

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Тихомир Чемширов

Старши юрисконсулт
в екип „Правно
обслужване
проблемни кредити“
към дирекция
„Правна“

Г-н Чемширов работи в Първа инвестиционна банка от 3 година и 8 месеца. Има висше образование с магистърски степени по Право от Софийския университет „Св. Кл. Охридски“ и по Счетоводство и контрол от УНСС, синдик е в списъците на Министерство на правосъдието и на БНБ. Описва себе си като позитивно настроен, амбициозен и отворен за новото човек. Женен е. Има една дъщеричка на 4 години.

Споделя, че е страстен почитател на историческите и филмъзи романите, обича филмите на Ридли Скот и на първо място от тях „Гладиатор“. В свободното си време обича да кара ски и да играе тенис на корт.

Моята задача е работата основно с клиенти с финансови затруднения, на които се опитвам да помогна чрез реструктуриране на бизнеса или справяне с проблемите им по най-добрия начин.

На стр. 2

■ ПРОМОЦИИ ■

Олимпийски награди от Visa

Предстои най-вълнуващото спортно събитие за 2016 г. - Олимпийските игри в Rio. До 10 юли 2016 г. можете да спечелите страхотни награди, като плащате с Вашата карта Visa от Fibank.

Всяка седмица един къс-

метлия ще има шанса да почувства ритъма на Rio 2016 със система за домашно кино със страхотен 300 W съраунд звук и 55-инчова картина. Необходимо е само да следвате тези лесни стъпки:

- Направете поне 3

плащания с Вашата Visa в рамките на седмица;

- Регистрирайте ПОС бележките тук в рамките на същата седмица (от 00:00:01 часа в понеделник* до 23:59:59 часа в неделя);

- Запазете ПОС бележките си, за да удостоверите плащанията, в случай че спечелите.

Колкото повече плащания с картата си регистрирате, толкова по-голям е шансът Ви за седмична награда, за да се пренесете в Рио де Жанейро от дома Ви само с включване на телевизора.

Участвате автоматично за 3 награди от 200 лева всеки ден. Всяко плащане с Вашата карта Visa от Fibank Ви дава шанс да спечелите предплатена карта с 200 лева, с които да осъществите свое желание. Участието за дневни награди не е свързано с регистрация на кодове.

Пълните условия на промоцията ще откриете тук:

www.visabg.com



■ ЗЛАТО И НУМИЗМАТИКА ■

Кратка история на еврото

Прародители на еврото в античната епоха са сребърната драхма и сребърният денар, докато в Средните векове ролята на единна европейска валута играят сребърните талери. Първият европейски монетен съюз в ново време е Латинският. Именно той е предшественикът на съвременната европейска единна монетна система. Създаден е по идея на император Наполеон III през 1865 г., като в него участват Франция, Белгия, Италия и Швейцария. През 1868 г. към него се присъединява и Гърция.

На стр. 5



■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Тихомир Чемширов

Старши юрисконсулт в екип „Правно обслужване проблемни кредити“ към дирекция „Правна“

ОТ СТР. 1



- Г-н Чемширов, разкажете ни за професионалния Ви път. Откога сте част от екипа на Fibank?

- Започнах работа в началото на следването си в Софийския университет, като последователно от 2004 г. бях стажант в адвокатска кантора и при водещ частен съдебен изпълнител. След завършването си спечелих конкурс за юрисконсулт в търговска банка, а в последствие изпълнявах и функциите на ръководител екип „Проблемни кредити на бизнес клиенти“ в друга финансова институция. Приех поканата да се присъединя към екипа на Fibank през септември 2012 г. и съм горд да бъда част от този млад и мотивиран екип и до днес.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Всеки работен ден протича в много разговори по телефона, срещи с клиенти и не на последно място явяване по дела пред съд. Ежедневно с колеги от цялата страна обсъждаме различните казуси, решението на които ще помогне на клиентите с финансови затруднения или с наложени запори, а също така ще защити по най-добрия начин правата на Банката при събиране на средствата по проблемни кредити.

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

- Предизвикателствата в работата с проблемни кредити са много и винаги различни, тъй като не е лесно да се работи с клиенти с финансови затруднения, които трябва да бъдат убедени, че Банката е техен партньор и със съвместни усилия да постигнем по-големи успехи, които да доведат до пълно погасяване на кредитното задължение. Може би сега не винаги се постига успех с оглед на финансовата криза, но е важно човек да е коректен и винаги да държи на дадената дума.

