

## Стартира конкурсът „Най-добра българска фирма на годината“

СТР. 2

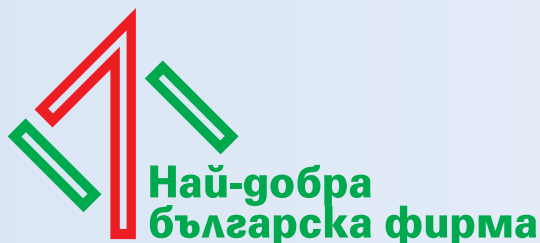
ПОС терминалите на  
Fibank - удобство и нови  
интересни функции

СТР. 6

Покупка на автомобил с  
лизинг или потребителски  
кредит. Кое е по-изгодно?

СТР. 7





# Конкурсът „Най-добра българска фирма на годината“ е отворен за кандидатстване

## Fibank поставя ESG политиките и устойчивото развитие в центъра на дванадесетото издание на конкурса

За дванадесета поредна година Първа инвестиционна банка (Fibank) организира престижния конкурс „Най-добра българска фирма на годината“. Той има за цел да отличи най-успешните български компании и бизнес практики.

Фокусът на тазгодишното издание е върху ESG политиките и принципите на устойчивото развитие, които са неразделна част от модерното корпоративно управление. Те спомагат за изграждането на устойчиви бизнес модели, привличат инвеститори и партньори, осигуряват баланс между рентабилност и социална отговорност, и създават добавена стойност,

както за бизнеса, така и за обществото.

В състава на журито влизат доказали се професионалисти. Те ще определят кои фирми са показали устойчив растеж, силни пазарни позиции, иновативност и успешно налагане на бранда на национално и международно ниво. Следването на добрите практики, въвеждащи и спазващи устойчивото развитие и ESG политиките, ще бъдат оценявани в специална група нови индикатори, добавена към формата за кандидатстване. Членовете на журито включват: Никола Бакалов – Главен изпълнителен директор (CEO) и Председател на Управителния съвет на

Първа инвестиционна банка, финансиста Емил Хърсев, социолога Кънчо Стойчев – Председател на Съюз „Произведено в България“, Венелина Гочева – собственик и управител на „Медийна група България“.

Конкурсът вече е отворен за кандидатстване, като фирмите трябва да попълнят кратък [електронен въпросник](#), който е достъпен на интернет страницата: [www.naidobrafirma.bg](http://www.naidobrafirma.bg).

За да участват, компаниите трябва да бъдат с български капитал и да представляват българска марка. Крайният срок за номинациите е **11 ноември 2024 г.**

Отличията се разпределят в няколко категории: „Микро и малка фирма“ и „Средна и голяма фирма“, като специално за жените предприемачи журито и организаторите връчват отделна награда - „Най-успешна българка в бизнеса“. Носителите на приза „Награда на публиката“ се определят от подкрепилите онлайн своя фаворит на сайта на конкурса.

Като най-голямата банка с български капитал – Първа инвестиционна банка има стратегическа роля в подпомагането на икономическото развитие на страната и е сред водещите кредитни институции, финансиращи българския бизнес. В непрестанно глобализиращата се икономика, Fibank насърчава българските фирми и техните възможности да се конкурират на световно ниво.

Всяка година конкурсът привлича значителен интерес, като в предишното му издание бяха номинирани близо 300 успешни компании.



# Преоткрийте София и Пловдив с Fibank и Share A Scoot

Клиентите на Fibank вече могат да използват услугата Share A Scoot с 50% отстъпка

Fibank и Share A Scoot Bulgaria – платформа, специализирана в отдаване под наем на електрически мотопеди, стартираха своето партньорство. Така двата бранда вече предлагат екологичен, забавен и наполовина по-евтин превоз за клиентите на Първа инвестиционна банка.

Услугата за наем на електрически мотопеди е достъпна за територията на град София и град Пловдив. Нейната мисия е насочена към намаляването на броя на превозните средства в града, задръстванията, отделянето на вредни емисии и същевременно към повишаване качеството на живот и достъпа до транспорт. Тя напълно съответства с приетата от банката ESG стратегия, като с това партньорство Първа инвестиционна банка цели да мотивира все по-голяма част от своите клиенти и служители да използват екологичен начин за придвижване в града.

