گزارش یک

بناهای ۷۰ ساله قیمت زرناب دارند

سرقفلی در بازار؛ تا متری ۴۰۰میلیون‌تومان

نازیلا مهدیانی

هر متـرش به ۴۰۰میلیون‌تومان هم می‌رسـد. خریدار صاحب ملک نیسـت اما ارزشش از ملک هم بیشتر است. در شهر پر است از آگهی‌های ریز و درشـت فروش و اجاره سـرقفلی و صدها آگهی «این ملک با سرقفلی به فروش می‌رسد» را بر در و دیوار ساختمان‌ها و مغازه‌ها می‌توان دید. خریدوفروش سـرقفلی‌ها مانند خانه و ملک نیسـت و تا کسـی بازاری یا آشـنا به فوت و فن بازار نباشد، از این آگهی‌ها و معاملات سرقفلی‌ها و قاعده و قانونش سر در نمی‌آورد.

سرقفلی حقی است معنوی که تاجر برای تقدم در اجاره محل و ادامه تجارت در محل کار خود دارد و جزو اموال منقول است. تعریف سـاده و شسته‌ورفته سرقفلی، مجوز کار در یک مکان تجاری است که متقاضی می‌تواند سرقفلی یک مکان تجاری را از مالک آن بخرد یا اجاره کند و فرقی نمی‌کند که در آن مکان تجاری یا همان مغازه، سرقفلی طلا و جواهر داشته باشد یا سرقفلی پوشاک. سرقفلی یعنی اینکه مالک مغازه بدون واگذاری ملک و زمین خود، حق کسب‌وکار در ملک را به مدت نامحدود با اجاره ماهانه با شرایط خاص، به فردی واگذار می‌کند و بر اساس این قرارداد، مالک سرقفلی بدون مالکیت در زمین مغازه، حق استفاده از مغازه و کسب‌وکار در آنجا را دارد.

اتحادیه هر صنفی، از طلا و جواهر تا مشاور املاکی‌ها و پوشاک و دفاتر خدمات مسـافرتی، مجوز کسب‌وکار در یک ملک تجاری یا همان سرقفلی را برای متقاضیان پس از احراز شرایط موردنظر صادر می‌کنـد و متقاضیان برای گرفتن سـرقفلی، باید به اتحادیه صنف خودشان مراجعه کنند. البته مشاغلی چون سوپرمارکت‌ها و مطب پزشکان سرقفلی ندارند و در معاملات هم با عنوان سرقفلی معامله نمی‌شوند.

داسـتان سرقفلی به سال‌های بسـیار دور برمی‌گردد؛ در قدیم، وقتی شخصی ملکی را از مالک آن برای کار اجاره می‌کرد، مبلغی را جدای از اجاره به مالک بابت بازکردن قفل می‌پرداخت که از آن زمان تاکنون، عنوان سرقفلی را به این معاملات اختصاص داده‌اند.

در قانون روابط موجر و مسـتاجر، به سـرقفلی و معاملات آن اشاره شـده اسـت. البته در قانون روابط موجر و مستاجر از سال ۱۳۲۲ تا سال ۱۳۵۶، نامی از سرقفلی به معنای خودش برده نشده اسـت اما در جدیدترین و به‌روزترین قانون روابط موجر و مستاجر که مربوط به سـال ۱۳۷۶ اسـت، فصل دوم این قانون به موضوع سرقفلی پرداخته است.

یکی از مشاوران املاک محله یوسف‌آباد تهران می‌گوید: «سرقفلی را هم می‌توان خرید و هم می‌توان اجاره کرد که هرکدام قرارداد جدا از هم دارد.» او می‌گوید که خریدار سرقفلی صاحب ملک نیست اما ارزش سـرقفلی بیشتر از ملک اسـت و می‌افزاید: «خریدار سرقفلی مغازه، در حقیقت اجازه کسـب‌وکار در آن فضا را خریده اسـت که ارزش بیشـتری از خود زمین دارد و هر متر سرقفلی، گران‌تر از هر متر ملک است.»

