English	Translation
Adding a New Country Part 3: Program Indicators	**Добавление новой страны. Часть 3. Показатели программы**
MALE SPEAKER: Hi, and welcome to part 3 of our third video on adding a new country. In the previous video we just finished up with the advanced inputs program tab, and now we'll move on to the program indicators tab.	**ДОКЛАДЧИК (МУЖСКОЙ ГОЛОС):** Добрый день! Представляем вашему вниманию третью часть нашего третьего видео о том, как добавлять новую страну. В предыдущем видео мы рассмотрели вкладку с подробными входными данными программы, а теперь перейдем к вкладке с показателями программы.
So, for this tab, I've already populated the data in here. And, what we're going to do is we'll walk through the thought process of assigning these ratings for one of the programs. So, we'll do the on-grid urban high efficiency residential lighting program. So because, for instance, in Uganda, there's not a large amount of LEDs in the market, looking at implementing a program which would bring a lot more	Итак, на этой вкладке я уже предварительно внес данные. Сейчас мы рассмотрим процесс присвоения баллов одной из программ. Возьмем программу по обеспечению высокой эффективности освещения жилищного сектора от подключения к городским сетям. Так как, например, на рынке Уганды не очень много светодиодных лам, если внедрить программу, способствующую появлению на рынке большего объема светодиодного оборудования, это

LEDs to the market is a pretty high market transformation potential. So we'll give that a four.	обеспечит достаточно высокий потенциал для трансформации рынка. Оценим эту программу в 4 балла.
In addition, we'll give a very favorable rating for political feasibility, because there have been lighting programs done before in Uganda, and so, likely there's going to be very little opposition to a lighting program. We'll also give it a relatively high rating for program complexity, since, you know, implementing a lighting program is pretty commonplace in the developing world. And since it's been done before for Uganda, there should not be too many snags there.	Кроме того, можно оценить достаточно высоко политическую осуществимость, поскольку в Уганде уже были внедрены программы освещения, поэтому очередная программа освещения вряд ли встретит много препятствий. Мы также можем поставить относительно высокий балл сложности программы, так как вы знаете, что внедрение программы освещения — это вполне стандартный процесс в развивающихся странах. Так как такие программы уже были внедрены в Уганде, больших сложностей быть не должно.
For environmental aspects, we'll give it a three, just because you are going to have the issue of disposing	Экологические аспекты мы оценим в 3 балла, так как придется решать проблему утилизации старых

of some of the old lights and, you know, making sure you do a proper disposal of those to not negatively impact the environment. And then for economic aspects, we'll give it a four, since, you know, lighting is one of the most cost-effective upgrades.	осветительных приборов, и это необходимо делать по всем правилам, чтобы не нанести вред окружающей среде. Экономические аспекты мы оценим в 4 балла, так как освещение, как вы знаете, — одна из наиболее экономически эффективных моделей модернизации.
And then, for equity, we'll give it a three because, as you see, the program is focused on urban lighting. And so, there's a little bit of inequity here in that the program focuses on, you know, citizens that are in an urban context versus in the countryside context as well. If we extended the program and made it, as well, a more countrywide program, maybe a little higher score for equity here. But still a relatively higher score, since lighting is such a common thing that, you know, both	Баланс интересов мы оценим в 3 балла, так как эта программа ориентирована только на городское освещение. Т. е. некоторый дисбаланс интересов заключается в том, что горожане получат больше преимуществ, чем сельские жители. Если мы расширим программу и сделаем ее также ориентированной на сельские районы, то сможем здесь поставить более высокий балл. Но это все равно достаточно высокая оценка, так как освещение нужно всем — и богатым, и бедным, в отличие от других программ,

the rich and the poor have, versus if you're looking at something like AC. Maybe we even want to make this a one here, because this is really focused on higher-income households versus, you know, both rich and poor households.	например AC. Программе AC можно присвоить даже 1 балл, так как она рассчитана только на домохозяйства с высоким доходом, а не на все домохозяйства.
So, if we go to view our results, you can see that only one program is showing up right now. And that's because we've left in what's a common mistake, which is that we didn't check and make sure when we pasted in our sector and end-use names that they agree with the sector and end-use names that we entered for the advanced inputs country tab. So you can see here, our sector is named residential here, but I forgot to change these other ones to residential as well. And so, usually, the data validation takes care of	Итак, если мы посмотрим на результаты, то увидим только одну программу. Это потому, что мы совершили типичную ошибку — не проверили и не убедились в том, что мы вставили названия нашего сектора и конечного использования и что они совпадают с названиями сектора и конечного использования, которые мы ввели на вкладке с подробными входными данными страны. Вы видите, что здесь наш сектор назван жилищным, но я забыл изменить название сектора на других вкладках. Обычно это происходит при проверке данных. Вы

this. You can see if I try and enter something, it will correct me. But when you paste in, it doesn’t automatically kick in the data validation.	видите, что если я пробую что-то ввести, программа меня поправляет. Но если я что-то вставляю, автоматической проверки данных не происходит.
So, if we go back--there we go. Now we can see all of our programs are showing up. So, if we look at our waterfall graph, we can see that, as expected, residential lighting is the most cost-effective. It’s also our largest savings opportunity, with the widest bar here. And that nearly all of our programs are close to or below the retail rate of electricity. So, this is a very good indicator of cost-effectiveness. You can see the only one that isn’t, our on-grid urban TV program, is significantly above the cost of electricity. And so, we likely--even though there’s significant savings here, because	Итак, давайте вернемся назад. Теперь мы видим, что показаны все наши программы. Если мы посмотрим на каскадную диаграмму, мы увидим, как и ожидалось, что наиболее экономически эффективным является освещение жилищного сектора. Оно также представляет самую большую возможность для экономии, столбик которой самый широкий. Почти все наши программы близки по стоимости к розничной цене электроэнергии или даже ниже нее. Это очень хороший показатель экономической эффективности. Единственная программа, в которой это не так, — программа подключения ТВ к городским

there’s so much cost-effective savings here, we could probably exclude that program from consideration even without having to then go and look at our likelihood of success.	электросетям, так как ее стоимость значительно выше стоимости электроэнергии. Несмотря на значительную экономию в целом, так как здесь очень много возможностей для обеспечения экономической эффективности, мы, скорее всего, исключим эту программу и даже не будем рассматривать вероятность ее успеха.
But if we do go look at our likelihood of success, you can see now that, as we would expect, our--let's move this label--our residential lighting program has a very high likelihood of success. And because of the, you know, low cost-effectiveness, as well as some other negatives, the on-grid urban TV doesn’t have as high of a likelihood of success. And so, we can really see that, you know, lighting is where we	Но если мы рассмотрим вероятность успеха программ, то увидим, что вероятность успеха программы освещения жилищного сектора очень высока. Из-за низкой экономической эффективности и ряда других отрицательных факторов вероятность успеха программы подключения ТВ через городские электросети невысокая. Поэтому нам следует сосредоточить внимание на освещении. Наша высокоэффективная

probably want to focus first. And in our on-grid high efficiency AC program, not as high of a likelihood of success either, or cost-effectiveness.	программа АС также не имеет больших шансов на успех и не отличается высокой экономической эффективностью.
Okay, so that wraps it up for our technical potential. Join us for the next part when we start in on the achievable potential.	На этом мы завершим рассмотрение технического потенциала. В следующей части мы обсудим достижимый потенциал.
END OF FILE	**КОНЕЦ ФАЙЛА**