گزارش یک

شرکت‌های بیمه از زیر بار مسوولیت شانه خالی می‌کنند

دردسرهای سرقت شبانه خودرو

بنفشه پورناجی

کنترل قفل ماشین را چندبار می‌زند، اما کار نمی‌کند. به تصور اینکه باتری آن تمام شده در تاریکی شب به کمک نور گوشی موبایل به صفحه کنترل نگاه می‌کند که یک‌باره سیمی که از در موتور بیرون آمده، نظرش را جلب می‌کند. صدای مردی می‌گوید: «خانم کامپیوتر ماشین شما را هم دزدیده‌اند؟» صدا ادامه می‌دهد: «کامپیوتر ماشین مرا هم همین الان دزدیدند. داشتم کمی آن طرف‌تر با دوستانم فوتبال بازی می‌کردم که این اتفاق افتاد. اینقدر سریع و بی‌صدا بود که نه من و نه دوستانم هیچ‌یک متوجه نشدیم.»

کمتر از نیم‌ساعت بعد پلیس می‌آید. گزارش سرقت هر دوخودرو گزارش می‌شود. جرثقیل‌های امدادخودرو هم بسته به نزدیک‌بودن یا دوربودن مسیر، تعرفه‌ای بین ۵۰تا ۷۰هزارتومان دارند. اما برخی جرثقیل‌ها که طرف قرارداد با نیروی انتظامی هستند، تعرفه‌شان بین صدتا۱۲۰هزارتومان است. اما مشکل این است که بعد از اینکه خودرو به جای امنی منتقل شد، چطور می‌شود آن را درست کرد. مسوول یکی از نمایندگی‌های شرکت خودروسازی می‌گوید: «قطعاتی مثل کامپیوتر ماشین، مشابه داخلی ندارد. از سوی دیگر به دلیل تحریم‌ها، ورود آن به کشور با مشکلاتی همراه است. افزایش سرقت و به‌دنبال آن افزایش تقاضای مشتریان نیز از عمده دلایل کمبود و گرانی این کالاست. تازه اگر خوش‌شانس باشید و آن را پیدا کنید.» از حدود ۱۵نمایندگی ایران‌خودرو، هیچ‌یک کامپیوتر موردنظر را ندارند. به گفته مسوول یکی از این نمایندگی‌ها، طی هفته گذشته صدکامپیوتر پژو۲۰۶ تنها در این نمایندگی به فروش رفته و حالا، منتظر رسیدن اجناس جدید هستند. یکی از مکانیک‌ها می‌گوید همه خودروهای پژو۲۰۶ آنژکتوری دارای کامپیوترند و با اینکه قطعات چینی هم در بازار است، اما تعمیرگاه آنها، کامپیوترهای فرانسوی و آلمانی می‌فروشند. با این حال، صاحب یک نمایندگی دیگر می‌گوید: «آنچه تحت عنوان بوش آلمان فروخته می‌شود، در مجارستان و تحت لیسانس آلمان به تولید می‌رسد.»

کامپیوتر فابریک پژو۲۰۶ را شرکت ایساکو به قیمت دومیلیون‌و۲۴۰هزارتومان به مشتری تحویل می‌دهد و قیمت آن در نمایندگی‌های ایران‌خودرو از حدود یک‌میلیون‌و۹۰۰هزارتومان تا دومیلیون‌و۶۰۰هزار است. البته به غیر از کامپیوتر پژوهای دوگانه‌سوز ۲۰۶ که قیمت آن در حدود سه‌میلیون‌و۸۰۰هزارتومان است.

