

Вестник на българите в Детройт

Брой 3, 2009

Ако имате проблем с разчитането на този е-майл или форматирането на вестника е променено от вашата е-майл програма, отворете вестника директно от www.BulgariansinDetroit.com.

Мартеничка

Тази пъстра мартеничка
баба ми я върза -
за да съм кат лястовичка
пъргава и бърза.

Както тя е от коприна
бяла и червена,
да съм цялата година
бяла и червена.

Лястовичка като видя
или щъркел - бърже
при трендафила да ида
да му я завържа.

И да стана аз тогава
хубава, голяма,
весела, засмяна, здрава,
също като мама.

Елисавета Багряна



На снимката: Дария-Бояна Димитрова,
на 5 г., Grand Blanc

Кратки съобщения

В момента е в ход онлайн-кампанията за определяне на новите Седем чудеса на света. До втората фаза на кампанията е достигнала една номинация от България и това е именно за уникалния шедьовър на българската природа – Белоградчишките скали.

Гласуването е до 7 юли 2009 г., когато от конкуриращите се сега 261 природни обекти ще останат 21. От тях експертна група ще определи новите 7 природни чудеса на света.

На национално ниво кампанията за номинацията за Белоградчишките скали е подкрепена от авторитетни представители на държавното и местно управление, законодателната власт, културата, медиите и гражданския сектор. Към момента българската номинация заема едно от челните места в класацията, като дори е изпреварила Гранд Каньон в САЩ.

Нека като българи подкрепим нашата номинация, като гласуваме за скалния феномен "Белоградчишките скали" на интернет-адреса на кампанията – www.new7wonders.com или на официалния сайт на община Белоградчик – www.belogradchik-bg.net.

Ани Кръстева, наш кореспондент от Търговище

Следващото занятие на Школата за български език, традиции и изкуство „Аз съм българче“ е на **8 март (неделя) от 12.30 до 14.30** часа в Highland Park Baptist Church в Southfield. Докато децата се учат, майките ще могат да празнуват Международния ден на жената и майката. Надяваме се, че по случаи празника, родителите ще донесат почерпка. Най-добрите и оригинални кулинарни изделия ще бъдат оценени по подobaващ начин. За целта са осигурени 2 зали - едната за децата, другата за майките.

Адресът е: 28600 Lahser Rd., Southfield, MI 48034

На 28 март (събота) от 20:00 часа, ще ни гостува българската поп-

фолк певица Мая. Тя ще се погрижи за нашето добро настроение и танци. Ще пее песни за всички като поп-фолк, народни, естрадни и рок. От нас се иска само да се заредим с енергия и удобни обувки, защото Мая обещава вечерта да е изпълнена с много песни и танци. След концерта ще продължим с много музика и танци до зори.

Заповядайте! Побързайте! Обадете се сега, защото местата са ограничени.

Вход за възрастни: \$25, За деца над 15 г.: \$15

Адресът е: Multi - Lakes Conservation Association
3860 Newton Road, Commerce Township, MI 48382

Ще се предлага вкусна българска кухня:

Салата "Букет" \$7, Шопска салата \$5, Зеле салата \$4, Език с масло \$6, Пилешки дроб \$6, Филе "Елена" \$6, Панагюрска лунканка \$6, Мешена скара \$13, Кебабчета с гарнитура \$9, Кюфтета 3 бр. с гарнитура \$9, Кавърма по селски \$13, Торты "Гараш" \$4.50.

Ако искате да си поръчате вечеря обадете се до 25 март! Тези, които си поръчат вечеря и се обадят първи ще имат запасени места до сцената.

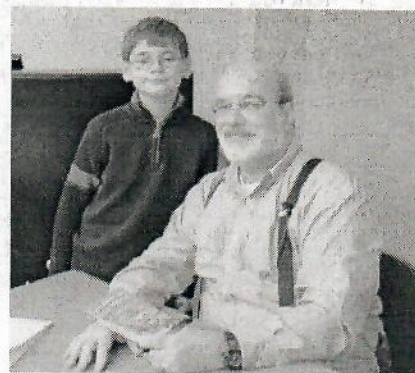
Очакваме вашите обаждания на телефон: **(248) 802-6947 Нели**



