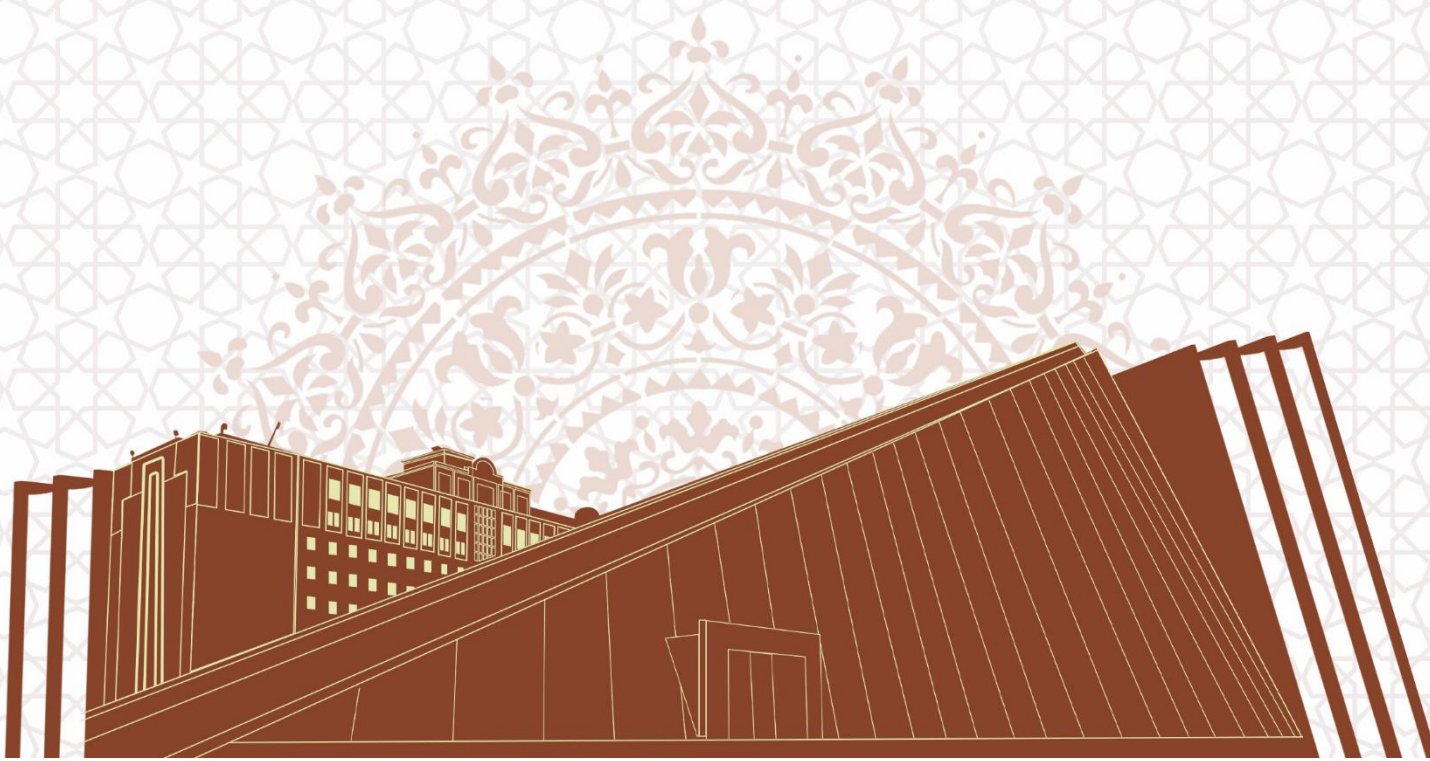


ارزیابی فقهی قراردادهای پیش فروش خودرو
با تأکید بر عقود اسلامی





مرکز تحقیقات اسلامی مجلس شورای اسلامی
گروه اقتصاد و زیربنایی / کارگروه زیربنایی

نویسنده:	عنوان گزارش:
حجت الاسلام سید مهدی لواسانی	ارزیابی فقهی قرارداد های پیش فروش خودرو
اظهار نظر کننده:	با تأکید بر عقود اسلامی
دکتر سیاوش سیار ایرانی	شماره ثبت در مرکز:
ارزیابان علمی:	۰۵/-/۷۲-۸۲۲
حجت الاسلام دکتر مهدی خوش اخلاق	تاریخ انتشار:
حجت الاسلام دکتر محمد بیدار پرچین علیا	تابستان ۱۴۰۵
کارشناس مرکز:	
حجت الاسلام والمسلمین جواد آقایان	



ارزیابی فقهی قراردادهای پیش فروش خودرو با تأکید بر عقود اسلامی

مرکز تحقیقات اسلامی مجلس شورای اسلامی
گروه اقتصاد و زیربنایی / کارگروه زیربنایی
تابستان ۱۴۰۵

ارزیابی فقهی قراردادهای پیش فروش خودرو

مسئله اصلی



ساختار فعلی قراردادهای پیش فروش خودرو (ایران خودرو و سایپا) با ابهامات جدی فقهی و حقوقی مواجه است. عدم تعیین قطعی قیمت، ابهام در زمان تحویل، جهالت در اوصاف کالا و استفاده از سازوکارهای مالی مانند سود مشارکت، انطباق این قراردادها با عقود اسلامی را با چالش‌های بنیادین روبه‌رو کرده است.

ایده محوری



بازطراحی قراردادها از طریق تفکیک میان «قراردادهای فروش» و «قراردادهای تأمین مالی» و انطباق آن‌ها با عقود شرعی (بیع سلم یا مشارکت واقعی در تولید) به منظور رفع غرر، ربا و ابهام.

یافته‌های کلیدی

۴ مصوبات شورای رقابت



مصوبات فعلی (۴۷۳، ۵۶۳، ۷۴۰) صرفاً اصلاحات شکلی بوده و ماهیت فقهی قراردادها را اصلاح نکرده‌اند.

۳ مضاربه



به دلیل ماهیت تولیدی صنعت خودرو (نه تجاری)، قراردادهای پیش فروش با عقد مضاربه قابل انطباق نیستند.

۲ قرض و مشارکت صوری



قراردادهای فعلی به دلیل عدم قصد واقعی طرفین برای قرض یا مشارکت، باطل بوده و پیش‌بینی سود مشارکت یا خسارت تأخیر در آن‌ها مصداق ربای قرضی است.

۱ بیع سلم



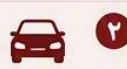
به دلیل عدم پرداخت کامل ثمن در زمان عقد، ابهام در زمان تحویل و تغییرات قیمتی، قراردادهای فعلی با شرایط صحت بیع سلم منطبق نیستند.

توصیه‌های سیاستی

۱ بازطراحی بیع سلم: الزام به پرداخت کامل ثمن در زمان عقد، تعیین دقیق زمان تحویل و تصریح اوصاف فنی کالا برای رفع غرر.



۲ الگوی دومرحله‌ای: استفاده از بیع سلم برای بخشی از خودرو و انعقاد بیع مستقل برای بخش باقیمانده در زمان تحویل.



۳ تفکیک تأمین مالی: ممنوعیت استفاده از قالب‌های صوری؛ در صورت نیاز به جذب سرمایه، باید عقد «مشارکت واقعی در تولید» با رعایت مالکیت مشاع و تقسیم واقعی سود و زیان منعقد شود.



۴ نظارت شرعی: استقرار نظام ارزیابی و نظارت بر انطباق قراردادها توسط وزارت صمت و شورای رقابت.



نتیجه‌گیری اصلی



قراردادهای فعلی پیش فروش خودرو با هیچ‌یک از عقود اسلامی انطباق کامل ندارند. اصلاح این وضعیت نیازمند گذار از اصلاحات شکلی به اصلاحات ساختاری در نظام قراردادی و تنظیم‌گری بازار است تا ضمن تأمین نیازهای مالی تولید، حقوق مصرف‌کننده و الزامات شرعی تضمین شود.



