

О потребительском обществе

Кооперация (от лат. *cooperatio* сотрудничество) - первоначально добровольное товарищество, содействующее своим членам в ведении хозяйства, промысла, мелкого производства, осуществляющее посреднические функции (сбыт продукции, ее транспортировка и т. д.).

В зависимости от местных особенностей и специфики национальных законодательств кооперация в разных странах может существовать в разных формах, принимая вид преимущественно потребительской, промысловой, финансово-кредитная, посредническо-сбытовой кооперации. Но устойчивость и развитость кооперативные организации получают там, где кооперация становится интегратором производства и потребления, независимо от того, называется ли она при этом производственной, потребительской или посреднической.

В России в силу исторических особенностей развития и под влиянием действующего законодательства большая часть кооперативного движения происходит в форме потребительской кооперации.

Несмотря на зафиксированный в названии акцент на ПОТРЕБИТЕЛЬСКУЮ сторону, реальная экономическая основа такого явления состоит как в соорганизации потребителей, так и в установлении прямых связей потребителей и производителей - в форме создания своего производства потребителями, либо размещения заказа, либо в форме сотрудничества с производителем для обеспечения его материальными или трудовыми ресурсами. Соответствующая организационная форма имеет название "**потребительский кооператив**", или "**потребительское общество**".

Потребкооперация - явление существенно более древнее, чем маркетинг вообще и сетевой маркетинг в частности. Мировая история начинается на рубеже XVIII и XIX веков, российская - со второй половины XIX века. Одной из крупнейших международных неправительственных организаций является учрежденный в 1895 г. Международный кооперативный альянс (МКА), признанный мировой центр кооперативного движения. По данным МКА, в настоящее время в кооперативном движении задействовано более 800 млн человек, 222 организации из 90 стран являются членами МКА. В США в кооперативах участвует четверть населения, в Канаде - треть. Кооперативами создано 100 млн рабочих мест в мире; в производстве, например, молочных продуктов в Уругвае, Финляндии и Норвегии кооперативы обеспечивают более 90%. Наиболее заметны кооперативы в производстве пищевой продукции и торговле.

В Российской Федерации деятельность правовые рамки потребительской кооперации устанавливает **Закон РФ от 19 июня 1992 г. N 3085-1 "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации"** (с изменениями от 11 июля 1997 г., 28 апреля 2000 г., 21 марта 2002 г.)

Согласно этому закону:

1. Потребительское общество создается за счет вступительных и паевых взносов, осуществляет торговую, заготовительную, производственную, посредническую и иные виды деятельности.
2. Потребительское общество создается и действует на основе следующих принципов:
 - добровольности вступления в потребительское общество и выхода из него;
 - обязательности уплаты вступительного и паевого взносов;
 - демократичности управления потребительским обществом (один пайщик - один голос, обязательная подотчетность общему собранию потребительского общества других органов управления, органов контроля, свободное участие пайщика в выборных органах потребительского общества);
 - взаимопомощи и обеспечения пайщикам, участвующим в хозяйственной или иной деятельности потребительского общества, экономической выгоды;
 - ограничения размеров кооперативных выплат;
 - доступности информации о деятельности потребительского общества для всех пайщиков;
 - наиболее широкого привлечения женщин для участия в органах управления и органах контроля;
 - заботы о повышении культурного уровня пайщиков.

Компания АРГО - это кооперация в самом общем смысле. Это кооперация коммерческих и некоммерческих организаций, информационных центров и независимых участников. Кооперация в рамках Компании АРГО носит широкий и многоплановый характер, и охватывает многие аспекты, не подразумеваемые российским законом о потребительской кооперации.

Компания АРГО ставит перед собой глобальные задачи и имеет девиз «Здоровье и успех». Материальный аспект деятельности Компании АРГО — обеспечение населения продукцией для здорового образа жизни. И прежде всего в организации материальных потоков Компания АРГО действует как огромное потребительское общество, которое, исходя из принципов добровольности, личного трудового и материального участия членов, обеспечивает эффективное продвижение товаров от производителей к потребителям.

Эффективность деятельности Потребительского общества АРГО по интеграции производителей и потребителей определяется:

системой обмена информацией между производителями и потребителями, которая успешно функционирует благодаря экспертному совету Компании АРГО, информационным центрам и участникам компании;

личным участием участников Компании АРГО, являющихся одновременно потребителями продукции, в построении системы продвижения товаров.

Эффективность деятельности Потребительского общества АРГО по интеграции производителей и потребителей определяется:

- системой обмена информацией между производителями и потребителями, которая успешно функционирует благодаря экспертному совету Компании АРГО, информационным центрам и участникам компании;
- личным участием участников Компании АРГО, являющихся одновременно потребителями продукции, в построении системы продвижения товаров.

Применительно к Компании АРГО ярко проявляются оба важнейших экономических эффекта потребительской кооперации - получение потребителями выигрыша в цене за счет снижения издержек и обеспечение дополнительной занятости (и дохода) участникам потребительской кооперации.

Структурный бизнес Потребительского Общества АРГО

Потребительские кооперативы малого размера могут существовать как самоорганизующиеся простые общества. Но для того чтобы масштаб потребительского общества стал действительно большим, и чтобы оно могло действительно получить большой выигрыш для своих участников, его надо выращивать и поддерживать. Оно приобретает внутреннюю **СТРУКТУРУ**.

