



# ВЕСТНИК

№ 2  
ИЮЛЬ 2010

# АРГО

ЗДОРОВЬЕ И УСПЕХ ДЛЯ ВСЕХ!

**10** Главное в нашей работе –  
привлечение общественного внимания

**16** Пятая часть жизни Николая Ляпко

**22** Плюсы системного подхода

**26** Территория идеи

**30** Жить и радоваться  
каждому дню!

НАБИРАЙ ВЫСОТУ!

**16–18 июля –  
празднование  
Дня рождения Компании  
в Красноярске**



## Калейдоскоп событий и дел

### Дорогие друзья!

Вот мы и подошли уже к 14-й годовщине нашей Компании. День рождения – не только праздник, но и подведение итогов прожитого года. Очередной год – это новый опыт. С уверенностью могу сказать, что опыт прошедшего года уникален, поскольку приобретался он в непростых условиях экономического кризиса, и этим для нас особенно ценен. Замечу, что по насыщенности и разнообразию событий период после празднования 13-летия – один из ярчайших в жизни АРГО!

Если сравнивать развитие Компании с взрослением человека, то 14 лет – время подростковой зрелости, когда ребенок вместе с паспортом гражданина России получает новые права, а вместе с ними и возросшие обязательства, и ответственность.

Компания АРГО – яркий пример организации органичного бизнеса. Мы растем и последовательно развиваемся. Став год назад партнером Общественного движения «За сбережение народа», Компания поддержала все его акции спонсорской помощью и примером служения бизнесу обществу. Организация массовых мероприятий и проведение акций в таком масштабе не смогли бы осуществиться без вашей помощи, ваших инициатив и вашего участия, дорогие аргонавты! Предприниматели АРГО с активной жизненной позицией, лидерскими способностями – это основная часть участников Движения. Время доказало, что принципы нашего бизнеса и получаемые в нем навыки, а именно – умение дублировать, всего за год вывели наше Межрегиональное общественное движение на Общероссийскую орбиту. И как раз в дни подготовки к празднованию 14-летия Компании Движение, поддерживаемое аргонавтами, получило статус Общероссийского и свой «паспорт».

Надо сказать, что бизнес-партнеры Компании – изготовители продукции АРГО, которые и ранее вели полезную общественную деятельность – горячо поддерживают идею Движения и, объединив усилия с аргонавтами, проводят под флагом Движения благотворительные акции: «Линия жизни и здоровья» (ООО «Апифарм»), «От сердца к сердцу» (Компания AD Medicine Limited), третью по счету экологическую акцию «ЭМ-рубли – Байкал бережет!» (НПО «АРГО-ЭМ-1»). В этом году акция на Байкале прошла совместно с Международной конференцией ЮНЕСКО.

Отрадно отметить, что наряду с добрыми делами, которыми порадовали нас наши партнеры, они, конечно же, развивали свой бизнес. И несмотря на нелегкие для бизнеса времена, достигли весомых успехов. Кризис не остановил, а, напротив, стимулировал разработки новой и принципиально новой продукции, часть из которой уже в этом году пришла в АРГО. Продолжились клинические испытания и внедрение в медицинскую практику в реабилитационный период лечения уже известной продукции. Ряд продуктов был предложен для оценки эффективности Экспертным советом Ассоциации заслуженных врачей, и все образцы без исключения получили положительную оценку. Многие производители нашей продукции участвовали в тематических выставках и отраслевых ярмарках, где и фирмы, и продукция также получили высокую оценку внешних экспертов.

Новые внешние условия стимулировали и развитие новых способов общения производителей с консультантами и с потребителями наукоемкой продукции АРГО. Для проведения школ и семинаров все шире используются Интернет-технологии, но наряду с дистанционным обучением некоторые производители открыли для себя радость живого общения и поездок в новые регионы и республики СНГ. С каждым месяцем расширяется ас-



сортимент продукции, прошедшей сертификацию в республиках ближнего зарубежья, где открываются новые Информационные центры.

Но, к великому сожалению, не только хорошими событиями отмечен прошедший год. Компания понесла и большую утрату. Не стало с нами замечательных людей: изобретателя полустелек, врача-ортопеда, кандидата медицинских наук Виталия Мартыновича Быкова и лидеров Компании, ярких личностей – Натальи Калантаровой и Ирины Фоминой. Светлая им память! Память, которая крепнет в продолжении и развитии их дел на Земле. Продукция В. М. Быкова поможет еще не одному миллиону человек на нашей планете, а дело его продолжат супруга, Татьяна Николаевна. Виталий Мартынович мечтал о том, чтобы каждый человек шел по жизни легкой походкой, и многое для этого сделал. У каждого из нас тоже есть возможность помочь в осуществлении мечты этого прекрасного жизнелюбивого человека. Делая общее дело, мы вносим свой вклад, увековечивая память людей, которых уже нет с нами.

Любое дело держится на лидерах. И как всегда, в дни рождения Компании мы будем, в первую очередь, чествовать тех, кто получил и подтвердил рейтинги 50 и выше. Именно благодаря их умению мотивировать, организовывать, обучать, строить структуры Компания смело смотрит в будущее!

В дни празднования, я уверен, нас ждут открытия: мы познакомимся с новыми интересными людьми, с только что «родившимися» лидерами, получившими свои первые рейтинги. Разве это не доказательство того, что бизнес АРГО открыт для всех и каждого в любой период вступления в него? Простор для творчества и возможности есть, было бы только стремление! Поэтому подхватывайте девиз праздника: «Набирай высоту!» – и устремляйтесь к «звездам»!

Здоровья Вам, Успехов и Удачи!

Президент Компании АРГО,  
председатель правления Общероссийского  
общественного движения «За сбережение народа»  
А. Б. Кравчи́нников



# Успешны вместе, или 14-летию Компании АРГО посвящается

Первым лицам фирм-изготовителей продукции АРГО мы задали вопрос: «Какие события года, прошедшие со дня празднования 13-летия нашей Компании, Вы считаете самыми знаковыми (значимыми, важными, яркими) для Вашей фирмы?». Вот оно – «самое-самое», чем жили, над чем трудились и чему радовались наши партнеры в минувший год.

## НПФ «Новь» (начало сотрудничества с АРГО – август 1996 г.)

– Проведение в январе 2010 года сертификации системы менеджмента качества ЗАО НПФ «НОВЬ» на соответствие требованиям Российского и международного стандарта ИСО 9001-2008 применительно к разработке и производству биологически активных добавок к пище, специализированных продуктов питания и косметических средств.

– Введение новой упаковки на ряд косметической продукции «КИЯ». Банки с винтовым горлом и индукционной мембраной максимально сохраняют качество готового продукта, обеспечивают удобство пользования, а яркая, стильная этикетка придает продукции презентабельный вид. Модернизация упаковки для всей линии «Кия» продолжается.

– Выпуск специализированного продукта питания «НОРМОЛИТ», предназначенного для людей, страдающих заболеваниями сердечно-сосудистой системы. С июля новый продукт «НОРМОЛИТ» появится в Информационных центрах АРГО.



## ООО «Сибирь ЦЕО» (начало сотрудничества с АРГО – февраль 1997 г.)

– В декабре 2009 года получен сертификат соответствия предприятия ООО «Сибирь-Цео» стандарту ГОСТ Р ИСО 9001-2008, полностью соответствующий международному стандарту качества ISO 9001:2008. Соответствие системы менеджмента качества предприятия вышеуказанным российскому и международному стандартам не только повышает престиж самого предприятия, но и делает нашу продукцию более привлекательной для потребителей.

– С апреля 2010 года предприятие начало поставки в Компанию АРГО фильтра «Водолей-БКП высокопроизводительный». Тем самым мы существенно расширили область применения наших фильтров, которая раньше ограничивалась квартирой–офисом–дачей, а у консультантов Компании АРГО появился продукт, имеющий солидное очковое наполнение, с которым можно выйти на детские учреждения, общепит, места загородного отдыха...



## ООО «НИИ ЛОП и НТ» (начало сотрудничества с АРГО – май 1997 г.)

– Приступили – совместно с Институтом океанологии РАН (Москва) и Институтом биофизики клетки РАН (Пушино) – ко второму этапу разработки лечебно-профилактического продукта для поддержания и повышения потенции.

– Получили возможность использовать в батончиках соевый белок (Supro NUGGETS 294) в новой форме – в виде хрустящих шариков, который выпустила наш партнер, компания «Solaе». Белок структурированной формы – Supro NUGGETS 294 IP отвечает требованиям программы «Защита идентичности» (Identity Preserved-IP). Это значит, гарантированное происхождение растительного сырья, в том числе соевых бобов, не подвергшихся генетической модификации.

– В этом году разработали новое направление – производство натуральной косметики серии «L'amour sucre» («Сладкая любовь»). Косметическое масло «Композиция №15» и СПА-скраб «Композиция №9» серии «L'amour sucre» обеспечат ежедневный питательный и увлажняющий уход за кожей, улучшат цвет, помогут продлить молодость кожи.

– К празднованию 14-летия Компании АРГО выпустили драже «Сладкий Нутрикон с какао» и «Сладкий Нутрикон с марципаном». В рамках девиза праздника «Набирай высоту» наши драже в миниатюрной упаковке рекомендуем брать в полет.



## ООО «Интеллект-К» (начало сотрудничества с АРГО – ноябрь 1997 г.)

– Разработка специалистами производственной фирмы «Интеллект-К» для Компании АРГО линии декоративной косметики «Afalina».

– Участие в совместных с Общественным движением «За сбережение народа» акциях, посвященных празднованию 65-летия Великой Победы.

– Награждение Генерального директора производственной фирмы «Интеллект-К» Коркошко Л.И., члена Клуба Адмиралов, Почетным знаком «За особые заслуги перед Военно-Морским флотом».



## ООО «Прицера-П» (начало сотрудничества с АРГО – февраль 1998 г.)

– Поездки в регионы России и встречи с аргонавтами. Это лекции, круглые столы, встречи с интересными людьми и обмен опытом. Вот самые яркие из них:

**Участие в конференции в Баку**, которую провели аргонавты АРГО под руководством Беты Цаллаевой. Все было организовано очень профессионально.

**Визит на белорусскую землю** в «АРГО-Максимум». С теплотой и радушием встречали нас в Бресте и Полоцке, Пинске и маленьких древних городках Волковыск и Новогрудок. Мы оценили профессионализм руководителей Центров АРГО, чья роль организации поездок и налаживание деловых контактов.

Незабываемыми и плодотворными были поездки в Центры АРГО Казани и городов-нефтяников Татарстана.



### ООО «БИОЛИТ»

(начало сотрудничества с АРГО – май 1998 г.)

– Плодотворное сотрудничество ООО «Биолит» с научной и практической медициной Томска. В 2009 году, при проведении фундаментальных исследований медиками Сибирского государственного медицинского университета, НИИ фармакологии СО РАМН, НИИ психического здоровья СО РАМН было доказано нормализующее воздействие парафармацевтиков ООО «Биолит» на психологический статус, нервную систему, иммунитет, гормональную регуляцию в организме, включая резистентность к инсулину и толерантность к глюкозе.

Теперь в рамках научно-практической программы «Здоровье женщины» каждой женщине может быть предложена высокоэффективная схема комплексной терапии гинекологической патологии с применением продукции ООО «Биолит».

Реализована идея томских врачей-гинекологов рассматривать гинекологические заболевания в комплексе с психологическим состоянием женщины.



### ООО «ЮГ»

(начало сотрудничества с АРГО – июнь 1998 г.)

– В конце 2009 г. на предприятии была проведена сертификация системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта EN ISO 9001:2008. По результатам заключительного этапа внешнего аудита, проведенного компанией TÜV Thüringen e. V. (Германия), ООО «ЮГ» выдан международный сертификат, который подтверждает, что Система менеджмента качества предприятия соответствует требованиям стандарта EN ISO 9001:2008.

– Начался процесс ребрендинга 10 наименований продукции. Теперь упаковка продукции компании «ЮГ» стала более яркой, привлекательной, современной. Но изменилась не только упаковка: совершенствуются и сами продукты!

– Запатентована уникальная рецептура продукта «Кальцепан». В композиции учтены взаимодействия между макро- и микроэлементами, а также витаминами, которые напрямую влияют на эффективность усвоения кальция. Комплексное введение данных компонентов совместно с экстрактами алтайских трав и пантогематогеном обеспечивает восполнение дефицита кальция в организме.

– Руководитель фирмы «ЮГ» Ю. Г. Гурьянов защитил диссертацию и получил учёную степень кандидата технических наук.



### ООО НПФ «Марианна»

(начало сотрудничества с АРГО – октябрь 1998 г.)

– Новый уровень спонсорской помощи. С Межрегиональным ожоговым центром Новосибирской областной клинической больницы мы сотрудничаем уже 9 лет, но в мае этого года приняли решение об оказании содействия Центру на постоянной основе. Кроме поставок продукции (рициниол) выделяем денежные средства, которые направляются на закупку специализированной медицинской техники (уже приобретены три противопролежневых матраса и аппарат для физиолечения «Магнитер»).

– Поездки по регионам, создание фильма. Огромное спасибо аргонавтам восточного Казахстана за гостеприимство, радушный прием и открытость. Результатом поездки стал небольшой фильм. Его герои – простые люди и их жизненные истории.



### ЗАО «МЭКЦ» Дюны»

(начало сотрудничества с АРГО – апрель 2000 г.)

– Выпуск на внешний рынок инфракрасной кабины с ароматерапией «Восходящее солнце», которая стала логическим продолжением хорошо знакомого аргонавтам аппарата «Дюна-Т». В такой кабине сразу 30 «Дюн» дарят здоровье людям!

– Систематическое проведение Интернет-конференций с Центрами АРГО в городах: Ярославль, Львов, Караганда, Донецк, Петропавловск-Камчатский и др.

– Разработка и успешное проведение клинических испытаний медицинского прибора «Эфа-4» для помощи при перитоните.



### ВекторПро

### ООО «ВекторПро»

(начало сотрудничества с АРГО – июнь 2000 г.)

– Утверждение в сентябре прошлого года нового логотипа Компании «ВекторПро».

– Осуществление мечты – выпуск для Компании АРГО геля «ХелаГолд», близкого по качеству, свойствам и дизайну к упаковке японской косметики.

– В мае этого года победа в конкурсе «100 лучших предприятий и организаций России в области инноваций и научных разработок» в Санкт-Петербурге с вручением Почетного знака «ЛИДЕР ИННОВАЦИИ» и как следствие – признание от инновационного сообщества РФ.



### ООО «Руслана-ЕС»

(начало сотрудничества с Компанией АРГО – сентябрь 2000 г.)

– Человек с каждым годом становится взрослее и мудрее, вот так и наша компания за прошедший год приобрела более весомый опыт работы с консультантами Компании АРГО. Мы разработали новые яркие запоминающиеся презентации, нашли неординарные подходы в продвижении информации на потребительский рынок, изготовили хорошую подборку информационно-рекламного материала для работы консультанта с водителями, которая позволяет донести информацию о «Реагент 3000» БЕЗ ИСКАЖЕНИЙ. А это самое главное в бизнесе!

– Десятилетие сотрудничества с АРГО!



### ООО «Дон»

(начало сотрудничества с АРГО – ноябрь 2000 г.)

– Озонатор «Гроза» стал Лауреатом регионального конкурса «Лучшие товары и услуги Томской области» и выдвинут для участия во Всероссийском конкурсе «100 лучших товаров России».

– В январе 2010 года была выпущена трехмиллионная (!) туба крема-бальзама пихтового («Артро-хвоя», «Целитель», «Таёжный») для Компании АРГО.

– На 1 июля 2010 года в АРГО поставлено только крема-бальзама «Артро-хвоя» 2 миллиона 200 тысяч штук. Фирма

работает под девизом: «Даешь 2,5 миллиона «Артро-хвои» к 15-летию Компании АРГО в 2011 году!»



**ООО «Апифарм»**  
(начало сотрудничества с АРГО – ноябрь 2000 г.)

- Проведение, в рамках Общественного движения «За сохранение народа», совместной акции «Линия жизни и здоровья», цель которой – помощь пациентам НИИ клинической иммунологии СО РАМН.
- В апреле 2010 г. выпуск для аргонатов нового продукта «Мумичага-100».
- Подготовка к 10-летию предприятия АПИФАРМ и, соответственно, к 10-летию нашей дружбы с АРГО.



**НПО «АРГО ЭМ-1»**  
(начало сотрудничества с АРГО – июль 2001 г.)

- Подготовка и проведение третьей экологической акции «ЭМ-рубль – Байкал бережет!» в рамках международной конференции, посвященной проблемам экологии. Конференция проводится под эгидой Юнеско, при участии ООД «За сохранение народа», Академии наук республики Бурятия и других авторитетных и значимых организаций.
- Участие НПО «АРГО ЭМ-1» в совместном с лидерами АРГО проекте – в создании фильма «Мы начинаем MLM, или вся правда о сетевом маркетинге».
- Благодаря проведению совместных с Общественным движением «За сохранение народа» акций возрос интерес к «ЭМ-технологии» со стороны властей, о чем свидетельствуют приглашения для участия в конференциях, встречах и других мероприятиях, посвященных вопросам развития сельского хозяйства, экологии и др.



**ООО «Дэльфа»**  
(начало сотрудничества с АРГО – октябрь 2001 г.)

– В мае этого года было получено заключение Всероссийского научно-исследовательского института физической культуры и спорта Министерства спорта, туризма и молодежной политики о том, что «Кедровая сила «Спортивная» производства ООО «Дэльфа» (Новосибирск, Россия) не имеет аналогов в спортивном питании, не содержит компонентов, обладающих допинговой активностью, является натуральным продуктом восстановительного характера и рекомендуется спортсменам всех уровней в качестве дополнительного питания.



**ООО «Алтом-Консульт»**  
(начало сотрудничества с АРГО – ноябрь 2001 г.)

- В бизнесе. С помощью передовых Интернет-технологий удалось минимизировать затраты на проведение школ по работе с продукцией для аргонатов, проживающих на самых отдаленных территориях, но при этом проводить школы так часто, как это необходимо для эффективной работы консультантов.
- В общественной жизни. Участие в праздновании 50-летия «Всероссийского студенческого отряда» в Москве, в Кремлевском дворце съездов. Руководство делегацией краевого студенческого отряда «АЛТАЙ», включающей молодежь, ветеранов, ректоров вузов и депутатов всех уровней.
- В личной жизни. Переезд в собственный дом для того, чтобы ежедневно самому на практике использовать продукцию для чистоты и по уходу за растениями, которую «Алтом-Консульт» предлагает для продвижения и потребления аргонатам.



**НПК «Пенталис»**  
(начало сотрудничества с АРГО – январь 2002 г.)



- Участие в Межрегиональном конкурсе «Лучшие товары и услуги – ГЕММА-2009». Жемчужины для ванн и бальзамы серии «Восточный ветер» удостоены высшей оценки экспертов и награждены Золотой медалью за отличное качество, а НПК «Пенталис» признан лучшим предприятием Сибири в своем сегменте рынка.
- Участие в VIII Международной выставке индустрии красоты «InterCHARM»-2009, которая продемонстрировала большой интерес к натуральной косметической продукции. Уникальные твердые кремы (аромаплитки) вызвали живой интерес у посетителей InterCHARMa.

– Освоение нового вида общения с ИЦ. С марта 2010 г. НПК «Пенталис» стал еще доступней для аргонатов благодаря проведению скайп-конференций с ИЦ.



**Компания «ЭД Медицин»**  
(начало сотрудничества с АРГО – январь 2004 г.)

- Появление в АРГО новых фитоформул.
- Проведение совместно с Движением благотворительной акции «От сердца к сердцу», которая была продлена в связи с её большим социальным значением.
- Награждение компании «ЭД Медицин» орденом «Большая золотая рыцарская звезда» за активную благотворительную деятельность по сохранению здоровья детей.



**ООО «Биакс»**  
(начало сотрудничества с АРГО – январь 2004 г.)

- В период с октября 2009 по май 2010 гг. провели 14 скайп-семинаров. Особенно хорошо заметна отдача от таких мероприятий в отдаленных регионах, не избалованных посещениям научных консультантов. Это ИЦ Натальи и Сергея Макар (Камчатка), ИЦ Ирины Лайко (г. Калининград), ИЦ Елены Демченко (Украина). В сезон простудных заболеваний Skype – это просто «горячая линия быстрого реагирования!» Эффективность таких мероприятий подтверждает потребительский спрос.
- Сертификация (совместно с лидерами ближнего зарубежья) продукции фирмы в Белоруссии и в Украине.



