

Компания АРГО



ЗДОРОВЬЕ И УСПЕХ!

..... argo.pro



ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

выпуск 39



Содержание:

1. План вознаграждений и квалификационного роста	1
1.1. Знаки отличия рангов в Компании АРГО	2
1.2. Первая фаза Плана вознаграждений	2
1.3. Вторая фаза Плана вознаграждений	4
1.4. Бонус бесконечной глубины	6
1.5. Компрессия	8
1.6. Равномерность развития структуры	9
1.7. Рейтинг	10
1.8. Лидерский бонус	10
1.9. Наградные знаки Компании АРГО	11
1.10. Дополнительные программы	12
2. Преимущества работы в Компании АРГО	13
3. Этический кодекс участника Компании АРГО	15
3.1. Ответственность участника	15
3.2. Участник имеет право	15
3.3. Участнику запрещается	15
4. Подписание Соглашения	17





1. ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ И КВАЛИФИКАЦИОННОГО РОСТА

(система взаимной поддержки)

Компания АРГО предлагает новый подход к организации потребительского рынка, являясь местом встречи для более двух миллионов своих участников с десятками изготавителей продукции. Благодаря этому ассортимент Компании составляют только востребованные товары. Приобретая нужные продукты, с максимально возможными скидками, Компания формирует **оптовый выигрыш**, который возвращается участникам согласно Плану вознаграждений.

ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ – деятельность по развитию Компании АРГО путем формирования своей структуры участников.

УЧАСТИК – это зарегистрированный потребитель, подписавший Соглашение с Компанией АРГО, получивший личный регистрационный номер (ID) и возможность участия в партнерских программах.

ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ – это алгоритм перераспределения оптового выигрыша Компании между участниками, учитывающий как их личное потребление, так и результат участия в партнерских программах. При этом Компания АРГО предоставляет организационную, методическую

и информационную поддержку участникам, осуществляющим свою экономическую деятельность самостоятельно.

РАНГ – статус участника, характеризующийся определенными правами и привилегиями. Компанией АРГО приняты следующие названия рангов:



ЛИЧНАЯ ГРУППА – организация участников, куда входят: сам участник; участники, которых привлек данный участник; все «нижестоящие» участники. В личную группу не входят участники, достигшие ранга Руководителя, вместе со всеми своими «нижестоящими» участниками.

БАЛЛЫ (р. в.) – условная величина, присваиваемая каждому продукту для расчета размера вознаграждений по схеме компенсационного плана.

ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ (ЛО) – объем продукции в баллах приобретенной за месяц и оформленной на личный регистрационный номер.

ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ (ГО) – сумма личных объемов участников личной группы.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ОБЪЕМ (ОО) – сумма личных объемов участников всей структуры за месяц.

КУМУЛЯТИВНЫЙ ГРУППОВОЙ ОБЪЕМ (КГО) – сумма ГО участника за все время его деятельности.

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



1.1. ЗНАКИ ОТЛИЧИЯ РАНГОВ В КОМПАНИИ АРГО



Знак «Участник»

Знак
«Руководитель»Знак «Ведущий
Руководитель»
(серебро)

1.2. ПЕРВАЯ ФАЗА ПЛАНА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Участник имеет следующие права:



– приобретать продукцию Компании со скидкой участника;



– участвовать в партнерских программах;



– пользоваться дисконтной программой АРГО.

Участник I ступени

По достижении КГО 300 баллов участнику присваивается ранг Участника I ступени, что дает ему возможность получать от Компании:

- 10 % от своего ЛО;
- 10 % от ГО привлеченных им Участников.

Участник II ступени

По достижении КГО 2000 баллов участнику присваивается ранг Участника II ступени, что дает ему возможность получать от Компании:

- 15 % от своего ЛО;
- 5 % от ГО привлеченных им Участников I ступени;
- 15 % от ГО привлеченных им Участников.

Руководитель

По достижении КГО 4000 баллов (при этом в последний месяц ГО должен составлять не менее 500 баллов) участнику присваивается ранг Руководителя. Руководитель получает от Компании:

- 20 % от своего ЛО;
- 5 % от ГО привлеченных им Участников II ступени;
- 10 % от ГО привлеченных им Участников I ступени;
- 20 % от ГО привлеченных им Участников (табл. 1).



Зависимость начисления процентов от ранга участника

Таблица 1.

