



## ROAD ASSISTANCE

## ВЫ НЕ ОДИНОКИ

СТР. 5

### НОВОСТИ КОМПАНИИ

Владимир Аникин

**В** наше экономически непростое время стало едва ли не хорошим тоном порассуждать о том, как плохо работает правительство, какие негодяи американцы, устроившие всему миру кризис, да и вообще насколько трудно сейчас простому рабочему/учителю/предпринимателю/банкиру. При этом на подсознательном уровне эксплуатируется поведенческая модель «моя хата с краю», но ведь это совершенно не конструктивная позиция!

Финансовые катаклизмы, подобные нынешнему, являются неотъемлемой частью капиталистической экономики, естественным регулятором, отсеивающим нежизнеспособные формации, заставляющим искать иные пути развития, интенсифицировать бизнес. Известную парадигму «сильные выживут – слабые умрут» хотелось бы дополнить тем соображением, что однозначных критериев оценки «сильный-слабый» сейчас просто нет. На

мой взгляд, сильным останется или станет тот, кто не побоятся инноваций, не забудет в водовороте проблем о своих клиентах.

По оценке одного из эффективнейших менеджеров современности, руководителя альянса «Renault-Nissan» Карлоса Гона, сложная ситуация на автомобильном рынке России может продлиться до 2013-2014 года. При этом господин Гон не отказывается от инвестиций в нашу экономику и только расширяет присут-

ствие альянса в нашей стране. А мнение человека, спасшего компанию «Nissan» от банкротства, дорогого стоит.

Что же касается потребителей, то для них кризисная пора это выгоднейшее время для вложения денег. В автобизнесе производители наперебой предлагают различные скидки и подарки, финансовые альянсы радуют новыми кредитными продуктами, ну а мы, дилеры, всегда рады довести эти предложения до наших клиентов.

Новые предложения ждут вас в наших салонах. ■



### В НОМЕРЕ:

**СЕЕ'D  
ДЛЯ ЕВРОПЫ  
И ПЕНЗЫ** СТР. 3



**А ТЫ  
ЕЩЕ НЕ  
АКАДЕМИК?** СТР. 4

**АВТОМАСТЕР  
ПОМОЖЕТ  
В ПУТИ** СТР. 5

**ПРЕИМУЩЕСТВА  
ПОЛИМЕРНОГО  
ПОКРЫТИЯ** СТР. 6

**ЛОВУШКА  
ДЛЯ  
КЛИЕНТА** СТР. 7

**КОГДА  
НЕ ХВАТАЕТ  
ДЕНЕГ** СТР. 8

**ТОНКОСТИ  
ОБКАТКИ  
ДВИГАТЕЛЯ** СТР. 9

**КИА  
ПРИГЛАШАЕТ  
В КОРЕЮ** СТР. 10

# АВТОМАСТЕР В ДЕНЬ ГОРОДА

Андрей Токарев

(a.v.tokarev@am58.ru)

День Пензы традиционно отмечается 12 июня, одновременно с Днем России. Компания Автомастер приняла активное участие в мероприятиях, проводимых Городской администрацией и Управлением культуры г. Пензы. На улице Московской, около фонтана, была представлена мототехника Yamaha - мотоциклы, квадроциклы, гидроцикл. Все желающие могли поближе познакомиться с техникой и сфотографироваться, взять информационные буклеты и первый номер газеты «Автомастер». К радости детишек и их родителей, по Московской было

организовано бесплатное катание детей на квадроциклах Yamaha. Очередь желающих с ветерком промчаться по Московской не уменьшалась в течение всего дня. Некоторые любители острых ощущений катались по нескольку раз, снова и снова вставая в очередь. Четыре квадроцикла работали с полной отдачей, едва успевая прокатить всех желающих. Родители сожалели что не могли занять место своих детей в эти минуты.

На набережной Суры около «Ростка» организаторами городского праздника было устроено шоу аквабайков, и гонки, кото-

рые привлекли большое количество заинтересованных зрителей. Следует отметить, что спортсмены выступали преимуще-

ственно на аквабайках фирмы Yamaha, что еще раз доказывает ее надежность и популярность у любителей активного отдыха. ■



## НА МОТОЦИКЛЕ ОТ МАРАЗМА

Если раньше у нас в стране был популярен лозунг «Бегом от инфаркта», то в Японии скоро, возможно, начнут лечить возрастное слабоумие с помощью «мотоциклотерапии». Компания Yamaha и сотрудник университета Тохоу Рюта Кавасима провели исследование среди людей в возрасте от 40 до 60 лет, которые, имея права на управление мотоциклом, не селились за руль в течение 10 лет. По случайному принципу они были разбиты на 2 группы. Одна возобновила поездки и делала это на протяжении двух месяцев, а вторая по-прежнему пользовалась велосипедами и автомобилями. Последующее исследование когнитивных способностей респондентов показало, что байкеры стали соображать быстрее и лучше. Участникам эксперимента, к примеру, необходимо было запомнить последовательность чисел и воспроизвести ее в обратном порядке. Мотоциклисты улучшили свои результаты на 50% по сравнению с

тестированием двухмесячной давности. Показатели второй группы, напротив, немного снизились. Вождение мотоцикла заставляет нас находиться в постоянном напряжении, и этого хватает для поддержания необходимого тонуса. ■



## КИА МЕТИТ В «ПЯТЕРКУ»

Главная стратегическая цель компании KIA Motors RUS к 2010 году – вывести бренд KIA в пятерку лидеров российского автомобильного рынка. В 2009 г. компания представит рынку пять новых моделей, которые позволят расширить долю марки в большинстве сегментов. Список включает кроссовер Soul, седан класса C – Cerato нового поколения, внедорожник Mohave, Sorento второго поколения и обновленный городской хэтчбек Cee'd. Пере-

стройке подвергнется дилерская сеть KIA, ключевой задачей станет внедрение единых корпоративных стандартов во всем - от оформления автосалона до правил общения с клиентами. Кроме того, будет существенно расширен список сервисных услуг KIA: в него войдут такие пункты как помощь и эвакуация автомобиля в случае поломки или ДТП (Road Assistance), предоставление подменного автомобиля, ремонт без предварительной записи (экспресс-сервис) и специальные постгарантийные пакеты обслуживания. Новый уровень сервиса будет дополнен гарантийными условиями, которые действуют с марта текущего года: 5 лет или 150 тыс. км. пробега. ■

## В РОССИИ ПРОИЗВЕДЕН ПЕРВЫЙ SANDERO

11 июня в 15:30 первый автомобиль V90, будущий Sandero, сошел с конвейера цеха сборки завода «Автофрамос». Автомобиль был произведен с соблюдением всех показателей качества.

Внешний вид передней части автомобиля, с органично

сочетающимися фарами, решёткой радиатора и бампером, придает «портрету» динамику. Дизайн боковых панелей, с протянутыми вдоль кузова широкими выделяющимися защитными полосами, подчёркивает надёжность и прочность. А дизайн задней части даёт ощущение объёма и сбалансированных пропорций. Приборная панель современна, функциональна и информативна; элементы управления автомобилем разработаны так, чтобы быть максимально удобными и эргономичными.