فهرست

خلاصه مدیریتی.....	۳
مقدمه.....	۷
۱. موضوع شناسی قراردادهای فروش و پیش فروش خودرو.....	۹
۱.۱. قرارداد شرکت ایران خودرو (انواع روش فروش و شرایط پیش فروش).....	۹
۱.۲. قرارداد سایپا (قیمت غیر قطعی و علی الحساب).....	۹
۱.۳. سود مشارکت، سود انصراف و خسارت تأخیر در قرارداد سایپا.....	۱۰
۱.۴. قرارداد ایران خودرو درباره قیمت نهایی و حذف سود مشارکت.....	۱۰
۱.۵. مصوبات شورای رقابت (۴۷۳، ۵۶۳، ۷۴۰).....	۱۱
۱.۶. بندهای عمومی (تغییر استاندارد، هزینه های قانونی).....	۱۲
۲. جمع بندی بخش موضوع شناسی قراردادهای فروش و پیش فروش خودرو.....	۱۳
۳. موضوع شناسی فقهی قراردادهای فروش و پیش فروش خودرو.....	۱۴
۳.۱. بیع سلم.....	۱۴
۳.۲. عقد قرض با شرط بیع.....	۱۵
۳.۳. عقد مشارکت با شرط بیع.....	۱۵
۳.۴. عقد مضاربه با شرط بیع.....	۱۶
۴. راهکارهای فقهی اصلاح قراردادهای فروش خودرو.....	۱۷
۴.۱. طراحی الگوی بیع سلم با شرط بیع مکمل در قراردادهای پیش فروش خودرو.....	۱۷
۴.۲. بازطراحی قراردادهای پیش فروش خودرو بر پایه «بیع سلم صحیح».....	۱۷
۴.۳. طراحی الگوی «مشارکت واقعی در تولید» و حذف قالب های صوری.....	۱۸

نتیجه گیری	۲۰
توصیه های سیاستی	۲۲
۱. الزام شرکت های خودروساز به تطبیق قراردادهای فروش خودرو با عقود اسلامی	۲۲
۱.۱. بازطراحی الگوی پیش فروش خودرو بر پایه عقد «بیع سَلَم» منطبق با موازین شرعی	۲۲
۱.۲. تفکیک کامل قراردادهای فروش از قراردادهای تأمین مالی	۲۳
۲. طراحی الگوی «مشارکت واقعی در تولید» برای تأمین مالی صنعت خودرو	۲۳
۳. استقرار نظام ارزیابی و نظارت بر انطباق قراردادهای فروش خودرو با عقود اسلامی	۲۴
منابع	۲۵

خلاصه مدیریتی

بیان مسئله: قراردادهای پیش فروش خودرو در سالهای اخیر به عنوان یکی از مهم ترین ابزارهای تأمین مالی صنعت خودرو و تأمین نیاز مصرف کنندگان تبدیل شده است. با این حال، ساختار فعلی این قراردادها با ابهامات جدی فقهی و حقوقی مواجه است. تعیین نشدن قطعی قیمت نهایی، پرداخت بخشی از ثمن در زمان انعقاد قرارداد، ابهام در زمان و اوصاف نهایی مورد معامله و پیش بینی سازوکارهایی همچون سود مشارکت، این پرسش اساسی را مطرح می کند که آیا قراردادهای رایج پیش فروش خودرو با ضوابط عقود اسلامی انطباق دارند یا خیر؟ از این رو، ضرورت دارد ماهیت واقعی این قراردادها مورد بازخوانی فقهی قرار گرفته و راهکارهای سیاستی لازم برای اصلاح و بازطراحی آنها به گونه ای ارائه شود که ضمن تأمین نیازهای مالی خودروسازان، حقوق مصرف کنندگان و الزامات شرعی نیز به نحو مطلوب تأمین شود.

اهمیت و هدف: اهمیت این گزارش از آن جهت است که قراردادهای پیش فروش خودرو، منابع مالی تعداد زیادی از مردم را به خود اختصاص داده و مستقیماً بر حقوق مصرف کنندگان، تأمین مالی صنعت خودرو، اعتماد عمومی و کارآمدی نظام تنظیم گری بازار اثر می گذارند. وجود ابهامات فقهی و حقوقی در این قراردادها می تواند زمینه ساز اختلافات گسترده، افزایش نارضایتی عمومی و شکل گیری چالش های نظارتی و قضایی شود.

هدف این گزارش، ارزیابی ماهیت فقهی قراردادهای رایج پیش فروش خودرو، شناسایی چالش ها و نواقص موجود و ارائه راهکارهای سیاستی برای اصلاح و بازطراحی این قراردادها است؛ به گونه ای که ضمن تأمین نیازهای مالی شرکت های خودروسازی، انطباق آنها با موازین شرعی، حفظ حقوق مصرف کنندگان و ارتقای شفافیت و کارآمدی نظام فروش خودرو نیز تضمین شود.

ساختار: در این گزارش در ابتدا تحلیل قراردادهای پیش فروش شرکت های ایران خودرو و سایپا (قراردادهای فروش فوری، فروش فوری اقساطی، پیش فروش، فروش فوق العاده، پیش فروش یکساله و مشارکت در تولید) پس از برگزاری جلسات کارشناسی با مدیران این شرکت ها انجام شده و در ادامه تطبیق بین قراردادهای موجود و عقود اسلامی با روش اجتهادی انجام شده است. در نهایت به پیشنهادهایی برای تصحیح قراردادها اشاره شده است.

یافته‌ها: نتایج تحقیق نشان می‌دهد که بیع سَلَم (قرارداد پیش فروش) هرچند از لحاظ ظاهری شبیه‌ترین قالب قراردادی به پیش فروش خودرو است، اما به علت پرداخت نشدن کامل ثمن در عقد، تعیین نشدن دقیق زمان تحویل، جهالت در اوصاف نهایی کالا و تغییرات قیمتی و پیش‌بینی سود مشارکت (پرداخت سود مشارکت به مشتری یا کم کردن سود مشارکت از قیمت نهایی) شرایط صحت این بیع در قراردادهای موجود این شرکت‌ها، رعایت نشده و انطباق کامل در این مورد، ممکن نیست. تحلیل قراردادهای پیش فروش خودرو به صورت «قرض مشتری به شرکت با شرط فروش خودرو در آینده» به دلیل عدم قصد قرض از طرف مشتری باطل است؛ و پیش‌بینی سود مشارکت و خسارت تأخیر و همچنین شرط بیع آینده نیز مصداق ربا بوده و حرمت و فساد آن مسلم است. همچنین تفسیر این قراردادها به عنوان «عقد مشارکت» نیز صحیح نیست؛ زیرا نه مشتری قصد مشارکت دارد و نه کارخانه ملتزم به مالکیت مشاع مشتریان بر محصولات است. علاوه بر آن، ماهیت جوازی عقد مشارکت با سازوکار پیش فروش سازگار نیست. نتایج بررسی «عقد مضاربه با شرط بیع» نیز نشان داد که پیش فروش از نظر موضوع معامله (مشارکت در ساخت خودرو و خرید آن) اصلاً قابل انطباق با مضاربه نیست؛ زیرا مضاربه مختص به مشارکت سرمایه‌دار و عامل در تجارت و خرید و فروش است، نه تولید صنعتی. علاوه بر آن، مشکل «عدم قصد» در این معامله نیز باقی است.

نتیجه بررسی فقهی قراردادهای پیش فروش خودرو این است که هیچ‌یک از عقود بررسی شده با قراردادهای فعلی پیش فروش خودرو انطباق کامل ندارد؛ از این رو توصیه‌های سیاستی به منظور انطباق آن‌ها با عقود شرعی ارائه می‌شود.

توصیه‌های سیاستی: پیشنهادهای سیاستی به منظور اصلاح قراردادهای پیش فروش خودرو در دو محور بیان می‌شود: ۱. الزام شرکت‌های خودروساز به تطبیق قراردادهای فروش خودرو با عقود اسلامی از طریق الف) بازطراحی الگوی پیش فروش خودرو بر پایه عقد «بیع سَلَم» منطبق با موازین شرعی؛ ب) تفکیک کامل قراردادهای فروش از قراردادهای تأمین مالی از طریق طراحی الگوی «مشارکت واقعی در تولید» برای تأمین مالی صنعت خودرو؛ ۲. استقرار نظام ارزیابی و نظارت بر انطباق قراردادهای فروش خودرو با عقود اسلامی.