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



НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ, ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ – **50 БАЛЛОВ ЛО**

(по достижению КГО 300 баллов)



ПРОГРАММА УСКОРЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ (ПРОГРАММА «ПУСК»)

Программа разработана для мотивации новых Участников и Участников, оформивших Соглашение, но неактивных в АРГО.

Если Участник за месяц выполняет $\text{ГО} \geq 300$, ему присваивается ранг Участника I ступени, с начислением соответствующего Участнику I ступени бонуса на все баллы за этот месяц.



Необходимое условие начисления: $\text{ЛО} \geq 50$.



Если Участник или Участник I ступени за месяц выполняет $\text{ГО} \geq 1000$, ему присваивается ранг Участника II ступени, с начислением соответствующего Участнику II ступени бонуса на все баллы за этот месяц.



Необходимое условие начисления: $\text{ЛО} \geq 50$.

Если Участник, Участник I ступени или Участник II ступени за месяц выполняет $\text{ГО} \geq 2000$, ему присваивается ранг Руководителя, с начислением соответствующего Руководителю бонуса на все баллы за этот месяц и бонуса с Руководительских групп (если таковые есть), согласно второй фазе компенсационного плана.



Необходимое условие начисления: $\text{ЛО} \geq 50$.

БИЗНЕС-ПРЕМИЯ

7 % от объема всей Компании распределяется между участниками в качестве бизнес-премии.

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

Условие начисления бизнес-премии: выполнение за месяц $\text{ГО} \geq 2\,000$.

Необходимое условие начисления: $\text{ЛО} \geq 50$.

В случае вложенности объемов Бизнес-Премия выплачивается только нижестоящему руководителю, выполнившему $\text{ГО} \geq 2\,000 \text{ PV}$. Расчет Бизнес-премии для вышестоящего участника происходит без учета данного объема PV.

1.3. ВТОРАЯ ФАЗА ПЛАНА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

ГО Участника, достигшего ранга Руководитель, перестает входить в ГО вышестоящего Участника. Тем не менее, вышестоящий Участник при условии, что он – Квалифицированный Руководитель, получает вознаграждение от объемов Руководительских групп.

НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ КВАЛИФИКАЦИИ
РУКОВОДИТЕЛЯ – **500 БАЛЛОВ ГО,**
ИЗ КОТОРЫХ НЕ МЕНЕЕ
50 БАЛЛОВ – ЛО



В зависимости от количества квалифицированных Руководителей в первом поколении, Руководителю присваиваются следующие ранги и начисляются соответствующие проценты:

Таблица 2.

Ранг	P1	P2	P3	P4	BP	BP1	BP2	BP3
Количество квалифицированных руководителей в 1-м поколении*	1	2	3	4	5	6	7	8
1	5%+n							
2	n	5%+n						
3	n	n	5%+n	5%+n	5%+n	5%+n	5%+n	5%+n
Основной процент выплат по поколениям + бонус бесконечной глубины (n)	4	n	n	n	5%+n	5%+n	5%+n	5%+n
5	n	n	n	n	5%+n	5%+n	5%+n	5%+n
6	n	n	n	n	n	5%+n	5%+n	5%+n
7	n	n	n	n	n	n	5%+n	5%+n
8	n	n	n	n	n	n	n	5%+n
∞	n	n	n	n	n	n	n	n

* – Требования по 1-му поколению:

- **Руководитель I ранга (P1)** – 1 квалифицированный Руководитель в первом поколении
- **Руководитель II ранга (P2)** – 2 квалифицированных Руководителя в первом поколении. Объем 7 поколений каждой руководительской структуры ≥ 1% от Объема структуры** Руководителя II ранга.
- **Руководитель III ранга (P3)** – 3 квалифицированных Руководителя в первом поколении. Объем 7 поколений каждой руководительской структуры ≥ 1% от Объема структуры** Руководителя III ранга.
- **Руководитель IV ранга (P4)** – 4 квалифицированных Руководителя в первом поколении. Объем 7 поколений каждой руководительской структуры ≥ 1% от Объема структуры** Руководителя IV ранга.
- **Ведущий Руководитель (BP)** – 5 квалифицированных Руководителей в первом поколении. Объем 7 поколений каждой руководительской структуры ≥ 1% от Объема структуры** Ведущего Руководителя.
- **Ведущий Руководитель I ранга (BP1)** – 6 квалифицированных Руководителей в первом поколении. Объем 7 поколений 6-ти руководительских структур ≥ 3% от Объема структуры** Ведущего Руководителя I ранга.
- **Ведущий Руководитель II ранга (BP2)** – 7 квалифицированных Руководителей в первом поколении.