یکی از نمایندگی‌ها درباره اختلاف قیمت می‌گوید: «برخی کامپیوترهای دست‌دوم را خریداری می‌کنند و پس از بی‌کدکردن، آنها را با قیمت پایین‌تری روی خودروها نصب می‌کنند.» خودروهای پژو۲۰۶ دارای چهارکامپیوتر هستند؛ یکی در زیر پای راننده که BSI نام دارد. دومی داخل موتور و پشت باتری، سومی همان کامپیوترهایی که مورد سرقت واقع می‌شود و در کنار موتور است و با نام ESU شناخته می‌شود و چهارمین کامپیوتر هم خود سوییچ خودروست. وقتی فردی استارت می‌زند، خودرو چهارکد را با هم تطبیق می‌دهد، اگر کامپیوترها «دی‌کد» یا بدون کد شوند با هرسوییچی روشن می‌شود که این امر ضریب ایمنی خودرو را کاهش می‌دهد.

در بازار دست‌دوم کامپیوتر پژو۲۰۶، قیمت‌ها از دومیلیون‌و۲۰۰هزارتومان تا یک‌میلیون‌و۸۰۰هزارتومان متغیر است. البته نوع چینی آن کمی ارزان‌تر است. گفته می‌شود این نوع قطعات متعلق به خودروهای سرقتی است. یکی می‌گوید: «اینها اصل اروپاست.» دیگری می‌گوید: «چینی است، اما از نوع مرغوب آن.» نداشتن گارانتی از دیگر مشکلات این قطعات است.

سرانجام یک نمایندگی در گوشه‌ای از شهر، به شرط اصل‌بودن، کامپیوتر را ۲۰درصد ارزان‌تر از قیمت ایساکو می‌فروشد به‌شرط آنکه خود نمایندگی قطعه را نصب کند. مدیر نمایندگی دلیل این کار را جذب مشتری عنوان می‌کند و می‌گوید: «ایساکو کامپیوتر را مجزا به مشتری می‌دهد؛ در حالی که ما قطعه را تحویل مشتری نمی‌دهیم بلکه خودمان آن را روی خودرو نصب می‌کنیم. در حقیقت، سود قیمت قطعه با اجرت نصب جبران می‌شود.» این نمایندگی، قیمت قطعه کامپیوتر را حدود یک‌میلیون‌و۹۰۰هزارتومان حساب می‌کند و در نهایت، با هزینه‌های مربوط به نصب کامپیوتر و محافظ و رفت‌وآمد نصاب، کل هزینه‌ها دومیلیون‌و۴۰۰هزارتومان می‌شود و البته باید هزینه‌های حمل جرثقیل را هم به آن افزود.

مراجعه به شرکت‌های بیمه برای گرفتن خسارت، دردسر دیگری است؛ یکی از شرکت‌های کارگزاری بیمه می‌گوید: «طی یک‌سال اخیر، به ما دستور داده شده با توجه به سرقت زیاد کامپیوتر خودروهای پژو۲۰۶ سرقت کامپیوتر و ایربگ را از تعهدات بیمه بدنه خارج کنیم.» البته این شرکت تایید می‌کند هنگام بیمه‌کردن خودرو، این نکته را به مشتریان یادآوری نمی‌کنند: «اگر بپرسد به او می‌گوییم کامپیوتر و ایربگ شامل بیمه بدنه نمی‌شود.» این کارگزار بیمه با اشاره به اینکه بیمه تنها سرقت ضبط، باند، رینگ، لاستیک و سرقت کلی ماشین را آن هم تا سقف خاصی متعهد می‌شود، از شکایت فراوان مشتریانی خبر می‌دهد که به خیال پوشش بیمه‌ای قطعات فابریک خودرو، با این شرکت قرارداد می‌بندند.

اما از آن‌سو، یکی از ماموران اداره آگاهی در این زمینه می‌گوید: «ضبط، باند، رینگ و لاستیک جزو وسایل جانبی خودرو تلقی می‌شود و شرکت‌های بیمه اجازه ندارند تحت پوشش بیمه بدنه، تنها وسایل جانبی- و نه سرقت قطعات فابریک- را پوشش دهند.»