**ООО «ФитоЛайн»**  
(начало сотрудничества с АРГО – январь 2004 г.)

- Участие в VII Бизнес-семинаре АРГО в Омске.
- Сертификация продукции ООО «ФитоЛайн» в Азербайджане.
- Празднование с аргонатами 5-летия АРГО на Камчатке и 6-летия АРГО в Капчагае (Казахстан).



# 10 лет вместе с АРГО! Компании «Дон» – 15 лет

**П. Я. Семенов,**  
генеральный директор ООО «Дон»

ООО «Дон» – предприятие многопрофильное и существует на российском рынке с 1995 г. 2000-й год был не только годом конца тысячелетия, но и новым витком в развитии нашей компании, который стал возможен благодаря началу сотрудничества с Компанией АРГО.

С этого времени основным направлением нашей деятельности является создание и производство лечебно-профилактических и косметических средств на основе сибирских природных компонентов. В своей работе предприятие активно использует



Администрация ПО АРГО в гостях у фирмы «Дон». Томск, 2004 г.



**А.И. Пальцев, А.Б. Красильников осматривают производство. Н.Н. Рящиков, П. Я. Семенов отвечают на вопросы**

богатый научный и практический опыт Томских вузов и НИИ. Нашими постоянными консультантами и партнерами являются: НИИ фармакологии ТНЦ СО РАМН, Сибирский государственный медицинский университет, Областная клиническая больница, ряд больниц и санаториев Томской области. Такое плодотворное сотрудничество позволяет компании постоянно внедрять в производство новые технологии,

расширять ассортимент предлагаемых товаров, адаптироваться к условиям постоянно меняющегося рынка.

Отличительной особенностью предприятия «Дон» является использование в кремах высоких концентраций природных БАВ, что, в свою очередь, определяет их стойкий и видимый эффект. Это становится возможным благодаря применению уникальных современных методов экстракции лекарственных растений, растущих в экологически чистых районах Сибири. Данные экстракты по составу и концентрации веществ максимально приближены к исходному сырью.

Таким образом, сочетание уникальной научной базы, современных технологий переработки природного сырья и отлаженного производства позволяет предприятию «Дон» выпускать для Компании АРГО продукцию высокого качества.

В 2002 г. предприятие «Дон» стало

коллективным членом Российской академии проблем качества. Наша продукция отмечена дипломами российских и международных выставок, в 2008 г. фирма стала лауреатом конкурса «100 лучших товаров России», получила диплом «Новинка года», «Большую золотую медаль» Медсиб-2008. В последнее время нами активно развивается производство товаров бытовой химии, бытовых и медицинских электронных приборов. Итогом этой работы стал выпуск аппарата для местной дарсонвализации АМД-«ДОН», бытового озонатора «Гроза». Основным критерием в производстве этой продукции является, наряду с высокими потребительскими свойствами, ее безопасность для здоровья.

Мы благодарны Компании АРГО за активное сотрудничество с нашим предприятием и надеемся, что в дальнейшем наше взаимодействие будет только крепнуть!





# Хорошие новости от AD Medicine Limited



**П. А. Доновский,**  
**Директор Восточно-Европейского бюро**  
**AD Medicine Limited, г. Москва**

**Компания AD Medicine Limited стабильно развивается по всем направлениям, открывая новые возможности для себя и своих партнёров – аргонатов.**

Весной 2010 г. компания AD Medicine Limited значительно расширила свои возможности, открыв ещё одно собственное производство в США – с самым современным оборудованием и исключительно жёстким регламентом качества и безопасности. Совершенные системы контроля всех производственных процессов, сопоставимые с космическими разработками, позволяют получить на выходе продукцию фармакопейного качества. Строжайший санитарный и технологический контроль – норма для компании, ставящей своей целью выпуск стандартизованных, высокоэффективных и абсолютно безопасных средств профилактики и преодоления различных заболеваний.

В ближайшее время AD Medicine Limited представит пять новых коллоидных продуктов, созданных на новом производстве, – и это ещё один большой успех компании. Он достигнут благодаря активному участию аргонатов в проекте AD Medicine Limited – АРГО, их отзывам, советам и неоценимому интеллектуальному вкладу в новые разработки AD Medicine Limited. Пять новинок – это коллоидные фитоформулы, рекомендуемые при нарушениях работы желудочно-кишечного тракта и мочеполовой системы; антипаразитарный комплекс, комплекс для коррекции тонуса вен и уникальная витаминно-минеральная коллоидная фитоформула. Выпуск новых фитоформул компания AD Medicine Limited специально приурочила к 14-летию своего давнего и уважаемого партнёра – Компании АРГО. Это подарок всем аргонатам!

На первый взгляд, может показаться странным, что столь востребованная продукция не появилась раньше. Ведь новые фитоформулы предназначены для профилактики и преодоления очень распространённых заболеваний. Дело в том, что каждый продукт, который выпускает AD Medicine Limited, разрабатывается исключительно тщательно, проходит апробацию и клинические испытания – на всё это уходит немало времени.

Именно благодаря принципиальному соблюдению всех норм и правил произ-

водства, включая этические, компания AD Medicine Limited была недавно принята в Американскую ассоциацию производителей продуктов здоровья на основе целебных трав. Эта организация объединяет самых добросовестных производителей с безупречной репутацией, и участие в ней не только открывает для компаний новые возможности, но и повышает их статус в национальном масштабе.

Всё это позволяет AD Medicine Limited успешно заниматься и благотворительной деятельностью. Хорошо известная аргонатам акция «От сердца к сердцу», которая началась в ноябре 2009 г., стала мощным продолжением предыдущей и привлекает всё больше новых участников. Европейская академия естественных наук высоко оценила благотворительную деятельность AD Medicine Limited по сбережению здоровья детей, наградив компанию орденом «Большая золотая рыцарская звезда».

Коллектив ЭД Медицина с огромной радостью получает отклики аргонатов и выражает благодарность всем, кто оказывает помощь детям, нуждающимся в срочном хирургическом лечении сердца.

**По многочисленным просьбам и в связи с большим социальным значением мероприятия – акция «От сердца к сердцу» продлена до 31 октября 2010 года!**

**Розыгрыш призов состоится в конце года.**

Помимо путёвок в Иераполис (Турция), к фантастическим целебным источникам Памуккале и волшебному «бассейну Клеопатры», среди участников акции будет разыграно множество других ценных призов.

У AD Medicine Limited всегда есть хорошие новости для аргонатов!



# Путешествие из Москвы в Санкт-Петербург, или Весенние заметки про погоду, работу и дружбу!

**А. Д. Петрова,**  
директор по развитию ООО «Апифарм», г. Новосибирск

**Из личного дневника.** Март 2010 г. Новосибирск. Морозы. Темнота в пять часов дня и снег, настоящий фестиваль снегопадов в этом году! Снег, все время идет снег. Зима устала путешествовать по земле и остановилась на постоянное место жительства именно в моем городе. Вот бы уехать туда, где бывают листья и теплые лучи!

**Из рабочего еженедельника.** Желания сбываются – летим в Москву! **9-11 апреля 2010 г.** – Лидерский совет Москвы и Информационный центр Стратоновой Светланы «Планета АРГО» проводят ежегодный всероссийский лидерский форум «Планета АРГО», а мы, «Апифарм», стали генеральным информационным спонсором этого события!

**Из личного дневника.** 8 апреля. Аэропорт. 5 утра. Летим в московскую весну! Нас – команда. Всей командой пьем кофе: Лептоник нечаянно сдали в багаж. Логотип АРГО на чьей-то сумке. Для меня это сигнал – свои! Игорь Дмитриевич Ложкин, наш зам. директора по науке, всю дорогу занимается подготовкой к выступлениям на форуме. Директор, Игорь Геннадьевич Ковшик, в любое свободное время читает литературу по своей докторской диссертации. Сердце замирает в радостном предчувствии – небо, земля сквозь стекло холодного воздуха, клубящиеся облака в синих тенях – все имеет особый смысл! Мы летим к АРГО!

**Из рабочего еженедельника.** Москва яркая, утренняя, приветливая. Выезжаем в Звенигород. Более 300 лидеров Компании АРГО ежегодно выезжают в санаторий Звенигорода, чтобы поделиться опытом работы, подвести итоги, обсудить планы на будущее. Московские лидеры Стратонова Светлана, Осина Валентина, Масакова Алина – организаторы мероприятия – с нами. Любая проблема решается за секунды. Безукоризненная организация по всем вопросам. Чувство гордости за партнеров,

уверенность и надежность от их слаженной работы. Настоящая команда лидеров!

**Из личного дневника.** Форум АРГО – это целый мир! Калейдоскоп знакомых и незнакомых лиц. Радость встречи. Яркие люди. Теплые улыбки и объятия – ведь столько времени не виделись! Искрящиеся азартом глаза. Три дня общения, обмена опытом, песен под гитару. Творческие озарения и весеннее настроение!

**Из рабочего еженедельника.** Прилагаем максимум усилий, чтобы интересно рассказать о своей продукции и технологиях, подготовить подарки, поучаствовать в презентационной программе форума. Соответствовать высокому уровню мероприятия «Планета АРГО» – непросто! На мероприятии – весь состав Информационного отдела Компании АРГО во главе с Мариной Николаевной Суворовой, а на открытие приехали Андрей Борисович и Ольга Константиновна Красильниковы! Андрей Борисович рассказал о работе Движения «За сбережение народа». Надо сказать, что практически все участники форума «Планета АРГО» – участники этого общественного Движения. Мы, команда «Апифарм», в рамках Движения проводим благотворительную акцию «Линия жизни и здоровья».

**Из личного дневника.** Я люблю АРГО, люблю эту атмосферу дружелюбности и внимания друг к другу. Где еще бывает так? Наверно, в большой дружной семье, где все переживают друг за друга и всегда поддерживают. Именно поэтому в АРГО реализуются любые, даже самые сложные проекты!

**Из рабочего еженедельника.** В один из дней форума обсудили с членами Санкт-Петербургского Лидерского совета подробности нашего визита в Санкт-Петербург. Начинаем готовиться! **14-15 мая** в Санкт-Петербурге – большой городской праздник «День „Апифарм“», организованный Лидерским советом северной столицы России.

**Из личного дневника.** 14 мая. Сказочный город – Санкт-Петербург, подернутый пеленой предчувствия белых ночей. Уди-



И. Г. Ковшик, А. Д. Петрова на форуме «Планеты АРГО». Москва (Звенигород)



Лидеры Московского региона



вительные люди – Кемайкина Галина, Гостева Лариса и Худзиев Алан, Иванова Елена и Цыдыпов Андрей. Наполненные событиями и встречами дни. Насыщенные красотой вечера. Множество новых идей, впечатлений, вопросов, планов. Сложно оторваться и от этих людей, и от этого города, от особой атмосферы петербургской весны и петербургского АРО. Мы обязательно приедем еще. Мы обязательно сделаем так, чтобы видеться чаще...

**Из рабочего еженедельника.** Весенний активный период работы компании «Апифарм» плавно перешел в летний – благодаря участию в празднике «День семьи», проходившем в Новосибирске 30 мая! Впереди – летние программы развития и осенние бизнес-встречи. А в ноябре 2010 г. компания «Апифарм» отметит свой 10-летний юбилей! Объединенными усилиями компании «Апифарм» и Лидерского совета Новосибирска 6 ноября 2010 г. в Новосибирске будут проведены региональный бизнес-семинар и праздничная юбилейная конференция «Апифарм»!



На празднике «Дни семьи» в Новосибирске



Е. Иванова и Д. И. Ложкин. С.-Петербург



Организаторы Форума (слева направо): В. Осина, С. Стратонова, А. Масакова вручают подарки участникам. Звенигород



Г. Кемайкина. С.-Петербург



Л. Гостева. С.-Петербург



И. Г. Ковшики члены РАС С.-Петербурга



В перерыве



Консультанты С.-Петербурга на семинаре «День АПИФАРМА»



# Опыт применения «Нутрикона-Янтарь» у больных описторхозом

**Г. С. Солдатова,**  
заслуженный врач России,  
член-корреспондент РАЕН, доктор  
медицинских наук, профессор,  
заведующая терапевтическим  
отделением Центральной  
клинической больницы СО РАМН

**Г. Г. Егиазарян,**  
генеральный директор  
ООО «НИИ ЛОП и НТ»

Главным и обязательным компонентом современного подхода к лечению описторхоза остается химиотерапия празиквантелом (билтрицидом) [1,3]. Однако эффективность лечения в значительной степени лимитируется высокой частотой



побочных реакций и непереносимостью препарата, возрастными ограничениями, зачастую обусловленными его гепатотоксичностью [2]. Остается актуальной проблема коррекции гепатотоксичности противоописторхозных препаратов и отдаленных последствий перенесенного описторхоза путем применения средств патогенетического воздействия. Таковыми является регулятор энергетического обмена – янтарная кислота и корректор эндотоксикоза и микробиоценоза биофлавоноиды в сочетании с клетчаткой.

Целью настоящего исследования явилось изучение эффективности и безопасности препарата Нутрикон-янтарь производства НИИ ЛОПИНТ в комплексной терапии больных описторхозом.



Под наблюдением находилось 56 больных с впервые выявленным хроническим описторхозом в возрасте от 18 до 59 лет. В большинстве случаев это были мужчины (72,2 % больных), процесс сопровождался дисбиозом кишечника (у 94,7 % пациентов), преимущественно легким и среднетяжелым течением (87,3 % человек). По клиническим формам описторхоза состав больных был однородным. В подавляющем большинстве случаев (82,1 %) диагностировался процесс с поражением желчного пузыря и желчевыводящих путей по типу холангиохолецистита легкой и средней степени тяжести.

Выбор схем лечения и доза празиквантела осуществлялись с учетом рекомендуемых стандартов (65 мг препарата на 1 кг массы тела пациента, 3 приема в течение ночи), но с учетом характера печеночного процесса, наличия аллергических реакций в прошлом.

Преимущественно до начала химиотерапии пациенты получали базисную терапию в виде физиолечения на область правого подреберья (УВЧ или индуктотермия, не менее 5 сеансов), использовались желчегонные препараты, спазмолитики типа но-шпы или дюспаталина внутрь, десенсибилизирующие средства типа димедрола или супрастина внутрь в среднетерапевтических дозировках. При наличии дисбиоза кишечника пациенты получали пектолакт – по 1 порошку 2 раза в день, 10 дней.

Все пациенты были распределены на две идентичные группы – по полу, воз-

расту и характеру воспалительного процесса. В 1-ю (основную) группу вошли 19 человек, которым дополнительно за неделю до начала этиотропной терапии описторхоза празиквантелом, затем в комплексе с празиквантелом и на протяжении 3 недель после лечения применялся нутрикон-янтарь по 1 десертной ложке 3 раза в день. 2-ю (контрольную) группу составили 37 пациентов, получавших только лечение празиквантелом с базисной терапией.

Эффективность лечения больных обеих групп оценивали по общепринятым критериям: по срокам ликвидации явлений интоксикации, частоте прекращения выделения описторхисов с желчью и калом, а также по степени лабораторной активности патологических изменений функции печени. Сопоставление этих показателей выявило некоторое их преимущество у пациентов основной группы. Благоприятное действие Нутрикона-янтарь проявлялось тенденцией к более быстрой ликвидации признаков общей интоксикации.

По наиболее важным показателям эффективности лечения – частоте прекращения описторховыделения к концу наблюдения через 6 месяцев от стационарного этапа лечения различий между группами не было. Однако у лиц 1-й группы по сравнению со 2-й отмечено увеличение частоты прекращения выделения яиц описторхов в более ранние сроки.

Прослежена динамика лабораторных показателей перед лечением и при выписке больных из стационара (см. табл.1).

Как следует из таблицы, в основной группе, принимавших Нутрикон-янтарь статистически достоверным было улучшение ряда показателей функционального состояния печени (АЛТ, тимоловая проба, щелочной фосфатазы).

Нормализация показателей функции печени за 3 месяца лечения отмечена у 14 из 19 (73,7%) больных с холангиохолециститом 1-й и у 19 из 36 (52,8%) пациентов 2-й группы ( $p < 0,01$ ,  $t = 2,06$ ).

Выраженные признаки побочного действия празиквантела (билтрицида), сопровождавшиеся клинической симптоматикой плохой переносимости и заставлявшие прерывать или изменять режим терапии, отмечены всего у 1 больного 2-й группы.

Большинство показателей функционального состояния печени (ЩФ, ГГТП, тимоловая, общий белок, фибриноген, общий билирубин) больных обеих групп в течение 3 месяцев лечения значительно не изменялись и не выходили за рамки допустимых вариантов нормы.



Таблица 1. Динамика лабораторных показателей больных описторхозом основной и контрольных групп

Показатель	Перед лечением		При выписке		p1-3	p2-4	p3-4
	1-я гр. (1)	2-я гр. (2)	1-я гр. (3)	2-я гр. (4)			
АЛТ (моль/л)	38,7±5,9	39,4±8,5	29,3±3,2	34,2±2,64	<0,01	н.д.	0,05
АСТ (моль/л)	35,1±3,8	34,7±4,3	32,4±2,1	32,3±5,0	0,07	н.д.	н.д.
ЩФ Ед	179,6±13,6	183,9±8,5	152,2±9,9	172,5±7,4	0,06	0,07	0,05
ГГТП (моль/л)	35,8±7,8	37,2±5,1	32,6±5,1	30,1±3,5	н.д.	н.д.	н.д.
Тимоловая (ед)	2,7±0,6	2,66±0,4	1,5±0,3	2,23±0,4	<0,05	н.д.	<0,05
Общий белок (г/л)	71,2±1,2	74,3±1,5	72,4±1,5	75,1±1	н.д.	н.д.	н.д.
Фибриноген ммоль/л	2,9±0,2	2,9± 0,18	2,0±0,7	2,7±0,16	н.д.	н.д.	н.д.
Общий билирубин (моль/л)	19,5±1	19,3±0,7	16,7±0,5	18,2±0,5	н.д.	н.д.	н.д.
Гемоглобин г/л	128,1±2,4	129,3±1,4	141,8±3,5	132,3±1,3	p<0,05	p=0,05	н.д.

Таблица 2. Динамика АЛТ, АСТ у больных описторхозом на фоне лечения Нутриконом-янтарь

Показатель	Перед лечением		Через 3 месяца		p1-3	p2-4
	1-я гр. (1)	2-я гр. (2)	1-я гр. (3)	2-я гр. (4)		
АЛТ	38,7±5,9	39,4±8,5	27,7±3,3	32,9±7,9	<0,01	>0,05
АСТ	35,1±3,8	34,7±4,3	27,7±2,5	31,6±7,6	0,05	н.д.

Исключением была динамика АЛТ, АСТ, представленная в табл.2.

Из таблицы следует, что значения АЛТ и АСТ у больных, получавших Нутрикон-янтарь, значительно более улучшились, чем у пациентов без терапии сопровождения. В отличие от контрольной группы, значения АЛТ и АСТ у больных основной группы после лечения и через 3 месяца улучшались быстрее и были в пределах вариантов нормы. Иными словами, применение Нутрикона-янтарь способствует более быстрому снижению активности печеночного процесса, излечению от опи-

сторхоза, купированию клинических симптомов поражения печени.

На фоне проведенного лечения снизилась тяжесть дисбиоза кишечника.

#### Выводы.

1. Использование Нутрикона-янтарь не выявило отрицательных побочных эффектов на организм человека.

2. Применение Нутрикона-янтарь в комплексе с противоописторхозной терапией способствовало улучшению результатов лечения описторхоза.

3. Отмечено благоприятное влияние комплексного лечения описторхоза с при-

менением Нутрикона-янтарь и Пектолакта на показатели функционального состояния печени и коррекцию микробиоценоза.

4. Целесообразно и патогенетически обосновано использование Нутрикона-янтарь в комплексной терапии больных описторхозом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Пальцев А.И. Заболевания органов пищеварения при описторхозе. Новосибирск, 1996, 171 с.

2. Поддубная О.А., Белобородова Э.И., Левицкий Е.Ф., Пурлик И.Л. Современные подходы к немедикаментозному лечению хронического описторхоза (клинико – морфологические аспекты) Томск 2005 г.

3. Подымова С.Д. Болезни печени (руководство для врачей) Москва, "Медицина" 2005 г.

4. Новый терапевтический справочник /Под ред. И.Н. Денисова, Н.А. Мухина, А.Г. Чучалина. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2005 г. – 608 с.