در حالـی که در بـازار امروز، مظنه سـرقفلی‌ها قاعده و قانونی ندارد و موقعیت تجاری قیمت را مشخص می‌کند، گویا در گذشته، بازاری‌های قدیم، فرمولی برای محاسـبه اجاره و فروش سـرقفلی داشتند. مصطفی قلی‌خسـروی، رییس اتحادیه کشوری مشاوران املاک می‌گوید: «۵۰۶۰سال پیش، برای تعیین قیمت سرقفلی‌ها یک فرمولی وجود داشـت. ۱۲ در ۲۰ در ۱۲ فرمول رایج در تعیین قیمت سرقفلی‌ها بود که ۱۲ همان عدد پی فرمول بود که به تعداد ماه‌های یک‌سال است.»

خسـروی ادامه می‌دهد: «پس از انقـلاب، قرار بر این بود که هر سه‌سـال یک‌بار با توافق طرفین چیزی حـدود هفت‌تا۱۰درصد بر قیمت سرقفلی‌ها اضافه شود، اگر هم که مالک بر سر قیمت توافق نداشت اما از مهلت مستاجر باقی مانده بود، مستاجر مبلغ را در آن دفتر اسناد رسمی که قرارداد منعقد شده بود، به صندوق دولت واریز می‌کرد که این مبلغ در صندوق به امانات گذاشته می‌شد تا در پایان تاریـخ قرارداد، مالک بتواند این مبلغ را دریافت کند و از طرفی هم، مستاجر تمام حقوق مالک را در موعد مقرر پرداخت می‌کرد.»

قلی‌خسـروی با بیان اینکه دیگر زمان افزایش مبلغ هر سه‌سال یک‌بار گذشت و تمام شد، می‌گوید: «در حال حاضر، قیمت‌ها در ثانیه بالا و پایین می‌شوند و همه نگاه‌ها به قیمت دلار است و دیگر قاعده و قانون افزایش قیمت سرقفلی هر سه‌سال یک‌بار تمام شد.»

بر اساس به‌روزترین قانون روابط موجر و مستاجر، هم امکان خرید سـرقفلی هم اجاره آن وجود دارد. به گفته یکی از مشاوران املاک، «وقتی کسی سرقفلی را بدون مالکیت می‌خرد، علاوه بر اینکه قیمت کل را می‌پردازد، ماهانه مبلغی بین ۲۰ تا ۳۰هزار تومان را هم به مالک پرداخت می‌کند که البته تمام اینها توافقی بین مالک و مستاجر است و می‌تواند قیمت بالا و پایین یا اصلا حذف شود اما در اجاره سرقفلی، محدوده زمانی مشخص می‌شـود که اجاره ماهانه آن هم بر اساس موقعیت مغازه نرخ‌گذاری می‌شود.»

در قانون روابط موجر و مسـتاجر تنظیم‌شده در سال ۷۶، آمده است که مسـتاجر می‌تواند در طول مدت اجاره برای واگذاری حق خود مبلغی را از موجر یا مستاجر دیگر به‌عنوان سرقفلی دریافت کند مگر آنکه در ضمن عقد، اجاره حق انتقال به غیراز او سلب شده باشد. چنانچه مالک سـرقفلی نگرفته باشد و مستاجر با دریافت سرقفلی ملک را به دیگری واگذار کند، پس از پایان مدت اجاره مستاجر اخیر حق مطالبه سرقفلی از مالک را ندارد.

قلی‌خسـروی، رییس اتحادیه کشوری مشـاوران املاک، درباره حقوق مسـتاجر و موجر در معاملات سـرقفلی می‌گویـد: «قانون سرقفلی تنها در سه یا چهار کشـور وجود دارد و در اغلب کشورها تعریف نشده اسـت. بنابراین قانون جهانی برای آن وجود ندارد که به آن اسـتناد کنیم اما بر اساس قوانین کشورمان، در شرایطی که مالک سرقفلی مغازه خود را به فروش رسانده و واگذار کرده و قصد تخریب سـاختمان را دارد، طبق قانون باید رضایت مستاجر خود را جلـب کند.» او ادامه می‌دهد: «البته مالک می‌تواند با قیمت توافقی سرقفلی را از مستاجر پس بگیرد یا سرقفلی مغازه دیگری را با همان شرایط تجاری برایش فراهم کند یا اینکه بدون آنکه به مغازه آسیبی برسد و دستی در ترکیب مغازه برده باشد، ملک و ساختمان خود را بازسازی و نوسازی کند که این روزها در چهره شهر این موارد بسیار دیده می‌شـود. در شرایطی هم که مالک قصد فروش تمام ملک را دارد، هیچ تغییری در سرقفلی واگذارشده به وجود نمی‌آید و به قوت خودش اما با مالک جدید باقی می‌ماند.»

