

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Стоян Бозвелийски

Заместник-директор
Кредитиране на малки и
средни предприятия

Г-н Бозвелийски работи в Първа инвестиционна банка от 1 година и 7 месеца. Има магистърска степен по Икономика от Икономически университет - Варна

Описва себе си като оптимист. Споделя, че „всеки наш ден имае достатъчно причини да сме щастливи и да сме нещастни – от нас зависи върху кои ще се фокусираме“. Женен е, има 2 деца.

В свободното си време се посвещава на семейството и хобитата си – ски и планински преходи. Любимите му книги са „Библията“ и „Малкият принц“, а кино ленти – „Усещане за жена“ и „Красив ум“. Слуша класическа музика, джаз и поп. Вярва в мъдрите думи: „Бъди промяната, която искаш да видиш в света“ (Махатма Ганди) и „Когато в дъждовните гори на Амазония една пеперуда размаха крилица, тя предизвиква ураган в Мексико“.

Заедно с колегите от дирекцията и кредитните специалисти в клоновата мрежа, предоставяме на нашите клиенти най-добрите решения за финансиране на техните проекти и оптимизиране на оборотния им капитал, с цел запазване и развитие на конкурентната им позиция на пазара.

На стр. 2

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank взе участие в дискусиата „Иновации и предприемачи“ на клуб Investor



Има ли зависимост между иновациите и повишаването на стойността на компанията и как иновациите се отплащат на предприемачите? Това са част от въпросите, които бяха обсъдени по време на дискусиата „Иновации и предприемачи“, организирана от Клуб Investor в края на септември.

Тази година клуб Investor бе организиран в партньорството на конкурса „Най-добра българска фирма“, и Fibank. Конкурсът се проведе за четвърта поредна година и има за цел да отличи и покаже добрите практики в правенето на бизнес в България. Задължителни условия за участие на фирмите в надпреварата са те да имат български капитал, български мениджмънт и да представляват българска марка.

На стр. 3

■ ЗА КЛИЕНТИТЕ ■

Седмица на отворените врати в офис „Бизнес парк“

С голям интерес от страна на работещите в Бизнес парка премина седмицата на отворените врати в офиса на Fibank в Бизнес парк София.

В рамките на 1 седмица (28 септември – 2 октомври) посетителите на офиса ни имаха възможността да се запознаят с атрактивните условия по преференциалните ни кредитни продукти, да получат експертен съвет от кредитни ни специалисти и да подадат искане за потребителски или



жилищен кредит без такса за разглеждане на документи. За всеки, посетил

Седмицата на отворените врати, бяхме подготвили и подарък.

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Стоян Бозвелийски

Заместник-директор
Кредитиране на
малки и средни
предприятия

ОТ СТР. 1

- Г-н Бозвелийски, разкажете ни за Вашия професионален път. От кога сте част от екипа на Fibank?

- Професионалната ми кариера започна преди 16 години като специалист по кредитиране на МСП в консултантска компания, която по това време предоставяше техническа помощ по въвеждане на нови практики за кредитиране на две български банки – Евробанк и Юнионбанк. След успешното приключване на този проект поех позицията Ръководител кредитиране на малки и средни предприятия в Юнионбанк.

През годините последователно съм заемал и позициите: Ръководител кредитиране на физически лица, Директор Банкиране на дребно и Директор Клонова мрежа.

Към екипа на Fibank се присъединих през март 2014 година, когато се осъществи вливането на Юнионбанк във Fibank.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Работата е интересна и динамична. Няма два еднакви дни. Бих разделил задачите си в три важни направления – срещи с клиенти в цялата страна, подпомагане на управителите на клонове и кредитните специалисти при структуриране на кредитни сделки, участие в процеса на одобрение на кредитни сделки.



● Обича разходките сред природата със семейството и приятелите си.

- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в работата си?

