

## خبر

### بیمه ایران از تحریم اتحادیه اروپا خارج شد

● **ایستنا:**مدیرعامل بیمه ایران با اشاره به برگزاری دادگاه‌هایی در اروپا عنوان کرد: با توجه به دفاعیاتی که داشتیم تحریم‌های بیمه ایران از سوی اتحادیه اروپا برداشته شد. جواد سهامیان‌مقدم اظهار کرد: ما برای برداشته‌شدن این تحریم‌ها پیگیری‌های حقوقی زیادی داشتیم و عنوان کردیم که بیمه مانند یک صندوق تعاونی است که مردم پول خود را در آن به امانت می‌گذارند تا در زمان خسارت از آنها حمایت شود.

### صندلی خالی «قائم‌مقام» در بانک مرکزی

● **فارس:** جایگاه قائم‌مقام بانک مرکزی از دو سال پیش تاکنون بدون مسئول بوده، در حالی که قانون برنامه پنجم توسعه و ساختار سازمانی بانک مرکزی برای این جایگاه اهمیت ویژه‌ای قایل شده است. از وقتی که حمید پورمحمدی از بانک مرکزی رفت تا امروز رییس کل بانک مرکزی بدون قائم بوده است.

### عیدی سال ۹۳ کارمندان و کارگران بدون تغییر پیشنهاد شد

● **مهر:** در ضوابط مالی ناظر بر بودجه سال ۹۳ کل کشور، عیدی کارمندان برای سال آینده همچون سال ۹۲ (۴۰۲ هزارو ۵۰۰تومان) پیش‌بینی شده است. بر اساس مصوبه شورایی‌کار مبنای تعیین عیدی پایان سال مشمولان قانون کار مشخص است. با توجه به حداقل دستمزد ۴۸۷هزارو۱۲۵تومانی سال‌جاری، حداقل عیدی پایان سال کارگران مشمولان قانون کار حداقل ۹۷۴هزارو ۲۵۰تومان و حداکثر یک‌میلیون و ۴۶۱هزارو۲۷۵تومان خواهد بود.

### استقبال سرد آسیا از پیشنهاد نفتی ایران

● **تسنیم:** رویترز با اشاره به پیشنهاد ایران برای فروش نفت با تخفیف به مشتریان آسیایی نوشتن این پیشنهاد با استقبال همراه نشده و پیش‌بینی می‌شود صادرات نفت ایران در ماه اکتبر ۲۰درصد کاهش یابد. به گزارش رویترز ایران برای بازپس‌گیری سهم قبلی خود از بازار نفت که پس از تحریم‌های آمریکا و اتحادیه اروپا توسط رقابای همچون عراق و عربستان تصاحب شده است.

## خبر ویژه

معاون صادرات و امور بین‌الملل«سایپا»:

## «سایپا» با وجود تحریم‌های مضاعف صادر کننده ممتاز شد



«محسن دستخوش‌چوان» اظهار کرد: با وجود تحریم‌های مضاعف صنعت خودرو، کسب‌دومین عنوان صادر کننده ممتاز برای سایپا را می‌توان موفقیتی بزرگ برشمرد. معاون صادرات گروه خودروسازی سایپا اظهار کرد: در دهه دوم تلاش و فعالیت‌های صادراتی شر کت سایپا امروز شاهد رشد تصاعدی و چشمگیر شر کت سایپا در حوزه صادرات و تسری این فعالیت‌ها به شر کت‌های گروه سایپا هستیم به‌گونه‌ای که اگر ما در دهه ۷۰ کار را با صادرات انگشت‌شمار خودرو شروع کردیم امروز به‌راحتی می‌توانیم راجع به صادرات دهاهزار دستگاه خودرو صحبت کنیم.