Стоимость Sandero соответствует уровню цен рынка малолитражек, однако его внешние размеры и внутренний объём «поднимают» авто на самый верх сегмента компактных авто. ■

# KIA CEE'D: АВТО ДЛЯ ЕВРОПЫ

Кирилл Яровой

[k.n.yarovoy@am58.ru]

Kia Cee'd - это первая модель Kia Моторс, которая создана с ориентиром на европейский рынок. Этот автомобиль класса С является символом поворотного момента в истории автомобилестроения для корпорации Kia. При разработке экстерьера и интерьера применяются детали только высочайшего качества, отвечающего последним требованиям европейского рынка.

**К**IA Cee'd — элегантный хэтчбек с идеальными формами, превосходной эргономикой салона и разнообразнейшим электронным оборудованием. Он полностью ориентирован на европейский рынок с учетом вкусов и предпочтений европейских потребителей. У Cee'd спортивный дизайн со сглаженными линиями, идущими от его аэродинамического носа и решетки через капот к передней высшей точке крыши. Солидный вид автомобиля сзади подчеркивает его мощную натуру, благодаря широким, хорошо сбалансированным бокам и аккуратно вырезанным аркам для колёс. Компактность Cee'd придают цветочные интегрированные бампе-

ры, которые выделяют передние и задние фары, придающие стреловидность автомобилю. С полной уверенностью можно утверждать, что этот автомобиль класса С символизирует поворотный момент в истории бренда KIA. Все детали его интерьера и экстерьера выполнены в соответствии с высочайшими стандартами дизайна и технологий.

Будучи принципиально новой моделью в линейке автомобилей марки KIA, Cee'd отвечает всем требованиям современного рынка: высокотехнологичные конструктивные решения, новейшие системы безопасности, европейский стиль, богатая базовая комплектация и широкий выбор дополнительных опций.

Для него предусмотрено два бензиновых двигателя объемом 1,4, 1,6 литра мощностью 109, 122 л.с. соответственно. Автомобиль комплектуется пятиступенчатой механической или четырехступенчатой автоматической коробками передач.

обладает внушительным багажным отделением. В обычном состоянии его объем составляет 340 литров, а если сложить заднее сиденье, то в Вашем распоряжении окажется 1300 литров свободного пространства с идеально ровным полом.



Внешне автомобиль гармоничен и сбалансирован. В дизайне не применялось «кричащих» и нестандартных решений; тем не менее, все здесь говорит о динамике. Простота, не лишенная изысканности. Стиль и благородство отличают KIA Cee'd и выгодно выделяют его среди автомобилей данного класса. Это касается и линий кузова, и дизайна передней и задней оптики, и отделки салона.

Габаритная длина KIA Cee'd составляет 4,23 метра, а ширина — 1,79 метра. В результате автомобиль получился довольно просторным внутри и

Каждая деталь интерьера продумана до мелочей. О салоне KIA Cee'd можно смело сказать — «все на своих местах». Отличная эргономика, качественные материалы отделки — все это позволит Вам чувствовать себя «как дома». При этом Вам будет предложено множество вариантов отделки салона: только для центральной консоли предусмотрено пять разных типов покрытия.

Управлять KIA Cee'd не только легко и комфортно, но и безопасно. За это отвечают 6 подушек безопасности, предусмотренные стандартной комплектацией, интегрированные активные подголовники (горизонтального типа), усиленный кузов (высокий уровень по жесткости), системы ABS, EBD и BAS, передние и задние дисковые тормоза.

Все это, а также многое другое, говорит о том, что KIA Cee'd с полным правом может претендовать на получение награды Car of the Year.

KIA Cee'd — создан для Европы. Создан для Вас!

«Kia Центр Пенза», в том числе его сервисное подразделение работает без выходных с 8 утра до 8 вечера по адресу: Пенза, ул. 8 марта, 28. Тел.: (8412) 56-08-51, сайт: www.am58.ru

Вариант	2.0 АТ	1,6 МТ	1,4 АТ	1,6 АТ	2.0 МТ	1,6 МТ6	1,4 МТ
Тип	хэтчбек						
Количество дверей	5						
Количество мест	5						
Тип двигателя	бензиновый		дизельный	бензиновый	дизельный	бензиновый	
Объем двигателя (см3)	1975	1591	1396	1582	1591	1582	1396
Крутящий момент (Нм/об/мин)	186/4600	154/5200	137/5000	255/1900-2750	154/5200	255/1900-2750	137/5000
Мощность (л.с.) об/мин.	143/6000	122/6200	109/6200	115/4000	122/6200	115/4000	109/6200
Максимальная скорость (км/ч)	205	192	187	172	192	172	187
Коробка передач	АТ	МТ	АТ	АТ	МТ	МТ	МТ
Размер шин	185/65 R15, 195/65 R15, 205/55 R16						

# АКАДЕМИЯ YAMAHA

Андрей Токарев

a.v.tokarev@am58.ru

**Дилерский центр «Ямаха» делает новый шаг навстречу своим клиентам. В нашем городе уже достаточно владельцев квадроциклов «Ямаха». Техника очень интересная, но при неумелом обращении высок риск получения травм. И вот, чтобы повысить мастерство управления такой техникой, «Ямаха» проводит в своих дилерских центрах Yamaha Riding Academy. Не стал исключением и дилерский центр компании «Автомастер»**

**В** один из субботних дней на площадке у дилерского центра «Ямаха» на ул. Измайлова, 15а собрались люди в экипировке мотоциклистов, с красивыми шлемами, но мотоциклов там не было. Во дворе стояли квадроциклы «Ямаха» - кроссовые «Raptor» для особо «продвинутых» и утилитарные «Grizzly» для любителей щелкать рычагом переключения передач. Вскоре колонна квадроциклов направилась на Барковку, где уже была подготовлена площадка. Занятия ведет начальник отдела продаж «Ямаха» Сергей Чарыков. Сергей прошел расширенный курс обучения Yamaha Riding Academy и получил сертификат инструктора по безопасному вождению ATV.

Перво-наперво Сергей на-

знали, что садиться на квадроцикл надо с левой стороны. Теперь мы знаем, что это так и почему это так важно. Оказывается, от правильной посадки зависит очень многое. Надо расположить свое тело так, чтобы оно находилось над центром тяжести квадроцикла, чтобы не нарушать развесовку по осям. Это очень важно для сохранения устойчивости в движении и при поворотах. Потом мы познакомились с тем, как подготовить квадроцикл к поездке. Оказывается «ШТОРМ» - не только погодные катаклизмы, но и алгоритм проверки техники перед отправкой в путь. И вот пришло время запускать двигатели. Над полем разнесся шум восьми моторов, на ближайшем пляже отдыхающие подняли головы и с интере-



учил нас правильной посадке на ATV. Мы сидели кому как удобно, но удобно – не всегда правильно. Многие из нас не

сом пытались рассмотреть, кто это в такую жару в полной экипировке оседлал пока еще экзотическую для наших кра-

ев технику. Но нам не было жарко, по крайней мере мы этого не чувствовали. Нас интересовало только одно – предвкушение скорости, азарт драйва и впрыск адреналина. Но не тут-то было. Сначала надо было отработать технику трогания с места и остановки. В группе были участники и с опытом управления квадроциклами, и те, кто впервые познакомился с ним сегодня. Поэтому выпускать всех сразу на трассу было бы рискованно. Но вот все разобрались где газ, где тормоз, и мы выехали на круг.



