

■ ИНТЕРВЮ ■

Проф. д-р Никола Калоянов,
ръководител катедра
„Топлинна и хладилна
техника“ в Технически
университет – София:

87 млн. лв. годишно ще спестяват фирми от енергийна ефективност

Увеличават се компаниите привещащи бизнеса си в съответствие с европейските норми за енергийна ефективност

- Проф. Калоянов, според Вас увеличават ли се българските компании, които привещат бизнеса си в съответствие с европейските норми за енергийна ефективност?

- Да, увеличават се. Смело мога да кажа, че почти всички се стремят към правилата на Европа. Но не трябва да се приема, че ЕС е написала едни правила и ние трябва да ги спазваме. Ние отдавна си имаме наши правила, които са общоприети в световен мащаб. Това, че Европа от 2002-ра година насам се опитва да формализира правилата, не означава, че ги измисля, а просто събира най-доброто от светов-



ните практики и го записва в регламенти и директиви. Но България си има открай време някои добри правила и сега към тях се добавят новите, които не сме имали до момента.

- От кои отрасли фирмите са най-активни по програма „Енергийна ефективност и зелена икономика“?

- От всякакви отрасли имаме кандидати – от производство, хотели, здравни заведения и т.н. Фирмите кандидатстват основно за машини и оборудване, мерки по сградни и ограждащи елементи, системи за микроклимат и намаляване разхода на енергията в сградите. **Стр.4**

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■



Специалисти от офис Монтана спечелиха екскурзия до Венеция

„Знаем, че в нашия професионален свят, който се стреми към стабилност и предвидимост, изненадите могат да донесат напрежение и безпокойство. Но също така знаем, че в този свят на таблици и цифри не работят машини, а хора, които имат нужда от положително въздействие от неизвестното“. С това послание започна инициативата на Master Card, която даде възможност на най-успешно представилите се служители от всички клонове на Fibank да спечелят вълнуваща награда и незабравима емоция. **На стр. 2**

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank подари ваучери за ново кухненско оборудване на 10 свои клиенти



■ **Преференциалните условия по жилищния кредит на банката ще продължат до 31-ви март 2014 г.**

На 6-ти март 2014 г. в присъствието на нотариус бяха изтеглени 10 печеливши имена, които спечелиха ваучери за кухненско оборудване по техен избор. Печелившите са клиенти на Fibank и вече се възползваха от преференциалните условия по жилищния кредит на банката. **Стр.3**

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■

ОТ СТР. 1

Incentive програмата на Master Card, насочена към служителите от фронт офис, започна в края на 2013 г. и 6 месеца по-късно тези, които

показаха най-силен търговски нюх и реализираха най-висок резултат в продаването на карти Master Card спечелиха страхотни награди.

Аделина Макавеева, Ива Георгиева и Милена Милетиева работят заедно във Fibank повече от 7 години. Общото помежду им е, че са млади,

ентузиазирани и отгледени както на професията, така и на семейството си, защото и трите имат по едно прекрасно дете. От година и половина към техния тандем се присъединява и Милена Каменова, която в момента е най-младият член на колектива.

Разговаряме с колегите от офис Монтана, които си поставиха високи цели и успяха да ги постигнат. При това в екип.

- Наградата Ви до последно бе пазена в тайна. Как реагирахте, когато разбрахте какво печелите?

Аделина Макавеева: Наградата наистина до последно бе пазена в тайна, защото това е била идеята на Master Card – тя да се разкрие едва, когато има ясни печеливши. Аз бях истински изненадана и щастлива, че съм сред избраните, защото положих много усилия.

Милена Каменова: За мен също беше много емоционален момент, защото досега не бях печелила толкова голяма награда.

Милена Милетиева: Няма как да не се развълнуваш от такава страхотна награда. Всички в офиса бяхме много щастливи когато научихме.

Ива Георгиева: В интерес на истината ние имахме предположение каква ще бъде наградата, но когато научихме със сигурност, емоцията беше неповторима.

- И четирите сте постигнали много високи резултати. Трудно ли беше да се преборите с конкуренцията от цялата страна?

Аделина: Конкуренцията в банковата сфера наистина е голяма, така че определено беше трудно да се преборим както с другите банки на пазара в Монтана, така и с колегите от другите офиси.

Ива: Конкуренцията действително беше голяма и събуди в мен спортен хъс и желание за победа. Конкуренцията е много добър стимул.