وی با بیان اینکه در گذشته صادرات قطعات در کشور جدی گرفته نمی‌شد و ایده و تفکر منسجمی درخصوص صادرات قطعات در کشور وجود نداشت، افزود: اما در حال حاضر می‌توانیم اعلام کنیم که انواع قطعات با کاربری‌های متفاوت اعم از آنکه در خطوط تولید شر کت‌های مختلف استفاده یا برای خدمات پس از فروش به کار گرفته شود به کشورهای هدف صادر شده است. محسن چوان ادامه داد: این رشد و پیشرفت موهون برنامه‌ریزی‌ها و هدف‌گذاری‌های گروه سایپا بوده که می‌توان نتیجه آن را در دستاوردهای صادراتی متعدد سایپا ببینیم. توجه ویژه به سیاست‌های اتخاذ شده درخصوص صادرات پدینگز آن است که مدیریت ارشد گروه سایپا به‌خوبی به اهمیت صادرات چه در سطح ملی و چه در سطح بنگاه واقف است. معاون صادرات و امور بین‌الملل گروه خودروسازی سایپا تصریح کرد: برخورد آکادمیک و علمی با مقوله صادرات در یک دهه گذشته با کمک همکاری سایر واحدهای مرتبط از جمله مرکز مطالعات استراتژیک سایپا و ابزارها و مدل‌های مناسبتی را در اختیار واحد صادرات قرار داده است که به‌واسطه آن و با توجه به سبب محصولات صادراتی، بازارهای هدف اولویت‌بندی شده است. در نتیجه امکان تمرکز فعالیت‌ها بر بازارهای مشخص صادراتی افزایش یافته و با رویکرد حفظ بازارهای قبلی به‌دنبال توسعه بازارهای جدید بودهایم. مهندس چوان با اشاره به اولویت‌بندی چهار منطقه مهم دنیا در هدف‌گذاری‌های سایپا اذعان کرد: مناطق آمریکای لاتین، آفریقا و خاورمیانه و منطقه CIS به عنوان مهم‌ترین اولویت‌های صادراتی سایپا درنظر گرفته شد. وی اولین اولویت سایپا در اهداف صادراتی را بازارهای منطقه خاورمیانه برشمرد و افزود: علاوه بر کشورهای سوریه، عراق و افغانستان در منطقه CIS نیز محصولات خود را به کشورهای آذربایجان، ترکمنستان و ازبکستان صادر کرده و موفق شدیم به بازار اوکراین با استانداردهای سختگیرانه اروپایی وارد شویم. چوان افزود: در همین راستا موضوع ورود به بازار بزرگ روسیه را در دستور کار داریم که بازاری اروپایی محسوب می‌شود و امیدواریم از ابتدای سال ۲۰۱۴ فعالیت ما در بازار روسیه با معرفی محصولات جدید به‌خصوص خودروهای تیبیا و تیبیا آغاز شود.

معاون صادرات و امور بین‌الملل سایپا افزود: در منطقه خاورمیانه، سایپا از دیدباز حضور جدی داشته است به‌طوری‌که در چند سال متوالی توانستیم در سوریه رتبه برترین وارد کننده از لحاظ تعداد خودرو را به خود اختصاص دهیم و همین اتفاق در کشور عراق نیز صورت پذیرفت.