Первые несколько кругов прошли кто как смог, после чего Сергей объяснил каждому ошибку, подсказал что нужно сделать чтобы чувствовать себя увереннее. Затем нам показали технику прохождения поворотов. Здесь тоже есть свои тонкости с учетом конструктивных особенностей аппаратов. После этого мы поехали быстрее и увереннее.

От упражнения к упражнению задача усложнялась, скорость росла, нарастали азарт и желание пройти трассу еще быстрее, еще круче заложить поворот. Ни жара, ни усталость не чувствовались – только жажда скорости. И вот мы уже довольно уверенно проходим «змейку» с заносом, быстро разворачиваемся на 180 градусов, преодолеваем препятствия, взбираемся на крутой песчаный склон. Время пролетело настолько быстро, что мы были удивлены, что занятия закончились так быстро. Не хотелось расставаться с квадро-

циклом, хотелось еще сильнее жать на гашетку, ускоряя движение и заставляя активнее работать адреналиновую фабрику в своем организме.

Путь в салон был тот же, но проехали мы его уже уверенно, с хорошей скоростью и полной уверенностью в своих возможностях. И только поставив квадроцикл на стоянку, сняв шлем и перчатки, я вдруг почувствовал усталость. Ту усталость, которую мы чувствуем после хорошей тренировки, которая наполняет все тело приятной тяжестью

и радостью жизни, радостью ощущения своего здоровья, своих возможностей. Решив умыться перед дорогой домой, я увидел в зеркале счастливое усталое лицо со светлыми крутами вокруг глаз от очков и налетом пыли на щеках – как у водителей автомобилей начала прошлого века. Возможно, в те времена они испытывали такие же чувства после поездок на экзотических в то время автомобилях...

В понедельник, отдохнув от активного отдыха за рулем квадроцикла, я вновь зашел в салон «Ямаха» и пригляделся к выставленным аппаратам. И вновь захотелось услышать шум его двигателя, почувствовать приятную тяжесть руля, ускорение в ответ на нажатие курака газа.

В самом деле, а не купить ли мне квадроцикл?

**Запись для обучения в Yamaha Riding Academy в дилерском центре «Ямаха» на ул. Измайлова, 15а и по телефону 560-550. ■**

# ДРУГ В БЕДЕ НЕ БРОСИТ...

**Сергей Катков**

s.a.katkov@am58.ru

Как это не прискорбно, но практически все автомобили (как впрочем и любая другая техника!) когда-нибудь выходят из строя. И что самое неприятное – поломка происходит именно тогда (ох уж этот «закон подлости»!), когда мы этого ну никак не ожидаем. Причем этот самый «неподходящий момент» бьет нас именно в случае крайней спешки... Но..., как говорят наши партнеры французы – *c'est la vie!*

**И** вот это произошло... Колесо пробито, запаска еще с прошлого раза не заклеена (ну понятно! когда? – дела же постоянно!) ...и мы стоим посреди дороги и не знаем с чего начать, либо звонить шефу и говорить всё, как есть, но «колесо мы меняли» уже раз два в этом месяце... Или оправдываться перед второй половиной по поводу собственной нерасторопности... А еще того лучше выслушивать от тещи тираду по поводу наших обязанностей перед старшим поколением... ЗАЧЕМ!?

Мудрые корейцы (кстати, тоже наши партнеры!) говорят, что тигру не пристало влезать в сброшенную шкуру змеи...Поэтому, вспомнив, что мы были, есть и дай Бог будем клиентом Автомастера, мы спокойно набираем шесть цифр на телефоне и вызываем техпомощь!

- Поставить «запаску»? – пожалуйста!

- Отремонтировать колесо на месте? – легко!

- Нет запаски? – свою дадим, пока вашу клеим.

- Кончился бензин? – привезем!

- Сел аккумулятор – поменяем (за своим потом заедем, заряженным его заберете).

- Не заводится? Посмотрим, сканер подключим... правда это займет какое то время...

- Что вы говорите? Проконсультировать? Давайте излагайте, что там у вас загремело?

- Коробка-автомат заклин-

нила? Так, не надо мучить агрегат! Ждите наш эвакуатор...

- Двери заблокированы, а ключ в замке зажигания? Как это не знаете, что делать? – ждать! скоро будем...

Вообще, если говорить об отличиях сервиса европейского уровня от услуг «гараж моторс» или «кувалда механик», то при изначальной разнице в ценах существует и существенная разница в отношениях «сервис – клиент». Как бы кому того не хотелось, но заинтересованность в «своем» клиенте всегда выше в дилерских центрах. А что бы привлечь клиента, дилер идет на всё, что бы каждый (!) клиент оставался с ним на долгие годы. И для этого про-



сто вынужден «подтягивать» уровень своего обслуживания на всё более высокий технологический уровень.

И мы тут не исключение, а

скорее даже наоборот – авангард идущих впереди... (без ложной скромности, я Вас умоляю!).

В июле Автомастер вводит новую программу, ориентированную на всех своих клиентов «Техническая помощь на дороге». Любой ав-

• Доставка топлива владельцу автомобиля.

• Разблокировка дверей автомобиля (при самопроизвольной блокировке дверей с ключами автомобиля в замке зажигания).

• Ремонт шины колеса автомобиля.



товладелец может воспользоваться полным спектром услуг программы за весьма приемлемую плату, величина которой непосредственным образом связана с проводимыми Автомастером и его партнерами – представителями брендов Renault, KIA, Great Wall, Yamaha и др. – различного рода акциями по линии сервисного обслуживания.

В рамках программы «Техническая помощь на дороге» любому нашему клиенту доступны следующие услуги:

• Экстренная информационная и техническая поддержка владельца автомобиля по телефону горячей линии «Тех-

• Предоставление подменного колеса при отсутствии возможности ремонта на месте или лимита времени клиента.

• Установка запасного колеса при повреждении одного из основных.

• Диагностика неисправности двигателя.

• Эвакуация неисправного автомобиля в дилерский сервисный центр при невозможности устранения неисправности на месте.

• Организация ответственного хранения (парковки) неисправного автомобиля, при условии отсутствия возможности устранения неисправности в сроки, требуемые клиенту.

• Предоставление услуги «Трезвый водитель».