بازار خودرو در دهه‌های اخیر به یکی از مهم‌ترین و حساس‌ترین بازارهای اقتصادی کشور تبدیل شده است. افزایش مستمر تقاضا، محدودیت‌های عرضه، نوسانات اقتصادی، تورم مزمن و فاصله قابل توجه میان قیمت کارخانه و بازار، موجب شده است که شیوه‌های مختلف فروش و پیش‌فروش خودرو نقش تعیین‌کننده‌ای در تنظیم این بازار ایفا کنند. در این میان، قراردادهای پیش‌فروش خودرو به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای تأمین مالی شرکت‌های خودروسازی و همچنین یکی از اصلی‌ترین مسیرهای دسترسی مصرف‌کنندگان به خودرو، حجم گسترده‌ای از مبادلات مالی و تعهدات قراردادی را به خود اختصاص داده است. به همین دلیل، کیفیت طراحی این قراردادها نه تنها بر حقوق مصرف‌کنندگان و منافع تولیدکنندگان اثرگذار است، بلکه پیامدهای گسترده‌ای در حوزه اعتماد عمومی، امنیت اقتصادی، تنظیم‌گری بازار و حتی مشروعیت سازوکارهای تأمین مالی بنگاه‌های تولیدی بر جای می‌گذارد.

در سال‌های اخیر، گسترش استفاده از قراردادهای پیش‌فروش توسط شرکت‌های خودروسازی، به‌خصوص شرکت‌های ایران‌خودرو و سایپا، همواره با پرسش‌ها و چالش‌های متعدد فقهی، حقوقی و اقتصادی همراه بوده است. از یک سو، خودروسازان این شیوه را ابزاری برای جذب منابع مالی مورد نیاز تولید و مدیریت جریان نقدینگی معرفی می‌کنند و از سوی دیگر، مصرف‌کنندگان انتظار دارند که قراردادهای منعقد از شفافیت، عدالت و قابلیت پیش‌بینی کافی برخوردار باشد. با این حال، وجود ابهام در زمان تحویل، عدم قطعیت در قیمت نهایی، پیش‌بینی سود مشارکت یا خسارت تأخیر، تغییرات احتمالی در مشخصات خودرو و سایر شروط مندرج در این قراردادها، موجب شده است که درباره ماهیت واقعی این معاملات و میزان انطباق آن‌ها با قواعد فقه اسلامی و ضوابط حقوقی، دیدگاه‌های متفاوتی مطرح شود.

(۲)

اهمیت این موضوع زمانی دوچندان می‌شود که توجه کنیم بخش قابل توجهی از جامعه، این قراردادها را نه صرفاً یک معامله تجاری، بلکه قراردادی می‌داند که باید علاوه بر رعایت الزامات حقوقی با موازین شرعی نیز سازگار باشند. از این رو، هرگونه ابهام در مشروعیت فقهی قراردادهای پیش‌فروش می‌تواند به کاهش اعتماد عمومی نسبت به سازوکارهای رسمی بازار خودرو منجر شود. همچنین در سطح کلان حکمرانی، طراحی قراردادهایی که با مبانی فقه معاملات سازگار نباشند، می‌تواند زمینه‌ساز شکل‌گیری اختلافات گسترده، افزایش دعاوی حقوقی، نارضایتی مصرف‌کنندگان و مداخله مستمر نهادهای نظارتی و قضایی شود.

در سال‌های گذشته نهادهای مختلفی از جمله شورای رقابت، سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، سازمان بازرسی کل کشور و سایر دستگاه‌های مسئول تلاش کرده‌اند با تصویب دستورالعمل‌ها و ضوابط مختلف، بخشی از مشکلات موجود را برطرف کنند. با وجود این، همچنان پرسش‌های بنیادینی درباره ماهیت فقهی قراردادهای رایج پیش‌فروش خودرو باقی مانده است. برای مثال، آیا این قراردادها را می‌توان در قالب بیع سلّم تحلیل کرد؟ آیا دریافت بخشی از ثمن و تعیین قیمت نهایی در آینده با شرایط صحت بیع سازگار است؟ آیا سود مشارکت یا خسارت‌های پیش‌بینی‌شده در این قراردادها با قواعد فقهی هماهنگ است؟ آیا می‌توان این قراردادها را نوعی مشارکت در تولید یا تأمین مالی مشروع تلقی کرد؟ و مهم‌تر از همه، چه اصلاحاتی می‌تواند ضمن حفظ کارآمدی اقتصادی این سازوکارها، انطباق آن‌ها را با مبانی فقه اسلامی تضمین کند؟

پاسخ به این پرسش‌ها صرفاً یک بحث نظری یا فقهی نیست؛ بلکه آثار عملی و سیاستی گسترده‌ای برای قانون‌گذاران، نهادهای تنظیم‌گر و مدیران صنعت خودرو به همراه دارد. نمایندگان مجلس شورای اسلامی در مقام قانون‌گذاری و نظارت، نیازمند شناخت دقیق نقاط ضعف و خلأهای موجود در قراردادهای فعلی هستند تا بتوانند در صورت لزوم اصلاحات قانونی و نظارتی لازم را طراحی کنند. همچنین مدیران شرکت‌های خودروسازی برای کاهش ریسک‌های حقوقی و افزایش اعتماد عمومی، نیازمند الگوهای قراردادی هستند که ضمن تأمین نیازهای مالی بنگاه، از استحکام فقهی و حقوقی کافی برخوردار باشد.

بر همین اساس، گزارش حاضر با رویکردی مسئله‌محور و با روش اجتهادی، درصدد است ضمن بررسی دقیق قراردادهای رایج پیش‌فروش خودرو در کشور، ماهیت واقعی این قراردادها را شناسایی و میزان انطباق آن‌ها را با عقود اسلامی ارزیابی کند. در این راستا، ابتدا قراردادهای مورد استفاده شرکت‌های بزرگ خودروسازی کشور و ضوابط حاکم بر آن‌ها طی جلسات متعدد کارشناسی با مدیران شرکت‌های خودروسازی مورد مطالعه قرار گرفته است. سپس با بهره‌گیری از روش اجتهادی و تحلیل فقه معاملات، امکان تطبیق این قراردادها با عقود همچون بیع سلّم، قرض، مشارکت و مضاربه بررسی شده و نقاط قوت و ضعف هریک تبیین گردیده است. در نهایت، با هدف کمک به فرایند سیاست‌گذاری، مجموعه‌ای از پیشنهادها، اصلاحی و راهکارهای اجرایی برای بازطراحی قراردادهای پیش‌فروش خودرو ارائه شده است؛ پیشنهادهایی که می‌تواند زمینه شکل‌گیری الگوهای قراردادی شفاف‌تر، عادلانه‌تر و منطبق‌تر با موازین شرعی را فراهم سازد و به ارتقای کارآمدی نظام فروش خودرو در کشور کمک نماید.

۱. موضوع شناسی قراردادهای فروش و پیش فروش خودرو

در این بخش ابتدای بندهایی از قراردادهای پیش فروش خودرو از شرکت ایران خودرو و سایپا^۱ بیان شده و سپس به تحلیل و بررسی فقهی آن پرداخته می شود.

۱.۱. قرارداد شرکت ایران خودرو (انواع روش فروش و شرایط پیش فروش)

در جدیدترین متن قرارداد شرکت ایران خودرو (۱۴۰۴/۰۸/۰۱) آمده است: «ماعد تحویل در روش فروش فوری ۳۰ روز و در فروش فوق العاده ۹۰ روز پس از واریز وجه و انعقاد قرارداد با شرکت ایران خودرو و در روش پیش فروش متناسب با نوع محصول انتخابی و اولویت کسب شده متقاضی در اولویت - بندی، حداقل ۴ ماه پس از واریز وجه و انعقاد قرارداد است. در روش فروش فوری و فوق العاده باید کل وجه خودرو در زمان فراخوان و به قیمت روز واریز شود. اما در روش پیش فروش، حداکثر ۵۰ درصد قیمت کارخانه فعلی در زمان ثبت نام دریافت و الباقی در موعد تحویل بر اساس قیمت روز شرکت محاسبه و دریافت می شود که مصوبه ۴۷۳ و ۵۶۳ و ۷۴۰ شورای رقابت نیز در آن رعایت خواهد شد».