یکی از مراجعان به شرکت بیمه‌ای می‌گوید: «۲۰روز پیش بیمه بدنه خودروام را در این شرکت تمدید کردم و طی این مدت، متوجه شدم بیمه‌نامه جدید تنها شامل سرقت رینگ و لاستیک، ضبط و باند می‌شود و حالا که پس از ۲۰روز می‌خواهم بیمه‌نامه‌ام را ابطال کنم، می‌گویند ۴۰درصد از رقم بیمه را کسر می‌کنند؛ در حالی که طی تحقیقی که از بیمه‌مرکزی کردام، طبق قانون باید تنها ۳۰درصد رقم را بپردازم.»

علی رحمتی ۶۰ساله هم می‌گوید: «خودرو خود را نزد شرکت بیمه دیگری بیمه کردم که ادعا می‌کرد سرقت در جای قطعات و سرقت کلی را تا سقف ۹۰درصد پوشش می‌دهد. چندی بعد خودرو پژوی صفری خریدم که سارقان کل ماشین را دزدیدند و بعد از پیداشدن ماشین، از ۱۰میلیون‌تومانی که به‌دلیل خسارت‌دیدن ماشین هزینه کردم، بیمه تنها یک‌میلیون‌و۸۰۰هزارتومان آن را پرداخت کرد.»

در نمایندگی یکی دیگر از شرکت‌های بیمه که یک شرکت خصوصی است، ظاهرا اوضاع بهتر است. سقف تعهدات تا ۸۰درصد است و نه‌تنها شامل سرقت قطعات شامل کامپیوتر، ایربگ و تمامی قطعات فابریک می‌شود که هزینه‌های مربوط به جرثقیل حمل خودرو را نیز پوشش می‌دهد. اما کارمندان از آمار بالای سرقت قطعات خودرو از جمله کامپیوتر پژو۲۰۶ گله دارند. به گفته یکی از کارکنان این شرکت بیمه، تنها در این شعبه، روزانه هزینه حدود هشت‌کامپیوتر پژو ۲۰۶ به مشتریان پرداخت می‌شود.

خانم فراهانی یک خودرو مزدا۳ دارد که تا به حال دوبار سرقت و پس از چندی در بیابان‌های اطراف تهران پیدا شده است. آقای سالاری ۵۷ساله نیز یک خودروپژو پرشیا دارد که به‌تازگی آن را خریده است. او می‌گوید: «چندی پیش، این خودرو را در یکی از خیابان‌های اصلی تهران جلو آتش‌نشانی که دارای دوربین‌های مداربسته نیز هست، پارک کردم که سارقان در روز روشن کل خودرو را سرقت کردند و پس از چندی ماشین به شکل اوراق پیدا شد.» به‌گفته یک مامور نیروی انتظامی، بیشتر سرقت‌های کلی خودروها برای انجام اعمال مجرمانه از قبیل سرقت و حمل موادمخدر است. خودرو معمولا کمتر از یک‌ماه پیدا می‌شود و با توجه به اینکه سارقان پس از اتمام کارشان آن را در نقطه دورافتاده‌ای رها می‌کنند تا زمان کشف و شناسایی، خودرو حدودا دوهفته‌ای در اختیار سارقان است.

کارشناسان یکی از دلایل افزایش سرقت کامپیوتر خودروهای پژو۲۰۶ را کوتاهی خودروسازان در طراحی خودرو در رعایت استانداردهای ایمنی عنوان می‌کنند. به اعتقاد آنها، خودروسازان به جای اینکه سیم در موتور را از زیر چراغ رد کنند و تمهیداتی بیندیشند تا در موتور به سهولت از بیرون باز نشود، آن سیم را از مسیر دیگری عبور می‌دهند. اما در نهایت، باید با همین خودروهای موجود در کشور، زندگی را گذراند؛ به غیر از پارک‌کردن خودرو در مکان‌های امن مانند پارکینگ، بیمه بدنه خودرو آن هم نزد شرکت‌های بیمه‌ای که سقف تعهداتشان به طور دقیقی مشخص باشد، از راهکارهایی است که مردم برای به حداقل رساندن میزان خسارت به کار می‌برند. قراردادن یک محافظ به همراه یک قفل روی کامپیوتر خودرو هم ضریب ایمنی آن را افزایش می‌دهد.