Принципы кооперативного движения плохо совмещаются с построением жестких формальных структур. Для сохранения преимуществ потребительского общества и сохранения устойчивого развития в Компании АРГО разработана и реализуется концепция структурного бизнеса.

Идея структурного бизнеса в нашем понимании состоит в том, что из участников потребительского общества естественным образом выделяются люди, интересы и возможности которых шире, чем простое участие в продвижении продукции. Эти люди получают возможность пройти специальную подготовку в Академии АРГО (Потребительское общество выступает учредителем Академии АРГО). Эти люди - лидеры - приобретают компетенцию менеджеров по развитию структуры Потребительского общества. Потребительское общество направляет часть своих ресурсов на поддержку таких менеджеров.

План вознаграждений

Потребительское Общество АРГО (далее – Компания АРГО) предлагает новый подход к организации потребительского рынка.

С экономической точки зрения, Компания действует как объединение потребителей (участников), приводя в единое целое потребительскую деятельность и систему личностного роста. Компания приобретает нужную участникам продукцию с максимально возможными скидками. Оптовый выигрыш возвращается участникам по схеме компенсационного плана.

1.1. Основные понятия

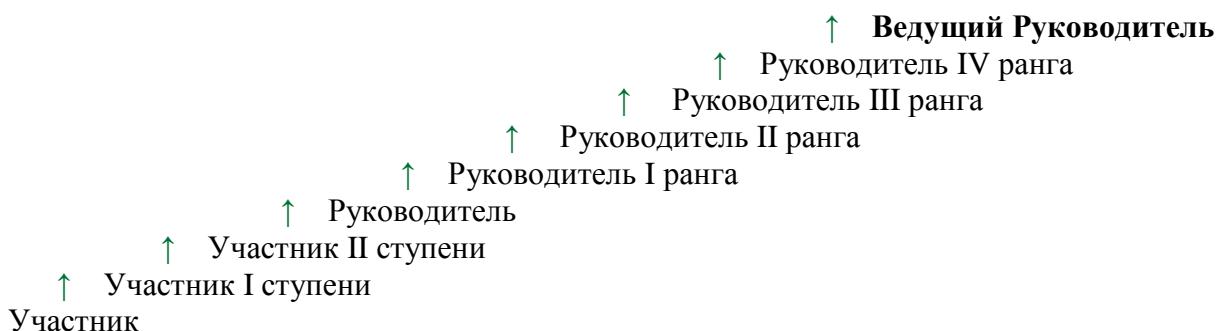
Структурный бизнес – деятельность по развитию Компании АРГО путем формирования своей структуры Участников.

Участник – это зарегистрированный потребитель, подписавший Соглашение Участника с Компанией АРГО, получивший личный регистрационный номер (ID) и возможность участия в структурном бизнесе.

Компенсационный план – это план перераспределения оптового выигрыша Компании между участниками, учитывающий как их личное потребление, так и результат участия в структурном бизнесе. При этом Компания АРГО предоставляет организационную, методическую и информационную поддержку участникам, осуществляющим свою экономическую деятельность самостоятельно.

Ранг – статус участника, характеризующийся определенными правами и привилегиями.

Компанией АРГО приняты следующие названия рангов:



Личная группа – организация участников, куда входят: сам участник; участники, которых привлек данный участник; все «нижележащие» участники. В личную группу не входят участники, достигшие директорского ранга вместе со всеми своими «нижележащими» участниками.

Очки (p. v.) – условная величина, присваиваемая каждому продукту, позволяющая рассчитывать размер вознаграждений по схеме компенсационного плана.

Личный объём (ЛО) – объем продукции, приобретенной за месяц (в очках), оформленной на личный регистрационный номер.

Групповой объём (ГО) – сумма личных объемов участников личной группы.

Организационный объём (ОО) – сумма личных объемов участников всей структуры за месяц.

Кумулятивный групповой объём (КГО) – сумма ГО участника за все время его деятельности.

Поколение – уровень расположения участника в структуре организации. Участники, привлеченные к работе лично, являются первым поколением, а привлеченные участниками первого поколения – вторым поколением и т. д.

Компрессия, или сжатие, поколений – перемещение «низлежащих» квалифицированных Директоров вверх.

Информационный пакет – набор информационных материалов, необходимых для работы Участника в Компании АРГО.

Пакет включает:

- каталог продукции АРГО
- брошюру «В помощь Участнику»
- бланк «Соглашение Участника»
- дисконтную карту АРГО
- фирменную папку

1.1. Первая фаза КОМПЕНСАЦИОННОГО ПЛАНА

! Необходимое условие получения вознаграждения – 50 очков ЛО, выполняемых ежемесячно

Ранг	Очки КГО	Право в Компании
Участник		<ul style="list-style-type: none"> • приобретать продукцию Компании со скидкой Участника; • участвовать в структурном бизнесе; • пользоваться дисконтной программой АРГО.
Участник I ступени	300	<ul style="list-style-type: none"> • 10 % (в р. в.) от своего ЛО; • 10 % от ГО привлеченных им Участников.
Участник II ступени	2000	<ul style="list-style-type: none"> • 15 % (в р. в.) от своего ЛО; • 5 % от ГО привлеченных им Участников I ступени; • 15 % от ГО привлеченных им Участников.
Руководитель	4000*	<ul style="list-style-type: none"> • 20 % (в р.в.) от своего ЛО; • 5 % (в р.в.) от ГО привлеченных им Участников II ступени; • 10 % (в р.в.) от ГО привлеченных им Участников I ступени; • 20 % (в р.в.) от ГО привлеченных им Участников (табл. 1).

