

規範としての契約－イラン・イスラーム共和国の大学生の場合(2)*

鹿児島大学法科大学院 米 田 憲 市

第4章 イランのケース群におけるサブカテゴリーの分析と国際比較

4-1. 概説

以下では、基本報告書に沿って、イランで収集されたケース群について、「ジェンダー」、「専攻」、「国内取引＝匿名国取引バージョン」、「自国売手＝買手バージョン」、「法学専攻の学生の私法科目履修程度」、「経営学部生の私法科目履修科目履修程度」、「社会的関心度」、「力志向度」の各サブグループの平均値を比較していく。サブグループは、「法学専攻の学生の私法科目履修程度」、「社会的関心度」、「力志向度」は3つであり、その他は2つである。検定はサブグループが2つの場合に「独立したサンプルのt検定」、3つの場合に「一元配置分散分析」のF検定による。ともに危険率5%を用い、必要に応じて、より厳しい危険率の結果に言及する。

4-2. ジェンダーによる違い

設問に対するジェンダーによる回答平均値で差が危険率5%で有意になったのは、設問4-4のみで、損失を被る買い手側が価格改定申し入れを受け入れられず、送られてきた商品の受取を拒否することに対する評価であった。この点、女性が男性に比べ受取を拒否することに共感を示しており、契約遵守志向が弱いという結果になっている。

取引の流れに沿って考えると、女性の側からの説明としては、損失を被る側が繰り返しの価格改定申し入れを拒否されているのだから、契約を無視して受取を拒絶しても仕方がないという評価であろうか。このあとの「契約」という規範的観点からの評価や、道義的観点などの建前の側面では男性と同じような回答傾向があるものの、本音の部分では、損失を被る側が利益を上

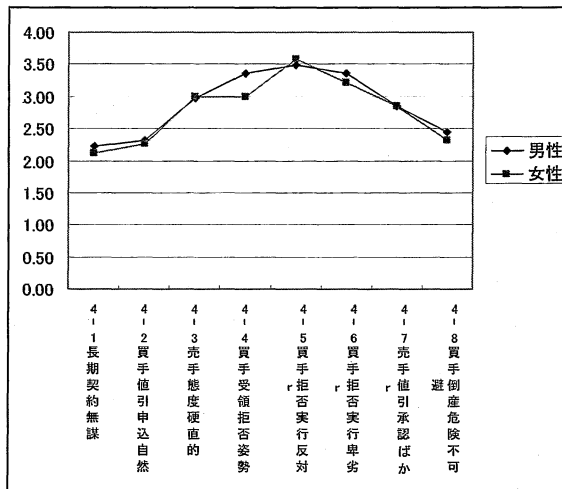
げる側に対して働きかけをして効果がないときに強硬手段にでることに対して共感し、寛容であることになる。イランの大学生の女性は、男性に比して弱者の側からの対話に対する応答規範が強いといえるかもしれない。

この点を基本報告書に基づいて、他の22カ国／地域の分析結果を参照すると、有意差が4-4であり、女性の契約遵守度が弱いという点も含め、イギリスと同じ傾向を示す。全体としては、日本やドイツが全般的にジェンダー間で有意な差があり、男性の方が契約遵守志向が強いのにに対して、イランはそれ以外の国々と同様にあまり差がないという位置になる。

【表4-2-1】ジェンダーによる違い

性別		4-1長期契約無謀	4-2買手値引申込自然	4-3売手態度硬直的	4-4買手受領拒否姿勢	4-5買手拒否実行反対 r	4-6買手拒否実行卑劣 r	4-7売手値引承認ばか r	4-8買手倒産危険不可避
男性	平均値	2.22	2.33	2.98	3.36	3.48	3.35	2.86	2.44
	度数 標準偏差	295 1.185	297 1.150	294 1.257	292 1.336	293 1.305	291 1.260	290 1.211	288 1.152
女性	平均値	2.11	2.26	3.00	3.00	3.58	3.22	2.85	2.32
	度数 標準偏差	421 1.118	422 1.042	418 1.086	411 1.186	409 1.122	404 1.082	399 1.114	401 0.956
合計	平均値	2.16	2.29	2.99	3.15	3.54	3.28	2.85	2.37
	度数 標準偏差	716 1.146	719 1.088	712 1.159	703 1.262	702 1.202	695 1.161	689 1.155	689 1.043

【図4-2-2】ジェンダーによる違い



4-3. 法学専攻の学生と経営学部の学生の比較

各設問に対する回答平均値について危険率5%で有意差があったのは、設問4-7のみであった。危険率5%を超えると有意差がないので、差はあるもののさほど大きな差ではないというべきだろう。

この設問は、B国の会社は有効な契約を結んでおり、相手方からの値引き要求や受取拒否という契約を無視した行動をうけた上、契約を遵守した場合に比べ利益が減るにもかかわらず、最終的に価格の割引に応じた行動についての評価を問うものである

結果としては、法学専攻の学生が経営学を専攻する学生よりも、B国の会社の行動に共感的であり、理解を示している。つまり経営学を専攻する学生は想定以上の利益があるが契約がある以上はここまでこじれても譲る必要はないという傾向がやや強く、法学を専攻する学生は、一応契約はあるが、事情が変わってここまでこじれたのであれば譲った方がよいという傾向がやや強いということである。

基本報告書では、法学専攻と経営・商学専攻別の契約遵守志向については
(1) 紛争過程の全体を通じて経営・商学専攻の学生の方が契約遵守に志向する

[韓国, 台湾, 中国, スウェーデン, ドイツ]

(2) 買い手の実力行使の構えあるいは実力行使以降、経営・商学専攻学生の方が契約遵守に志向する。

[日本, 香港, イスラエル, イギリス, アメリカ, メキシコ, ニュージーランド, オーストラリア]

(3) 上記以外のパターンを示す。

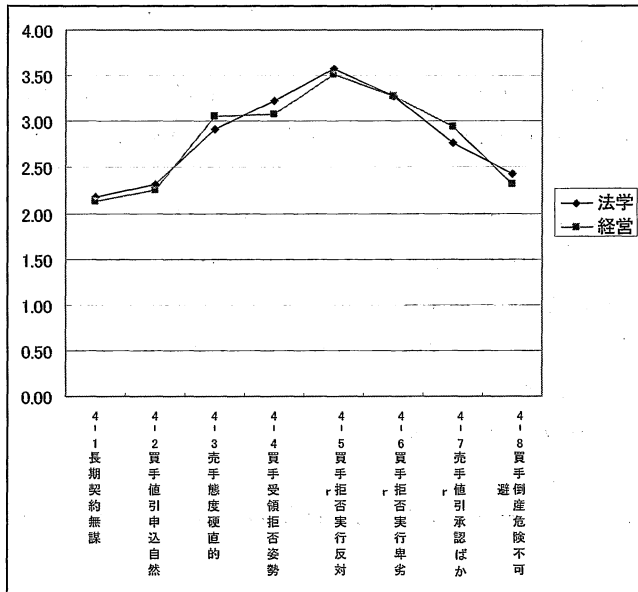
[タイ, インド, フランス]

という、3つのパターンになることが報告されているが、イランは、(3)ということになる。

【表4-3-1】専攻別の比較

学部		4-1長期契約無謀	4-2買手値引申込自然	4-3売手態度硬直的	4-4買手受領拒否姿勢	4-5買手拒否実行反対 r	4-6買手拒否実行卑劣 r	4-7売手値引承認ばか r	4-8買手倒産危険不可避
法学	平均値	2.18	2.32	2.92	3.22	3.57	3.28	2.76	2.43
	度数	347	349	345	341	340	344	343	341
	標準偏差	1.145	1.075	1.186	1.307	1.259	1.218	1.219	1.059
経営	平均値	2.14	2.26	3.06	3.08	3.51	3.27	2.94	2.32
	度数	369	370	367	362	362	351	346	348
	標準偏差	1.148	1.100	1.131	1.216	1.146	1.103	1.083	1.026
合計	平均値	2.16	2.29	2.99	3.15	3.54	3.28	2.85	2.37
	度数	716	719	712	703	702	695	689	689
	標準偏差	1.146	1.088	1.159	1.262	1.202	1.161	1.155	1.043