رییس اتحادیه کشوری مشاوران املاک می‌گوید: «اگر به هردلیلی اختلاف بین مستاجر و مالک بر سر قیمت یا واگذاری در معاملات سـرقفلی حل نشـد، برای رفع اختلاف و ایجاد توافق بین طرفین کارشناسانی از سوی دادگستری تعیین و برای بررسی به محل اعزام می‌شوند که هر کدام از طرفین تا دوبار حق اعتراض به نظر کارشناس را دارند اما نظر کارشناس سوم قطعی است و مالک و مستاجر حق اعتراض به نظر کارشناس سوم را ندارند.»

سـرقفلی گران‌تر از خود ملک اسـت و البتـه باارزش‌تر. قیمت سرقفلی‌ها به موقعیت تجاری مغازه بستگی دارد و هر جا که موقعیت تجاری بهتری داشته باشد، قیمت سرقفلی‌اش گران‌تر هم می‌شود. البته موقعیت شهری مغازه هم در نرخ‌گذاری سرقفلی تاثیر بسزایی دارد. قلی‌خسروی با اشاره به گران‌ترین سرقفلی‌های تهران، می‌گوید: «از آنجایی که موقعیت مغازه و سرقفلی آن مهم‌ترین سرمایه متقاضی سـرقفلی و مالک آن اسـت، این روزها قیمت‌هـا افزایش چندبرابر داشـته‌اند و قطعا قیمت سرقفلی مغازه‌ای در شریعتی یا ولیعصر، با سرقفلی مغازه‌ای در شوش فرق دارد اما راسته‌های بازار، گران‌ترین سـرقفلی‌ها را دارند و بسـته به اینکه در چهار سوق بزرگ باشند یا کوچک، از متری ۱۵۰میلیون شـروع می‌شـوند و به متری ۳۰۰، ۴۰۰میلیون هم می‌رسند.»

قانون دیگری که گاه با سرقفلی در قراردادها اشتباه گرفته می‌شود، حق کسب و پیشه و تجارت است. حق کسب و تجارت حقی است که به‌طور تدریجی و به مرور زمان برای مستاجر محل کسب و پیشه و تجارت به وجود می‌آید. در نتیجه، بعد از اینکه مستاجر کار و فعالیت کرد و مشتری و اعتبار به دست آورد، حقی برای او به وجود می‌آید که به آن، حق کسب و پیشه و تجارت می‌گویند که کاملا متفاوت از سـرقفلی است. تا پیش از قانون روابط بین موجر و مستاجر سال ۷۶، سرقفلی به معنای حق کسب و پیشه و تجارت بود که در قانون جدید، بین این دو عنوان تفکیکی قایل شـدند و هر کدام به‌صورت جداگانه تعریف شدند.

۱۵۰ میلیون تومان

راسته‌های بازار، گران‌ترین سرقفلی‌ها را دارند و بسته به اینکه در چهار سوق بزرگ باشند یا کوچک، از متری ۱۵۰میلیون شروع می‌شوند و به متری ۳۰۰، ۴۰۰میلیون هم می‌رسند