* в последний месяц ГО должен составлять не менее 500 очков

Зависимость начисления процентов (табл.1)

		Руководитель	20%
	Участник II ступени	15%	5%
Участник I ступени	10%	5%	10%
Участник	10%	15%	20%

Программа ускорения квалификации (программа «Пуск»)

Программа разработана для мотивации новых Участников и участников – подписавшихся, но неактивно работавших в АРГО.

Если Участник за месяц выполняет **ГО ≥ 300**, ему присваивается ранг Участника I ступени, с начислением соответствующего Участнику I ступени бонуса на все очки за этот месяц.
Необходимое условие начисления: ЛО ≥ 50.

Если Участник или Участника I ступени за месяц выполняет **ГО ≥ 1000**, ему присваивается ранг Участника II ступени, с начислением соответствующего Участника I ступени бонуса на все очки за этот месяц.

Необходимое условие начисления: ЛО ≥ 50.

Если Участник, Участник I ступени или Участник II ступени за месяц выполняет **ГО \geq 2000**, ему присваивается ранг Руководителя, с начислением соответствующего Руководителю бонуса на все очки за этот месяце и бонуса с руководительских групп (если таковые есть), согласно второй фазе компенсационного плана.

Необходимое условие начисления: ЛО \geq 50.

Бизнес-премия

7 % от объема всей Компании распределяется между Участниками в качестве бизнес-премии. Условие начисления бизнес-премии: выполнение за месяц **ГО \geq 2000, ЛО \geq 50.**

Данная программа действует для всех участниками, независимо от времени заключения Соглашения.

1.2.Вторая фаза

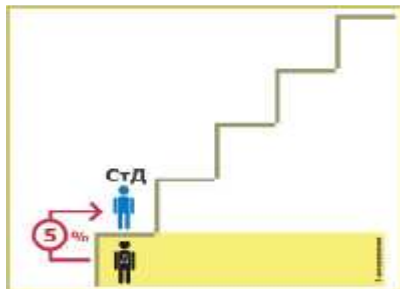
КОМПЕНСАЦИОННОГО ПЛАНА

! Необходимое условие получения вознаграждения — 500 очков ГО, из которых не менее 50 очков ЛО

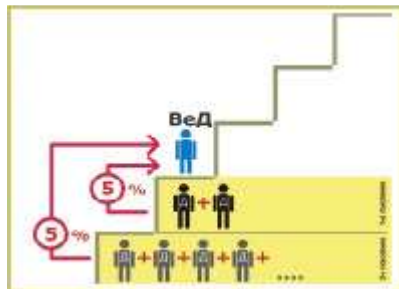
ГО Участника, достигшего ранга «Директор», перестает входить в ГО вышестоящего участника. Тем не менее, вышестоящий участника при условии, что он – Квалифицированный Руководитель, получает вознаграждение от объемов групп руководителей.

В зависимости от количества квалифицированных руководителей в первом поколении, Руководителю присваиваются следующие ранги:

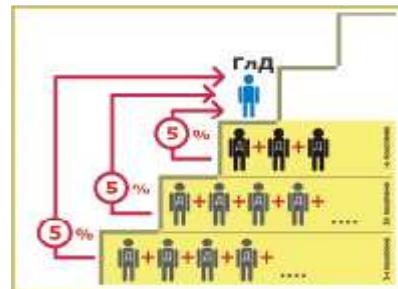
- **Руководитель I ранга (P1)** — 1 квалифицированный руководитель в первом поколении.
- **Руководитель II ранга (P2)** — 2 квалифицированных руководителя в первом поколении.
- **Руководитель III ранга (P3)** — 3 квалифицированных руководителя в первом поколении.
- **Руководитель IV ранга (P4)** — 4 квалифицированных директора в первом поколении.
- **Ведущий Руководитель (BP)** — 5 квалифицированных руководителей в первом поколении.



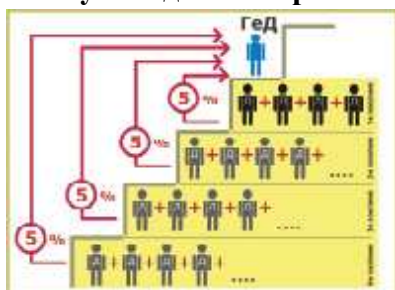
Руководитель I ранга



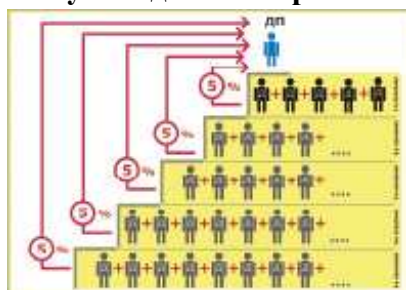
Руководитель II ранга



Руководитель III ранга



Руководитель IV ранга



Ведущий Руководитель

Основной процент

Руководителю, в зависимости от ранга, начисляется так называемый "Основной процент" вознаграждений (табл. 2).