【図4-3-2】専攻別の比較



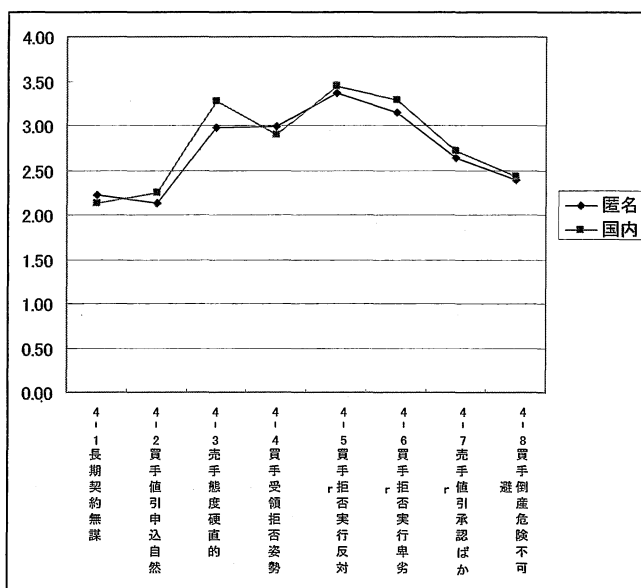
4-4. 国内取引の場合と国際取引の匿名版の比較

国内取引の場合と匿名化した国際取引の場合とでは、有意差はなかった。

【表4-4-1】国内取引と国際取引の比較

種類		4-1長期 契約無謀	4-2買手 値引申込 自然	4-3売手 態度硬直 的	4-4買手 受領拒否 姿勢	4-5買手 拒否実行 反対 r	4-6買手 拒否実行 卑劣 r	4-7売手 値引承認 ばか r	4-8買手 倒産危険 不可避
匿名	平均値	2.22	2.13	2.98	2.99	3.37	3.14	2.63	2.40
	度数	98	98	96	95	92	93	90	91
	標準偏差	1.240	1.061	1.205	1.284	1.264	1.212	1.146	1.094
国内取引	平均値	2.13	2.24	3.27	2.90	3.44	3.29	2.71	2.42
	度数	88	91	89	90	88	84	83	85
	標準偏差	1.070	0.993	1.063	1.281	1.202	1.136	1.054	1.084

【図4-4-2】国内取引と国際取引の比較



4-5. 自国が売り手の場合と買い手の場合の比較

自国が売り手の立場と買い手の立場の場合で、この事例の当事者の行動への評価の違いを比較する。ここでは、危険率5%では設問4-2から4-8までが有意となり、また設問4-4から4-7までは危険率0.1%でも有意という差が出た。

先ず危険率5%水準での総括的な傾向としては、自国が売り手の立場にある場合、この場合は国際価格の変動によって得をする側にいる場合は、どのような場面であろうと契約遵守の志向を示すということであり、また、逆に買い手の側になって損失を被る側になると損失回避のために契約を守らない行動に比較的共感するということである。このあたりは、利益確保・損失回避というイランのケース群の他の切り口の分析の結果の解釈と一致する。

設問4-2から4-4という事態の流れにしたがって厳格な検定にも耐えて差が大きくなることを見ると、取引のプロセスが進むに従って、自国が利益の上がる売り手側であれば契約遵守方向により態度を硬化させることに共感し、損失を被る買い手側であれば損失回避に対する共感する度合いが高くなるということになる。

設問4-5、4-6という、契約を規範の基準として契約と異なる損失回避行動を評価する場合や、道義を基準としてそれを評価する場合は、自国側が利益を上げる場合には相手方の契約を無視した損失回避行動を非難する度合いが強くなり、自国が損失を被る立場の場合にはその度合いが弱いということになる。そして、最終的に売り手が値引きに応じる場面でも、利益がある売り手であれば値引きをしたことに共感せず、損失を被る買い手であれば共感する傾向が強い。

この点を基本報告書は、「同胞意識（われわれ意識）と契約意識」という表題で、「自国びいき」の度合いとして評価を試み、22カ国／地域を比較している。基本報告書では、長期契約の選好を問う設問4-1を除く、設問4-2から4-8の設問をとりあげ、(1)そのうち有意差が3つ以下となったのは、日本、イスラエル、ドイツ、スウェーデン、スペイン、フランス、ニュージーランド、メキシコとなった。他方、(2)韓国、フィリピン、エジプト、イギリスが、4-2から4-8まですべてで「自国びいき」の有意差があるという結果となっていた。

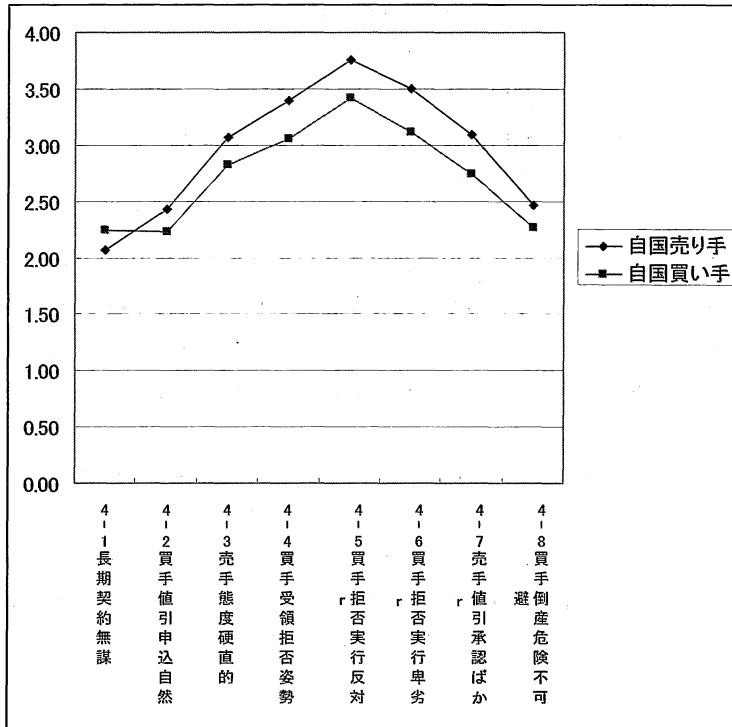
イランは、4-2から4-7まですべて「自国びいき」の有意差があるという結果なので、(2)に近い結果といえる。

【表4-5-1】 自国が売り手の場合と買い手の場合の比較

売手買手別		4-1長期 契約無謀	4-2買手 値引申込 自然	4-3売手 態度硬直 的	4-4買手 受領拒否 姿勢	4-5買手 拒否実行 反対 r	4-6買手 拒否実行 卑劣 r	4-7売手 値引承認 ばか r	4-8買手 倒産危険 不可避
自国売り手	平均値	2.06	2.43	3.07	3.39	3.76	3.49	3.10	2.46
	度数	260	263	263	255	260	255	251	251
	標準偏差	1.085	1.119	1.175	1.218	1.169	1.125	1.189	1.067
自国買い手	平均値	2.24	2.22	2.82	3.06	3.42	3.11	2.74	2.26
	度数	270	267	264	263	262	263	265	262
	標準偏差	1.190	1.087	1.136	1.259	1.187	1.155	1.122	0.983

*数字のゴチックは、危険率5%の有意差。設問のイタリックは、危険率0.1%の有意差を意味する。

【図4-5-2】 自国が売り手の場合と買い手の場合の比較



4-6. 法学専攻における履修程度による比較

法学専攻における私法系科目の履修程度による比較をした場合、有意差が見られるのは、設問4-2と4-7になる。

設問4-2は、契約締結後の市場価格の変動に対して損をする側の当事者からの価格の再交渉を試みるアクションに対する評価を問う設問であった。これについては、危険率5%の水準で、私法系科目を多数履修している学生が、そのアクションに対して共感的な傾向を示している。

また、設問4-7は、B国の会社は有効な契約を結んでおり、相手方からの値引き要求や受取拒否という契約を無視した行動をうけた上、契約を遵守した場合に比べ利益が減るにもかかわらず、最終的に価格の割引に応じた行動についての評価を問うものである。これについては、危険率5%で、私法系科目の履修数が少ない学生は、価格の割引に応じることに共感せず、契約遵守の志向を示す一方、履修数が多い学生や中程度の数を履修している学生は最終的に価格の割引に応じることに共感を示し、契約を変更したことに寛容な評価を与える傾向がある。この傾向は、危険率1%であっても有意であり、ある程度明確な違いがあるといえる。

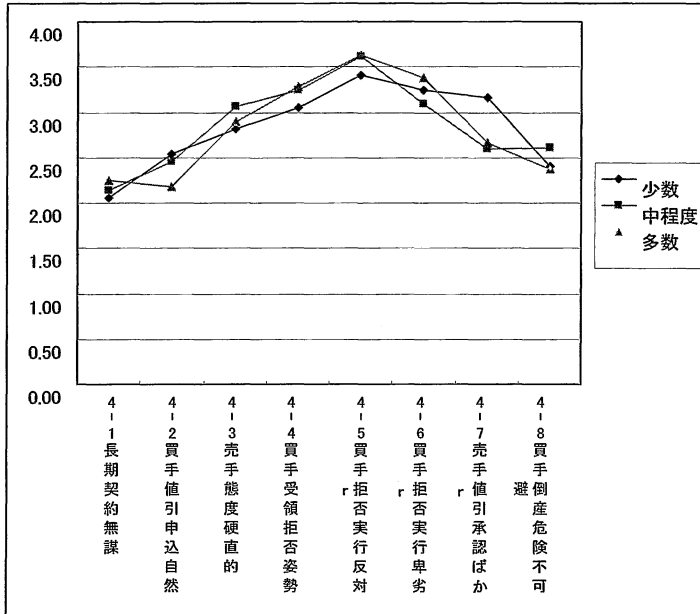
この2点をふまえると、法律を多く学修したものは、契約の存在にもかかわらず、事情が変わったあとの最初のアクションと、最後の決定的な場面では柔軟な姿勢をとることにに対して寛容な態度をとり、契約の遵守志向が弱くなる場面があることになる。この点、肯定的に解釈すれば、新たな現実に対して新たな関係を切り結ぶことに積極的になる傾向があるといえるかもしれない。