در قرارداد فوق، شرکت ایران خودرو سه شیوه فروش را ارائه می دهد: فروش فوری، فروش فوق العاده و پیش فروش. شبیه این قراردادها در شرکت سایپا هم رایج است.

در روش پیش فروش، خریدار حداکثر ۵۰٪ از قیمت کارخانه فعلی را در زمان ثبت نام می پردازد و بقیه مبلغ هنگام تحویل و بر اساس قیمت روز شرکت محاسبه می شود. مهلت تحویل در این نوع فروش، حداقل چهار ماه پس از انعقاد قرارداد است.

در دو روش دیگر (فوری و فوق العاده)، پرداخت کامل وجه در ابتدا و تحویل زودتر (۳۰ و ۹۰ روز) انجام می گیرد. در متن قرارداد ذکر شده است که مصوبات ۴۷۳، ۵۶۳ و ۷۴۰ شورای رقابت رعایت خواهد شد (در ادامه مصوبات ذکر خواهد شد).

۱.۲. قرارداد سایپا (قیمت غیر قطعی و علی الحساب)

در متن قرارداد سایپا آمده است: «در روش پیش فروش، قیمت غیر قطعی می باشد و همچنین قیمت نهایی خودرو بر اساس قیمت زمان تحویل مندرج در قرارداد مشتریان، محاسبه و اخذ خواهد شد. مبلغ واریزی از سوی مصرف کننده به عنوان بخشی از ثمن معامله به صورت علی الحساب پرداخت گردیده است. قیمت نهایی خودرو بر اساس قرارداد پس از صدور دعوت نامه توسط خودروساز و تکمیل وجه توسط مصرف کننده و بر مبنای قیمت زمان تحویل مندرج در قرارداد مطابق ضوابط مشخص خواهد شد».

۱. برای اطلاع از قراردادهای شرکت خودروسازی سایپا به سایت رسمی شرکت به نشانی «<https://saipa.iranecar.com/public/home>» مراجعه شود. همچنین متن موردی برخی از قراردادهایی که شرکت با مشتریان خود امضا کرده، جهت تطبیق موارد اعلامی با اجرایی بررسی شده است. همچنین برای اطلاع از قراردادهای شرکت خودروسازی ایران خودرو به مستند قرارداد به نشانی «<https://esale.ikco.ir/Home/GetNewsFile/1119>» و سایت رسمی شرکت به نشانی «<https://esale.ikco.ir>» مراجعه شود.

در این قرارداد، شرکت سایپا صراحتاً اعلام کرده است که قیمت نهایی خودرو در زمان عقد مشخص نیست و به صورت **غیر قطعی** تعیین می شود. مبلغ واریزی خریدار به عنوان «بخشی از ثمن معامله به صورت علی الحساب» ثبت می شود. قیمت نهایی پس از صدور دعوت نامه و در زمان تحویل بر اساس قیمت روز محاسبه می گردد.

۱,۳. سود مشارکت، سود انصراف و خسارت تأخیر در قرارداد سایپا

در ادامه متن قرارداد شرکت سایپا در مهر ۱۴۰۴ در مورد سود مشارکت مطرح شده است: «جهت ثبت نام در این بخش نامه سود مشارکت با موعد تحویل اسفند سال ۱۴۰۴، ۱۱ درصد و با موعد تحویل خرداد و تیر سال ۱۴۰۵، ۱۶ درصد لحاظ خواهد شد و سود انصراف نیز ۳ درصد کمتر از سود مشارکت می باشد. در صورت بروز هر گونه خطای احتمالی در تحویل خودرو برابر ضوابط مندرج در بند قرارداد، خسارت تأخیر معادل سود مشارکت به علاوه ۱۲ درصد به صورت سالیانه محاسبه و در بازه زمانی مطابق ضوابط پرداخت خواهد گردید».

شرکت سایپا در بخش نامه پیش فروش، سود مشارکت ۱۱ تا ۱۶ درصد و سود انصراف ۳ درصد کمتر را تعیین کرده است. همچنین در صورت تأخیر در تحویل، خسارت معادل سود مشارکت به علاوه ۱۲ درصد سالیانه پرداخت خواهد شد. این بند نشان می دهد که این شرکت برای خریدار نقش نوعی «مشارکت در تولید یا سرمایه گذاری» قائل است.

۱,۴. قرارداد ایران خودرو درباره قیمت نهایی و حذف سود مشارکت

در قرارداد پیش فروش ایران خودرو آمده است:

قیمت نهایی خودروی موضوع این قرارداد برابر است با بخشی از قیمت مصوب شرکت در زمان ثبت نام اولیه و بخشی از قیمت مصوب شرکت در تاریخ تحویل مندرج در قرارداد با رعایت الزامات قانونی از جمله مصوبات ۴۷۳ و ۵۶۳ شورای رقابت مورخ ۱۴۰۰/۰۵/۱۱ و ۱۴۰۲/۰۲/۰۵. بدین ترتیب که مبلغ پرداختی مشتری بابت پیش پرداخت درصدی ثابت از قیمت مصوب خودرو در زمان ثبت نام (قیمت کارخانه) بوده و در این صورت سهمی از خودرو که پیش پرداخت آن انجام شده، مشمول هیچ گونه تورم قیمتی احتمالی نمی شود و صرفاً پرداخت قسط یا اقساط باقیمانده بر اساس قیمت مصوب زمان تحویل مشمول تورم احتمالی آینده خواهد بود. بدیهی است با توجه به تبدیل ماهیت قرارداد از مشارکت به بیع به موجب مصوبات شورای مذکور هیچ گونه سود مشارکت در این قرارداد لحاظ و پرداخت نخواهد شد.

در این قرارداد، شرکت ایران خودرو اعلام کرده است که قیمت نهایی خودرو از دو بخش تشکیل می‌شود: بخشی بر اساس قیمت زمان ثبت نام (برای پیش پرداخت) و بخش دیگر آن، بر اساس قیمت زمان تحویل. مبلغ پیش پرداخت مشمول افزایش قیمت نیست، اما اقساط باقیمانده بر اساس قیمت جدید محاسبه می‌شود. در متن قرارداد آمده است که هیچ سود مشارکتی به خریدار پرداخت نمی‌شود. با وجود این در قرارداد صراحتاً از «تبدیل ماهیت از مشارکت به بیع» سخن به میان آمده است.

۱،۵. مصوبات شورای رقابت (۴۷۳، ۵۶۳، ۷۴۰)

مصوبه ۴۷۳ شورای رقابت عبارت است از:

چنانچه مراجع ذیصلاح در رابطه با خودروهای انحصاری مشمول دستورالعمل قیمت شورا، با پیش فروش خودرو موافقت کنند، به نسبت مبلغ پرداختی بابت پیش پرداخت، هر مشتری درصدی از قیمت رسمی خودرو را در زمان ثبت نام (نسبت به قیمت کارخانه) پرداخت کرده است. در این صورت سهمی از خودرو که پیش پرداخت آن قبلاً انجام شده مشمول هیچ گونه تورم قیمتی احتمالی نخواهد شد و صرفاً بقیه سهم باقیمانده مشمول تورم بخشی احتمالی خواهد بود.

در مصوبه ۵۶۳ آمده است:

با توجه به ابهامات مطرح شده در خصوص نحوه اجرای مصوبه ۴۷۳ شورای رقابت مورخ ۱۴۰۰/۰۵/۱۱، و با توجه به اینکه در برخی قراردادهای منعقد شده بین خریداران و خودروسازان سود مشارکت پیش‌بینی گردیده است، مقرر شد تبصره ذیل به مصوبه فوق‌الذکر الحاق گردد: «در مواردی که در قراردادهای منعقد شده سود مشارکت پیش‌بینی گردیده است، این گونه قراردادهای نیز مشمول مفاد مصوبه ۴۷۳ بوده و سود مشارکت لحاظ نخواهد شد».

همچنین در مصوبه ۷۴۰ بیان شده است که: «با عنایت به بررسی مکاتبه شماره ۲۷۹۷۰ مورخ ۱۴۰۴/۰۱/۲۹ سازمان بازرسی کل کشور مبنی بر درخواست رفع ابهام مصوبه ۵۶۳ در فرض عدم افزایش قیمت در بازه زمانی پیش فروش، شورای رقابت استفساریه خود را به شرح ذیل صادر نمود: "در فرض عدم افزایش قیمت، سود مشارکت به خریدار تعلق می‌گیرد"».