Таблица 2. Зависимость «глубины» начислений основного процента от ранга.

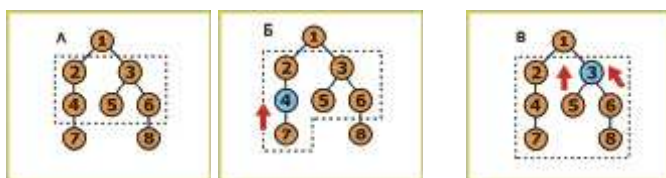
P1	P2	P3	P4	BP	Поколения квалиф. Руководителей
5%	5%	5%	5%	5%	1
	5%	5%	5%	5%	2
		5%	5%	5%	3
			5%	5%	4
				5%	5

Ранги Руководителей и, соответственно, «глубина» начислений основного процента определяются каждый месяц, в зависимости от числа квалифицированных Руководителей в первом поколении.

Компрессия

Рис. 1.

Компрессия (в случаях Б и В).



- квалифицированный Руководитель
- неквалифицированный Руководитель
- компрессия



В случаях А и Б:

1 имеет двух квалифицированных Руководителей в 1-м поколении и соответственно получает 5 % от ГО двух поколений руководителей.

В случае В:

1 имеет трех квалифицированных Руководителей 1-го поколения, так как 3 не квалифицирован, поэтому 5 и 6 считаются 1-м квалифицированным поколением. Руководителей 1 становится Руководителей III ранга, и ему начисляется 5 % от ГО трех поколений руководителей.

Дополнительный процент вознаграждения (n)

Важным стимулирующим моментом компенсационного плана АРГО является дополнительный процент, который начисляется индивидуально на организационный объем каждого руководителя первого поколения (табл. 3). Сначала по табл. 3 определяется процент n для организационного объема руководителя n 00 и для организационных объемов его руководителей первого поколения (n jj) .

Далее расчет идет по формуле: $n 0j = n 00 - n jj$, где n 0j – дополнительный процент, начисляемый руководителю за весь объем его j-го руководителя в первом поколении.

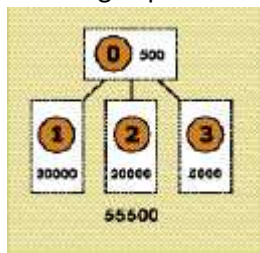


Рис. 2.
Начисление дополнительного процента

Пример:

Организационный объем Руководителя III ранга 0 равен 55500 очков (рис. 2), т. е. > 50000 и < 100000. Групповой объем ≥ 500 , т. е. < 5000. Согласно табл. 3, $n_{00}=12\%$.

Организационный объем **Руководителя 1** – 30000 очков, т. е. $n_{11}=11\%$;

организационный объем **Руководителя 3** – 5000 очков, т. е. $n_{33} = 4\%$.

Руководителю 0 начисляется дополнительно к 5 %:

с объема • **Руководителя 1:** $n_{01} = n_{00} - n_{11} = 12\% - 11\% = 1\%$,

с объема • **Руководителя 2:** $n_{02} = n_{00} - n_{22} = 12\% - 9\% = 3\%$,

с объема • **Руководителя 3:** $n_{03} = n_{00} - n_{33} = 12\% - 4\% = 8\%$.

Если «глубина» начисления основного процента зависит от ранга Руководителя и максимально составляет пять поколений, то дополнительный процент начисляется вне зависимости от ранга и на ВСЕ поколения руководителей.

**Необходимое условие для получения
выплат с объёмов групп руководителей— 500 ГО**

Таблица 3.

Определение процента n для организационного объема при $ГО < 5000$ и $ГО \geq 5000$ (Внимание! Изменился дополнительный процент. Ниже приведена таблица, согласно которой будет начисляться доп. процент с 01.10.2011 (т.е. с объемов октября, значит, первые начисления по новой таблице будут произведены 19 ноября)

Объём р.в. организации	3000	6000	12000	25000	50000	100000	200000	400000	800000	1600000
n, при любом ГО	2 %	9 %	14 %	16 %	17 %	18 %	19 %	20 %	20,5 %	21 %

* Бонусы с коэффициентом 11 будут начисляться 19 января 2012г.

Автоматическое страхование квалификации

Особенностью настоящего компенсационного плана является автоматическое страхование квалификации руководителей.

Если руководитель «не добирает» ГО до 500 очков, то, начиная с ранга «Руководитель I ранга», может включиться программа автоматической квалификации (табл. 4), и Руководителя квалифицируют, чтобы он имел возможность получить вознаграждение с «нижележащих» групп руководителей. За недостающие для квалификации очки взимается удержание. Автоматическое страхование квалификации действует в зависимости от ранга, в соответствии с табл. 4.

Таблица 4. Условия старта программы автоматического страхования квалификации

Ранг	ВеД	ГлД	ГеД	ДП
ГО, р.в.	450	400	300	200

Пример:

Если **ГлД** набрал 390 очков ГО, то он не квалифицируется, но если он набрал 410 очков, программа его квалифицирует, а за 90 очков производится удержание.