Милена Каменова: Беше трудно, разбира се. В малък град

като Монтана да постигнеш такива резултати си е цяло постижение.

Милена Милетиева: Хората са казали – „Прави каквото трябва, пък да става каквото ще“. Положихме усилия и резултатът е налице. Сега имаме повод да се гордеем със себе си.

- А как се справихте с конкуренцията помежду Ви?

Милена Каменова: Аз не мисля, че е имало конкуренция в нашия екип.

Аделина: Да, по-скоро желанието ни и четирите да сме сред първите двадесет ни мотивираше още повече и конку-

ренцията помежду ни остана на заден план.

Милена Милетиева: Ние сме си като едно голямо семейство.

Ива: Което имаше и обща цел – да спечелим.

- Разкажете ни повече за екскурзията. Кое Ви впечатли най-много?

Ива: Венеция е град с уникален стил и атмосфера. Наистина прекрасно място и уникално изживяване за всички нас.

Милена Каменова: На мен много силно впечатление ми направи сградите, изцяло водният транспорт и Карнавалът.

Милена Милетиева: Няма

Специалисти от офис Монтана спечелиха екскурзия до Венеция



● Аделина Макавеева, Ива Георгиева, Милена Милетиева и Милена Каменова смятат, че конкуренцията е добър стимул за постигане на отлични резултати.

друг град като Венеция, където и да отидеш по света

Аделина: Цялата организация около пътуването беше на много високо ниво. А за да се усети атмосферата на Венеция, човек трябва да я посети по време на ежегодния карнавал.

- Казват, че да продаваш е изкуство. Как мислите – хората учат ли се да продават или всичко е въпрос на дарба?

Ива: Според мен да си търговец е генно заложено. С течение на времето тази дарба просто се усъвършенства и се улавят някои тънкости.

Аделина: Според мен може би е необходима и малко дарба, но преди всичко трябва да си добър в това, което правиш, за да убедиш човека срещу теб, че неговият избор е правилният.

Милена Каменова: Всичко се учи, особено когато имаш стимул. Дарбата също оказва влияние.

Милена Милетиева: Съвкупност и от двете.

- Как бихте описали себе си с 3 думи?

Аделина: Позитивна, упорита и откровенна.

Милена Милетиева: Себе си бих описала като много лъчезарна и позитивна личност.

Ива: Дисциплинирана, забавна и откровенна.

Милена Каменова: Упорита, отговорна и амбициозна.

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank подари ваучери за НОВО КУХНЕНСКО ОБОРУДВАНЕ на 10 свои клиенти

■ *Преференциалните условия по жилищния кредит на банката ще продължат до 31-ви март 2014 г.*

ОТ СТР. 1

През месец ноември миналата година стартира промоцията на Fibank по „Жилищен кредит с промоционални условия“. Предложението на банката за клиенти е с фиксирана годишна лихва от 5,5% за първата година, без комисиона за предсрочно погасяване включително при

рефинансиране от друга банка и без такса за разглеждане на документи. Освен шанс да се сдобият със собствен дом, клиентите на Fibank се включиха и в специална томбола, с която банката даде възможност на всички възползвали се от кредита в промоционалния период досега да спечелят ваучер за кухненско оборудване.

Кампанията „Жилищен кредит с промоционални условия“ на Fibank е удължена до 31-ви март 2014 г. при същите атрактивни условия. По този начин Fibank дава възможност на още щастливци да спечелят ваучер за безплатно кухненско оборудване.

В промоционалната кампания могат да участват всички клиенти физически

лица, които при подаване на искането си за кредит до 31-ви март 2014 г. представят на кредитен специалист от Fibank рекламна брошура за „Жилищен кредит с промоционални условия“, на която е изписан техният уникален идентификационен номер. Клиентите трябва да усвоят отпуснатия им кредит до 30-ти април 2014 г.



Малки лихви,
голямо семейство

■ ИНТЕРВЮ ■

ОТ СТР. 1

- Какви са Вашите впечатления от предлаганите продукти на банковия пазар за насърчаване на енергийната ефективност в България?

- Оценявам присъствието на Първа инвестиционна банка и останалите банки у нас по програма „Енергийна ефективност и зелена икономика“ като много добро. По нея ЕС отпуска на малки и средни предприятия 150 млн. евро. Програмата е насочена към бизнеса и със сигурност ще продължи до 2020 г. Зная, че през следващия период парите ще бъдат увеличени няколко пъти. Българинът все още много трудно приема понятието кредит и не можем да работим като западните. Като че ли не разбираме в детайли как може кредитът да ни помогне.