За мен като юрист най-големи са предизвикателствата, свързани с процесуалното представителство на Банката пред съда. Явяването в съдебна зала изисква мигновени и отговорни решения, които трябва да са базирани не само на добра предварителна подготовка, но и на богат процесуален опит, но именно в това е очарованието на работата като юрист.

- Какво според Вас е важно за клиентите на Банката и с какво Fibank успява да ги спечели?

- Fibank успява да се наложи на пазара със своя гъвкав подход, с иновативните решения на проблемите и най-вече с факта, че Банката е коректен партньор в трудните моменти на своите клиенти, като им помага не само с финансови средства, но и с правилен съвет в точното време.

- Какви са впечатленията Ви от програмата „Заедно можем повече“?

- Ще си позволя да цитирам колега от Fibank, който ми каза, че „дори само заради тази хубава инициатива е горд да бъде част от Банката и се радва на спечелилите, въпреки че не е сред тях“. Изтъкването на добрите качества и възможността публично всеки да изрази положителното си мнение за избран колега е добра инициатива за сплотяване на колектива и за поощряване на инициативност и взаимопомощ между колегите.

- Какво означава за Вас признанието за „Висок принос към екипните резултати“?

- Колеги, благодаря Ви! Това е най-високото професионално признание, което някога съм получавал и съм изключително трогнат от оценката. За мен това признание се отнася за целия екип на Банката, тъй като успехите се постигат не когато човек стои като намусен единик, който непрестанно се оплаква от много работа, а когато всички работим заедно като един екип с общи цели и се радваме на успехите.

- Разкажете ни за екипа, с който работите:

- Работа с шур и весел екип, в който всички колеги са индивидуалности с разнообразни интереси

и разбирания. Обичайно с лека (а понякога и с по-пиперлива) закачка работният процес в отдела минава по-леко. Колегите, макар и да са натоварени с тежка и отговорна работа, не се взимат прекалено сериозно и са запазили човешкото в себе си. Честно мога да заявя, че работя с едни от най-добре подготвените юристи, които съм срещал в живота си.

- С какво се гордеете в професионален план?

- Горд съм с възможността за реализация в мечтаната за мен сфера на дейност – търговско право и процесуалното представителство, свързана с възможността да надграждам знанията си и да се доказвам. Считам, че съм намерил прекрасна работа, в която еднообразието и рутината не съществуват, а удовлетворението от изпълнените задачи и разрешени казуси ми дава стимул и увереност за справяне с последващите предизвикателства.

- А в личен?

- На първо място за мен стои семейството – това са моята съпруга и дъщеря ни, която е на четири години. Безкрайно съм им благодарен за обичта, търпението и подкрепата им във всички мои начинания, която ми оказват винаги и безрезервно.

- Как прекарвате свободното си време?

- През свободното време се опитвам да бъда винаги със семейството, като използваме всяка възможност да се разхождаме заедно сред природата, да караме ски през зимата и най-вече да пътуваме в страната или чужбина, защото за нас това е най-добрата възможност за почивка. Опитвам се един или два пъти седмично да отделям и по малко време на моето любимо хоби – тенис на корт, което ми позволява да се разтоварвам от стреса и ме зарежда с добро настроение.

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Среща с миноритарните акционери

На 22 юни 2016 г. бе проведена редовна среща на ръководството на Fibank (Първа инвестиционна банка) с миноритарните акционери на банката.

Редовните срещи са част от политиката на банката по прилагане на международните стандарти в доброто корпоративно управление, които Fibank прилага стриктно в своята дейност.

На срещата присъстваха г-н Васил Христов, Главен изпълнителен директор (CEO), г-н Димитър Костов, Главен директор Риск (CRO) и г-н Живко Тодоров, Главен финансов директор (CFO).

По време на срещата бе направен обзор на представянето на банката през първите 3 месеца от годината, като ръководството на банката изрази своите позитивни очаквания за резултатите ѝ през второто тримесечие. Фокусът на вниманието на присъстващите бе ръста на печалбата, който отчита банката през годината. Г-н Васил Христов посочи, че след пълното и предсрочно погасяване на ликвидната подкрепа от страна на банката се наблюдава прилив на нови клиенти и депозити.