## Эффективность продукции АРГО проверена Экспертным советом Ассоциации заслуженных врачей РФ

В конце 2009 – в начале 2010 годов по инициативе некоторых производителей продукции для Компании АРГО Экспертным советом Ассоциации заслуженных врачей РФ были проведены тщательные исследования первой партии средств внутреннего и наружного применения. Эффективность представленной продукции получила положительную оценку Экспертного совета, что дает право использовать в ее рекламе логотип Ассоциации заслуженных врачей и маркировать упаковку номерной защитной голографической наклейкой.

Ассоциация заслуженных врачей и впредь будет отслеживать качество и эффективность получившей положительную оценку продукции, проводя мониторинг ее применения и дополнительные лабораторные испытания.

**Положительную оценку Экспертного совета уже получили:**

- Средства для внутреннего потребления:**
- БАД «Кардио Саппорт» (Компания «AD Medicine International LTD», США);

- Кисломолочный продукт сухой «Курунговит» (ООО «ЭМ-центр», республика Бурятия);
- БАД «Галега-Нова» (ООО «Биолит», г. Томск);
- «Напиток плодово-ягодный гранулированный «Рейши-Кан» (ООО «Биолит», г. Томск);
- БАД «Гепатосол» (ООО «Биолит», г. Томск);
- БАД «Лохеин» (ООО «Биолит», г. Томск);
- Белково-витаминный комплекс «Кедровая сила» (ООО «Дэльфа», г. Новосибирск);
- БАД «Лесмин» (ООО «ФитоЛайн», г. Москва);
- БАД «Лептопротект» (ООО «Апифарм», г. Новосибирск).

#### Средства для наружного применения:

- Пихтовый крем-бальзам «Артро-хвоя» (ООО «Дон», г. Томск);
- Аппарат для местной дарсонвализации «АМД «ДОН» (ООО «Дон», г. Томск).

С более подробной информацией о выводах Экспертного совета можно ознакомиться в газете «Здоровье и здоровый образ жизни» №2, за 2010 г., а также на сайте Ассоциации заслуженных врачей [www.goodmedic.ru](http://www.goodmedic.ru).

# Главное в нашей работе – привлечение общественного внимания

Ровно шесть месяцев прошло со дня проведения в Москве первой Конференции делегатов Общественного движения «За сбережение народа». Полгода – значительный срок, по итогам которого принято подводить предварительные итоги, оценивать результаты работы и определять вектор дальнейшего развития. О главных достижениях и событиях в жизни Движения за этот период читателям «Вестника АРГО» рассказывает заместитель Председателя правления Общественного движения «За сбережение народа» М. Н. Суворова.

**– Марина Николаевна, в программе Движения четко обозначено несколько направлений. Какие из них были приоритетными в первой половине 2010 г.?**

– В Движении выделено четыре направления: здоровье и здоровый образ жизни, экология, спорт и патриотическое воспитание. Не могу сказать, что повышенное внимание уделялось какому-то одному из них. Мы стремились охватить все программные направления и, кроме того, заявить о Движении и его работе на всех уровнях власти и во всех слоях общества. На мой взгляд, нам это вполне удалось.

**– Не могли бы Вы рассказать подробнее о каких-то проектах?**

– С удовольствием. Разумеется, для всех нас главным событием весны стало всенародное празднование великого юбилея – 65-летия Победы в Великой Отечественной войне. Мы не могли обойти вниманием главных героев этого праздника и попытались найти способ совместить приятное с полезным: и поздравить фронтовиков, и помочь им сохранить здоровье и долголетие. Мы долго искали некий универсальный подарок, рассматривали как вариант продуктовый ряд Компании АРГО, товары медицинского назначения, различные сувениры, пока Андрей Борисович Красильников не предложил идеальное, на мой взгляд, решение: подарком к 9 мая стал натуральный, хорошего качества мед, расфасованный в специальную подарочную упаковку с официальной



символикой юбилея. В рамках акции «Подарок ветерану» пятнадцать тысяч таких подарков получили ветераны Московского региона, Новосибирской области, Алтайского края и других областей.

Мы старались уйти от скучной доставки подарка на дом или выдачи в местном Совете ветеранов. Активисты Движения подключались к совместным акциям, праздничным мероприятиям, проводимым в самых разных структурах. К примеру, в Москве подарки вручались фронтовикам, проходящим курс лечения в лечебно-реабилитационном центре Московского дома ветеранов, большую партию подарков мы распространили в сотрудничестве с префектурой Восточного административного округа столицы.

Кроме того, мы стремились охватить целевые группы фронтовиков и членов их семей. Отдельно поздравили ветеранов-писателей, подключились к поздравлению общества вдов Героев Советского Союза, провели встречи в Совете Федерации РФ. По возможности подарок стремились сделать расширенным – добавляли к нему продукцию АРГО – аппликаторы Ляпко, другие продукты, полезные и необходимые пожилым людям.

**– Не очень корректно ставить вопрос подобным образом, но скажите, была ли какая-то практическая отдача от этой акции?**

– Главным итогом для нас была благодарность стариков. Представьте, сколько им выпало испытаний – я говорю не только о фронтовом прошлом. Долгие годы фронтовики были забытой, униженной и оскорбленной категорией граждан,



На высшем уровне: Первый вице-президент Движения С.Е. Осипов, начальник отдела демографических программ О.К. Красильникова, Председатель правления Движения «За сбережение народа» А.Б. Красильников, заместитель Председателя М.Н. Суворова, Первый вице-президент Движения Л.В. Архипенко



и мы всеми силами стремились заглядывать вину всего общества перед ними, поблагодарить их, признаться в любви, если хотите.

Практической же пользой стал тот авторитет, который Движение обрело или укрепило в глазах общества и властей. Председатель Союза писателей России Валерий Ганичев выразил нам благодарность, где были такие слова: «Вы одарили ветеранов не дежурной подачкой, а осмысленной заботой об их здоровье». И для нас это – самое важное.

**– А что делалось по другим направлениям?**

– Мы очень хорошо и продуктивно поработали на экологическом фронте, особенно в той части, которая касается сбережения воды. И если экологические мероприятия на озере Байкал стали продолжением славной традиции, то в Москве, к примеру, были найдены новые формы экологической деятельности на водоемах – с участием и привлечением местных администраций.

У нас в сознании образ власти, особенно власти местного уровня, нередко демонизирован, и мы заранее не готовы сотрудничать с чиновником районного уровня. Однако опыт наших экологических акций на Святом озере (Москва) говорит о другом. Мы откровенно предложили чиновникам сэкономить бюджетные средства или использовать их эффективнее. Государство как никогда готово поддержать общественную инициативу, особенно если видит в этом экономические и прочие плюсы – а мы предложили сразу несколько бонусов. Проводя субботники на озере, мы приносим объективную пользу району – это раз. Мы экономим ресурсы экологического бюджета и позволяем использовать их разумнее – это два. Мы устанавливаем реальный контакт властей с общественностью – это три. При-

чем, это контакт позитивного свойства, что очень важно.

**– Иными словами, районные власти вас поддержали?**

– Разумеется. И одним из решающих факторов стало то, что мы подчеркивали неполитический статус Движения. В первый же субботник районная управа обеспечила нас всем необходимым – лопатами, рукавицами, контейнерами для мусора. Второе наше мероприятие на Святом озере уже транслировало телевидение, а это значит, что мы достигли цели. Главное в нашей работе – не сбор энного количества килограммов мусора, а привлечение к проблеме общественного внимания. Мы стараемся заразить людей своим примером, дать руководство к действиям!

**– Вы хотите сказать, что пиар – это часть вашей работы?**

– Слово «пиар» у нас часто используют с негативным оттенком. И совершенно напрасно. Очень важно, чтобы наше Движение вело обширную практическую работу. Но не менее важно, чтобы об этой работе узнало как можно больше людей. Например, мы выступили соорганизаторами военно-патриотических сборов «Союз 2010». Понятно, что в силу возрастных ограничений члены Движения не могли напрямую участвовать в военно-спортивной акции для подростков. Но сотни юношей и девушек со всего бывшего СССР узнали о нас, получили вектор для будущей взрослой жизни. Наше участие в выставочных и информационных мероприятиях Государственной Думы, Совета Федерации помогает не только донести до власти информацию о нашей работе, но и повысить статус конкретного активиста Движения в регионе. Ссылаясь на авторитет высших государственных органов, нашему Движению будет проще работать на месте – к нему прислушаются как к представителю влиятельной и уважаемой структуры.

**– И это единственная отдача от подобных мероприятий?**

Конечно, нет! Формат конференций, круглых столов и выставок позволяет узнать много нового, установить полезные рабочие контакты, чему-то научиться у более опытных коллег. Так, участие в работе Всемирного русского народного собора обогатило наш опыт нравственным кодексом предпринимателя. Этот документ разработан с учетом всех особенностей российского менталитета, над ним трудились представители всех конфессий, многих государственных учреждений и общественных организаций, свои поправки вносили успешные бизнесмены из разных отраслей. Негласно или официально этот кодекс принят к исполнению многими организациями, и мы, в свою очередь, всячески рекомендуем его как основу деятельности консультантов АРГО.

**– И в заключение, что бы Вы хотели пожелать нашим читателям-аргонавтам?**



Праздничные подарки Движения получают писатели-фронтовики



Тройка лидеров: Председатель правления Российского Союза ветеранов Афганистана, депутат Госдумы РФ Ф. А. Клинецвич, Председатель Союза семей военнослужащих России М. А. Большакова и Председатель Общественного движения «За сбережение народа» А. Б. Крайильников



Участники одного из экологических субботников готовы приступить к уборке берегов водоема

– Я хотела бы напомнить, что Общественное движение «За сбережение народа» – это та форма социальной активности, потребность в которой испытывает каждый успешный человек. Участие в жизни общества – необходимый элемент успеха. Это фундамент доброжелательного отношения со стороны общества, статус и авторитет активиста Движения в глазах властей. Удостоверение участника Движения – это билет на новый уровень общественной жизни, допуск к принятию социально важных решений. Эффективность нашей совместной деятельности во многом зависит от верного понимания общих задач и идеалов, от активной гражданской позиции всех наших членов, от готовности, а главное – желаний изменить жизнь к лучшему. Я желаю всем нам одного: большого успеха. А зависит он только от нас!

Интервью подготовил Иван Сергеев специально для «Вестника АРГО»



Союз 2010 — Наследники Победы. Участники международной военно-патриотической акции, организованной Движением «За сбережение народа»

# Нельзя делать себе поблажки и заниматься так называемыми «ЖЕНСКИМИ» темами

**Мы познакомились с доктором политических наук, автором более 100 публикаций, президентом компании «Никколо М» Екатериной Владимировной Егоровой в феврале этого года в санатории Борвиха, что под Новосибирском, во время проведения традиционного выездного Лидерского совета. Екатерина Владимировна и ее коллеги были приглашены из Москвы, что придавало тренингу особую значимость, поскольку уже было известно, что эта команда профессионалов очень результативно работает с политиками самого высокого уровня.**

**Корреспондент:** Екатерина Владимировна, какое у Вас ощущение после тренинга? Какое впечатление произвели на Вас аргonautы?

**Екатерина Владимировна:** Мне очень понравились участники тренинга – они открыты, доброжелательны, настроены на своего собеседника. И если говорить в профессиональных терминах – они коммуникативно компетентны. Это всегда хорошо, профессионально и чисто по-человечески приятно. Мне понравилось их стремление к совершенствованию своих навыков, к личностному росту. Видимо, вся их деятельность с этим связана, иначе они не стали бы лидерами.

**Корреспондент:** Лидеры, говоря о тренинге, отмечали, что им особенно оказались интересны и полезны приемы самопрезентации. Несмотря на то, что по роду своей деятельности они ежедневно этим занимаются – узнали много нового, в частности, правило «трех гвоздей». Какие техники и методики Вы посоветовали бы им для дальнейшего развития?

**Екатерина Владимировна:** На мой взгляд, для лидера очень важно всегда помнить о потребностях тех людей, с которыми он общается. Исходя из их потребностей и следует строить свой собственный имидж – чтобы Ваш стратегический имидж совпадал с личностным смыслом той аудитории, с которой Вы хотите взаимодействовать. Для успешной самопрезентации очень важно относиться к себе с должным уважением. К сожалению, в нашей стране родители и педагоги до сих пор, и это еще отголоски коммунистического прошлого, воспитывая ребенка, говорят: «Ты не должен выпячиваться. Ты не должен Я-кать. Ты должен быть скромнее». Человек, воспитанный таким образом, окружает себя неким коконом, что не позволяет ему раскрыться и показать себя во всей красе. Поэтому на тренингах для меня самым сложным является

научить людей говорить о себе хорошо, в превосходной степени: «Я – прекрасный», «Я – красивый», «Я – умный», «Я – самый замечательный». Если Вы будете так себя ощущать, таким Вас будут ощущать и другие. А если сами не чувствуете себя успешным, не гордитесь своими успехами, то другие ваши успехи совсем не будут воспринимать.

Если ты лидер, ты обязан быть успешным, обязан быть красивым, обязан быть умным – иначе какой ты лидер?! Поэтому самый важный совет после тренинга, который я могу дать: помните о том, что собой нужно гордиться!

**Корреспондент:** В продолжение разговора о лидерах. У Вас очень богатая история взаимодействия с различными политическими лидерами. С кем Вам больше всего понравилось работать, и какая история запомнилась из общения с ним?

**Екатерина Владимировна:** Мне интересно работать со многими политиками, и сложно сказать, с кем больше, а с кем меньше. Но хотелось бы рассказать одну историю, которая была для нас очень поучительной.

Когда нас пригласили проконсультировать команду Ельцина в 1993 г., мы работали заочно, через службу его помощников. Но наступил такой момент, когда Борис Николаевич захотел с нами встретиться. Мы долго готовились к встрече, нас предупредили, что мы должны продержаться хотя бы 10 минут и внятно объяснить ему, кто такие мы, политические консультанты, и чем собираемся заниматься. Мы готовились, волновались. И вот мы пришли. Он нас усадил, и в течение, наверное, получаса сам рассказывал нам, кто такие политические консультанты, и чем мы должны заниматься. Т. е. на содержательном уровне он оказался к этой встрече более, чем подготовленным. Наша беседа продолжалась 50 минут, к удивлению его



помощников, после чего мы стали лично взаимодействовать. И, конечно, та встреча нас многому научила. Как человек, не будучи специалистом в нашей профессии, Ельцин не просто решил не ударить в грязь лицом: он проработал для себя совершенно новую сложную область настолько подробно и глубоко, что смог прочитать получасовую лекцию о политическом консалтинге! Это, конечно же, нас сильно подкупило, и подняло планку собственной готовности ко всем нашим последующим встречам.

**Корреспондент:** Как Вам удалось в стране, где, по большому счету, не было политической психологии, начать работать в этой сфере, и что подвигло Вас к этому?

**Екатерина Владимировна:** Я думаю, это шло из семьи. Мой отец занимался прогнозированием международных конфликтов, где психологический аспект был очень важным. И он все время говорил: «Вот ты психолог, а мне так не хватает твоих советов и твоих знаний! Если бы ты знала политическую психологию и могла встроиться в нашу работу!». У нас дома было очень много ксерокопий американ-



ских статей по политической психологии, книг, в которых хотя бы одна главка была посвящена этой теме. Когда я поступала на факультет психологии, то твердо знала, чего хочу. Но поскольку политической психологии тогда, к сожалению, не было, желание было априорным. Заведующая нашей кафедрой, посмеиваясь, говорила, что политической психологии у нас в стране никогда не будет. Несмотря на это, я занималась изучением процесса принятия решения и экспертными оценками. Мы провели исследование молодых дипломатов и изучили их отношение к президенту Ливийской Джамахирии Муамару Каддафи до групповой дискуссии и после, чтобы посмотреть, как в процессе групповой дискуссии изменились их экспертные оценки. Это была работа абсолютно точно по политической психологии, потому что мы обсуждали личность политического субъекта, главы государства. Собственно, так это все и началось.

**Корреспондент:** Вы читали лекции в Гарвардском университете..

**Екатерина Владимировна:** Я читала лекции в разных американских университетах, а именно – в двадцати девяти. Гарвардский университет был одним из этих университетов. Там я прочла четыре или пять лекций – не больше.

**Корреспондент:** А по каким тематикам? И интересно ли Вам работать с зарубежными институтами?

**Екатерина Владимировна:** У меня было две темы. Но поскольку они были достаточно обширными, то каждая включала несколько лекций. Первая тема – это отношение к только что закончившейся тогда войне в Персидском заливе «Буря в пустыне» (1991-й год) через призму восприятия трех политических лидеров: Саддама Хусейна, Михаила Горбачева и Джорджа Буша Старшего. Мы провели эмпирическое исследование этого восприятия. И вторая тема – как развивается политическая психология в Советском Союзе (это были последние месяцы существования Советского Союза). Надо сказать, что мне очень повезло – в одной из американских библиотек я нашла книжку, которая позволила мне расширить историю российской политической психологии. В библиотеке одного из университе-

тов я обнаружила книгу Федора Головина «Психология Российского парламентаризма», 1905 г. издания. А ведь первая официальная книжка по политической психологии была издана в 1907 г.: Фрейд З. и Буллит В. «Томас Вудроу Вильсон, 28-й президент Соединенных Штатов: Психологическое исследование!» Я могла показать, что двумя годами ранее уже была издана политическая психология российского парламентаризма! Не говоря уже о том, что еще в 1898 г. вышел 2-томник Ковалевского «Психиатрические эскизы из истории», где российский психолог и психиатр исследовал личности различных исторических деятелей и библейских героев. В книге рассматривалось принятие решений о войнах и крупных политических акциях с точки зрения психологии личностей государственных деятелей, каких-то, возможно, психологических отклонений в их поведении. И это все – 1898-й год! Поэтому можно говорить, что российская политическая психология зародилась еще

ская психология развита очень глубоко и обширно.

**Корреспондент:** Наверное, не все разработки зарубежных школ можно перенести на российский менталитет. Есть ли какие-нибудь особенности, изюминки в работе с нашими политиками?

**Екатерина Владимировна:** Есть, безусловно. И нам есть, чем гордиться. Например, нашими методиками, позволяющими изучать личность политического лидера дистанционно. Методика составления психологических портретов основана на анализе большого количества



Лидеры АРГО на тренинге. Выдается задание



Обратная связь

речей и текстов политика. Она дает возможность не только узнать многое об интересующем объекте, но и прогнозировать его поведение. Эту методику контролируемого сравнения по 37 личностным параметрам я разработала еще до эпохи Интернета. Но в последние годы у нас появились очень серьезные методики компьютерного исследова-

ния текстов выступлений, дающие возможность анализировать личность по 115 параметрам. Методика ВААП – так она была названа – это определенный прорыв в политологии и политической психологии, что признано нашими американскими коллегами.

**Корреспондент:** А что происходит сегодня – мы стоим на своем фундаменте изучения политической психологии или же опираемся на зарубежный опыт?

**Екатерина Владимировна:** Мы, безусловно, опираемся на зарубежный опыт, и прежде всего на американскую политическую психологию, потому что европейская все-таки недостаточно развита. Пожалуй, только в Великобритании была школа политической психологии переговоров при урегулировании международных конфликтов – школа Митчела, очень сильная. Но теперь ее лидер преподает в США... В Америке политиче-

ская психология развита очень глубоко и обширно.

Кроме того, когда осуществляется практическая работа с политическими лидерами, нам приходится делать то, что американские политические консультанты не делают, потому что в их культуре существует психоаналитик, который снимает стрессы и решает психологические проблемы политического лидера. Нашему политическому психологу нередко приходится помогать кандидату выдерживать предвыборную гонку. Но в этом есть не только минусы, но и плюсы. Ведь при близком контакте с политическим лидером бывает легче убедить его сделать те или иные ходы.

**Корреспондент:** История какой политической фигуры кажется Вам наиболее интересной? Чей жизненный историче-



Активное обсуждение

ский путь для Вас небезразличен и требует дополнительного изучения?

**Екатерина Владимировна:** Я могу ответить так. Каждая фигура по-своему интересна, вне зависимости от имени. Потому что каждый политический лидер – это клубок страстей, горьких поражений, ярких побед. Это герой сложных психологических романов. Любой – будь то депутат из маленького провинциального городка, или мэр крупного региона, или губернатор, президент. Совершенно неважен ранг – при внимательном рассмотрении это всегда интересная фигура. Но меня как ученого особенно интересуют



**Доклад Президента  
Компании на ежегодном  
Выездном Совете Лидеров**

три фигуры в американской истории, потому что на жизненном пути каждой из этих личностей есть так много всего – психологически противоречивого и очень яркого. Это президенты Америки – Кеннеди, Джонсон, Клинтон. Они меня интересуют не как положительные или отрицательные персонажи, с которыми многие связывают определенные исторические события. Я знаю людей, которые ненавидят Джона Кеннеди, потому что он подвел мир к грани кубинского мирового кризиса, а другие, наоборот, восторгаются им. Не с этой точки зрения мне интересны и Линдон Джонсон, и Билл Клинтон. Все дело в том, что у каждого из этих людей очень интересная личностная история, личностный рисунок. Это были (а в случае с Клинтоним – и есть!) люди глубоко страдающие и переживающие свои проблемы, обладающие очень большим мужеством, чтобы их преодолеть. Не все получалось и не все получилось у них. Они не были везунчиками в жизни. А когда они были детьми – собственно, так происходило с большинством политиков в детстве – было много тяжелых переживаний, которые во многом деформировали личность этих людей и обозначили тот сценарий их жизненного развития, который впоследствии был реализован.