В рамките на партньорството между Fibank и Share A Scoot клиентите на банката ще



shareascoot.bg

**Fibank**  
Първа банка

**-50% само**  
с карта от Fibank!

Наемете електрически скутер с **50% намаление** на цената на минута след първоначалната такса при плащане с **дебитна или кредитна карта от Fibank** в приложението **Shareascoot**.  
Период на кампанията: 02.09.2024 г. до 31.10.2024 г.  
Научете повече на [fibank.bg](https://fibank.bg)

могат да се насладят на бърз, екологичен и забавен начин за придвижване, при това на половин цена. До 31.10.2024 г. цената, която ще заплатят за минута наем всички съществуващи и нови клиенти на Share A Scoot, ползващи кредитна/дебитна карта, издадена от ПИБ, е наполовина от редовната, тоест само 0.195 лв. на минута, вместо 0.39 лв.

Резервацията на електрически мотопед става бързо и лесно през приложението SHAREASCOOT. На сайта на платформата: <https://shareascoot.bg/> са поместени предложения за интересни дестинации, които могат да бъдат посетени с мотопед.



Допълнителна информация ще откриете на нашия сайт: [fibank.bg](https://fibank.bg) и на [shareascoot.bg](https://shareascoot.bg)



# „Демократизиране на финансовите продукти“

или как дигиталният портфейл улеснява потребителя

„Демократизиране на финансовите продукти“ бе темата, която изпълнителният директор на MyFin Лъчезар Венков дискутира от сцената на форума Tech of Tomorrow, провел се в столичния Интер Експо Център.

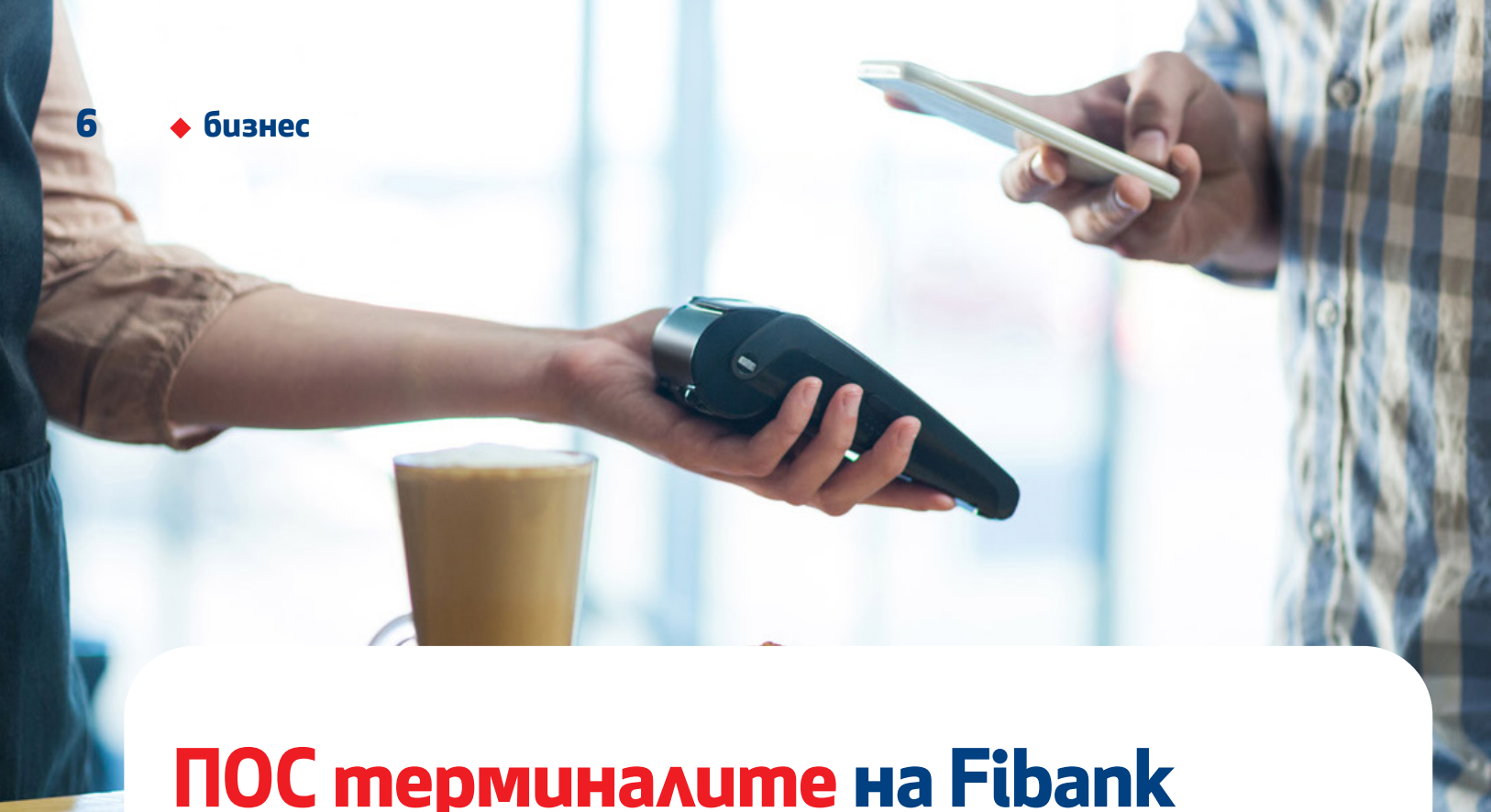
Българският дигитален портфейл бе партньор на събитието, събрало за поредна година мениджъри на иновативни компании. Венков посочи, че финтех компаниите движат демократизацията в сектора.