По време на срещата присъстващите миноритарни акционери имаха възможност да обсъдят с ръководството на банката важни за тях теми, като възможността за разпределяне на дивидент и очакваните резултати от провежданата в момента оценка на качеството на активите на



банките.

Г-н Димитър Костов подчерта, че банката води по-консервативна политика по отношение на управлението на кредитите, като по този начин значително е намалила кредитния риск.

На срещата бе представен и един от новите продукти на Fibank – дигиталната карта, която представлява иновативна

платформа за дигитални плащания, предложена за първи път в България и на Балканите в сътрудничество с MasterCard. Посочено бе, че регистрираният интерес в страната и от международни инвеститори надминава очакванията на Банката, и интензивното развитие в този пазарен сегмент ще допринесе за повишаващите се фи-

нансови резултати.

Г-н Димитър Костов запозна миноритарните акционери със стратегията на банката да се фокусира към кредитна експанзия сред малките и средни предприятия в страната и в ритейл сегмента. Тази политика допълнително ще диверсифицира пазарните рискове и ще засили стабилните позиции на банката.¹

¹ Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба, или склоняване към вземане на инвестиционно решение.

■ БЪЛГАРСКА
ТЕХНИКА ■**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg

Малцина знаят, че преди познатия ни „Балкантон“ в България също е имало широко производство на грамофонни плочи с музика. Съществували са поне 11 различни търговски марки и най-малко девет производители. Ето навярно всички брандове, раждали българския меломан преди 80 години: **Арфа, Балкан** (предишно название **Лифа рѐкорд**), **Глория, Диктатор, Карузо рѐкорд, Кристал, Лондон рѐкорд, Медея, Микрофон, Орфей** (търговска марка на „Симонавия акц. д-во“), **Патриа** (също към „Симонавия“)

Тези фирми са работели в условията на ожесточена конкуренция и относително ограничен пазар. Плочите са изготвени от шеллак — твърд и много чуплив материал, наподобяващ бакелит. Имат диаметър 25 см, въртят се със 78 оборота в минута и използват грамофон с остра стоманена игла. Плочите на българските производители обикновено се изработват у нас.

Жанровете музика са главно необработен фолклор, български и западни шлагери, и оперетни откъси. Само с подобна широко популярна музика е можело да се пробие и оцелее, а класическите произведения и без това са били отдавна монопол на чужди компании (Supraphon, Telefunken). Повечето от българските грамофонни фирми са създадени в началото на 1930-те години от предприемчиви музиканти. Например директорът на „Лифа“ е шлагерен певец и тази фирма записва музика в Букурещ и Берлин, а произвежда звуконосителите в София с две ръчни преси, т.е. по стара

Грамофонните плочи на Царство България



манифактурна технология. Поради това тиражът е малък и плочите „Лифа рекорд“ са редки. По-популярни са под името „Балкан“, чийто адрес е бил, според сниманата обложка, на бул. Константин Стоилов № 32 в София.

Най-голямата грамофонна фирма на Царска България е „Орфей“, която е притежание на Симонавия АД, основана през 1934 г. от майор Симеон Петров (1888-1950) — български летец. Между другото, той е и първият български военен пилот. Наричали са го Симеон Авиатора, откъдето идва и името на фирмата. Това „дружество за търговия и индустрия“ притежава първата фабрика

със затворен цикъл за запис и производство на плочи. Записите се извършват в киносалоните „Роял“ и „Модерен театър“, а самите носители се пресоват на бул. „Христо Ботев“ № 129. Преди това Петров внася плочи на френската фирма **Pathé**, по-късно организира записи на български музиканти и артисти във Франция, а е изпълнявал и поръчки на Министерството на народното просвещение. Годишно под марката **Орфей** излизат между 150 и 200 000 бр. плочи. Репертоарът е главно от фолклорни и шлагерни песни, общо над 5000 заглавия. Понякога се намират и плочи Орфей от периода 1945 и 1947 г. — те са без **Ъ** накрая след твърда съгласна в надписите.

Фирмата „Арфа“ е издавала главно български шлагери, около 90 песни и народната певица Вълкана Стоянова. По обложките на техните плочи обикновено са изобразени хора, танцуващи както народно хоро, така и валс. Вероятно целта на тези картини е да подскажат, че музикалната продукция на **Арфа** е и за слушателите на фолклор, но и за почитателите на модерните западни танци.

