

حقوق
مصرف
کننده

چگونه از وکیل تان شکایت کنید

سمیه محمدنیا **حنایی** - پیرمرد بعد از شنیدن رای دادگاه انگار که یک سطل آب سرد رویش ریخته باشند، هاج و واج مانده بود. در ذهنش شش ماه گذشته را مرور می کرد. چند بار از پله های دادگاه بالا و پایین رفته بود، چقدر پول بابت تمیر باطل کردن پرداخته بود، اما هیچ کدام از این مرور خاطرات به اندازه زمانی که یاد امیدواری های وکیل و هزینه های وکالت می افتاد، ناراحتش نمی کرد. پیرمرد که فکر می کرد، حق با او بوده است، تمام گناه شکست خوردن در دادگاه را به گردن وکیل

می انداخت... به نظرش وکیل پنهانی با طرف دیگر تبانی کرده بود. آیا می توانست پرونده ای جدید علیه وکیلش باز کند؟ آیا اصلاً محکمه ای بود که وکیل مدافع ها را به دادگاه فرابخواند؟ باید بدانیم که مقررات مربوط به وکلا، تریبی را برای رسیدگی به تخلفات وکلا تعیین کرده است. هر کسی اگر در جریان پرونده ای یا حتی بعد از صادر شدن رای دادگاه نسبت به رفتار یا اخلاق وکیلش شکایتی داشته باشد، می تواند به شرح زیر دادخواهی کند.

ابتدا باید شکایت خود را به صورت کتبی یا شفاهی به کانون وکلایی که وکیل مد نظر در آن عضو است، تقدیم کند. سپس شکایت کتبی شاکی در دفتر کانون ثبت می شود و شکایت شفاهی نیز در صورت مجلس نوشته شده و به امضای شاکی

می رسد. شکایت ثبت شده به دادسرای انتظامی وکلا و نزد دادستان انتظامی کانون ارسال می شود. رسیدگی پرونده در این دادسرا آغاز می شود. چنان چه وکیل، بی گناه تشخیص داده شود، قرار منع تعقیب صادر و شکایت شاکی رد می شود. (می توان به رای منع تعقیب اعتراض کرد) اما در صورتی که اتهامات به وکیل وارد دانسته شود، پرونده برای رسیدگی به تخلف وکیل به دادگاه انتظامی وکلا می رود. در پایان رسیدگی ممکن است رای دادگاه انتظامی وکلا مبنی بر برائت یا محکومیت وکیل باشد، که مجازات هایی از قبیل اخطار کتبی، توبیخ با درج در پرونده، توبیخ با درج در روزنامه رسمی و مجله کانون وکلا، تنزل درجه، ممنوعیت وکالت از سه ماه تا سه سال و محرومیت دائم از وکالت برای او تعیین خواهد شد.

چنان چه وکیل، بی گناه تشخیص داده شود، قرار منع تعقیب صادر و شکایت شاکی رد می شود. اما در صورتی که اتهامات وارد دانسته شود، پرونده برای رسیدگی به تخلف وکیل به دادگاه انتظامی وکلا می رود.

سه راهی خرید خودرو

با توجه به ضوابط جدید ثبت نام خودرو از چه مسیرهایی می توان خرید کرد؟

با ورود مجدد شورای رقابت به عرصه قیمت گذاری و فروش فوق العاده اخیر، چرخ فروش خودروسازان مجدد تکانی خورده است. همزمان، تغییراتی که در مدل فروش، علاوه بر شیوه ثبت نام خودرو داده شده، برای خریداران سوال برانگیز شده است. پیشتر، فروش برای خرید از خودروسازان در قانون تعریف شده بود که گویا هم اینک تمرکز روی سه شیوه فروش فوق العاده، پیش فروش و مشارکت در تولید است. ضمن این که تغییراتی در مفاد این شیوه ها داده شده و روش فروش فوق العاده نیز به جمع مدل های خرید خودرو اضافه شده است. با این اوصاف در گزارش امروز، آخرین تغییرات صورت گرفته در مدل های خرید از خودروسازان را بررسی می کنیم.

محمد حقگو
روزنامه نگار

در شرایط کنونی و با توجه به وضعیت خودروسازان و بازار، کانال های خرید خودرو از خودروسازان، بسیار محدود شده است. قبل تر، شیوه تحویل فوری با بازه زمانی یک ماهه برقرار بود که هم اکنون بعید است، به زودی شاهد آن باشیم. از سوی دیگر با توجه به حساسیت های موجود مبنی بر رساندن خودرو با قیمت کارخانه به دست مصرف کننده واقعی، امکان صلح از قراردادهای خودرو برداشته شده است.

فروش فوق العاده

فروش فوق العاده روش جدیدی است که بر اساس تصمیمات گرفته شده، به روش های فروش خودروسازان اضافه شده و از برخی جهات شبیه روش تحویل فوری است که قبلاً اجرا شده است. در این روش خریداران خودرو با پرداخت قیمت های مشخص، می توانند حداکثر تا مدت سه ماه، خودروی خود را تحویل بگیرند. سود مشارکتی برای وجوه خریداران در میان نیست و سود انصراف نیز وجود ندارد اما اگر شما به عنوان خریدار، خودرو را دیرتر از موعد سه ماهه تحویل بگیرید، به ازای هر روز تاخیر، معادل ماهانه سه درصد به شما بابت جبران تاخیر در تحویل تعلق خواهد گرفت. به عنوان مثال برای تاخیر در تحویل یک خودرو

با قیمت ۷۰ میلیون تومان، خودروساز باید روزانه حدود ۷۰ هزار تومان به شما جریمه تاخیر بدهد این موارد، چیزهایی است که تا الان روی کاغذ می بینیم. با این حال، تجربه اولین فروش فوق العاده خودروسازان که هم اینک در جریان است، نشان می دهد که نکات ظریف دیگری در قرارداد خودروسازان وجود دارد. به عنوان مثال، و در شرایطی که گفته می شود سند خودروهای فروش فوق العاده تا یک سال نزد خودروسازان باقی می ماند مبلغ چک با موعد یک سال آینده، که با سود حدود ۳۳ درصد نسبت به بقیه مبلغی که خریدار باید بپردازد، محاسبه شده است!