۷۰ هزارتومان

جرثقیل‌های امدادخودرو هم بسته به نزدیک‌بودن یا دوربودن مسیر، تعرفه‌ای بین ۵۰تا ۷۰هزارتومان دارند

۴۰ درصد

«حالا که پس از ۲۰روز می‌خواهم بیمه‌نامه‌ام را ابطال کنم، می‌گویند ۴۰درصد از رقم بیمه را کسر می‌کنند؛ در حالی که طی تحقیقی که از بیمه‌مرکزی کرده‌ام، طبق قانون باید تنها ۳۰درصد رقم را بپردازم»

کارشناسان یکی از دلایل افزایش سرقت کامپیوتر خودروهای پژو۲۰۶ را کوتاهی خودروسازان در طراحی خودرو با رعایت استانداردهای ایمنی عنوان می‌کنند. به اعتقاد آنها، خودروسازان به جای اینکه سیم در موتور را از زیر چراغ رد کنند و تمهیداتی بیندیشند تا در موتور به سهولت از بیرون باز نشود، آن سیم را از مسیر دیگری عبور می‌دهند. اما در نهایت، باید با همین خودروهای موجود در کشور، زندگی را گذراند.

۱۰ میلیون‌تومانی

چندی بعد خودرو پژوی صفری خریدم که سارقان کل ماشین را دزدیدند و بعد از پیداشدن ماشین، از ۱۰میلیون‌تومانی که به‌دلیل خسارت‌دیدن ماشین هزینه کردم، بیمه تنها یک‌میلیون‌و۸۰۰هزارتومان آن را پرداخت کرد

۱۵ نمایندگی

از حدود ۱۵نمایندگی ایران‌خودرو، هیچ‌یک کامپیوتر موردنظر را ندارند. به گفته مسوول یکی از این نمایندگی‌ها، طی هفته گذشته صدکامپیوتر پژو۲۰۶ تنها در این نمایندگی به فروش رفته و حالا، منتظر رسیدن اجناس جدید هستند

گزارشگر «شرق» در همه جای ایران باشید

سوژه‌ها و گزارش‌های خود را برای ما به ایمیل sharghline@sharghdaily.ir بفرستید یا به شماره ۳۰۰۰۴۶۹۹ پیامک بزنید یا با ۸۸۶۴۰۲۶۰ تماس بگیرید.
«شرق» با کمک شما خواندنی‌تر می‌شود.

گزارش دو

تخفیف‌گرفتن به یکی از عادت‌های ایرانیان تبدیل شده است

افزایش قدرت خرید با چانه‌زنی

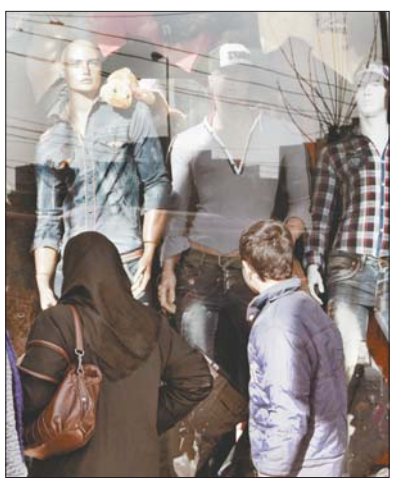
سعیده آقاخانی

همه‌جا کسانی هستند که با وجود آمارهای نگران‌کننده از کاهش قدرت خرید مردم و تورم، به گرانی و قیمت‌های غیرواقعی اعتقاد چندانی ندارند. آنها برای هر جنسی، هرچقدر که بخواهند می‌پردازند و توانسته‌اند اندکی از بار سنگین افزایش قیمت‌ها و کاهش قدرت خرید در زندگی خود بکاهند. اینها همان‌هایی هستند که خوب تخفیف می‌گیرند و شیوه‌های چانه‌زنی را به‌خوبی می‌دانند.