*„Когато една система е спокойна, не се променя, се появяват различни нови играчи, които я предизвикват да се промени. Демокрацията казва, че трябва да направим така, че ежедневното банкиране на потребителя да става без усилие – да не се чуди той през коя платежна система му е минал преводът и дали е отворен банковият клон“, сподели той. „Целта ни е създаването на едно мега приложение, в което освен с финансови инструменти, хората ще разполагат с широк спектър от услуги на няколко клика разстояние.“*

MyFin е единственото българско приложение, което събира на едно място опцията за преводи, плащане на комунални услуги, закупуване на винетки, инвестиции в акции, ETF-и, облигации и търгуване с безналично злато, и не на последно място - AI асистент за управление на личния бюджет. Това го превръща в перфектния финансов продукт на бъдещето – такъв, който улеснява максимално потребителя, насочвайки го към решения, съобразени изцяло с неговите предпочитания и лично време.

За да бъде възможна демократизацията на финансовите продукти, компаниите трябва да си дигитализират процесите и да предложат лесен интерфейс на клиентите. Според Венков потребителите трябва да бъдат смели в света на дигиталното банкиране и да управляват парите си с лекота, използвайки най-добрата услуга.

Фокусът на MyFin, който съществува от края на 2020 г., е насочен към оптимизирането на всички процеси в управлението на лични финанси в полза на потребителя – както у нас, така и в чужбина.



## ПОС терминалите на Fibank съчетават удобство и интересни функции

Собствениците на заведения за хранене с ПОС терминали от Fibank (Първа инвестиционна банка) вече могат да се възползват от функцията за плащане на бакшиш от техните клиенти.

За целта, при получаване на сметката, на устройството се появява възможност за избор на процент от сумата или определена стойност, която клиентът може да остави като жест за обслужването си. Търговецът получава в своето извлечение за операцията информация за платената сума и оставения „бакшиш“.

Плащането на бакшиши е една от новостите, които предлагат ПОС устройствата от последно поколение на Fibank. Те използват операционна система Android, с

която плащанията с карта са бързи, сигурни и лесни. Отличават се с конкурентни цени, инсталират се бързо от експертите на ПИБ и приемат всякакви плащания - с магнитна лента, EMV чип и PIN, безконтактни и мобилни трансакции.

ПОС терминалите от Първа инвестиционна банка са подходящи за търговци с физически обекти, желаещи да привличат нови клиенти, които предпочитат да плащат с карта. С тях се спестяват и разходите, които търговецът би направил за внасяне и броене в банков офис.