От нашата поща

Български четвъртокласник обявен сред най-добрите четци на West Bloomfield

Висок успех на учебно поприще постигна четвъртокласника от West Bloomfield School District Мартин Христов. За втора поредна година Мартин е едно от малкото деца, които достигат финала на специализираната програмата за напреднало четене Pine Tree, организирана от West Bloomfield School District и West Bloomfield Public Library. Pine Tree Reading Program предлага уникалната възможност на ученици от трети, четвърти и пети клас да се запознаят с творби от различни жанрове на съвременни американски и чуждестранни автори. Повечето от творбите са с повишена трудност и изискват предварителни познания по определени теми. За да завършат успешно програмата, учениците трябваше да прочетат всички петнадесет книги за период от седем седмици, положат тестове върху тях, и получат допълнителни кредити от занятия и лекции в извън учебно време. Ограниченото време и трудните задачи обаче не успяха да обезкуражат Мартин, който бе едно от първите деца завършили успешно програмата. Сред наградите на четвъртокласника са специална грамота, удостоверяваща постижението му, подаръци от Панаира на книгата, както и вълнуваща среща с един от авторите на участвалите в програмата книги, Дейвид Лубар. На срещата, проведена в West Bloomfield Public Library, Мартин и останалите деца финалисти получиха книги с автографа на автора и проследиха интересна презентация за творческия път на автора. За да поздравят децата специално, събитието уважиха с присъствието си West Bloomfield School District Superintendent д-р Джоан Андрес, директори, медия специалисти, учители и множество родители.



Успехите на Мартин не са случайни като се има предвид, че расте в семейство, което обича да чете книги. Майката е журналист, а таткото - икономист. Принос също имат баба Галя и дядо Николай.

Браво Мартин!

Очакваме писма за успехите на вашите деца на
адрес: info@BulgariansinDetroit.com

Анелия Петрова-Христова, West Bloomfield

Отзиви за Деня на българската култура - 22 февруари 2009 г.

Научих за събитието от електронното февруарско издание на "Българите в Детройт". Снеговалежът и хлъзгавите пътища не ме възпрепятстваха. Бях убедена, че ще заведе тийнейджъра си на сказката. Не останах разочарована. Обаятелното представяне на родни класици - композитори от Анжелина Пашмакова и

превъзходното изпълнение на гост-музикантите (Sherri Magno, Susan Joul, Candace de Lattre) заплени и мен, и детето ми. Втората част беше представена от Димитрина Колева. Очарователната разказвачка просвети аудиторията с великото дело на братята Св. Св. Кирил и Методий. На излизане от сградата на библиотека в Трой, умисленият ми син заключи: "Това значи, са тези Кирил и Методий, на които е именуван параклиса край Orchard Lake...". И ми стана топло на сърцето не само, защото изпълнихме със съдържание един зимен следобед, но и защото в съзнанието на детето ми бе "посадено" още едно "зрънце" на онова гордо чувство - **национално самочувствие!**

Люба Иванова, Walled Lake



Здравей, Ангелина!

Бихме желали да благодарим за чудесния следобед, посветен на българското изкуство. С огромно удоволствие слушахме твоето изпълнение, а фактът, че музиката е от родната ти България направи концертът още по-специален. Благодарим за лекцията по история и развитие на българската музика и композитори. Тя наистина обогати цялото ни изживяване. Благодарим ти, че си отделила време да подготвиш такава пълна програма с таланти музиканти - с нетърпение очакваме следващата ти изява!

Лекцията на г-жа Колева за Кирилската азбука и представената от нея "Азбучна молитва" бяха отлични. Интересно е да се отбележи, че на иврит има подобна на старобългарската "Азбучна молитва" молитва/песен. Съвсем наскоро научихме, че Псалм 119 е написан не само за възхвала на Господ Бог, но и като помагало за еврейските деца да учат азбуката си. Обикновената английска песен, която се учи с азбуката в началното училище изглежда доста елементарна в сравнение с тези изящни образци на словото.

Искрени поздрави,
John and Elizabeth Morgante

Значително културно събитие в Детройт

На 22 февруари 2009 концертът-рецитал, посветен на Деня на българската култура в градската библиотека на гр. Трой показва, че българската общност в района на Детройт има пълноценен културен живот. Бяхме свидетели на едно чудесно представяне на българска музика, поезия и култура: от Средновековието до наши дни. Всички ние, българи, американци и българо-американци дължим това напомняне за българските културни корени на две личности с безспорен изпълнителски и организаторски талант: г-жи Ангелина Пашмакова и Димитрина Колева. Те, въпреки значителните си професионални и лични ангажменти, намериха време и енергия да доставят удоволствие на просветената публика в метрополията. С вещина, професионална гордост и амбиция бяха представени произведения от Л. Пипков, Т. Попов, Г. Златев-Черкин, П. Владигеров и Д. Христов в изпълнение на Ангелина Пашмакова (пиано), Candace DeLattre (мец-сопрано), Sherri Magno (цигулка) и Susan Joul (виолончело). В допълнение на вече споменатите таланти на нашите сънародници, заслужава да се отбележи българската интерпретация на г-жа DeLattre. Тя показва завидно българско произношение по време на музикалните изпълнения на песните. За приобщаване на многонационалната публика значителен принос имаха артистичните преводи на българските текстове на английски (превод: Д. Колева и Б. Пашмаков), представени от Д. Колева преди всяко отделно изпълнение.