Для наиболее рачительных автолюбителей скажу, что оплата производится Вами только за конкретно выполненную нами работу. В случае, если на месте мы не можем устранить неисправность Вашего авто, то после доставки его в наш ближайший автосервис (нашим же эвакуатором), вызов автомобиля технической помощи не оплачивается и в конечную стоимость работ не входит.

Такое вот движение нового времени!

**Телефоны горячей линии «Техническая помощь на дороге» - 259-911, 250-675**

ническая помощь на дороге».

• Запуск двигателя при разряженной аккумуляторной батарее (АКБ).

• Замена АКБ на месте.

# ТАК, ЧТОБЫ БЛЕСТЕЛО!

**Денис Давыдов**  
(d.a.davydov@am58.ru)

**При покраске кузова автомобиля на заводе полировка представляет собой заключительный этап обработки после нанесения лакокрасочного покрытия. В настоящее время полировка является самостоятельной услугой, предлагаемой автовладельцам сервисными центрами**

**Г**лавная функция полировки - это защита лакокрасочного покрытия автомобиля во время эксплуатации. Время, солнечный свет, осадки и агрессивная окружающая среда, приводят к тому, что со временем состояние верхнего слоя ухудшается, и это сказывается на внешнем облике автомобиля. Новая услуга - полировка кузова с нанесением защитного слоя (полимера) позволит надолго сохранить идеальный внешний вид Вашего автомобиля.

Основная цель обработки полимерным составом - восстановить первоначальный глянец и добиться прозрачности лака, создать на лакокрасочной поверхности защитный барьер, отталкивающий воду, грязь, различные реагенты, способствующие окислению и химическому разрушению эмали. Лакокрасочное покрытие, обработанное полимером, обладает высокими защитными свойствами от различных воздействий окружающей среды, таких как ультрафи-

олетовое излучение, растительные смолы или следы от насекомых. Особенно важно защищать лакокрасочное покрытие летом от воздействия ультрафиолета, который заставляет «выгорать» краску, и зимой, когда в микропорах покрытия замерзают частички воды и «разрывают» его изнутри, что в сочетании химическими составами, применяемыми для борьбы с гололедом, в геометрической прогрессии ускоряют разрушение краски.

Всем известно, что профилактика болезни - значительно эффективнее и дешевле, чем ее лечение. Так и лакокрасочное покрытие для сохранения своего «здоровья» нуждается в профилактике. Обработка кузова машины с использованием полимерных составов позволяет не только сохранить ее внешний вид, но и защитить лакокрасочное покрытие от неблагоприятного воздействия окружающей среды, т.е. является эффективным средством профилактики.

Обработка автомобиля защитным слоем предлагается как для новых автомобилей, так и для авто-

мобилей с пробегом. В лакокрасочном покрытии есть микропоры, требующие регулярной очистки для того, чтобы поверхность выглядела новой и гладкой. Полировка с нанесением полимерного покрытия помогает заделывать и закрывать микропоры, обеспечивая зеркальную поверхность независимо от возраста автомобиля.

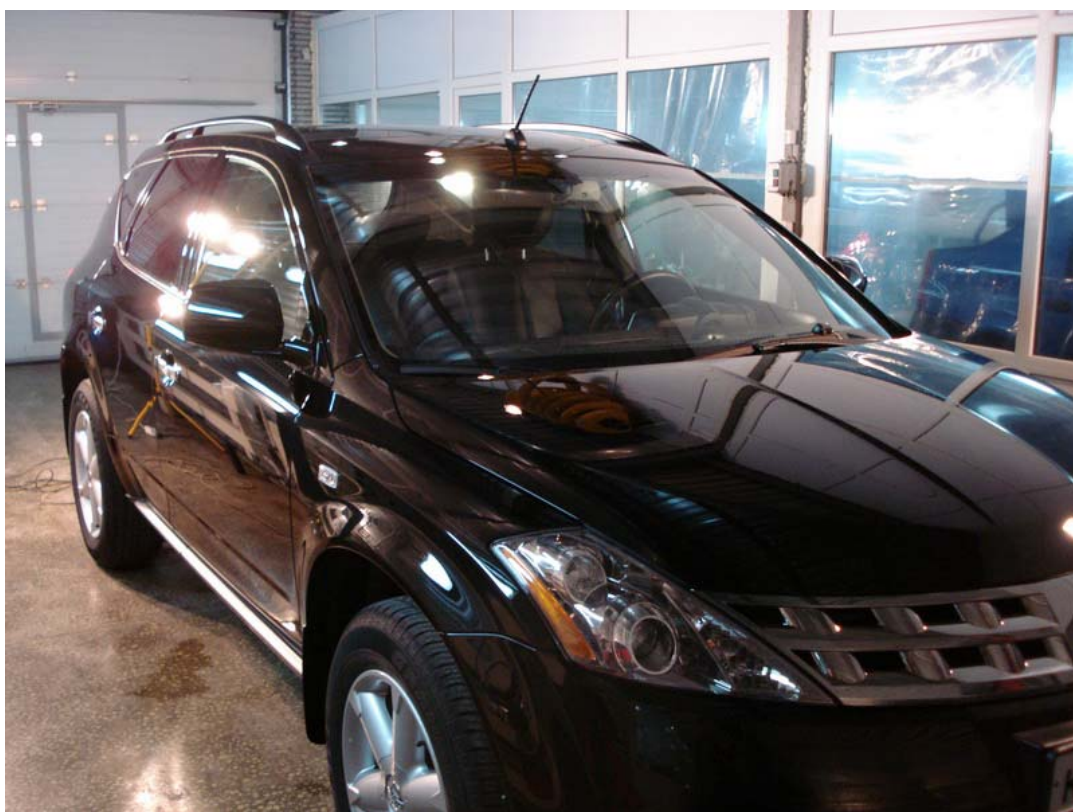
Технология обработки включает в себя два этапа. Сначала лакокрасочное покрытие обрабатывают специальным составом, чтобы удалить царапины, грязь с окисной пленкой, вычищая поры лакокрасочного покрытия. При такой технологии очищающий состав довольно глубоко проникает в поры и сглаживает все неровности. Затем наносится второй слой, который создает защиту поверхности.

В результате комплексной обработки, продолжающейся 1-2 рабочих дня, происходит полная полимеризация защитного слоя, и он превращается в блестящее водоотталкивающее покрытие, способное сохранять свои свойства в течение 6 месяцев. Поэтому специалисты рекомендуют наносить защитные покрытия не менее двух раз в год.

Покрытие полимером кузова автомобиля - лучший способ продлить внешнюю «молодость» Вашей машины, надолго сохранить ей вид только что сошедшей с конвейера, а автомобилю с пробегом вернуть былой лоск.

Данная технология уникальна и является нашим ноу-хау. На территории Пензенской области подобная услуга предоставляется только нашей компанией.