Для **ДП**, организационный объем которых составляет 200000 очков, автоматическое страхование квалификации включается с **ГО=100** очков; при организационных объемах выше 400000 очков для включения автоматической квалификации достаточно 50 очков личного объема.

Автоматическое страхование дополнительного процента вознаграждения

Если **Руководитель** не добрал в расчетном месяце до верхней планки организационного объема 0,1 % и менее, этот **Руководитель** будет считаться достигшим данного организационного объема и получит причитающиеся ему проценты, и за недостающие очки производится удержание.

Пример:

Руководитель имеет организационный объем 49990 очков, т. е. до 50000 ему не хватает 10 очков (это менее 0,1 %). Считается, что данный **Руководитель** достиг организационного объема 50000 очков, т. е. он получит с нижележащих групп руководителей дополнительный процент – такой, как если бы он достиг организационного объема 50000 очков.

Важное правило начисления бонусов

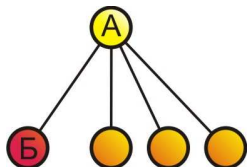
Равномерность развития. Если на первом уровне консультанта А есть консультант Б, организационный объем которого превышает 90 % от объема консультанта А (рис. 3), то начисление консультанту А со структуры консультанта Б уменьшается в процентах (Р), согласно следующей формуле:

$$P = \left(\frac{10 \times V_B}{V_A} - 9 \right) \times 100$$

где:

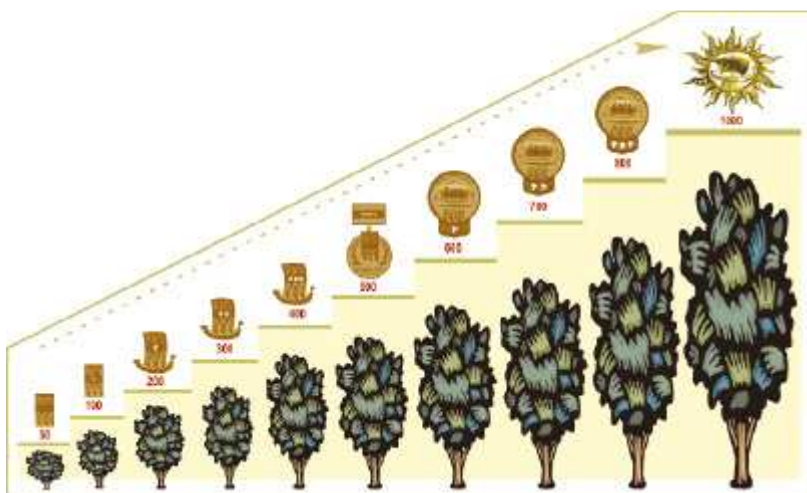
VA – организационный объем консультанта А**VB** – организационный объем консультанта Б

Рис. 3



Пример: Организационный объем Руководителей А (рис. 3) равен 200000 очков, а Руководителя Б – 194000 очков.

$$P = \left(\frac{10 \times 194\,000}{200\,000} - 9 \right) \times 100$$



Ежемесячно для руководителей вычисляется рейтинг (R) по следующей формуле:

$$\text{где: } K_1 = \frac{S-S_1}{S} \quad K_2 = \frac{S-S_2}{2S} \quad K_3 = \frac{S-S_3}{3S}$$

$$R = \frac{S^* (K_1 + K_2^2 + K_3^3)}{1000}$$

S^* — сумма групповых объемов – с первого по пятый уровень квалифицированных руководителей;
 S — организационный объем; S_1, S_2, S_3 – наибольшие организационные объемы кон султантов первого уровня руководителей, при чем $S_1 \geq S_2 \geq S_3$.

* Из формулы видно, что чем больше объем первых пяти квалифицированных поколений и чем равномернее развиты организации, тем выше рейтинг руководителей.

Лидерский бонус

Компенсационный план Компании АРГО предусматривает поощрение лидеров Компании, имеющих ранг «Ведущий Руководителей». При этом 2 % всего месячного объема Компании распределяется среди Руководителей пропорционально значению их рейтинга.

! Условие для получения Лидерского бонуса Ведущими Руководителями – 1000 очков группового объема

1.6. Дополнительные программы

1. Поощрительная программа за выполнение личного и группового объемов.

На праздничных конференциях Компании АРГО один раз в году проводится розыгрыш призов по двум номинациям: выполнение личного и группового объемов. Работа Участников оценивается в баллах, при этом один призовой балл начисляется за каждые 600 очков ЛО в месяц или за 3000 очков ГО в месяц. Все Участники, получившие хотя бы один балл, принимают участие в розыгрыше призов. Шансы каждого участника пропорциональны количеству заработанных баллов.

2. Мотивационно-поощрительная программа «Профессионал АРГО»

Цель программы «Профессионал АРГО» – максимально стимулировать деловую активность лидеров, профессионально занимающихся бизнесом в партнерстве с Компанией АРГО.

Лидеры Компании АРГО, которые совершают постоянные усилия, направленные на рост своих структур и увеличение товарооборота, будут иметь возможность получить дополнительное значительное вознаграждение (проф-бонус). Участие в программе добровольное.

В программе «Профессионал АРГО» имеют право принимать участие лидеры Компании АРГО с рейтингом более или равным 20 (рейтинг должен быть подтвержден три раза в течение года, пред-шествующего старту программы).