**Корреспондент:** Политическими лидерами рождаются – или все-таки становятся?

**Екатерина Владимировна:** Это очень сложный, философский вопрос, потому что все зависит от того, что мы понимаем под настоящим лидерством. Если мы говорим о харизматичном лидере, то он, скорее всего, рождается с определенными личностными характеристиками, которые ярко проявляются уже в детстве. Либо мы понимаем под лидерством определенные навыки влияния на других людей – манипуляции, методы убеждения, методы ораторского искусства, которым можно научиться. Но тогда получается руководитель, который умеет лишь приводить определенные аргументы в свою пользу. И люди выбирают его, из соображения, что лучше идти за ним как за лидером, а то хуже будет... Есть принципиально разное понимание лидерства. Поэтому можно сказать, что лидерами и рождаются, и становятся.

**Корреспондент:** А есть ли среди тех аргонатов, кто был на Вашем тренинге, врожденные лидеры?

**Екатерина Владимировна:** Есть, и много. С моей точки зрения, из присутствовавших 65 человек больше пятнадцати – очень яркие лидеры!



**Е. В. Егорова среди слушателей**

**Корреспондент:** Приходилось ли Вам в жизни делать выбор между карьерой и семьей?

Как Вам удается сохранять теплые отношения с мужем, с детьми?

**Екатерина Владимировна:** Передо мной никогда не стояло дилеммы – семья или карьера. Потому что и в семье моих родителей, и в семье мужа все были очень амбициозны, всегда настроены на развитие, на рост. Не на карьеру – в том смысле, что ты должен занять великий пост. Но всем всегда было интересно написать сначала одну диссертацию, потом вторую, выпустить сначала одну книжку, потом другую. У всех нас в биографии было много таких ступеней развития. Поэтому и муж, и я – мы понимаем, что стоять на месте скучно.

Так же мы воспитываем нашу дочь Лизу и ее бойфренда (Ваня живет с нами, а его родители живут в другой стране), а для нас он давно как наш второй ребенок.

Мы в семье хорошо понимаем друг друга и всегда приветствуем очередное достижение, очередной успех каждого. Для нас это – ежедневная радость, ежедневная жизнь. Вот если время идет, а у тебя ничего нового не происходит – это настораживает. Например, последняя моя книга вышла в 2003 г., потом я написала две новые книги, но не было времени их отредактировать. И муж забеспокоился: «Кать, я не понимаю, в чем дело: ты уже все написала, а книги не выходят. У тебя когда последняя крупная публикация была? Ты что себе вообще позволяешь?!». И вот сейчас я отредактировала одну из этих двух книг, она скоро выйдет, и приступила к редактированию второй. Поэтому у нас в семье не расслабились. Но такие отношения – они, прежде всего, поддерживающие.

После работы мы все вместе собираемся за столом. Даже когда дочь Лиза была еще совсем маленькая, она спрашивала: «А что у тебя, мама, нового на работе? А у тебя, пап, что нового?». И у нас, родителей, всегда есть интерес к тому, что у нее происходит. Интересуемся друг другом и все вместе любим нашу собаку – Нюсю.

**Корреспондент:** А что происходит сейчас у Вашей дочки?

**Екатерина Владимировна:** Она поступает в аспирантуру, так же как и ее мальчик. Защищают дипломные работы на факультете психологии МГУ.

**Корреспондент:** Дочь решила пойти по Вашим стопам?

**Екатерина Владимировна:** Да, ей всегда это нравилось. И у нее очень интересная тема, близкая к моим академическим работам: «Процесс принятия главой государства решения о начале военных действий в вооруженном конфликте». В прошлом году она провела исследование восприятия крупными российскими военными и политическими экспертами 5-дневной войны между Грузией и Южной Осетией 2008 г. Это очень глубокое и во многом эксклюзивное по материалам исследование. Было не просто убедить таких высокопоставленных экспертов дать интервью. Тем не менее, такой уникальный материал был получен. Сейчас дочь продолжает анализ этого материала в своей дипломной работе. Она занимается очень серьезными вещами. Я считаю, что нельзя делать себе поблажки и брать лишь за так называемые «женские» темы.

**Корреспондент:** Как построить взаимоотношения со своими детьми и воспитывать их, чтобы у них была тяга к знаниям и личностному росту, которая присутствует в Ваших детях (в дочери и ее друге)?

**Екатерина Владимировна:** С моей точки зрения, тут есть несколько принципов. Первое – ребенку надо доверять. Второе – если ты видишь, что у ребенка к чему-то формируется интерес, ему надо в этом помогать. Надо стимулировать его интерес к каким-то серьезным вещам, что-



бы он: а) не боялся серьезности; б) чтобы в этих серьезных вещах видел интересную сторону. И, конечно, ребенка нужно убеждать в том, что он самый лучший, самый классный, самый умный и, безусловно, самый способный и может взять любой барьер. Часто институты, школы, детские учреждения тормозят развитие личности, они все время показывают: ты – плохой, ты – «троечник», ты не выучил, у тебя не получилось – все время сообщают о твоём несоответствии каким-то эталонам. После этого у большого количества детей возникает ощущение: «Да пошли вы куда подальше, я не собираюсь соответствовать вашим дурацким требованиям!». И они не растут. Принципиально не растут, потому что каждое их действие сталкивается с негативной оценкой.

У меня другой принцип. Я всегда, когда моя дочка хватала «двойки», говорила: «Лиза, ну их всех! Я-то знаю, что ты все умеешь. И если у тебя не получилось в этот раз, для меня это ничего не значит. Ну, не смогла ты решить этот пример – решишь другой. Соберешься – и сделаешь». Поэтому у дочери нет страха. И это своего рода мотивационная подпитка, которая позволяет ей брать любые барьеры.

Лиза с детства была в курсе наших дел. Есть одна смешная семейная история на эту тему. Когда я работала с Ельциным в избирательной кампании 1996 г., Лизе было 8 лет. Как-то прихожу домой и рассказываю маме и мужу, что предстоит очень сложная кампания, денег на нее нет, и как ее делать без денег – непонятно. Мы вечером поговорили, а с утра мне идти в Кремль. Рано утром, перед школой, подходит ко мне Лиза, несет в руках деньги (около восьми ру-

блей) и говорит: «Это у меня деньги от завтрака остались, передай Ельцину на избирательную кампанию». Мы приходим к Борису Николаевичу, и я ему говорю «Моя дочь оказалась Вашим спонсором – выделила восемь рублей на Вашу избирательную кампанию». Я думала, что он засмеется. Но он стал жутко серьезным и сказал: «Пока дети готовы помогать своими деньгами от завтрака, мы непобедимы».

**Корреспондент:** Расскажите, пожалуйста, о Вашем хобби. Я знаю, что Вы учили грузинский язык.

**Екатерина Владимировна:** На данный момент уже не учу. Я учила его с 2001 по 2004 г., пока мы ездили в Грузию, в наш филиал. Могла достаточно хорошо все понимать, открывала семинары 15-минутной речью на грузинском языке. Но с приходом Саакашвили я потеряла возможность ездить в Грузию и, конечно, язык начал угасать. Но зато выучила испанский – посещала испанскую школу, занималась с преподавателем.

**Корреспондент:** А сколько языков Вы знаете?

**Екатерина Владимировна:** Хорошо знаю – английский. Испанский уже тоже знаю прилично. Хуже знаю французский. Понимаю и читаю по-итальянски.

**Корреспондент:** Какие еще увлечения у Вас есть? Что доставляет Вам удовольствие?

**Екатерина Владимировна:** Очень люблю африканский дизайн. Была в большинстве европейских и американских музеев, где представлено африканское искусство. Активно его использую в дизайне собственной квартиры, дачи. Причем мне нравится та часть африканского искус-

ства, которая обладает явными признаками минимализма.

Люблю рисовать. Не могу сказать, что я великий художник, но сам процесс мне очень нравится. Рисую, когда есть настроение. Причем, иногда это такие странные картины, где сочетаются и живопись, и коллажные куски из африканских ситцев. Иногда я сама придумываю мебель с африканскими элементами. Также очень нравится делать украшения из бронзовых африканских бусин.

**Корреспондент:** Екатерина Владимировна, как же вам удается все успевать? Поделитесь, пожалуйста, своим секретом с нашими читателями.

**Екатерина Владимировна:** На мой взгляд, самое главное – это четко расставить приоритеты в течение дня и организовать свое время. Я помню, что самое продуктивное для меня время было, когда я была одна с ребенком на руках. В то время муж работал за границей, а мама тоже еще не вышла на пенсию. Я за первые два месяца, ухаживая за новорожденной дочкой, написала 200 страниц текста. Потому что я абсолютно точно знала цену каждой свободной минуты. Когда ты все организуешь, исходя из своих целей и приоритетов, тогда в сутках оказывается точно больше чем 24 часа, и это установленный факт.

*Беседовала Н. А. Слетова,  
руководитель отдела  
по связям с общественностью  
ООД «За сбережение народа»*

*Р. С. 27 июня 2010 года вышла новая книга Е. В. Егоровой «В тумане войны. Наступательные военные коммуникативные технологии».*



Совет лидеров завершён. Новосибирск (Борвиха), февраль 2010 г.



# Пятая часть жизни Николая Ляпко

Осенью 2009 года в издательстве «Феникс» в Киеве вышла книга Светланы Савицкой «Феномен Ляпко» о жизни и деятельности одного из бизнес-партнеров Компании АРГО, автора и производителя «чудо-ежиков» – аппликаторов Николая Григорьевича Ляпко, отрывок из которой автор любезно предоставила для публикации в нашем журнале. Итак, глава 41.

## АРГО

Окончив сей труд, я представила его Николаю Григорьевичу Ляпко. Он очень внимательно прочитал все до точки. Иногда, удивляясь, сдвигал брови. Иногда улыбался. Ведь не каждый раз удается видеть себя глазами другого человека. Женщины. Писателя. А под конец с неожиданным возмущением произнес:

– Но здесь ничего нет про АРГО! А это одна пятая часть моей жизни!

А ведь, действительно, как я могла упустить тот факт, что его знают по всему миру благодаря успешной деятельности Компании АРГО! Он производит. Они распространяют. За время общения с Николаем Григорьевичем мы несколько раз заезжали в приветливый офис в Москве. Нас встречали тепло и любезно, как долгожданных друзей.

Аппликаторы здесь знают и любят. АРГО – целая империя, объединенная Андреем Красильниковым. Мы за полгода познакомились и с его красавицей женой. И с умной и доброй матушкой Валентиной Григорьевной. И с другими сотрудниками, начиная с бухгалтерии и заканчивая информационным отделом Марины Суворовой. Вот только с самим руководителем никак не удавалось встретиться.

Настаивая на этой встрече, а на самом деле – еще на одной главе к книге, Ляпко однажды смутил мои планы на летний отпуск. Точка, поставленная в книге о Ляпко, «улыбнулась и стала запятой». А произошло это так.

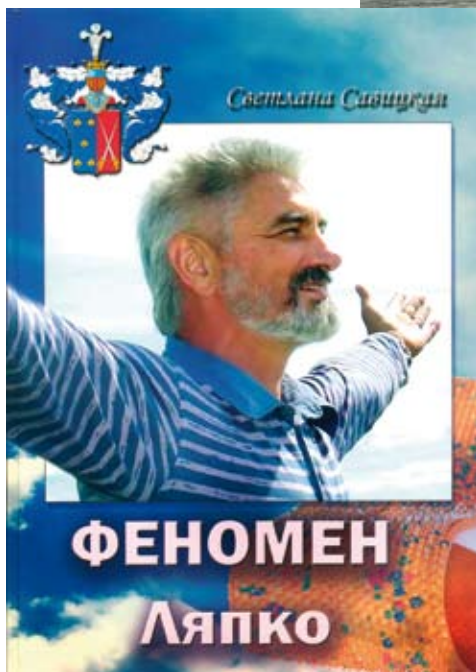
Не секрет, что билеты из Москвы в сторону моря в курортный сезон взять сложно. Поэтому ежегодно мы с мужем заказываем их за 45 суток. Настраиваем себя. Готовим легкие вещи. Так произошло и летом 2009 года. Мы собирались в Новороссийск. Можно сказать, уже сидели на чемоданах.

В то чудесное солнечное утро Николай Григорьевич настойчиво затащил меня на другой край Москвы для встречи со своим другом Красильниковым, которого снова не оказалось на месте.

Мы ждали его практически весь день, до пяти вечера. За это время Ляпко прожужжал мне все уши про Красильникова, который сумел в годы перестройки собрать талантливых пред-



Автор книги со своим героем – Н. Г. Ляпко



примчивых людей и производителей по всему постсоветскому пространству в единое мощное сообщество, о котором знают во всем мире. Ну и, конечно, не стал скрывать того очевидного факта, что сотни тысяч людей признавались, что вошли в Компанию АРГО благодаря продукции Ляпко.

В начале своей деятельности три года, до хрипоты в горле, Ляпко доказывал и врачам, и «всей Украине», насколько полезны и важны аппликаторы. Долго пробивал бюрократические системы России. И совершенно по-другому восприняли его в АРГО. 10 лет назад Николай Григорьевич привез свою продукцию на 3-летие компании. Эйфория встречи продолжалась десять дней. Теперь не он, а ему доказывали, насколько важно его изобретение. Встретили, как родного человека, он почувствовал искреннее признание и любовь. Дело случая, ведь обе компании



– и АРГО, и Ляпко – родились одновременно и справляли вместе свое 3-летие. И лозунги похожи: все направлено на оздоровление. А самое невероятное, что и Красильников родился в Донбассе! Ученый – математик, физик – он сразу проникся идеей, предвидел ее дальнейшее распространение по всему миру. Для начала провели тесты в Сибирском отделении РАМН, где игольчатым аппликаторам дали высочайшую оценку. Свойства товара подтвердились в дальнейшем.

В течение двух лет производство Ляпко не могло удовлетворить спрос на продукцию. За это время завод Ляпко в несколько раз увеличил производственные мощности и улучшил технологию изготовления аппликаторов.

С тех пор в течение 10 лет в любой точке любого города СНГ Николая Григорьевича вместе с соратниками принимают, как самого родного, желанного и дорогого гостя. А позже я убедилась воочию, что это так, но об этом расскажу далее.

Пока мы ждали Красильникова, Ляпко в торговой точке офиса скупил для меня все информационные носители: диски, буклеты и «Вестники АРГО» за последние годы. Из них я узнала, что Компания АРГО была создана в сентябре 1996 г. в г. Новосибирске. Организатор – Андрей Красильников, ученый – физик, профессионал сетевого бизнеса. Основной целью создания Компании было не только дать возможность населению России пользоваться полезными для здоровья продуктами, но и поддержать российского производителя.

АРГО – не производящая компания, а компания-посредник. Она отбирает на рынке товаров самые качественные и нужные, заключает договора с производителями, часто эксклюзивно. Иными словами, некоторые виды товаров распространяются только через сеть АРГО. Например, аппликаторы Ляпко, косметическая продукция производящей компании «Интеллект-К» (г. Москва) реализуются только через сеть АРГО.

Есть фильтры АРГО, созданные с использованием минерала «цеолит», добываемого в Сибири. Так как цеолит является прекрасным сорбентом и ионообменником, он используется для создания биологически активных добавок к пище, улучшающих работу желудочно-кишечного тракта. С такой БАД, получившей название «Литовит», и начиналась Компания. Сейчас литовитов существует несколько видов, с различными растительными добавками. Кроме литовитов, в Компании очень большой ассортимент биологически активных добавок российского и американского производства.

АРГО имеет центральные офисы в Москве и Новосибирске. Информационные центры АРГО есть более чем в 200 городах СНГ.

Продукция Компании производится преимущественно в России, по новым технологиям и представляет собой разработки научных, академических коллективов.

У АРГО единая компьютерная система учета и большая информационная база. Это может обеспечить бесперебойную работу любой заинтересованной организации. Обучение консультантов Компании на бесплатных семинарах и школах проводится во всех регионах. АРГО сотрудничает непосредственно с производителями, минуя посредников, поэтому продукция Компании доступна по цене и высокого качества...

И вот, наконец, появился сам Красильников. Нас пригласили в кабинет.

Обрадовавшись встрече, Николай Григорьевич буквально набросился на Андрея Борисовича со сбивчивыми рассказами о будущей книге про аппликаторы и о том, что без материала об АРГО эта книга будет недостаточно полной. Заодно он представил и меня, даже попытался рассказать в двух-трех словах, о чем я написала.

Очень спокойный на вид, хозяин АРГО без лишних слов взял флэшку с текстом, быстро просмотрел весь материал на компьютере и неожиданно заявил:

– Я думаю, интервью давать не имеет смысла. С 22 по 25-е июля в Екатеринбурге будут проходить торжества, посвященные 13-летию АРГО. Вы должны там непременно побывать.

Я безуспешно пыталась объяснить, что как раз на 23-е число у нас билеты на поезд до Новороссийска, и что поездка в Екатеринбург совершенно невозможна! Менять планы семьи я

не могу при всем желании. В другой любой день и месяц – пожалуйста, но не...

Тут произошло что-то странное. И неумный по характеру Ляпко, и достаточно спокойный на первый взгляд Красильников, который видел меня в первый раз, горячо и убедительно, в два голоса стали доказывать, что я должна, ну просто обязана быть в Екатеринбурге! Я растерялась и опешила. Сильно сбита с толку, «перевела стрелки» на усмотрение супруга.

Главным аргументом оказалось то, что нам с мужем уже взяли билеты на самолет до Урала и обратно, к морю. Так мы с Савицким оказались на празднике АРГО. А после в срок прибыли в Новороссийский дом отдыха. Я заранее знала, что поездка ожидается удачной. Ведь боинг, что взял нас на борт, пролетел akurat над яркой радугой – Небесным мостом благословения.

Сказать, что я никогда не пожалею о крутом выраже судьбы и времени – значит, ничего не сказать. Это нужно было действительно видеть собственными глазами. И тысячу раз прав был Красильников, что убедил меня поехать в Екатеринбург. Я увидела другой мир. И мир этот мне показался просто фантастическим! Так Зазеркалье открылось для Алисы в стране чудес.



В. Ю. Жебель, М. Н. Суворова, Н. Г. Ляпко

В первую очередь любопытно было наблюдать другого Ляпко. У него получается, чтобы каждый день с чистого листа. Каждый день – как в последний бой за здоровье, за радость, за счастье, а значит, за лучшее будущее.

Родители моего мужа живут как раз в Екатеринбурге, мы остановились у них. Мама его давно страдает болями в позвоночнике и суставах, поэтому Николай Григорьевич с ходу – с лету принял за мою свекровь. Окутал ее иголками. Сделал массаж. Ну, и, конечно, подарил кучу всякой продукции. За что получил ответный сувенир – гармонь двухрядку, на которой произвел на следующий день полный фурор на смотре художественной самодельности.

Можно было бы назвать его человеком будущего. Ребенком индиги. Всеми любимым и никем до конца не понятым.

Менеджеры и руководящий состав АРГО находился в Екатеринбурге за неделю до торжеств. А для нас все началось со спартакиады.

Веселую массу народов АРГО принимал спортивный центр «Уктус».

Что поразило?

Праздник здоровья.

Ни одной бутылки пива. Практически никто не курит. А народу – тысячи!

Отовсюду – улыбки. Сплошной позитив! Радость от встречи – рекою. Производители устроились в специальных палаточках. Разложили все виды печатной и другой продукции для ознакомления с их деятельностью. Вокруг палаточек – толпы и толпы.

Пробиться можно было. Но как?!

Для меня это обернулось целой проблемой. Казалось – рукой подать до соседней палаточки с продукцией кедрового масла или реагента для машин. Но не тут-то было! Ведь я была с Ляпко. А среди аргонавтов он пользуется колоссальным успехом! Мы и двух шагов не могли пройти спокойно, чтобы не столкнуться с восторженной стайкой консультантов и, особенно, консультантш по распространению аппликаторов с одной только просьбой: сфотографироваться вместе!