**Произвести полировку кузова с нанесением полимерного покрытия можно в Центре кузовного ремонта компании «Автомастер» на ул. Окружной, 3. Телефон для записи: 345-888 и 345-999.**



# МОШЕННИКИ В ГАЛСТУКАХ

Иван Плахов

i.i.a.plahov@am58.ru

**В моей практике я несколько раз сталкивался с клиентами, которые за покупкой автомобиля уезжали в Москву или в другие крупные города. Чем мотивировался такой поступок — неизвестно.**

Возможно, заверение менеджера по телефону, что в наличии имеются самые востребованные комплектации и по низкой цене. А может быть сработало сформированное еще в советские времена мнение о том, что за хорошей машиной надо ехать далеко и что покупка должна сопровождаться невероятными трудностями. Но суть не в этом. Примечательно то, что люди назад приезжали или с пустыми руками или на автомобиле явно не той комплектации, за которой ехали. Причем случаи мошенничества, происходящие в автосалонах каждый раз поражали меня своей изощренностью. В конце концов, я решил создать памятку покупателю с перечислением всевозможных уловок.

Основные «разводы» начинаются уже с **телефонных переговоров**.

1. Продажа «виртуального автомобиля». По телефону менеджер говорит, что в наличии есть автомобиль в базовой комплектации. Когда клиент приезжает, ему объясняют, что буквально пять минут назад машину купили, но есть прекрасные аналоги чуть более дорогой комплектации.

2. Указывать явно заниженную, ничем не обоснованную, цену. Как правило, когда покупатель приезжает в салон, ему объясняют, что он чего-то недопонял или менеджер ошибся. В итоге иногородний покупатель покупает автомобиль именно в этом салоне — все равно уже приехал.

После долгих телефонных переговоров наконец Вы пришли в салон и тут начинаются уловки с ценообразованием автомобиля **в салоне и при составлении договора**.

1. Наверно, один из самых старых приемов, на который попало немало автопотребителей, трюк с налогом на добавочную стоимость. В ценнике указывается цена без НДС. Выбрав автомобиль вы идете состав-

лять договор и оплачивать товар. После того, как деньги успешно перейдут в кассу Вам предлагают доплатить стоимость НДС равный 18% от стоимости автомобиля. После Вашей, вполне оправданной, череды скандалов, угрозы сотрудники автосалона предлагают расторгнуть договор, но за расторжение взимается определенная сумма, прописанная в договоре. В зависимости от стоимости авто эта сумма колебалась от 20000 до 50000 рублей. Поскольку никто не хочет просто так терять деньги, не остается

ниного выхода, кроме как купить автомобиль, доплатив оставшуюся сумму.

2. Не менее популярным остается прием с внутренним курсом у.е. в автосалоне. В рекламных объявлениях компания указывает стоимость автомобиля в у.е., например, в долларах. Так, в одном из автосалонов рекламировали Рено Логан от 8000 \$. Приехав в салон и выбрав автомобиль покупателям при оплате сообщили, что внутренний курс компании 40(!!!) рублей за доллар.

3. Известны так же случаи мошенничества непосредственно менеджеров отдела продаж. Выбрав подходящий автомобиль в салоне вы изъявляете желание его приобрести. И в этот момент к вам подходит менеджер и объясняет, что автомобиль был только что забронирован, но за определенную плату, например в 10000 рублей, компания готова «подвинуть» клиента и уступить этот автомобиль вам. Естественно, никакого клиента не существует и менеджер



просто пытается «развести» вас на деньги.

4. Замена оборудования. При покупке автомобиля покупатель заказывает дополнительное оборудование: оригинальные легкосплавные диски, импортную дорогую резину, высококачественную акустику и т.п. Зачастую, при выдаче, обнаруживается подмена оборудования, на более дешевое. Причем, очень часто иногородние клиенты эту подмену обнаруживают уже дома.

5. Известны и случаи откровенного криминала, заву-

алированного дружелюбной улыбкой персонала автосалона. Эта история произошла с родственниками моего знакомого. После долгих выборов, было решено приобрести далеко не самый дешевый внедорожник, за которым отправились в Москву. Выбрав в автосалоне нужную комплектацию, пошли составлять договор в коммерческий отдел. При составлении договора были сделаны четыре (!!!) экземпляра, причем в первых двух проставлена одна стоимость автомобиля, а в двух других был добавлен пункт, включающий установку дополнительного оборудования на сумму 200 000 рублей. Далеко не каждый покупатель прочитывает четыре копии экземпляров, поэтому все договора были успешно подписаны. И лишь после того, как клиенты прождали 5,5 часов в зоне выдачи свой автомобиль, к ним подошел менеджер и сообщил, что необходимо доплатить указанную выше сумму для получения автомобиля. К счастью, история эта завершилась успешно, и после долгих скандалов договор был расторгнут, а деньги были возвращены покупателям.

В завершении, хотелось бы дать несколько советов. Если вы решили приобрести автомобиль, в первую очередь зайдите на официальный сайт марки, найдите список официальных дилеров, узнайте цены на комплектации, проводимые акции. Старайтесь приобретать автомобиль у официальных дилеров, находящихся недалеко от вашего дома, поскольку не очень приятно колесить по России для проведения планового технического обслуживания или в случае гарантийного ремонта. Внимательно читайте все пункты договора, особенно касающиеся стоимости автомобиля, списка дополнительного оборудования и условий расторжения договора. Внимательно смотрите, включены ли в стоимость НДС.

Желаем Вам удачных покупок! Надеюсь, моя статья поможет Вам принять правильное решение при выборе автосалона и автомобиля.

# КРЕДИТ: ЗА И ПРОТИВ

Юлия Ерёмкина

ly.i.eremina@am58.ru

**Посетители нашего автосалона часто интересуются возможностью покупки автомобиля в кредит. Давайте попробуем трезво оценить все плюсы и минусы такого способа приобретения транспорта**

**С** появлением автокредита в нашей стране многие автолюбители вздохнули свободнее. Теперь у них появилась возможность приобретать новое авто, не отдавая за него сразу всю сумму, тем самым не загоняя себя в жёсткие рамки экономии.

Главным достоинством автокредитования, вне всяких сомнений, является возможность заплатить 10-20% стоимости – и уехать на новеньком автомобиле. Оставшуюся сумму оплачивает банк, одалживая денег покупателю. Долг возвращается также банку – с процентами, разумеется. Не нужно заниматься у знакомых и родственников, копить, откладывать деньги и волноваться, что они обесценятся из-за инфляции. В кредит можно купить автомобиль более бо-

мость ежемесячных выплат и, если в будущем покупатель окажется неспособным гасить банковский кредит, то возможна ситуация когда придется вернуть автомобиль банку.

Поэтому, прежде чем оформлять автокредит, необходимо хорошо взвесить свои возможности и быть уверенным в завтрашнем дне. Стоит помнить и о том, что к моменту погашения кредита сам автомобиль уже потеряет в стоимости, и продать его за ту цену, по которой он приобретался, уже не удастся.

