

# ساخت و ساز راکد، بازار آهن کساد



خود اقدام کنند.

رئیس اتحادیه آهن فروشان بر لزوم تجمع واحدهای تولیدی در شرایط فعلی تأکید کرد و گفت: در رکود بازار باید واحدهای کوچک بسا واحدهای بزرگ تجمع میشوند در غیر این صورت محکوم به تعطیلی خواهند بود.

آزاد با اعلام اینکه در بازار امروز هر کیلو میلگرد با قیمت ۳۰۰۰ تا ۳۱۰۰ تومان به فروش می‌رسد، تصریح کرد: قیمت تیر آهن هم در بازار با اختلاف ۱۰۰ تومانی نسبت به میلگرد با قیمت

رشد ۱۰۰ درصدی با قیمت ۳۰۰۰ تا ۳۲۰۰ تومان در بازار به فروش می‌رسد. تشدید رکود باعث شده تا بازار فروش بسیاری از محصولات در کشور کم رونق شود. جالب اینجاست با وجود رکود حاکم بر بازار، رشد قیمت‌ها در انواع محصولات همچنان روند صعودی را طی می‌کند و خبری از کاهش قیمت‌ها نیست. به عنوان نمونه در طول یک سال اخیر بازار ساخت و ساز مسکن با رکود مواجه است و خبری از افزایش خرید و فروش انواع آهن و میلگرد دیده نمی‌شود اما این کسادی فروش در حالی اتفاق افتاده که بازار معاملات مسکن و رشد قیمت مصالح داغ است. فروشندگان آهن با اعلام اینکه هنوز رونقی در بازار خرید و فروش آهن و میلگرد وجود ندارد معتقدند این کسادی فروش در حالی است که قیمت‌ها به واسطه نرخ دلار روند صعودی داشته است. به نحوی که قیمت آهن در خرداد ماه سال گذشته حدود کیلویی ۱۶۰۰ تا ۱۶۵۰ تومان بود اما تغییرات قیمت‌های جهانی و البته نوسانات ارز عاملی شده تا امروز آهن با قیمت ۳۲۰۰ تومان به فروش برسد. وضعیت بازار از خرید و فروش آهن و میلگرد نشان می‌دهد روند افزایش قیمت‌ها از اواخر تیرماه سال گذشته همزمان با نوسانات قیمت ارز آغاز شده است به صورتی که قیمت ۱۶۵۰ تومانی آهن در خردادماه سال گذشته به ۲۶۰۰ تومان در اسفندماه همان سال رسیده است و امروز نیز همچنان خبری از کاهش قیمت‌ها نبوده و آهن با قیمت ۳۲۰۰ تومان و میلگرد با قیمت ۳۱۰۰ تومان به فروش می‌رسد. امروزه قیمت مسکن روند صعودی را طی می‌کند و به تبع آن کالاهای دیگری نیز روند صعودی را ادامه می‌دهند اما خریداری نیست و رابطه عرضه با تولید که می‌بایست تعیین کننده قیمت باشد به هم خورده است. امروزه مسکن خریداری ندارد اما قیمت‌ها با شیب تندی بالا می‌روند.

۳۱۰۰ تا ۳۲۰۰ تومان مورد معامله قرار می‌گیرد. البته این قیمت‌ها مورد قبول تولیدکنندگان نیست زیرا آنها شمش آهن را از بورس ۳۷۵۰ تومان خریداری می‌کنند که باید با احتساب حداقل سود آنها را در بازار به فروش برسانند.

#### گراهی ۱۰۰ درصدی آهن

این در حالی است که وضعیت بازار نشان می‌دهد روند افزایش قیمت آهن و میلگرد از خرداد ماه سال گذشته آغاز و امروز با

رکودمسکن یکی از جدی‌ترین مشکلات کشور است زیرا صدها صنعت به صورت مستقیم و غیر مستقیم به ساخت و ساز ارتباط دارد و چرخ بسیاری از صنایع ارتباط مستقیم با حرکت چرخهای صنعت دارد. بنابر این اگر رکود در مسکن باشد، می‌بایست صنایع دیگر را نیز به رکود بکشاند. اگرچه انتظار می‌رود رکود، باعث پایین آمدن قیمت مصالح ساختمانی و تجهیزات مورد نیاز ساختن شود، اما با کمال تأسف قیمت‌ها همچنان بالاست در حالی که معلوم نیست چرا اقتصاد توان پاسخگویی به این نامعادله را ندارد. در این رابطه رئیس اتحادیه آهن فروشان با اعلام اینکه هنوز رونقی در ساخت و ساز به وجود نیامده و خریداری در بازار نیست، گفت: این روزها تولیدکنندگان در شرایط رکود بازار دل به صادرات اند. دانه. محمد آزاد در گفت و گو با تسنیم، با اشاره به اینکه علی رغم افزایش قیمت مسکن هنوز رونقی در ساخت و ساز ایجاد نشده است، اظهار داشت: این روزها تولیدکنندگان در شرایط رکود بازار دل به صادرات داده و محصولات خود را در بازارهای مختلف به فروش می‌رسانند. البته نگرانی از دست دادن بازارهای صادراتی هم با تشدید تحریم‌ها وجود دارد.