Уже к середине дня я научилась распознавать поклонниц Ляпко по глазам издали и сразу ретировалась, терпеливо до-



**Н. Г. Ляпко, Е. Красильников, О. Таткевич**

жидаясь своего друга. Один раз его поймали возле мужского туалета, и тут же выстроилась очередь за автографами «длинной по времени» в два часа. Меня отсняли всеми частями множества тел, принимая за соперницу в получении автографа... Не раз он забывал в руках очередной поклонницы свой кейс со всеми деньгами и документами, с кинокамерой. Но пропажа обязательно возвращалась. Сама.

Пока проходили розыгрыши призов лотереи, 7-я спартакиада народов АРГО, торжественное открытие спартакиады с церемонией зажжения олимпийского огня, АРГО-зарядка, забег здоровья, командное состязание «Полоса успеха АРГО», чемпионаты по мини-футболу и АРГОшашкам, 10-й Международный фестиваль народов АРГО и полуфинал конкурса «Лучший голос АРГО-2009», люди из разных городов все подходили и подходили к нам. Каких только чудес о свойствах аппликаторов я не наслаждалась за эти дни!

Вот врач-гинеколог из Рязани Светлана Козырева, которая 10 лет практикует использование игольчатых устройств для рожениц и новорожденных. С их помощью лечит многих и многих пациентов. Ее гордостью является уникальный случай. 16-летний мальчик после неудачного прыжка в бассейн получил травму позвоночника. Прогноз врачей давал лишь 7 дней жизни. Но благодаря аппликаторам Ляпко и комплексному лечению ребенка не только вернули к жизни. Он уже встает!

Потрясла история Олега Будина, команда которого получила 1-е место на спартакиаде по мини-футболу. Он показал мне корсет под майкой, составленный из аппликаторов. Даже в этот

день он не расставался с ним. «Сегодня самый лучший день в моей жизни!» – воскликнул Олег. «Почему?» – спросила я. «Каждый день я произношу эти слова. И получается, что вся жизнь моя прожита счастливо!»

А Александр Фирсов из Казани вылечил радикулит за 2–3 дня, прикладывая аппликатор «малыш» на проблемные места.

Олег Таткевич восьмой год проводит мастер-классы по использованию аппликаторов. Его «малыш» так стерся от применения, что заслуживает уважения. Олег получил в Екатеринбурге прозвище Доктор Шанс-Ежик. Он даже Ляпко стал объяснять новые свойства его массажеров и аппликаторов. А потом заявил, что мечтал бы стать его учеником и верным последователем.

Особо потрясла история Альбины Овгар из города Стерлитамак. Многолетний распространенный остеохондроз не давал ей нормально двигаться, дышать, жить. Были даже микроинсульты. Достаточно было «сесть на аппликаторы», как все это прекратилось! Она подошла близко и, не стесняясь множества людей, до земли поклонилась Николаю Григорьевичу со словами:

– Вы вылечили меня с помощью своих волшебных иголок, и теперь я могу в пояс поклониться Вам с благодарностью за свое чудесное избавление.

Хорошо, фотоаппарат был на взводе, и я успела эту сцену запечатлеть.

Тысячи людей, и тысячи историй о выздоровлении! Александр Григорьевич слушал их с улыбкой просветления, как будто не он их спас, а они его. Возможно, их благодарность являлась для него лучшей наградой за все бессонные ночи и титанические усилия в пробивании идеи своей жизни.

На праздник он оделся, действительно, «как на праздник»: с изысканным вкусом, в летний костюм из тонкой шелковой «вареной» джинсы, которая выбрала ему дочь Юлия. На голове – что-то типа чалмы, увенчанной тем самым ежиком из драгоценных камней, который подарил тот самый ювелир, о котором я писала вначале.

Он сильно выделялся из толпы. Белой бородой. Белой чалмой. Белыми одеждами. Мощным притяжением удачи, которое в АРГО именуют Успехом. Его встречали как ангела-спасителя и ангела-хранителя. Его буквально рвали на части. Любой ценой каждый стремился до него хотя бы просто дотронуться...

Но вернемся к празднику – некоему итогу года, неплохому, судя по всему.

И следующий день, 24 июля, это показал. Грандиознейший Дворец спорта «Уралочка» Екатеринбурга (ДИВС) был заполнен до отказа. На праздничную конференцию, посвященную 13-летию Компании, съехались лучшие из лучших. В фойе Дворца работала выставка фирм – изготовителей продукции АРГО, проводились консультации по продукции, дегустации и продажа литературы.

Официально на сцене прошли поздравления изготовителей продукции АРГО, наградили лидеров. Прошла презентация Межрегионального общественного движения «За сохранение народа».

А потом люди спустились с мест на огромную площадку и танцевали под живое пение всеми любимой группы «Чайф».

– «Какая бо-о-оль, какая бо-о-оль! Аргентина–Ямайка – пять-ноль!» – весело подпевал возбужденный зал.

Ляпко по-прежнему был атакован аргонавтами. Еще и еще раз я убеждалась в том, как любят люди его аппликаторы. И короткие, и длинные встречи с людьми превращались чаще всего в:

– ... у меня вышла из строя мочеполовая система, и мне помогли аппликаторы...

– ... я не могла ходить, а вы вернули мне радость жизни...

– ... у меня болела нога...

– ... у меня болела рука...

– ... у меня болел живот...

– ... у меня был радикулит...

– ... у меня был колит...

– остеохондроз...

– отит...

– простатит...

Мне казалось, что если бы сейчас вдруг оказался здесь весь



его украинский завод, Ляпко с легкостью раздал бы на излечение страдающих все свои аппликаторы. В его глазах было только:

– Нате! Я весь ваш!

Я поняла, что вот-вот рухну от всех этих медицинских подробностей и откровений, если не выпью хоть полстаканчика кофе. И тут в кафешке увидела юношу, показавшегося мне знакомым. Это был Женя Красильников.

«Вот кто покажет мне, наконец, что же распространяют в АРГО!» – Обрадовалась я. – «Не зря же я сюда прилетела!»

Женя в процессе общения показался мне очень умным и рассудительным молодым человеком. Достаточно учтивым и вни-



**А. Овгар: «Вы вылечили меня с помощью своих волшебных иголок, и теперь я могу в пояс поклониться Вам...»**

мательным. Без присущего юношам его уровня чванства и высокомерия. Он вел себя, как обыкновенный рядовой менеджер среднего звена. Его могло выдать лишь личное сходство с Председателем Совета Потребительского общества АРГО. Тот же Красильников. Только моложе. Стройнее. Красивее. Глаза на поллица, большие и синие. Этаким витязь, сошедший с полотна Глазунова. Надежность уже проявляется в его пытливых вопросах. Непонятно было, кто же кому задает их больше. Он мне – или я ему. Мы быстро подружались.

Появился шанс послушать подробности о пользе шунгита. Об уникальных свойствах спортивного питания на основе кедрового масла. Появилась возможность приобрести стельки, спасающие от утомления, и концентрат биосеребра «Аргоника».

Совместными усилиями мы оторвали Ляпко от поклонников, за что мне досталось несколько резких упреков с его стороны. И все вместе мы совершили приятную прогулку по набережной до следующего пункта программы.

Вечер завершился большим концертом-фуршетом в Свердловском академическом театре драмы и выбором лучшего голоса АРГО. Им оказался молоденький 16-летний паренек Даниил Андреев.

Народный артист России Александр Малинин в сопровождении двух гитаристов и ударника целый час исполнял романсы.

Был еще Совет Директоров-Президентов и множественные

мастер-классы по применению продукции, Академия АРГО объявила очередной набор слушателей. Прошли научно-практические семинары.

Мне по-прежнему никто не собирался давать интервью и делать упор на каком-то особом виде продукции. Никто не агитировал что-то приобретать. Все, что мне оставалось – самой ориентироваться в пространстве нового мира. Смотреть трезвыми глазами независимого наблюдателя. Думать. Делать выводы.

Более других удивил, конечно, Андрей Борисович Красильников. Ему удавалось находиться одновременно в основной массе народа, быть малой частью собственной Компании – и в то же время, как бы отдельно и вдумчиво объединять все ее малые и большие фракталы. И хотя его не рвали на части так, как Ляпко, за дни праздника нам практически не удалось перекинуться и парой-тройкой фраз. Какое уж там интервью!

И вот до чего я додумалась. При рождении волхвы дарят людям ум, красоту, талант либо счастливую звезду. И редко кому присущи все эти качества одновременно. Что красота без ума? А ум без красоты? И что оба этих качества – без таланта?

В чем для меня заключается красота мужчины? В данном случае, Красильникова. Прежде всего – в надежности. Во взоре – уверенность в его любви ко всему доброму и светлому человечеству, а значит, и ко мне. Некий элемент защиты.

Его ум обсуждать не имеет смысла. Поскольку создание маркетингового плана Компании, объединяющего в созидательном труде такое количество людей, говорит само за себя. Лишь чувство гордости возникает от мысли, что такая Компания есть и развивается в России.

Теперь поговорим о таланте. Любой художник – это создатель, созидатель. Бог своего мира. И царь. Будь это песня, поэма или холст. Философы разных школ, начиная от Платона и Аристотеля, пытались создавать свои модели государств, теории построения разных обществ. Правильных. Идеальных. Универсум был где-то рядом. Зыбкий. Таинственный. Несуществующий. Виртуальный. Практики ломали до основания старый строй, а затем пытались строить новое, губя тысячи жизней и судеб.



**Встречи, встречи, встречи....**

Красильников ничего не ломал. Его Компания – не эксперимент. Это небольшая лаборатория по оздоровлению человечества. Это даже не государство. Это целый мир, созданный им, объединенный общей задачей – нести здоровье людям земли. Порядок внутри системы похож на законы улья, где сотни тысяч пчел. Но мир АРГО – не только пчелы, но и те десятки миллионов простых людей, которые пользуются продуктом. И им всем – хорошо. Таким образом, это не государство в государстве. Это мир в государствах. Он существует параллельно обществам и системам. Это содружество. Компания. Достаточно теплая и приятная, когда попадаешь под своды «улья».

Так вот, философы бились много веков над вопросом – как соединить теорию с практикой. Красильников не стал биться. Он построил корабль. Свой ковчег. АРГО. В его трюмах – золотое руно: здоровье нации. АРГО не парит в небесах – он плывет, как по воде, так и по суше. Многоглавый его разум подобен многоглазому богу Аргусу. Я видела на празднике, как все без пива и вина были пьяны, поскольку пригубили напиток счастья. И этой любовью к своей Компании каждый был полон до краев. Без фальши. Это невозможно сыграть. Это нужно прочувствовать.

Ум, красота и талант Красильникова как объединяющего элемента дали ему возможность не дожидаться подарков судьбы, а выбирать счастливую звезду самому. И прокладывать по ней правильный путь для всех, кто поверил в него.

Поверили многие. Поверил Ляпко. Я рада, что они плывут вместе.

# Два года успешного сотрудничества

**Силантьева Светлана,**  
бизнес-тренер ООО «СК ЭРГО Жизнь»,  
г. Москва

В 2008 году был заключён договор о сотрудничестве между ООО «СК ЭРГО Жизнь» и Компанией АРГО. Давайте более подробно проанализируем, что такое сотрудничество даёт компаниям, консультантам, клиентам.

**Во-первых,** для компаний такое сотрудничество означает расширение клиентской базы и развитие сети консультантов. Что, в свою очередь, даёт возможность увеличить доход.

**Во-вторых,** это повышение уровня профессионализма сотрудников компании АРГО. В постоянно меняющемся мире меняется и маркетинговая концепция, поэтому и профессиональным навыкам требуется постоянное совершенствование.

Для начала нужно понять, что такое «маркетинг», и каковы тенденции его развития в России.

Очень точное определение маркетинга дал один из гуров управления Петер Друкер: «Цель маркетинга – сделать усилия по сбыту ненужными, так хорошо понять и познать клиента, что товар или услуга будут продаваться сами себя» [Петер Друкер. Задачи менеджмента в XXI веке, 2002].

Основные тенденции развития страхового рынка на ближайшие годы – это привлечение новых клиентов и удержание уже имеющихся.

Однако, кроме этого, есть общая тенденция развития всего рынка товаров и услуг.

Вспомним, как это происходило в нашей стране. Мы все помним время, когда мы стояли в очередях. Нам было неважно, что продают. Мы сначала занимали очередь, а потом узнавали о товаре. Тогда рынком правил производитель. Было неважно, что он произведет и какого качества этот продукт или услуга. Его все равно купят! Этому периоду соответствовала производственная концепция маркетинга, основная идея которой «произвожу то, что могу».

Затем времена изменились. Стало больше товаров и услуг. У нас, как у потребителей, появился выбор. Мы стали выбирать товары и услуги, руководствуясь сравнением качества и цен. Этому периоду соответствует товарная концепция маркетинга, основная идея которой «производство качественных товаров». Производитель знал: если продукт качественный, его купят.



Снова времена изменились, и стало еще больше товаров и услуг. Вокруг нас появилось огромное количество магазинов. Это началась эра сбытовой концепции маркетинга. Компании поняли, что мало произвести качественный товар или услугу – нужно еще организовать его сбыт и продвижение. Основная идея этой концепции «Развитие сбытовой сети, каналов сбыта».

Когда появилось ещё больше товаров и услуг, производители поняли, что нужно производить не то, что они могут, а то, что необходимо потребителю. Началась эра традиционного маркетинга, основная идея которой – «произвожу то, что нужно потребителю».

Следующий этап, период социально-этического маркетинга. Идея – «произвожу то, что нужно потребителю, с учетом требований общества».

В настоящее время наступила эра перепроизводства с точки зрения любой маркетинговой концепции. Каждый сегмент рынка производит больше товаров и услуг, чем может потребить рынок. Рынком правит потребитель. Компании доплачивают клиентам деньги (скидки, дисконтные карты) за то, что они приобретают именно их продукты. Потребитель выбирает уже не цену и не качество продукта. Сейчас компании соревнуются между собой не тем, «что», а тем, «как» они продают. Поэтому единственный способ удержать клиента – это индивидуализация отношений с ним. Это концепция маркетинга взаимодействия.

Для современного рынка недостаточно, чтобы продавались сами продукты, даже и самого высокого качества. Очень

важно, чтобы их качество отвечало ожиданиям клиентов, количество которых непрерывно увеличивается.

Так вот: совместное сотрудничество между ЭРГО и АРГО предполагает ряд обучающих мероприятий аргонавтов, повышающих профессионализм согласно маркетинговым требованиям нашего времени.

Теперь ответим на следующий вопрос: зачем нужно сотрудничество со страховой компанией аргонавтам?

Как уже было сказано выше, аргонавты имеют возможность получить дополнительные навыки эффективных продаж. Это помогает продавать не только страхование жизни, но и любой другой продукт. Аргонавт получает дополнительный источник дохода, занимаясь социальным значимым легальным бизнесом.

У многих аргонавтов существует уже сложившаяся клиентская база. Когда общение происходит годами, существует уникальная возможность точнее понять потребности клиента и помочь ему в выборе страховых продуктов. Легче и проще осуществлять послепродажное сопровождение, получать рекомендации для осуществления новых продаж.

Наши партнёры имеют возможность приобрести для себя страховые программы, получив при этом очки и возможность быстро продвинуться по карьерной лестнице в АРГО.

Теперь давайте рассмотрим, зачем страхование нужно нашим клиентам?

Мы все с вами существуем в едином социуме и нравятся нам или нет, приходится за всё расплачиваться деньгами. У каждого из нас есть пример, когда уходят из жизни любимые люди. Что происходит? Родные умершего в слезах. Зачастую им приходится принимать сильнодействующие успокоительные препараты. От горя и лекарств многие теряют способность мыслить логически и рационально. Этим и пользуются различные бюро ритуальных услуг и им подобные. Они стараются подсунуть как можно более дорогие товары и услуги, не всегда нужные. Часто люди соглашаются на их предложения. Родные усопшего не думают о выборе, они занимают деньги у окружающих, расстаются со сбережениями. Когда умер близкий человек и нужны деньги, чтобы его достойно проводить в последний путь, о каком выборе может идти речь? Выбора может не быть.

Жизнь продолжается – похороны позади. Нужно платить за электричество, квартиру, связь, еду, давать детям в школу деньги и так далее. И тут встаёт вопрос: где взять деньги, чтобы отдать долги и сохранить прежний уровень жизни? Развитие событий в таких ситуациях может быть разным – наследники начинают усиленно делить наследство, кто-то старается поскорее найти нового партнёра, кто-то вынужден отказаться от выгодного предложения, поездки, учёбы. В подобных ситуациях страховая компания – это та единственная рука, которая протянет



ся не за деньгами, а сама произведёт выплату при наступлении страхового случая. У человека будет выбор – как жить дальше, как оплакивать ушедшего из жизни, какие принимать решения после...

Если ваш любимый человек получил травму в результате несчастного случая, то в это трудное время не обязательно расставаться со своими деньгами, если вы заблаговременно озаботились покупкой соответствующего страхового полиса, – финансовое бремя ляжет на страховую компанию.

Однако не всё в нашей жизни бывает так печально. Как правило, люди благополучно доживают до пенсии. Только вот размеры пенсий не радуют. Пока человек трудится и имеет доход, он мало задумывается о наступающей старости. А уж накопления на старость – это и вовсе редкое явление. Копить деньги сложно – постоянно появляются неотложные нужды. Опять же – инфляция. Когда появляются возможность и желание копить деньги, встаёт насущный вопрос – где держать свои накопления. В банке? А вдруг он развалится или у него отзовут лицензию? А если развод и раздел имущества – что тогда? Как делить кровно заработанные? В банке под матрасом? Инфляция и неотложные нужды не дадут возможности накопить достойную сумму.

Что происходит с пенсионерами, которые не имеют накоплений на старость? Они вынуждены или жить с родными, постоянно ощущая себя обузой, или очень сильно снизить свой уровень жизни. В данных ситуациях речь не идёт о сохранении чувства собственного достоинства. В этом случае вам помогут сохранить Достоинство накопительные страховые программы «Золотая осень» или «Гармония».

Итогом такого сотрудничества стали тысячи оформленных полисов страхования и десятки проведённых тренингов. На тренингах обучились сотни аргонатов. По словам участников обучения, они теперь не только могут продавать продукты страхования, но и успешно продвигать собственную продукцию.

Так держать!

## Партнерам

*Ваш праздник вновь совпал с прекрасною порой,  
Когда природа расцвела красою спелой,  
Когда шумят леса зеленою листвою,  
А небо не грозит метелью белой.*

*Вы в пору зрелости вступили молодой,  
Познали жизнь и тайну мироздания,  
И даже самую унылою порой  
АРГО для нас – очей очарованье!*

*Безделье, скука – это не про вас,  
Вы все – огонь, задор и вдохновенье,  
Пример для всех, для каждого из нас,  
Пример работы, мудрости, прозренья.*

*Партнеры! Поздравляя нынче Вас,  
Желаем вам здоровья и удачи!  
Пусть дольше кружит Вас успеха чудный вальс –  
В Компании АРГО не может быть иначе!*

*В чудесный летний день – День праздника АРГО –  
Природа расцвела так буйно и красиво!  
От всей души отпразднуйте его!  
А «Золотая осень» вам подарит дождь счастливый!*

*Меновщикова Светлана,  
заместитель директора Департамента  
по работе с сетевыми структурами  
ООО «СК «ЭРГО Жизнь»*

# Страховка не подвела!

**Сойнова Мария,**  
Директор-Президент, г. Волгоград

Я очень часто задумывалась о том, какие мы, люди, живущие в разных



уголках мира – очень разные, индивидуальные, красивые душой и телом, у нас разные потребности. Но всех нас объединяет одно – мы являемся потребителями, обязательно совершаем покупки. Как правило, приобретая продукт, услуги, мы должны быть уверены, что это лучшее из того, что есть на рынке, и по выгодной цене. За время работы в ПО АРГО я убедилась, что все продукты великолепны! Я верю в Компанию, горжусь ею, восхищаюсь Андреем Борисовичем Красильниковым и его командой! Но когда появились продукты страховой компании «ЭРГО-Жизнь», честно – появились некоторая настороженность и недоверие (и это объяснимо – прошлый негативный опыт страхования жизни – сработал!). Но, как говорится, доверяй, но проверяй! Я прошла три ступени системы обучения для консультантов АРГО, но это теория, знания, которые, конечно, необходимы. Умом понимаю, доверяю, но... пока сама не столкнулась со страховым случаем.