Встречаются и «подводные камни». Жизнь показывает, что рекламным обещаниям никогда не стоит верить на сто процентов. К автокредитам это тоже имеет отношение. Рекламируемая банками и автосалонами процентная ставка – это далеко не все, что придется заплатить заемщику. Практически все банки при оформлении кредита могут потребовать следующих доплат:

- за открытие счета или за расчетно-кассовое обслуживание;
- за рассмотрение заявки;
- обязательную страховку;
- штрафы за досрочное погашение кредита.

Верить обещаниям вроде «Кредит за 30 минут» тоже не стоит. Как показывает практика, этого времени недостаточно даже для рассмотрения заявки.

Автомобили, приобретаемые в кредит, должны быть обязательно застрахованы,

причем, не только по ОСАГО, но и по КАСКО, что не стоит расценивать как недостаток, ведь зачастую полис КАСКО приносит владельцу огромную пользу и душевное спокойствие.

Выбирая страховую компанию, поинтересуйтесь, есть ли у нее договор с тем автосалоном, в котором Вы планируете приобретение автомобиля. Это поможет Вам избежать проблем в будущем, ведь компании, имеющие такой договор, при страховых случаях оплачивают ремонт по факту и проблем по перечислению денег за ремонт не возникает в принципе.

Есть ли разница, брать автокредит в банке или в са-

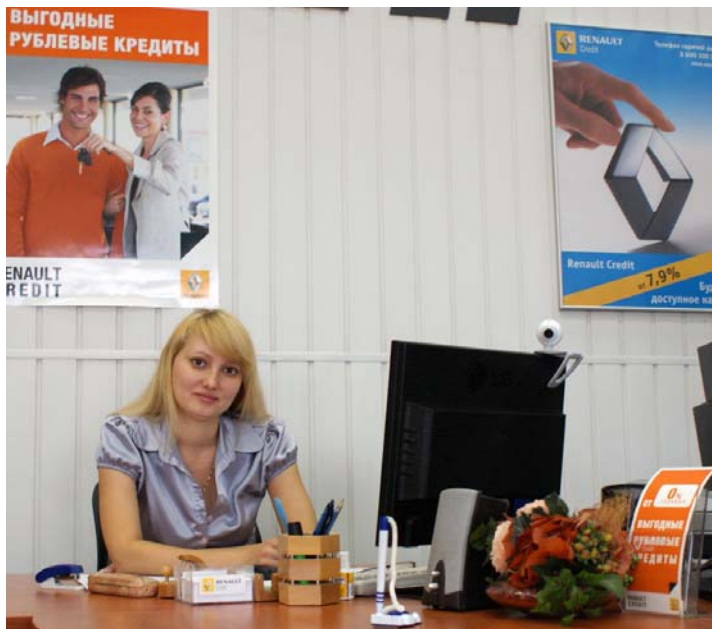
лониение происходит на месте, что экономит немало времени. Иногда автосалоны предлагают рассрочку, и это будет выгоднее даже программ, финансируемых государством. Например: если у Вас есть половина суммы, необходимой для покупки, выгоднее оформить рассрочку (зачастую всего по двум документам!), чем собирать необходимые справки и в будущем платить проценты, пусть минимальные. Вы всегда легко сможете рассчитать свой ежемесячный платеж путем обычного деления суммы, которой вам не хватает на количество месяцев, на которые вам предлагается рассрочка.

**RENAULT**  
Crédit



гатовой комплектации или классом выше. Кредит особенно выгоден тем, кому не хватает большой суммы денег: потери от инфляции будут не сильно отличаться от процентов, которые начислит банк.

Единственным минусом покупки автомобиля в кредит является необходи-



лоне, продающем автомобиле? Существенной – нет: в дилерских автосалонах кредиты предоставляются теми же банками. Но, в отличие от автосалонов, банки не могут менять стандартные схемы кредитования и вынуждены работать по фиксированной процентной ставке. Автосалоны же совместно с банками могут предлагать специальные программы с льготными условиями (например, снижение процентных ставок). Часто оказывается, что спецпрограмма от автосалона или производителя гораздо выгодней, нежели те кредитные программы, которые предлагает сами банки. офор-

Удобно и тем, что Вы заранее можете оценить сумму всех предстоящих платежей – скрытых комиссий в данном случае можно не опасаться. Стоимость покупки просто делится на равные части, которые нужно оплачивать ежемесячно.

Не стоит бояться автокредитов, главное разумно подойти к этому вопросу. Помните возможность осуществить мечту о хорошем, новом автомобиле сегодня, а не «когда-нибудь, в далеком будущем», тоже дорогого стоит.

**На все вопросы по автокредитованию наши специалисты ответят по телефону 56-21-11.**

# НЕ ГОНИ ЛОШАДЕЙ

**Вадим Ямщиков**

(v.g.yamschikov@am58.ru)

**Времена, неприхотливых и всеядных автомобилей давно уже прошли. Для таких авто всё было нипочем. Они двигались, но при этом гремели и дымили. Ныне техника требует соблюдения определенных рекомендаций при эксплуатации.**

Легковой автомобиль современной отличает от своих «предков» быстроходность, высокой надежностью и комфортабельностью, но всё это обеспечивается только при соблюдении всех требований по эксплуатации, а так, же при исполнении сроков обслуживания, применении, рекомендованных заводом, топлива, масел и разнообразных жидкостей. Но, все эти предписания многие автоводители попросту не соблюдают. Некоторые из владельцев сознательно нарушают их, тем самым нанося вред автомобилю, последствия неправильного обращения становятся видны только по истечении времени.

Для того что бы сохранить автомобиль в отличном состоянии, мы рекомендуем вам соблюдать инструкцию, как закон. Особенно это важно тогда когда производится так называемая обкатка нового автомобиля, это первые 1-2 тыс. км.



# YAMAHA ДАРИТ ПОДАРКИ

**Андрей Токарев**

(a.v.tokarev@am58.ru)

Дилерский центр Yamaha нынешним летом часто радуется своих клиентов новыми мероприятиями и акциями. Это и открытие мотосезона, отмеченное проездом колонны байкеров по улицам Пензы, и участие в праздновании Дня города 12 июня, и обучение в Yamaha Riding Academy, и бесплатный тест-драйв аквабайков на Чистых Прудах.

Все эти мероприятия подогрели интерес жителей города к технике Yamaha, а также к активным видам отдыха. Становится понятным куда надо вкладывать деньги в наше время – не в банки и кубышки, а в здоровье, в спорт, в том числе и в технические виды спорта.

Ничто не окажет столь благоприятного влияния на Ваше здоровье как время, проведенное за рулем мотоцикла, квадроцикла, аквабайка. Вся гамма положительных эмоций, испытываемых от управления мототехникой, сведет на нет любые стрессы рабочей недели. Лучший отдых придумать трудно.