- Ние и нашите клиенти работим в силно конкурентна среда. Това налага поддържане на най-високи стандарти в

кредитирането. За да го постигнем, ние полагаме непрекъснати усилия за познаване на пазара, спецификите на отраслите, в които оперират клиентите ни и познаване в детайли на бизнеса на съот-

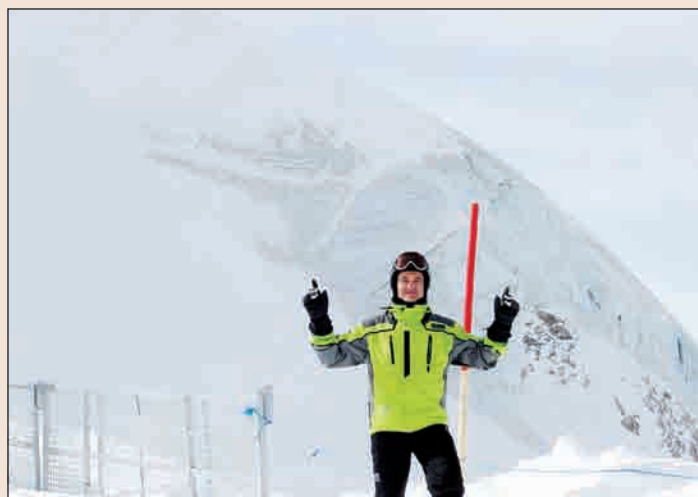
ветния клиент. Само по този начин можем да отговорим с правилните кредитни решения на конкретните нужди от финансиране за всеки един клиент.

- С какво се гордеете в професионален план и в личен план?

- В професионален план се гордея с големия брой доволни и лоялни клиенти, а в личен със семейството и приятелите си.

- Какъв е г-н Бозвелийски в свободното си време?

- Обичам да бъда сред природата. Заедно със семейството и приятелите ни използваме всеки повод за разходка в планината. Щастливи сме, че в България има толкова прекрасни места за тази цел. Обичам спорта. Изключително запален фен съм на състезанията от Формула 1 (съжалявам, че не мога да практикувам). Любимите ми спортове за практикуване са ски и тенис.



■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank взе участие в дискусията „Иновации и предприемачи“ на клуб Investor

ОТ СТР. 1

Тази година членовете на журито са решили да поставят акцент в конкурса на направените през последните 3 години инвестиции от фирмите кандидати. Инвестициите може да са в разширяване на производствените мощности, в разкриване на нови работни места или пък в подобряването на условията на труд и повишаването на професионалните познания на



персонала. Очакванията на журито са по този начин да стане ясно, че българският бизнес не е забавил темпо-

вете си, а активно работи и се развива.

В дискусията „Иновации и предприемачи“ участие

ще взеха Томислав Дончев, зам. министър-председател по европейските фондове и икономическата политика, както и д-р Анна-Мари Виламовска, секретар за иновационна политика на президента на България. Сред лекторите бе и г-жа Руска Ружина, която е директор дирекция „Външни партньори, европрограми и кореспондентски отношения“ във Fibank, както и създателят на проекта „Уча се“ - победител в категория „Стартиращ бизнес“ на конкурса „Най-добра българска фирма“ през 2014 г. – Дарин Маджаров.

■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

10 години офис в Козлодуй

Със стилин коктейл отбелязахме 10 години от откриването на офиса на Fibank в град Козлодуй. Събитието уважиха дългогодишни клиенти, бизнес партньори и приятели на банката от града и региона.

В обръщението си към гостите на събитието и към целия екип на банката, г-жа Марияна Бонева – управител на офис Козлодуй, благодари на всички клиенти за доверието и успешното сътрудничество през изминалите 10 години:

„За тези 10 години Fibank успя да се утвърди като предпочитана и лоялна банка. Успяхме да помогнем на местния бизнес, достигнахме до сърцата на много български семейства и с усмивка клиентите се обръщат към нас с „Моята банка“.

Широката гама от продукти, които предлагаме, направиха възможното



да заемем голям дял от банковия пазар в община Козлодуй.

Благодаря на Вас - нашите клиенти, които оцениха професионализма, лоялността и съпричастността на Fibank, огромното доверие, с което всеки ден



ни доказвате, че Fibank е Вашата банка.“

От тази година офисът на Първа инвестиционна банка в град Козлодуй посреща клиентите на банката в нов и модерен офис на адрес ул. Васил Воденичарски 1В.