- Бихте ли обяснили накратко, какви са ползите от енергийната ефективност за бизнеса?

- Ефектът от въвеждането на енергийната ефективност е много добър. Ние работим по над 700 проекта и имаме поглед върху ситуацията. Нормалното спестяване на разходи е 40% при проект, който се разработва от професионалисти. Това означава, че близо половината от разходите се връщат за период от 6-7 години. При производствените машини енергийната ефективност спестява на компаниите до 30-40%.

- Колко пари могат да спестят фирмите по програма „Енергийна ефективност и зелена икономика“?

- Могат да се спестяват милиони от енергийна ефективност. А възвръщаемостта на инвестициите е по-малко от 10 години. До момента имаме 770 предложения за проекти на малки, средни и микро фирми. При положение, че всички те бъдат финансирани, компаниите ще спестяват общо по 87 млн. лева на година от енергийна ефективност. Сумата за намаляване на разходите е различна при

Проф. д-р Никола Калоянов, ръководител катедра „Топлинна и хладилна техника“ в Технически университет – София:

87 млн. лв. годишно ще спестяват фирми от енергийна ефективност

■ Увеличават се компаниите привещащи бизнеса си в съответствие с европейските норми за енергийна ефективност



всички проекти, защото има такива, които са с бюджет между 20 000 и 30 000 лв., както и проекти за 4 милиона лева.

- България постигна ли поставените от ЕС цели по отношение на енергийната ефективност в годините от 2007-ма до 2013 г. и какви са акцентите до 2020 г.?

- Целите до 2020 г. са надути. Сега се прави ревизия и

то не от страна на България, а от водещи европейски страни, защото числата, които са заложени, изглежда не са оценени докрай по отношение на техническа възможност и икономическа целесъобразност. Затова динамично се преосмислят числата и се върви към нещо, което реално може да бъде постигнато.

До 2020 г. ще се акцентира върху сградите. Има изисквания за енергийна ефективност за ниво на разход на енергия на сградите. През 2013 г. Европа издаде регламент, който е задължителен и в него се казва, че от 2014 г. всяка страна трябва да си изготви норми, които да обоснове икономически за конкретните условия. Сградите поемат 40% от енергията и с тези норми ще се казва например, че болниците гълтат 20 квтч на кв. м. и не може да е повече.

Професор д-р инж. НИКОЛА КАЛОЯНОВ е ръководител катедра „Топлинна и хладилна техника“ в Технически университет - София. Сега е и ръководител на екипа на „Консорциум ТУ-Технологии – Рувекс“, който спечели конкурс по обществен поръчка за Асистент по проекта на програма „Енергийна ефективност и зелена икономика“. Калоянов е участвал в създаването на Научно-експериментален център за енергийно обследване към университета. Неговият научен колектив печели световна награда в САЩ с проект за обследване на енергийна ефективност и подобряване на енергийните характеристики на болница в Габрово. До 2011 г. е заместник ректор по научната дейност на Технически университет в София.

„Пълна подкрепа“ при участието в европейски програми

Динамичната икономическа среда непрекъснато предлага нови предизвикателства, но и перспективи пред бизнеса. Част от новите възможности за развитие на различни бизнес идеи са проектите, свързани с финансиране от Европейския съюз.

Услугата „Пълна подкрепа“ се управлява от специализирано звено във Fibank, където висококвалифицирани

експерти имат грижата да Ви съдействат през всички етапи на проекта до успешното му финансиране от ЕС, както следва:

- предварително проучване за допустимост на проектната идея;
- представяне на писмо за намерение за банковото финансиране на проекта след неговото евентуално одобрение от управля-

ващите органи на евро програмите;

- професионални консултации при разработка и последващо изпълнение на проекта, според специфичните изисквания на евро програмите, което е от решаващо значение за изплащането на одобрената безвъзмездна финансова помощ;
- предлагане на банковите продукти и услуги, които да отговорят на специфичните нужди на клиента за изпълнение на проекта.

