

ՀԻՇԱՏԱԿԻ ԽՈՍՔ

ԹԲԻԼԻՍԻ ԼԵՎ ՍԱՐԿԻՍՈՎԸ ԱՌԱՋԻՆ ՀԱՅՆ ԷՐ, ՈՎ ԲԱՐՁՐԱՅԵԼ Ե ԵՎԵՐԵՍԻ ԳԱԳԱԾ



Լեւ Սարկիսով

Փետրվարի 3-ին, Վրաստանի մայրաքաղաքում, ծանր, սակայն կարճատել հիվանդությունից հետո, 86 տարեկանում կյանքից հեռացավ էվերեսոյ նվաճած առաջին հայ լեռնագնաց Լեւ Սարկիսովը:

Լեւ Սարկիսովը ծնվել է 1938 թվականին, Ուլսաստանի Կորումեծ քաղաքում, որտեղ, բայց նշանակման, աշխատում էին Վրաստանի պոլիտիկական կյանքում: Լեւ Սարկիսովը սկսել է զբանագությամբ, երբ աշխատում էր ավագացիայի գործարանում: Տեղ ստեղծվում է լեռնագնացության խումբ, որին էլ միանում է Լեւը: Արաջին մեծ գագարը, որը նա բարձրանում է գործարանի խմբով, հինգում է Ղագթեկը (1962թ.):

Լեւ Սարկիսովը Խորհրդային Միության զինված ուժերի լեռնագնացության բազմակի չենային էր, Վրաստանի վաստակավոր մարզիչ, արժանացել էր Լեռնագնացության Եվրասիական ընկերության «Էնելվեյ» շքանշանի, 1999 թվականին Վրաստանի նախագահ Էդուարդ Չելարդյանն նրան պարգևեատրել էր «Պատվո» շքանշանով: Նա նաև «Ջուննե հովազ» տիտղոսակիր էր, որը շնորհվում էր ԽՍՀՄ բոլոր 7000-մետրանոց բարձունքները նվաճած լեռնագնացներին:

1998 թվականին Վրացի լեռնագնաց, «Վինոտեկ» ընկերության ղեկավար՝ Բենիամին (Բեն) Քաշակաշվիլի մոտ մի գաղափար է ծագում՝ կազմել խումբ վրացի, հայ ու ադրբեյչանցի լեռնագնացներից:



Բեն Քաշակաշվիլի

Լեւ Սարկիսովը էվերեսության գագար հասել է Վրացիների կողմից կազմակերպված «Կովկաս-99» թիմի կազմում, որտեղ ընդգրկված էին Կովկասի տարրեր ազգեր: Թիմի կազմում էին Բեն Քաշակաշվիլին, Աֆի Գիգանին, Բիծինա Գուշարիձեն, աղրեցանցի Սարիհան Մուրասգուրովը և Յայաստանը Ենրիկայցնոյ Լեվ Սարկիսովը:

Բարձից եկած լեռնագնացը չկարողացավ հասնել գագար և Սարկիսովը խոստացավ Սարիհանին, որ անձամբ կամրջանի աղրեցանական դրոշը էվերեսության գագարին եւ հենց այդպես էլ արեց:

1999թ. մայիսի 12-ի առավոտյան, Էվերեսության գագար լեռնագնացը մասնակի բարձրացույն խմբի անդամները ոտք դրեցին աշխարհի բարձրագույն գագարին (8848մ): Լեւ Սարկիսովը գագարին հասել է 60 տարեկան 160 օրական հասակում, իսկ նրա գագարին հրենից առաջ բարձրացած լեռնագնացը եղել է 60 տարեկան 161 օրական: Այս մեկ օրվա տարրերությամբ Լեւ Սարկիսովը գրանցվում է Գինեսի ռեկորդների գրքում՝ որպես ամենատարեց անձ, որ եղել է Էվերեսության լեռնագնացների ազգային ֆեղերացիաները, «Կրաստան» թիմի խմբագրությունը իրենց վշտակցությունն են հայտնում էվերեսության հաղթահարած, պետական շքանշանների դափնեկիր եւ պատվավոր կոչումների տիտղոսակիր լեռնագնացների մական կապակցությամբ եւ ցավակցում են հանգույալի հարազատներին ու մերձավորներին:

ԿԱՏՈՒԹԻՒ ՀԻՄԱԽԱՆՇԴԻՐ

ԳԼԽԱՎՈՐ ՀԱՐՃ ՄԹԵՐՔԻ ԱԽԵՎԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԵՎ ԴՐԱ ԻՐԱՑՄԱՆ ԳՆԵՐԻ ԱՆՀԱՍՏԵՂԵԼԹՅՈՒՆՆԵՐ

Կարտոֆիլը շատ երկրներում, այդ թվում՝ Վրաստանում, հիմնական սննդամբերը է, որտեղ այն սննդակարգի անբաժանելի մաս է կազմում: Վրաստան ունի բարենպաստ ագրոկիմայական պայմաններ կարտոֆիլի մշակության համար: Արդյունքում, տեղական աճեցրած կարտոֆիլի ավելացման առաջարկը, նապատում է շուկայում գմերի նվազեցմանը: Եվ տարածաշրջանի մյուս գյուղմթերքների հետ համեմատ, այն հաճախ ավելի ցածր գին ունի: Սյուս կողմից՝ տեղի կարտոֆիլագրունների համար լուրջ հիմնախնդիր է ներկրվող էժան կարտոֆիլը: Բավական է նշել, որ վիճակագրական ազգային ծառայության տվյալներով, 2023 թվականին Վրաստան է ներմուծվել ռեկորդային 7,740 միլիոն ԱՄՆ դոլարի 23210 տոննա մթերք, փոխարենը, երկրից գյուղմթերքների արտահանումը, նախորդ տարիների համեմատ, նվազել է 4,4 անգամ:

Վրաստանի կարտոֆիլագրունների գլխավոր հիմնախնդիրն աճեցրած բերքի իրացումն է: Ինչպես «Վրաստանի» հետ գրուցում ասաց՝ ֆերմեր Նորար Աչելաշվիլին, նախորդ տարիների համեմատ, վրացական կարտոֆիլը պետք է տեղի բնակչությանը վաճառվի կես գնով կամ նույնիսկ՝ ավելի էժան: 2022 թվականին, միջին հաշվով, մեկ կիլոգրամ կարտոֆիլը վաճառվել է 1,30 լարից մինչեւ 1,70 լարի, այս տարի՝ 50-80 թերի, իսկ բնակչության մեջ մասը կարտոֆիլը վաճառում է 55-60 թերիով, նշեց Նորար Աչելաշվիլին՝ հավելելով, որ իրացման խոչոր կենտրոնները կարտոֆիլը գնում են խոչոր ֆերմերներից կամ միավորված կոռպերատորներից, ինչը փոքր եւ միջին տնտեսություններին հասցնում է սնամնակացման:

- Ներմուծումն այնքան է աճել, որ նախորդ տարիների համեմատ, վրացական կարտոֆիլը պետք է տեղի բնակչությանը վաճառվի կես գնով կամ նույնիսկ՝ ավելի էժան: 2022 թվականին, միջին հաշվով, մեկ կիլոգրամ կարտոֆիլը վաճառվել է 1,30 լարից մինչեւ 1,70 լարի, այս տարի՝ 50-80 թերի, իսկ բնակչության մեջ մասը կարտոֆիլը վաճառում է 55-60 թերիով, նշեց Նորար Աչելաշվիլին՝ հավելելով, որ իրացման խոչոր կենտրոնները կարտոֆիլը գնում են խոչոր ֆերմերներից կամ միավորված կոռպերատորներից, ինչը փոքր եւ միջին տնտեսություններին հասցնում է սնամնակացման:

- Դիմնական խնդիրն այն է, որ շատ ֆերմերներ մասնագիտացած են կարտոֆիլի մշակության մեջ՝ որպես եկամտի առաջնային աղբյուր, իսկ ստացած բերքը ցածր գին ունի, քանի որ տեղի բնուր բնակչությունը նույն գործով է եղած:

Տեղացիների կողմից ածեցրած կարտոֆիլի իրացման հիմնախնդիրների մասին «Վրաստանի» հետ գրուցում

խուեց նաև Ախալքալաքի մունիցիպալիտետի կիրովական գյուղի ֆերմեր Եղիշ Աղաջանյանը.