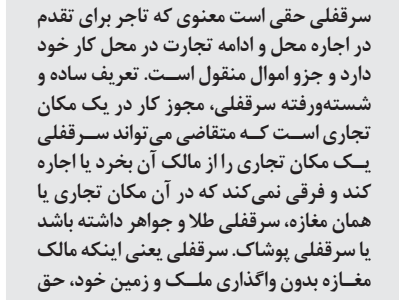
۳۰ هزار تومان

وقتی کسی سرقفلی را بدون مالکیت می‌خرد، علاوه بر اینکه قیمت کل را می‌پردازد، ماهانه مبلغی بین ۲۰ تا ۳۰هزارتومان را هم به مالک پرداخت می‌کند که البته تمام اینها توافقی بین مالک و مستاجر است

سرقفلی حقی است معنوی که تاجر برای تقدم در اجاره محل و ادامه تجارت در محل کار خود دارد و جزو اموال منقول است. تعریف ساده و شسته‌ورفته سرقفلی، مجوز کار در یک مکان تجاری است که متقاضی می‌تواند سرقفلی یک مکان تجاری را از مالک آن بخرد یا اجاره کند و فرقی نمی‌کند که در آن مکان تجاری یا همان مغازه، سرقفلی طلا و جواهر داشته باشد یا سرقفلی پوشاک. سرقفلی یعنی اینکه مالک مغـازه بدون واگذاری ملـک و زمین خود، حق کسب‌وکار در ملک را به مدت نامحدود با اجاره ماهانه با شرایط خاص، به فردی واگذار می‌کند و بر اسـاس این قرارداد، مالک سـرقفلی بدون مالکیت در زمین مغازه، حق اسـتفاده از مغازه و کسب‌وکار در آنجا را دارد.

۱۰ درصد

پس از انقلاب، قرار بر این بود که هر سه‌سال یک‌بار با توافق طرفین چیزی حدود هفت‌تاه ۱ درصد بر قیمت سرقفلی‌ها اضافه شود



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

آموزش ساز و آواز به افرادی که آرامش را جست‌وجو می‌کنند

موسیقی در بیمارستان «امید»

مهسا جزینی

ساعت شش عصر یک روز تعطیلی است. «بهرنگ» زودتر رسیده و وسط سالن کوچک طبقه بالای بیمارستان امید نشسته، آهنگ «خونه مادربزرگه» را با سه‌تار می‌زند و می‌خواند. بچه‌ها و مادر، پدرهایشان هم یکی‌یکـی از اتاق‌ها بیرون می‌آینـد و دور او حلقه می‌زنند، با او همراه می‌شوند و می‌خوانند. یکی از مادرها مریم را صدا می‌زند: «پاشو بیا، استاد آمده». حالا نوبت آهنگ «تولد تولد» است. بچه‌ها با این یکی بیشتر کیفور می‌شـوند. مینا که به یک دستش سرم وصل است با دست دیگر روی دست مادرش می‌زند. پدری دخترش را روی پایش نشانده. چشمهایش فروغ ندارد، حواسش جای دیگری است و اشک از گوشه چشمش روان. مینا شعر می‌خواند: «خوشحال و شاد و خندانم». «بهرنگ» می‌گوید حالا، هر کسی که حالش را دارد، دست بزند تا باهم همین آهنگ را بخوانیم. فاطمه هفت‌سال بیشتر ندارد؛ پشت‌سرهم سفارش می‌دهد. می‌گوید «ای ایران» را بزنید. مادر یکی از بچه‌ها با لبه روسری گوشه چشمش را پاک می‌کند. همگی خسته‌اند. بعضی‌ها هفته‌هاست همراه بچه‌ها ساکن بیمارستان «امید»اند.