مصوبه ۴۷۳، مربوط به تثبیت بخشی از قیمت پرداختی خریدار در برابر تورم بوده و مصوبه ۵۶۳ تصریح می‌کند که در قراردادهایی که سود مشارکت دارند، آن سود باید حذف شود. همچنین مصوبه ۷۴۰ بیان می‌دارد که اگر در بازه پیش فروش افزایش قیمتی رخ ندهد، پرداخت سود مشارکت به خریدار بلامانع است.

حذف سود مشارکت در واقع اصلاحیه‌ای است که در جلسه ۵۶۳ شورای رقابت به مصوبه ۴۷۳ افزوده شده تا قراردادهایی که سود مشارکت داشتند نیز زیر پوشش مصوبه ۴۷۳ قرار بگیرند.

۱، ۶. بندهای عمومی (تغییر استانداردها، هزینه‌های قانونی)

دو نکته دیگر در قرارداد شرکت ایران خودرو وجود دارد که مشابه آن در قرارداد سایپا هم به چشم می‌خورد:

۱. در صورت ضرورت تغییر استانداردهای اجباری و زیست محیطی، خودرو پس از دریافت مابه‌التفاوت قیمت تجهیزات تغییر یافته، با استانداردهای جدید تحویل مشتری می‌شود. با توجه به رعایت الزامات و استانداردهای ابلاغی سال ۱۴۰۴ تغییرات در محصولات تولیدی لحاظ خواهد شد.

۲. هزینه‌های قانونی قابل پرداخت از سوی مشتری، از جمله حق بیمه شخص ثالث، مالیات و سایر موارد مترتب بر قراردادهای فروش، بر اساس نرخ‌ها و قوانین زمان ثبت نام محاسبه می‌شود و در صورت تغییر مبالغ تا زمان تحویل خودرو، پرداخت مابه‌التفاوت کلیه موارد مذکور به عهده خریدار خواهد بود که با توجه به رعایت الزامات و استانداردهای ابلاغی سال ۱۴۰۴ احتمال ارتقای موتور P(PLUS) در خودروی دنا پلاس اتوماتیک وجود دارد.

هر دو شرکت در قراردادهای خود ذکر کرده‌اند که در صورت تغییر استانداردها یا الزامات قانونی (مانند مالیات یا بیمه شخص ثالث)، پرداخت مابه‌التفاوت بر عهده مشتری است. همچنین در صورت تغییر استانداردهای اجباری تولید، مشتری باید مابه‌التفاوت تجهیزات جدید را پرداخت کند. این بند نشان‌دهنده تلاش شرکت‌ها برای تطبیق قرارداد با الزامات روز تولید است.

۲. جمع‌بندی بخش موضوع‌شناسی قراردادهای فروش و پیش‌فروش خودرو

تحلیل موضوع‌شناسی قراردادهای پیش‌فروش خودرو نشان می‌دهد که این قراردادها ترکیبی از تعهد ساخت، پرداخت مرحله‌ای و فروش با قیمت غیرقطعی هستند. با حذف سود مشارکت و تثبیت سهم پیش‌پرداخت، ساختار فعلی به سمت فروش با ثمن متغیر و بدون عنصر مشارکت رفته است. بنابراین، موضوع این قراردادها دیگر «مشارکت در تولید» نیست، بلکه پیش‌خرید خودرو با پرداخت علی‌الحساب است. در نتیجه، این قراردادها از حالت سرمایه‌گذاری به حالت تعهد خرید و فروش در آینده تغییر ماهیت داده‌اند.

در صورتی که سود مشارکت پرداخت شود (طبق قرارداد سایپا) یا از ثمن نهایی کسر شود (به ادعای کارشناسان این اتفاق در قرارداد ایران‌خودرو می‌افتد)، ماهیت قرارداد به عقد مشارکت به اضافه وعده بیع نزدیک خواهد شد؛ اگرچه در این زمینه شفافیتی در متن قراردادهای جدید وجود ندارد. مصوبات شورای رقابت نیز نافی این امر است. اما به گفته کارشناسان در مصاحبه‌های تخصصی و بررسی پرداختی‌های برخی از خریداران عملاً چنین اتفاقی می‌افتد.^۱ به هر حال در ادامه طبق هر فرض تطبیقات فقهی انجام می‌شود.

۱. ارائه مستندات خریداران به دلیل حفظ حریم خصوصی و عدم رضایت آنها، ممکن نیست.

۳. موضوع‌شناسی فقهی قراردادهای فروش و پیش‌فروش خودرو

قراردادهای پیش‌فروش خودرو ممکن است با عقود ذیل مرتبط باشد: بیع سلم، عقد قرض، عقد مشارکت، عقد مضاربه.

۱، ۳. بیع سلم

قراردادهای پیش‌فروش خودرو از نظر ظاهری بیشترین تطبیق را با بیع سلم دارند؛ اما بعضی از شرایط بیع سلم در آن رعایت نمی‌شود. این شرایط عبارتند از:

۱. یکی از شرایط بیع سلم این است که تمام ثمن در هنگام عقد قرارداد پرداخت شود. اگر مقداری از ثمن را ابتدا پرداخت کند، معامله به نسبت همان مقدار از ثمن صحیح بوده و نسبت به باقی ثمن، باطل است.^۱ در حالی که در قرارداد پیش‌فروش، تصریح شده است که ابتدا ۵۰ درصد از ثمن پرداخت خواهد شد و باقی ثمن در موعد تحویل پرداخت خواهد شد. فروش فوری و فوق‌العاده از این اشکال مصون هستند.

۲. از دیگر شروط بیع سلم تعیین دقیق زمان تحویل کالا است. به همین جهت اگر زمان تحویل کالا معین نباشد، بیع سلم باطل است.^۲ با وجود اینکه در قراردادهای پیش‌فروش خودرو زمان تحویل به صورت بازه‌ای مشخص شده و تعیین دقیق نشده است، نمی‌توان حکم به صحت آن نمود.

۳. یکی از مفاد قراردادهای پیش‌فروش خودرو این است که در صورت ابلاغ استانداردهای جدید و الزامات قانونی، خودرو با استانداردهای جدید تولید خواهد شد و مشتری موظف است مابه‌التفاوت را پرداخت کند. این شرط ظاهراً با نفی غرر از بیع سازگار نیست؛ چون مشتری نسبت به مشخصات نهایی کالای خریداری شده جهل دارد و هر لحظه ممکن است مشخصات کالا تغییر کرده و به همین جهت قیمت کالا بالاتر برود.^۳

۴. یکی دیگر از موجبات غرر در معامله پیش‌فروش این است که مابقی ثمن می‌تواند مشمول تورم شود. به همین جهت میزان ثمن معامله در هنگام عقد قرارداد معین نیست.

۵. همچنین پرداخت سود مشارکت در قراردادهای قدیمی‌تر، یا حساب کردن سود مشارکت در قراردادهای جدید و کم کردن آن از ثمن نهایی سبب می‌شود ماهیت قرارداد از بیع سلم دور شود.

۱. جواهرالکلام (قدیمه)، ج ۲۴، ص ۲۸۹؛ رساله آموزشی، ج ۲، ص ۱۸۹؛ منهاج الصالحین للسیستانی، ج ۲، ص ۸۳؛ توضیح المسائل محشی، ج ۲، ص ۲۳۲.

۲. همان، ج ۲، ص ۱۹۰؛ منهاج الصالحین للسیستانی، ج ۲، ص ۸۳؛ توضیح المسائل محشی، ج ۲، ص ۲۳۲.

۳. همان، ج ۲۴، ص ۲۷۴؛ رساله آموزشی، ج ۲، ص ۱۸۹؛ منهاج الصالحین للسیستانی، ج ۲، ص ۸۲؛ توضیح المسائل محشی، ج ۲، ص ۲۳۲.