■ СВЕТОВЕН БИЗНЕС ■

Лондон измести Ню Йорк като световен финансов център

■ На трето място е Хонконг, следван от Сингапур и Токио

Лондон задмина Ню Йорк като световен финансов център, показва новият Индекс на глобалните финансови центрове (Global Financial Centres Index 18), изготвен от Z/Yen Group, събщи Блум-

бърг. Британската столица изпревари Ню Йорк с 8 пункта в рейтинга, на трето място е Хонконг. Следват Сингапур и Токио. Другият европейски град, който влиза в челната десетка е

Цюрих. Според анализаторите доброто представяне на Лондон в индекса се дължи на победата на премиера Дейвид Камерън на изборите през май, което се е отразило добре на валутните и борсовите пазари. Консервативната партия на Камерън спечели неочаквано мнозинство след

изборите на 7 май. Победата бе посрещната добре от пазарите, а акциите и паундът се покачиха, когато резултатите обориха прогнозите за нестабилен парламент.

Изследователската група Z/Yen Group проучва 98 финансови центрове в света и публикува профили, рейтинг и класиране за всеки от тях от 2007-ма година. За целта използва фактори като човешки капитал, инфраструктура, репутация, както и резултати от онлайн проучване сред изпълнителни директори на финансови услуги.



■ ТОП 20 ■

на финансовите центрове в света

Център	позиция	рейтинг	промяна на позицията спрямо предишния индекс
Лондон	1	796	1 ▲
Ню Йорк	2	788	1 ▼
Хонконг	3	755	-
Сингапур	4	750	-
Токио	5	725	-
Сеул	6	724	1 ▲
Цюрих	7	715	1 ▼
Торонто	8	714	3 ▲
Сан Франциско	9	712	1 ▼
Вашингтон	10	711	2 ▲
Чикаго	11	710	2 ▼
Бостън	12	709	2 ▼
Женева	13	707	-
Франкфурт	14	706	5 ▲
Сидни	15	705	6 ▲
Дубай	16	704	7 ▲
Монреал	17	703	1 ▲
Ванкувър	18	702	3 ▼
Люксембург	19	700	2 ▼
Осака	20	699	11 ▲

Източник: Z/Yen Group

■ ЕКСПЕРТИТЕ
СЪВЕТВАТ ■



**Д-Р ВАЛЕНТИНА
ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА**

Директор на Дирекция „Злато и нумизматика“
e-mail: vgrigorova@fibank.bg



**ПРОФ.
Д-Р ИЛЯ ПРОКОПОВ**

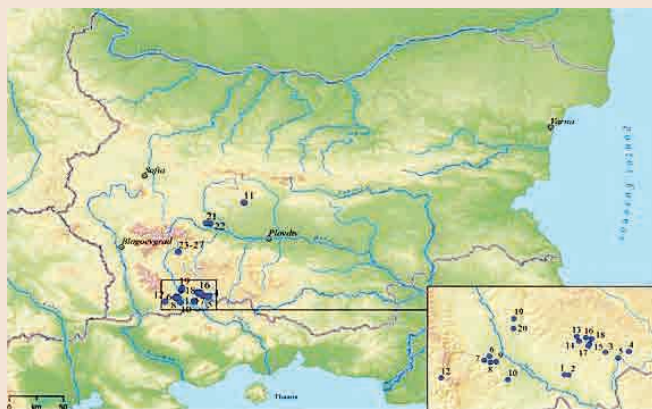
Главен специалист Дирекция
„Злато и нумизматика“
e-mail: iprokopov@fibank.bg

Златото и среброто на траките

В периода 6-5 в. пр. Хр. и до времето на македонската доминация, по монетите се проследява сериозна активност на монетната циркулация в зоните: на север – до южните склонове на Средна Гора, проходите в Централна Стара планина и Sofia district; на юг – на първо място в долината на р. Места, после в югозападните Родопи и преходът към Тракийската низина.