Тук няма да обсъждаме подробно изпълнителските качества на А. Пашмакова и Д. Колева. Били сме нееднократни свидетели на техния талант и ерудиция. Все пак, за новодошлите присъстващи, трябва да припомним, че А. Пашмакова е лауреат на многобройни международни награди като соло-пиано изпълнител, а Д. Колева има дълбоки професионални лингвистични познания както по средновековен и съвременен български език, така и по английски. Така, съчетанието от музикално звучене и речетатив (А. Пашмакова и Д.



Колева, I-ва част) и лекция, посветена на създаването на глаголицата и кирилицата (Д. Колева, II-ра част) в контекста на историческите събития през IX век, когато се изгражда мощното Първо Българско царство, допринесоха за утвърждаване на националното самочувствие на присъстващите българи, както и за значителния интерес от страна на американската публика. През втората част съществено значение за успеха имаха умело подобрения снимков материал, съпроводен с дискретно звучащи български църковни песнопения, както и откъси от филма на проф. д-р Аксиния Джурова „За словото“. По време на антракта допълнителен интерес и оживление предизвикаха оригинални икони от XIX век и професионално изработени копия на Манасиевата хроника, предоставени от личната колекция на г-жа Колева. В резултат, организаторите получиха покани за изнасяне на това представление пред по-широка публика. Инициативата изникна от заинтересовани и развълнувани американски посетители. Редакцията приветства от все сърце подобни изяви, които допринасят за популяризирането на истинската българската култура. Ангелина и Димитрина, благодарим ви!

д-р Теодор Петров, West Bloomfield

Информация за пътуване до България през пролетта и лятото

Баба Марта дойде, очакваме вече пролетта, а след нея и лятото ни зове...

С една дума, стягайте куфарите и ако още не сте направили планове за вашата ваканция през пролетта и лятото или не сте закупили билети за вашето пътуване, побързайте! Местата са вече доста ограничени и възможността да намерите билети на добра цена става все по-малка!

От 3 април до 31 май 2009 г. е преходният период, преди най-скъпия /летния/, който за повечето авиокомпании е от 1 юни до 30 август. До 31 май 2009 г. с най-добри цени от Детройт до София са немската авиокомпания Лufтханза и френската Ер Франс, която обаче има по-дълги и неудобни престои в Европа. Полетите и на двете авиокомпании от София за сега са само рано сутрин. В най-добрия случай цената е \$860 за билет за възрастен и \$740 за детски билет. Това са крайни цени с включени летищни такси. Трябва отново да се подчертае, че всичко зависи от датите на вашето пътуване и свободните тогава места.

За летния сезон същите авиокомпании предлагат отново най-ниски цени – \$1,080 за билет за възрастни и \$900 – за детски.

Тези цени са валидни, ако закупите билетите до 15 март 2009. След това цените не са гарантирани и могат да бъдат по-високи.

Не забравяйте, добрата цена зависи от свободните места и датите, които сте избрали за вашето пътуване! Петък, събота и неделя се смятат за уикенди и има допълнително заплащане от \$25 в едната посока.

Резервацията важи 14 дни. За всяка промяна на датите след издаването на билета има глоба от \$225, а за отказване на билета преди пътуването глобата е \$270. Тази глоба може да бъде отменена само в случай на заболяване или смърт при представяне на валиден документ от лекаря и болницата или смъртен акт. Всички авиокомпании възстановяват сумата след задържане на глобата с изключение на Northwest и KLM, където клиента не получава обратно сумата за билета, а кредит за следващо пътуване в рамките на една година със същата авиокомпания.

Обмислете спокойно и внимателно датите на вашето пътуване, съобразете вашите отпуски с това и тогава поръчайте билета!

Може също да закупите оттук билети за ваши близки и роднини, пътуващи от България до САЩ на по-добри цени от тези, които се предлагат в страната ни в момента. Билетите са електронни, което е много лесно, бързо и удобно.

За повече информация и резервации:

Тел. (248) 939 0401 – Илияна /24 часа – 7 дни в седмицата/

E-mail: ilianadt@hotmail.com

/За спешни случаи и належащо пътуване, не се притеснявайте да звъните през нощта, рано сутринта или в събота и неделя! Ако трябва да промените датата на вашето пътуване, докато сте в България и имате проблем там или не знаете какво да направите, свържете се с мен и аз ще се погрижа за това оттук./

Благодаря на всички мои клиенти за доверието и дългите години работа заедно!

Как се пише на български език с клавиатура на латиница

Много често получаваме запитвания „Как може да се пише на български с букви на латиница?“ Много лесно. Пишете на български, използвайки буквите на клавиатурата и после отидете на сайта www.BulgariansinDetroit.com. Най-отдолу на първа страница има линк „Преведи текст от латиница/кирилица“. Като кликнете върху него ще се отвори екран с два прозореца. Копирате текста в първия прозорец и преводът се появява във втория за секунди като натиснете клавиша „Преведи“. Може да се наложи да поправите някои букви, но основната работа е свършена.