۳،۲. عقد قرض با شرط بیع

ممکن است قرارداد پیش فروش خودرو به عنوان قرض به شرط بیع تقریر شود. به این بیان که مشتریان ابتدا مبلغ ۵۰ درصد قیمت فعلی را به شرکت قرض می دهند به شرط اینکه بعد از مدت تعیین شده (به صورت بازه ای نه معین) شرکت قرض را پس داده و قرارداد بیع جدیدی نسبت به قیمت فعلی خودرو انجام شود. دو اشکال واضح در این قرارداد وجود دارد:

اول: مشتریان به هیچ وجه قصد انجام دادن چنین معامله ای را ندارند. مشتری به هیچ وجه هنگام پرداخت ۵۰ درصد قیمت خودرو قصد ندارد که این مبلغ به عنوان قرض به شرکت باشد و شرط شود که بیعی در آینده انجام شود. واضح است که این معامله با قاعده «العقود تابعه للقصود»^۱ منافات دارد. به این بیان که در صحت بلکه انعقاد هر عقدی، شرط است که متعاقدين مفاد آن را قصد کنند.

دوم: بر فرض انعقاد عقد قرض با شرط مذکور، این عقد مبتلا به ربا است که حرمت آن و بطلان زیاده جزو مسلّمات فقهی است.^۲ توضیح اینکه بالاتر اشاره شد که سود مشارکت و خسارت تأخیر که در بعضی از قراردادها به مشتری پرداخت می شود و در بعض دیگر از قیمت نهایی خودرو کسر می شود، مصداق ربای قرضی است. همچنین شرط کردن بیع در ضمن عقد قرض نیز مصداق زیاده حکمیه^۳ است.

۳،۳. عقد مشارکت با شرط بیع

به این نحو که مشتری به مقدار ۵۰ درصد قیمت خودرو با کارخانه شریک می شود؛ به شرط اینکه بعد از پایان مشارکت، کارخانه موظف است محصول خود را به قیمت روز به فروش بگذارد. در نظر گرفتن سود مشارکت مؤید این است که قرارداد پیش فروش خودرو از نوع عقد مشارکت است. اگر عقد مشارکت اتفاق بیفتد، به این معناست که خودروهای تولید شده به نحو اشاعه تحت تملک کارخانه و تمامی سرمایه گذاران قرار می گیرد.^۴ اشکال دقیقاً از همین لازمه سرچشمه می گیرد که: اولاً کارخانه ملتزم به مالکیت مشاع با خریداران نسبت به محصولات تولید شده نیست. ثانیاً شرکت یک عقد جایز است و متعاقدين در هر زمان می توانند این عقد را فسخ کنند.

۱. این قاعده از قواعد فقهیه مشهور است. آقای زارعی سبزواری در کتاب القواعد الفقهیه فی فقه الامامیه از ج ۱۰، ص ۲۸۲ به توضیح مفصل قاعده و ادله آن پرداخته است. همچنین صاحب جواهر در ج ۲۸، ص ۳۷۰ این قاعده را جزو ضوابط شرعیه دانسته است.

۲. تحریر الوسیله، ج ۱، ص ۶۹۵-۶۹۶. مرحوم امام در ضمن چند مسئله حرمت ربای قرضی و شرایط آن را بیان می کنند.

۳. زیاده حکمیه در مقابل زیاده عینیه است. اگر در عین مال شرط زیاده نشده باشد اما چیزی در کنار آن باشد که حکم زیاده آن مال را داشته باشد، زیاده حکمیه است. برای مثال اگر ۱۰۰ تومان قرض دهد و بگوید ۱۰۰ تومان پس بده به شرط اینکه لباس را هم خیاطی کنی، این مصداق زیاده حکمیه است. در این مثال مالی به ۱۰۰ تومان اضافه نشده، اما این شرط در حکم زیاده است.

۴. محقق در شرائع الاسلام فرموده: الشرکه هی اجتماع الحقوق فی الشیء الواحد علی وجه الشیوع.

ثالثاً آنچه در عقد شرکت مورد وفاق است فرضی است که سود و زیان به نسبت میزان مال و عمل طرفین تقسیم شود. اما اگر سود و زیان به نسبتی دیگر تعیین شود، صحت شرط محل اختلاف فقهاست.^۱ رابعاً اشکال اصلی همان است که در بحث قبلی بیان شد؛ نه مشتریان قصد مشارکت دارند و نه کارخانه چنین قصدی دارد.

۳، ۴. عقد مضاربه با شرط بیع

تقریر این عقد مثل عقد مشارکت است. مشتری با پرداخت ۵۰ درصد مبلغ خودرو، سرمایه را در اختیار شرکت قرار می‌دهد و شرکت نیز به‌عنوان عامل است. اشکال اصلی این قرارداد همان است که در ضمن موارد قبلی گفته شد (العقود تابعة للقصود). اشکال دیگر که مختص عقد مضاربه است این است که عقد مضاربه مختص تجارت، و خرید و فروش بوده و شامل سرمایه‌گذاری برای تولید نمی‌شود. پس موضوعاً نمی‌توان قرارداد پیش‌فروش را با عقد مضاربه تطبیق داد.

۱. تحریر الوسیله، ج ۱، ص ۶۶۶؛ توضیح المسائل محشی، ج ۲، ص ۲۸۶-۲۸۸ و ۲۹۷ سؤال ۱۷۰۸.

۴. راهکارهای فقهی اصلاح قراردادهای فروش خودرو

۴.۱. طراحی الگوی بیع سلم با شرط بیع مکمل در قراردادهای پیش فروش خودرو

به منظور ارائه الگویی که بتواند چالش‌های فقهی قراردادهای پیش فروش موجود را مرتفع سازد، می‌توان قرارداد را به صورت ترکیبی از دو عقد طراحی نمود:

مرحله اول: انعقاد بیع سلم صحیح برای ۵۰ درصد از کالا: در این مرحله، مشتری مبلغ معینی (مانند ۵۰ درصد قیمت رسمی کارخانه در زمان عقد) را به عنوان ثمن کامل برای خرید سلم نصف (۵۰ درصد) از خودروی موضوع قرارداد پرداخت می‌کند. بدین ترتیب، شرط اساسی بیع سلم مبنی بر قبض کامل ثمن در مجلس عقد محقق می‌گردد. مبیع در این عقد، «نصف مشاع از خودرویی با اوصاف مشخص و زمان تحویل معین» است. با تعیین دقیق اوصاف و مدت، جهالت و غرر در این بخش رفع شده و شرایط بیع سلم به صورت کامل رعایت می‌شود. در نتیجه عقد از نظر فقهی صحیح خواهد بود.

مرحله دوم: شرط انجام بیع دوم در آینده برای بخش باقیمانده: در ضمن عقد بیع سلم اول، شرط می‌شود که در موعد تحویل کالای سلم (نصف اول خودرو)، یک عقد بیع جدید میان طرفین منعقد گردد. موضوع این بیع دوم، نصف دیگر (۵۰ درصد باقیمانده) خودروی تحویلی خواهد بود. ثمن این بیع دوم، بر اساس قیمت روز همان نصف باقیمانده در زمان انعقاد بیع دوم تعیین و به صورت نقد پرداخت می‌شود. بدین ترتیب، مسائل مرتبط با تورم، تغییرات قیمتی و الزامات قانونی جدید، تنها در محدوده همین بیع دوم اثرگذار خواهد بود و بیع اول (سلم) از این نوسانات مصون می‌ماند.

البته باید انجام دو بیع جداگانه از طرف متعاقدين قصد شود که لازمه این امر اطلاع داشتن مشتریان از ماهیت ترکیبی این قرارداد است. همچنین ملازمات مالکیت مشاع نسبت به خودرو باید مورد توجه قرار گیرد.

۴.۲. بازطراحی قراردادهای پیش فروش خودرو بر پایه «بیع سلم صحیح»

به منظور بازطراحی قراردادهای پیش فروش خودرو بر پایه «بیع سلم صحیح» نیاز است نکات زیر در این نوع از قراردادها اعمال شود:

۱. لزوم پرداخت کامل ثمن در زمان عقد: فقهای امامیه به صورت اجماعی شرط کرده‌اند که تمام ثمن باید در زمان انعقاد عقد قبض شود. بنابراین قراردادهای فعلی که مشتری تنها بخشی از ثمن را پرداخت می‌کند بیع سلم نبوده و به هیچ عقد صحیحی قابل ارجاع نیست.