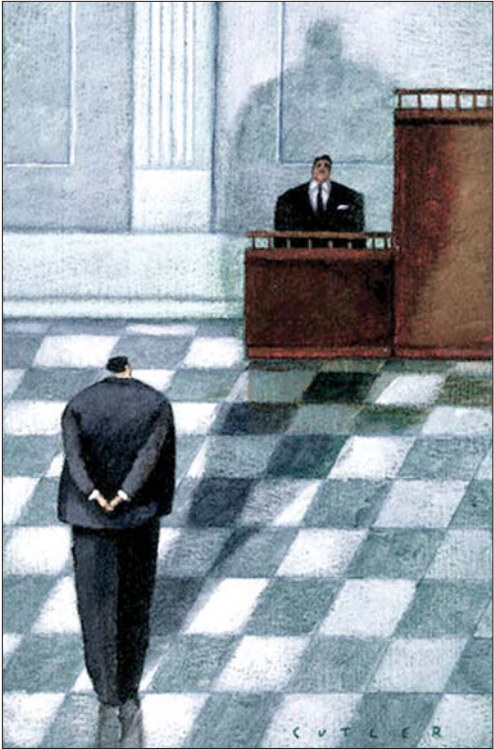
وی تأکید کرد: مزیت‌های محصولات اقتصادی سایپا که از جمله آنها می‌توان قیمت رقابتی، مصرف پایین سوخت و شبکه خدمات پس از فروش گسترده را بر شمرد، موجب افزایش تقاضا در قشر متوسط و روبه‌پایین بازارهای صادراتی بوده است. چوان با اشاره به اقدامات صورت گرفته در شناسایی کف هرم بازارهای صادراتی تأکید کرد: ما تا کنه بر همین اصل در کمتر از چند سال ۱۰هزار دستگاه خودرو به عراق صادر کردیم و با توجه به این استقبال بی‌نظیر و به‌منظور حصول اطمینان از استمرار صادرات به کشور عراق خط تولید سایپا به‌زودی در این کشور به بهره‌برداری می‌رسد که نمونه خوبی از یک صادرات پایدار در منطقه خواهد بود. محسن دستخوش‌چوان با اشاره به استراتژی‌های صادراتی سایپا در منطقه آفریقا از حضور سایپا در بازارهای سوآن، مصر و الجزایر خبر داد و تأکید کرد: در کشور مصر با صادرات تیبیا حضور خود را برزنگ‌تر کردایم و در کشور الجزایر به‌عنوان بزرگ‌ترین بازار آفریقا بعد از کشور آفریقای جنوبی برنامه‌ریزی‌های جدی شده تا بتوانیم در دور جدید اقدامات با حضور مستقیم در بازار محصولات خودمان را عرضه کنیم.

چوان اظهار کرد: در غرب و شمال غرب آفریقا در کشورهایی مانند سنگال، نیجریه، ساحل عاج، نیجریه و غنا برنامه حضور جدی داریم و در حال مذاکره هستیم تا محصولات

گزارش میدانی «شرق» از شغلی به نام «شاهد»

## چند می‌گیری شهادت بدی؟

## دومان سهند



در بیرون از مجتمع افراد زیادی منتظر هستند و پیداکردن شاهد کرایه‌ای از

بین آنها بسیار مشکل به‌نظر می‌رسد ولی وکیل همراه، مستقیم به طرف یکی از

افراد منتظر می‌رود و با او به سمت من می‌آیند. قبلاً قرار گذاشتیم که راجع به گزارش حرفی نزنم و فقط اطلاعات بدهم به همین دلیل شب گذشته مجبور شدم یکی از پرونده‌های جناب وکیل را حفظ کنم. یک پرونده کلاهبرداری که نیاز به دو

شاهد دارد که علاوه بر اسناد موجود شهادت دهند که شاهد پرداخت پول از طرف شاکي به فرد کلاهبردار بوده‌اند. با حسین با یک کیف‌دستی و ظاهری معمولی برای شنیدن پرونده و صحبت در مورد شهادتش به پارک کنار مجتمع قضایی می‌رویم. پس از شنیدن محتوای پرونده می‌گویند: «برای این پرونده پنج‌میلیون تومان می‌گیرم و برای معرفی یک شاهد دیگر که به قول خودش با او هماهنگ باشد صدهزار تومان پورسانت می‌گیرد.» برای گرفتن اطلاعات بیشتر به او می‌گویم من یک واسطه هستم