一方、この点について基本報告書にある他の22カ国／地域の結果を見ると、22カ国／地域の全体を合わせたときに、法学の履修程度が進んでいるほど契約を遵守しない傾向が現れるが、各国／地域別で見ると多様性があり一様な結果ではない。イランと同じように4-2と4-7で有意差が見られる国もないので、イランも固有の事例として加わるということになる。

【表4-6-1】履習程度による比較

		4-1長期 契約無謀	4-2買手 値引申込 自然	4-3売手 態度硬直 的	4-4買手 受領拒否 姿勢	4-5買手 拒否実行 反対 r	4-6買手 拒否実行 卑劣 r	4-7売手 値引承認 ばか r	4-8買手 倒産危険 不可避
少数	平均値	2.06	2.54	2.82	3.05	3.41	3.23	3.16	2.41
	度数	81	80	78	80	79	81	79	79
	標準偏差	1.111	1.222	1.356	1.321	1.316	1.316	1.325	1.092
中程度	平均値	2.14	2.46	3.06	3.25	3.61	3.09	2.59	2.61
	度数	79	79	78	77	75	77	76	76
	標準偏差	1.034	1.107	1.231	1.309	1.184	1.138	1.122	1.072
多数	平均値	2.25	2.17	2.90	3.29	3.62	3.38	2.66	2.37
	度数	187	190	189	184	186	186	188	186
	標準偏差	1.203	0.974	1.089	1.301	1.264	1.203	1.179	1.038
合計	平均値	2.18	2.32	2.92	3.22	3.57	3.28	2.76	2.43
	度数	347	349	345	341	340	344	343	341
	標準偏差	1.145	1.075	1.186	1.307	1.259	1.218	1.219	1.059

【図4-6-2】履習程度による比較



4-7. 経営学専攻者の法学履修の有無による比較

経営学専攻者の法学履修の有無による比較を見ると、全体としてはほとんど差がないという結果になるが、設問4-7でのみ、危険率5%で有意になる。

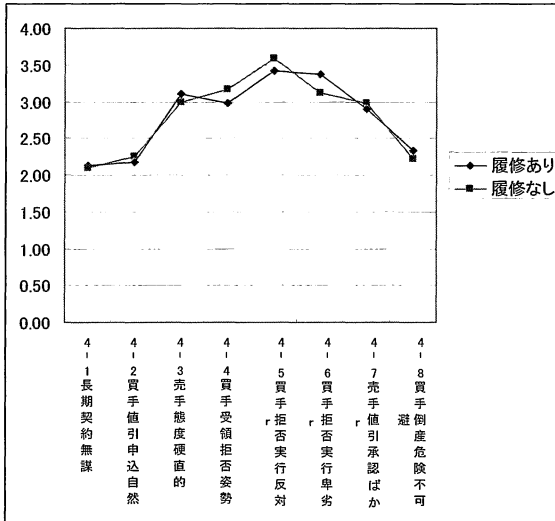
この設問は「道義的に見て卑劣」と明記することで、取引のプロセスにおける行動についての共感度や寛容度、「契約」という観点を一応切り離し、損失を被る側からの価格の再交渉の働きかけや商品の受領拒否という行動に対しての道義的側面からの評価を求めるものである。結果としては、法学の履修経験のあるものが、損失を被る企業のとった行動に対してより強く道義的非難をする傾向がみられることになる。この点、契約を規範として評価させたときには経営学専攻の学生も法学専攻の学生も差がないのに対して、「道義」という観点から評価させたときに差が見られるのは興味深い。

なお、基本報告書により他の22カ国／地域の結果を参照すると、「経営学・商学専攻の学生については、法学科目の履修の程度が契約遵守の志向への影響は見られない」とされている。イランにおいても、同様と評価すべきところであろう。

【表4-7-1】経営学専攻者の法学履修の有無による比較

経営法履修有無		4-1長期 契約無謀	4-2買手 値引申込 自然	4-3売手 態度硬直 的	4-4買手 受領拒否 姿勢	4-5買手 拒否実行 反対 r	4-6買手 拒否実行 卑劣 r	4-7売手 値引承認 ばか r	4-8買手 倒産危険 不可避
履修あり	平均値	2.13	2.18	3.10	2.97	3.42	3.37	2.90	2.34
	度数	194	191	192	184	185	183	182	184
	標準偏差	1.105	1.066	1.137	1.203	1.168	1.055	1.080	1.084
履修なし	平均値	2.09	2.26	2.99	3.16	3.60	3.12	2.97	2.22
	度数	150	154	151	152	151	145	139	139
	標準偏差	1.175	1.083	1.107	1.197	1.090	1.115	1.056	0.907

【図4-7-2】経営学専攻者の法学履習有無による比較



4-8. 社会的関心度の違いによる取引行動の評価の比較

社会的関心度については、2-4で紹介したとおり、設問5-2から5-6までについての回答平均値を22カ国／地域の回答平均値のクラスター分析から得られた基準に基づいて社会的関心度が低い、中間、高いという3グループに分け、それぞれに属するケースにおける主質問への回答平均値を比較したものである。

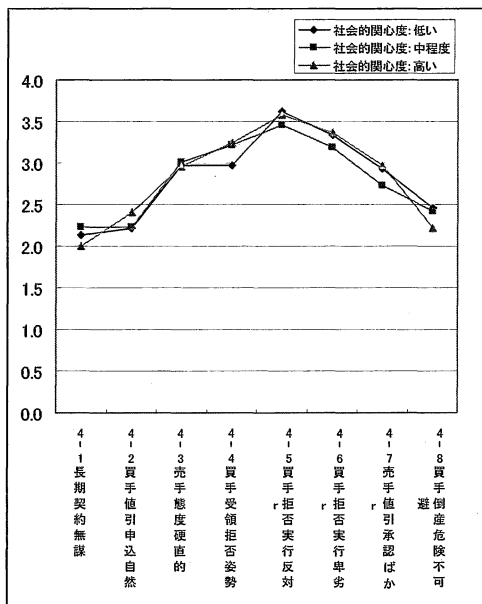
分析の結果は、設問4-7と4-8で有意差が現れているが、社会的関心度の高低という点での相関が見られるのは、設問4-8のみである。そこでは、社会的関心度が高い方が、損失を被る側が危機的状况にあったという事情があれば損失回避行動をとることに共感し、理解を示すという傾向を示す。

基本報告書で22カ国／地域の分析の結果からは、全体として、社会的関心度の契約遵守の度合いへの体系的な影響は見られないとするのが妥当とされる。イランと同様に、設問4-7、4-8で有意差があるのは中国であるが、全体としては社会的関心度との相関が見られないので、類似しているともいえない。

【表4-8-1】社会的関心度による比較

社会的関心度		4-1長期契約無謀	4-2買手値引申込自然	4-3売手態度硬直的	4-4買手受領拒否姿勢	4-5買手拒否実行反対 r	4-6買手拒否実行卑劣 r	4-7売手値引承認ばか r	4-8買手倒産危険不可避
社会的関心度：低い	平均値 度数 標準偏差	2.13 194 1.139	2.22 196 1.012	2.97 197 1.171	2.97 196 1.250	3.63 195 1.107	3.34 190 1.104	2.94 185 1.201	2.45 185 1.000
社会的関心度：中程度	平均値 度数 標準偏差	2.23 301 1.133	2.24 301 1.030	3.01 294 1.118	3.22 294 1.250	3.46 297 1.238	3.19 297 1.147	2.73 300 1.096	2.42 301 1.082
社会的関心度：高い	平均値 度数 標準偏差	2.00 205 1.109	2.41 207 1.223	2.96 206 1.223	3.25 203 1.285	3.58 203 1.242	3.36 202 1.235	2.97 201 1.191	2.21 200 1.010
合計	平均値 度数 標準偏差	2.13 700 1.131	2.28 704 1.087	2.99 697 1.163	3.16 693 1.264	3.54 695 1.204	3.28 689 1.163	2.86 686 1.157	2.37 686 1.043