Други фирми, като „Кристал“ например, откровено копират дизайна на известния американски грамофонен

производител Zenith, който по това време има и магазин в Со-

фия със звучното название „Океана на плочите“. Но в Царска България също са произвеждани както механични, така и електрически грамофони — „Клингзор Екстра“ и „Орфей“. В магазини като „Радио Електрик“ в София са се предлагали всякакви части за тях — мембрани, игли „от шведска стомана по десетъ в кутия“, електромоторчета,

пружини (важен консуматив при механичните грамофони) и какво ли още не. Маркетингът е бил доста добър — фирмата редовно издава каталог с най-новите си предложения, указано е как клиентът да сглоби или настрои радио или грамофон, а девизът е „Купете от насъ и пестете разликата!“... спрямо цените на конкуренцията, разбира се.

Валсове се издават от „Лондон рекорд“. Адресът на опаковките е същият като този на **Балкан** (бул. К. Стоилов № 32). Може би става дума за две търговски марки на един и същи производител?

Тук е мястото да добавим нещо. Четири от предприятията — **Балкан, Арфа, Микрофон и Орфей** — през 1947 г. са одържавени и на тяхна основа е създадено Държавно индустриално предприятие „България“, което за кратко продължава да използва етикета **Орфей**, като лансира и новите **Мелодия**. Записите вече се правят в първото специализирано грамофонно студио в България, създадено през 1945 г. от инж. Димитър Кулев. От 1950 г. „България“ вече се нарича „Радиопром“, а след още две години — **Балкантон**. Неусетно стигнахме до познатите имена.



■ 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

Кратка история на еврото

В Античността и Средновековието са формирани немалко монетни, икономически и военни съюзи, обуславяни от различни интереси.

Прародители на еврото в античната епоха са сребърната драхма и сребърният денар, докато в Средните векове ролята на единна европейска валута играят сребърните талери. Първият европейски монетен съюз в ново време е Латинският. Именно той е предшественикът на съвременната европейска единна монетна система. Създаден е по идея на император Наполеон III през 1865 г., като в него участват Франция, Белгия, Италия и Швейцария. През 1868 г. към него се присъединява и Гърция.

Към принципите на съюза и неговия т.н. „наполеонов“ или биметален стандарт се придържа и България. Неслучайно иконографският модел на първите български монети е взет наготово от вече традиционните европейски пари, като най-силно влияние при оформянето му имат именно монетите на Франция и Белгия.

В периода от 1881 г. до края на Първата Балканска война младата българска държава реализира пълноценно сечене на всички видове монети като двете златни емисии от 1894 и 1912 г. са абсолютният връх, отразяващ подема

на българското общество във всички сфери.

Интересно е да отбележим, че златната монета от 100 лева емисия 1894 година е отсечена в най-малък тираж - само 2500 екземпляра. Покупателната способност на тази най-стойностна българска монета обаче е огромна: със 100 златни лева по онова време може да се построи или купи една малка къща.

Латинският монетен съюз се разпада в края на 1926 г. в резултат на сериозни

те инфлационни процеси, настъпили след Първата световна война.

В наши дни Базелските споразумения от 1972 г. поставят началото на обединението между немската марка, френския франк, флорина, датската крона и белгийския франк. Основната цел на този акт е да бъде ограничена флукутацията на обменните курсове между страните-емитенти на съответните валути. Следващата стъпка в процеса на създаването на еврото е обособяването на Европейска монетарна система през 1979 г. Именно тя създава свой еталон, еку (ECU – European Currency Unit), който по-късно се превръща в евро.

Приемането на Единния европейски акт през 1986 г. има за цел да направи възможно създаването на единен европейски пазар, базиран на принципите на свободното движение на стоки и капитали. Три години по-късно е

приет и т.н. „План Делор“, който определя насоките за развитие на Икономическия и монетарен съюз и създаването на единна монета за страните-членки. През 1992 г. е подписан Договорът от Маастрихт, който фактически поставя началото на Европейския съюз и уточнява условията за постепенно преминаване към единна европейска валута, като от 1 януари 1993 г. на практика функционира единен европейски пазар.

Следват конкретните решения, които непосредствено предхождат раждането на еврото. През декември 1995 г. Съветът на Европа решава, че името на новата единна монета ще бъде „евро“. Само година по-късно представителите на Европейския монетарен институт показват пред Съвета на Европа проекти на първите евро банкноти.