و نیاز به اطلاعات بیشتر در مورد شاهدان کرایه‌ای دارم. حسین در مورد خودش

می‌گویند: «۳۲سال دارد و سمسالی می‌شود به این کار مشغول است و اتفاقاً یکی از

دوستان وکیلش او را به این کار کشانده است.» از او در مورد قیمت پرونده‌های دیگر

می‌پرسم: «پرونده‌های کیفری معمولاً بسته به موضوع قیمت‌های مختلف دارد، من

بیشتر پرونده‌های مربوط به دریافت پول یا قراردادهای کلاهبرداری که زیرشان نیاز به

امضای دو شاهد دارند را شهادت می‌دهم و بسته به پرونده بین سه تا ۱۰ (میلیون تومان

می‌گیرم.» از او در مورد میزان درآمدش می‌پرسم و می‌گویند: «چون اگر زیاد در دادگاه

برای شهادت حاضر شوم چهارم را حراست شناسایی می‌کند معمولاً هر دوماه فقط

برای یک پرونده حاضر می‌شوم و میانگین در این سه‌سال ماهی دو میلیون تومان درآمد

داشته است، البته سال گذشته برای یک پرونده کلاهبرداری ۱۰ (میلیون تومان گرفته

است.» مجبور می‌شویم کیی پرونده را برای مطالعه به او بدهیم. او می‌گوید برای

اینکه کارتمالی و شناسنامه را برای معرفی به دادگاه در اختیار ما قرار دهد نصف

پول را می‌گیرد و یک‌هفته هم زمان می‌خواهد تا خود را برای شهادت آماده کند.

حسین می‌رود و به پیشنهاد دوستم به یکی دیگر از مجتمع‌های قضایی در غرب

تهران می‌رویم.

#### شهادت، یک شغل است

شهادی که در آن مجتمع با ما صحبت می‌کند اطلاعات بیشتری در اختیارم قرار می‌دهد. شهرام هم ۲۰سال دارد و فوق‌دیپلم مکانیک است. او می‌گویند: «حدود پنج‌سالی است که شاهدان کرایه‌ای در مجتمع‌های قضایی به‌عنوان یک شغل عده زیادی را مشغول به خود کرده است. معمولاً پرونده‌های کیفری طرفداران زیادی دارد. او کف قیمت را برای پرونده‌ها یک‌میلیون تومان اعلام می‌کند البته اشاره می‌کند که در بعضی از پرونده‌های حقوقی بعضی از شاهدان تازه‌کار صدهزار تومان هم می‌گیرند.» از او در مورد قیمت‌های پرونده‌های مختلف می‌پرسم شهرام می‌گویند: «معمولاً برای پرونده‌های کلاهبرداری از سه تا ۲۰ (میلیون تومان هر شاهد حق شهادت می‌گیرد و برای پرونده‌های خیانت در امانت ۱۰درصد میزان مال به امانت گذاشته شده را می‌گیرند. معمولاً این پول را در سه‌قسط می‌گیرند. قسط اول وقتی که شناسنامه را برای معرفی در پرونده قرار می‌دهند، قسط دوم بعد از شهادت در دادگاه و امضای شهادتنامه و قسط آخر بعد از صدور حکم. او می‌گوید اگر ارتباط خوبی داشته باشی می‌توانی حداقل سه میلیون تومان ماهانه در بیاری.» شهادت دروغ جزو جرم‌های کیفری محسوب می‌شود و برای اینکه شاهد کرایه‌ای شوید باید خیلی دل و جرات داشته باشید