И вот – новый подарок от фирмы Yamaha и компании Автомастер. Каждый клиент, приобретающий в нашем дилерском центре мотоцикл с рабочим объемом двигателя свыше 600 куб. см. получает купон на определенную сумму в рублях. Максимальная сумма купона составляет 100 000 рублей. Вы спросите:

В автомобиле многие детали сопряжены между собой и во время работы взаимно перемещаются. Даже тщательно изготовленные детали имеют на сопрягаемой поверхности неровности, которые сглаживаются в начальный период работы (приработка деталей). Большие силы трения, возникающие между неприработанными деталями, приводят к снижению мощности и перегреву двигателя.

Для правильной обкатки автомобиля необходимо выполнять следующие требования:

- не следует после пуска двигателя допускать больших частот вращения ко-

ленчатого вала; – нельзя до отказа нажимать на педаль газа, желательнее так же не допускать работать двигатель на чрезмерно высокой частоте вращения коленчатого вала на низких передачах;

- следует как можно меньше времени ездить с постоянной скоростью (как с малой, так и с большой);

- одновременно следует переходить на пониженную передачу, предостерегать двигатель от перегрузок при низкой частоте вращения коленчатого вала;

- стараться не делать резких торможений во время езды на первых сотнях километров, что должно обеспечить хорошую приработку тормозных накладок.

Как Вы видите сами, требования не такие уж сложные, но выполнение данных правил позволяет вам в самом начале эксплуатации предотвратить многие поломки. Так же немаловажным правилом для продления «жизни» автомобиля является использование только тех материалов, которые были рекомендованные производителем.

«А что с ним делать?». Ответ простой – на сумму купона, можно получить те самые подарки от фирмы Yamaha. Все, что Вы увидите в салоне дилерского центра, может быть Вашим, при условии, что стоимость выбранных Вами подарков не выше номинала купона. Обычно, вместе с мотоциклом покупают шлем, мотоботы, перчатки, другую защитную экипировку, а это дополнительные расходы. Теперь эти предметы Вы мо-

жете просто взять и пользоваться ими, обменяв на купон. Не нужна экипировка? А лодка с подвесным мотором, на которой можно и порыбачить и покататься? А доска или надувной круг для катания по воде на буксире за лодкой?

Сезон в самом разгаре, акция будет продолжаться до 31 августа 2009 года, а значит нужно спешить наслаждаться легкой погодой с подарками от Yamaha.



# БЕЗОПАСНАЯ ПАРКОВКА

Олег Самойлов

(CIO@am58.ru)

**Чтобы припарковать автомобиль в неблагоприятных условиях, необходимо незаурядное мастерство. Опыт ощущения машины, как продолжения «пятой точки» приходит со стажем. Как быть тому, кто им не обладает, но уже является владельцем дорогой иномарки?**

**П**арковочные радары способны значительно упростить задачу парковки для неопытного водителя, а также поможет избежать неприятных моментов во время парковки. Парктроник контролирует движение автомобиля во время парковки точно и четко, что позволяет беспрепятственно припарковаться на узкой улочке, на забитой другими машинами парковке, а также с помощью заднего хода.

Для начала определимся, что представляет собой устройство, называемое «парктроником». Парктроник, или парковочный радар - это комплекс, состоящий из блока управления, монитора со звуковым и

(или) световым индикатором расстояния, а также 4, 6 или 8 врезных или накладных сенсоров-датчиков, которые монтируются в бампер автомобиля. Монитор устанавливается на приборной панели в салоне автомобиля и информирует водителя о дистанции до препятствия.

Датчики парковки предупреждают водителя об опасном приближении не только к большому препятствию, но и различным объектам небольшой высоты, включая бордюры, парковочные цепи и камни, что особенно опасно при парковке в узких местах в темное время суток. Не говоря уже о том, что маленький ребёнок всегда может оказаться рядом с Вашим

автомобилем в самый непредсказуемый момент, а заметить его очень трудно, который прекрасно знает габариты своей машины.

Устанавливая парктроник, Вы избавите себя от многих неприятных инцидентов, последствия которых могут быть весьма плачевны не только для Вас и Вашего авто, но и для окружающих.

Не являясь прибором первой необходимости в автомобиле, парковочный радар даст Вам возможность контролировать внештатные ситуации при парковке и увеличит степень Вашего комфорта, независимо от того какой марки у Вас автомобиль, а

на тонированных автомобилях или авто с плохим задним обзором парктроник просто необходим.

И не забывайте, что стоимость парковочного радара, существенно ниже Ваших возможных затрат на ремонт Вашего автомобиля.

Мы можем предложить Вам выбор датчиков парковки по сниженным ценам для повышения комфорта Вашего автомобиля и предотвращения неприятных инцидентов при парковке, а наши специалисты обеспечат качественный монтаж оборудования.

За более подробной консультацией Вы можете обратиться по телефонам 56-27-57 и 56-56-27 ■



## ЛЕТО В СТИЛЕ KIA

**У всех без исключения посетителей дилерского центра KIA ООО «Автомастер» в г. Пензе появился шанс выиграть поездку на экзотический остров или один из двенадцати отличных призов**

**В**о всех официальных дилерских центрах KIA в России и конечно в KIA Центр Пенза ООО «Автомастер» стартует промоакция «Лето в стиле KIA». Каждый посетитель автосалона, прошедший тест-драйв на автомобиле KIA, получит не только гамму ярких эмоций и впечатлений, но и возможность выиграть увлекательное путешествие.

Для участия в акции необходимо пройти тест-драйв в салоне дилерского центра KIA компании «Автомастер»,

заполнить анкету и написать короткий рассказ на тему «Лето в стиле KIA». Тот, чей рассказ будет признан самым ярким и интересным, станет победителем конкурса и получит главный приз – восьмидневное путешествие для двоих в Южную Корею.

Два участника, занявшие второе место, получат в качестве приза ноутбуки, а еще десять участников, чьи рассказы войдут в число лучших, станут обладателями цифровых фотоаппаратов.

Рассказы, участвующие в конкурсе, будут оцениваться профессиональным жюри, в которое входят представители компании KIA Motors Rus и ведущие автомобильные журналисты России. Среди основных критериев оценки – красота слога, оригинальность идеи и знание особенностей марки и модельного ряда KIA.

Не откладывайте свой визит в дилерский центр KIA, ведь теперь у вас для этого целых две причины: возможность самостоятельно оценить все преимущества автомобилей KIA и выиграть отличный приз.

KIA Центр Пенза ООО «Автомастер» открыт ежедневно с 8-00 до 20-00. Запись на тест-драйв по телефону 56-08-51 или по адресу г. Пенза, ул. 8 Марта 28 ■





\* В дополнение к удовольствию от обладания любым из этих автомобилей, Вы получаете возможность путешествия за рубеж на двоих на семь дней за счет компании "Автомастер"

## RENAULT CLIO SPORT

Clio RS — автомобиль не для каждого. Эта машина — для гурманов, понимающих толк в быстрой езде и имеющих специальные навыки. Надо иметь хороший запас энергии и желания, чтобы смириться с постоянными ускорениями и торможениями, с жесткостью пружин и ревом мотора.

Технические характеристики:

Двигатель 2.0 (200 л.с.), бензин. Разгон 0-100км/ч - 6,0 сек.

