

چاقوی زنجان زیر تیغ فراموشی



گروه استان‌ها صدای چکش بر سندان هنوز در کوچه‌های قدیمی زنجان شنیده می‌شود، اما استادکاران این شهر می‌گویند اگر حمایت‌ها ادامه نیابد شاید این صادر در سال‌های آینده خاموش شود. صنعتی که بیش از ۲ هزار سال قدمت دارد و نام زنجان را به عنوان پایتخت چاقوی ایران بر سر زبان‌ها انداخته، امروز با چالش‌هایی روبه‌رو شده که آینده آن را در هاله‌ای از ابهام قرار داده است.

چاقوی زنجان تنها یک ابزار برنده نیست بلکه نمادی از هنر، مهارت و هویت فرهنگی این شهر است و آبدیدگی مناسب تیغه‌ها، کیفیت فولاد، ظرافت دسته‌های ساخته‌شده از شاخ، صدف یا چوب و هنر حکاکی و مرصع کاری این محصول را به یکی از شاخص‌ترین صنایع دستی ایران تبدیل کرده است با این حال تولیدکنندگان معتقدند حفظ این میراث تاریخی بدون حمایت جدی ممکن نیست.

■ چاقوی زنجان تهدید می‌شود

دربوش نادری، معاون صنایع دستی و هنرهای سنتی استان زنجان در گفت‌وگو با ایرنا مهم‌ترین مشکل این صنعت را گذار دشوار از تولید سنتی به تولید نیمه‌صنعتی و صنعتی می‌داند.

به گفته او وابستگی به فولادهای خاص، نوسان قیمت مواد اولیه و افزایش هزینه‌های تولید، سودآوری چاقوسازان را کاهش داده است. از سوی دیگر، بسیاری از کارگاه‌ها همچنان با شیوه‌های سنتی فعالیت می‌کنند؛ روشی که اگر چه اصالت محصول را حفظ کرده، اما امکان تولید در مقیاس مورد نیاز بازارهای صادراتی را محدود کرده است.

وی ورود چاقوهایی ارزان قیمت چینی با ظاهری مشابه محصولات سنتی را یکی دیگر از تهدیدهای جدی این صنعت عنوان می‌کند، به گفته نادری، این محصولات نه تنها بازار داخلی را تحت تأثیر قرار داده‌اند، بلکه به اعتبار برند «چاقوی زنجان» نیز آسیب زده‌اند. او معتقد است استانداردهاسازی، صدور گواهی اصالت، ایجاد خوشه تخصصی تولید و تقویت برندینگ می‌تواند راه‌آبرایی حضور پررنگ‌تر این محصول در بازارهای جهانی هموار کند.

■ چاقواز فهرست خرید خانواده حذف شده است

رئیس اتحادیه چاقوسازان زنجان از زایوه دیگری به مشکلات این صنعت نگاه می‌کند. محمدرسول زکی می‌گوید: رکود اقتصادی و کاهش قدرت خرید مردم موجب شده چاقواز فهرست خرید بسیاری از خانوارها حذف شود.

به گفته او افزایش هزینه تولید و کاهش تقاضا، کارگاه‌های چاقوسازی را تحت فشار قرار داده است؛ با این حال، بسیاری از تولیدکنندگان برای حفظ اشتغال، از تعدیل نیرو خودداری کرده‌اند.

او معتقد است چاقوسازان بیش از آنکه به دنبال حمایت مالی باشند، به سیاست گذاری منسجم و برنامه‌ای برای حفظ بازار و توسعه صادرات نیاز دارند؛ زیرا ادامه روند کنونی می‌تواند این هنر کهن را با خطر جدی روبه‌رو کند.

در کنار مسئولان و فعالان صنفی، استادکاران با سابقه نیز نسبت به آینده این هنر هشدار می‌دهند. کریم شعبانی، دارنده‌نشان درجه یک هنری و از پیشکسوتان چاقوسازی زنجان، بیش از ۶ دهه از عمر خود را صرف ساخت چاقو کرده است.

او می‌گوید: مهم‌ترین مزیت چاقوی زنجان کیفیت فولاد، آبدیدگی اصولی و ظرافت ساخت آن است، اما افزایش قیمت و کمبود مواد اولیه، به‌ویژه شاخ گوزن که در ساخت دسته چاقو کاربرد دارد، ادامه فعالیت را دشوار کرده است.