چون حتی ممکن است تا سال‌ها به‌خاطر یک شهادت دروغ در زندان بمانید. از شهرام در مورد پرونده‌های قتل می‌پرسم می‌گویند: «من در طول این سال‌ها کمتر شنیدم که کسی برای قتل شهادت دهد چون پای جون انسان‌ها در میان است ولی شنیده در یکی از مجتمع‌های قضایی جنوب‌شهر بعضی از شاهدان که خود سابقه‌دار هستند برای پرونده‌های قتل هم شهادت می‌دهند و پول‌های کلانی می‌گیرند.» گرچه دوست وکیلیم می‌گوید برای شهادت قتل چون شاهد علاوه بر دادگاه در آگاهی هم بازجویی می‌شود بنابراین امکان به خطا رفتن یا رد شهادت از طرف دادگاه بسیار زیاد است. از شهرام در مورد امکان اینکه اگر شهادتشان کمکی به شاکي نکند آیا پول را پس می‌دهند یا نه سوال می‌کنم و می‌گویند: «کسی که اینگونه شکایت می‌کند باید فکر گرفتن حکم هم باشد ولی بعضی از شاهدان حاضرند نصف پول را پس بدهند ولی من این کار را نمی‌کنم.» از حرف‌های شاهدان دیگر که از دوستان شهرام هستند می‌فهمم که برخلاف اینکه در ظاهر شاهدان کرایه‌ای پول خوبی می‌گیرند ولی به دلیل ریسک بالا و تعداد زندانشان معمولاً مدت طولانی بیکار می‌مانند بنابراین نمی‌شود آن را به‌عنوان یک شغل دائم محسوب کرد ولی شاهد اگر ارتباط خوبی با وکیل‌ها داشته باشد حتماً مبلغ خوبی را در سال می‌تواند کسب کند. گرچه شهرام تأکید می‌کند که بسیاری از کسانی که او می‌شناسد و به این کار مشغول هستند به جز این کار شغل دیگری ندارند و در حقیقت این شغل اصلی آنها محسوب می‌شود. او می‌گویند: «بعضی از شاهد‌ها شناسنامه‌های جعلی دارند و به همین دلیل در بسیاری از مراکز قضایی به‌راحتی در پرونده‌های مختلف شهادت می‌دهند. او به یکی از شاهدان کرایه‌ای معروف به نام مسعود اشاره می‌کند که اردیبهشت‌اسمال از طرف حراست یکی از مجتمع‌های قضایی شرق تهران دستگیر شد و می‌گویند مسعود برای یکی از پرونده‌های زمین‌خواری ۱۵۰ (میلیون تومان گرفت و بعد از آن بسیاری از شاهدان کرایه‌ای به سمت زمین‌خواران گرایش پیدا کردند و شاهد برای پرونده‌های دیگر کمتر شد ولی مدتی است که پرونده‌های زمین‌خواری کمتر از طرف دادگاه‌ها پذیرش می‌شوند و به همین دلیل در حال حاضر شاهد بیکار زیاد داریم.»

#### واسطه‌های کلاهبردار

البته در این میان عده‌ای هم هستند که به‌عنوان کارچاق کن یا همان واسطه‌های دادگاهی در مراکز قضایی وجود دارند که مدعی هستند می‌توانند رای دادگاه را هر چندر هم سخت باشد برای شما بگیرند و پول‌های هنگفتی هم می‌گیرند که البته به قول دوست وکیلیم بسیاری از آنها کلاهبردار هستند و کارکردن با آنها شاید حتی به ضرر شاکي یا متشاکي تمام شود. وجود شاهدان کرایه‌ای در دادگاه‌ها برای من عجیب است ولی ظاهراً به‌عنوان یکی از شغل‌های زیرزمینی در حال حاضر در مراکز قضایی محسوب می‌شود و حداقل ماهانه یک‌میلیون تومان را برای شاهد درآمد تضمین می‌کند. دوست وکیلیم در آخر می‌گویند: «برای ازدواج هم شاهد کرایه‌ای می‌شناسد که برای هر امضا از ۲۰تا صدهزار تومان می‌گیرند تا اگر عروس و دامادی احتیاج به شاهد داشتند از آنها استفاده کنند.» وجود شاهدان کرایه‌ای گرچه موضوع جدایی برای یک گزارش اقتصادی بود ولی به حتم این سوال به ذهن شما هم خطور می‌کند که شاید شما هم روزی با شهادت دروغین یکی از همین شاهدان، اسیر یکی از همین مجتمع‌های قضایی شوید!

✉ **خبرنگار «شرق» تنها از زاویه گزارش اقتصادی به این موضوع پرداخته و این گزارش فاقد نگرش حقوقی است**