Датата 2 май 1998 г. е историческа: Съветът на Европейския съюз решава, че 11 страни-членки са готови да приемат новата единна монета от 1 януари 1999 г. През 2000 г. и Гърция приема еврото за своя национална валута. От 1 януари 2002 г. еврото е въведено и в данъчната система, вече навсякъде се приемат новите евро банкноти и монети – започва обращението на първите евро емисии.



■ СЪВЕТИТЕ НА
СПЕЦИАЛИСТА ■**ЛИЛИЯ
МИЛЕВА**

Ръководител Екип
„Регулаторни
институции“
Отдел „Отношения с
регулатори и между-
народни институции“
Дирекция „Съответ-
ствие - регулации и
стандарти“

Как да започна да търгувам на капиталовите пазари?



Потенциалните инвеститори, които искат да започнат да търгуват с ценни книжа и други финансови инструменти, се нуждаят от услугите на инвестиционни посредници, за да получат достъп до желаните от тях капиталови пазари. Затова, ако възнамерявате да станете част от инвестиционната общност, то първата стъпка, която трябва да направите, е да изберете своя бъдещ партньор в осъществяването на Вашите инвестиционни намерения.

За целта е необходимо да проучите кои лица могат да предоставят услуги и дейности, свързани с финансови инструменти, съгласно действащото национално и европейско законодателство. Актуална информация за всички лицензирани инвестиционни посредници, включително и за банките, извършващи дейност като инвестиционен посредник, можете да намерите на официалната интернет страница на Комисията за финансов надзор – www.fsc.bg.

След като разполагате с тези първоначални данни, следваща стъпка се състои в това, да се запознаете с условията, при които посредниците предлагат инвестиционни услуги и дейности, включително и с тарифата за дължимите такси и комисиони по изпълнението им. Инвестиционните посредници са длъжни да

оповестяват на клиентите посочената информация чрез своя уеб сайт.

Добре би било преди да пристъпите към сключване на договор с конкретен посредник, да се запознаете предварително и с местата за изпълнение на сделките, с рисковете, съпътстващи процеса на инвестиране, мерките за гарантиране на финансовите инструменти и парични средства на клиентите, обявени от инвестиционните посредници.

След като изберете определен инвестиционен посредник, Вие или упълномощено от Вас лице, е необходимо да посетите негов офис за сключване на договор, въз основа на който ще можете да подавате нареждания за сделки с финансови инструменти. В рамките, в които законодателството го допуска, съобразно утвърдената

политика на всеки един инвестиционен посредник, договорите за инвестиционно посредничество могат да бъдат сключени и от разстояние чрез използването на дистанционни способности.

При сключването на договора инвестиционният посредник ще поиска от Вас да предоставите информация за финансовото Ви състояние, инвестиционен опит и склонността да рискувате, след което ще бъдете категоризирани в една от следните категории – професионален клиент, непрофесионален клиент или приемлива насрещна страна.

Законът задължава посредника да сключва сделки с финансови инструменти за сметка на клиенти при най-добрите условия и полагайки усилия за постигането на най-добро изпълнение съобразно

подаденото от клиента нареждане. Следва да имате предвид, че непрофесионалните клиенти, каквито са физическите лица, и техните интереси се ползват с най-голяма степен на защита.

Сключването на сделки с финансови инструменти за Ваша сметка се извършва от служители на инвестиционния посредник, прилежаващи сертификат за упражняване на дейност като брокер. Сделката се сключва съобразно параметрите на подадената от Вас поръчка и резултатите от нея възникват директно за Ваша сметка. За всяко изпълнено нареждане посредникът е длъжен да Ви предостави информация за условията, при които е сключена сделката, включително и за платените такси, комисионни разходи по изпълнението.

■ КОМЕНТАРЪТ НА
ЧАСТНИЯ БАНКЕР ■

ВЛАДИМИР
ВЛАДОВСКИ



Специалист
„Частно
банкиране“

тел.: +359 2 800 2059
e-mail: vladimir.vladovski@fibank.bg
www.privatefibank.bg

Светът е футбол! А футболът е пари. Много пари. И има различни начини да печелите от него.