Ако искате да пишете направо на кирилица, трябва да инсталирате кирилизираща програма в зависимост от операционната система на вашия компютър. Понеже България е в Европейския съюз фирмата Майкрософт вече осигурява поддръжка.

Имате няколко варианта:

- Можете да кирилизите цялата операционна система като инсталирате езиковите интерфейсни пакети (LIP) за Windows XP Professional и Windows XP Home Edition. Отнема само няколко минути. Тук можете да намерите пълните инструкции.
- Можете да сложите Кирилица и да запазите оригиналния Windows. От опит можем да препоръчаме кирилицата на инженер Генади Атанасов от Ботевград. Това е сайта, където можете да свалите Кирилицата и намерите инструкции. Оригиналната Кирилица, която идва с Windows е най-добра, но това пак зависи от операционната система. Най-лесно се конфигурира Windows Vista.

И разбира се трябва да научите кой клавиш от клавиатурата на коя буква от кирилицата отговаря. В началото може да ви отнеме доста време написване и на няколко реда, но с времето ще ставате все по-бързи. Да се надяме, че тази информация ще ви помогне и ще получаваме все повече материали за вестника и сайта.

Белеслав Начев, уеб дизайнер на www.BulgariansInDetroit.com

На гости на българската школа за български език, традиции и изкуство

Какво е нужно за успешното създаване на Школа за български език, традиции и изкуство? Според създателката и ръководителката на Детройтската Школа Диана Чолакова, любовта към децата, ентузиазма да предадеш знания и традиции на следващите поколения, както и уважението и гордостта от българщината са основните движещи механизми на Школата.

Като свидетелство за валидността на тази формула премина и февруарската сбирка на Школата, проведена се на 8 февруари в Wixom и приютила 22 деца. Наред с легендите за Трифон Зарезан и Тодоровден, децата имаха възможност да научат повече и за произхода на патрона на влюбените Свети Валентин, както и различните интерпретации на този празник в историята и литературата. Наред с размяната на картички с приятелски послания, те се включиха в дискутирането на този празник.

Не останаха неотбелязани и годишнините на двамата велики българи Христо Ботев и Васил Левски, празнувани през месец февруари. Част от сбирката на Школата премина в разказване на истории и стихотворения, посветени на тях.

Друга интересна тема на февруарското събиране на Школата беше и историята на един от най-обичаните български символи – мартеницата. Освен с легендите за началото на тази традиция, децата отбелязаха празника на мартениците с изработка на мартенички и базар на мартеницата, на който родителите имаха възможност да закупят мартеници на минимални цени, изработени от Диана.

Традиционното запознаване с български регион този път премина под знака на Казанлък и Долината на розите. Децата се запознаха с любопитни факти, свързани с производството на розово масло докато слушаха популярната песен на Паша Христова "Една българска роза" и се надпреварваха да помиришат мускалчета с автентично розово масло.

Въпреки безспорния интерес, който сбирката на Школата предизвика сред децата и през миналия месец, впечатление направиха и мнозина неуредици. Наред с родителите, които "забравиха" да платят минималната сума от \$10 такса за посещение на сбирка, липсваха и доброволци, които да останат в класната стая като помощници. Затова и идеята за предварително заплащане на посещенията среща все повече привърженици сред българските родители. Като страничен наблюдател на занятието, не можа да ми убегне извода, че времето прекарано от Диана в развеждане на децата до тоалетната и дискусии по въпроси, несвързани с учебния материал, би било много по-пълноценно прекарано преподавайки знания. Нехайството на родителите да се погрижат за доброволец в класната стая всъщност ошети учениците и възможността им да научат повече. Недоумение буди и факта, че много от мартениците продавани по време на сбирката изчезнаха без да бъдат заплатени. Ироничното в случая е, че парите от тяхната продажба бяха предвидени за закупуване на материали, които децата в Школата да използват.

Анелия Петрова, West Bloomfield

Баба Марта посети училище в Grand Blanc

Нару "Баба Марта". Това е много интересен празник. Ние научихме за него от Диана Чолакова, която беше на гости на моя клас в Perry Center Children's Garden в Grand Blanc. Децата са на възраст 4-5 години и учат за географската карта на САЩ и щата Мичигън. Беше им интересно да научат, че географската карта на България прилича на лъв. Вие трябва да се гордеете с тези забележителни места като плажовете на Черно море и ски курортите в планините. Г-жа Чолакова ни показа разликата между нашата азбука (латинската) и вашата (кирилицата). Слушахме мелодични български детски песни и даже опитахме да танцуваме

хоро и ръченица. Тези танци аз намирам като много близки до темперамента на децата в моя клас.
След това Диана ни разказа за традицията за мартеницата, какво символизира, как изглежда Баба Марта. Най-интересно за децата беше, когато сами се опитаха да направят мартеници.
Благодарим на Диана Чолакова за интересното представяне.
Надяваме се, че ще имаме и други срещи, за да научим повече за България, българската култура и традиции.