Повече информация за предлаганите от банката решения за бизнеса в България, можете да откриете на [сайта на Fibank](#).



# Покупка на автомобил с наем или потребителски кредит: кое е по-изгодно?



## ХРИСТО ХРИСТОВ

Мениджър  
"Корпоративни  
комуникации"

Към средата на тази година България отчита най-големия ръст при продажбите на нови коли сред страните от Европейския съюз (ЕС). Това е констатацията от новия доклад на Европейската асоциация на автомобилните производители (ACEA). В периода януари-юни на българския пазар са регистрирани 23 047 продажби на нови превозни средства, което представлява ръст от 30,8% спрямо същия период на 2023 г. Средният ръст за ЕС достига 4,5%. Само през месец юни общите продажби на нови коли в България се увеличават с 8,4% до 4 410 превозни средства, спрямо 3 791 автомобила година по-рано.

Последните данни, публикувани от националната статистика (НСИ), подкрепят положителната тенденция. Според тях делът на домакинствата, които имат автомобил, се увеличава през 2023 г. с 3,9 пр. п. до 57,5%. Повече са и семействата, които имат два или повече автомобила – от 5,1% през 2022 г. на 7,3% през 2023 г. Същевременно намалява и делът на тези, които са определили през 2022 г., че нямат нужда от лек автомобил.

На този фон статистиката на МВР към 01.01.2024 г. показва, че в България на отчет се водят 4 030 487 моторни превозни средства. От тях регистрираните леки автомобили са 3 006 214.

Всичко това неминуемо прави и темата за финансиране на покупката на автомобил все по-важна за потребителите. Като цяло тук те към средата на тази година България отчита

## Притежавани от домакинствата автомобили

Източник: НСИ



най-големия ръст при продажбите на нови коли сред страните от Европейския съюз (ЕС). Това е констатацията от новия доклад на Европейската асоциация на автомобилните производители (АСЕА). В периода януари-юни на българския пазар са регистрирани 23 047 продажби на нови превозни средства, което представлява ръст от 30,8% спрямо същия период на 2023 г. Средният ръст за ЕС достига 4,5%. Само през месец юни общите продажби на нови коли в България се увеличават с 8,4% до 4 410 превозни средства, спрямо 3 791 автомобила година по-рано.

Последните данни, публикувани от националната статистика (НСИ), подкрепят положителната тенденция. Според тях делът на домакинствата, които имат автомобил, се увеличава през 2023 г. с 3,9 пр. п. до 57,5%. Повече са и семействата, които имат два или повече автомобила – от 5,1% през 2022 г. на 7,3% през 2023 г. Същевременно намалява и делът на тези, които са определили през 2022 г., че нямат нужда от лек автомобил.

На този фон статистиката на МВР към 01.01.2024 г. показва, че в България на отчет се водят 4 030 487

моторни превозни средства. От тях регистрираните леки автомобили са 3 006 214.

Всичко това неминуемо прави и темата за финансиране на покупката на автомобил все по-важна за потребителите. Като цяло тук те имат две основни възможности – лизинг и потребителски кредит.

Закупуването на автомобил посредством потребителски кредит започва да става все по-предпочитано от потребителите и известна степен да измества познатия вече лизинг. В основата на това решение стои следната комбинация от фактори – ниски лихвени нива и по-дълъг период на изплащане на кредита в сравнение с предлаганите на пазара лизингови планове. По този начин, разсрочвайки задължението за по-дълъг период от време, потребителят намалява месечния си разход по него и може да оперира със свободните средства в бюджета си. В тази публикация ще разгледаме именно разликите между използването на лизинг и потребителски кредит за придобиване на автомобил.



По своята същност лизингът е договор за временно ползване на даден актив срещу заплащане на възнаграждение - ежемесечна лизингова вноска. Той често се бърка с продажбата на изплащане, но между тях има съществена разлика. При покупка на изплащане купувачът придобива автомобила след плащането на всички вноски. Докато при лизинговия договор не е задължително да има прехвърляне на собствеността. С други думи при покупката на автомобила, той става собственост на лизинговата компания и в края на периода на договора автомобилът може да бъде придобит или заменен с друг, като се поднови лизингът за нов период.

