



МИРОСЛАВ ВИЧЕВ,
 гл. изп. директор на БОРИКА АД

ПРИОРИТЕТ НИ Е МОДЕРНИЗИРАНЕТО НА НАЦИОНАЛНИТЕ ПЛАТЕЖНИ СИСТЕМИ

Коя е най-голямата и най-важна тенденция във вашия сектор, която виждате в момента?

Финансовият сектор се развива изключително динамично през последните две години. Принос за това имат, от една страна, новите европейски регулации, позволяващи по-либерално разпределение на пазара, а от друга, необходимостта от бърза дигитализация и автоматизация на процесите във финансовите институции.

Вече няма доставчик на платежни услуги у нас, при който тези процеси да не са задвижени, но тепърва ще извървим дълъг път заедно. Предстои влизане на страната в еврозоната, въвеждането на отвореното банкиране и споделянето на банкова информация за клиентите между различните доставчици, въвеждането на незабавните плащания у нас и свързаните с тях нови дигитални начини на разплащане сметка в сметка между търговци и клиенти, както и т.нар. P2P (Person to Person).

Проектите са мащабни и концентрирани във времето, затова основни предпоставки за успеха им са стабилната национална платежна инфраструктура и екипната работа на целия бранш.

Съществува ли фундаментална заплаха или голямо предизвикателство пред компании като вашата в следващата година? От къде идват заплахите? Какви са плановете ви за управление на тези предизвикателства?

Основен приоритет в следващите години ще бъде подготовката и модернизиранието на националните платежни системи с цел готовност на пазара за плавно преминаване към еврото. В ролята си на национален оператор сме се заели да осигурим необходимите функционалности на банките, за да облекчим работата им и да ускорим процесите. Предизвикателства несъмнено ще има.

С навлизането в еврозоната очакваме да

нарасне и апетитът към нашия пазар от конкурентни чужди компании. Работим в тясно сътрудничество с Българската народна банка – в този контекст голямата ни обща цел е да запазим националния суверенитет на България и да не допускаме изтичането на трансакции извън пределите на страната. В процес на изграждане е и инфраструктурата за незабавни плащания, която ще позволи достижимост в европейски план, което означава, че при преминаване към евро банките ще имат възможност да обработват и незабавни плащания в евро. Именно това е и основната цел на влизането ни в еврозоната – клиентите да осъществяват незабавни плащания към всички в Европа и да получават такива.

Каква инвестиционна програма има вашата компания за следващата година и какъв ефект очаквате при приключването ѝ?

Стратегическите ни дългосрочни проекти и инвестиции са в три основни направления – картов бизнес, незабавни разплащания и електронни услуги (електронно подписване и отдалечена идентификация). Наред с предлагането на традиционната картова услуга значително разширяваме портфолиото от услуги към банките в посока аутсорсинг – система за управление на карти (CMS SaaS), поддръжка и обслужване на ПОС терминали, мониторинг и управление на ATM мрежи, издаване и персонализация на карти, мониторинг и превенция на картови измами.

По отношение на електронната търговия въвеждаме 3D Secure стандарти и двуфакторна автентикация, както и мобилна автентикация, базирана на биометрични характеристики. Стремим се да предложим на банките и техните клиенти съвременен и конкурентен продукт с високо ниво на сигурност.

При незабавните плащания стратегията ни е да осигурим на участниците – банки и платежни институции, не само инфраструктура за изпълнение на този вид плащания, а и всички съпътстващи дейности и процеси, които надграждат услугата и подпомагат по-бързото ѝ проникване на пазара. Сред тях са: достижимост на услугата 24/7, управление на риска (Anti-fraud), пране на пари (Anti-money laundering), услуга за централно съхраняване на съответствието телефон – IBAN (Mobile lookup), и не на последно място – допълнителни услуги, които осигуряват мобилни решения за клиент и търговец, инструменти за интегриране с мобилни банкирания и софтуерни продукти на трети страни, което позволява свободно развитие на мобилни портфейли. В резултат очакваме сравнително бързо и масово разпространение на този вид плащания сред крайните потребители предвид безспорните им предимства – по-изгодна за банките услуга, по-висока скорост, лекота на употреба, възможност за плащане само на база телефонен номер и др. Прогнозираме

проникването им в ниши, в които до момента са реализирани само кешови плащания, което от своя страна ще увеличи обема на електронните разплащания като цяло. В последните две години се фокусирахме върху развитието на електронните ни услуги, като към познатия електронен подпис, записан върху флашка или карта, добавихме решения за подписване с облачен електронен подпис и отдалечена електронна идентификация (през уеб или мобилно устройство). Това позволи на много бизнеси да продължат дейността си, като дигитализират значителна част от процесите си по време на пандемията. Привличането на нови клиенти, сключването на договори с тях и обслужването им станаха възможни от разстояние без лично явяване в офис на доставчика на услугата. Оттук нататък усилията ни ще бъдат насочени към интеграция на тези решения във все повече държавни институции и фирми.



НИКОЛАЙ ХАДЖИДОНЧЕВ,
 изп. директор на „ТЕВА Фарма“ ЕАД

ФАРМАЦЕВТИЧНИЯТ СЕКТОР СЪЩО БЕШЕ ЗАСЕГНАТ ОТ ПАНДЕМИЯТА

Как се отрази кризата с корона вируса върху бизнеса ви? Отчетохте ли спад, задържане или скок на приходите?

Секторът ни беше засегнат, дори в някои аспекти повече, отколкото това се наблюдаваше при други бизнеси. В началото на пандемията страховете на пациентите, напрежението, неизвестността рефлектираха върху продажбите на основни групи медикаменти, които намират приложение при профилактика и лечение на пациенти с ковид-инфекция, както и такива по лекарско предписание и без рецепта. Имашме колебания в търсенето, пикове в продажбите на определени медикаменти от тези групи, които на по-късен етап намаляха като обем продажби.

По отношение на препаратите, които са извън фокуса на тази инфекция, продажбите се развиваха според предварително заложените планове. Със сериозни усилия успяхме да адаптираме нашата логистика и производство към увеличеното търсене на определени медикаменти. Към настоящия момент мога