طبق گزارش وزارت امور اقتصادی و دارایی، قدرت اقتصادی خانواده‌ها طی دوره نخست اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها ۲۵درصد کاهش داشته و عضو هیات‌رییسه اتاق بازرگانی ایران نیز در ابتدای سال‌جاری از کاهش ۷۰درصدی قدرت خرید مردم ایران خبر داده است. با اینکه دولت از تورم ۲۴درصدی در آغاز تابستان۹۲ خبر داده، اما به گفته محمدباقر نوبخت، معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور، کاهش نرخ تورم به معنای کاهش قیمت‌ها نیست بلکه سرعت افزایش قیمت در حال کم‌شدن است.

بر اساس اعلام بانک‌مرکزی، در چهارماه اول سال‌جاری شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی نسبت به دوره مشابه سال قبل معادل ۱۵/۸درصد افزایش داشته و مردم ایران اکنون طبق اخبارهایی که کم‌وبیش می‌شنویم، کمتر از قبل خرید می‌کنند و پوشاک، کفش، ابزارهای نوین تکنولوژی و حتی اثاث‌خانه را با احتیاط بیشتری می‌خرند تا سهم بیشتری از درآمدشان را به سایر اقلام مصرفی مورد نیاز خود اختصاص دهند.

با این حال، این نوع خریدها خصوصا در اواخر هرفصل در مورد اغلب خانواده‌های ایرانی گریزناپذیر است و خانواده‌ها مجبورند برای فصل سرما و آغاز سال تحصیلی فرزندانشان، برای خرید پوشاک و کفش و برخی لوازم خانگی پول بپردازند.



اما نیمه فصل خرید که سپری می‌شود، دست تعداد زیادی از خریداران به دلیل افزایش بهای کالاها در پوست گردو می‌ماند و نقدینگی آنها تمام می‌شود یا اینکه هزینه خرید برخی کالاها آنقدر بالاست که پول دیگری برای خرید بیشتر باقی نمی‌ماند. در این میان، افرادی هم هستند که سعی می‌کنند با تقویت هنر مذاکره، بهای کمتری برای کالاهای موردنیاز خود بپردازند و البته در این زمینه موفق می‌شوند.

جعفر ۵۰ساله که موفق شده کت‌وشلوار ۸۰۰هزارتومانی را به قیمت ۳۵۰هزارتومان بخرد، می‌گوید: «از چانه‌زنی خجالت نمی‌کشم، زیرا می‌دانم با تخفیف‌گرفتن می‌توانم قیمت‌های غیرمنصفانه را بشکنم و به قیمت واقعی خرید کنم.» او در مورد فنون چانه‌زنی خود توضیح می‌دهد: «در ابتدا قیمت کالا را می‌بینم، بعد با خودم فکر می‌کنم چقدر می‌توانم برای آن کالا بپردازم، سپس مغازه و کالای موردنظر را بررسی می‌کنم و تخمین می‌زنم آیا این فروشنده تخفیف می‌دهد یا نه. در نهایت با فروشنده وارد چانه‌زنی می‌شوم و قیمتی را مطرح می‌کنم که بسیار کمتر از قیمت پیشنهادی فروشنده و قیمت نهایی است که برای خرید در نظر گرفته‌ام، بعد فروشنده را به حرف می‌کشم و خسته می‌کنم تا به هدفم برسم.»

به گفته او، کارکنان تعدادی از فروشگاه‌ها، تابلوی قیمت مقطوع را نصب کرده‌اند اما بسیاری از این تابلوها صوری است و باید دید فروشنده در این امر چقدر قاطع است. حتی اگر فروشنده کمی از قیمت کالا پایین آمد، نباید هیجان‌زده شد و حرف او را قبول کرد زیرا چانه‌زنی باید تا آن جایی ادامه پیدا کند که مطمئن شوید دیگر نمی‌توان پیش رفت. وی یادآوری می‌کند: نباید موقع شکست در چانه‌زنی حالت خشم یا سرخوردگی داشت و عذرخواهی کرد، زیرا در این مواقع این فروشنده است که در فروش کالایش شکست خورده و باید متاسف باشد و شما هم نخواسته‌اید پول بیشتری که به نظرتان درست نبوده است را بپردازید که این خیلی هم خوب است.