چهار نفرند؛ دو دختر و دو پسـر. یکـی ارگ می‌زند. یکی تمبک، دیگری سنتور و یکی هم دف. این جمع قبلا با هم کنسرت هم داده‌اند. اگرچه دو نفر از جمعشان به فاصله یک‌ماه فوت شده‌اند اما اعتمادبه‌نفس بچه‌ها ستودنی است. مثلا آرزوی احسان این است که روزی استاد شود و مردم بفهمند که او هم می‌تواند. یکی از بچه‌ها هشت‌سال است که با بیماری می‌جنگد. الان حالش خوب است. بقیه هم کمابیش مدتی است درگیر شده‌اند اما می‌خواهند ثابت کنند که می‌توانند. بخشی از کلاس به گفت‌وشنود می‌گذرد. بچه‌ها پیشنهادهای مختلفی دارند؛ از نوشتن کتاب تا برگزاری کنسرت در بیمارستان. یکی از بچه‌ها پیشنهاد می‌دهد که درباره خودشـان بنویسند. از خاطراتشـان، سختی‌ها، مشکلات و قدرت‌هایشان، پیروزی‌هایشان و تلاششان برای مبارزه با بیماری. حسین که خودش دو ماهی در بیمارستان «امید» بستری بوده، می‌گوید: «من می‌خواهم بیایم بیمارستان برای بقیه بچه‌ها سنتور بزنم و بگویم که من هم زمانی همان‌جا بستری بودم اما تسلیم نشدم. می‌خواهم نشان دهم که آنها هم می‌توانند.»

بقیه هم، گفته‌های او را پی می‌گیرند و اصرار دارند که به مناسبت روز پرسـتار یا پزشـک، کنسـرتی در حضور بقیه بچه‌ها، پزشکان و پرستاران بیمارستان ترتیب دهند. استادشان هم تشویقشان می‌کند و می‌گوید که حتما درخواست‌شـان را مکتوب بنویسند و به مدیریت بیمارستان تحویل دهند، بعد هم یادشان نرود که حتما پیگیری کنند.

«اولین تجربه را روی پدرم داشتم. جانباز انقلاب و سال‌ها بیمار بود. این اواخر فراموشـی گرفته بود، قدرت تکلم نداشت و به تنها چیزهایی که واکنش نشـان می‌داد شعر و موسیقی بود. همین جرقه‌ای در ذهن من شد و فکر کردم موسیقی می‌تواند روی بقیه هم موثر باشد.» این را «بهرنگ کوفگر»، آهنگساز و نوازنده، می‌گوید که حالا چند سالی است کار و زندگی‌اش شده موسیقی‌درمانی: «می‌دیدم افرادی که درگیر بیماری، معلولیت یا زندان شده‌اند، به نوعی از جامعه کنار زده می‌شوند؛ به‌ویژه معلولیت ناشی از قطع نخاع. خیلی از آدم‌های سالم را به‌یک‌باره خانه‌نشین می‌کند. به این نتیجه رسیدم که همه این افراد نیاز به خودباوری دارند. باید بتوانند دوباره به زندگی بازگردند. به موسـیقی‌درمانی اعتقاد دارم. به‌آنها می‌گویم که با همه مشکلات جسمی و سختی، بیایید و موسیقی یاد بگیرید و بعد بروید بین مردم. آن‌وقت، می‌بینید که چقدر تشـویق می‌شوید و با علاقه‌مندی بیشتری کار می‌کنید.»

یک‌بار از جلو آسایشـگاه جانبازان جنگ اصفهان رد می‌شـده که به‌فکرش می‌رسـد برود داخل و به مدیریت آن‌جا، آموزش موسیقی به بیماران را پیشـنهاد بدهد: «اتفاقا دیدم که برخی از آنها دستی هم در موسیقی دارند اما سازهایشان زیر تخت‌هایشان داشت خاک می‌خورد. برای یک‌سـال‌ونیم، دو هفته یک‌بار می‌رفتم اما بعـد از مدتی، دیگر نگذاشـتند بروم. گروه بعدی، بیماران با آسـیب‌دیدگی نخاعی بودند که به آنها هم دوسـال آموزش دادم. بعد هم جامعه معلولان، بچه‌های بی‌سرپرست، روشندلان و مرکز بازپروری نوجوانان زیر ۱۸سال بودند.» حالا او از بین همه این گروه‌ها، جمع کوچکی دارد به نام گروه «پیام» که از سال ۸۶ تاکنون، توانسته‌اند با هم چند کنسرت اجرا کنند.