В самото начало, за да можете да се възползвате от лизинг по придобиването на автомобил, вие трябва да разполагате най-често с минимум 10% или 15% от стойността на колата, която да дадете като първоначална вноска. Нейният размер варира и е пряко обвързан с остатъчната стойност и месечните разходи, които ще имате. С други думи, колкото по-голяма сума дадете като първоначална вноска, толкова на по-малка стойност ще бъде използваният лизинг и респективно месечните вноски по него. Трябва да отбележим, че самият финансов продукт доста се разви през годините и днес той има различни разновидности. Например т.нар. обратен лизинг, при който потребителят не заплаща първоначална вноска, а само месечните такси, като в края на лизинговия период той трябва да заплати цялата остатъчна сума или да я погаси със стойността на самия автомобил.

Лихвените проценти често са по-ниски от тези на банковите кредити именно, защото вие не придобивате автомобила, а реално плащате „наем“ за неговото ползване и възможността в края на периода да го придобиете на много по-ниска цена от пазарната. Всъщност тук можем да отбележим, че това е добра рекламна уловка, тъй като през времето на лизинга вие сте изплатили тази разлика в цената. С други думи, парите, които сте дали общо за придобиването на автомобила,

са същите сумарно и към част от тях сте платили допълнителна лихва. Максималните стандартни периоди на лизинг, които се предлагат, са около 5 – 6 г.

## Разликата между лизинг и потребителски кредит?

До съвсем скоро потребителските кредити не бяха от най-предпочитаните опции от клиентите за покупка на автомобил. Или поне нов такъв, защото максималните суми варираха между 30 хил. лв. и 40 хил. лв. През последните години обаче тя нарасна и днес достига до 80 хил. лв. Например предлаганият от Fibank потребителски кредит „Супер кредит“ е с максимална стойност на финансиране от 80 хил. лв. или равностойността им в евро, а лихвеният процент започва от 4,15%. А от август тази година, банката премахна изискването за минимален размер на месечен доход, което направи допълнително още по-гъвкав самия кредит и подходящ дори и за хора, упражняващи свободни професии и самонаети. Така, ако не търсите висок клас автомобил с включени много екстри, цената му съвсем спокойно ще влезе в рамките на тази сума.

Потребителският кредит се различава от лизинга по това, че при него нямате първоначална вноска, а просто погасявате на равни месечни вноски. При използването на потребителски кредит купувачът веднага става собственик на автомобила. Докато при лизинга, както отбелязахме, лизинговата компания притежава автомобила, докато се изплатят всички вноски. Това означава, че при ползването на потребителски кредит ще имате известни законови разходи по придобиването на автомобила, но сумата все пак е далече по-ниска от изискваните първоначални вноски при лизинга. Също така, при придобиването на автомобила отпада и необходимостта от шофирането му с пълномощно, издаването, на което също е съпроводено с известен разход.

Друга разлика между лизинга на коли и потребителския кредит е срокът за погасяване, който при кредита варира между различните банки, но най-често е до 10 г., което е два пъти по-дълго от този при лизинга и съответно месечните вноски са по-ниски. Разбира се, ако клиентът има възможност и желание, той може да погаси предсрочно целия кредит, без да дължи допълнителни такси и лихва. Нещо, което се явява доста съществена разлика, защото много често при лизинга това предсрочно погасяване не изключва лихвата, която е начислена да изплатите за целия период. Казано по-просто, при потребителския кредит заплащате лихва само до момента на предсрочно погасяване, а при лизинга вие изплащате цялата лихва, заложена във вашия договор.

Ако се случи нещо непредвидено и нямате възможност да плащате договорената по лизинга сума, то тогава лизингодателят най-вероятно ще си вземе обратно автомобила. Потребителският кредит от, своя страна, не е целеви и автомобилът ще остане при вас, като имате и допълнителната възможност да предоговорите условията по кредита с банката и по този начин да се намали вноската до ниво, което можете да си позволите в новата ситуация.