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

ВЛАДИСЛАВ
ХАДЖИДИНЕВ,



Главен
специалист
„Частно
банкиране“

e-mail: privatebanking@fibank.bg

Един от най богатите хора в света – милиардерът Уорън Бъфет натрупва богатството си буквално от нищо - чрез инвестиции в акции на компании. Освен със състоянието си от 63 милиарда долара и легендарния си инвестиционен стил, Бъфет е известен и със скромността си - от 1957 г. живее в същата къща, която купува за 31 хиляди долара, а преди няколко години публично обяви, че ще дари 99% от богатството си за благотворителност.

През 1947г. Бъфет се записва да следва икономика в Колумбийския университет. Там среща известния икономист и инвеститор Бенджамин Греам, който има основна роля за формирането на уникалния му инвестиционен стил. Малко след дипломирането си Бъфет започва работа в инвестиционната фирма на Греам, където изучава и прилага принципите на стойностното инвестиране (value investing).

Основният принцип в подхода на Греам е дългосрочното инвестиране в акции, чиято цена се търгува под присъщата стойност (intrinsic value) на дадената компания. Или казано по разбираем начин – да купуваме акции, които се търгуват на цена по-ниска от реалната им стойност. Греам е казвал: „Цената е това, което пла-

Магията на Уорън Бъфет

■ Често наричан „Оракулът от Омаха“ заради способността си да избира най-добрите акции



Бъфет е считан за най-великият инвеститор в историята на модерните финансови пазари.

щаш, стойността е това, което получаваш“.

През 1956 г. Бен Греам се пенсионира и затваря фирмите си, което принуждава Бъфет да започне собствен инвестиционен бизнес. До този момент спестяванията на Бъфет са над 150 хиляди долара. Шест години по-късно инвестиционните му успехи го превръщат в милионер. Точно в този период Бъфет купува Berkshire Hathaway - текстилна компания, която постепенно е трансформирана в една от най-успешните финансово-инвестиционни компании на 20-ти век.

Печелившите инвестиции, които Уорън Бъфет прави в периода между 60-те и 70-те години му помагат да увеличи неколккратно личното си състояние и това на Berkshire

Hathaway. По време на пазарната криза през 1973 г. и 1974 г. Бъфет агресивно инвестира в компании, чиито акции според него са силно подценени. Резултатът е, че през 1979 г. състоянието му се оценява около космическите 620 милиона долара, което го поставя сред най-богатите американци. Но това не дава утеха на Бъфет и през 80-те години той не изневерява на стила си и продължава да разраства портфейла си като прави сериозни инвестиции в компании като Coca Cola и водещата инвестиционна банка Salomon Brothers.

В началото на 90-те инвестициите на Уорън Бъфет го превръщат в милиардер, а инвестиционният му стил започва да привлича вниманието на все повече хора от финансовата

общност. Портфейлът на Berkshire Hathaway през 90-те години бележи страховтен ръст, а в началото на 21-ви век Бъфет вече е считан за един от най-великите инвеститори на всички времена. И точно тогава настъпва финансовата криза от 2007 г.

По време на пазарната турбуленция в периода 2007г - 2009г. Бъфет за пореден път остава верен на принципите си да търси „изгодни“ инвестиции. Противно на пазарните очаквания, по време на най-страшните дни, когато международните пазари са в състояние на свободно падане, Бъфет прави дръзки инвестиции, които той самият определя като „ниско-рискови“. Често споделя мнението, че пазарните кризи са идеалната възможност за всеки инвеститор да купува качествени активи на цени под собствената им себестойност. В един много мрачен за пазарите ден е цитиран да казва: „Бъдете алчни когато другите са уплашени, и бъдете уплашени, когато другите са алчни“.

Поуките, които можем да направим от инвестиционните успехи на Уорън Бъфет са много. Може би сред най-важните са - да бъдем търпеливи, да имаме дългосрочна инвестиционна нагласа и да инвестираме смело в компании с отличен бизнес модел, в моменти, в които пазарите подценяват реалната им стойност.

„Най-доброто нещо, което може да ни се случи, е да открием страховтна компания, която е изпаднала във временно затруднение...“

■ АНАЛИЗ ■


**ХРИСТО
ХРИСТОВ**

 специалист
 Маркетингови про-
 учвания и анализи

През изминалата година икономиката на страната прояви силни признаци, че кризата е вече зад гърба на голяма част от бизнеса. По данни на НСИ през четвъртото тримесечие на 2013 г. брутният вътрешен продукт (БВП) на страната възлиза на 21 463 млн. лв. по текущи цени. Преизчислен в евро БВП е съответно 10 974 млн., като на човек от населението се падат 1 511 евро. Сезонно изгладените данни показват растеж от 1.2% на БВП през четвъртото тримесечие на 2013 г. в сравнение със съответното тримесечие на предходната година и 0.3% спрямо третото тримесечие на 2013 година.