Все Участники программы делятся на три группы:

- А) $20 \leq R < 50$
- Б) $50 \leq R < 100$
- В) $100 \leq R < 200$

Каждой группе ставится конкретная задача по увеличению товарооборота первых пяти квалифицированных поколений своей структуры.

Лидеры АРГО с рейтингом свыше 200 являются Советниками Президента.

В обязанности Советников входит оказание всесторонней помощи партнерам, принимающим участие в Программе «Профессионал АРГО».

Размер Проф-бонуса Участников Программы будет зависеть от степени выполнения поставленной задачи по увеличению товарооборота, а также от среднего прироста товарооборота всей Компании за период действия Программы, и достигнутых результатов других Участников Программы.

Советники получают денежное вознаграждение в размере 10 % от «проф-бонусов» Участников про-граммы своей структуры до ближайшего Советника.

Призовой Фонд программы формируется следующим способом:

3 % от всего объема Компании за период действия программы + «лидерский» бонус Участников про-граммы + 10 % от «лидерских» бонусов Советников.

3. Поощрительная программа «Создай команду».

Стартовала с апреля 2009 г. участники Компании АРГО получают возможность осуществить бесплатную турпоездку за границу с Компанией.

Условия программы:

- **Для новичков:** Если участник в течение **полутора лет** с момента подписания Соглашения создает свою структуру и достигает ранга Ведущего Руководителя, то он стартует в программе «Создай команду». При условии квалификации в качестве ВР в течение всех шести следующих месяцев данный участник получает бесплатную путевку на поездку с Компанией за границу. Возможно получение компенсации (вместо поездки получить 50 % от ее стоимости).

Если участник квалифицируется как ВР все шесть следующих месяцев, то он, по итогам октября, получит путевку в турпоездку с Компанией.

- **Для участников-лидеров:** Если под участником в первом его поколении в течение **полутора лет** будет три участника (подписавшихся начиная с апреля 2009 г. и заработавших данную поездку), то этот участник тоже получает бесплатную путевку в турпоездку с Компанией.

4. Поощрительная программа 13-й Бонус

Участнику, выполнявшему в течение 12 месяцев подряд ЛО не менее 200 очков и ГО не менее 2000 очков, выплачивается «13-й бонус» равный среднему бонусу за 12 месяцев.

Условия программы:

1. Участник может стартовать в программе «13-й бонус», если он не является Ведущим Руководителем. Участник, имеющий ранг ВР, может стартовать в программе «13-й бонус», если в течение шести месяцев, предшествующих первому месяцу участия в программе, не квалифицировался как ВР.
2. Если в очередном месяце (кроме первого) участником не было выполнено условие программы «13-й бонус» по ЛО и ГО, то для того, чтобы программа продолжала действовать с зачетом этого месяца, необходимо в следующем месяце выполнить ЛО не менее 400 очков и ГО не менее 4000 очков.
3. 13-й бонус выплачивается в последний 12-й месяц участия в программе. И со следующего месяца участник может вновь начать работать по программе «13-й бонус».

* За подробностями обращайтесь на www.argovip.ru.

1.7. Преимущества работы в Компании АРГО

Система взаимной поддержки Компании АРГО обладает рядом преимуществ.

Легкое начало работы:

- чтобы начать работу, не требуется «стартового» капитала;
- нет обязательств по приобретению фиксированного набора продуктов для начала работы.

Мягкие условия работы:














- личный объем для всех участников – **50 очков**, что предоставляет возможность успешной работы без осуществления личных продаж;
- групповой объем для руководителей – **500 очков**;
- накопительная система;
- компрессия – сжатие уровней;
- программы автоматической квалификации;
- отсутствие необходимости постоянно поддерживать квалификационные ранги и выкупать большие квалификационные объемы;
- в Интернете 12-го и 15-го числа каждого месяца размещается предварительная информация по всем расписанным очкам Компании, и с 15-го до 18-го числа есть возможность подкорректировать расписанные очки;
- программа ускоренной квалификации;
- возможность работать без продаж;
- возможность ведения линейного бизнеса - Информационные Центры АРГО.

В компенсационном плане заложены возможности для получения вознаграждения:

- **до 20%** за личный и групповой объем;
- **7%** объема всей Компании – бизнес-премия;
- **по 5%** за объем пяти поколений квалифицированных Руководителей;
- **до 16%** – дополнительный процент вознаграждения;
- **2%** объема всей Компании – лидерский бонус;
- поощрительная программа;
- мотивационная программа «**Создай команду**»;
- поощрительная программа «**13 бонус**».

Стабильная положительная динамика роста основных показателей Компании подтверждает правильность выбора руководством маркетинговой стратегии. Участник Компании АРГО имеет все, что необходимо для успеха: превосходную продукцию, огромную информационную поддержку, а также прекрасный компенсационный план.