Сравнително слаба е наситеността на монети в долината на Средна Струма до Кресненското дефиле. По-голямо количество са находките по Средна и Горна Струма. Пътят на парите от юг към север, най-вероятно следва долината на р. Места, оттам през проходите Попови ливади и Предела преминава към долината на Средна и Горна Струма. Несъмнено, обаче, съществува добре развита мрежа от главни и второстепенни пътища около планината Родопи, на север и на запад от планината Пангей, по които се извършва активен търговски обмен. По данни на местното население, голяма част от тези пътища е била използвана до началото на 50-те години на миналия век за движение на работна ръка, стоки и добитък между България и Гърция, а в наши дни немалка част от тях са възстановени и се използват за транспорт и туризъм (проходите Илинден при Гоце Делчев ВГ/Катоневрокопи и Кавала GR и Маказа при Кърджали ВГ/Ксанти GR).

Монетите, които обслужват пазара през 6-5 в. пр.Хр., идват основно от остров Тасос и свързаната с него зона във вътрешна Тракия. От юг на север се движат основно пари и стоки във вид на готови луксозни продукти, вкл. вино и зехтин, а в обратната посока – суровини (метали, зърно и животни) и специфични услуги, сред които най-вероятно



Карта на находките със сребърни монети от тасоски тип с малък номинал (обол, хемибол, трихемибол, диобол, хекте, хемихекте, тритартемурион) в днешните български земи

доминират предлагането на наемни войници и работна ръка за минно-добивната дейност. Значително количество (вече анализирани и публикувани) амфорни печати със соларен символ, скипър и др. знаци, намерени във вътрешността на Тракия, са неоспоримо свидетелство за тасоските доставки на вино и зехтин за тракийски клиенти. С многобройните си производствени центрове, монетарници, пристанища, търговски центрове и развита пътна мрежа, Югът се стреми към икономическо проникване в богатите на суровини територии на север.

Два са основните изводи от направеното проучване на монетните находки и монетната циркулация в изследвания регион:

Първият е, че остров Тасос е най-големият финансов център в региона и монетите от тасоски тип заемат основно място в монетната циркулация. Масовото им присъствие показва, че те са използвани именно като средство за ежедневни дребни разплащания във вътрешността на Тракия. Най-важното, обаче, е да се отбележи съотношението между тасоските и останалите монети в циркулационния поток в региона. Другите монети са

около 6% от общата монетна маса, обект на това изследване. Така се оформя основният извод, че сребърните монети от тасоски тип (6-5 в.пр. Хр.) са основната монетна маса, обслужвала икономическите взаимоотношения между севера и юга на Тракия през 6-5 в.пр.Хр., като в изследвания регион те съставляват над 90% от циркулационния поток.

Вторият важен извод е, че на базата на проучените монетни съкровища е възможно да се търси наличие на по-висока степен на политико-икономическа организация на движението на пари, стоки и хора в изследвания регион. Може да се предположи, че о-в Тасос и тракийските земи на север от него оформят обособена финансова и икономическа зона, в която се прилагат правила или друг вид регулация в процеса на обмена между Севера и Юга. В подкрепа на тази хипотеза може да бъде посочен и многократно коментираният надпис от Пистирос, който свидетелства за създаването на емпории със специален статут в изследваната територия. Неговият текст свидетелства за даването на привилегии от страна на тракийските власти на гръцки търговци от Тасос, Мароней и Аполония в ем-

пории от региона на Горна Марица. Системата на осигуряване на защита и даване на определени права срещу данъци и скъпи дарове, развита и гарантираща благоденствието на одриската аристокрация, е подробно коментирана от редица изследователи и от самия Тукидид, който всъщност е концесионер на златна мина в Skapte Hyle. Привилегия, която Тукидид получава както заради отличните си отношения с тракийските владетели, така и поради вероятните си родствени връзки с тях.

В заключение може да кажем, че своеобразният тасоско-тракийски съюз е създаден около и заради богатата минна зона в пределите на южните тракийски земи. Според френския учен О. Пикар, монетите са най-сериозното свидетелство за големия обем и значимостта на икономическите дейности, свързани с минната експлоатация. Този сложен и бавен процес е взаимнообвързан с монетната циркулация, която се самоподдържа в минната зона. Дори Атина не разполага с необходимите работна ръка и материал за създаването и разпространението на една мина. Несъмнено тракийските владетели са тези, които осигуряват на тасоските, вероятно и на атинските и други едри предприемачи всички важни условия и ресурси за успешна печеливша дейност в минната зона, а именно – политическо покровителство, военна защита, опитни потомствени миньори, металурзи и монетари, значителен брой роби, дървен материал, дървени въглища и вода. Точно това сътрудничество води до обособяването на специфичната културно-икономическа зона, засвидетелствана от монетната циркулация и обект на нашето изследване.