به همین جهت لازم است که مانند قراردادهای فروش فوری و فروش فوق العاده که در آن تمام ثمن در زمان عقد قرارداد قبض می شود، در قراردادهای پیش فروش نیز همین اتفاق بیفتد. طبق این نکته سود مشارکت و مابه التفاوت تحویل حذف شده و قطعیت و لزوم عقد از لحظه انعقاد رعایت می شود. همچنین شرکت ها نمی توانند با ادعای تورم، سودهای کلان کسب کنند. در نتیجه اختلافات عظیم و مابه التفاوت های سنگین بین قیمت متن قرارداد و ثمن پرداختی مشتری به وجود نمی آید.

۲. لزوم تعیین دقیق و غیر مبهم زمان تحویل: در قرارداد شرکت ها عباراتی مانند «سه ماهه دوم» یا «پاییز سال آینده» ذکر شده است که ابهام دارد. در نتیجه این شرط، تعهدات مبهم به تعهدات قابل مطالبه تبدیل شده و شکایات مشتریان کاهش قابل توجهی پیدا می کند. همچنین شفافیت در زمان تحویل باعث می شود مدت زمان تأخیر احتمالی شرکت ها، به صورت دقیق محاسبه شود. در این صورت اگر التزامات قانونی و فقهی از جمله شروط ضمن عقد برای خسارت تأخیر وجود داشته باشد، مشتری به صورت دقیق می توان حقوق خود را مطالبه کند.

۳. تعیین کامل اوصاف خودرو: در پیش فروش های فعلی، تغییر امکانات و استانداردهای رایج خودرو موجب ایجاد غرر در معامله می شود. اما با تعیین کامل و دقیق اوصاف خودرو جهالت و غرر، رفع شده و شرط اول بیع سلم رعایت می شود. همچنین در این صورت، شرکت ملزم به تحویل خودرو مطابق با شرایط قرارداد است. تخلفات تفاوت خودرو با آنچه در شرایط عقد ذکر شده، به حداقل رسیده و راه حل منازعات در این زمینه روشن خواهد شد.

۴. جایگزینی پیش فروش های بلندمدت با بیع فوری یا سکم کوتاه مدت: در مواردی که خودرو موجود بوده یا تولید آن قطعی است، بیع فوری یا سکم کوتاه مدت انجام شود. در این صورت ضرر خریدار و شرکت به حداقل می رسد.

۳، ۴. طراحی الگوی «مشارکت واقعی در تولید» و حذف قالب های صوری

برای طراحی الگوی مشارکت واقعی در تولید توجه به نکات زیر ضروری است:

۱. ضرورت تفکیک مشارکت واقعی از قرض یا پیش فروش صوری: خودروسازان گاهی مبالغ مشتریان را به منزله تأمین مالی استفاده کرده و قرارداد را به صورت پیش فروش معرفی می کنند؛ در حالی که نتیجه واقعی این امر، قرض با شرط بیع یا مشارکت صوری است. این موضوع، علاوه بر مخالفت با قصد متعاقدين، موجب تحقق ربای قرضی و بطلان عقد است. به طور کلی این الگو، مشارکت و قرض صوری را حذف کرده و همخوانی قصد متعاقدين و قرارداد خارجی را تضمین می کند. همچنین باعث می شود سودهای ربوی دامنگیر معامله نشده و سازوکار مشروع و شفاف برای تأمین مالی ارائه شود و ریسک شرکت و مشتریان کاهش می یابد.

۲. اعلام صریح ماهیت عقد: یکی از قواعد بنیادین فقه معاملات قاعده «العقود تابعه للقصود» است. بنابراین شرکت باید صریحاً اعلام کند که مشتری شریک در تولید است نه خریدار خودرو. در این فرض مشتری می‌تواند تصمیم بگیرد که وارد چنین سرمایه‌گذاری شود یا خیر.

۳. تحقق مالکیت مشاع واقعی بر محصول تولیدی: سرمایه‌گذاری مشتریان باید سهم مشاع در تولید ایجاد کرده و قابلیت محاسبه داشته باشد و در دفاتر رسمی ثبت شود. در نهایت اگر بیع نهایی لازم است، مشتری سهم خود از شرکت را دریافت کرده و به عنوان بخشی از ثمن معامله جدید به حساب می‌آورد.

۴. تقسیم سود و زیان واقعی بر مبنای قواعد عقد شرکت: سود و زیان بر اساس توافقات اولیه در عقد شرکت تقسیم می‌شود نه بر اساس قیمت روز. در این صورت اختلافات و منازعات به حداقل می‌رسد و حق دو طرف عقد روشن است.

۵. تعیین مدت: مدت زمان مشارکت باید مشخص باشد.

۶. شروط فسخ و نحوه خروج: مشارکت عقدی جایز است. به همین جهت باید به ملازمات آن پایبند بود. یکی از ملازمات آن، جواز فسخ طرفین است. یکی دیگر از ملازمات این است که نحوه شروط در ضمن عقود جائز و عقد لازم تفاوت‌هایی دارد.

۷. تعیین زمان پایان قرارداد: در متن قرارداد مشارکت باید مشخص شود که در پایان زمان مشخص شده، شرط بیع خودرو، مورد التزام طرفین است یا مشتری می‌خواهد سود را دریافت کرده و سهم خود را بفروشد. البته چون بحث از خرید و فروش خودرو است، طبیعتاً باید شرط بیع در متن قرارداد شرکت انجام شود و حدود و شرایط آن ذکر شود.

بررسی قراردادهای مورد استفاده شرکت‌های ایران خودرو و سایپا و تحلیل آن‌ها بر اساس قواعد فقه معاملات نشان داد که اگرچه این قراردادها از حیث ظاهر بیشترین شباهت را با بیع سَلَم دارند، اما به دلیل فقدان برخی شرایط اساسی صحت این عقد، از جمله پرداخت نشدن کامل ثمن در زمان انعقاد قرارداد، تعیین نشدن دقیق زمان تحویل، ابهام در اوصاف مبیع (خودرو)، عدم قطعیت ثمن نهایی (مقدار مبلغ دریافتی از مشتری) و پیش‌بینی سازوکارهایی نظیر سود مشارکت، قابلیت انطباق کامل با بیع سَلَم را ندارند. همچنین تحلیل این قراردادها در قالب قرض، مشارکت یا مضاربه نیز با موانع جدی فقهی روبه‌رو است؛ زیرا افزون بر ناسازگاری ارکان این عقود با ساختار قراردادهای موجود، قصد واقعی طرفین نیز با ماهیت این عقود انطباق نداشته و در برخی فروض، زمینه تحقق ربای قرضی نیز فراهم می‌شود. بنابراین، یافته اصلی پژوهش آن است که قراردادهای فعلی پیش‌فروش خودرو را نمی‌توان به طور کامل بر هیچ یک از عقود اسلامی متعارف منطبق دانست.

بر همین اساس، گزارش حاضر دو مسیر اصلاحی را پیشنهاد می‌کند: مسیر نخست، بازطراحی پیش‌فروش خودرو بر پایه بیع سَلَم صحیح با رعایت تمامی شرایط شرعی آن، از جمله پرداخت کامل ثمن، تعیین دقیق زمان تحویل، رفع ابهام از اوصاف مبیع و تثبیت ارکان معامله است. مسیر دوم، طراحی الگوی مشارکت واقعی در تولید برای مواردی است که هدف اصلی خودروساز، جذب منابع مالی سرمایه‌گذاران باشد؛ به گونه‌ای که تمامی آثار و لوازم عقد مشارکت، از جمله قصد واقعی طرفین، مالکیت مشاع، تقسیم سود و زیان و سایر احکام فقهی، به صورت واقعی در قرارداد تحقق یابد و از استفاده صوری از قالب‌های شرعی جلوگیری شود.

(۲۰)

از منظر سیاست‌گذاری نیز نتایج این گزارش بیانگر آن است که اصلاح قراردادهای پیش‌فروش خودرو صرفاً در صلاحیت شرکت‌های خودروساز نیست، بلکه مستلزم بازنگری در چارچوب‌های تنظیم‌گری و نظارتی است. در این راستا، ضروری است نهادهایی مانند وزارت صمت، شورای رقابت، سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و سایر مراجع ذیصلاح، ضوابط قراردادهای فروش خودرو را بر پایه عقود اسلامی معتبر بازطراحی کرده و انطباق فقهی قراردادها را به یکی از شاخص‌های نظارت بر عملکرد خودروسازان تبدیل کنند. چنین رویکردی علاوه بر ارتقای مشروعیت شرعی قراردادها، می‌تواند به افزایش شفافیت، کاهش اختلافات قراردادی، تقویت اعتماد عمومی و ارتقای کارآمدی نظام فروش خودرو در کشور بینجامد.