За календарната 2013 г. статистиката отчита обем на БВП възлизащ на 78 115 млн. лв. по текущи цени. Преизчислен в евро БВП е съответно 39 940 млн. евро, като на човек се падат 5 493 евро. БВП за 2013 г. нараства в реално изражение с 0.9% спрямо 2012 година.

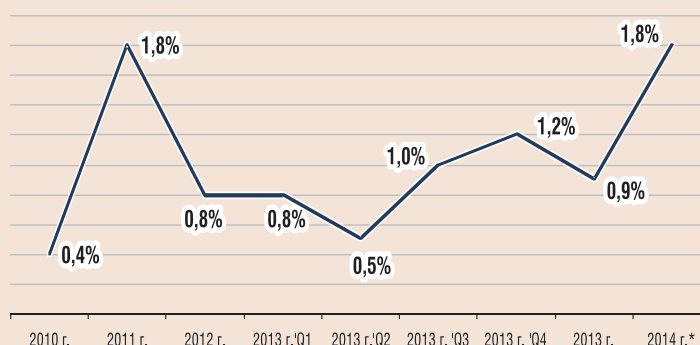
Още в началото на новата година икономиката дава сигнали за продължаване на положителния тренд и по-сериозно възстановяване през 2014 г. По предварителни данни на НСИ през януари 2014 г. индексът на промишленото производство изчислен от сезонно изгладените данни нараства с 1.4% в сравнение с декември 2013 година. На годишна база календарно изгладеният индекс на промишленото производство регистрира ръст от 2.3%.

Освен при промишленото производство, предва-

Подпомагането на бизнеса

ще бъде основен приоритет през 2014 г.

Графика. Брутен вътрешен продукт (годишен реален темп на изменение)



*Прогноза на Министерство на финансите
 Източник: БНБ и Министерство на финансите

рителните сезонно изгладени данни за януари 2014 г. за оборота в раздел „Търговия на дребно без търговията с автомобили и мотоциклети“ по съпоставими цени, показателят нараства с 0.5% спрямо предходния месец. През януари 2014 г. оборотът в търговията на дребно изчислен въз основа на календарно изгладени данни нараства с 5.5% спрямо същия месец на предходната година.

Всичко това ни кара да очакваме ръст в търсенето на бизнес кредити и затова Fibank се стреми да предостави най-гъвкавите и модерни продукти. През 2013 г. банката започна кредитиране при облекчени условия по програма JEREMIE. Инициативата е насочена из-

цяло към финансиране на проекти за малки и средни предприятия, като лихвите са повече от два пъти по-ниски от пазарните нива. Кредитите предоставяни по програма JEREMIE са предназначени за инвестиционни и оборотни средства със срок между 12 месеца и 10 г. Fibank предоставя на фирмите и гратисен период до 24 месеца, като няма такса за ангажимент, както и комисиона за предсрочно погасяване.

В началото на 2014 г. Fibank подписа първото за България гаранционно споразумение по инициативата Инструмент за споделяне на риска насочено към иновативните предприятия.

То е и 23-тото за Европа до момента, с което общи-

ят обем на финансирането, предоставено на разположение на иновативните предприятия в рамките на ЕС, надхвърля 2 млрд. евро. Споразумението важи и за предприятия с малка и средна капитализация в рамките на инициатива, финансирана от Европейската комисия.

Новото споразумение подписано в рамките на инициативата Инструмент за споделяне на риска дава на Fibank възможност да предостави на иновативните компании в България допълнително кредитиране с облекчени условия. Сумата е в общ размер до 15 млн. евро през следващите две години чрез гаранционно покритие от 50%, което е осигурено от Европейския инвестиционен фонд в България. Чрез подписаното споразумение Fibank ще предостави на българските малки и средни предприятия допълнителен ресурс при изгодни условия.

За последните 12 месеца Fibank продължи да се утвърждава и като доверен партньор на българския бизнес. За 2013 г. корпоративните кредити отпуснати от банката нарастват с 11.5%, при среден ръст за цялата система от 0.4%. За периода октомври – декември 2013 г. Fibank е отпуснала най-голям обем корпоративни кредити спрямо всички останали банки в страната.