【図4-8-2】社会的関心度による比較



4-9. 力志向度の違いによる比較

力志向度は、T.W.アドルノらが考案した通称Fスケールのうちの5つの設問について、22カ国／地域での調査の分析で得られた基準に基づいてイラン調査の回答を力志向度が「弱い」「中程度」「強い」にわけたものにつき、主質問に対する回答平均値を比較する。ただし、イランの場合、力志向度が「強い」に属するサンプル率が極めて高く、「弱い」に属するデータが9件のみで極めて少ないことに留意する必要がある。

危険率5%で有意差が見られたのは設問4-2と4-8であった。設問4-8は、危険率1%でも有意差がある。

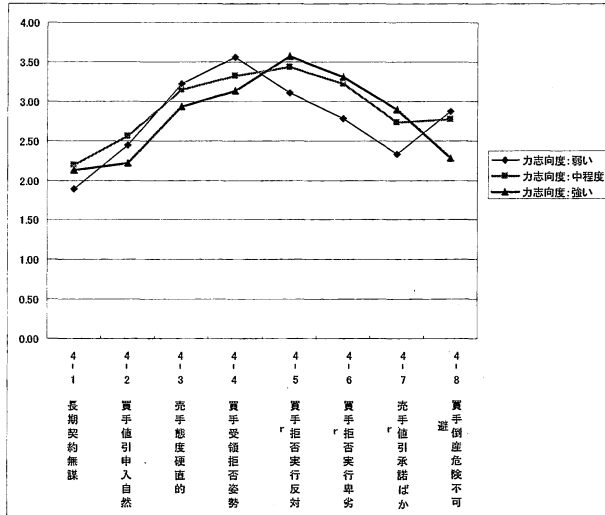
設問4-2は、契約締結後に損失を被る側による価格の再交渉を試みるアクションに対する評価に対する設問である。力志向度が「弱い」ケース群が他のケース群に比して批判の程度が低い傾向を示す。

もう一つ有意差がある設問4-8は、損失を被る側が倒産という危機的状況にあったとした場合の価格の再交渉の申し入れや商品の受領拒否という行動の評価についての設問である。力志向度が「中程度」と「弱い」ケース群は、「強い」ケース群に比べ、そうした事情は関係がなく契約を守るべきという傾向を示す。

【表4-9-1】力志向度の違いによる比較

		4-1長期 契約無謀	4-2買手 値引申込 自然	4-3売手 態度硬直 的	4-4買手 受領拒否 姿勢	4-5買手 拒否実行 反対 r	4-6買手 拒否実行 卑劣 r	4-7売手 値引承認 ばか r	4-8買手 倒産危険 不可避
力志向度 ： 弱 い	平均値	1.89	2.44	3.22	3.56	3.11	2.78	2.33	2.88
	度数	9	9	9	9	9	9	9	8
	標準偏差	0.928	1.236	1.563	1.236	1.269	0.833	1.000	1.246
力志向度 ： 中 程 度	平均値	2.20	2.55	3.15	3.33	3.44	3.23	2.74	2.77
	度数	102	101	99	101	100	101	99	99
	標準偏差	1.053	1.127	1.155	1.226	1.234	1.199	1.112	1.202
力志向度 ： 強 い	平均値	2.13	2.22	2.94	3.14	3.58	3.31	2.90	2.28
	度数	549	553	549	543	547	546	543	542
	標準偏差	1.145	1.067	1.154	1.255	1.182	1.148	1.155	0.978
合 計	平均値	2.14	2.27	2.97	3.17	3.55	3.29	2.87	2.36
	度数	660	663	657	653	656	656	651	649
	標準偏差	1.128	1.083	1.161	1.251	1.192	1.153	1.148	1.034

【図4-9-2】力志向度の違いによる比較



22カ国／地域についての力志向度別の傾向と主質問との関係につき、基本報告書では、「力への志向が強いグループは、ストーリー中、契約の枠内での交渉については相対的に柔軟である傾向を示す。つまり契約遵守志向がその限りで弱いといえる。しかし実力が行使されたあとは、一転して契約の枠組みを強く守れという傾向を相対的に強く示している場合が多い。つまり契約遵守志向が強まっているといえる」[p. 303]とされている。

イランの場合、有意差こそ設問4-2と4-8のみになっているが、グラフを見てわかるとおり大まかな傾向としては力志向度が「強い」グループと「中程度」のグループは、「低い」グループと比べ、A国の会社の実力行使後、つまり、受領拒否後になると契約遵守傾向を示し、全体の傾向と同様に見える。

しかし、22カ国／地域には、イランと同じように、設問4-2と4-8で有意差を示すものはない。基本報告書では、「力への志向との関係で、契約遵守志向に明確な影響が見られなかった地域や専攻がある」とされており、ここで取り上げているFスケール自体の妥当性と信頼性に言及している点を指摘しておきたい。

第5章 売り手側／買い手側別の分析と契約規範と道義規範

5-1. 概説

本調査の主質問は、設問によって質問の対象となる主体が異なる。つまり、設問4-1, 4-2, 4-4, 4-5, 4-6, 4-8は、損失を被る側で当初の契約を破ろうとする買い手側の行動についての設問であり、設問4-3, 4-7は、事情変更によって利益がある売り手側の行動についての設問である。また、4-5と4-6は同一の状況においては、契約を基準に考えた場合と道義を基準に考えた場合について尋ねるものとなっている。

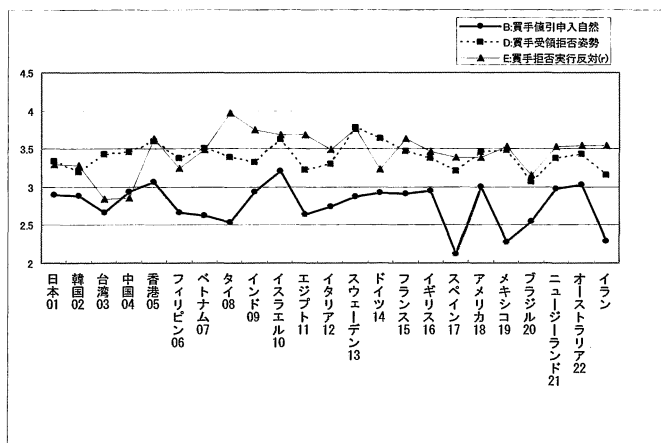
以下では、基本報告書で報告されているデータにイランを加えたものを提示しながら、イランの位置づけを浮き彫りにしておこう。

5-2. 買い手側の行動に対する評価

この事例では、事情変更によって損失を被る買い手側は、契約で決められているにもかかわらず、価格の再交渉を試みたり（4-2）、受取拒否を考えたり（4-4）、実際に受取拒否をしてしまう（4-5）。

これら3つを取り上げてグラフにしたのが、【図5-2-1】である。

【図5-2-1】買い手の行動に対する評価



この図を見てわかるとおり、大まかな傾向として、紛争のプロセスが進むごとに契約を遵守すべきという傾向が強まるように見える。この点、3つのグループを見いだすことができるように思う。

- (1) 中国、台湾、ドイツの場合、設問4-2で価格の再交渉をすることは他国と同程度の評価なのだが、断られたあとに設問4-4で受領拒否を考えるとところには共感しないのだが、4-5で受領拒否を実行してしまうとそれへの共感が高まる。つまり、そこまでやってしまうほどの事情があるのだから、A国の会社が契約を無視するのも仕方ないというところであろうか。
- (2) 日本、韓国、香港、フィリピン、ベトナム、イスラエル、イタリア、スウェーデン、フランス、イギリス、スペイン、アメリカ、メキシコ、ブラジル、ニュージーランド、オーストラリアは、設問4-4で価格の再交渉するには共感的であり、4-4、4-5で受領拒否を考えると実施することは同程度に批判的になる。
- (3) タイ、インド、エジプト、イタリア、そしてイランは、設問4-4で受領拒否を考えると、4-5で受領拒否を実際に行ったあとの評価には差がみられる。考えるのはまだしも、実行するのは好ましくないということであろうか。

これらの点についての解釈はなかなか難しい。というのは、

- ① 設問4-2から4-5の質問がそもそも契約を守らないことを許容するような文言で取引をするものの通常の状態として質問しているように見えながら、設問4-6になると「契約を締結した以上、それを守るべきであり」と明記し、通常取引の観点ではなく、契約の遵守を前面に押し出して評価させている。
- ② 設問4-6の「受領拒否」について契約を逸脱する「実力行使」と評価し、そのみを「契約」の視点から評価したものとして解釈分析しているが、設問は「一連の行動」として、契約という観点から、価格の再交渉を働きかけたり、受領拒否を考えたり、実際に受領拒否をしたことを一体のものとして、「契約」の観点から評価させているよう