به اعتقاد کارشناسان، ثبت نشان جغرافیایی چاقوی زنجان گامی مهم برای حفاظت از این برند تاریخی بوده، اما برای حفظ جایگاه آن کافی نیست.

توسعه بسته‌بندی، بازاریابی حرفه‌ای، آموزش نسل جدید، حمایت از کارگاه‌های سنتی و تسهیل صادرات از مهم‌ترین اقدام‌هایی است که می‌تواند این صنعت را از وضعیت کنونی خارج کند.

چاقوی زنجان امروز در نقطه‌ای حساس ایستاده است؛ جایی میان حفظ اصالت و ضرورت نوسازی. اگر این گذار با برنامه‌ریزی و حمایت همراه شود، این میراث کهن می‌تواند جایگاه خود را در بازارهای جهانی تثبیت کند؛ در غیر این صورت، یکی از شناخته‌شده‌ترین نمادهای صنایع دستی ایران، آرام‌آرام به خاطره‌ای از گذشته تبدیل خواهد شد.

جدول ۹۵۰۱

	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۱															
۲															
۳															
۴															
۵															
۶															
۷															
۸															
۹															
۱۰															
۱۱															
۱۲															
۱۳															
۱۴															
۱۵															

رئیس انجمن خرمای هرمزگان از چالش‌های زنجیره تولید تا صادرات می‌گوید

خرمای هرمزگان اسیر خام‌فروشی



افزایش تولید مشهود است.

پیش‌بینی ما برای میزان برداشت محصول در سال جاری با احتساب شروع برداشت ارقام زودرس و برآورد ارقام عمده، ۱۹۶ تا ۲۰۰ هزار تن خرما در کل استان است.

■ وضعیت صادرات خرمای هرمزگان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ مهم‌ترین موانع صادرات در حال حاضر چیست؟

متأسفانه صادرات خرمای استان در شرایط کنونی تحت تأثیر بحران اعتماد و عدم تمایل به سرمایه‌گذاری قرار گرفته است. اگرچه کیفیت ارقام استراتژیک ما به‌ویژه پیارم و کر پته همچنان مطلوب و مورد تقاضای بازارهای جهانی است، اما حلقه حیاتی صنعت صادرات یعنی «بازرگان و سرمایه‌گذار» دچار رکود و انفعال بی‌سابقه‌ای شده است. نتیجه این وضعیت، کاهش محسوس حجم صادرات و از دست دادن سهم بازار در رقابت با کشورهای منطقه است. برخی از مهم‌ترین موانع صادرات عبارت‌اند از:

تأسیسات زیرساختی: هیچ سرمایه‌گذاری برای ساخت سردخانه‌های مدرن، کارخانه‌های بسته‌بندی پیشرفته یا خرید کانتینرهای یخچالی وارد عمل نمی‌شود، چون افق روشنی برای بازگشت سرمایه خود در یک اقتصاد جنگی نمی‌بیند.

قراردادهای بلندمدت: تاجران بین‌المللی به دلیل ریسک بالای منطقه‌ای و احتمال قطع شدن ناگهانی مسیرهای تجاری، از امضای قراردادهای فصلی یا سالانه با ما خودداری می‌کنند و به دنبال تأمین‌کنندگان باثبات‌تری می‌روند.

تسهیلات بانکی: عدم تمایل سیستم بانکی بین‌المللی به کار با ایران، صادرکننده را در تأمین مالی و گشایش اعتبار اسنادی (L/C) ناتوان گذاشته و ریسک کلاهبرداری و عدم وصول مطالبات را به شدت افزایش داده است. در چنین فضایی، صحبت از «افزایش صادرات»، انترازی و غیرواقعی است. ما به عنوان بخش خصوصی، پیش از هر چیز به یک آتش‌پس اقتصادی و بازگشت حداقلی ثبات نیاز داریم تا چارچغ سرمایه‌گذاری دوباره روشن شود و بتوانیم بازارهای از دست رفته را بازسازی کنیم.

قیمت تمام‌شده بالا (بزرگ‌ترین مانع): تورم افسارگسیخته، افزایش چندباره دستمزد کارگر، قیمت کود و سم، هزینه‌های حمل و نقل و مهم‌تر از همه، قیمت بالای کازتن و بسته‌بندی، قدرت رقابت ما را در بازارهای جهانی نابود کرده است. رقیبانی مانند عربستان و امارات با یارانه‌های پنهان و آشکار، محصول را با قیمتی بسیار پایین‌تر از ما عرضه می‌کنند.