## ادامه از صفحه اول

## کدام سربلندی؟!

در این سال‌ها دولت و بانک‌مرکزی تا توانستند ارز فروختند و خریدند و کالا و خدمات وارد کردند و اگر چیزی اکنون در ته صندوق بانک‌مرکزی و نه دولت مانده از سر ناجاری و فقدان ظرفیت جذب بیشتر دلارهای نفتی بوده است. اکنون ملت ایران مانده و خمار ی ناشی از هشت یا پنج سال بدمستی در ضیافت طولانی رونق قیمت نفت در اقتصاد جهانی ، انفجار نرخ تورم در یکی، دو سال اخیر نیز به علت سرریز مافوق ظرفیت دلارهای نفتی به درون اقتصاد ملی بود. چنان که در سال ۱۳۸۷ و سال‌ها پیش از تشدید تحریم‌ها نیز تورم به همین علت لگام‌گسیخت و از مرز ۲۵درصد گذشت. بنابراین اعداد و ارقام، ممکن است اکنون ملت ایران به مدد مدیریت هشت یا پنج‌سال گذشته «میلیونر» شده باشد اما واقعیت تکمیلی این است که پیش از اعمال این مدیریت ما «میلیاردر» بودیم. سکوت کنونی کارشناسان پیرامون روندها و رویدادهای هشت‌سال اخیر در حوزه اقتصاد، با هدف آراش‌بخشیدن به فضای سیاسی کشور برای بازسازی خرابی‌های بی سابقه است. اما اگر این سکوت به شروع تهاجم طلبکارانه مسوولان این دوره تاریخ اقتصاد ایران بینجامد، آنگاه پرسش‌های بسیاری را از همین مسوولان می‌توان پرسید: مگر چه اتفاقی در این دوره افتاد که دولت برای رسیدن به هر یک درصد رشد اقتصادی ۱۰برابر بیش از دوره قبل، دالر نفتی به اقتصاد کشور تزریق کرد؟ در پی همین روند شگفت‌آور و قابل پژوهش برای سال‌ها بود که حجم نقدینگی کشور در نیمه سال ۱۳۹۲ به ۷/۵برابر (و نه ۷/۵درصد) رقم پایان سال ۱۳۸۳ افزایش یافت و در پی آن ارزش پول ملی، بی‌آنکه هدف روشنی به ازای قربانی کردن آن دنبال شده یا به‌دست آمده باشد، به کمتر از یک‌سوم در چشم برهم‌زدنی کاهش یافت. در این هشت یا پنج‌سال، مسوولان چه برنامه‌ای برای حفظ ارزش پول ملی یا استفاده درست از ذخایر ارزی اجرایی کردند؟ آیا جز این بود که زمینه رشد واردات، انهدام تولید داخلی و افزایش پایه پولی را فراهم کردند؟ چرا برنامه چهارم توسعه و حتی برنامه پنجم که دولت وقت، خود طراح آن بود، اجرا نشد و در برابر این تخلف آشکار و ویرانگر، در دانشگاهیان هیچ‌کس دم نربیاورد؟ اینکه ادعا کنیم وضع می‌توانست بدتر هم شود، البته ادعایی است که در همه طول تاریخ و عرض جغرافیا به یکسان کاربرد دارد و درست به همین علت، بی‌خاصیت است. اما این عشق ناگهان بیدار شده در برخی مسوولان سابق و لاحق برای اطلاع‌رسانی به مردم یا نگرانی جدید آنها از اینکه «دشمن» به ضعف ما پی ببرد، از آن حرف‌هاست. در این باره شاید بعداً نوشتم.

## از خورشید سرما بگیریم!

### پیشگام در ساخت چیلر های جذبی

### کوچکترین چیلر جذبی جهان

### باجاذب لیتیوم بروماید

### از ظرفیت ۵ تا ۲۰۰ تن تبرید

### قابلیت اتصال به صفحات خورشیدی بعنوان منبع انرژی

امکان استفاده از گاز شهری و آب گرم به جای برق مناسب جهت ویلاها و واحد های آپارتمانی بزرگ و کوچک ( از ۱۰۰ متر مربع به بالا)

### یازاکی اولین تولید کننده چیلر جذبی قابل اتصال به صفحات خورشیدی در جهان

## شرکت تهویه نیا

نماینده انحصاری سیستم های تهویه مطبوع یازاکی در ایران

آدرس: تهران، بلوار میرداماد، بعد از خیابان نفت جنوبی

پلاک ۲۶۲، ساختمان نیا

تلفن: ۰۲۱-۲۲۲۲۷۰۰۰

فکس: ۰۲۱-۲۲۲۲۳۳۱۳

www.nia.ir

هوای تمیز دارید؟

سه سال گارانتی کلیه قطعات