に読めるのである。

回答者がどのような理解に立って回答したかは明確ではないが、「受領拒否」という行動に対する評価が、取引の観点も踏まえて評価した場合と、契約を規範として位置付けた観点から評価した場合とでは、自ずと回答が異なるように思われる。また、それについての解釈も異なってしまうということになる。

しかし、この点は、考えただけの設問4－4と具体的に実行した設問4－5への回答が同じ傾向を示す国／地域は、買い手の行動を評価するにあたり契約を意識する傾向が強いということができ、異なる傾向を示す国／地域の場合は契約を意識する傾向が弱く、ともかく取引での利益志向が強いという解釈を与えられるかもしれない。

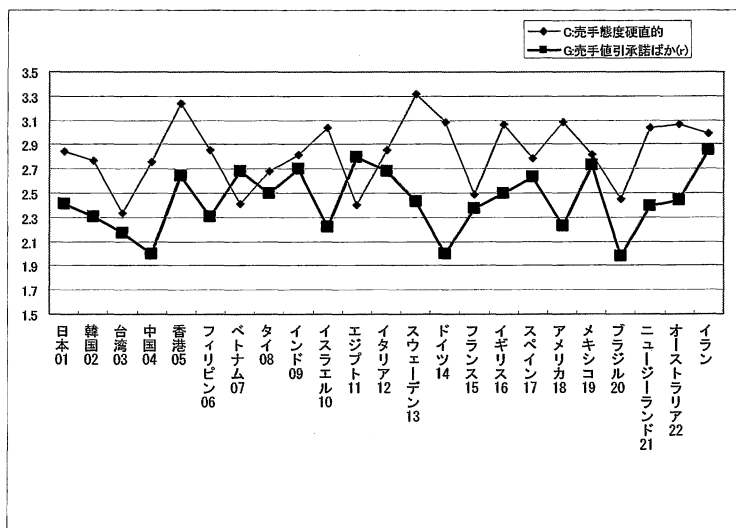
この見方が許されるならば、イランは後者に属し、契約はともかくとしながら取引で利益を志向する傾向が強いという側面があって利益確保／損失回避志向が強いが、ひとたび契約が話題になると(2)の傾向を示す国／地域と同程度の評価をするようになるといえる。

5－3. 売り手の行動に対する評価

買い手の行動に対する評価の設問は、設問4－3と4－7である。設問4－3は、買い手である損失を被るA国の会社が事情変更後に価格の改定を申し出たのだが、売り手であるB国の会社が応じないという態度に対する評価である。一方、設問4－7は、A国の会社が価格改定の申し出、商品の受領拒否をしたあとで、B国の会社が価格の改定に応じたことに対する評価である。

この点をグラフにすると【図5－3－1】次のようになる。

【図5-3-1】売り手の行動に対する評価



これを見ると、再び3つのグループに分けることができる。

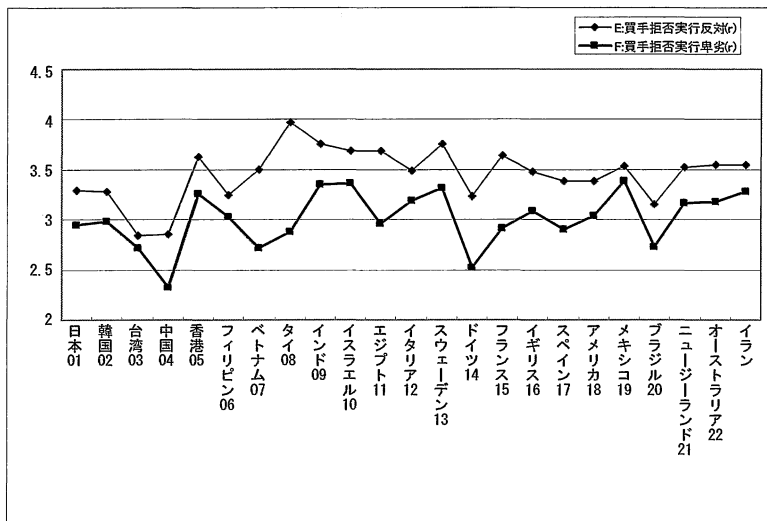
- (1) ベトナムとエジプトは、事情変更による価格改定の申し入れを断った設問4-3に比べて、最後に妥協した4-7の行動に批判的にみえる。困って相談してきたら対応してやるというのが適切だが、実力行使にでられたら応じる必要はないというところであろうか。
- (2) 日本、韓国、中国、香港、フィリピン、イスラエル、スウェーデン、ドイツ、イギリス、アメリカ、ブラジル、ニュージーランド、オーストラリアは、価格改定の申し入れを断った設問4-3の行動に対して比較的共感しているが、最後に妥協する4-7の行動を評価しており、基本的には困って相談してきても相手にする必要はないが、もめたら妥協するのも仕方がないということであろう。
- (3) 台湾、タイ、インド、イタリア、フランス、スペイン、メキシコ、そしてイランは、設問4-3でA国の会社の価格改定の申し出にB国の会社が譲らなかったことにも、4-7で妥協したことにも同程度の評価を与えている。

ここで取り上げられた二つの設問に対する回答は全体としてばらつきが大きい。その中で、イランを見ると、設問4-3、4-7の両者について、他の国／地域と比べても契約遵守傾向を示す点が興味深い。全体平均と比較した分析では、この態度を利益確保志向と指摘したが、他の国／地域と個別に比較してもそれを見て取ることができる。

5-4. 契約規範と道義規範の比較

設問4-5と4-6は、A国の会社が価格改定の申込や、受領拒否をしたという一連の行動について、契約の観点からの評価と、道義という観点からの評価を問うものである。この結果を図示すると【図5-4-1】となる。

【図5-4-1】 契約と道義の比較



これを見てわかるとおり、どの国・地域も、A国の会社の受取を拒否した行動に契約という観点からの共感度に比べると、道義という観点から見ると程度の差こそあれ、共感を示すという傾向となる。台湾、インド、メキシコ、エジプトではあまり差が見られないが、イランを含む他の国／地域は一定の

差があるかのような評価を与えている。

(以下、次号に続く)

- * 本稿は、米田 [2006] の続きである。分析内容を十分に把握するには、前号と合わせ読むことをお願いしたい。なお、本号のみで少しでも理解が進むよう、前回掲載を先送りした資料の一部である質問票（日本語版、Farsi版）を本稿の末尾に掲載する。

【参考文献】

藤本 亮 (2003) 「22カ国／地域契約意識調査基本報告書」名古屋大学法政論集196号
pp.115-317

米田憲市 (2006) 「規範としての契約－イラン・イスラーム共和国の大学生の場合 [1]」
鹿児島大学法学論集第40巻第2号pp.29-74

【資料1】

契約に関する意識調査〈イラン・イスラーム共和国：匿名版〉

これは契約に関する意識調査で、世界各国で行なわれるものです。ご協力のほどよろしくお願いいたします。

本調査は、一定数の標本を確保するため、同一大学であっても複数の講義において実施されていたいております。

〈すでに、他の講義において本調査にご協力いただいた方は、今回はご回答いただかない様お願いします。〉

研究主体：《法意識国際比較研究会》

質問への回答はすべて、別紙の回答用紙に書いてください。

質問グループ 1

1－1、あなたが所属する大学を教えてください。

1－2、あなたの専攻は何ですか。

1, 法律 2, 政治 3, 経営または商学 4, 経済 5, 貿易 6, その他
6を選んだ方は、専攻の内容を具体的に書いてください。

1－3、学年を選んでください。

1, 1年 2, 2年 3, 3年 4, 4年 5, 5年以上

1－4、性別を教えてください。

1, 男性 2, 女性

1－5、イラン歴1381年10月11日の、あなたの年齢をペルシャ語の数字とラテン数字で教えてください。

1－6、あなたの国籍を教えてください。

1, イラン・イスラーム共和国 2, その他（具体的に書いてください。）

1－7、この調査を受けている、授業の名前を教えてください。

1－8、担当の教員の名前を書いてください。

質問グループ 2

(法学政治学部の方だけ答えてください。他の人は質問グループ3に答えてください。)

2-1, 民法の以下の分野のうち、単位を取得したか否かにかかわらず、あなたがすでに講義を聴いた分野、またはすでに数時間以上聴いている分野について○をしてください。

- 1, 法人
- 2, 物権法
- 3, 契約法
- 4, 不法行為法

2-2, あなたは、商法のどの分野でも構いませんが、商法の講義を聴いたことがありますか、ありませんか。単位を取得したか否かに関係なくお答えください。

- 1, 法人
- 2, 会社法
- 3, 手形小切手法
- 4, 倒産法

質問グループ 3

(法学政治学部以外の人だけ答えてください。他の人は質問グループ4に進んでください)