پیش فروش خودرو

دومین روشی که با تغییرات صورت

گرفته، قرار است برای اولین بار در نیمه دوم خرداد ماه به اجرا درآید، روش پیش فروش با تحویل یک ساله است. پیشتر، دو مدل پیش فروش برای خرید مشتریان تعریف شده بود. پیش فروش قطعی و عادی. در پیش فروش قطعی، قیمت خودرو در زمان قرارداد مشخص بود و خریدار در نهایت می توانست ۹ ماهه خودروی خود را تحویل بگیرد. حداقل سود مشارکت در این روش برابر حداقل سود سپرده در مدت قرارداد بود. برای انصراف از قرارداد هم سودی معادل حداکثر ۳ درصد کمتر از نرخ سود سپرده یک ساله بانکی دیده شده بود. با این حال، به نظر می رسد این روش جزو روش هایی است که فعلاً کنار گذاشته شده است.

بر این اساس، زین پس منظور از

قراردادهای پیش فروش، چیزی شبیه قراردادهای پیش فروش عادی است که در آن قیمت خودرو معادل قیمت در زمان تحویل است. بازه زمان این قراردادها حداکثر یک ساله تنظیم می شود، اما سود مشارکت، بر خلاف گذشته که به میزان حداقل سود سپرده یک ساله نظام بانکی تعریف شده بود، متغیر است. هیئت وزیران در تصمیم اخیر خود، تعیین این رقم را به تشخیص وزارت (صمت) محول و قید کرده که بر اساس شرایط بازار و تا سقف سود سپرده یک ساله نظام بانکی (۱۵ درصد) تعیین شود. از سوی دیگر، حداقل سود انصراف نیز دیگر به مانند قبل و به میزان «حداکثر ۳ درصد کمتر از نرخ سود سپرده یک ساله نظام بانکی» نیست و قرار بر این شده که این نرخ برای انصرافی ها، ۳ درصد کمتر از نرخ سود مشارکت مندرج در قرارداد باشد. در

باره جبران تاخیر در تحویل در این قراردادها، با توجه به این که تصمیم جدیدی گرفته نشده، به نظر می رسد فرمول قبلی یعنی سود مشارکت به علاوه یک درصد ماهانه همچنان برقرار باشد.

مشارکت در تولید

این شیوه برای آن هایی که عجله ای برای خرید خودرو نداشتند، با توجه به بازه طولانی قرارداد مناسب بود، با این حال، با تغییرات جدید به وجود آمده، و همچنین نیاز خودروسازان به نقدینگی معلوم نیست استقبال از این مدل خرید از خودروسازان چگونه خواهد شد؟ در این شیوه که قیمت آن در زمان تحویل خودرو مشخص می شود، بازه تحویل، حداکثر ۳ ساله است. سود مشارکت، انصراف و جبران تاخیر در تحویل نیز به مانند شیوه پیش فروش عادی تعیین شده است.

۳ مدل خرید خودرو که فعلاً به پارکینگ منتقل شده اند!

همان گونه که دیده می شود، در شرایط کنونی و با توجه به وضعیت خودروسازان و بازار، کانال های خرید خودرو از خودروسازان، بسیار محدود شده است. قبل تر، شیوه تحویل فوری با بازه زمانی یک ماهه برقرار بود که هم اکنون بعید است، به زودی شاهد آن باشیم. از سوی دیگر با توجه به حساسیت های موجود مبنی بر رساندن خودرو با قیمت کارخانه به دست مصرف کننده واقعی، امکان صلح از قراردادهای خودرو برداشته شده است. همچنین قبل تر، طرح های لیزینگی خودرو نیز با شرایطی نسبتاً بهتر نسبت به بازار وجود داشت که با توجه به وضعیت موجود، به نظر می رسد این کانال خرید خودرو نیز فعلاً در دسترس نباشد.

روش فعال فروش خودروسازان	تعیین قیمت	حداکثر تاریخ تحویل	سود مشارکت	سود انصراف	جبران تاخیر در تحویل
فروش فوق العاده	مشخص	سه ماه	-	-	سه درصد ماهانه
پیش فروش	در زمان تحویل	یک سال	به تشخیص وزارت صمت و حداکثر تا سقف سود سپرده یک ساله نظام بانکی	۳ درصد کمتر از نرخ سود مشارکت مندرج در قرارداد	سود مشارکت به علاوه یک درصد ماهانه
مشارکت در تولید	در زمان تحویل	سه سال	به تشخیص وزارت صمت و حداکثر تا سقف سود سپرده یک ساله نظام بانکی	۳ درصد کمتر از نرخ سود مشارکت مندرج در قرارداد	سود مشارکت به علاوه یک درصد ماهانه