- Նախկինում շատ ավելի յոյւրօն էր բերքի իրացումը: Օրինակ, բերքահավաքի օրենին եւ դրանից հետո, կարտոֆիլագրուսկամ շրջաններից գյուղ էին գալիս թրիլսիի «Նավլուտի», «Դեղերտինների» եւ մյուս շուկաների մեծավաճառ կարտոֆիլը գնուրդները՝ բեռնատար մերնաներով: Մեզանից գնած կարտոֆիլի գինը նրանք ավելացնում էին 15 թերիով՝

5 թերիով մարում էին փոխադարձ ծախսեր, մնացած 10 թերին նրանց շահույթն էր: Նամա դրվագը ծեռնություն էր կարտոֆիլի գնում կամ դրանից գնով կամ դրանից գնում էր ապարանք, եւ վիտամինում գնում էր շահույթ շրջանից ապարանքը բարձր հասցնելու համար, եւ վաճառողին ու կարտոֆիլի գնումից գնում էր ապարանքը բարձր հասցնելու համար: Եղիշ Աղաջանյանը ու իր խորհրդությունը նոր ժամանակակից տեխնիկայի ձեռքբերումն է, քանի որ, այս դեպքում, հնարավոր կինդի ստանալ ոչ միայն բարձր որակի, այլև՝ նվազ ինքնարժեքով, մոցունակ մթերք:

Ֆերմերի համուզանմանը՝ այդ հարցում գյուղական տնտեսություններին մեջ օգնություն կարող է ցուցաբերել իշխանությունը:

- Զնայած այն հանգամանքին, որ գյուղատնտեսության նախարարությունը փորձում է օգնել ֆերմերներին՝ նվազեցնելով գյուղատնտեսական վարկերի տոկոսը, երեւի, արագ կերպով անհրաժեշտ է ստեղծել պայմաններ, որոնց դեպքում գյուղատնտեսությունը դարձնելու համար կարող է լինել առաջնային արդյունաբերությունը:

- Զնայած այն հանգամանքին, որ գյուղատնտեսության նախարարությունը փորձում է օգնել ֆերմերներին՝ նվազեցնելով գյուղատնտեսական վարկերի տոկոսը, երեւի, արագ կերպով անհրաժեշտ է ստեղծել պայմաններ, որոնց դեպքում գյուղատնտեսությունը դարձնելու համար կարող է լինել առաջնային արդյունաբերությունը:

- Օրինակ՝ Կախեթին հայտնի է իր խաղողագործությամբ, Սամցխե-Զավախեթին կարտոֆիլով ու անասնապահությամբ, եւ եթե յուրաքանչյուր գրանցի իր համար կարող է լինել առաջնային արդյունաբերությունը:

- Մի կողմից իրացման հետ կապված հիմնախնդիրները, մյուս կողմից երկիր ներկրվող կարտոֆիլի նշանակալի ծավալները տեղի կարտոֆիլագրուններին գրե-



«Կովկաս-99» խմբի լեռնագնացները էվերեսության գագաթին

ծեր ցավը տանեմ: Ցե՞:

Նշենք, որ թբիլսաբնակ հայ լեռնագնացը 4 անգամ բարձրացել է Արարատ լեռը՝ ծածանելով հայոց եռագույն դրույթը:

<p

ԱՌԱՋԱՊԱՌՈՒԹՅՈՒՆ

ԿԾՈՒ ՏԱՔՌԵՂԸ ՆՎԱԶԵՑՆՈՒՄ Է ԻՆՍՈՒԼՏԻ ՀԱՎԱՆԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Հար եմ սիրում ուկել կծու եւ թռու մթերքներ, առանձնապես կծու դարդեղը: Բոլոր ծանոթներս ասում են, որ դա վրան գավոր է առողջության համար եւ սկսում են թվարկել այն օրգանները, որոնք դրա հասպաղո՞ւմը կա:

Գ.ՍԻՄՈՆՅԱՆ
ԲՈԼՆԻՍԻ



Որքան էլ տարօրինակ լինի, գիտականորեն հաստատվել է դրա հակառակը: Օրինակ, ամերիկյան գիտնականները հաստատել են, որ կծուն դրական ազդեցություն ունի օրգանիզմի վրա, հատկապես՝ սրտի եւ անորների աշխատանքի վրա: Կծու տաքդեղը նվազեցնում է ինսուլտի առաջացման հավանականությունը եւ նրանից մահվան ելքը: Բժիշկներն ուսումնասիրել են ավելի քան 16 հազար մարդ:

Դուր եւ ստացել միջին վիճակագրական պատկեր: Ծիշու է, կծու տաքդեղի ազդեցությունը սրտի աշխատանքի վրա լիարժեք չի ուսումնաասիրվել, սակայն բացահայտվել է, որ կծու տաքդեղի պարունակած կապսահիճն նյուրը անմիջականորեն մասնակցում է մարդու օրգանիզմի աշխատանքին: Այդ նյուրը խոչընդոտում է սրտի հիվանդությունների առաջացմանը, կանխարգելում՝ ինսուլտը եւ այլն:

ԳԻՏԵՔ, ԱՐԴՅՈՒՔ...