23 ноября 2009 года мой сын, застрахованный в компании «ЭРГО-Жизнь», получил травму – перелом пальца! И что меня поразило – оперативность, профессиональная помощь, участие и под-

держка! Буквально за две недели я получила ответы на все вопросы, которые тогда у меня возникали. Особую благодарность хочу выразить Татьяне Аржановой, которая помогала мне правильно оформить документы по наступлению страхового случая. Каково было моё удивление, когда по истечении месяца на лицевой счёт моего сына в Сбербанке была перечислена приличная сумма! Bravo! Вот теперь-то я могу сказать вам, добрые люди, дорогие аргонаты – продукты страхования компании «ЭРГО-Жизнь», как и все продукты ПО АРГО – замечательны! **Услуги, предлагаемые страховой компанией «ЭРГО-Жизнь», предоставляются великолепно, исполняются профессионально и на высоком уровне!** Нам, аргонатам, остаётся задуматься о самом главном – о своём здоровье, спокойствии, уверенности в завтрашнем дне. Важно знать: что бы ни случилось с нами в жизни – мы имеем серьёзную финансовую поддержку! Над нашими головами раскрыт большой и надёжный зонт! Важно вовремя им воспользоваться! **Будьте здоровы и счастливы с ПО АРГО и замечательным партнёром – «ЭРГО-Жизнь»!**

# Плюсы системного подхода

**Зиновьевы Юлия и Максим,**  
Директора-Президенты, г. Екатеринбург

## От редакции:

В апреле этого года в редакцию пришла электронная записка от Алферовых Александра и Ирины, в которой сообщалось, что на Урале успешно работает молодая супружеская пара (у которой, к слову, совсем недавно родился ребенок!). Как подтверждение была приведена заключительная строчка из их отчета: «P.S.: Командная цель (увеличение товарооборота на 30–40 % и более для каждого к марту 2010 г.) достигнута». Мы с удовольствием воспользовались подсказкой и обратились к ребятам с просьбой написать статью для любимого журнала. Вот что они рассказали.

## Юлия:

Мое знакомство с Компанией АРГО началось около 11 лет назад, когда моя мама, Стадихина Татьяна, которую многие хорошо знают, купила информационный пакет АРГО, заключила Соглашение и одна из первых начала развивать этот бизнес в нашем городе. В том числе ею был открыт и первый Информационный центр Компании АРГО в Екатеринбурге. Мне на тот момент было 14 лет, я училась в 8-м классе, и после уроков бывало, забегала к маме на работу, так как тогда она работала 7 дней в неделю, с утра и до позднего вечера. Я помогала принимать и расставлять продукцию на складе, упаковывать Нутрикон в коробочки – работа находилась всегда. После этого я оставалась на вечерние школы и презентации по продукции, заставляла и медицинские лекции, проводимые в Центре.

Так, присутствуя на этих лекциях, слушая выступления наших замечательных врачей, я с ужасом обнаруживала в своём 14-летнем организме симптомы практически всех перечисляемых заболеваний. Маме в то время особо некогда было обращать внимания на мои причуды, поэтому она завела для меня листочек в папке «Реализация», куда я записывала и потом брала для себя всю рекомендуемую врачами для профилактики продукцию – вообще, всё, что я хотела. Затем, в конце месяца, мама с удивлением обнаруживала: все, что было на этом листочке, я «пробивала» и оплачивала.

Мой день начинался примерно так. Я приходила на кухню с мешком продукции, который я хранила под кроватью, дабы никто из него ничего не съел, намешивала себе «эликсир молодости», разработанный по собственной – авторской – рецептуре: ложечка «Флавигран» для зрения, ложечка «Аргозида» для сердца, «Гепатосола» для печени и «Венорма» для профилактики варикозного расширения вен. Потом я заедала все это «Кедровой силой», запивала коктейлем «Энергия» и шла в школу.

Надо сказать, что, на удивление учителей, 9-й класс я закончила на одни «пятерки», чего никто особо не ожидал – даже не успели заказать для меня аттестат красного цвета. Я выигрывала все олимпиады и спартакиады. К моему папе, работающему тогда в школе преподавателем физики, неоднократно подходил мой учитель физкультуры и в шутку спрашивал: «Чем ты кормишь свою дочь?».

Окончив школу и поступив в университет, я попробовала найти работу по специальности. Так, я прошла очень серьезный кастинг в крупнейшее информационное агентство города, и вскоре осознала все «прелести» работы по найму. За четыре месяца



**Юлия и Максим Зиновьевы**  
с А.Б. Красильниковым

работы, выложив максимум своих идей, работая с утра и до глубокого вечера, беря работу на дом, я заработала... бесплатный билет в кино и полное осознание того, что по найму я работать больше не желаю!

Накануне праздника – Нового Года – мне очень были нужны деньги, хотя бы на подарки родным и близким. Тут я узнала, что в АРГО мне положен бонус – возвратная скидка около 2000 рублей – за продукцию, купленную моей небольшой структурой потребителей. Так я взглянула на Компанию АРГО совсем другими глазами. И решила, что те же силы, которые вкладывала, работая по найму, я могу вложить в АРГО и работать уже на себя, на свое будущее!

К счастью, буквально через несколько месяцев я познакомилась со своим будущим бизнес-партнером и супругом Максимом. Максим сразу же вдохновился идеями Компании АРГО, возможностью самому строить и создавать свое будущее. И мы приступили к построению собственного бизнеса в рамках Компании, поддерживая друг друга, друг другу помогая!

## Максим:

Первое, с чего мы начали – построение потребительских структур, выявление бизнес-партнеров и поиск своей системы работы. За четыре года в нашем первом поколении выросло восемь Директоров, четверо из них сказали «да!» бизнесу АРГО и начали успешно развивать свои организации, остальные работают в свое удовольствие, кто-то остался просто потребителем. Но Компания АРГО рада всем!

По ходу становления нашей системы мы очень четко начали разделять работу между потребителями и менеджерами своей структуры. С потребителем мы работаем по принципу «хХлеба и зрелищ!». В реальности очень сильной конкуренции рынка мы «привязываем» к себе клиента вниманием и заботой, интерес-



ными информационными встречами, повышаем его значимость и всегда даем ему что-то сверх его ожиданий!

Достигается все это следующим образом. Если мы проводим информационные встречи по продукции (школы, презентации, мастер-классы), то проводим их всегда на высшем уровне. Используем в своей работе ноутбук и проектор: для каждой школы готовим свою красочную, интересную, познавательную слайд-презентацию, показываем видеофильмы. Информацию собираем из литературы Компании АРГО, из личных историй по применению продукции и, конечно же, из Интернета. Всех, кто приходит к нам на встречи, включаем в процесс: просим рассказать их личные истории по применению продукции, проводим тесты и мини-диагностики, викторины по рассказанной теме, розыгрыши и т. п. Ни одна школа, по мере возможности, не проходит без дегустации продукции – это наше вложение в бизнес! Как говорит Юлия, можно сто раз рассказывать про «Жидкую пудру для тела» или про «Скраб КИЯ», а можно их дать один раз попробовать. При этом экономится уйма времени, сразу убираются все вопросы и возражения, и компания получает постоянного клиента.

Что еще мы активно «прививаем» в нашей структуре среди менеджеров – это так называемое «ведение» клиентов: постоянный контакт с потребителем, приглашение его на различные мероприятия и встречи, приезды производителей; информирование о новинках продукции; напоминания, например, о замене картриджа в фильтре; поздравления с днем рождения и с другими праздниками. Ведение, при необходимости, Паспорта Здоровья, в котором собираются все документы по здоровью, результаты диагностик, записи профилактических программ, рекомендации наших врачей и пр. Менеджер занимается отслеживанием результатов.

### Юлия:

Для менеджеров с помощью нашего наставника, Алферовой Ирины, была разработана, прежде всего, система поэтапного обучения. Новичок, который принимает для себя решение заниматься бизнесом в Компании АРГО, приглашается на тренинг для начинающих руководителей «Успешный старт». Специально для этого тренинга было разработано одноименное авторское методическое пособие – по сути, это рабочая тетрадь с теорией и местом для записей о самостоятельной работе. Данный тренинг позволяет дать максимум необходимых знаний и навыков и освоить азы новой профессии: умение рассказывать личную историю о принятии решения строить бизнес в АРГО, умение рассказывать истории о применении продукции. Тренинг включает темы: постановка целей, составление списка знакомых,

планирование, работа с возражениями и т. п. Такой тренинг мы проводим один раз в 2 месяца.

После «Успешного старта», для закрепления и отработки практических навыков, 2 раза в месяц мы собираем тренинговые группы, на которых в течение двух-трех часов отработываем по одной конкретной теме (работа с возражениями, например). В группы собираются не только новички, но и опытные руководители, а также все желающие присоединиться. Целью первого этапа обучения является сопровождение новичка до ранга Директор и его стабильного Организационного Объема не менее 2000 очков ежемесячно.

Следующая ступень обучения – Директорат. На него как раз и попадают квалифицированные Директора с Организационным Объемом более 2000 очков. Главной целью Директората является поиск идей и получение новой информации для увеличения товарооборота. Директораты проходят ежемесячно.

В своей организации при работе с менеджерами мы очень часто используем индивидуальные встречи. Чтобы они проходили более конструктивно, нами был разработан Договор Сопровождения. Этот Договор помогает нам выявить ресурс руководителя, оценить по 5-балльной шкале знание основных инструментов нашего бизнеса (личная история применения продукта, знание каталога, маркетинг-плана, умение приглашать на разные встречи и т. п.). А также в договоре мы прописываем: цель на шесть месяцев; план действий; какая помощь менеджеру необходима от нас, его наставников. Намечаем дату следующей встречи для анализа результата.

### Максим:

Для налаживания этой системы и приведения ее в действие ушел не один год, и работа до сих пор продолжается. Но как только мы начали внедрять ее в свою организацию, пошли и результаты. Благодаря системе увеличился процент активности консультантов, менеджеры стали работать более профессионально, к ним стали подключаться новые активные и целеустремленные люди. Товарообороты у менеджеров за последние 3–4 месяца увеличились в среднем на 30 %, и мы со своей организацией пересекли значимый рубеж в 50 000 очков!

Очень важно, когда в структуре созданы условия для работы и роста менеджеров. Мы благодарим свою организацию, ее лидеров: Бойкову Елену, Перепечину Татьяну и Григорьеву Андрея, Зиновьеву Светлану, Свиридович Наталью, Агаеву Ирину за то, что они поверили в нашу систему, проверили ее на практике и используют в своей работе.

Желаем успехов и процветания вашего бизнеса в АРГО!

Екатеринбург. Семинар с участием Ирины Алферовой (крайняя справа)



# Вперед, когорта героев спорта!

**Фельдман Борис,**  
Директор-Президент, г. Екатеринбург

*Я встретился с новичками Компании АРГО, работа которых просто потрясла мое воображение. Страницы бизнес-книг ожили и заговорили о ребятах, любящих друг друга, прекрасных спортсменах – об упорных и трудолюбивых молодых аргонавтах. На собственном информационном сайте супруги Порсины, Сергей и Ксения, рассказывают о своем увлечении здоровым образом жизни и о том, как им помогает в этом наша любимая Компания. Я задал ребятам несколько вопросов.*

**Борис:** Как вы попали в АРГО?

**Сергей:** Я профессиональный спортсмен и преподаватель физкультуры. Мне 27 лет. Мы с женой Ксенией искали коврик Ляпко – знали, что он помогает после серьезных спортивных на-

день. Зараза обошла нас стороной! Нутрикаша, Кисели и Сбитни также были в числе первых опробованных продуктов. Вкусно и очень полезно!

Гуляя по Кисловодску в свободное от тренировок время, мы случайно наткнулись на ИЦ АРГО. Судьба шла нам навстречу! Хозяйка Центра отнеслась к уральцам сердечно, пригласила на школы. Приобретали мы еще Кедровую силу и Коктейль Грация. Так нами были получены первые 300 очков – наша первая квалификация!

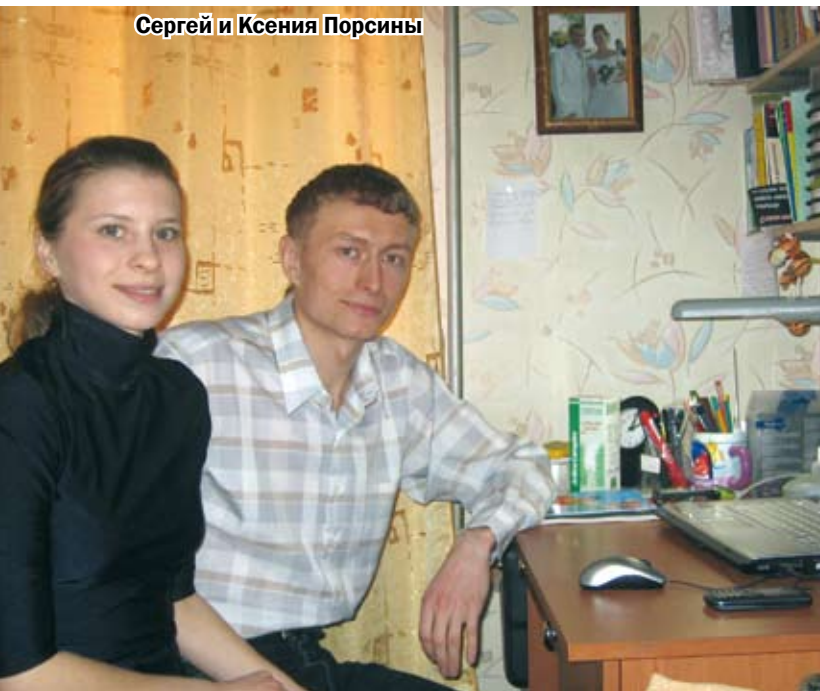
**Б.:** Какие еще квалификации тебе удалось выполнить? И кто – твои первые консультанты?

**С.:** Я достаточно быстро, в ноябре и декабре, закрыл две следующих квалификации, выполняя программу ПУСК. Мне не верилось, что моя программа роста, которую по совету руководителя я написал на листе и прикрепил над своим рабочим столом, осуществится в запланированные сроки. Но я выполнил задуманное! Надо сказать, что идеи Компании поддержала не только Ксения, мой первый консультант, но и моя мама, которая живет в областном городе Камышловле. Мама – мой второй консультант. Сейчас я уже Директор АРГО, Ксюша – Ведущий Консультант, и мама очень заинтересовалась Компанией. Она стала не только активно оздоравливаться, но и посещает бизнес-школы в Информационном центре Антасюк Надежды, нашего верхнего спонсора. В январе она участвовала в работе мотивационного семинара Софьи и Марка Атласовых в Екатеринбурге. Будем продвигаться вместе.

**Б.:** Расскажи, пожалуйста, немного о себе как о спортсмене.

**С.:** В старших классах школы увлекался лы-

Сергей и Ксения Порсины



грузок. В аптеках не нашел, а в Интернете увидел сайт Чистякова Алексея. Это было в октябре 2009 г. Созвонились и встретились. Алексей объяснил, что можно не просто приобрести товар, а лучше взять дисконтную карту. Рассказал нам о ее преимуществах. Я задал вопрос, можно ли в этой компании заработать, и как. Затем, уже дома, я задал Алексею много вопросов по электронной почте. Алексей передал мне большой объем информации, был внимателен, терпелив и профессионален. Я решил стать консультантом Компании АРГО. Сначала опасался, что спонсор будет мне названивать каждый день и интересоваться моим продвижением. Но Алексей дал мне возможность самому вникнуть в суть работы и объяснил выгоду программы ПУСК.

**Б.:** Какие продукты ты приобрел сначала?

**С.:** Это были коврик Ляпко и Гепатосол. Потом мы с Ксюшей поехали на спортивные сборы в Кисловодск. Продуктов взяли достаточно много. В дороге мы были 4 дня. Весь вагон кашлял и чихал, а мы смазывали Рициниолом слизистые по три раза в



жами, тренировался в спортшколе. Стал перворазрядником. Поступил в пединститут на факультет физкультуры. Здесь я стал увлекаться бегом на средние дистанции – 800 м, 1500 и 3000 м. Тренируюсь и летом, и зимой – в закрытом манеже Уралмаша. Постоянно участвую в чемпионатах города, области и России, был призером спартакиады Газпрома. В феврале стал призером чемпионата вузов Екатеринбурга. Кандидат в мастера спорта по легкой атлетике.



**Б.:** Расскажи, как ты так много успеваешь делать?

**С.:** Я привык в любой деятельности полностью отдавать себя. У меня практически каждодневные четырехчасовые тренировки. В декабре мы с женой создали сайт [argosport.ru](http://argosport.ru) с помощью нашего спонсора Чистякова Алексея. И теперь у меня прибавились «компьютерные бдения», тоже до четырех часов в день. Спорт – это на долгие годы, а работа в АРГО – серьезная деятельность, которую можно успешно сочетать со спортом. Лозунг «Здоровье и успех для всех!» – это и наш с Ксюшей лозунг!

*В небольшой комнате студенческого общежития, где проживают герои моего рассказа, все говорит о двух увлечениях. На одной стене – спортивные награды. Над рабочим столом с ноутбуком прикреплены картинки из личных альбомов Мечты – красивый дом, машина и планы спортивного роста.*

*В разговор вступает Ксения. Она – студентка 4 курса пединститута и через полтора года защитит диплом. Ксения рассказывает:*

*– У нас спортивная семья. Легкую атлетику я полюбила еще в школе. В институте стала перворазрядницей, а сейчас уже – кандидат в мастера спорта. С Сергеем мы познакомились на спортивных соревнованиях, женаты уже полтора года. Все решения принимаем вместе, советуемся и помогаем друг другу.*

**Борис:** А есть у Вас любимые продукты АРГО?

**Ксения:** Конечно, есть! С удовольствием ем Батончики, Нутрикашу. Люблю маски КИЯ, постоянно пользуюсь аппликаторами Ляпка для укрепления и стимуляции мышц. И, конечно, приятно получать от Компании вознаграждение – возвратный бонус!

**Б.:** Какие у Вас планы?

**К.:** Мне нравится известный девиз спортсменов «Невозможное – возможно!»! Сейчас моя цель – успешно закончить институт и добиться звания мастера спорта. А в АРГО буду продвигаться вслед за своим мужем. Сейчас я много времени уделяю работе на нашем сайте по пропаганде здорового образа жизни. Здесь я подготовила три значительных материала: «О диете», «О массаже», «О здоровом образе жизни». Я могу сказать, что спорт и АРГО очень удачно сочетаются в нашей с Сергеем жизни.

**Б.:** Что вы, молодая семья, пожелаете читателям-аргонавтам?

**К.:** Все успевать и доводить свои мечты до результата. Хорошо поработать для их достижения!

**С.:** Ежедневный тренинг приводит нас к успеху и в спорте, и в АРГО. Я желаю также дружбы и взаимопонимания в семье! Мы с женой (лукаво) не только тренируемся и работаем над собой. Вот недавно сходили в Театр драмы, посмотрели классный спектакль! Мы успеваем радоваться всем проявлениям жизни, и у нас серьезные планы на будущее. Они обязательно осуществятся!

А вот что говорит **Антасюк Надежда**, верхний спонсор Сергея и Ксении, руководитель ИЦ АРГО, Директор-Президент с рейтингом 100:

– Компания АРГО очень вовремя появилась в жизни этой молодой пары. Не только в плане оздоровления, но и в материальном плане, так как у молодой семьи много задач, которые надо решать! Сергей прекрасно проходит обучение в АРГО, задает много вопросов, хорошо продвигается в бизнесе. У него хорошие лидерские задатки, дисциплина и трудолюбие. Он умеет преодолевать нагрузки, ставить цели и добиваться их выполнения. Сергей последовательно выполнил квалификации и получил ранг Директора. А еще он хорошо мотивирует, привлекает в АРГО родных и знакомых. Сейчас он ставит задачу: сделать объем 3000 очков на четвертом месяце работы в Компании. Сергей и Ксения – это прекрасные представители нашей молодежи. Они приходят на школы АРГО после 10-километровых пробежек, и это вызывает большое уважение. Хорошие перспективы у них и в продвижении АРГО по Интернету.



Вот так хорошо идут дела у молодой семьи спортсменов, любящих АРГО. А хорошая смена – это залог постоянного и успешного Движения за оздоровление народа!

# Территория идеи

**Сонина Галина,**  
Директор-Президент, г. Москва

*Работа избавляет нас от трёх великих зол:  
от скуки, порока, нужды.*

*Вольтер*

Структурный бизнес – это развитие личности и творчества (да ещё за деньги!). Здесь столько направлений, что не исчерпать за очень долгую жизнь, в которой нет места скуке.