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

БРАНИМИРА
МИЛУШЕВА



Старши
специалист
„Частно
банкиране“

e-mail: privatebanking@fibank.bg
www.privatefibank.bg

В бизнес отношенията бизнес етикетът е от икономическа необходимост.

Начинът, по който се обличаме, държим и говорим в работна обстановка е толкова важен, колкото и самите умения, които притежаваме.

При позициите, осъществяващи директен контакт с клиенти, доброто възпитание и държание е токова важно, колкото образованието и опитът.

■ Невербалната комуникация

Известно е, че когато хората общуват помежду си и обменят информация, само 7% от нея се предава с думи, 38% – чрез интонации и модуляции на гласа, и 55% – чрез жестове. Думите информират, а жестовете допълват думите, а понякога ги заместват.

Невербалната комуникация ни подсказва онези неща, които обикновено вербалният контакт заличава или прикрива.

По маниерите събеседниците съдят за възпитанието, образованието, за възможностите и знанията ни дори.

Ако например при разговор събеседникът Ви показва дланите си, значи е готов да Ви се довери и е отворен да чуе това, което му предлагате.

Кръстосаните ръце и кра-

Колко необходим е бизнес етикетът



ка са знак за недоверие. Ако по време на разговора, събеседника Ви смени позата си, то това означава, че имате напредък.

Човек, който си преплита пръстите и допира дланите пред тялото си – е настроен враждебно. Ако неговите преплетени пръсти са вдигнати по-високо, това означава, че той не споделя вашето мнение по въпроса.

Свалянето на очилата е знак, че участникът е недоволен от партньорите, с които разговаря.

Почистването на дрехите без да са изцапани, почесване по врата – показват, че човек е напрегнат или пък е недоволен от нещо, което се случва или се говори в момента.

■ Ръкостискането

Ръкостискането е повече от форма на поздрав – то е акт, внушаващ сила, увереност и професи-

онализъм. Според начина на докосване на ръцете, може много да се каже за характера, поведението и отношението на човека, с който се ръкувате. Ръкуването трябва винаги да е стегнато и енергично, тъй като отпуснатата ръка не е белег на професионализъм и надеждност.

■ Визитките

Прието е винаги да подавате визитна картичка с вашата дясна ръка. В някои страни подаването на визитка с лявата ръка се счита за голяма обида. При бизнес срещи между партньори, които се виждат за първи път, визитките се разменят след като те заемат местата на работната маса.

Етикетът на бизнес отношенията изисква да започнете разговора с неангажиращи теми (времето, приятната обстановка, хобито, задръстванията, лесно ли

ни намерихте), като избягвате теми-табу (личния доход, здравословно състояние, смърт, политика, религиозни спорове).

При приемане на посетител за разговор първо е необходимо да се окаже обичайното гостоприемство и да се създаде подходяща атмосфера между страните (т.нар. small talks).

По време на бизнес разговори е задължително да се спазва т.нар. бизнес зона между събеседниците (над 1.20 м). Подхванете тема, в която се чувствате комфортно, бъдете дискретни и не любопитствайте. Придържайте се към максимата: „Когато сте в Рим, правете като римляните“.

Никога не използвайте в разговора „ще бъда много кратък“ – това означава, че нещата, които ще бъдат казани, са много елементарни или „не зная как да започна“ – издава безсилие и нерешителност или пък „ще Ви попитам направо“ – демонстрира агресивност.

■ Първото впечатление

Относно бизнес облеклото помнете, че като цяло дрехите трябва да създават добро впечатление, но не и да привличат внимание.

Акcesoарите е добре да бъдат малко, за да не се набиват на очи. Добре е да бъдат комплимент към облеклото.

От край време хората са казали: Обличайте се, като че заемате по-висока позиция!

И не забравяйте – нямате втора възможност да направите първо впечатление!