سیاست‌های ارزی و بیمان‌سیاری: نرخ‌گذاری دستوری ارز و الزام به بازگشت ارز حاصل از صادرات در سامانه‌نیمیا (سامانه‌های مشابه بانر خهای غیررقابتی)، شکاف عمیقی میان قیمت بازار آزاد و نرخ محاسباتی صادرکننده ایجاد کرده است. این امر عملاً صادرات را برای بسیاری از تاجران بی‌صرفه کرده و انگیزه را از بین برده است.

■ با وجود جایگاه ایران در تولید خرما، چرا همچنان بخش زیادی از محصول به‌صورت خام صادر و ارزش افزوده آن نصیب کشورهای دیگر می‌شود؟

این یک زخم کهنه در صنعت خرمای کشور بوده که حاصل چند دهه غفلت ساختاری است. دلایل این فاجعه را باید در این چند محور جست‌وجو کرد:

۱. **نبود زیرساخت‌های مدرن فراوری (بزرگ‌ترین مانع)** صنایع تبدیلی و فراوری ما عمدتاً سنتی، فرسوده و کم‌ظرفیت هستند. برای تبدیل خرما به محصولاتی با ارزش افزوده بالا مانند شیره، قند مایع، پودر خرما، شکلات و خمیر خرما، به فناوری‌های پیشرفته، خطوط تولید تمام‌اتوماتیک و مهم‌تر از همه سردخانه‌های اتمسفر کنترل‌شده نیاز داریم که در استان هرمزگان و بیشتر مناطق خرماخیز کشور وجود ندارد یا به‌شدت ناکافی است. نتیجه این می‌شود که محصول درجه یک ما به صورت فله و خام از مرز خارج می‌شود.

۲. **نا توانی در رقابت با غول‌های فراوری منطقه** کشورهای مانند امارات و عربستان با درک این خلأ در ایران، سرمایه‌گذاری‌های کلانی در ایجاد شهرک‌های صنعتی فراوری خرما انجام داده‌اند. آن‌ها خرمای خام و با کیفیت ما را به قیمت ارزان می‌خرند، در کارخانه‌های مدرن خود به ده‌ها محصول نهایی تبدیل و با برند خودشان به بازار جهانی صادر می‌کنند. این یعنی ارزش افزوده، اشتغال و برندینگ نصیب رقیب می‌شود و ما تنها تأمین‌کننده ماده اولیه ارزان باقی می‌مانیم.

۳. **ضعف مفرد در بازاریابی و برندینگ جهانی** ما نه‌برند مطرح جهانی داریم، نه بسته‌بندی جذاب صادراتی و نه حتی یک نمایشگاه دائمی و قدرتمند برای معرفی محصولات فراوری شده خود در بازارهای هدف. تاجران ما عادت کرده‌اند به همان شیوه سنتی، محصول فله را در کارتن‌های معمولی تحویل مشتری خارجی بدهند. در حالی که رقیب، همان خرما را در بسته‌بندی‌های لوکس، در تعداد بالا و با استانداردهای بهداشتی جهانی عرضه می‌کند.

۴. **قیمت تمام‌شده بالای تولید و فراوری** راه‌اندازی یک واحد فراوری مدرن نیازمند سرمایه‌گذاری سنگین اولیه است. وقتی یک سرمایه‌گذار می‌بیند هزینه

تأمین ماشین‌آلات خارجی با نرخ ارز آزاد سرسام‌آور است، نرخ سود بانکی بالای ۳۰ درصد است و از آن طرف، قیمت خرید محصول نهایی توسط بازارهای داخلی و خارجی تحت تأثیر سیاست‌های غلط ارزی سرکوب می‌شود، ترجیح می‌دهد ریسک نکند و همان مسیر ساده و کم‌درسر «خام‌فروشی» را ادامه دهد.

۵. تحریم و شکاف تکنولوژیکی

تحریم‌ها ما را از دسترسی آسان به جدیدترین دانش فنی و ماشین‌آلات روز دنیا در حوزه صنایع غذایی محروم کرده‌است. همین موضوع موجب شده به‌ره‌وری ما پایین و ضایعات بالا باشد و کیفیت محصول نهایی مان قابل رقابت با محصولات اروپایی و حاشیه خلیج فارس نباشد.