Ли Якока, председатель Совета директоров компании «Крайслер», один из самых динамичных представителей делового мира Америки, сказал: «Все хозяйственные операции можно, в конечном счёте, обозначить тремя словами: люди, продукт, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надёжной команды, то из остальных факторов мало что удастся сделать». Да, без команды работать очень тяжело. Вот так и появилась идея создания клуба, которым руководит группа творческих единомышленников. Работа в клубе – это неограниченные возможности, бесконечное поле деятельности, встречи с интересными и умными людьми, атмосфера взаимной любви и понимания, а ещё идеи, идеи, идеи...

Новичкам необходимо знать о ПО АРГО, о Плате вознаграждений и квалификационного роста, о рынке труда, на котором приходится побывать каждому, о семейной экономике, о поведении потребителей и мн. др. Нас объединяет стремление жить интересно, многому научиться и многое сделать. Богатство создаётся знанием и умением. К знанию, не закреплённому в навыках, не дающему стимул к самообучению, богатство не придёт.

«Человек определяется не только врождёнными, но и приобретёнными качествами». Это сказал В. Гёте.

Для себя единомышленники из структуры Федотовой Валентины (которой в этом году исполнилось 10 лет!) наиболее эффективным инструментом бизнеса выбрали клубный стиль. Знакомьтесь: дамский клуб «Жемчужина». Директора клуба – Швецова Надежда Васильевна и Сонина Галина Петровна.

– В наши обязанности как директоров входят составление планов работы и организация проведения школ, семинаров, сертификационных курсов, мастер-классов, консультаций, клубных дней, праздничных мероприятий. Нашему клубу только два года, но идея и форма работы понравились настолько, что летом этого года открылся наш первый филиал – «Жемчужины в Подмоскowie»!

**Швецова Надежда Васильевна:**

– Если сравнивать Компанию АРГО с огромным симфоническим оркестром, во главе которого – мудрые дирижеры, то на её фоне наш Дамский клуб – это одна инструментальная группа, ведущая свою партию в общем важном деле. Или ещё одна ассоциация: помните, Н. Басков поёт про «шарманку с душой первой скрипки»? Так вот, это про наш Дамский клуб. Название – тоже приятная ассоциация на любимую тему морских сокровищ: «Жемчужина», «Для милого дружка – и сережку из ушка» – опять ассоциация с жемчугом...

Высокнравственная идея привлекательна и сильна сама по себе, и, к сильному примкнув, сначала чувствуешь себя сильнее, а потом уже и сам силу обретаешь, потому что дружескую поддержку и плечо друга ещё никто не отменял! Мы прикладываем много изобретательности, артистизма и знаний, чтобы каждый наш экспромт был хоро-



**Директора дамского  
клуба «Жемчужина» – Н. Швецова, Г. Сонина**

шо подготовленным экспромтом, поэтому на территории Дамского клуба «Жемчужина» ПО АРГО царят гармония и взаимопонимание.

Сонина Галина – ещё и финансовый консультант – даёт исчерпывающие консультации по вопросам маркетинг-плана: как коротко и чётко презентовать товар, как составить потребительскую корзину на 300 очков, как привлечь нового члена в свою структуру и т. п. Финансовый консультант регулярно проводит бизнес-классы. Самые популярные темы:

- «План – анализ – результат»;
- «Сделка» (с чего начать, а, главное, как завершить сделку?);
- «Как свести счёты с деньгами?»;
- «Если денег нет, а счастья хочется!?!..»;
- «Организация товарооборота, личного и структуры».

Есть и много других необходимых тем.

Говорят, что любить деньги – преступление, а не иметь их – наказание, поэтому в Дамском клубе «Жемчужина» занятия





бизнес-класса всегда собирают много заинтересованных слушателей, чтобы не падал потенциал жизненной энергии и творческих сил.

**Главный эколог Дамского клуба Борисова Валентина Фёдоровна:**

– В мои обязанности входит ознакомление людей с уникальной экологической продукцией ПО АРГО, разработанной в соответствии с требованиями XXI в., для применения её в быту, на даче, для ухода за растениями и животными. Мне помогают два консультанта – Крылова Татьяна и Дегтярёва Лидия. Мы с удовольствием работаем в этом направлении. Это почётное и ответственное дело поможет сохранить здоровье, создать комфорт и уют.

**Раздел гигиены возглавляет трудолюбивая и весёлая Хозикова Инна:**

– Здоровье через гигиену представляет собой системный подход к сохранению и улучшению состояния здоровья. Очень важно внедрение принципов и методов гигиены в образ жизни людей.



**О. Швецов, руководитель технического отдела**

Дружная команда Инны хорошо справляется с поставленными задачами.

**Зона ответственности Швецевой Надежды – «Школа семейного косметолога»**, благодаря которой наши дамы выгодно отличаются ухоженностью и лоском. На занятиях Школы члены клуба обучаются правилам и приёмам ухода за кожей, а также составлению оздоровительных и профилактических программ. Каждый участник программ, проводимых Дамским клубом, может воспользоваться тестом на индивидуальную биосовместимость и, следовательно, выбрать для себя самые эффективные средства из богатого ассортимента ПО АРГО. На уроках школы наши красавицы хорошо усвоили, что красота и здоровье – вещи скоропортящиеся... если за ними не следить!

**Техническим отделом руководит Швецов Олег Владимирович** – инженер-механик с более чем 40-летним стажем. Он досконально изучил уникальную серию продуктов автохимии, предназначенных для защиты от износа деталей автомобилей и других механизмов (таких, как Реагент-3000). Его аргументированные консультации убеждают всех в блестящих результатах по их применению. Олегу принадлежит слово: «Машина любит ласку, чистоту и смазку!».

**Неизменная участница и украшение наших праздников – восхитительная заслуженная артистка Лисина Марина** с её неповторимым тембром голоса. Все участницы клуба любят ее песни. В клубные дни работает **наш любимый астролог мадам де Трое**. Она всегда подскажет, какой товарооборот необходим для осуществления мечты. Это говорит о том, что наш астролог хорошо знает не только астрологию, но и маркетинг-план АРГО.

А еще Трое Галина Алексеевна пишет стихи. Один из них она посветила клубу:

*Что такое женское счастье?  
Это любовь, забота и участие.  
На этой ноте создан Дамский клуб,  
Который очень дорог нам и люб!  
И пусть наш клуб всё время процветает,  
Растёт и никогда не увядает!*

**Мастер-класс семейного косметолога**



**Украшение праздников клуба – очаровательный голос Лисиной Марины**



# Корпоративное мероприятие, или Празднование самой короткой ночи

**Калинина Юлия,**

Директор-Президент, г. Обнинск

*Есть только два способа прожить свою жизнь: первый – так, будто никаких чудес не бывает, второй – так, будто всё на свете – чудо!*

Чьи это слова? Автора вы все знаете, я же «озвучу» его фамилию в конце статьи. Не делаю этого сейчас просто так, для интриги.

Итак, хочу рассказать вам о чуде! А начиналось все просто. Я родом из Латвии, где самый замечательный праздник года – это Лиго, Янки Купалы. У него ещё много названий. Лет 6 назад, почувствовав тоску по привычному празднику, я стала приглашать друзей скоротать со мной ночь на берегу Белкинского пруда. А друзья-то у меня, в основном, – аргонавты. Они приводили на эту ночь своих друзей, число которых с каждым годом удваивалось. Так и пошло...

Каждый кубический метр пространства – чудо. Но нам это трудно осознавать в повседневных хлопотах. Самая короткая ночь года – волшебная, когда можно на несколько часов освободиться от проблем и почувствовать единство с природой, почувствовать, какое мы сами есть чудо природы. В эту ночь для нас уже традиционным стал ритуал загадывать мечты, пуская на воду лодочки с горящими свечами. А красота-то какая! Будто с неба в озеро звёзды спустились...

Праздник у костра, как правило, начинается с уборки территории. Есть закон – если тебе природа что-то дала, нужно и ей

отдать. А что мы сейчас можем для неё лучшее сделать, как не очистить лесопарк от бутылок, одноразовой посуды? Тот, кто убирает особо тщательно и с любовью к природе – получает первый приз: налобную повязку. Есть и другие призы – в виде ожерелий из пряников, конфет.

Потом разводим костёр и разыгрываем представление: приветствия команд, песни АРГО, частушки, спектакли на аргонавтский лад, чтение поэтами своих стихов. Игры, хороводы, плетение венков, конкурс маскарадных костюмов... Может, оттого, что действия происходят в полумраке, активными на удивление бывают все!

К полуночи начинается следующая часть праздника – «запуск мечты во Вселенную». Вода и огонь грехи смывают, печаль гонят, поэтому мы стращиваем с себя суету повседневную, чтобы главное не заслоняла. Потом все «слушаем тишину». В прошлом году мы научились делать кукол из трав, на них наговариваем свои страхи, тревоги – и вода хоровод, бросаем их в огонь. Из листьев лопуха каждый делает лодочку для мечты, и все вместе опускаем лодочки на воду.

Теперь и к костру можно – пить чай, горячий сбитень из котелка.

...Расходиться не хочется. А новые люди всё подходят, и на «столе» что-то новое появляется. Неторопливые разговоры у костра. Тишина ночи. Всё это не забывается. Кто-то скажет: «Мне

завтра на работу рано». А ему в ответ: «Ты каждый день на работу ходишь, а ночь такая одна!» – «Верно, нельзя её терять!». Расходимся с рассветом уже, гурьбой.

А слова эпитафия – Альберта Эйнштейна.

**Савина А. Л.:**

– Это запомнилось! Каждый год Юля Калинина, мой спонсор, приглашала на праздник самой короткой ночи. Мне очень хотелось поехать, но какие-то дела мешали, заслоняли это мероприятие. А в это лето решила – поеду, несмотря ни на что. Уточнила программу – будет костёр, горячий чай. Приобрела котелок, треногу...

Ехать надо было в соседний город Обнинск. Была там не раз, в том числе у Юли в гостях. Но не думала, что совсем рядом с её домом есть такое чудесное место – озеро, лесная поляна...

...Ориентир – костёр – был виден издали. Мужчины подбирали дрова, женщины раскладывали угощение. Впрочем, угощение было отнюдь не главным номером программы. В эту ночь мы словно вернулись в детство. Водили хороводы, играли, плели венки. Блия, мастерица на все руки, связала крючком и одарила участниц праздника налобными повязками, чтобы женщины наши стали похожи на древнерусских красавиц.

Всё плохое мы наговорили травяным куклам и сожгли их в костре. А надежды и планы доверили огоньку свечи и пустили по течению. В игре «Ручеёк» каждый загадывал желание. Я загадала: мощно развить свой бизнес в АРГО.

**Кретова Н. В.:**

– Удивительно, что Юлия Викторовна смогла увлечь так много людей идеей ночного праздника! Было просто замечательно: новые лица, новые встречи, масса впечатлений. Собрались и немолодые уже люди, и юные, чтобы вместе встретить рассвет. Вспомнили, как в молодости гуляли ночи напролёт. Играли, водили хороводы, пели песни. Спасибо за этот чудесный праздник лета!

**Антонова Н. Н.:**

– Отмечать самую короткую ночь в году стало нашей традицией. Я завсегда этих мероприятий с первого раза, с нетерпением их жду и эмоционально о них всем рассказываю. Увлекла мою подругу, которая из Москвы приехала ради этой ночи. Осталась довольна, была приятно удивлена знакомством с аргонавтами.

Каждое лето это мероприятие проходит по-новому. Помнится, что несколько лет назад праздник совпал с приездом внука Юлии Викторовны, который попал «с корабля на бал» и привёз необычный светильник, ставший теперь символом наших встреч. Даня прыгал через костёр почти до рассвета – и мы за ним! При всей колоссальной нагрузке Юлии Викторовны, всё было великолепно и незабываемо. В прошлом году, к моей радости, к нам присоединилась моя дочь, которую обычно не оторвать от компьютера.

**Мокина Елена:**

– Город наш небольшой, за 30 минут его можно объехать на машине. И как хорошо, что есть в нашем городе, переполненном автомобилями, такой уютный красивый уголок природы – отреставрированный Белкинский парк с двумя чистыми прудами и могучими дубами и липами.

...Допивался травяной чай, догорал костёр, звучали забавные жизненные истории... Не хотелось уходить.

Надолго останутся у приглашенных, друзей и знакомых, воспоминания о ночном корпоративном вечере на природе.





# О Спонсоре

**Мартыненко Людмила,**  
Директор-Президент, г. Иркутск

Человек, который сделал мой мир многообразнее и ярче. Человек, который помог мне осознать, что мне важно в жизни. Теперь я понимаю, что это был его бесценный подарок.

Он умел не мешать, просто поправлял, задавал направление и смотрел: получилось или нет.

Он отдавал мне инициативу. Я хотела проводить школы – и я их проводила. До сих пор в моем шкафу лежат исписанные тетрадки той поры. По ним и теперь можно проводить занятия. По ним можно проследить мои интересы – а интересно было все: история МЛМ, ответы на возражения, работа по телефону.... Он задавал направление...

Он умел быть непредсказуемым. Он мог сказать: «В апреле мы едем в Египет!», и при этом уехать в Индию... на три недели. А мне за это время надо было получить не только загранпаспорт, но

еще и российский. Вернее, наоборот – сначала российский, а потом – загранпаспорт. И сразу после его приезда прозвучало: «Получила?». Конечно, получила. Ведь это сказал Спонсор!

Про ту поездку с Компанией можно говорить долго. Она была моей Первой! Она, действительно, была удивительной для меня – первый раз прохождение таможни, первый раз другая страна, первый раз живые, настоящие финиковые пальмы и море, море, которое прочно осталось со мной.

Он умел быть щедрым. Пирамиды и теплый песок, новые друзья и чувство принадлежности к Компании. И это все он, Спонсор.

Он делился своим опытом, идеями и решениями. А еще он был Учителем. И хотя я по-прежнему читала книги, исписывала тетради и рассказывала обо всем – он видел: этого мало. И однажды сказал: «19 января мы едем на первый курс Международной академии лидерства». И мы поехали. Академия Лидерства, знакомство с Марком и Софьей Атласовыми, Катей Корсак и Вадимом Воловиком – это тоже интересные годы жизни. Самое главное – рядом всегда был он, Спонсор. Он открыл мне эту дверь. А как часто в своей жизни мы открываем разные двери для своих людей?

Я боялась новой жизни, принятия новых решений. Боялась новых действий. И вместе со Спонсором пошла на «МЛМ-спецназ» – тренинг Игоря Сидорова. И поняла – новое уже вошло в мою жизнь. этого не изменить.

Он умел чувствовать время. Он всегда знал, какой следующий шаг следует сделать. Он видел перспективу и как-то сумел научить этому меня. Спонсор научил действовать, планировать действия и выполнять их.

Он умел мотивировать. Он помог мне разбудить в себе какие-то неизвестные желания. Это

с тех пор я поняла – если Спонсор говорит «бурундук – птичка» – ищите перья. И сопротивляться – бесполезно. Себе дорожке. За десять лет сотрудничества я не один раз убедилась, что это так.

Так было с той первой поездкой в Египет – теперь я просто люблю ездить на море. И именно поэтому я выполнила три призовые программы Компании «Бонус-тур», побывала с Компанией в Таиланде и Турции. Спонсор на всю жизнь сделал мне «прививку» – разбудил желание учиться у лучших тренеров, и делать это вместе со своими людьми. Это и МАЛ Атласовых, тренинги Игоря Сидорова и Александра Синамати, сотрудничество с центром обучения Валентина Ковалева и тренинговой компанией «Орлинг» Веры Поддубной.

«В зале всегда должна быть твоя команда, твоя структура», – любил повторять Спонсор, и... приводил на мероприятия все новых и новых людей.

Он научил меня любить красивые вещи, книги, цветы, свои поделки, вышивки. Он научил любить себя.

Он много читал и дарил мне книги. Иногда я не понимала, зачем; понимание приходило позже. И это всегда было вовремя, и всегда к месту.

Он научил меня работать в команде и создавать команду. Он показал, что иногда надо уйти в тень и отдать инициативу другим. Он научил любое дело делать с огоньком и интересом, научил заражать творчеством других. Он показал, как надо брать ответственность на себя, и в то же время давал полную свободу действий. Он никогда не подавлял инициативу и всегда поощрял. Он говорил, что у меня все получается, что я все делаю профессионально. Он научил меня последовательности действий и дисциплине. И его слова о том, что с дисциплиной он не дружит, никогда не расслабляли меня. Я понимала – только дисциплина и четкие шаги к цели помогли ему стать одним из первых.

Он научил меня дружить. Дружить с лидерами параллельных структур, со своими консультантами и с Собой.

Он научил меня многому и, наверное, вместе с ним я изменила свою жизнь...

А ведь он просто разгадал мои желания – я-то этого точно всегда хотела!

## В компании со спонсором



# Жить и радоваться каждому дню!

**Юнусова Гульфия,**  
Директор-Президент, г. Казань

Когда почти 7 лет назад моя сестра, Гатина Альфия, пригласила меня в Компанию АРГО, я отнеслась к этому очень прохладно, равнодушно и даже с пренебрежением. Я тогда только начинала линейный бизнес, он развивался достаточно успешно, и я думала, что всего в жизни я уже добилась, и даже есть что оставить детям.

Сейчас, спустя эти годы, я осознаю и понимаю, насколько ограниченным было моё понимание финансового состояния человека. И осознаю также, что подобное ограниченное мышление имеют 90% всех людей. Те, кто работает в бюджетной сфере, давно смирились с этим, считают, что можно жить только так, что так живут все, и выхода, в общем-то, нет. Просто плывут по течению.

Есть другие люди – те занимаются частным бизнесом и, естественно, получают другие деньги. Они радуются этому, и это нормально – на этом уровне. Некоторые из людей этого круга, наиболее продвинутые, осознают, что останавливаться опасно, и развиваются дальше, укрепляют свой бизнес. Но та-

ких людей очень мало. Большинство удовлетворяются тем, что у них есть, и живут день за днем, в общем-то, тоже плывут по течению... И попадают в ловушку, так как упускают главное – человек должен все время развиваться, иначе он начинает потихоньку падать.

Сейчас я это все четко осознаю, а тогда, несколько лет назад, когда меня пригласили в АРГО, я пошла просто на

Разве я могла когда-то мечтать о доходах в 300–500 тыс. рублей в месяц? А сейчас реально это планирую!

Разве я могла когда-то думать о том, что буду влиять на людей, помогать им в осознании своего места в жизни, объяснять им, как стать сильными, стойкими, независимыми?

Наверно, для этого и должен жить человек!

За эти 7 лет выковались лидеры моей команды – яркие, сильные личности, с которыми хочется и работать, и отдыхать. У них я многому учусь.

За эти 7 лет я стала совершенно другим человеком – сильным, уверенным в себе и в своем будущем, любящим себя и весь мир. Человеком, который хочет внести позитивные изменения в жизни других людей. Осознающим свою силу и потенциал. Понимающим, что каждому человеку на земле дано очень многое. И от меня тоже зависит, сколько людей это осознают и поймут.

Великолепный, постоянно растущий доход у меня и моих лидеров, осознанная постановка всё новых целей и планирование их достижения – это тоже дала Компания АРГО. А сколько еще прекрасного впереди – просто дух захватывает! Хочется жить и радоваться каждому дню!

Спасибо тебе, АРГО!



Г. Юнусова (в центре) со спонсорами – Р. и Е. Сабировыми

доверии, увидев здесь интересных и необычных людей. Со временем, совмещая два бизнеса – линейный и сетевой, стала понимать разницу между ними и видеть ограниченность линейного бизнеса и безграничные возможности сетевого.

## По щучьему велению...

**Макар Наталия,**  
Директор-Президент, г. Вилючinsk,  
Камчатский край

*(Письмо тем, кто пока – только потребитель замечательной продукции АРГО).*

«АРГО» сравнивают с чудом, с волшебной палочкой, с раем...

У меня АРГО ассоциируется с золотой рыбкой или со щукой из русских сказок. Потому, что в АРГО любые желания исполняются, в любом количестве. Независимо от обстановки в стране да и на всей планете в целом.

«Сейчас, – говорят, – не лёгкое время». Во всём мире – кризис. Сокращается производство, люди теряют свои рабочие места, падают доходы и снижаются зарплаты.

Но только не в АРГО! АРГО всегда процветает, и чем хуже экономическая ситуа-

ция в стране, тем интенсивнее рост Потребительского общества АРГО.

Не верите? Объясню, почему.