Разбира се, най-популярният метод сред масите са **футболните залози**. Казина, букмейкъри или онзи пийналият тип в края на бара, който твърдо вярва, че отборът му ще спечели – ако сте готови да заложите, наблизено винаги ще има при кого да го направите. А изкушението е голямо – коефициенти от 2, 3, 15, 74 към 1... Залозите са за всичко – само при един от известните букмейкъри са стотина варианта за всеки мач – от класическия вариант-победител/загубил до екстравагантни варианти, като това дали за госта няма да бъде направен нито един залог или колко ъглови удара ще изпълни домакинят. Разбира се, всички знаем кога се печели сигурно от футболните залози – когато Вие сте букмейкърът. **Това обаче не е работа за всеки и към нея трябва да се подхожда изключително внимателно.**

Може би **най-добрият начин да печелите от футбола е, като го играете**. Кой не би искал да получава седмична заплата от 500 хил. лева? Ако 26 млн. лева на година Ви звучат малко,

Как да печелим от най-популярния спорт в света?



не се плашете, това дори не Ви класира в топ 10 на най-високо платените футболисти през 2016-а. Уви, колкото и труд да вложите, за да успеете, се изисква и талант, а той не се среща у всеки. Но независимо дали за огромна заплата на Уембли, на Камп Ноу или просто за удоволствие на ливадата зад блока, **когато играете футбол, винаги печелите!** Печелите здраве, емоция и удоволствието от играта.

Ако обаче сте успял бизнесмен, богат наследник на петролна империя или най-обикновен олигарх, не Ви е нужен футболен талант, за да печелите. **Инвестирайте в закупуването** (а защо не и в създаването) на собствен футболен клуб.

Всички сме чували за Роман Абрамович, който купи английския Челси. Е, не казвам да преговаряте с него, но има и други малки и големи клубове. През 1995 г. само местните фенове са чували за ЛЕКС Ловеч, но едва няколко години по-късно ЛИТЕКС се превръща в едно от най-значимите имена в българския футбол.

А с успеха идва и възвращаемостта. Основните приходи на световните грандове идват от **спонсорски договори и медийни права**. Срещу един малък надпис на тениската на играчите няколко десетки корпоративни гиганти са готови да плащат стотици милиони, а договорите с медии, особено тези за телевизионни права са огромни. Например Sky Sports и BT Sport имат сключен договор за 5 млрд. паунда, осигурявайки си ексклузивни права за мачовете от английската лига в периода 2016-а до 2019-а година. Това прави над 80 млн. паунда на сезон в касата на всеки отбор в лигата. На второ място идва **мърчъндайзингът** – издигнете името на клуба си в култ и феновете ще бръкнат дълбоко в портфейла, за да се сдобият с официалната тениска на клуба или новия модел бутонки на играчите Ви. А те могат да се сменят всяка година.

След това се нареждат и **приходите от билети за мачовете и реклами по стадионите**. Големи пе-

чалби може да направите и от **трансфери на играчи** – особено ако попаднете на „нешлифован диамант“ като Гарет Бейл, когото Тотънхам Хотспърс купуват през 2007-а за 7 млн. паунда. Печалбата идва 5 години по-късно, когато Реал Мадрид плаща 85.3 млн. паунда, за да включи играча в своята топ единсеторка.

Ако нямате възможност сам да си купите футболен клуб, може да го направите в партньорство със свои приятели. Но в случай, че те са по-скоро волейболни фенове, винаги остава вариантът да си купите **акции на любимия клуб**. Някои от най-големите имена във футбола са публично търгувани на фондовите борси – Рома, Лацио, Ювентус, Борусия Дортмунд, Манчестър Юнайтед и др. Всички те са успешно търгувани и за да притежавате частица от тях, няма да Ви е необходима 8-9 цифрена сума. Уви, тази опция не Ви гарантира възможността да вземете личен автограф от любимия си световен играч, печелил както златна топка, така и златна обувка. За сметка на това, ако все пак успеете да го направите, особено директно върху тениската му, удоволствието ще е несравнимо по-голямо.

Независимо дали изборът Ви ще падне върху букмейкърите, покупката на цял отбор, трейдърите на борсата във Франкфурт или кварталното игрище, не забравяйте златната максима: „Който играе – печели“.

**Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба, или склоняване към вземане на инвестиционно решение.*



Дирекция „Корпоративни
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

Данира ДОСПЕВСКА - Отговорен редактор
Христо ХРИСТОВ - Мениджър „Корпоративни комуникации“

печат: ROPRINT

■ НОВИ ПРОДУКТИ ■

Сребърна възпоменателна монета

„150 години първа железопътна линия в България: Русе – Варна“

По повод отбелязването на 150 годишнината от създаването на първата българска железопътна линия, БНБ емитира нова сребърна възпоменателна монета „150 години първа железопътна линия в България: Русе – Варна“.

Монетата е отсечена в Монетен двор ЕАД, а художественият проект е на Тодор Тодоров.

На лицевата ѝ страна са изобразени: емблемата на Българската народна банка с годината „1879“ върху лентата, околоръст надписи „БЪЛГАРСКА НАРОДНА БАНКА“ и годината на емисията „2016“, а между тях – „10 ЛЕВА“.

На обратната страна на монетата е изобразена влакова композиция и околоръст надписи „150 ГОДИНИ“ и на два реда „ПЪРВА ЖЕЛЕЗОПЪТНА ЛИНИЯ В БЪЛГАРИЯ“ и „РУСЕ – ВАРНА“.

ТЕХНИЧЕСКИ ПАРАМЕТРИ

Емисия	2016 г.
Номинална стойност:	10 лева
Метал, проба:	Ag 925/1000
Качество:	мат-гланц, висше
Тегло:	23.33 г
Диаметър:	38.61 мм
Гурт:	гладък
Тираж:	3000
Цена:	66 лв.

Монетата вече е във всички клонове на Първа инвестиционна банка.

Историята на железопътните линии в България започва на 1 септември 1861 г.

Тогава „султанът издава ферман за построяване на първата жп линия в днешните български земи между градовете Русе и Варна. Това е възложено на британската компания „Баркли Брадърс“. Работи

се по проект на инж. Хенри Баркли и често като строителен материал се използват камъни от дотогава добре запазените древни български столици Плиска и Преслав, а населението участва принудително в строителството.

Изграждането започва едновременно от двете крайни точки (Русе и Варна) и

включва още осем гари – Червена вода, Ветово, Разград, Ясеновец, Камењак, Каспичан, Провадия и Белослав. При откриването на линията на 26 октомври 1866 г. дължината ѝ е 224 км.

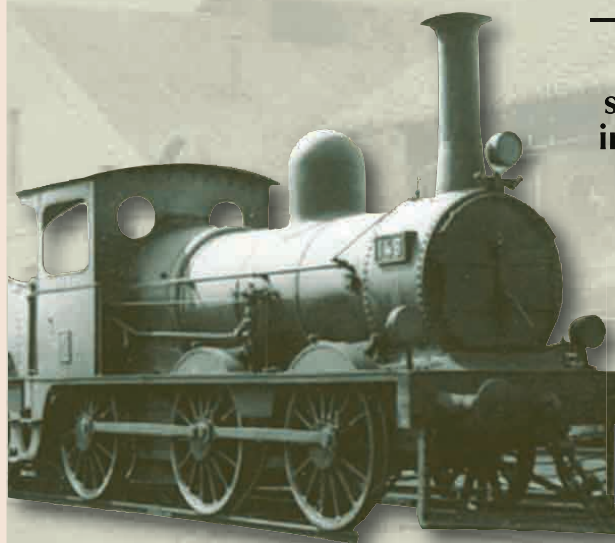
Към 2015 г. българските жп линии са с обща дължина 4024 км за почти 111 хил. кв. км територия.“

БНБ изказва благодарност на Музея на транспорта в град Русе (при любезното съдействие на „БДЖ – Пътнически превози“) и на Държавна агенция „Архиви“ за предоставените изображения.

The BNB acknowledges the help of the Museum of Transport in Ruse (with the kind assistance of BDZ Passenger Services) and the Archives State Agency for the illustrations.

150 години
първа железопътна линия
в България: Русе–Варна
Сребърна възпоменателна монета
Емисия на БНБ

150 Years
since the First Railroad
in Bulgaria: Ruse–Varna
A Silver Commemorative Coin
BNB Issue



© Българска народна банка, 2016
© Пътър Скин, пребог, 2016
© Bulgarian National Bank, 2016
© Peter Skipp, translation, 2016

БЪЛГАРСКА
НАРОДНА
БАНКА  BULGARIAN
NATIONAL
BANK

* Информационна брошура на БНБ

*Илюстрацията е част от информационната брошура, издадена от БНБ по повод емитирането на монетата.