■ نخلداران هرمزگان امروز بیش از هر چیز با چه مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کنند و چه مطالباتی از دولت دارند؟

این پرسش را باید از زاویه درد مردم نخلدار پاسخ‌دهم؛ مردمی که نخل برایشان فقط یک درخت نیست، بلکه هویت، معیشت و ارث نیاکانشان است. متأسفانه امروز این قشر زحمتکش در یک جنگ تمام‌عیار فرسایشی گرفتار شده‌اند. مهم‌ترین مشکلات و مطالبات به هم پیوسته‌اند و یک زنجیره بحران را تشکیل داده‌اند. مهم‌ترین مشکلات امروز نخلداران عبارت‌اند از:

۱. **بحران کم‌آبی و شوری منابع (فاجعه خاموش):** این بزرگ‌ترین و حیاتی‌ترین مشکل است. کاهش سطح آب‌های زیرزمینی و خشک و شور شدن چاه‌ها، نخلستان‌ها را به سمت نابودی می‌برد. نخلدار با دیدن خشکیدن نخل‌های چند دهه‌ساله‌اش، هر روز بخشی از سرمایه و روحیه خود را از دست می‌دهد.

۲. **افزایش سرسام‌آور هزینه‌های تولید:** دستمزد کارگر به‌طور نجومی بالا رفته است. قیمت کود، سم و مهم‌تر از همه هزینه‌های کارگری برای عملیات حیاتی مانند گرده‌افشانی (تلقیح)، خوشه‌بندی و برداشت که نیازمند نیروی انسانی ماهر و فصلی است، به شدت افزایش یافته و هزینه نگهداری از نخلستان گاهی از ارزش محصول نهایی بیشتر می‌شود.

۳. **فروش محصول زیر قیمت واقعی:** نخلدار به دلیل نداشتن نقدینگی و انبار مناسب، مجبور است محصول خود را به صورت «سردرختی» و با قیمتی ناچیز به واسطه‌ها بفروشد.

۴. **نیاز مبرم به تسهیلات کم‌بهره و سرمایه‌در گردش (مسئله مرگ‌و زندگی):** در شرایط تورم افسارگسیخته و گرانی تصاعدی نهاده‌ها، بزرگ‌ترین چالش یک فعال صنعت خرما -چه نخلدار و چه سردخانه‌دار و بسته‌بندی‌کننده- «نقدینگی» است. هزینه‌های تولید به صورت سرسام‌آوری بالا رفته، اما فعالان ما به دلیل نبود وثیقه‌های بانکی سنگین یا شفاف نبودن صورت‌های مالی سنتی، عملاً از نظام بانکی رسمی طرد شده‌اند. آن‌ها برای یک گرده‌افشانی به‌موقع، خرید به‌موقع محصول از نخلدار یا تأمین کازتن و بسته‌بندی صادراتی، نیاز فوری به نقدینگی دارند.

■ زیرساخت‌هایی مانند بسته‌بندی، سردخانه، صنایع فراوری و حمل و نقل تا چه اندازه پاسخگوی نیاز صنعت خرمای هرمزگان است؟

صنایع بسته‌بندی (حلقه مفقوده ارزش افزوده): بسته‌بندی در ابتدایی ترین شکل ممکن باقی مانده است. کارخانه‌های بسته‌بندی مدرن و تمام‌اتوماتیک در استان انگشت‌شمارند و بیشتر واحدها صرفاً عمل سورتینگ و بسته‌بندی ساده با کارتن‌های معمولی را انجام می‌دهند. مادرزمینه بسته‌بندی‌های مدرن صادراتی و بسته‌های کوچک مصرفی آماده عرضه در فروشگاه‌های زنجیره‌ای جهانی، تقریباً ظرفیت قابل اتکایی ندارند و نتیجه این می‌شود که خرمای با کیفیت هرمزگان با بسته‌بندی فله و فاقد برنده‌ای بازار دبی می‌شود تا آنجا در کارخانه‌های مدرن بسته‌بندی و با چند برابر قیمت به نام خودشان صادر شود.