Повишена температура при децата

При децата температурата се покачва значително по-бързо и обикновено е по-висока, отколкото при възрастните. Новороденото, кърмачето и малкото дете имат несъвършена терморегулация в резултат на общата незрялост на организма и на регулаторните му системи. За целите на медицинската практика е прието, че аксиларната (под мишницата) температура, измерена със стандартен живачен термометър, нормално се колебае между 36.0 и 37.0°C, а при кърмачета – до 37.3°C

Повишена температура при кърмачета и деца в ранна възраст най-често се наблюдава при остри инфекциозни заболявания, остри инфекции на дихателната система, възпаление на ушите и на пикочните пътища, заболявания на централната нервна система и др. Температурата може да се повиши и от прегряване, претопляне на кърмачето от обличане с много дрехи и недостатъчен прием на течности.

При повишена температура детето е неспокойно, плачливо или отпуснато, сънливо. Дишането и пулсът му са учестени, кожата на лицето и тялото е топла, но ръчичките и ходилата могат да са студени. В повечето случаи високата температура при децата е кратковременна и универсална биологична реакция. Многобройни резултати от проучвания показват, че различни имунни механизми при човека функционират по-добре на фона на повишена температура. Високата температура има и допълнителни благоприятни ефекти върху имунния отговор. Растежът на някои микроорганизми се подтиква при висока температура. Температура под 38°C не изисква лечение.

Острите инфекции на горните дихателни пътища могат да



Проф. П. Переновска,
педиатър

бъдат предизвикани от повече от 250 микроорганизма. Най-честите причинители на остри респираторни заболявания са вирусите на грипа, парагрипа, аденовирусите, респираторно-синцитиалният вирус, риновирусите. Епидемиите от грип обикновено са в рамките на 4 до 8 седмици. Грипните вируси мутират много бързо, което налага противогрипната ваксина да се променя ежегодно.

Инфекцията се предава по капков път чрез кихане, кашлица или инокулация (проникване на микроорганизми) в очите. Риновирусите могат да се предават и чрез ръцете на болния. Твърде често във възпалителния процес се включват горните и долни отдели на респираторния тракт. Предразполагащи фактори за остър среден отит са: отглеждането в детски заведения, нерационалното хранене, смущенията в имунния отговор, пасивното тютюнопушене, некомпетентното лечение, по-късата, по-широка и хоризонтално разположена Евстахиева тръба, аденонидната вегетация и честите ринофарингити. Заболяванията на ларинкса – ларингит, круп синдром, ларинготрахеит са по-чести в детството, особено до 6 години. Най-чести причинители са вирусите. Ларингеалната кашлица е оприличавана на „кукуригане“, „медна тръба“ и т.н. Някои пациенти се подобряват през деня и отново се влошават нощем. Основен метод на лечение е приложението на овлажнен и свеж въздух, понякога в съчетание с кортикостероиди.

Високата температура (особено над 39°C) причинява страдание на болното дете, влияе неблагоприятно на метаболизма, на сърдечната дейност и дишането, може да разстрои функцията на храносмилателната система, да провокира фебрилен гърч и понякога дори да наруши имунния отговор. В такива случаи е необходимо родителите да потърсят веднага лекарска помощ.

Всички деца с висока температура трябва да бъдат внимателно преглеждани. Фебрилитетът не е специфичен признак и показание за антибиотично лечение.

Повечето родители изпитват безпричинен страх от високата температура. 91% от родителите вярват, че високата температура е вредна, 21% - че високата температура може да увреди мозъка; 14% - че може да доведе до смърт, а около 50% от тях провървяват температурата всеки час. В резултат на това често се провежда ненужно и агресивно лечение, заспали те се будят, за да им се дадат антипиретици (понижаващи

температурата лекарства) и се използват неефективни и дискомфортни методи за понижаване на температурата.