وی سای بیان اینکه امروز صادرکنندگان فولاد ملزم به دریافت گواهی مبداه برای فعالیت‌های خود هستند، افزود: ما از این موضوع استقبال می‌کنیم زیرا تأمین نیاز داخلی بر صادرات اولویت دارد. اما مشکل امروز تولیدکنندگان فولاد انتقال ارز حاصل از صادرات به سامانه نیما و دریافت ارز ۴۲۰۰ تومانی است زیرا صادرکنندگان برای روند تولید محصولات نیازمند قطعات یا مواد اولیه‌ای هستند که برای خرید آنها امکان تهیه ارز نیمه با قیمت ۴۲۰۰ تومانی را نداشته و باید در بازار آزاد ارز را با قیمت‌های بالاتری تهیه و نسبت به خرید مواد اولیه

#### مرغ جاق روی دست تولیدکنندگان ماند

رئیس انجمن صنفی پرورش دهندگان مرغ گوشتی ایران اعلام کرد:دیده دلیل افت قیمت در بازار، تولیدکنندگان طیور از عرضه به موقع این محصول به بازار خودداری کردند که این کار سبب اضافه وزن مرغ‌ها شده و روی دستشان مانده است.

محمد یوسفی در گفتگو با ایرنا افزود: اکنون به دلیل بالا بودن تولید و کاهش قیمت، وزن مرغ زنده در مرغی واحدهای تولیدی کشور به بالای ۴ کیلوگرم رسیده که خریدار چندانای ندارد و همین ضرر تولید کنندگان را در پی خواهد داشت.

وی با بیان اینکه در یک ماه آینده باید شاهد ورود مرغ با وزن‌های بالا در بازار باشیم، از تولیدکنندگان خواست تا اجرای طرح مرغ سبز جدی گرفته شود و مرغ‌های تولیدی خود را با وزن‌های مناسب شرکت پشتیبانی امور دام تولید و به بازار عرضه کنند زیرا در غیر این صورت با ضرر بیشتری مواجه خواهند شد. یوسفی با تأکید بر اینکه شرکت پشتیبانی امور دام کشور در حال خرید مرغ زنده در برخی از استان‌های کشور است، گفت: این شرکت خواهان خرید مرغ در



وزنی بین ۱۲۰۰ تا ۱۸۰۰ کیلوگرم است و به همین دلیل انتظار می‌رود تولیدکنندگان مرغ خود را با شرایط بازار بپوشانند.

به گفته رئیس انجمن صنفی پرورش دهندگان مرغ گوشتی، اکنون شرکت پشتیبانی طبق ضوابط خاص هر کیلوگرم مرغ را با قیمت ۷۶۰۰ تومان از تولیدکنندگان خریداری و ذخیره سازی می‌کند، اما در حالیکت در بازار هر کیلوگرم مرغ زنده با نرخ‌های بین ۴۶۰۰ تا ۴۷۰۰ تومان و مرغ کشتار گاه ۶۵۰۰ تا ۶۷۰۰ تومان خریداری می‌شود.

#### اخبار بیمه

#### ارائه تسهیلات ویژه به نمایندگان بر تر بیمه سرمد

در ادامه بازدیدهای استانی شعب، دکتر کاتب با حضور در محل شعبه همدان، با کارکنان و نمایندگان این استان دیدار کرد. به گزارش روزنامه تجارت به نقل از روابط عمومی بیمه سرمد، نمایندگان استان همدان در این جلسه، موانع و مشکلات خود را با رئیس هیات مدیره شرکت مطرح نمودند و دکتر کاتب به آنان اطمینان خاطر داد؛ نسبت به رفع موانع موجود تدابیر

لازم اتخاذ گردد. کاتب در این دیدار افزایش میزان نمایندگان را مورد تأکید قرار داد و گفت: افزایش سطح دانش فنی شبکه فروش از طریق برگزاری دوره‌های آموزشی و تخصصی همگام با دانش روز دنیا یکی از رویکردهای مهم شرکت در حوزه شبکه فروش خواهد بود. وی ادامه داد: برگزاری دوره‌های آموزشی با محورهای چون فنون ارتباط با بیمه گذار و بازاریابی و فروش بیمه به ویژه بیمه‌های زندگی خواهد بود. رئیس هیات مدیره بیمه سرمد در بخش دیگری از سخنان خود ایجاد تعامل دوسویه نمایندگان با شعب بانک صادرات را مورد تأکید قرار داد و افزود: بدنه بیمه سرمد ام از مدیران، کارشناسان و شبکه فروش، خدمتگزاران کارکنان، بازنشتگان و مشتریان بانک صادرات هستند و ارائه شایسته خدمات بیمه‌ای به این مجموعه به عنوان بزرگترین سپاهمدار شرکت، همواره یکی از مهمترین اولویت‌های شرکت خواهد بود. کاتب از ایجاد انگیزه نمایندگان راه عنوان عامل مهمی در جذب سهم بیشتر از بازار دانست و تصریح کرد: به همین منظور، در جهت ارائه تسهیلات ویژه به نمایندگان برتر، برنامه ریزی‌هایی انجام گرفته است که جزئیات آن به زودی اعلام خواهد شد. در ادامه این سفر استانی، رئیس هیات مدیره بیمه سرمد از محل ساختمان شعبه بازدید کرد و نشست صمیمانه و دوستانه‌ای نیز با همکاران شعبه همدان داشت که در این جلسه گزارشی از عملکرد شعبه و همکاران ارائه شد.