1.5. Знаки и отличия рангов Компании АРГО

Участник	Руководитель	Ведущий Руководитель	Рейтинг 50 Золотой зна
			
Рейтинг 100 Золотой знак с бриллиантом	Рейтинг 200 Золотой знак с бриллиантом	Рейтинг 300 Золотой знак с 2-мя бриллиантами	Рейтинг 400 Золотой знак с 3-мя бриллиантами
			
Рейтинг 500 Золотая медаль с 5-ю бриллиантами	Рейтинг 600 Большой золотой знак с бриллиантом	Рейтинг 700 Большой золотой знак с 2-мя бриллиантами	Рейтинг 800 Большой золотой знак с 3-мя бриллиантами
			
Рейтинг 1000 Большой золотой знак с 30-ю бриллиантами			
			

Этический кодекс Участника

***Утвержден Советом Лидеров Компании АРГО 19.11.2004 г.**

Участник Компании в своей работе придерживается высоких этических принципов и должен заниматься предпринимательской деятельностью таким образом, чтобы поддерживать и укреплять свою репутацию и репутацию Компании АРГО.

Ответственность Участника:

- Участник как потребитель является членом Потребительского общества АРГО. В случае осуществления предпринимательской деятельности Участник выступает как самостоятельный хозяйствующий субъект, использующий в работе торговую марку АРГО на условиях, установленных Компанией АРГО. При этом Участник несет юридическую и экономическую ответственность за свою деятельность.
- Участник, не имеющий медицинского образования, не имеет права делать какие-либо медицинские заключения.
- Объясняя суть компенсационных выплат по плану вознаграждений и квалификационного роста Компании АРГО, Участник не должен давать гарантий о каких-либо доходах; он может говорить только о потенциальной выгоде.
- Любые самостоятельные рекламные акции, производимые Участником, не должны идти от лица Компании.
- Запрещено использовать символику, название Компании, имена фирм-производителей, а также наименование продуктов при подаче объявлений частного характера и в частных интернет-сайтах Участников без согласования с Информационным отделом Компании АРГО.

Контакты Информационного отдела: 8 (495) 482- 28-82, bis@rpo.ru

Участник имеет право:

- строить свой бизнес для получения прибыли, руководствуясь Планом вознаграждения и квалификационного роста Компании АРГО;
- распоряжаться своим местом в компьютерной сети (передача по наследству, продажа);
- сменить своего вышестоящего Участника, с разрешения пяти вышестоящих Участников, после утверждения этого решения Президентом АРГО;
- покупать продукцию по внутренним (оптовым) ценам Компании АРГО;
- получать информационные материалы и пользоваться информационными услугами Компании АРГО;
- пользоваться сервисным обслуживанием Компании АРГО;
- пользоваться интернет-сервером Компании АРГО;
- пользоваться услугами предприятий, участвующих в Дисконтной программе Компании АРГО.

Участнику запрещается:

- привлекать Участников АРГО в сетевые компании.
- использовать структуры Участников АРГО для распространения и рекламы продукции или услуг, не включенных в прайс-лист Компании АРГО;
- пропагандировать какой-либо другой бизнес и/или продукцию на территориях складов и Информационных центров, на презентациях, школах и других мероприятиях Компании АРГО;
- «переподписывать» Участников Компании АРГО.

Переподписание Участника является серьезнейшим дисциплинарным нарушением этических норм работы в Компании АРГО. «Переподписанным» считается Участник, имеющий компьютерный номер и начавший работать в Компании (т. е. подписывать Участников, расписывать баллы, участвовать в школах и мероприятиях Компании) под другим компьютерным номером. При этом неважно, на какую фамилию – свою или чужую – оформлено другое Соглашение. Появление ближайших родственников в другой структуре расценивается как переподписание.

ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ ФАКТА ПЕРЕПОДПИСАНИЯ:

- Вся новая организация возвращается на прежнее место.
- На переподписавшегося налагается штраф в виде лишения бонуса за предыдущий месяц.
- Производится перерасчет – нормализация расчета выплат обеих вышестоящих структур за три по-следних месяца, начиная с момента принятия решения о возврате организации.

ЕСЛИ БУДЕТ ДОКАЗАНО, ЧТО ПЕРЕПОДПИСАНИЕ БЫЛО УМЫШЛЕННЫМ, т. е. состоялось при участии одного из «новых» вышестоящих Участников, то к последнему будут применены штрафные санкции:

- за первый случай нарушения – лишение всех бонусов за три месяца;
- за второй случай нарушения – удаление из Компании.

ЕСЛИ В ПЕРЕПОДПИСАНИИ УЧАСТВУЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ЦЕНТРА АРГО, то Информационный центр лишается льгот по закупке продукции. На руководителя ИЦ налагается штраф в размере предоставленных скидок на закупленную продукцию за 2 месяца, 70 % из которых выплачивает руководитель ИЦ, 30 % – лидер, давший рекомендацию. В случае, если бонус руководителя ИЦ не позволяет закрыть штраф, вся сумма выплачивается лидером, давшим рекомендацию.