Обратимся к нашей истории и вспомним Октябрьскую революцию. Она была совершена рабочим классом. Почему именно рабочие поднялись и встали на баррикады? Да потому, что им нечего было терять. А крестьянин, имея домишко с огородом, да корову с поросятами, не мог рискнуть потерять пусть бедное, но всё же хозяйство.

Так и в наше время: пока человек имеет рабочее место и зарплату, ему очень трудно сделать первый шаг к изменению своей жизни. Пусть работа ненавистна и зарплата унизительна, да и в будущем мизерная пенсия. «Но вдруг и это потеряю?!» – думает большинство. «Лучше синица в руках, чем журавль в небе» – под таким девизом и проходит жизнь год за годом.

И вот пока «гром не грянет» (работу не потеряем), никаких движений по поиску другого источника дохода не совершаем. А ведь можно без стресса и риска подстраховать себя и начать свою деятельность по построению своего бизнеса в свободное от работы время. Да, да, именно в то время, которое мы бездумно тратим на просмотр многочисленных сериалов, компьютерные игры и прочее.

Мировой кризис (в основном трудности являются двигателями прогресса) оставив сотни тысяч без работы, заставил многих из них впервые поинтересоваться: «Что же это такое – сетевой маркетинг? Может и не так всё страшно?!»

**И вот какие возможности есть в АРГО:**

- не нужно никакого стартового капитала;
- объёмы товарооборота для себя определяет каждый сам, исходя из своих желаний;
- возможность построения бизнеса без продаж;
- Вам будут помогать в исполнении





# Кому несем мы денежки?

**Соловьева Ирина,**  
Директор-Президент, г. Москва

В Компании АРГО консультантам начисляется бонус (вознаграждение, возвратная скидка), если он выкупил продукции на 50 очков (на 700–800 рублей). Этого вклада достаточно, чтобы Потребительское общество поделилось с Вами прибылью. Учитывая огромный ассортимент и качество продукции, выполнить это условие совсем несложно.

И даже более того: по опыту личного потребления и опыту многих знакомых аргонавтов, при «смене магазинов» – т.е. когда человек покупает в АРГО все, что возможно – его личные покупки составляют в среднем 200 очков. Что мы здесь покупаем? Зубные пасты, зубные щетки, шампуни, бальзамы-ополаскиватели для волос, гели для душа, пены для ванн, лосьоны, кремы для лица и рук, средства для укладки волос, средства для бритья и после него, мыло для мойки посуды, гели для стирки, средства для наведения чистоты в доме и для ухода за растениями, напитки, полезную еду...

Если Ваш личный объем меньше 200 очков (или меньше 50, или вообще Вы не каждый месяц что-то покупаете в АРГО!), проанализируйте: скорее всего, Вы аналогичную продукцию покупаете в других магазинах. Нас, действительно, никто не обязывает покупать все в АРГО, действительно, можно покупать и более дешевую продукцию.

Выгодно ли Вам это? Да, возможно, за конкретную вещь денег Вы заплатите и меньше. Но при этом принесете прибыль неизвестному производителю, «проголо-

суете» своими деньгами за его продукцию, дадите ему возможность хорошо жить и развивать свой бизнес.

Отвечают ли эти неизвестные нам производители за качество своей продукции? Можем ли мы встретиться с ними, проконсультироваться, выразить свои пожелания? Как правило, нет. Как известно, сертифицируется товар по закону №184 «О техническом регулировании», который гарантирует безопасность, а не полезность продукции. Что для Вас важнее? Качество или несколько сэкономленных рублей?

И с другой стороны – раз мы обогащаем других производителей, то производители-партнеры АРГО не имеют возможности снижать стоимость своей продукции. Мы сами же и заставляем их повышать цены! Например, соль для ванн можно купить в магазинах и за 20 рублей. Но совершенно различно, оказывается, качество соли, добытой шахтным методом (как у нас) и взятой с поверхности. А значит и действие разное.

«Наши» изготовители – энтузиасты своего дела, их продукция – это их детище, они постоянно в поиске, придумывают, как еще можно улучшить продукт. Сколько любви (бессонных ночей и творческих мук) вложено в каждую баночку (тюбик, коробочку)! А где Вы видели, чтобы у покупателей спрашивали, что для Вас еще сделать? Наши – спрашивают!

Покупая что-либо в АРГО, мы вкладываем деньги в российское производство, в российскую науку. Для меня это тоже важно. А для Вас?

Еще важный аспект: у нас же есть уникальная возможность пользоваться продукцией «бесплатно» (я имею в виду ту ситуацию, когда проценты за покупки, сделанные по Вашей рекомендации, будут равны сумме личных покупок (это для тех, кто считает продукцию дорогой). И всего-то надо – поделиться информацией о Компании со своими близкими, дать им возможность улучшить качество своей жизни, решить какие-то проблемы. «Сам не пользуюсь – и другим не дам»: разве это про Вас?

## Подведем итоги.

**1.** Человек, покупающий в АРГО меньше, чем на 200 очков в месяц, несет деньги производителям, не отвечающим за полезность своей продукции, вероятно, вредит своему здоровью и укорачивает жизнь, свою и своих близких, получая сиюминутную экономию.

**2.** Он усложняет работу тех людей, которые действительно болеют за свое дело, работают для нас, потребителей, с душой и энтузиазмом; он не дает им возможности снизить стоимость продукции.

Современная жизнь невероятно динамична, насыщена событиями. Времени не хватает на многие срочные и важные дела. Хотите ли Вы, чтобы для этой жизни Вам хватало сил и здоровья? Тогда Ваш личный объем составит гораздо больше, чем 200 очков. Здоровья Вам и успеха!



▶▶ Ваших желаний, так или иначе, практически ВСЕ аргонавты;

- занимаясь развитием своего бизнеса, Вы сами будете развиваться, меняться только в лучшую сторону;

- весь доход от Вашей структуры после Вашей смерти будет выплачиваться вашим детям, потом внукам, правнукам и т.д. На доход можно и завещание составить (попробуйте составить завещание на пенсию);

- Ваш доход может расти бесконечно! (нет окладов и «потолков»);

- желаете переехать жить «куда душа рвется»? Хоть в деревню, хоть за границу – пожалуйста! «Рабочее место» – всегда с Вами!

- будете отдыхать в любое время, в любом месте и сколько хочется! (Меня всегда возмущало, что отдыхать я должна столько, сколько «положено», и в то время, когда мне выделяют место в графике отпусков);

- не любите рано вставать? Пожалуйста! Своё рабочее время будете планировать сами!



Да и «тяжёлая работа» аргонавта очень приятна и похожа на увлекательную игру! Почитала, помечтала, написала, послушала, поговорила, заинтересовала – это и есть мой бизнес в АРГО.

...Уже лёжа в постели, я подумала: «А не купить ли мне новую норковую шубку? Сбегаю в магазин, приценюсь, рассчитаю соотношение объёмов и бонуса, составлю план и – вперёд!» Очень довольная собой (я придумала цель!) уснула. Ведь в

АРГО самое трудное – «откопать» какую-нибудь мечту и превратить в цель, ради которой тебе захочется встать с дивана.

За эти годы в АРГО я так поверила в осуществление любых желаний, что даже и не сомневаюсь – шубку куплю!

Уже давно мы перестали занимать деньги на продукты, и в моей семье аргонавтов «по-щучьему велению, по-нашему хотению» исполнились многие сокровенные желания, да и сами мы изменились благодаря Академии АРГО, специальной литературе и спонсорам. Занятия по самосовершенствованию стали привычным делом.

**Так что, не ждите, когда Вас уволят – спешите начать новую, счастливую жизнь!**

**P.S.** Неважно, сколько Вам лет и где Вы живёте. Важно – есть ли у Вас мечта или цель. Есть?! Действуйте, и у Вас получится!! Этот бизнес – ДЛЯ ВАС! По Вашему хотению с АРГО мечты сбываются!

# Золотой возраст компании АРГО

**Курилова Лилия Эмировна,**  
руководитель клуба «Долгожитель АРГО», г. Караганда

Клуб «Долгожитель АРГО» в Караганде (Казахстан) продолжает свою деятельность 8-й год. Состав клуба «помолодел», общая численность – около 40 человек, но костяк клуба – неизменно 20.

Много людей прошло через наш клуб. Жаль, что редуют ряды участников войны и тружеников тыла. Но «молодая поросль» – 58–60 лет – приходит со своим задором, амбициями и гонором. Это и хорошо, новая струя всегда нужна. Люди не хотят мириться со своими годами, хотят быть востребованными и тем самым продлить свою молодость.

*Разве солнце убавит свеченье,  
Разве время замедлит свой бег,  
Разве возраст имеет значенье,  
Если молод душой человек?*

*Торжественна шахтёрская столица,  
Везде мелькают радостные лица.  
Караганда приветствует гостей  
Из разных стран, краев и областей.*

*Слетаются, съезжаются, идут,  
Компании АРГО хвалу все воздают –  
За то, что молодым работу дали,  
За то, что люди многое познали,  
За то, что пожилых не позабыли,  
Дремавшие таланты в них открыли.*

Выступление вокальной группы и танцоров клуба стало визитной карточкой Дней аргонавта в Караганде.

В 2007 г. мы отметили первый свой юбилей – 5 лет, где подвели итоги деятельности клуба. Проводили его в актовом зале краеведческого музея. Было много приглашённых, много поздравлений, подарков от Директоров-Президентов и их структур. А мы, члены клуба, угостили всех разнообразной домашней выпечкой.

Мы редко приглашаем в наш клуб через рекламу – люди находят нас сами. Был такой случай. Мужчина пришёл в офис Информационного центра АРГО и спрашивает оператора:

– Где здесь пожилые собираются?

– А, так это Вам наши «долгожители» нужны!

– Как долгожители? У вас что, древние старухи тусуются?

– Да что Вы!

Одним словом, ему объяснили, что надо прийти в четверг в 2 часа. На следующий четверг

В Астане, у Президентского дворца



У нас в клубе – люди разных профессий. Педагоги, медики, геологи, связисты, строители, партийные и торговые работники, домохозяйки. Традиции клуба остаются и приумножаются. Проводим новые конкурсы: «Супер-бабушка», «Я – театралка», «А ну, пробабушка, дай-ка жару!», «Лучший бутерброд», «Фартушки», «Соломенные шляпки», «Персональные выставки».

Памятным событием для нашего клуба было участие в региональной конференции в апреле 2006 г. в театре им. Станиславского, где мы выступали со сцены перед делегатами. В перерыве нас окружили участники конференции и на красочной программке оставили свои отзывы о выступлении. Здесь пожелания из Якутии, Узбекистана, России, Чимкента, Алматы и др.

В клубе есть свои поэты. Вот строчки по случаю той конференции:

Конкурс «Соломенные шляпки»





он пришёл. Но не тут-то было. Ему ответили, что мы уехали на экскурсию в Астану, северную столицу Казахстана. Так он удивился, что мы ещё и путешествуем. Елена Стиплина тогда вторично нас отправила, и мы чудесно отдохнули.

Летом 2009 года Елена Стиплина спонсировала нашу поездку в лесной санаторий Каркаралинска «Каскад».

Жизнь в клубе постоянно бурлит. Генератором всех конкурсов является председатель Совета клуба «Долгожитель АРГО» Нина Степановна Молчанова, врач по образованию.

В клубе ежемесячно отмечаются рождения.

В летний период заседания клуба устраиваем поочерёдно на дачах.

Члены клуба постоянно встречаются с производителями вместе со всеми аргонавтами.

В 2009 году в День пожилого человека информационный центр АРГО организовал праздник урожая, в котором клуб принял активное участие, при этом были разосланы Приглашения такого содержания :

Если Вам 60 и Вы ещё молоды душой, приглашаем в Клуб «Долгожитель АРГО» каждый четверг в 14.00.

**А 5-го октября 2009 г. – День открытых дверей, посвящённый Дню пожилого человека и празднику урожая.**



Вокальная группа клуба

### В программе :

1. С 15.00 по 17.00 – пройдёте аналитический тест по здоровью и массаж(по желанию)
2. Выставка «Дары природы». Услышите советы по применению ЭМ-1 Байкала.
3. В 17.00 поздравление и концерт танцоров и певцов клуба «Долгожитель АРГО».
4. Оздоровительный чай с кулинарной выпечкой.

**Адрес – центральный офис АРГО**

Самый святой праздник для нас, как и для всех людей – это 9 мая, День Победы. Его подарили нам всем ветераны войны и труженики тыла. И праздника главнее в наших странах СНГ нет.

Мы до сих пор храним телеграмму Президента Компании АРГО Андрея Борисовича Красильникова, присланную в адрес клуба «Долгожитель АРГО» в 2005 г. в честь 60-летия Победы. В ней есть такие строки:

**В жизни всегда есть место подвигу. Спасибо Вам, дорогие ветераны войны и труженики тыла, за то, что Вы служите примером стойкости и мужества для нас и следующих за нами поколений. Память**



С вдохновителем и спонсором клуба – Е. Стиплиной (стоит слева)

# Слава фирме АРГО

(сонет – акростих\*)

**Спешу, дружок, всходить по жизни ввысь,  
Лечить себя не позволяя лекарствам.  
А лучше окунись в иное царство,  
В мир пищевых добавок окунись.  
АРГО для нас – родное государство!**

**Флорента распекает здесь на «бис».  
И Литовит – Сибирь его гражданство –  
Роскошный совершает бенефис.  
Манит нас Нутрикон в своё пространство,  
Есть кремы и без них не обойтись.**

**А маски раскрывают так прекрасно  
Резервы красоты, что в нас нашлись!  
Глашатай истины, богатства и здоровья,  
О них пишу я при любых условиях.**

Старший консультант АРГО,  
доктор философских наук, профессор ОГТУАЗ,  
член союза литераторов РФ  
Валерий Коваленко, г. Обнинск

\*Первые буквы строчек по вертикали читаются:  
«СЛАВА ФИРМЕ АРГО»

**о Вашем подвиге учит беречь вечные ценности, радовать  
ся жизни и делать её прекраснее.**

Это поздравление для нас, ветеранов – большая честь.

Недавно члены клуба отметили 65-летие Победы. И, конечно же, мы вспомнили песни своей молодости: «Катюшу», «Огонёк», «Синий платочек». Танцевали вальс, танго, сплясали цыганочку под аккомпанемент нашего гармониста. И забыли про годы, про ожоги военных лет, про обиды и болезни. В этот день все были счастливы!

**Как много испытаний  
Готовит жизнь порой.  
Но можете гордиться  
Сегодня Вы собой!**

# Поздравляем новых Директоров-Президентов!

## Январь 2010 г.

Вабищевич Ирина	707660
Германова Ольга	662317
Дамдинова Галина	1301317
Ильмамбетова Рауза	1642590
Исмаилова Патила	1851841
Матюшенко Елена	2283595
Порякина Галина	231599
Прима Юлия	1652200
Соколова Гульнара	1817390
Соломатина Татьяна	647365
Шелухин Игорь	476974
Шестакова Тамара	1540246

## Февраль 2010 г.

Аникеева Надежда	1517759
Баукина Любовь	2057308
Васильева Т.	2107108
Волосатова Галина	1464577
Драгун Людмила	793489
Дубивка Любовь	1610511
Дунаева Виктория	2311955
Киселева Людмила	825947
Козловцева Ольга	1427617
Козловы Елена	1186651
Коновалова Ольга	2247538
Константинова Татьяна	598558
Лисина Елена	1766302
Митрофанова Ольга	2051230
Мулина Розалия	555336
Носова Елена	371535
Панин Андрей	2045644
Подгайнов Роман	1838750
Сенатор Светлана	1008322
Стефаненкова Татьяна	2213740
Усольцева Людмила	1521981
Чистова Наталья	2209563
Шабурова Анна	1831566
Шалаева Елизавета	1080083

## Март 2010 г.

Бахуринская Надежда	2359435
Булат Андрей	2226262
Васильев Антон	2179655
Габдрахимова Тамара	1977658
Гелязова Гелюса	1626061
Геништа Елена	2282002
Грабовская Ольга	1583214
Дзоз Татьяна	23682
Додонов Анатолий	2318558
Ефимкова Альбина	1218760
Жидкова Марина	2363535
Зивко Юрий	2311001
Изергина Марина	1026838

Кавер Роман	2202451
Касьян Татьяна	2155665
Комисарова Любовь	1482498
Кораева Флиора	2027665
Кубкова Ирина	2228220
Кузьмина Ольга	1124388
Кухто Валентина	2220503
Лесков Сергей	2363451
Лескова Светлана Сергеевна	2222200
Макарова Марина	2282008
Малакаев Муслим	2311010
Мальшева Елена	2363656
Мамонова Елена	1219032
Манукова Аида	2363454
Меленевская Мария	2228666
Милютин Антонина	2377356
Митянский Андрей	2364949
Москалева Екатерина	57
Нестерова Ирина	2266333
Никитина Тамара	2312222
Николаева Лариса	1610204
Решетникова Галина	32529
Савельева Алена	2363646
Салахбеков Руслан	2363452
Салахбекова Аида	2363453
Сарсакова Бакатчан	2288328
Степанова Наталья	2141266
Ступин Владимир	86951
Тишков Андрей	2263388
Федоськина Елена	2133368
Филонова Любовь	1515920
Хомутинникова Елена	1994760
Шарафудинова Фатима	1894475
Шейкевич Галина	1101368
Шуссек Мануэль	2075627

## Апрель 2010 г.

Абакумова Альбина	2109101
Артемьева Элина	2377219
Ахова Тамара	2324078
Белюкина Янина	2367019
Вастаева Флида	1325393
Габитова Нурия	778439
Голубенко Александр	2388830
Грошев Максим	253397
Докучаева Екатерина	2177283
Екатерина Дмитриевна	69000
Ельсукова Надежда	1230560
Ермакова Светлана	193227
Казанцева Наталия	856990
Лех Владислав	216884
Логина Анна	810848
Магомедова Мадина	1487938

Макаров Иван	448160
Мальцева Татьяна	410820
Мехоношина Любовь	1729546
Минулина Оксана	1326241
Миронова Марина	2259921
Мухин Владимир	389399
Никулин Петр	558374
Никулина Наталья	1307545
Овладеев Антон	2226020
Плаксина Клавдия	1155509
Плотникова Лариса	2388836
Потанин Евгений	9966
Рябухин Андрей	2370174
Семеняк Людмила	1704332
Соловьева Любовь	2270426
Сомрякова Ирина	643139
Степанчук Ирина	2356563
Стиплин Антон	2132140
Умнов Дмитрий	2372782
Чулкова Ольга	2370162
Шишкина Лариса	331742
Шнигирева Елена	724542
Шуралев Анатолий	762696

## Май 2010 г.

Асуова Салтанат	2151617
Борисова Любовь	2102961
Горохова Елена	1953348
Гурбазар Тунгалаг	1714283
Давидович Ирина	1994103
Дадыят Иосиф	263300
Емельянов Сергей	2032145
Ефимова Нина	1576569
Исмоилов Шариф	2099666
Карцева Наталья	476993
Куклина Ольга	2289006
Лавриненко Татьяна	1879887
Лесняк Наталья	1065418
Логашова Марина	699932
Магрипова Фарида	2025400
Муканеева Минесаимья	2104058
Мягкова Нелли	2207587
Николенко Марина	2242335
Никулин Сергей	665435
Ожигина Л.	2165211
Петрова Л.	1309888
Пономарева Галина	395259
Попова Людмила	1932903
Субботин Николай	1245677
Тарасенко Андрей	1355776
Фахрудинова Зильфия	1711550
Федоров П.	1122063
Шуваева Ектерина	1098449
Щербакова Тамара	841814

Научный консультант заслуженный врач РФ, академик РАЕН, д.м.н., профессор А.И. Пальцев.

Главный редактор М. Суворова – член Союза журналистов России.

Редакторы: Е. Писарева – член Союза журналистов России, Е. Мордвинова, Е. Казакова.

Дизайн и верстка И. Помазун.

Благодарим за предоставленные фотоматериалы:

Н. Бикбаева, Е. Борисенко, Ю. и М. Зиновьевых, Е. Киселеву, Л. Курилову, Н. Макар, Л. Мартыненко, А. Петрову, Е. Писареву, М. Суворову, Б. Фельдмана, П. Храмова, Н. Швецову.

Адрес: 127106, г. Москва, ул. Гостиничная, д. 9 «А», корп. 3, тел.: (495) 482-28-82.

E-mail: info@rpo.ru; pressa@rpo.ru.

Зарегистрирован Южно-Сибирским территориальным управлением Министерства Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Регистрационный № ПИ-12-0276 от 23 октября 2000 г.

Подписано в печать 05 июля 2010 г. Тираж 2500 экз. Цена свободная.