آموزش‌هـای «کوفگر» رایگان اسـت و بابت آن دسـتمزدی طلب نمی‌کند. همین برای خیلی‌ها جای سوال دارد. او تنها یک جواب دارد: «عشق. کار دنیا سخت است بدون عشق نمی‌شود کاری کرد. من کف بیمارستان‌ها به چیزهایی رسیدم که بعدا دیدم حافظ یا شمس یا عطار هم در اشعارشان به همان‌ها رسیده‌اند. موسیقی نوعی رهایی می‌آورد. من می‌بینم که بیماران چه انرژی‌ای از آن می‌گیرند. آنها می‌بینند کسی هست که دوستشان دارد و نه برای پول بلکه برای خودشان آمده است. می‌دانم که وقتی برای هیچ چیز نروم، همه چیز به دست می‌آورم. من اوایل سـعی می‌کردم درباره دلایل کارم به دیگران توضیح بدهم. بعد گفتم اگر کسی سوالی دارد، با من بیاید و خودش از نزدیک ببیند. بعد دیدم اصلا فایده ندارد هرچه من بیشـتر توضیح می‌دهم، کمتر کسی باور می‌کند. خیلی‌وقت‌ها تلاش کردم دوستانم که دستی در موسیقی دارند را تشـویق کنم که با من همراه شوند اما بعد دیدم هرچه بیشتر پافشاری می‌کنم، کمتر نتیجه می‌دهد. اصلا برعکس می‌شود و محکوم به تاییدطلبی و منیت می‌شوم. رهایش کردم. فهمیدم که این کار به یک کشش درونی در خود افراد نیاز دارد. دلم می‌خواست که اینها بیایند و مثل من لذت ببرند اما بعد در منطق‌الطیر عطار خواندم که این کارها دلی است.»

می‌گوید یاد گرفته که هر گروهی نیاز خاصی دارد؛ مثلا «آموزشی که به بچه‌های مبتلا به سـرطان می‌دهم با کودک مبتلا به اچ‌آی‌وی مثبت دارم یا مثلا نوجوانی که در کانون اصلاح و تربیت زندگی می‌کند فرق دارد». بهرنگ می‌گوید: «برای یک مبتلا به اچ‌آی‌وی، آهنگ غمناک نمی‌زنم؛ پرانرژی‌ترین آهنگ‌هایم را می‌زنم. اما مثلا در کانون اصلاح و تربیت آهنگ‌هایی می‌زنم که بچه‌ها را آرام کند. بچه‌های کانون بدون استثنا همه عاشق آهنگ گل پونه‌های «ایرج بسطامی» بودند. آهنگ‌های وطنی را هم خیلی دوسـت داشـتند. من دیدم بهترین آموزشـی که می‌توانم به آنها بدهم، آواز و همخوانی اسـت. بعد هم توانستم با هزار زحمت از کانون مجوز بگیرم تا اجازه دهند بچه‌ها به‌عنوان گروه همخوان در کنسرتی که در دانشگاه اصفهان برگزار کردیم، شرکت کنند. همین بچه‌ها که در ابتدا به هیچ عنوان نظم‌پذیر نبودند و من برای آموزششان بسیار مشکل داشتم، در انتها به حدی منظم شده بودند که برای خود مسوولان و بازرسانی که از قوه‌قضاییه آمده بودند، تعجب‌آور بود. آنها باور کرده بودند که من فقط برای خودشان آنجا بودم، نه هیچ چیز دیگر.» او خاطره جالبی هم از این کنسرت دارد: «از یک‌سو نمی‌خواستم کسی متوجه شود که بچه‌های زندان‌اند، از سویی مسوولان هم اجازه نمی‌دادند که ماشین زندان وارد دانشگاه شود قرار شد با ماشین شخصی بیایند و ماموران هم لباس شخصی تنشان کنند. دستبند هم به دستشان نباشد و بچه‌ها هم کت‌وشـلوار تنشان کرده بودند. اما در این میان، مسوولان زندان فکر یک‌چیز را نکرده بودند؛ وقتی بچه‌ها روی «سن» رفتند دیدیم که دمپایی پایشان است. این‌جا بود که همه متوجه شدند اما ما به روی خودمان نیاوردیم و حضار را وادار به تشویق کردیم. مسوولان دانشگاه را هم مجاب کرده بودم که برای بچه‌ها لوح تقدیر تهیه کنند که همان‌جا بهشان دادیم. یکی از همان بچه‌ها، یک روز بعد از اینکه آزاد شد، با من تماس گرفت و با پدربزرگش به دیدنم آمد. گفت دارم دانشـگاه رشته حقوق می‌خوانم. مطمئنم فرد موفقی می‌شود.»