Mrs. Heather B. Seide

Учител в Perry Center, Grand Blanc, MI



Нови данъчни промени за 2009 г.

Докато данъчният сезон за 2008 г. е в разгара си, някои данъкоплатци вече се вълнуват за данъчните си декларации за 2009 г. Причината за това е пакетът със закони, който Президентът Обама подписа на 17 февруари, или т.н. The American Recovery and Reinvestment Act of 2009.
Една от промените, които предизвика голям интерес, е кредитът за новодомци. Ако все още не сте си купили къща и планирате да купите, сега е моментът. Тези, които не са имали собствен дом в САЩ през последните 3 години и закупят жилище между 1 януари и 30 ноември 2009 г., се квалифицират за новия жилищен кредит в размер на 10% от стойността на жилището или максимум \$8,000.
Каква е разликата между новия кредит от \$8,000 и кредита от \$7,500, който закупилите жилище след 8 април 2008 г. получиха?

Закупилите жилище през 2009 г. няма да връщат получения кредит от \$8,000, докато закупилите жилище през 2008 година ще трябва да погасят кредита от \$7,500 (който на практика е безлихвен заем) през следващите 15 години. Ако сте в числото на последните, не се съжалвайте. Просто помислете, че всички, които са купили къщи по-рано (преди 8 април 2008 г.) не са се ползвали от подобно предимство. Ако сте получили кредит от \$7,500, ще спестите около \$4,000, което би представлявало лихвата по 15-годишен заем от \$7,500. Друга важна подробност е, че кредитът от \$8,000 може да се декларира както през 2008 г., така и през 2009 г.

Ако имате някакви въпроси, може да ги зададете на Снежина и Добри Терзиеви на телефон: 248-577-2845.
Снежина Терзиева, CPA, Troy

Видове здравни застраховки

В САЩ медицинската помощ е повече от скъпа. Днес малко хора могат да си позволят да заплатят престоя си в болница с лични средства. Някои болници дори не приемат пациенти без здравна застраховка. Съществуват, разбира се, и безплатни клиники, но те предлагат ограничени услуги. В тях не може да бъде направена дори много малка операция. Понякога дори най-малката операция може да струва хиляди долари, които ще трябва да заплатите.

Когато човек се разболее, възникват два проблема: първият са медицинските разходи, а вторият е загубената заплата, ако болният не е в състояние да отиде на работа. За да се справят с тези два проблема, повечето хора имат нужда от два типа здравни застраховки: "Disability Income Policy", която покрива загубата на приход от заплата и "Medical Expense Policy", която покрива медицинските разходи.

"Disability Income Policies" покриват само застрахования. Този вид полица замества заплата в случай, че застрахованият не е в състояние да отиде на работа. "Medical Expense Policies" покриват цялото семейство. Този вид полица покрива медицинските разходи на семейството.

"Medical Expense Policies" се предлагат от различни компании в различни планове:

- "Health Maintenance Organizations (HMO)"
- "Preferred Provider Organizations (PPO)"
- "Health Savings Accounts (HSA)"
- "Point of Service Plan (POS)"
- "Blue Cross Blue Shield (BCBS)"

Тези няколко вида медицински планове се предлагат от повечето застрахователни компании. Единственият план, който се предлага само от една компания е BCBS на компанията BCBS.

BCBS (Blue Cross Blue Shield) е организация, която предлага предплатени медицински услуги. Тя не е национална и е различна за всеки щат. Въпреки че името на организацията е буквално същото (Blue Cross Blue Shield), всеки щат си има своя отделна и независима от останалите организация, наречена "Blue Cross Blue Shield". Това означава, че ако имате BCBS план, най-вероятно няма да имате покритие извън щата, в който

живеете. BCBS сключва два договора. От една страна, BCBS се договаря с болниците и лекарите за предварително изчислени и предплатени услуги. Медицинският персонал получава годишна заплата независимо от това дали ще използвате услугите или не, което оскъпява плана BCBS. От друга страна BCBS сключва договор с хората, които закупуват тази здравна застраховка. BCBS плаща директно на болниците и лекарите, при които застрахованите се лекуват. Това означава, че, за да бъдат покрити медицинските ви разходи от вашата застраховка, трябва да отидете при лекар, който е в списъка от предплатени лекари на BCBS. Тук трябва да се уточни, че "Blue Cross" плаща за разходите в болниците, а "Blue Shield" плаща за разходите при лекарите.

HMO също плаща директно на болниците и лекарите, при които застрахованите се лекуват. Разликата е, че HMO сами предлагат медицинските услуги. Най-прост пример за HMO е т.нар. "Staff Model". HMO наема лекарите на работа и притежава медицинското заведение, в което бихте получили здравно-медицински услуги. Друг вид HMO е "Group Practice Model", при който HMO наема и лекарите, и клиниката. Трети вид HMO е "Independent Practice Model", при който лекарите не са в една сграда. Това означава, че вие имате възможност да потърсите помощ от лекар в район, удобен за вас. Във всички случаи, за да получите плащане от вашата HMO застраховка, лекарите трябва да са наети от HMO.