در مجموع، این گزارش نشان می‌دهد که حل چالش‌های فقهی قراردادهای پیش‌فروش خودرو، نیازمند گذار از اصلاحات شکلی به اصلاحات ساختاری در نظام قراردادی و تنظیم‌گری بازار خودرو است؛ اصلاحی که هم‌زمان الزامات فقه معاملات، حقوق مصرف‌کننده، نیازهای تأمین مالی تولید و مقتضیات حکمرانی اقتصادی را در یک چارچوب منسجم و هماهنگ مورد توجه قرار دهد.

۱. الزام شرکت‌های خودروساز به تطبیق قراردادهای فروش خودرو با عقود اسلامی

به منظور انطباق قراردادهای فروش و پیش فروش خودرو با موازین شرعی، ارتقای شفافیت قراردادها و صیانت از حقوق مصرف‌کنندگان، ضروری است وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، شورای رقابت و سایر نهادهای نظارتی، شرکت‌های خودروساز را ملزم کنند تمامی قراردادهای فروش خود را بر پایه عقود اسلامی متناسب با ماهیت هر معامله طراحی و اجرا نمایند. بر این اساس، برای هریک از انواع روش‌های فروش (پیش فروش، فوق‌العاده، فوری و...) الگوهای زیر پیشنهاد می‌شود:

۱.۱. بازطراحی الگوی پیش فروش خودرو بر پایه عقد «بیع سَلَم» منطبق با موازین شرعی

شرکت‌های خودروساز موظف هستند با نظارت وزارت صمت، شورای رقابت و سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، الگوی قراردادهای پیش فروش خودرو را به گونه‌ای بازطراحی کنند که امکان انطباق آن با عقد صحیح بیع سَلَم فراهم شود. در مواردی که پرداخت بخشی از ثمن و تأییدپذیری بخش دیگر از نوسانات قیمت اجتناب‌ناپذیر است، می‌توان از الگوی دومرحله‌ای شامل انعقاد بیع سَلَم برای بخش مشخصی از خودرو و انعقاد بیع مستقل برای بخش باقیمانده در زمان تحویل استفاده کرد. اجرای این الگو مستلزم تصریح ماهیت دو عقد مستقل، آگاهی کامل طرفین از آثار حقوقی آن و پیش‌بینی الزامات مالکیت مشاع در قرارداد است. در این راستا پیشنهاد می‌شود:

(۲۲)

- پرداخت کامل مبلغ در زمان انعقاد قرارداد، در مواردی که قرارداد با عنوان بیع سَلَم منعقد می‌شود، به عنوان یک الزام قانونی و قراردادی پیش‌بینی شود.
- زمان تحویل خودرو به صورت دقیق، معین و قابل مطالبه در قرارداد درج شود و از تعیین موعدهای مبهم خودداری شود.
- تمامی اوصاف اساسی خودرو، تجهیزات، استانداردها و مشخصات فنی به طور کامل در قرارداد تصریح شود تا از ایجاد غرر و اختلافات بعدی جلوگیری شود.

• در خودروهایی که تولید آن‌ها قطعی یا موجود است، پیش‌فروش‌های بلندمدت به تدریج جای خود را به فروش نقدی یا بیع سَلَم کوتاه‌مدت بدهد تا ریسک طرفین و اختلافات ناشی از تغییر قیمت و تأخیر در تحویل کاهش یابد.

۱,۲. تفکیک کامل قراردادهای فروش از قراردادهای تأمین مالی

نهادهای تنظیم‌گر از جمله وزارت صمت، شورای رقابت و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، شرکت‌های خودروساز را ملزم کنند میان قراردادهای فروش خودرو و قراردادهای جذب سرمایه یا تأمین مالی تفکیک قائل شده و استفاده از قالب‌های صوری که ماهیت واقعی قرارداد را پنهان می‌کند، جلوگیری نمایند. استفاده از قراردادهایی که در عمل کارکرد قرض یا سرمایه‌گذاری دارند اما با عنوان پیش‌فروش منعقد می‌شوند، باید ممنوع شده و سازوکارهای شفاف و منطبق با موازین شرعی جایگزین آن‌ها شود.

۲. طراحی الگوی «مشارکت واقعی در تولید» برای تأمین مالی صنعت خودرو

در مواردی که هدف خودروساز جذب منابع مالی برای تولید است، به جای استفاده از قراردادهای پیش‌فروش، الگوی مشارکت واقعی در تولید طراحی و اجرا شود. در این الگو لازم است:

• ماهیت عقد مشارکت به صورت صریح به سرمایه‌گذاران اعلام شود و رضایت آگاهانه آن‌ها نسبت به ورود در عقد مشارکت احراز شود.

• سهم مشاع سرمایه‌گذاران در دارایی یا محصول تولیدی به صورت واقعی ایجاد، ثبت و قابل محاسبه باشد.

• سود و زیان بر اساس قواعد عقد مشارکت و متناسب با توافق طرفین تقسیم شود و از تعیین سودهای ثابت یا تضمین‌شده اجتناب شود.

• مدت مشارکت، شرایط فسخ، نحوه خروج شرکا و وضعیت حقوقی طرفین در پایان قرارداد به طور شفاف تعیین شود.

• در صورت پیش‌بینی خرید نهایی خودرو توسط شریک، نحوه انعقاد بیع نهایی، زمان آن و شرایط معامله به طور مستقل و شفاف در قرارداد پیش‌بینی شود.

۳. استقرار نظام ارزیابی و نظارت بر انطباق قراردادهای فروش خودرو با عقود اسلامی

وزارت صنعت، معدن و تجارت با همکاری شورای رقابت سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان و سایر مراجع ذیصلاح، دستورالعملی جامع برای انطباق قراردادهای فروش خودرو با عقود اسلامی تدوین کرده و در تعامل با شرکتهای خودروساز اجرا کند. همچنین بررسی انطباق فقهی قراردادها، شفافیت مفاد قراردادی و رعایت الزامات هر عقد، به عنوان یکی از شاخصهای اصلی ارزیابی عملکرد شرکتهای خودروساز قرار گیرد.

الف) کتاب

۱. امام خامنه‌ای (ره)، سید علی، رساله آموزشی، ج ۲، تهران، انتشارات انقلاب اسلامی، بیتا.
۲. امام خمینی (ره)، سید روح‌الله، تحریر الوسیله، ج ۱، تهران، مؤسسه تنظیم و نشر آثار امام خمینی، ۱۳۹۲ ه.ش.
۳. بنی‌هاشمی خمینی، سید محمدحسن، توضیح المسائل محشی (به ضمیمه استفتائات)، ج ۲، قم، دفتر انتشارات اسلامی، ۱۳۸۱ ه.ش.
۴. زارعی سبزواری، عباس علی، القواعد الفقهیه فی فقه الامامیه، ج ۱۰، قم، دفتر انتشارات اسلامی، ۱۴۳۰ ه.ق.
۵. سیستانی، سید علی، منهاج الصالحین، ج ۲، قم، دفتر حضرت آیت‌الله سیستانی، ۱۴۱۵ ه.ق.
۶. محقق حلّی، جعفر بن حسن، شرائع الاسلام فی مسائل الحلال و الحرام، قم، اسماعیلیان، ۱۴۰۸ ه.ق.
۷. نجفی، محمدحسن، جواهر الکلام فی شرح شرائع الاسلام، ج ۲۴ و ۲۸، بیروت: دار احیاء التراث العربی، بیتا.

ب) سایت

۸. ایران خودرو. «سامانه یکپارچه تخصیص خودرو». نشانی: <https://esale.ikco.ir>
۹. ایران خودرو. «فایل نمونه قرارداد». نشانی: <https://esale.ikco.ir/Home/GetNewsFile/1119>
۱۰. سایپا. «سامانه فروش اینترنتی». نشانی: <https://saipa.iranecar.com/public/home>