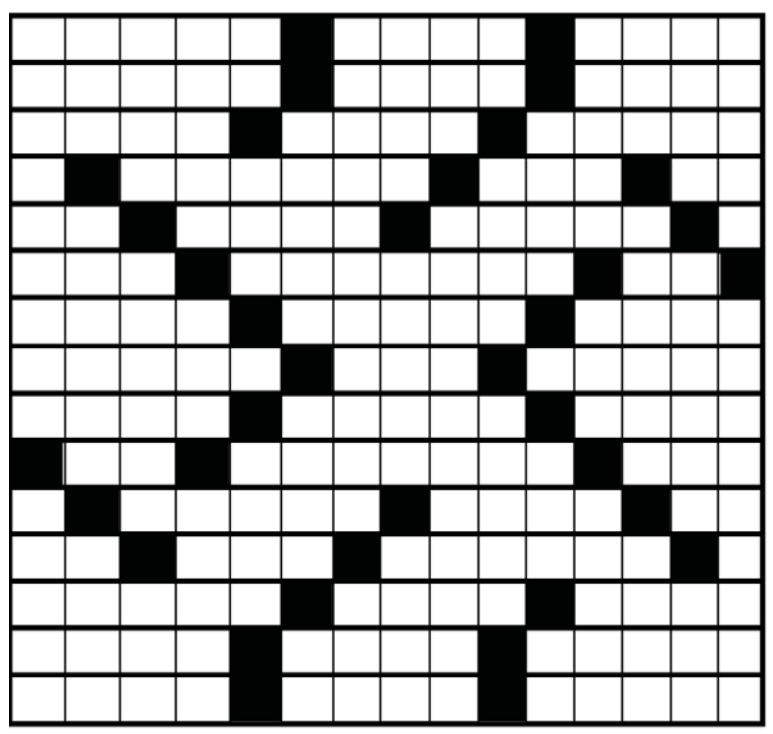
«آنچه به جایی نرسد فریاد است» کوفگر می‌گوید: «من کلی طرح و ایده داشتم که در نهایت می‌توانست یا می‌تواند به کارآفرینی برای خود این افراد منجر شود.» مشکلات اما یکی دو تا نیست: «الان بچه‌ها تشنه اجرا و کنسرت هستند. این همه سالن در شهر اصفهان خاک می‌خورد و متاسفم که چرا مسوولان ما متوجه نیستند کمک به آموزش آنها چه تاثیری در روحیه و درمانشـان داشـته باشد. من تنها یک نفرم و هیچ مکان مسـتقلی جز خانه خودم برای آموزش ندارم. توانم محدود است در حالی که تعداد بچه‌های علاقه‌مند زیاد است. من تنهایی از پس آن بر نمی‌آیم. خیلی دنبال این هستم که جشنواره هنردرمانی راه بیندازم تا همه در آن شـرکت کنند. یکی از برنامه‌هایم این است که در فصل تعطیلات، بچه‌ها را ببرم سفر. برویم در بیمارستان یک شهر دیگر و آنها برای بقیه بچه‌ها کنسرت برگزار کنند.»

کلاس آموزش بچه‌های مشتاق کنسرت، تقریبا به انتها رسیده است. بچه‌ها که به همراه مادرهایشان آمده‌اند، آماده رفتن می‌شوند. اما انگار چیزی یادشان آمده باشد، گرد هم حلقه می‌زنند و شروع می‌کنند به پچ‌پچ کردن. هر کسی نظری دارد. صحبت از خرید هدیه است. قبل از رفتن می‌پرسند استاد شما چه رنگی را دوست دارید؟