PPO е хибрид между BCBS и HMO. PPO сключва договор с определени лекари в района, в който компанията има дейност. По тази причина PPO наподобява BCBS - лекарите не са «служители», а имат договор за предлагане на услуги. PPO е и като HMO, тъй като застрахованите могат да избират лекари по район. За да получите пълно покритие от вашата застраховка, трябва да потърсите помощ от лекари в списъка на предплатени лекари, които работят за PPO. Те получават заплащане според предоставените здравно-медицински услуги. Ако определен лекар не прегледа или не лекува нито един пациент с PPO план, то той не получава заплащане от PPO. Това прави PPO планът по-евтин. С PPO план можете да потърсите помощ и от лекари, които не са в договорния лист и застрахователната компания ще покрие лечението. Вашите плащания обаче ще са по-ниски, ако потърсите помощта на лекар от договорния лист.

HSA плановете могат да се определят като здравна спестовна сметка с "deductible" между \$1,000 и \$2,000. Повечето от HSA плановете са за големи медицински разходи. Пари за медицински разходи могат да бъдат теглени от HSA-сметката по всяко време. Могат да се теглят пари и за немедицински разходи, но с глоба от 10% върху изтеглената сума. Глобата отпада, ако застрахованият е навършил 65 години.

POS планът е комбинация от всички останали планове, споменати по-горе. Този план е най-често срещан като групов план, предлаган от работодатели. Ако имате този план, можете да потърсите медицинска помощ навсякъде. Няма значение при кой лекар ще отидете, тъй като винаги ще получите плащане от вашата застраховка. Ако обаче потърсите лекар извън плана, застраховката ще покрие по-малка част от разходите ви.

Всички тези планове предлагат разнообразни медицински застраховки с различни лимити и "deductibles" за различни услуги. В повечето случаи е наистина трудно да се избере най-подходящия план. Когато закупувате медицинска застраховка, трябва да имате предвид няколко важни неща:

- Каква част от медицински ви разходи са покрити от плана, след като заплатите вашия "deductible"?
- Кой лекари и здравни заведения са част от плана?
- Дали планът предлага достатъчно и различни специалисти, които бихте желали да посещавате?
- Къде бихте потърсили медицинска помощ – около дома или около работа си?
- Колко повече ще трябва да платите с ваши собствени средства, ако използвате услугите на лекари извън плана?
- Има ли лимит на сумата, която трябва да платите в случай на продължително заболяване?
- Какви са лимитите за отделните видове услуги от типа на операция или раждане?

След като разгледахме медицинските застраховки или "Medical Expense Policies", нека разгледаме и "Disability Income Policies". Този вид застраховка е за хора, които не могат да преживеят без заплата при заболяване и се използва в случаите, когато заболяването надхвърля период от 60 или 90 дни. "Disability Income Policies" заместват заплатите, изгубени по здравословни причини. Застраховката не покрива цялото семейство, а само човека, който е работил. "Deductible" в тази застраховка не са пари, а период от време. Обикновено "deductible" е в рамките на един или два месеца. "Disability Income Policies" не са нито толкова необходими и популярни като "Medical Expense Policies", нито пък особено сложни за разбиране, тъй като съществува само един вид.

Деян Кожухаров, AIS, AAI, ARM

Kozhuharov Insurance Agency

E-mail: deyan@kozuharovagency.com

Телефон: (269) 441-5158 или безплатен номер (877) 205-0051

Работното време: от понеделник до петък от 8:00 до 17:00 часа

Българско бебе

Още едно българско бебе се роди на 23-ти февруари. Това е Анджелина от Belleville. Тя тежеше 3.200 кг и беше дълга 49.5 см. Това е второ момиченце за Златина и Светослав Димови. Каката Габриела е готова да си играе с бебето и дори да ѝ дава играчките си.

Честито!



TALPOS & ARNOLD, P.C.

- Personal Injury/ Злополука
- Wills / Завещание
- Family Law / Семейно право
- Drunk Driving / Шофиране в нетрезво състояние

525 E. Big Beaver, Suite 250, Troy
(248) 743-6800
1/4 Mile west of Rochester Rd.
точно зад Bahama Breeze

www.Mich-Lawyer.com

Ако говорите само български,
потърсете Димитрина Колева

ДЕТРОЙТ В КРИЗА II

(Продължение от миналия брой)

Собствениците на Форд винаги са имали проблем с работниците си. Хенри Форд II уволнява всички работници във фирмата, а неговият пра-правнук Бил Форд Джуниър прави крачка назад, освобождавайки Джек Насър от поста президент на компанията през 2001 г. Само две години по-рано Насър поема високия пост и в опита си да обнови облика на компанията закупува Волво и Ланд Ровър, създавайки по този начин луксозно портфолио на автомобилния гигант.