Значителен брой лекарства се прилагат като антипиретици. Те се препоръчват при деца с телесна температура над 38°C аксиларно и нарушено общо състояние. Най-популярни са парацетамолът, който има доказана ефикасност и безопасност, ибупрофен и ацетилсалицилова киселина. Не е препоръчително едновременно да се прилагат 2 или повече средства против температура. Често срещана грешка при приложението на антипиретици е нередовното им приемане. Обичайната продължителност на антипиретичната терапия е 3-5 дни. До 3 годишна възраст се препоръчват сиропираните форми. При деца, които повръщат, или не желаят да приемат сироп, за предпочитане са аналните свещички. Родителите трябва да обръщат особено внимание на дозировката, посочена в листовката или на опаковката на лекарството! Даването на повече лекарство може да бъде опасно. Бъдете сигурни, че давате точно препоръчаната доза от всяко лекарство. Спокойствието на родителите е важна подкрепа за болното дете.

Всички деца с висока температура, оставени за домашно лечение, трябва да се проследяват от лекар през следващите 24 до 72 часа. Задължително трябва да се прекрати тютюнопушенето около детето. Като се има предвид епидемиологичната опасност, болното дете трябва да се изолира от другите членове на семейството, по възможност, в отделна стая. Подходящо е използването на лични предпазни средства, изолация, както и други антиинфекциозни мерки.

FiHealth Детски център „Слончо“

гр. София, кв. Студентски град,
ул. „Проф. Александър Фол“ 2, вх. В - партер
тел.: 02/ 445-66-66 | мобилен: 0882 140 666
факс: 02/445-66-69 | e-mail: medc@sofia.fihealth.bg

■ БАНКОВ СВЯТ ■

Депозитите на граждани и домакинства в банковата система достигнаха 39,89 млрд. лв., показва статистиката на БНБ към края на януари 2014 г. Само за месец спестяванията на българите са се увеличили с 642 млн.лв.

Според официалната статистика в края на декември най-голям брой са депозитите с размер до 1000 лв. Привлечените суми по влогове в лева до този размер възлизат на общо 909 257 лв., а броят им е 7 718 598. С най-голям брой са и депозитите в евро до 1000 лв. Тяхната бройка е далеч по-малка от тези в лева, като възлизат на 721 192

Депозитите на българите достигнаха 39.89 млрд. лв.

■ Само за месец спестяванията на домакинствата се увеличиха с 642 млн.лв.



бр. Данните на Централната банка показват, че дома-

кинствата предпочитат да спестяват в левови депозити.

Ако до преди 4 години преобладаваха депозитите в евро, то в момента тенденцията се е обърнала и предпочитанията клонят към депозитите в национална валута, коментират финансовите анализатори от Моите пари. Така например ако през март 2010 г. съотношението на депозитите в лева спрямо тези в евро е било 47,30% към 52,80% в полза на еврото, то по последни данни в края на декември съотношението вече е 57,75% към 42,25% в полза на левовите.

Moody's: Кредитната перспектива на ЕС е стабилна

Агенцията за кредитен рейтинг Moody's потвърди максималната си оценка „AAA“ на Европейския съюз и повиши перспективата му от

„отрицателна“ на „стабилна“, съобщи АФП. С това си решение Moody's посочва, че изключва възможността да понижи кредитната

оценка на ЕС в средносрочен план. Агенцията подчертава, че рисковете, свързани с дълговата криза в еврозоната са

намалели, което намалява натиска върху качеството на активите в региона и върху платежоспособността на целия ЕС.

■ СВЕТОВЕН БИЗНЕС ■

Милиардерът Уорън Бъфет задмина по богатство мексиканеца Карлос Слим и вече е вторият най-богат човек на света след Бил Гейтс, съобщи Bloomberg.

Богатството на 83-годишния президент на Berkshire Hathaway се увеличи с 4.3% до 63,4 млрд. долара от началото на годината, показва индексът на милиардерите на Bloomberg.

На 1 март компанията на Бъфет обяви, че годишната ѝ печалба се е увеличила до рекордните 19.5 милиарда долара.

След новината акциите на Berkshire поскъпнаха до \$185,750 за брой на бор-

Уорън Бъфет задмина Карлос Слим по богатство

■ 83-годишният милиардер стана вторият най-богат човек на планетата след Бил Гейтс



сата в Ню Йорк, достигайки най-високото си ниво от 52 седмици насам.

Богатството на магната Карлос Слим се стопи с 10,9 млрд. долара от началото на 2014 г., след като акциите на компанията му America Movil, най-големият мобилен оператор на територията на Северна и Южна Америка, поевтиняха с 14%. Сега нетното му богатство се оценява на 62,9 млрд. долара.

Историята как Уорън Бъфет става милиардер можете да прочетете на 5 стр.