Допълнителна свобода при потребителския кредит дава и това, че клиентът сам отговаря за стопанисването и ползването на неговия автомобил. При сключването на лизинг, той поема задължението да сключи и застраховка пълно автокаска за автомобила. Често той няма свободен избор с коя застрахователна компания да го направи, а е ограничен обикновено до две, с които лизингодателят работи. Това лишава клиента от възможността да избере най-добрата оферта на пазара, най-изгодната за него самия или компания, в която той самият има голямо доверие. В някои държави лизинговите компании са още по-строги, като имат дори изисквания за това максимум колко километра на година могат да

бъдат изминати или конкретни райони и държави, в които е забранено да се пътува. За щастие, подобни ограничения у нас няма.

Има обаче и една неприятна част, с която докато не се сблъскате, няма и да подозирате за нейното съществуване. Ако се случи злощастно събитие и колата бъде открадната, то застрахователят ще изплати премията на собственика на колата. В този случай обаче това не сте вие, а компанията лизингодател и има хипотетичната вероятност да сте заплащали вноски за автомобила няколко години и накрая да се окажете без него и без обезщетение, но пък с действащ все още договор за лизинг, който трябва да изпълните. Такъв развой на събитията е много малко вероятен, но не е и изключен, затова се доверявайте само на лизингови компании, които имат опит и история зад гърба си и са се доказали на пазара. И, разбира се, четете внимателно общите условия на договора, който подписвате и ако прецените, че те не ви дават равнопоставеност, потърсете друга лизингова компания.

## Как стоят нещата при покупката с потребителски кредит?

В този случай (при кражба) клиентът остава без превозно средство, но тъй като той е собственика му, застрахователната премия ще бъде изплатена на него и със средствата той може да закупи нов автомобил или да погаси предсрочно използвания от него потребителски кредит.

Всичко това е само една част от особеностите и спецификите на потребителските кредити и лизинга, които е добре да знаете, за да можете да взимате информирани решения, които са ви по мярка. В следващата публикация по темата ще продължим с представянето на други отличителни характеристики между двата кредитни продукта, като ще отделим и малко внимание на сегмента на електромобилите и финансирането на тяхната покупка.

# Fibank: трамплин към успеха в България

Като част от програмата Sustainable Future на Fibank (Първа инвестиционна банка) Малина Драганова проведе първия си стаж в дирекция „Корпоративни комуникации“ в банката. Тя е на 21 години и следва „Връзки с обществеността“ в Нов български университет. Избраха да остане и да продължи своето висше образование и професионално развитие в България.

В разговора с нея тя сподели, че стажът в Първа инвестиционна банка е първи за нея и е въодушевена, че е получила шанса да направи първите си стъпки в сферата точно там.

*„За мен това е първи стаж. Цяло постижение! Бях подала документи за кандидатстване на толкова места и все оставах без отговор. Определено бях започнала да губя кураж. Но стажантска програма Sustainable Future на Fibank ми открих вратата да направя първите си стъпки в сферата, да опозная процеса на работа и да приложа на практика придобитите теоретични знания. След първата седмица си казах: „Малина, ти какво правиш тук? Ти нищо не знаеш. Всичко е адски комплексно.“*

На отправения към нея въпрос: „Какво очакваше да правиш през периода на твоя стаж?“, тя отговори: „От многото разкази на мои приятели, които са били на стаж, придобих представа, че и аз като тях ще нося кафета, ще разпечатвам и унищожавам документи на шредера. Наистина ли!? А всъщност ежедневно разпращах мониторинг, разработвах материали, които да са от помощ на моите колеги, пишех кратки статии и още др., придобих представа как протича един работен ден в корпоративния свят. Времето, което прекарах във Fibank, отлетя. Бях част от



Малина Драганова



екип професионалисти, от които получих не само професионални насоки и помощ, но и разбиране и приятелско отношение. Надявам се един ден да попадна в такъв екип отново. За малко да забравя за запознанствата си със стажанти от други отдели, с които станахме приятели и прекарвахме обедните почивки заедно.“

Според Малина, България има потенциала да предоставя възможности за просперитет в професионален и личен план. Споделя, че заминаването и търсенето на щастие в чужбина е опция, но тя вярва, че с упорит труд и време, успехът тук е неизбежен. „Имам примери в ежедневието си, които познавам