جعفر تاکید می‌کند: «قبل از ترک مغازه باید مطمئن شوید که فروشنده متوجه شده است فرصت دارد از دست می‌رود و احتمال این را بدهید که مغازه را در صورت نپذیرفتن قیمت پیشنهادی‌تان از سوی فروشنده ترک کنید حتی اگر واقعا آن کالا را بخواهید نباید این را در رفتارتان نشان دهید.»

در مقابل، سیاست چماق و هویج راهکار فروشندگان در مقابل مشتریانی است که خواهان تخفیف بیشتری هستند؛ یعنی از طرفی معایب و پیامدهای منفی خرید کالای بی‌کیفیت و ارزان را گوشزد می‌کنند و از طرفی، ویژگی کالا را به رخ مشتری می‌کشند تا مشتری قانع می‌شود که کالای موردنظر ارزش قیمت بالاتری دارد.

آقای زمانی، فروشنده لباس مردانه، با گلایه از افزایش تخفیف‌بگیران هنگام خرید، روزهایی را به‌خاطر می‌آورد که مشتریان علاوه بر قیمت پیشنهادی فروشنده، انعامی هم به کارگران فروشگاه‌ها پرداخت می‌کردند. او می‌گوید: «برخی تازه‌دامادها برای خرید عروسی خواهان تخفیف‌های بسیار بالایی هستند در حالی که این رویه در دهه‌های گذشته وجود نداشت که این موضوع به کاهش قدرت اقتصادی خانواده‌ها و کشور برمی‌گردد.»

او با این حال، تصریح می‌کند قیمت‌های اجناس مغازه‌اش منصفانه است و نمی‌تواند بیش از سود تعیین‌شده تخفیف دهد، در عین حال به یکسان‌نبودن قیمت‌ها در نقاط مختلف شهر و فروشگاه‌های مختلف اذعان می‌کند. این فروشنده، کاهش نظارت اصناف بر قیمت‌ها را از دلایل این موضوع می‌داند که سبب بی‌اعتمادی مشتریان نسبت به قیمت‌ها شده است. ضریب سود فروش کالاها با وجود متغیربودن به نسبت نوع کالا، به‌طور متوسط حداقل دو و حداکثر ۲۰درصد است که در حدود ۹۰قلم کالا تفاوت می‌کند اما در مواردی دیده می‌شود فروشندگان به این میزان سود تعیین‌شده بسنده نمی‌کنند و بسته به اینکه فروشگاهشان در چه منطقه‌ای از شهر قرار گرفته باشد یا مشتری چقدر از کالا خوشش بیاید، به قیمت‌ها می‌افزایند. محمد، واسطه فروش عطریات و ادکلن، به‌خاطر می‌آورد روزی بسته‌ای از عطریات را برای فروش به مغازه‌ای معرفی کرد و او چنددقیقه بعد، یکی از عطرها را که ارزشی بالغ بر هشت‌هزارتومان داشت به بهانه اینکه عطر تازه از فرانسه رسیده است، به مبلغ ۳۰۰هزارتومان فروخت.

او می‌گوید: «زمانی که دلیل این کار را پرسیدم، فروشنده گفت من سود تمام بسته را یکجا از اولین مشتری می‌گیرم که اگر بقیه عطرها نفروخت، نگران سودم نباشم.»

محمد، نظارت‌نداشتن اصناف بر قیمت‌ها را از دلایل اینگونه تخلفات می‌داند اما رییس اتاق اصناف ایران، واسطه‌ها را یکی از دلایل افزایش بی‌رویه قیمت‌ها ذکر می‌کند و می‌گوید: «اگر واسطه‌ها حذف شوند، فاصله قیمتی کاهش می‌یابد.» علی فاضلی با بیان اینکه بیش از هشت‌هزاروصد اتحادیه صنفی در کشور وجود دارد، به مهر می‌گوید: «بازرسی و نظارت بازار به شیوه فعلی، جواب نمی‌دهد و باید کار را به اتحادیه‌های صنفی سپرد.» او موافق بازار آزاد است که کنترل آن را نهادهای مردمی برعهده بگیرند.