3-1, あなたは、民法のどの分野でも構いませんが、商法の講義を聴いたことがありますか、ありませんか。単位を取得したか否かに関係なくお答えください。

- 1, ある
- 2, ない

3-2, あなたは、商法のどの分野でも構いませんが、商法の講義を聴いたことがありますか、ありませんか。単位を取得したか否かに関係なくお答えください。

- 1, ある
- 2, ない

質問グループ 4

次の文章の事例について、質問に答えて下さい。

1990年1月、A国の会社とB国の会社が、商品Cについて、次のような輸出入契約を結びました。その当時、中東方面での戦争の継続が予想されており、その商品の国際価格は、1万トンあたり2億ドルでした。しかしこの締結された契約の内容は、A国の会社が、1991年から5年間、B国の会社から、商品Cを国際価格の半分の1億ドルで年間5万トンずつ輸入するというものでした。

ところが、一年後(1991年1月)、契約が履行されはじめた段階では、急きよ戦争が終結したため、価格は当初の国際価格の四分の一の5千万ドルに下落していました。

A国の会社は、経営内容が余りよくありませんでした。契約履行期から2ヶ月後の3月、

規範としての契約－イラン・イスラーム共和国の大学生の場合〔2〕

割高のタンカーを使用することによる経営悪化をおそれた、A国の会社は、初年度分となる5万トンのうち1万トンを翌年回しにすることをB国の会社に申し入れました。B国の会社はこれを了承しました。

ところが、翌年の1992年になっても商品Cの国際価格は下落し続け、4千万ドルになりました。そこでA国の会社は、価格の再交渉を申し入れました。しかし、B国の会社はそれを拒否しました。

この申入れは、その後、1992年から1993年にかけて何回となくA国の会社から繰り返されました。しかし、交渉はなされたものの、価格改定につき実質的な進展は見られませんでした。

以上のような状況の下で、あなたは、下記の意見につき、どのように考えますか。該当する番号に印を付けてください。

4-1、ここでの商品Cのように国際価格の変動の激しい商品について、5年もの長期契約を結ぶことは無謀である。

- 1、まったくそのとおりである。
- 2、そのとおりである。
- 3、どちらともいえない。
- 4、そうではない。
- 5、まったくそうではない。

4-2、商品Cの国際価格が大きく変わった以上、契約内容を変えることは当然であり、A国の会社のとった行動は自然なものというべきであろう。

- 1、まったくそのとおりである。
- 2、そのとおりである。
- 3、どちらともいえない。
- 4、そうではない。
- 5、まったくそうではない。

4-3、商品Cの国際価格がこれだけ大きく変動したので、B国の会社が長い間A国側の価格再交渉の申し入れに応じなかったのは、長期取引に望む態度として硬直的にすぎる。

- 1、まったくそのとおりである。
- 2、そのとおりである。
- 3、どちらともいえない。
- 4、そうではない。
- 5、まったくそうではない。

B国の会社が価格改定の要請に応じないため、A国側の経営者は商品Cの受取りを拒否しようとしています。

4-4、あなたはこの行動につきどのように思いますか。

- 1、全面的に賛成である。
- 2、まあ賛成である。
- 3、どちらともいえない。
- 4、どちらかといえば反対である。
- 5、全面的に反対である。

この事件は、次のような経緯をたどることとなりました。A国の会社は、商品Cの受取りを拒否しました。その結果、商品C 5万トンがA国の港に放置される騒ぎとなり、その放置状態が3ヶ月続きました。

1993年10月、A国の会社とB国の会社の再交渉の結果、商品Cの価格は10%割引引かれ、9千万ドルとすることで再交渉が妥結しました。

これをふまえて、あなたは次の意見についてどのように考えますか。

4-5、契約を締結した以上、それを守るべきであり、A国の会社のとった一連の行動には賛成できない。

- 1、まったくそのとおりである。
- 2、そのとおりである。
- 3、どちらともいえない。
- 4、そうではない。
- 5、まったくそうではない。

4-6、A国の会社のとった一連の行動は、道義的に見て卑劣と言うべきものである。

- 1、まったくそのとおりである。
- 2、そのとおりである。
- 3、どちらともいえない。

規範としての契約－イラン・イスラーム共和国の大学生の場合〔2〕

- 4, そうではない。
- 5, まったくそうではない。

4-7, いったん長期契約の形で価格が決定されたのに、B国の会社が最終的に価格の割引に応じたのは馬鹿げている。

- 1, まったくそのとおりである。
- 2, そのとおりである。
- 3, どちらともいえない。
- 4, そうではない。
- 5, まったくそうではない。

実はこの事件の背景には、この商品Cの価格の下落によって、A国の会社がこのまま契約を履行すると、倒産の可能性があるという事情がありました。

これをふまえ、あなたは次の意見につきどのように考えますか。

4-8, 倒産してしまえば契約を守ることはできないのだから、A国の会社のとった行動はやむを得ない。

- 1, まったくそのとおりである。
- 2, そのとおりである。
- 3, どちらともいえない。
- 4, そうではない。
- 5, まったくそうではない。

質問グループ 5

以下の質問について、該当する程度を答えてください。なおこれらの質問は、以上の質問に対する回答を統計的に処理する際の分析を補強するために用いられるものです。

5-1, あなたの家族の暮らしぶりは

上流 ←-----→ 下流
1 2 3 4 5

5-2, 日常的に経済ニュースに関心を持っている

関心が高い ←-----→ 関心がない
1 2 3 4 5

5-3, 日常的に政治や政府の動向を報道するニュースに注意している
よく注意している ←-----→ 注意していない
1 2 3 4 5

5-4, 周りの人と、よく経済の話をする
する ←-----→ しない
1 2 3 4 5

5-5, 周りの人と、よく政治の話をする
する ←-----→ しない
1 2 3 4 5

5-6, 積極的に政治活動・組織に参加している
している ←-----→ していない
1 2 3 4 5

質問グループ 6

次の意見をどう思われますか。

6-1, 意志が強ければ、どんな弱点も困難も克服できる
賛成 ←-----→ 反対
1 2 3 4 5

6-2, 若者にとってもっとも必要とされることは、きちっとした規律、ゆるがぬ決意、そして家族と国のために働き、また戦おうとする心である。

賛成 ←-----→ 反対
1 2 3 4 5

6-3, 私たちの名誉に対する侮辱は、常に罰せられるべきである。

賛成 ←-----→ 反対
1 2 3 4 5

6-4, 我が国がもっとも必要としているのは、法や政策以上に、少数のリーダー、それも人々が信頼を置く、勇敢にして疲れを知らぬ献身的なリーダーなのである。

賛成 ←-----→ 反対

規範としての契約－イラン・イスラーム共和国の大学生の場合〔2〕

1 2 3 4 5

6－5，人間は明確に、強き者、弱き者の2種に分けられる。

賛成 ←-----> 反対
1 2 3 4 5

質問グループ 7

最後にこのアンケートについて何かご意見・ご感想がありましたらどうぞご自由に書いてください。(回答用紙の余白も利用してください。)

回答へのご協力ありがとうございました。

本質問票についての著作権その他すべての権利は、質問グループ5, 6の質問をのぞき、法的意識国際比較研究会(代表:名古屋大学法学部教授 加藤雅信)が留保しております。

このアンケートに用いた質問文・選択肢の一部は以下の文献からそのまま、または一部改変して利用しました。

質問グループ5 : Nathonal Center for State Courts, A Blueprint for the Future, 1977.

質問グループ6 : T.W.Adorno and et.al, "F-Scale Clusters: Forms 45 and 40." In THE AUTHORITARIAN PERSONALITY, 1950.

【資料2】

回 答 用 紙

契約に関する意識調査〈イラン・イスラム共和国版〉

質問グループ 1

1-1, _____

1-2, 1 2 3 4 5 6

6を選んだ人は具体的に_____

1-3, 1 2 3 4 5

1-4, 1 2

1-5,

10の位 1 2 3 4 5 6 7 8 9

1の位 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

1-6, 1 2 (_____)

1-7, _____

1-8, _____

質問グループ 2

(法学政治学部の方だけ答えてください。他の人は質問グループ3に答えてください。)

2-1, 1 2 3 4

2-2, 1 2 3 4

質問グループ 3

(法学政治学部以外の人だけ答えてください。他の人は質問グループ4に進んでください)

3-1, 1 2

3-2, 1 2

規範としての契約－イラン・イスラーム共和国の大学生の場合〔2〕

質問グループ 4

- | | | | | | |
|------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 4-1, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 4-2, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 4-3, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 4-4, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 4-5, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 4-6, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 4-7, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 4-8, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |

質問グループ 5

- | | | | | | |
|------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 5-1, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 5-2, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 5-3, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 5-4, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 5-5, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 5-6, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |

質問グループ 6

- | | | | | | |
|------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 6-1, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 6-2, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 6-3, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 6-4, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |
| 6-5, | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 |

質問グループ 7

پرسشنامه ارزیابی شناخت و آگاهی دانشجویان در زمینه قرارداد

هدف از تهیه این پرسشنامه، ارزیابی شناخت و آگاهی دانشجویان در زمینه قرارداد است که قبلاً در کشورهای مختلف به شیوه ای یکسان صورت گرفته است. لذا خواهشمند است در تکمیل آن همکاری لازم را مبذول دارید.
(بمنظور گردآوری تعداد نمونه های مورد نیاز، این پرسشنامه در کلاسهای مختلف توزیع میگردد. لذا از دانشجویان محترم خواهشمند است تنها یکبار به پرسشنامه پاسخ دهند)

مجری: موسسه بین المللی ارزیابی شناخت و آگاهی در زمینه قانون

لطفاً پاسخ سئوالات را در برگه پاسخنامه بنویسید

規範としての契約－イラン・イスラーム共和国の大学生の場合〔2〕

イラン・イスラーム共和国（匿名版） 2/13

برگه پاسخنامه
ارزیابی شناخت واگاهی درزمینه قرارداد

سئالات گروه ۱

- _____ ۱-۱
۲-۱ ۱□ (1) ۲□ (2) ۳□ (3) ۴□ (4) ۵□ (5) ۶□ (6)

درصورت انتخاب گزینه ۶ لطفا رشته تحصیلی خود را در قسمت ذیل قید بفرمایید.