лично, а и не само, че развитието и успехът намират почва и у нас.“

Тук не я задържа единствено желанието за кариера, а и народните танци. Танцьор е в една от най-големите школи в страната - Еремия. Малина обрисова хорото като електричество, което преминава през тялото ти до самия край на музиката. „Народните танци са забележителна част от многообразието и богатството на нашата култура. Хорото е като електричество, което не те изгаря, а се превръща в магия, зарежда с неизчерпаема енергия. Енергия, която я има само тук - в нашата родина - България.“

# 5 забравени БГ медицински уреда

Историята на българската медицинска техника е много интересна. Тя обединява апарати, при които електрическата енергия е използвана да захранва устройства за лечение на различни заболявания. В тази статия се постарахме да съберем 5 такива уреда от разнообразни области на медицината.



Система "Прометей"



**АНТОН  
ОРУШ**

Гост-автор

[www.sandacite.bg](http://www.sandacite.bg)

Българският  
портал за стара  
техника

## 1. Преносима лазерна терапевтична система „Прометей“

Производството на тази джаджа започва през 1988 г. в предприятието „Оптични технологии“ Пловдив. Източникът на лъчение в апарата е полупроводников лазерен диод, който облъчва точните части от човешкото тяло с инфрачервени лазерни лъчи. Диодът има световоден накрайник, чрез който генерираните от диода импулси се насочват право в нужното място на облъчване, без разсейване в околното пространство.

Този лазер не е предназначен за домашно ползване, а се използва само по лекарско предписание в различни медицински области: дерматология (лечение на различни възпаления, екземи, херпеси...), ортопедия, ревматология, спортна медицина (напр. при терапия на контузии и фрактури), хирургия, рефлексология и акупунктура и, разбира се, стоматология (при пародонтити, пулпити, гингивити и др.).

На предния панел на лазера има няколко сензорни превключвателя, от които се задават нивото на импулсната мощност, честотата на импулсите и продължителността на излъчването. На сондата пък има бутон, от който се включва и изключва излъчването. Дължината на вълната е 904 нанометра, мощността на импулса може да

се регулира между 10 и 5 вата, а честотата – между 10 и 4000 херца. Преди всяка смяна на пациента световодните крайници трябва да се дезинфекцират чрез суха или водна стерилизация, а може и с препарат.

При работа с лазера задължително трябва да се използват защитни очила, за да не увредим зрението си, а към очите сондата не трябва да се насочва в никакъв случай!



Амалгамобъркачка

## 2. Амалгамобъркачка за зъбни пломби

Много хора все още имат по зъбите си от старите здрави амалгамени пломби, направени от смесица (амалгама) между сребро и живак.

Нашият уред е произведен през 1993 г. в Завод за медицинско обзавеждане „Дружба“ Враца, но производството започва няколко години по-рано. Апаратът се нарича амалгамобъркачка. Ето как работи тя: големият капак отгоре

се отваря. Вътре има 2 гнезда - едното за сребърни стружки, а другото за живака. След като е заредена, бъркачката се задейства, като от голямото въртящо се копче отпред се дозира - 1,2 3... дози. С таймера отпред залагат времето за разбъркване. Той зацъква, а Вие чакате да се смесят двете съставки. Когато спре да цъка накрая, развивате капсулата под таймера и отвътре получавате готовата амалгама за пломбата! Не е ли чудесно?



Негаскоп

## 3. Негаскоп 11

Негативоскопът или негаскоп е апарат за преглеждане на рентгенови снимки и томограми. Представлява светещ в бяло стъклен екран, на който се закрепят изображенията и лекарят ги разглежда. Зад него обикновено има луминесцентни лампи, които дават висока яркост на светлината. Яркостта



може да се регулира, а самият негативоскоп може да се сложи както на маса, така и на стена. Яркостта на екрана е достатъчно висока и позволява да се разглеждат снимки с висока оптическа плътност.

Нашият негативоскоп тук е произведен в Завода за медицинска апаратура в София през 1982 г. и още работи идеално!