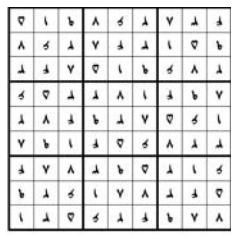
جدول ۱۹۳۷

افقی:
۱- زمزمـه به آواز خوش- پـروردگار- از مرکبات ۲- درخشان و تابان- ذلیل و بی‌ارزش- آفرین و احسنت ۳- شـجاع و دلیر- دختر مازنی- ماده‌مخدری که با جوشاندن سوخته تریاک به‌دسـت می‌آید ۴- واحد پـول ژاپن- یک چهارم- ماده‌ای که در زرده تخم‌مرغ قـرار دارد ۵- عفـت و پاکدامنـی- قـدرت- لنگـه ۶- عصب- عاقبت- گوشـت عضلـه گاو ۷- آبکش- کمانـدو- خدمتکار مرد ۸- چربی- آغشـته به زهر- هدیه دیدار عروس ۹- آراسـتگی صفات- از گیاهان حشره‌خوار- نوعی طلاق ۱۰- آتشدان حمام- مجاز از بسیار مهرآمیز و صمیمی- ضمیر خودخواه ۱۱- خاک صنعتی- تیز بُر- فرزند نبیره ۱۲- کمینه- آغوز- کلید موسـیقی ۱۳- ضروری و واجب- مسـابقات ورزشی ارتش‌های جهان- وضعیت دشوار و ناخوشایند ۱۴- از پیامبران بنی‌اسراییل- تالار- نوعی پارچه ۱۵- صفرا- قهوه‌خانه- روغن جلا.

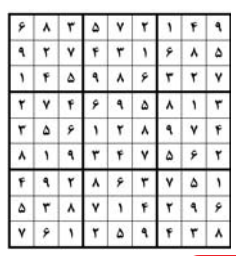
شرح عمودی
۱- قبولانـدن عقیده یا باوری به کسـی بدون درک و اقناع- تجزیه شـیمیایی یک ترکیـب مایع، مذاب یـا محلول با گذراندن جریان بـرق از آن ۲- از الیاف مصنوعی- نوعی چراغ خوراک‌پزی نفت‌سوز- زادگاه ابراهیم نبی ۳- لوله تنفسی- تخته مصنوعی از خاک اره و ضایعات چوب- افزون ۴- درج و نوشـته شـده- طویل‌ترین رود جهان- علم صناعت ۵- جامه- اسباب و لـوازم خانه- از اعضای صـورت ۶- حرف درد- پند گرفتـن- از سـرداران داریـوش کبیر ۷- بالشـتک نان‌پزی- پوسـت آکن ۸- از بین رونده و ناپدید شونده- معروف- آرامگاه ۹- اثری ادبی از «ماکسـیم گورکی» روس- ناسـیونال ۱۰- هنگام غروب آفتاب- اسـتارت قدیمـی- بوی رطوبت ۱۱- غرور و تکبر- رقیب جری- شـکوه و عظمت ۱۲- واحد اندازه‌گیـری طول حدود ۷۰سـانتیمتر- تحویل کالا در عرشه کشتی در مبدا- آش هفت‌دانـه ۱۳- رودی در آلمان- پروگرام- مج پیچ ۱۴- روشـنایی- نام علمی ویتامین ب۱ - سرنیزه ۱۵- وسیله‌ای در دستگاه‌های چاپگر که چند رنگ جوهر را به صفحه کاغذ می‌پاشد- یارو.



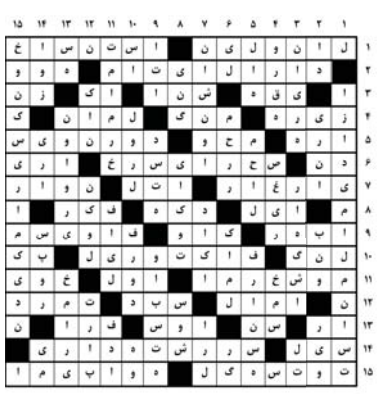
حل سودوکو سخت



حل سودوکو ۹۳۹



جدول ۱۹۳۶



سودوکو سخت ۵۸۹

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.

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

سودوکو ۹۴۰

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.

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