کمبود صنایع تبدیلی و فراوری: صنایع تبدیلی و فراوری در استان هرمزگان تقریباً در حد یک یا دو مورد است. ما کارخانه‌های تولید شیره خرما، پودر خرما، قند مایع خرما، خمیر خرما، شکلات و صنایع آرایشی-بهداشتی مبتنی بر خرما خیلی کم داریم.

هزینه لجستیک: به دلیل تحریم و انحصار، کرایه حمل دریایی از بندار ایران به مقاصد جهانی، گاه تا چند برابر مسیرهای عادی منطقه است که مستقیماً قیمت نهایی صادراتی ما را غیررقابتی می‌کند.

■ عمودی

۱. **مطلبی که برای بزرگداشت واقعه‌ای یا کسی نگارش شود- اقبال نداشتن در انجام کاری**
۲. **پشت سر- یکی از دو فرزانه‌ای که برای نجات جوانانی که هر روز کشته می‌شدند به خدمت ضحاک در آمدند- صندلی اسب**
۳. **حافظه سخت رایانه‌ای- گیاهی از تیره گندمیان- شهری در فرانسه**
۴. **واکنش‌های فیزیکی، ذهنی و عاطفی که در نتیجه تغییرات و نیازهای زندگی فرد تجربه می‌شوند- دعای زیر لب- خریدن**
۵. **خیسی اندک- در ضلالت افتاده- کشوری آفریقایی به پایتختی «نا یروبی»**
۶. **فدراسیون بین‌المللی شنا- به پایان رساننده- از آن طرف بخوانید کنده کاری می‌شود روی سنگ**
۷. **قافیه گوی - قندیل یخی- غذای زمین**
۸. **محافلی برای برگزاری عزاداری‌ها- پول خارجی- مقیمان**
۹. **جاده آهنی- اثری از «استاد جواد معروفی»- نیمه گرم**
۱۰. **اسم آذری- مساحی- فصل شکفتن**
۱۱. **پژو هشگر- از سبک‌های معماری اروپای قدیم- پسوند شباهت**
۱۲. **ویژگی‌های مثبت اخلاقی-**

■ افقی

۱. **پدر و پسر آهنگساز اتریشی- آخرین رمق**
۲. **ادیب و دانشمند هلندی که ۳ هزار ضرب‌المثل را از نوشته‌های کلاسیک گردآوری و منتشر کرد- بسیار توصیه شده- از صنایع شعری**
۳. **ورزش نشانه‌روی- کوشا- رزمایش**
۴. **نزاع- شگفت‌انگیز**
۵. **آسیب و صدمه- چاقی- ترقی دادن- گرمای شدید**
۶. **پایان زندگی دنیوی- جوانمردی- برگه- فلز چهره**
۷. **همصدا شده- مکتوب فرستادنی- واحد پول**
ما ۸. **از انواع کودهای شیمیایی- نوعی آجر ارزان قیمت- مقابل «کشودن»**
۹. **گم و ناپیدا- قطعه‌ای با قابلیت نگهداری الکتریسیته- دندان‌های نیش**
۱۰. **ظرف پذیرایی- میوه نارس- مادر باران- پدر بزرگ**
۱۱. **مخترع تلفن- آخر- می‌گویند جواب های است- قلب قرآن**
۱۲. **آشیا نه مرغ- اتمسفر و جو**
۱۳. **نام دخترانه ایرانی- رنگ در گویش لندنی ها- پایتخت «پرو»**
۱۴. **خودرو مسابقه‌ای- از وسایل تبرید- نقره‌ای رنگ**
۱۵. **پول سامورایی- شاعر سراینده منظومه «جام جم»**

حل جدول

۹۱	۶	۵	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳
۹۰	۴	۳	۲	۱	۵	۴	۳	۲	۱	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۸۹	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۸۸	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۸۷	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۸۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۸۵	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۸۴	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۸۳	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۸۲	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۸۱	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۸۰	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۷۹	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۷۸	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۷۷	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۷۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۷۵	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۷۴	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۷۳	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۷۲	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۷۱	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۷۰	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۶۹	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۶۸	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۶۷	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۶۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۶۵	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۶۴	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۶۳	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۶۲	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۶۱	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵
۶۰	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۵۹	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱	

۱ ۲ ۳ ۴ ۵ ۶ ۷ ۸ ۹ ۱۰ ۱۱ ۱۲ ۱۳ ۱۴ ۱۵