Цената на половинчатите промени в Трите Големи създава атмосфера на объркване сред работниците и клиентите на компаниите. През 1985 г. GM приема японската практика за създаването на глобални автомобили. В основата на тази стратегия е идеята за обмена на купета и части между различни марки автомобили, която бива приета радушно от мнозинството американски автомобилни инженери. За съжаление, на ниво консуматори, тази стратегия търпи провал. Вътрешни противоречия за контрол изместват въображението от дизайна на автомобилите и на пазара се появяват подобни на външен вид Буици, Олдсмобили и Понтиаци. Продажбите намаляват, а това води до ново реструктуриране. Германците, които имат свои собствени традиции и култура в автомобилостроенето, не се оказват подходящ купувач за Chrysler и затова тяхната раздяла с автомобилният гигант не се оказва изненада за никого.

Въпреки всичко американската автомобилна индустрия отбелязва и известни постижения. Така например Chrysler, оцеляващ на държавно гарантиран заем, създава минивена през 1984 г. През същата година на пазара излиза и първото модерно SUV, Джип Чероки. През следващите години, Детройт успява да запази лидерското си място сред производството на особено важния за Северна Америка пазар на пикапи, удържайки тези позиции и до днес.

Все пак, ако конструираш коли, които искаш да продадеш вместо коли, които купувачите наистина харесват, трябва да ги обявиш на атрактивна цена и да предлагаш отстъпки за увеличаване на продажбите. Според Ник Гидани, бивш автомобилен банкер и настоящ шеф на интернет страницата за продажба на автомобили CarZen, "Автомобилните строители днес строят коли, които не искат да строят. Те обаче трябва да продължават да ги строят, защото трябва да амортизират структурата на фиксирани цени." Особено след спада на продажбите след 9/11, Детройт използва тази стратегия, за да продава наличните си SUV-та.

Растящите цена на бензина и последвалите от тях намалени продажби очертават и друга грешка на Големите Три. Въпреки че високо изразходващите газ SUV-та все още се радват на популярност, Детройт залага на предположението си, че цената на бензин от под 2 долара за галон ще остане константна и в бъдеще. В същото време цената на бензина отдавна е стигнала 5 долара за галон в Европа и европейското данъчно законодателство гарантира, че ще остане такава. Високите цени на бензина се подсилват и от високото му търсене в държави като Бразилия, Русия, Индия и Китай. Реакцията на Детройт обаче е неадекватна: автомобилостроителните лидери лобират яростно срещу завишаването на стандартите за икономични автомобили вместо да фокусират усилията си върху създаването на икономични SUV-та.

А СЕГА НАКЪДЕ?

Иронията на факта, че ръководителите на Големите Три бяха изправени срещу Конгреса се крие в това, че Детройт всъщност има доста добра идея за посоката си на развитие. Например Ford - под ръководството на Алън Мълали - рационализира политиката на компанията продавайки Ягуар, Астон Мартин, Ланд Роувър и част от акциите си в Мазда. Според специалисти, следва и продажбата на Волво. Основен елемент в обновената политика на компанията е фокусирането изцяло върху марката Форд и създаването на малък и среден размер автомобили по цял свят от един единствен прототип. Първият продукт на стратегията One Ford е многоочакваната Фиеста, създадена в Европа и пристигаща с непроменен дизайн в Северна Америка към края на 2009 г. Други продукти, очаквани с нетърпение от потенциални купувачи са обновените Фюжън и Таурус. Част от тази нова политика е и затварянето на 17 фабрики на фирмата и освобождаването на 51 000 работници.

Бъдещето на Chrysler не изглежда особено сигурно. Президентът на компанията Робърт Нардели пази мълчание по отношение на евентуални нови продукти на компанията с изключение на въвеждането на платформа за електрически коли, която все още не е впечатлила никого. Компанията запазва договорите си с Нисан и Фолксваген, за които произвежда автомобили. В Chrysler, която е единствената непублична компания от Големите Три, властва инвестиционният фонд Серберус, чийто борд на директорите включва бившия финансов министър Джон Сноу и бившия вицепрезидент Дан Куейл. За никого не би било изненада ако съвсем скоро Серберус обяви нов съдружник или сливане с друга компания, с която Chrysler да раздели производствените си разходи.

Колкото до General Motors, засега автопроизводителят е в най-добри позиции от Големите Три на територията на Северна Америка, но компанията разчита предимно на продажбите на SUV-та и пикапи. Глобално, GM се разширява обхващайки пазарите на Русия и Китай, а присъствието ѝ в Европа и Южна Америка е все още стабилно. След пускането на Шеви Волт през 2010, компанията ще бъде в позиция да поведе производството първо на хибриди, а впоследствие и на електрически коли в американската индустрия.