Система обучения в АРГО

- Подписав Соглашение о сотрудничестве с Компанией АРГО, консультант может рассчитывать на получение информации, необходимой для работы у вышестоящего консультанта.
- Консультант может посещать бесплатные школы по продукции и бизнесу, регулярно проводимые в Информационных центрах АРГО врачами, научными консультантами, консультантами других структур.
- Посещать семинары по продукции, проводимые Компанией.
- На Региональных конференциях также проводятся семинары по бизнесу и продукции.
- В Компании создана **Академия** Здоровья, Красоты и Предпринимательства АРГО. Курс рассчитан на неделю занятий. Включает в себя **лекции** по здоровому питанию, имиджу, бизнесу. Занятия ведут научные работники, кандидаты и доктора медицинских наук, опытные врачи, сотрудники компании. Организуются экскурсии на производства. Занятия Академии проводятся в центральном офисе АРГО города Новосибирска, имеющем специальный класс для занятий, два оснащенных специальной техникой конференц-зала на 75 мест.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ В КОМПАНИИ

Подписание Соглашения

Подписание Соглашения Участником является добровольным выражением согласия на участие в деятельности Компании. Подписывается Соглашение Участником лично, с обязательным заполнением всех полей бланка Соглашения. 1-я копия заполненного бланка Соглашения остается Участнику, 2-я копия – первому вышестоящему Участнику, а оригинал передается для регистрации. На бланке Соглашения ставятся личная подпись первого вышестоящего Участника, номер ИЦ, принявшего Соглашение для регистрации, а также подпись ответственного лица, принявшего бланк Соглашения для регистрации.

Смена вышестоящего участника

Компанией предусматривается возможность перевода структуры или отдельного Участника от одного вышестоящего Участника к другому. Для этого необходимо предоставить в Компанию письменное согласие пяти вышестоящих Участников, причем согласие первых двух вышестоящих Участников оформляется на ксерокопиях разворота паспортов.

В том случае, если:

1. Вышестоящий спонсор не выполняет ни одного очка личного объема в течение трех последних месяцев, в следующем месяце он утрачивает право на запрет перевода ветки. Включается эффект компрессии, и согласие в этом случае необходимо получить у следующего вышестоящего Руководителя.

Заключение нового Соглашения возможно после удаления старого компьютерного номера за пассивность.

2. Если удаление номера Соглашения происходит вследствие того, что очки не расписываются на старый номер, но фактически Участник продолжает работать в АРГО (выкупает продукцию, приглашает людей в бизнес, участвует в мероприятиях и т. д.) и через 12 месяцев после «формального» удаления из Компании подписывает Соглашение с другим вышестоящим Участником, то такие действия квалифицируются как ПЕРЕПОДПИСАНИЕ.

3. Если Участник сознательно идет на «удаление», прекращая работать в АРГО и не работая в течение 12 месяцев, то с целью исключения фиктивной проплаты на его номер или закупки на этот номер продукции по дисконтной карте целесообразно подать заявление в Компанию (на ксерокопии паспорта) с просьбой считать все поступающие на данный номер очки недействительными.

Переоформление номера

Компания предусматривает переоформление Соглашения на другую фамилию, по согласию владельца данного Соглашения. Такое положение распространяется только на Участников, имеющих ранг «Руководитель» и выше.

Заявление на переименование Соглашения оформляется от имени его владельца; заявление пишется на ксерокопии разворота паспорта. За переоформление вносится установленная Компанией сервисная оплата. Переоформление номера, структура которого «закрывает» более 10 000 очков, проводится только после рассмотрения этого вопроса на Региональном Совете Лидеров и собеседования и продавца, и покупателя с Президентом Компании или его доверенным лицом.

После переоформления своего номера Участник имеет возможность:

- сразу после продажи заключить новое Соглашение либо купить другое Соглашение, но под прежним вышестоящим Участником;
- спустя 12 месяцев от момента продажи заключить новое Соглашение в другой структуре;
- спустя 3 года купить чье-либо Соглашение.

Компания предусматривает переоформление Соглашения на другую фамилию без оплаты. Это касается случаев переоформления по причине передачи по наследству или смены фамилии, связанной с замужеством. Переоформление по причине смерти владельца производится по предоставлению свидетельства о смерти бывшего владельца и документов, устанавливающих родственные отношения наследника. Смена фамилии владельца Соглашения в результате замужества производится по предоставлении свидетельства о смене фамилии.

Оформление завещания

Владелец Соглашения при желании может составить завещание на наследника, что оформляется в виде заявления на ксерокопии разворота паспорта. Документ хранится в Компании.

Раздел Соглашения

При работе супругов или других лиц по одному Соглашению (когда Соглашение оформлено на двух лиц) организация, построенная под этим номером, считается общей. При нежелании данных лиц далее продолжать совместную работу производится разделение номера Соглашения на два подномера и распределение компенсационных выплат на момент разделения, в равных долях.

В случае подачи заявления об обоюдном согласии на распределение выплат в иных пропорциях раздел производится согласно заявлению, поданному на ксерокопиях разворота паспортов. Выплаты производятся при выполнении обеими сторонами условий: 50 очков личного объема для всех категорий рангов, 500 очков группового объема – для Руководителей. Чтобы получить лидерский бонус, Ведущему Руководителю необходимо выполнять групповой объем, 1000 очков каждому. Вознаграждения с организаций, построенных после раздела, начисляются на каждый подномер отдельно.

Удаление из Компании может быть автоматическим или принудительным.

Автоматическое удаление из Компании производится в том случае, если Участник в течение 12 месяцев не выполнил личного объема в 50 очков (суммарно).

Принудительное удаление из Компании производится в случаях:

- систематического нарушения Участником Этического Кодекса и правил, установленных Компанией АРГО;
- нанесения деятельностью Участника экономического вреда Компании АРГО.