- _____ ۳-۱ ۱□ (1) ۲□ (2) ۳□ (3) ۴□ (4) ۵□ (5)
_____ ۴-۱ ۱□ (1) ۲□ (2)
_____ ۵-۱ مکان ۱□ (1) ۲□ (2) ۳□ (3) ۴□ (4) ۵□ (5) ۶□ (6) ۷□ (7) ۸□ (8) ۹□ (9)
_____ ۶-۱ یکن ۱□ (1) ۲□ (2) ۳□ (3) ۴□ (4) ۵□ (5) ۶□ (6) ۷□ (7) ۸□ (8) ۹□ (9) ۱۰□ (10)

- _____ ۶-۱ ۱□ (1) ۲□ (2) (_____)

_____ ۷-۱

_____ ۸-۱

سئالات گروه ۲ : سئالات مربوط به دانشجویان رشته حقوق

- _____ ۱-۲ ۱□ (1) ۲□ (2) ۳□ (3) ۴□ (4)
_____ ۲-۲ ۱□ (1) ۲□ (2) ۳□ (3) ۴□ (4)

سئالات گروه ۳ : سئالات مربوط به دانشجویان رشته های غیرحقوق

- _____ ۱-۳ ۱□ (1) ۲□ (2)
_____ ۲-۳ ۱□ (1) ۲□ (2)

سئوالات گروه ۴

(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۱-۴
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۲-۴
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۳-۴
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۴-۴
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۵-۴
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۶-۴
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۷-۴
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۸-۴

سئوالات گروه ۵

(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۱-۵
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۲-۵
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۳-۵
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۴-۵
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۵-۵
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۶-۵

سئوالات گروه ۶

(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۱-۶
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۲-۶
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۳-۶
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۴-۶
(5) ۵□	(4) ۴□	(3) ۳□	(2) ۲□	(1) ۱□	۵-۶

نقطه نظرات و پیشنهادات :

سوالات گروه ۱

۱-۱ نام دانشگاه: _____

۲-۱ رشته تخصصی:

۱- حقوق ۲- علوم سیاسی ۳- مدیریت بازرگانی

۴- اقتصاد ۵- تجارت ۶- غیره

در صورت انتخاب گزینه شماره ۶ لطفا رشته تخصصی خود را ذکر فرمایید.

۳-۱ در حال حاضر سال چندم دانشگاه هستید:

۱- اول ۲- دوم ۳- سوم ۴- چهارم ۵- پنجم به بالا

۴-۱ جنسیت: ۱- مرد ۲- زن

۵-۱ لطفا سن خود را با توجه به شماره های درج شده مشخص نمایید.

۶-۱ ملیت:

۱- ایرانی ۲- غیر ایرانی (لطفا نام کشور خود را ذکر کنید)

۷-۱ نام کلاس:

۸-۱ نام استاد:

سئوالات گروه ۲

(سئوالات ذیل مربوط به دانشجویان رشته حقوق است)

۱-۲ تاکنون در کدام یک از کلاسهای حقوق مدنی ذیل (بصورت اجباری یا اختیاری) شرکت کرده

اید:

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------|
| ۱-حقوق مدنی (۱)-اشخاص (احوال شخصیه) | ۲-حقوق مدنی (۲)-اموال |
| ۳-حقوق مدنی (۳)-تعهدات | ۴-حقوق مدنی (۴)-ضمان قهری |

۲-۲ تاکنون در کدام یک از کلاسهای حقوق تجارت ذیل (بصورت اجباری یا اختیاری) شرکت کرده

اید:

- | | |
|------------------------------|---------------------------|
| ۱-حقوق تجارت (۱)-اشخاص | ۲-حقوق تجارت (۲)-شرکتها |
| ۳-حقوق تجارت (۳)-اسناد تجاری | ۴-حقوق تجارت (۳)-ورشکستگی |

سئوالات گروه ۳

(سئوالات ذیل مربوط به دانشجویان رشته های غیر حقوق است)

۳-۱ آیا تاکنون در کلاسهای حقوق مدنی (بصورت اجباری یا اختیاری) شرکت کرده اید:

۱-بله

۲-خیر

۳-۲ آیا تاکنون در کلاسهای حقوق تجارت (بصورت اجباری یا اختیاری) شرکت کرده اید:

۱-بله

۲-خیر

سئوالات گروه ۴

پس از مطالعه متن ذیل لطفاً به سئوالات مربوطه پاسخ دهید.

ژانویه سال ۱۹۹۰، دو شرکت از کشور A و کشور B قراردادی را در زمینه صادرات و واردات کالای C امضاء کردند. این قرارداد زمانی منعقد شد که انتظار میرفت جنگ در منطقه خاورمیانه همچنان ادامه خواهد داشت و قیمت بین المللی هر تن C، معادل بیست هزار دلار بود. به موجب این قرارداد مقرر شد که شرکت A از سال ۱۹۹۱ به مدت پنج سال، اقدام به خرید سالیانه پنجاه هزار تن C، به قیمتی معادل نصف قیمت بین المللی (ده هزار دلار) از کشور B نماید. اما پس از گذشت یکسال از عقد این قرارداد (ژانویه سال ۱۹۹۱) بعثت اتمام ناگهانی جنگ در منطقه خاورمیانه، قیمت C به پنج هزار دلار - یک چهارم قیمت بین المللی - کاهش یافت. این در حالی بود که شرکت A از مدیریت ضعیف و نامطلوبی رنج میبرد. لذا شرکت A دوماه بعد بدلیل خطری که از ناحیه مدیریت خود در صورت ادامه استفاده از کالای C را قیمت نظیر C احساس میکرد به شرکت B پیشنهاد کرد که خریدده هزار تن از پنجاه هزار تن C را که قرار بود سال اول خریداری شود به سال آینده موکول کند که شرکت B نیز این پیشنهاد را پذیرفت.

اما سال بعد (۱۹۹۲) قیمت بین المللی کاهش بیشتری یافته و به چهار هزار دلار رسید. لذا شرکت A تقاضا کرد که مذاکراتی جدید پیرامون قیمت گذاری مجدد C بین طرفین صورت گیرد که این پیشنهاد از سوی شرکت B رد شد.

البته بین سالهای ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۳ تقاضای فوق چندین بار از طرف شرکت A تکرار شد و مذاکراتی هم بین طرفین صورت گرفت ولیکن در نهایت توافق در زمینه تعیین مجدد قیمت C حاصل نشد.

در ذیل سئوالاتی را در باره متن فوق میخوانید. لطفاً شماره مربوط به جواب انتخابی خود را مشخص کنید.

۴-۱ عدم توجه شرکت A به این موضوع که عقد قرارداد در از مدت (۵ساله) در مورد کالایی نظیر C، با توجه به نوسان شدید قیمت بین المللی آن، اقدامی نادرست است:

۱ - کاملاً صحیح

۲ - صحیح

۳ - نظری ندارم

۴ - نادرست

۵ - کاملاً نادرست

۴-۲ بعثت نوسان شدید قیمت بین المللی C، اقدام شرکت A در تقاضای تجدید قیمت آن، امری کاملاً طبیعی است:

۱ - کاملاً صحیح

۲ - صحیح

۳ - نظری ندارم

۴ - نادرست

۵ - کاملاً نادرست

۴-۳ با توجه به نوسان شدید قیمت بین المللی C، رد کردن تقاضای مذاکره از جانب شرکت B، آنهم در مورد چنین قرارداد بلندمدتی، سختگیری بیش از حد است:

۱ - کاملاً صحیح

۲ - صحیح

۳ - نظری ندارم

۴ - نادرست

۵ - کاملاً نادرست

به علت رد تقاضای تغییر قیمت از سوی شرکت B، مدیر شرکت A تصمیم گرفت که تحویل C را متوقف کند.