#### 4. Тонус 2М

Това е физиотерапевтичен уред за лечение с диадинамични токове. Те (наречени още токове на Бернар от името на френския зъболекар, който ги предлага през 1929 г.) представляват токове с ниско напрежение (60-80 волта) и малка сила (до 50 милиампера) в импулсен режим. Импулсите имат полусинусоидална форма и са с честота 50 или 100 херца.

Процедурите с диадинамични токове имат силно благоприятно въздействие върху болката, добър трофичен (подобряващ кръвоснабдяването на органите) и вазоактивен ефект. Използват се при невропатии, хронични заболявания на

храносмилателните и дихателните органи, в периода на рехабилитация след травми и т.н. Диадинамотерапията стимулира местното кръвообращение и обменните процеси, намалява мускулните спазми и отичането на тъканите и действа противовъзпалително. Методът се използва и при лечение на болкови синдроми, възникнали в резултат на проблеми с периферните нерви, невросъдови вегетативни нарушения, хипертонична болест, болест на Рейно, болест на Бехтерев, бронхиална астма, ревматоиден артрит, дегенеративно-дистрофични заболявания на гръбначния стълб и др.

Апаратът Тонус 2М е произвеждан в същия онзи завод Завод за медицинско обзавеждане „Дружба“ Враца от 1986 г. Представлява компактен апарат с дръжка и кожена чанта за носене. Може да се използва както в болниците, така и вкъщи.

За да се намали привикването на пациента към електрическия поток, обикновено се използват 2-3 вида диадинамичен ток. Нашият апарат осигурява цели 7 вида диадинамични токове, означени със 7 бутончета за активиране, които виждате отпред. Има и превключватели за поляритета с бутончета „+“ и „-“. Големият потенциометър вдясно от тях е за силата на пациентния ток в милиампери. Изпод горния капак пък излизат 2 кабела за този ток, които завършват с електроди, прикрепящи се към тялото на човека. Преди да се допрат до него, те трябва да са намокрени с физиологичен разтвор и положени в хидрофилни подложки, чиято площ и форма трябва да съответстват на зоната на болезнената област. Полярността на електродите трябва да е настроена така, че катодът да е разположен в най-болезнената част.



## 5. Вибромасажор „Вибрема“

Това е един много изтънчен и направен с внимание уред! Вибромасажорът „Вибрема“ се произвежда от 1963 г. в Развойно предприятие за електромедицински апарати София. Предназначен е за замяна на някои видове ръчен масаж с механичен такъв чрез гумени накрайници. Употребата му е насочена преди всичко към лицето. Вибромасажът се препоръчва при обща умора, отпуснатост на мускулите, ревматизъм, подагра, периферни парализи, невралгии.

Кожата на лицето ни може да се разтегля, като това не става равномерно по всички посоки. Най-малко тя се разтегля по т.н. кожни линии. Именно по тяхното направление трябва да се прави масажът. Около очите трябва да се масажират много леко и нежно.

Апаратът е разположен в красива кутия, покрита отвън с велур, а отвътре ароматизирана. И след 60 години, откакто е произведен, още се чувства приятен аромат при отварянето на кутията! На капака отвътре има огледалце, а вляво в кутията са подредени шестте накрайника. Те имат различна функция:

- ◆ накрайникът с шипове служи за интензивно



масажиране на лицето на тази под косата, за заздравяване на косъма;

- ◆ гъбичката се ползва при нежна и чувствителна кожа. Масажът на шията започва от ушите и завършва с врата, а масажът на челото и тила се прави с кръгови движения;
- ◆ камбанката се употребява главно в местата с по-мастна кожа;
- ◆ твърдият плосък накрайник масажират цялото тяло, главно за освежаване на мускулите и възбуждане на кръвообращението;
- ◆ овалният накрайник се ползва за точно ограничени по-нечувствителни места, напр. на краката и ръцете. Може да се ползва и за редуциране на дълбоките бръчки на лицето;
- ◆ конусовидният накрайник масажират локално определени и по-нечувствителни места.

За лечебни масажи на конкретни места на тялото „Вибрема“ може да се ползва след предписание от лекар. Един масаж се провежда в продължение на 5-10 минути, а след това апаратът се изключва за охлаждане. Чрез специални винтове можем да регулираме амплитудата и силата на трептенията. Накрайниците се почистват винаги свалени от апарата!