Климат-контроль, полный электропакет, 6 подушек безопасности, курсовая устойчивость, отключаемая противобуксовочная система, 6-ст. КПП

Цена: **790000** рублей.

Телефон: (8412) 55-25-85

## VOLVO S80

Автомобили Вольво в России всегда пользовались особой репутацией. Будучи вполне доступным автомобилем для многих, Вольво всегда оставался выбором избранных, поскольку в нем удивительным образом сочетаются достоинство и сдержанность с аристократизмом и интеллектуальностью.

Технические характеристики:

Двигатель 2.5T (200 л.с.), бензин, АКПП. Расход (город/трасса) 9,9 л. Кожаный салон, биксенон, чейнджер, сигнализация, hands-free, 8 подушек безопасности, ABS, EBD, BA, ESP, полный электропакет.

Цена: **1405600** рублей

Телефон: (8412) 48-05-84

## ЮМОР

ЗАО "ГИБДД-РФ" предлагает своим клиентам новые pre-paid тарифы на услуги по разумному использованию ПДД:

Тариф "Эконом" - позволяет не более трех минимальных нарушения в месяц (превышение скорости до 30 км/ч, непропускание пешехода на переходе, парковка в неположенном месте). Тариф предназначен для нерешительных, робких водителей, которые почти всегда ездят по правилам. ■

Тариф "Ночной" - дает скидку 50% на штрафы в ночное время. При оплате на год вперед - бонус: превышение скорости при движении по ночному городу до 50 км/ч, использование прямоточных глушителей и до пяти синих лампочек в произвольных местах автомобиля. Предназначен для реальных пацанов. ■

"Тариф выходного дня" - скидка до 70% на штрафы в выходные и праздничные дни. Также позволяет бесплатно передвигаться на ржавой машине с дымящим мотором, без номеров и техосмотра, при условии наличия на верхнем багажнике дивана, а в салоне - рассады, лопаты и тещи. ■

Тариф "Блондинка" - позволяет двигаться не соблюдая рядности, правил приоритета, не пользуясь указателями поворота и зеркалами заднего вида. ■

Особый бонус "Подружки" разрешает разговаривать по мобильному телефону без hands-free во время движения, одновременно крася ногти, выщипывая брови и делая макияж. Спонсор бонуса - журнал Cosmopolitan. ■

Тариф "Подснежник" - действует с мая по сентябрь. Разрешает судорожные ма-

невры с выпученными глазами, резкие торможения, неожиданную смену полосы и движение по автомагистрали в левом ряду со скоростью 40 км/ч. ■

Тариф "Понедельник" - позволяет не дышать в трубочку утром понедельника или иного послепраздничного дня. Бонус "Корпоративный" добавляет к списку праздников "День рождения шефа", "Юбилей фирмы" и "Начальник заболел". ■

Тариф "Эксклюзив" - позволяет ездить пьяным, без документов, по встречной полосе задом. ■

Тариф "Эксклюзив-Федеральный" - позволяет проделывать то же самое на федеральных трассах. ■

Тариф "Генеральный" - разрешает словесные оскорбления (неограниченно) и нанесение легких те-

лесных повреждений (до трех зубов или четырех синяков включительно) сотрудникам ГИБДД чином до генерала. Заключившим контракт до мая этого года - именная бейсбольная бита в подарок. ■

Тариф "Безлимитный" - включает в себя форму, фуражку, полосатую палочку и нагрудный знак сотрудника ГИБДД. ■



# НАШИ КООРДИНАТЫ

<p><b>Дилерский центр «Renault»</b></p>		<p>440023, г. Пенза, ул. Измайлова, 15А                  Телефон: (841-2) 55-25-85                  Факс: (841-2) 55-25-38                  E-mail: RenaultGroup@am58.ru                  Режим работы: с 9:00 до 18:00, суббота, воскресенье с 9:00 до 17:00</p>
<p><b>Дилерский центр «KIA»</b></p>		<p>440011 г. Пенза, ул. 8 Марта, 28                  Телефон: (841-2) 56-08-51                  Факс: (841-2) 56-08-50                  E-mail: kia@am58.ru                  Режим работы: с 8:00 до 20:00, без выходных</p>
<p><b>Дилерский центр «Yamaha»</b></p>		<p>440023, г. Пенза, ул. Измайлова, 15А                  Телефон: (841-2) 560-550                  Факс: (841-2) 560-850                  E-mail: yamaha@am58.ru                  Режим работы: с 9:00 до 18:00, суббота, воскресенье с 9:00 до 17:00</p>
<p><b>Дилерский центр «Renault-Кузнецк»</b></p>		<p>Пензенская область, г. Кузнецк, ул. Пензенская, 130а                  Телефон: (841-57) 2-61-61                  Факс: (841-57) 2-01-47                  E-mail: Kuznetsk@am58.ru                  Режим работы: с 9:00 до 18:00, суббота, воскресенье с 9:00 до 17:00</p>
<p><b>Мультибрендовый салон</b></p>		<p>440023 г. Пенза, ул. Измайлова, 15А                  Телефоны: (841-2) 52-57-62, 39-20-21                  Факс: (841-2) 52-57-62                  E-mail: multibrand@am58.ru                  Режим работы: с 9:00 до 18:00, суббота, воскресенье с 9:00 до 17:00</p>
<p><b>Центр кузовного ремонта</b></p>		<p>440008, г. Пенза, ул. Окружная, 3                  Телефон: (841-2) 345-888, 345-999                  Факс: (841-2) 345-678                  E-mail: SKR@am58.ru                  Режим работы: с 9.00 до 18.00                  Выходной: воскресенье</p>
<p><b>Автотехцентр «Окружная 3» Магазин «Автозапчасти»</b></p>		<p>440008, г. Пенза, ул. Окружная, 3                  Сервис: (841-2) 345-678                  Магазин: (841-2) 488-666                  E-mail: Autotechcenter@am58.ru                  Режим работы: с 9.00 до 18.00                  Выходной: воскресенье</p>
<p><b>Аренда автомобилей. Служба эвакуации и автологистики</b></p>		<p>440023 г. Пенза, ул. Измайлова, 15А                  Телефон/факс: (841-2) 52-56-01                  моб. 250-675 (+ 7-927-375-0675)                  E-mail: logistics@am58.ru</p>

Корпоративное издание ООО «Автомастер»  
 распространяется бесплатно  
 тираж: 999 экземпляров  
 Редакционная коллегия:  
 В.И.Анникин, А.В.Токарев, О.О.Самойлов, О.В.Игнатов, В.Г.Ямщиков, С.А.Катков  
 Ответственный секретарь: Е.С.Фокина

Дизайн и верстка: О.О.Самойлов  
 Адрес: 440023, г. Пенза, ул. Измайлова, 15а  
 web: <http://www.am58.ru>  
 e-mail: [gazeta@am58.ru](mailto:gazeta@am58.ru)  
 Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции  
 © ООО «Автомастер»