۴-۴ نظر شما در مورد این اقدام شرکت A چیست:

- ۱- صد در صد موافق
- ۲- نسبتاً موافق
- ۳- نظری ندارم
- ۴- نسبتاً مخالف
- ۵- صد در صد مخالف

از آنجاکه شرکت A از دریافت پنجاه هزار تن C خودداری نمود لذا محصولات مذکور به مدت سه ماه دریکی از بنادر کشور A در وضعیتی نامشخص به حال خود رها شدند که این موضوع خود باعث بروز مشکلاتی در این منطقه شد. نهایتاً در ماه اکتبر سال ۱۹۹۳ به دنبال انجام مذاکراتی پیرامون قیمت گذاری مجدد، قیمت C ده درصد کاهش یافته و به نه هزار دلار رسید که مورد توافق طرفین قرار گرفت.

باتوجه به مطلب فوق نظر خود را پیرامون دیدگاههای ذیل بیان کنید.

۴-۵ از آنجاکه بین دو شرکت قراردادی بسته شده، لذا هر دو شرکت موظف بودند که به قرارداد احترام گذاشته و آنرا اجرا کنند. بنابراین اقدام شرکت A از نظر من قابل قبول نیست:

- ۱- کاملاً صحیح
- ۲- صحیح
- ۳- نظری ندارم
- ۴- نادرست
- ۵- کاملاً نادرست

۴-۱۶ اقدام شرکت A از نظر اخلاقی زشت و ناپسنداست:

۱- کاملاً صحیح

۲- صحیح

۳- نظری ندارم

۴- نادرست

۵- کاملاً نادرست

۴-۷ از آنجاکه در چنین قرارداد بلندمدتی، قیمت کالای مورد نظریه طور قطعی از قبل تعیین شده است لذا اقدام شرکت B در قبول کاهش قیمت C، اقدامی اشتباه است:

۱- کاملاً صحیح

۲- صحیح

۳- نظری ندارم

۴- نادرست

۵- کاملاً نادرست

در مورد وقایع فوق این نکته را باید در نظر داشت که با توجه به کاهش قیمت C، احتمال داشت که شرکت A در صورت ادامه اجرای قرارداد اولیه دچار ورشکستگی شود.

با توجه به مطلب فوق نظر خود را پیرامون دیدگاه ذیل بیان نمایید.

۴-۸ از آنجاکه شرکت A در صورت ورشکستگی قادر به اجرای قرارداد اولیه نبود، بنابراین ناچاراً اقدام به اینکار کرد:

۱- کاملاً صحیح

۲- صحیح

۳- نظری ندارم

۴- نادرست

۵- کاملاً نادرست

سئوالات گروه ۵

پاسخهای شما به این سئوالات، کمک شایانی به تجزیه و تحلیل بهترین پاسخهای سئوالات فوق خواهد کرد. لذا خواهش‌منداست به سئوالات ذیل نیز به دقت پاسخ دهید.

۵-۱ وضعیت مالی خانواده شما چگونه است:

۱- بسیار خوب ۲- خوب ۳- متوسط ۴- پایین ۵- بسیار پایین

۵-۲ میزان علاقه خود را به شنیدن اخبار اقتصادی ذکر نمایید.

۱- بسیار زیاد ۲- زیاد ۳- نسبتاً ۴- کمی ۵- هرگز

۵-۳ میزان علاقه خود را به شنیدن اخبار سیاسی و اخبار مربوط به نظام حکومتی کشور خود ذکر نمایید.

۱- بسیار زیاد ۲- زیاد ۳- نسبتاً ۴- کمی ۵- هرگز

۵-۴ آیا با اطرافیان خود در مورد مسایل اقتصادی صحبت میکنید.

۱- بسیار زیاد ۲- زیاد ۳- نسبتاً ۴- کمی ۵- هرگز

۵-۵ آیا با اطرافیان خود در مورد مسایل سیاسی صحبت میکنید.

۱- بسیار زیاد ۲- زیاد ۳- نسبتاً ۴- کمی ۵- هرگز

۵-۶ میزان مشارکت خود را در فعالیتهای سیاسی بیان کنید.

۱- بسیار زیاد ۲- زیاد ۳- نسبتاً ۴- کمی ۵- هرگز

سوالات گروه ۶

لطفانظر خود را در مورد دیدگاههای ذیل بیان فرمایید:

۶-۱ اراده قوی، انسان را قادر میسازد که بر تمام مشکلات غلبه کند:

۱-صددردصد موافق

۲-نسبتا موافق

۳-نظری ندارم

۴-نسبتا مخالف

۵-صددردصد مخالف

۶-۲ ضروری ترین نیاز برای جوانان هرکشوری، داشتن نظم، اراده قوی و نیز قلبی است که همواره

آمادگی دفاع از خانواده و کشور خود را داشته باشد:

۱-صددردصد موافق

۲-نسبتا موافق

۳-نظری ندارم

۴-نسبتا مخالف

۵-صددردصد مخالف

۶-۳ توهین به حیثیت انسانها جرمی است که عامل آن تحت هرشرایطی باید مجازات شود:

۱-صددردصد موافق

۲-نسبتا موافق

۳-نظری ندارم

۴-نسبتا مخالف

۵-صددردصد مخالف

۴-۶ هرکشوری، بیش از قانون و سیاست، به وجود رهبرانی نیازمند است که هرچند از لحاظ تعداد اندک اند ولیکن قابل اعتماد مردم بوده و از خصایصی همچون شجاعت، اراده قوی و نیز فداکاری برای کشور برخوردار باشند.

۱- صددرصد موافق

۲- نسبتاً موافق

۳- نظری ندارم

۴- نسبتاً مخالف

۵- صددرصد مخالف

۵-۶ انسان‌ها را میتوان به طور مشخص به دو گروه قوی و ضعیف تقسیم کرد:

۱- صددرصد موافق

۲- نسبتاً موافق

۳- نظری ندارم

۴- نسبتاً مخالف

۵- صددرصد مخالف

در پایان خواهشمند است چنانچه نظریا پیشنه‌ها خاصی در مورد این پرسشنامه و سئوالات آن دارید لطفاً ذکر نمایید. (در صورت لزوم از پشت صفحه هم میتوانید استفاده کنید.)

از همکاری شما سپاسگزاریم.

حق چاپ و کلیه حقوق این پرسشنامه، به سئوالات مربوط به گروه هو ۶ برای موسسه بین المللی ارزیابی شناخت و گامی در زمینه قانون (مدیر آقای ماسانو یوکاتی) است. حقوق دانشگاه ناگویا محفوظ میباشد.

تعدادی از سئوالات مندرج در این پرسشنامه، مستقماً با یادگیری تغییرات از منابع ذیل اقتباس شده است:

سئوالات گروه ۵: National center for State Courts, A Blueprint for the Future 1977: ۵
سئوالات گروه ۶: T.W. Adorno and et al., "F-Scale Clusters: Forms 45 and 40." In THE AUTHORITARIAN PERSONALITY, 1950: ۶

【お詫びと訂正】

前号（鹿児島大学法学論集第40巻2号43ページから47ページ）掲載の「2-5 一般的な力に対する志向度」の表、グラフ、記述について、筆者の数値の算出の手違いから誤った情報を掲載してしまいました。お詫び申し上げるとともに、下記の通り、訂正させていただきます。

P.44 「【図2-5-1】力への志向度の度数分布」の表の説明の注

（誤）

*イランのデータの6-1から6-5までの5項目の信頼性係数（ α ）は、0.672（N=16148, N of Items = 5）である。

（正）

*イランのデータの6-1から6-5までの5項目の信頼性係数（ α ）は、0.402（N=710, N of Items = 5）である。

P.45 「【表2-5-3】力への志向度の平均値」の表につき、下記に差し替え。

【表2-5-3】力への志向度の平均値

	平均値	信頼区間下限	信頼区間上限
力への志向度	4.02	3.98	4.05

P.45 【表2-5-3】の下の1行目から下線部を訂正

（誤）

力への志向度の平均値からすると、イランは、エジプト、フィリピン、ベトナム、ブラジルに次いでおり、タイや韓国に近い。

（正）

力への志向度の平均値からすると、イランは、エジプトに次いで高くなっている。

P.46 「【表2-5-5】調査国/地域と力志向度のクロス表」につき、イランの数値を下記に差し替え

	力志向度			合計
	弱い力志向度 <2.7	中間グループ 2.7< <3.5	強い力志向度 3.5<	
イラン	9	109	592	710

P.47 「【図2-5-6】力志向度の分布」の図を下記に差し替え。