#### قرار داد همکاری بیمه "ما" و شرکت فولاد خراسان

شعبه مشهد شرکت بیمه "ما" به منظور پشتیبانی از تولیدکنندگان داخلی در سال حمایت کالای ایرانی با شرکت فولاد خراسان قرارداد همکاری منعقد کرد. به گزارش روزنامه تجارت به نقل از روابط عمومی، این قرارداد به ارزش بالغ بر سی میلیارد ریال طی جلسهای با حضور مهندس احمدی مدیرعامل شرکت فولاد خراسان و بانک زوار رضا رئیس شعبه مشهد بیمه "ما" امضا شد.

بر اساس این گزارش ، اهمیت این قرارداد علاوه بر ارزش بالای آن به تجمع پرتفوی تحصیل شده است که شامل بیمه‌های اتومبیل ، آتش سوزی، با ربی، مسئولیت، عمر و حادثه گروهی و

مهندسی می‌باشد. گفتنی است شرکت مجتمع فولاد خراسان به عنوان بزرگ‌ترین تولید کننده فولاد در کشور، تلاطم دار تکنولوژی نوین در صنعت، استانداردهای معتبر جهانی و کیفیت در محصولات فولادی است و در حال حاضر ظرفیت تولید فولاد خام این مجتمع عظیم صنعتی ۱/۴ میلیون تن در سال می‌باشد که محصولات آن در صنایع ساختمانی و عمرانی مورد استفاده قرار می‌گیرد. شرکت بیمه "ما" نیز با تکیه بر ظرفیت بالای ستاد و شعب خود در حوزه‌های فنی، پژوهشانه محکمی برای صنایع مهم و زیربنایی کشور است.

#### ضرورت ارتباط مستقیم با مشتریان بیمه‌های عمر و اعتماد به واسطه‌ها

در نشست جهانی نمایندگان فروش بیمه عمر؛ فروشندگان بیمه عمر، الگوهای متنوع فروش خود را در نشست فن آوری بیمه زندگی که در نیویورک برگزار شد، به بحث و بررسی گذاشتند. به گزارش روزنامه تجارت به نقل از افق بیمه، تلاش‌های شرکت‌های بزرگ فروشنده بیمه عمر، برای انتقال تجارب بدست آمده، بازاریابی مثبت شرکت کنندگان

همراه شد. در این نشست مدیر شرکت فابریک اعلام کرد از طریق وسایط شرکت خود، ۷۰ درصد مشتریان، در بازه زمانی ۱۰ دقیقه قادر به تکمیل خرید بیمه نامه خود شدند. این شرکت برای جذب شرکای خود به معیار قابلیت‌های تطبیق یافن آوری تأکید کرد. به کارگیری ربات‌های یارانه‌ای به عنوان چت‌باتها (chatbot)، موضوع دیگری بود که در این نشست مورد بحث و بررسی شرکت‌های مختلف قرار گرفت. یکی از مدیران، در این زمینه اعلام کرد: در حالت کلی، چت‌بات‌ها، مطلوب برآورد می‌شوند زیرا با ایجاد فرصت مطرح نمودن پرسش از سوی مشتری، سبب وجود آمدن حق انتخاب مورد منتخب و تغییر در بیمه نامه، طبق سلیقه مشتریان و در نتیجه تعامل منعطف در فروش بیمه نامه می‌شوند. از سوی دیگر مدیر عامل شرکت باسلی جنیوس در این مورد گفت: چت‌بات به عنوان یک کانال فروش، کم کاربرد است. زیرا الحظ‌های که شما تصمیم بر ثبت یک بیمه نامه زندگی می‌گیرید هیچ منبعی بهتر از رابطه انسانی وجود ندارد. شرکت کنندگان در جمع بندی دیدگاه‌های خود در زمینه چت‌بات‌ها تأکید کردند، با وجود گسترش چشم گیر چت‌بات‌ها در امر فروش بیمه نامه، لزوماً این روش، مطلوبی در زمینه ارتباط با مشتریان در بخش فروش خدمات بیمه‌ای نیز نمی‌باشند.

در این نشست، سخنرانان به این نکته‌آذعان داشتند که شرکت‌های بیمه می‌توانند در مورد فروش خود در الگویی که در آن نمایندگان در ارتباط مستقیم با مشتریان هستند، بازنگری کنند. آنان الگوی اعتماد شرکتهای بیمه به واسطه‌های دیگر به جهت صدور بیمه نامه و ارتباط مستقیم با مشتریان را پیشنهاد دادند.

<b>5</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>8</b>
<b>4</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>8</b>
<b>7</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>5</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
<b>2</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>8</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b></b>	