Сред проблемите от първостепенно значение е намаляването на разходите по производството на автомобили. Между Детройт и фабриките, разпръснати в останалата част на държавата стоят 17 милиона производителя и дистрибутора на части. В нормална икономическа ситуация, оптималния брой на тези "междинни" производители не би трябвало да надвишава 15 милиона. Продажбите на американски автомобили през 2007 г. е 16 милиона броя, но само 2 милиона от транзакциите са съпроводени с добра кредитна история и намалени цени на автомобилите. Според специалисти, Големите Три трябва да генерират повече печалби от продажбите на коли без да завишават цената на продуктите си. В момента средната печалба за всяка продадена американска кола е с \$4,000 по-малко в сравнение с печалбите за Тойота.

Американските производители трябва да се замислят и за конкуренцията с чуждестранните производители. Японските и германските производители продължават да подобряват продуктите си и повечето от техните американски клиенти заявяват, че не биха се върнали към американски коли. Въпреки че американските гиганти успяват да намалят разликата по отношение на електроника, производство и други инженерни критерии, конкуренцията напоследък се измества върху детайлите, които всяка нова кола предлага. Качеството на използваните материали, светлините на таблото, материята, която покрива седалките и звука при затварянето на вратите са само част от новите критерии, на които купувачите обръщат внимание. Според Гидани, "Майсторството и вниманието към детайла са новите пресечни точки на конкуренцията. Японците успяват да намерят нови начини да конкурират американските производители."

НЕОБХОДИМОСТ ОТ СПАСЕНИЕ

Автомобилните гиганти в Детройт са жизненоважни за американската икономика и мнозинството щати в държавата зависят пряко или косвено от автомобилната индустрия. General Motors, Ford и Chrysler пряко осигуряват работа на 240 000 американци. Компаниите осигуряват здравна помощ за почти 2 млн. души и парите на 775 000 пенсионери. Трите гиганта косвено са отговорни за още около 5 млн. работни места на доставчици, сервизи и автодилъри във всичките 50 щата. Само GM поддържа над 6000 автокъщи за продажба на територията на страната, за които работят 344 000 човека.

Според Центъра за изследване на автомобилната индустрия, ако производството и служителите на Голямата тройка паднат с 50%, около 2.5 млн. човека ще загубят работата си, а държавата ще загуби приходи за 108 млрд. долара през следващите три години. GM, Ford и Chrysler осигуряват около 70% от автопродукцията в страната, а през миналата година са купили от местни производители части за 156 млрд. долара. Трите компании са най-големия купувач в САЩ на стомана, алуминий, желязо, мед, пластмаса, гума и компютърни чипове. С автомобилния сектор са свързани около 4% от brutния вътрешен продукт на държавата. Правителствената помощ, отпусната на гигантите обаче идва със завишен контрол над сделките и решенията в Детройт. Американското правителство поиска равностойно дялово участие в автогигантите за срока на действие на спасителния план. Законопроектът, обсъждан през месец февруари в Конгреса предвижда правителството да получи имуществени гаранции, а изразходването на парите да се следи от специална комисия начело с така нареченият "авто-цар". По силата на проектозакона, правителственият надзорник ще има правото да предложи собствен план за реструктуриране на автомобилните заводи, ако те не предложат свои до края на март 2009 г. "Авто-царят" ще има и възможност да наложи вето върху всяка транзакция за повече от 25 млн. долара, което на практика му дава възможност за микро мениджмънт в производството. В допълнение, проектоспоразумението забранява получаването на бонуси от високопоставените лица в компаниите, а техните президенти ще работят за \$1 годишно възнаграждение.

Анелия Петрова, West Bloomfield

\$19.95 на месец

Канал 1, Фен Тв, 7 Дни.

\$29.95 на месец

11 Български Тв канала

\$35.95 на месец

17 Български тв канала и още нещо

- От октомври се предлага и канал Тв 2 с мачовете от българското футболно първенство (<http://tv2.bg/>).
- Цялата обява
- Поръчайте Българска телевизия тук.
- Ако имате въпроси или се колебаете, пишете ни: tv@bulgariansindetroit.com

Можете да коментирате статиите от вестника на нашия форум тук.

Броя подготвиха: Даниела и Велеслав Начеви

Редактор: Димитрина Колева

www.BulgariansinDetroit.com, e-mail: info@bulgariansindetroit.com, 586-219-8710

Благодарим за финансовото съдействие на:



Мати България, P.O. Box 5662, Dearborn, MI 48128. e-mail: matibgdetroit@mail.bg

Фирма "Билиана" (248) 939 0401 - Резервации за самолетни билети, ваканционни пакети, хотел, наемане на кола.
Преводи и легализация на документи.

Абонирайте се тук

Пишете ни на е-мейл адрес: info@bulgariansindetroit.com