■ СЪВЕТИТЕ НА
СПЕЦИАЛИСТА ■



**ЗЛАТКО
СТОЯНОВ**

Методолог
„Вътрешна
нормативна уредба“
Дирекция
„Методология“

Ред за замяна на банкноти и монети



В предишни броеве на Fibank NEWS отделихме внимание на новостите в защитните характеристики на евробанкнотите от серия „Европа“ (бр. 66), като направихме и обзор на развитието на банкнотите от древността до наши дни (бр. 48). Този път фокусът ще бъде върху замяната на банкноти и монети, което е неминуем процес при постоянната им употреба в обращение.

Изключителното право да пуска банкноти и монети в национална валута в обращение има Българската народна банка (БНБ). Основните документи, които определят критериите за разпознаване на истинските български банкноти и разменни монети – законно платежно средство, са „Стандарт за разпознаване на български банкноти“ и „Стандарт за разпознаване на български разменни монети“. Стандартите съдържат характеристиките и защитните елементи, като са задължителни за прилагане не само от банките, но и от обменните бюра, финансовите къщи и доставчиците на услуги. Методите за разпознаване са: чрез зрение, допир, помощни средства (лупа, лампа с UV и бяла светлина, линия).

Изискванията за замяна на повредени български банкноти и монети са в Наредба № 18 на БНБ за контрол върху качеството на банкнотите и монетите в наличнопаричното об-

ращение. Тази дейност се извършва от БНБ и търговските банки. Българските банкноти и монети, пораждащи съмнения, че са неистински или преправени/обект на престъпление/умишлено повредени, **не се заменят, а се задържат** от БНБ, банките и доставчиците на услуги.

Замяната на банкноти и монети бива 2 вида: **непосредствена и отложена**. Непосредствено се заменят повредените такива, чиято стойност може да бъде определена в момента на предявяването от служител на банката/доставчика на услуги.

Замяната, когато се касае за български банкноти, се извършва при следните съотношения:

1) повредена българска банкнота, от която е запазена най-малко три четвърти (75%) от площта ѝ или сглобените части от банкнотата възстановяват такава част от площта ѝ, **се заменя по пълна номинална стойност**.

2) повредена българска банкнота, от която е запазена най-малко една

втора (50%) от площта ѝ или сглобените части от банкнотата възстановяват такава част от площта ѝ, **се заменя по половината от номиналната ѝ стойност**.

3) повредена българска банкнота, от която е запазена по-малко от една втора (50%) от площта ѝ или сглобените части от банкнотата възстановяват такава част от площта ѝ, **не се заменя**.

4) повредена българска банкнота, сглобена от части на различни банкноти, **не се заменя**.

Непосредствената замяна на частично повредени български монети се извършва при следните съотношения:

1) **по пълна номинална стойност** – разпознават се изображенията на лицевата и на обратната страна на монетата;

2) **по пълна номинална стойност** – от повредената двукомпонентна монета е запазен вътрешният кръг и се разпознават изображенията на лицевата и/или обратната страна.

Не се заменят повреде-

ни монети, които не отговарят на тези условия, или са перфорирани, рязани, с поставен знак.

Във Fibank непосредствената замяна на **български банкноти и монети** се извършва от името и за сметка на банката.

В случай че в момента на предявяване не може да се определи стойността на повредените български банкноти и монети и се налага използване на специализирани способности и средства, те се заявяват за отложена замяна. Предявителят може да заяви това пред БНБ лично или от името и за сметка на друго лице, или да подаде необходимите документи чрез обслужващата го банка до компетентния орган - Комисия за оценка за стойност на повредени банкноти, Касов център на БНБ.

Повредени или излезли от обращение банкноти в чуждестранна валута се изпращат към банка – кореспондент на Fibank за оценка и възстановяване на стойността им, като клиентът заплаща такса съгласно Тарифата.



■ СЪВЕТИТЕ НА FINEALTH ■



Д-р Васил Ботев- акушер гинеколог, онколог.
Мегицински център FiHealth

Профилактика на рак на маточната шийка

В България данните на Националния раков регистър показват, че годишно новите случаи с рак на маточната шийка са между 1100 и 1200. За 400 жени изходът е смърт.