در بازار آزاد، قیمت یک کالا یا خدمت، از طریق عرضه و تقاضا تعیین می‌شود اما از آن‌سو، حسین راغفر، استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا، معتقد است اقتصاد آزاد در کشور ما به‌نفع بازار اجتماعی نیست و برای تحقق این بازار، اصلاحات نهادی ضروری است. در کش‌وقوس اختلاف عقیده‌های مسوولان، کارشناسان و اصناف، به‌نظر می‌رسد این مردم هستند که باید تا بهبود شرایط بازار، راه گریزی برای دورشدن از وضعیت کنونی اقتصاد و تامین نیازهای خود یا پرداخت هزینه‌های کمتر بیابند و عده‌ای چانه‌زنی با فروشندگان را انتخاب می‌کنند تا به قیمت دلخواه کالای خود نزدیک شوند.

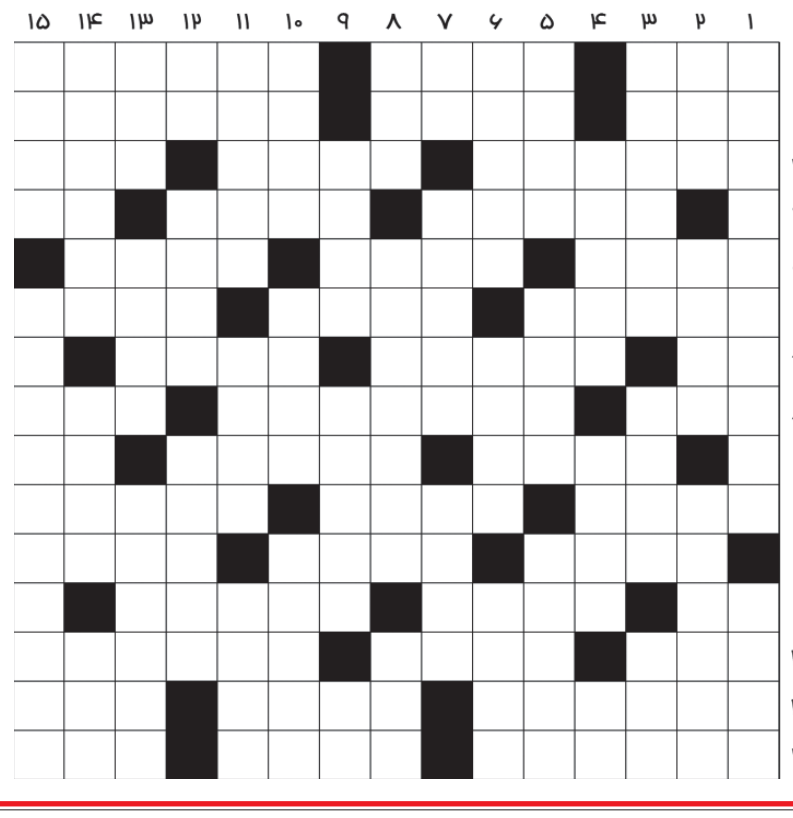
جدول ۲۰۸۸ ■ طراح: بیژن گورانی

افقی:

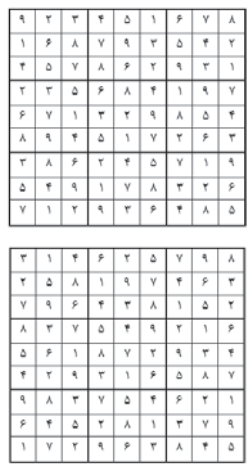
۱- شهری در استان فارس- ماری بسیار سمی- وسیله‌ای برای سنجش ارتفاع صوت ۲- گلی سفید و خوشبو- شیوه تلفظ- ورم غده‌های بزاقی بناگوش ۳- کارکرده و کهنه- طناز- جداگانه تلفظ‌کردن ۴- القای امری از سوی خداوند به دل- سوره هشتادوهفتم- درخت زبان گنجشک ۵- تکنولوژی به‌کارگیری خواص جدیدی از مواد در ابعاد کمتر از میکرومتر- زندگانی- قانون مغول ۶- سرخ رگ- زندانیان – کوچک‌ترین کشور شمال آفریقا ۷- ضمیر دوم شخص مفرد- نام سه‌تن از پادشاهان اسکاتلند بود- حواله ۸- لقب خواجه سرایان- سرقت خیابانی- روز وصل دوستداران... باد ۹- پوسیده- لغزنده- ریشه ۱۰- غمگین- دریاچه‌ای در سوئیس- با شدت و فوریت ۱۱- انسان- همسخن- موسیقی نظامی ۱۲ – ماهی کنسروی- مفید و موثر- عامل سازگاری یا ناسازگاری خونی ۱۳- بخش غیرمادی وجود انسان- ذخیره- هلیکوپتر ۱۴- خوش آوازه- طی طریق عرفانی- غزال ۱۵- ضیافت- پرنده مقلد- کلمه هشدار.

عمودی:

۱- عهدنامه‌ای بین فتحعلی شاه قاجار و ناپلئون- زمزمه‌کردن ۲- از الفبای یونانی- بادگلو- ماه اول میلادی ۳- سماوی- جنگ و جدال- دستور قاضی ۴- دیار ربیسعلی- مترسک- رمق‌آخر ۵ – گذاشتن و برداشتنش جرم است- پست و فرومایه- دوستان ۶- نام دیگر سیاره مریخ- عاشق- حماسی ۷- ردیف- از شبکه‌های رادیویی سراسری کشورمان- حیله‌گر ۸- سربه‌راه – تیم فوتبال پرطرفدار پایتخت- میان ۹- زیر پیچ‌ومهره- ثروتمندان- نوعی حلوا ۱۰- آفریننده- پخته‌شده در آب- دارای ارتباط ۱۱- شک و تردید- پایتخت عربستان سعودی- ورزش یخ و چمن ۱۲- مخفف اگر- انجمن بین‌المللی هواپیمایی جهان- طبیعی و معمولی ۱۳- مخفف سیاه- اشتباه لفظی یا رفتاری- کلوپ ۱۴- دوران کودکی را پشت‌سر گذاشته- دم بریده- آزاد ۱۵- بچه در شکم مادر- نویسنده آمریکایی قرن بیستم اثر «عملیات روز رستاخیز».



حل سودوکو سخت



حل سودوکو ۱۰۸۴



سودوکو سخت ۱۰۸۵

قانون‌های حل جدول سودوکو:

۱- در هر سطر و ستون باید اعداد یک تا ۹ نوشته شود. بدیهی است که هیچ عددی نباید تکرار شود.

۲- در هر مربع ۳×۳ اعداد یک تا ۹ باید نوشته شود و در نتیجه هیچ عددی نباید تکرار شود.

	۷		۶	۳				
		۴	۹			۱	۸	
۸						۹		
			۴	۲		۶		
۷	۶		۱	۵				
۳		۹	۸					
		۷	۲	۸				۵
	۸	۵						۹
	۱	۳						۲

سودوکو ۱۰۸۵

سودوکو

سودوکو Sudoku یک واژه ترکیبی ژاپنی به معنای عددهای بی‌تکرار است و امروزه به جدولی از اعداد گفته می‌شود که به عنوان یک سرگرمی رایج در نشریات کشورهای مختلف به چاپ می‌رسد.

۴	۸	۲						۵
۹	۵		۸	۱				
	۱			۹				
	۹	۳				۲		
۲				۸		۶		۳
۶	۷							۴
	۶	۵		۴			۳	
	۳	۴	۹	۷				
	۲					۸		

جدول ۲۰۸۷