TOYOTA-Ն 2023-ԻՆ ՍԱՐՍԱՆԵԼ Է ՄԵՔԵՆԱՆԵՐԻ ՎԱճԱՐՈՒՄԻ ՆՈՐ ՌԵԿՈՐԴ



Toyota Motor Corp.-ը, 2023 թվականին, ավտոմեքենաների համաշխարհային վաճառքներն ավելացրել են 7,2 տոկոսով՝ հասնելով մինչեւ 11,23 միլիոնի, ինչը նոր ռեկորդ է ըստ կերպության համար:

Այսպիսով, Toyota-ն 4 տարի շարունակ մնում է աշխարհում ամենաշատ մեքենաները վաճառող ընկերությունը:

Վաճառքի նշանառ ռեկորդային ցուցանիշն ընդգրկում է նաև Daihatsu Motor եւ Hino Motors դուստր ծերնարկությունների մեքենաների իրացումը: Նախորդ ռեկորդը սահմանվել էր 2019 թվականին եւ կազմել 10,7 միլիոն ավտոմեքենա:

Ճապոնիայում վաճառքները կտրուկ աճել են 20,9 տոկոսով՝ հասնելով 2,3 միլիոնի, իսկ մյուս երկրներում այդ ցուցանիշն աճել է 4,1 տոկոսով՝ հասնելով 8,93 միլիոնի:

Ընկերության ավտոմեքենաների արտադրությունն անցյալ:

ԿԵՆՍԱՓՈՐՁ

ԲՆԱԿԱՐԱՆԻ ՕԴՐ ՄԱՔՐԵԼՈՒ ՀԱՄԱՐ

Յուրաքանչյուր բնակարան իր բնուոց հոսում ունի, որը ոչ միշտ է հաճելի: Դա վերացնելու համար, ծեր ուշադրության ենք ներկայացնում թերթի ընթերցողներ՝ Դասմիկ Մերորյանի կենսակիրծով:



❖ 1,5 բաժակ ջրին ավելացրել են 0,5 բաժակ 3 տոկոսանոց քացախ եւ 10-15 կարի որեւէ երեայուղ: Այդ խառնուրդը լցուեր պուլվերիզատորի մեջ եւ ժամանակ առ ժամանակ ցորել:

❖ Չուզարանում կարելի է օգտագործել ոդը թարմացնող շատ պարզ մի միջոց: Չուզարանի թրի գամալի ներսի կողման մեջ եւ տեղավորել պահանձներում, հագուստների միջեւ: Այդ դեպքում պահանձնաներն ու հագուստները կրուեն:

Կառակ դեպքում բույրը շատ սուր կինի:

❖ Եթերայուղի մեջ գործվածքի կամ բամբակի փոքր կտորներ թրցեք եւ դրեք բնակարանի չերեւացող անկյուններում:

❖ Նույնպիսի կտորներ կարելի են դնել փոքրիկ պարկիկների մեջ եւ տեղավորել պահանձներում, հագուստների միջեւ: Այդ դեպքում պահանձնաներն ու հագուստները կրուեն:

ԾՆՈՂԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆ. Ի՞ՆՉ ԱՆԵԼ, ԵՐԲ ԵՐԵՒԱՆ ՉԻ ԼՍՈՒ

Երեխան չի լսում. չի ցանկանում հագնվել, հավաքել խաղալիքները, սովորել դասերը, ծեր ասած ժամից ավելի ուշ է վերադառնություն տուն: Միաժամանակ իրեն վաս է պահում. բղավում է, լացում, հրաժարվում է խոսել ծեր հետ:

Իհարկե, հածելի կլինի այնպես արձագանքել երեխայի վարքին, որ նա «մոռանար» իր կամակորությունները, աներ ծեր ուղածով: Սակայն պետք է միշտ իհշել՝ երեխան խամաժմի չէ: Թեեւ ուղղորդող դերակատարությունը հիմնականում ծնողինը պետք է լինի, սակայն չպետք է նաև մոռանալ, որ երեխան ունի խոսքի իրավունքը: Ուստի, արդյունավետ կլինի, եթե երեխան գիտականորեն դրա հասպաղո՞ւմը մարդու օրգանիզմի աշխատանքում է մարդու օրգանիզմի աշխատանքը:

Ինչպես վարվել

1. ՀԱՍԿԱՆԱԼ ԵՐԵԽԱՅԻ ՊԳԱՎՈՒՆՔՆԵՐԸ

Թերեւս առաջին բանը, որ պետք է անել նման իրավիճակում, երեխայի գգացմունքները հասկանալ է: Յոգեբանները գտնում են, որ երեխան ներ կարող է նույն իրենց օգնել, եթե որեւէ մեկը պատրաստ է նրանց լսել ու հասկանալ: Պարզապես անվանեք ու խոսեք այն գգացմունքների մասին, որոնք ըստ ծեր երեխան այդ պահին ապրում է: Եթե դրու սիսլվեր, նա ծեր կուղուի: Երեխայի գգացմունքների ընդունումը ծեր կողմից համագործակցության առաջին քայլը է դառնում բեպետ եթե դուք ընդունել ու հասկացել եք երեխայի գգացմունքները, դա դեռ չի նշանակում, որ դրանց հետո իրեն պիտի բռույթ տաք է ուղարկությունը մի ուրիշ բանով: պատուհանից նայել թռչուններին կամ ավտոմեքենաներին, հնչել արտասանել որեւէ բանաստեղծություն, ցույց տալ հնչ-որ շատ իրավուրիշ բան: Եթե երեխան կիանզատանա, արտադրությունն ավելացրել է 7,2 տոկոսով՝ մինչեւ 906,057 ավտոմեքենա:

2. ԾԵՒԵԼ ԵՐԵԽԱՅԻ

Այս միջոցը յակ աշխատում է միայն շատ փորձիկների, առավել արդյունավետ՝ 1,5-2,5 տարեկանների դեպքում: Եթե երեխան լացում է ու համառորեն չի ցանկանում որեւէ բան անել, ապա, կարելի է փորձել գրավել նրա ուշադրությունը մի ուրիշ բանով: պատուհանից նայել թռչուններին կամ ավտոմեքենաներին, հնչել արտասանել որեւէ բանաստեղծություն, ցույց տալ հնչ-որ շատ իրավուրիշ բան: Եթե երեխան կիանզատանա, արտադրությունն ավելացրել է 7,2 տոկոսով՝ մինչեւ 906,057 ավտոմեքենա:

3.ԱՅԵԼ ՄԻԱՍԻՆ

Սա նոյնպես փոքր երեխանների դեպքում կիառելի միջոց է, այս յակ աշխատում է մինչեւ 4-5 տարեկանը: «Չե՞ս ուզում սա անել, թող թեզ հետ դա անի սիրելի արջուկը կամ տիկնիկը»: Խաղալիքի հետ կարելի է մանկապարտեզ գնալ, ապուրն ուտել կամ լողանալ: Երեխանները շատ հավանում են «կենդանի» խաղալիք-ծերնոցները, որոնք հագնում են ծնողներն իրենց ծերերին: Այդպես կարելի է մի ամբողջ ներկայացում խաղալ ու հաճույք անել այն, ինչը մինչ այդ վեճի առարկա է: Խաղը մինչդպրոցական երեխանների համար բնական վիճակ է, եւ այս միջոցն անմիջապես փոխում է իրավիճակը:

5. «ԹԱՅԱՄ ԱՌԱՐ»

Այս միջոցի դեպքում դուք իրավիճակը «հետաձգում եք» որոշ ժամանակով: Այն, իհարկե, միշտ չէ, որ կիրառելի է: Այն չեք կարող կիրառել այն դեպքում, եթե իրավակությունը դարձնում է սակայն կարծիքը՝ բացատրելով, թե ինչու պատկեր կամ դիմում չի կամաց անհաջող է առաջանալ համար: Այսպիսով կարելի է սակայն պատկեր կամ դիմումը չի կամաց անհաջող է առաջանալ համար:

6. ՀԱՆՈՂԱՎՈՐ ԱՌԱՐԿՈՒՄ

Կան իրավիճակներ, եթե ծնողի համար կարելու է, որ երեխան անի հենց այնպես, ինչպես ինքը հիշու է համարում: Դրանք վերաբերում են անվտանգության կանոններին, բարոյական արժեքներին: Սովորաբար նման խաղացություններ լինում են երեխայի «սխալ» վարքի հետո: Երեխային պետք է փոխանցել սեփական կարծիքը՝ բացատրելով, թե ինչու պատկեր կամ դիմումը չի կամաց անհաջող է առաջանալ համար: Ենչու պատկեր կամ դիմումը չի կամաց անհաջող է առաջանալ համար: Սակայն կարելի է սակայն պատկեր կամ դիմումը չի կամաց անհաջող է առաջանալ համար:

7. ՊԱԻԱԾ

Կան իրավիճակներ, եթե անհրաժեշտ է խիստ ու ջրնարկված պահանջ դնել երեխայի առջև այնպիսի պատուհանում չի կամաց անհաջող է առաջանալ համար: Այսպիսով կարելի է մի ամ