Това означава, че всеки ден в България една жена умира от рак на маточната шийка (РМШ), а се диагностицират три нови случая. У нас големият проблем е откриването на заболяването в ранен стадий. Прогресирането от дисплазия (ЦИН) до инвазивен карцином е бавно. Това позволява с профилактичните прегледи чрез конвенционална цитонамазка, течнo-базирана цитология, колпоскопия, биопсия да се открият преанцерозните лезии преди да прогресират до цервикален рак.

■ Етиология на заболяването

HUMAN PAPILLOMA VIRUS (HPV) е най-често полово предавана инфекция с 10-20% честота сред мъже и жени. Кумулативният риск от инфектиране с HPV е 45% на третата година след първият сексуален контакт. Повечето инфекции са субклинични и временни.

HPV инфекцията се осъществява лесно и може да се предаде и без сексуален контакт. Най-често се разпространява чрез генито-генитален контакт, оро-генитален и мануално-генитални контакти. Най-засегнатата възрастова група са младите жени и младежи до 25 години, но инфектирането е възможно по всяко време на живота както при жените, така и

при мъжете.

■ Особенности на инфекцията

Патогенезата не включва вирусна фаза. Липсват системни прояви на инфекцията. Вирусът остава скрит в епидермиса. HPV не убива клетките, в които се развива.

Самоочистването настъпва в 90%. След няколко седмици или месеци могат да настъпят първични лезии - цервикална интраепителиална неоплазия. За разлика от много други инфекции, инфекцията с HPV не води до възпаления.

■ Особенности на имунитета при HPV инфекция

Естественият имунен отговор на HPV инфекцията е бавен и слаб, появяващ се 6-12 месеца след заразяването и то не при всички жени.

Какво можем да направим срещу рака на маточната шийка? Основните варианти са два: профилактика и когато вече се е развило заболяването.

Профилактиката е първична (с ваксинация) и вторична (с редовни про-



филактични прегледи). Комбинацията от двата варианта редуцира честотата от рак на маточната шийка до над 94 %. Ранното откриване на предракрови лезии и точната диагноза са ключови.

■ Профилактични ваксини

В момента се прилагат две профилактични ваксини - SILGARD и CERVARIX. Прилагат се след 9-12 год. възраст при момичета, като те осигуряват кръстосана резистентност и срещу други типове HPV. Тенденция е в последните години и за ваксинация на момчета. Има безброй проучвания, които доказват безопасността на ваксината.

■ Терапевтични ваксини

Проведени са лабораторни и няколко клинични проучвания върху хора за развитие на терапевтични HPV ваксини на HPV свър-

заните заболявания. Такава ваксина вече се прилага в Мексико и Израел. Резултатите показват регресия на преанцерозните лезии. HPV ваксинацията има потенциал да повлияе значително общественото здраве.

Инфекцията обикновено се осъществява през първите няколко години от започване на полов живот. Идеалният случай е, когато ваксината се приложи преди започване на полов живот, т. е. преди да е налице заразяване с HPV. Схема на приложение на HPV ваксините във възрастта 9-14 години е в две дози: 0 месец и 6-ти месец. Ефикасността на програмата за предпазване от рак на маточната шийка зависи пряко от имунизационното покритие на ваксинацията - заложената цел е подържане на имунизационен обхват не по-нисък от 75%.

■ HPV инфекцията

е многофазов и относително бавен процес. HPV ваксините са силно имуногенни и осигуряват защита чрез стимулиране на образуването на неутрализиращи антитела.

■ Провеждането на профилактични прегледи

при жените трябва задължително да включват цитонамазка (по възможност течнo-базирана) и колпоскопия. При нужда се прилага ДНК анализ на типа вирус и биопсия. Така с двете основни групи мероприятия - ваксинация и вторична профилактика, можем да сведем заболяемостта от рак на маточната шийка до минимум.

Медицински център FiHealth-София

София, кв. Студентски град,
ул. „Проф. Александър Фол“ 2, вх.В, ет.1
тел.: 02 / 445 6666 | мобилен: 0882 140 666
факс: 02 / 445 6669 | e-mail: medc@sofia.fihealth.bg

Медицински център FiHealth-Пловдив

Пловдив, бул. „България“ 4, ет.1
тел.: 032 / 307 666 | мобилен: 0882 310 666
факс: 032 / 307 669 | e-mail: medc@plovdiv.fihealth.bg