При этом:

- Объем 7 поколений 6-ти руководительских структур ≥ 3% от Объема структуры** Ведущего Руководителя II ранга,
- Объем 7 поколений 7-й руководительской структуры ≥ 2% от Объема структуры** Ведущего Руководителя II ранга.



** – Организационный объем 8 поколений структуры.



- **Ведущий Руководитель III ранга (ВР3)** – 8 квалифицированных Руководителей в первом поколении.

При этом:

- Объем 7 поколений 6-ти руководительских структур $\geq 3\%$ от Объема структуры** Ведущего Руководителя III ранга,
- Объем 7 поколений 7-й руководительской структуры $\geq 2\%$ от Объема структуры** Ведущего Руководителя III ранга.
- Объем 7 поколений 8-й руководительской структуры $\geq 1\%$ от Объема структуры** Ведущего Руководителя III ранга.

** – Организационный объем 8 поколений структуры.

Примечание:

1. В качестве одной из квалифицирующих структур может быть «крайняя» структура, в которую условно суммируются квалифицированные структуры с объемами, недостаточными для выполнения конкретной квалификации.

Пример:

ВР может иметь 4 структуры с объемами $> 1\%$ от Объема 8 поколений своей структуры и еще квалифицированных 3 структуры с объемами 0,6%, 0,3%, 0,2%, соответственно. Три последние структуры суммарно составляют 1,1% и позволяют выполнить квалификацию ВР.

2. При достижении Организационного объема в 8 поколениях 1 600 000 баллов происходит остановка роста процента, т.е. при $OO > 1 600 000$ баллов, считать 1% – 16 000 баллов, 2% – 32 000 баллов, 3% – 48 000 баллов и т.д.



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

1.4. БОНУС БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ

Важным мотивирующим моментом компенсационного плана АРГО является БОНУС БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ (до 21% !), который начисляется индивидуально на организационный объем каждого Руководителя первого поколения.

Сначала по табл. 3 определяется переменная n_{0j} для организационного объема руководителя n_{00} и для организационных объемов его руководителей первого поколения (n_{jj}). Далее расчет идет по формуле:

$$n_{0j} = n_{00} - n_{jj}$$

где n_{0j} – БОНУС БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ, начисляемый руководителю за весь объем его j -го руководителя в первом поколении.

Если «глубина» начисления основного процента зависит от ранга Руководителя и максимально составляет восемь поколений, то БОНУС БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ начисляется вне зависимости от ранга и на ВСЕ поколения Руководителей.

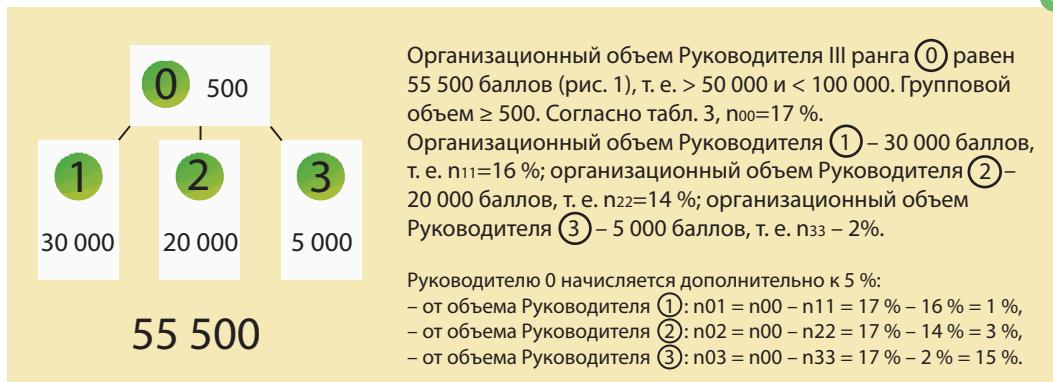


Определение процента n для расчета БОНУСА БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ

Таблица 3

Объем р. в. организации	3 000	6 000	12 000	25 000	50 000	100 000	200 000	400 000	800 000	1 600 000
n	2 %	9 %	14 %	16 %	17 %	18 %	19 %	20 %	20,5 %	21 %

Рис. 1. Пример начисления БОНУСА БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ



АВТОМАТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

Особенностью настоящего компенсационного плана является автоматическое страхование квалификации руководителей.

Если Руководитель «не добирает» ГО до 500 баллов, то, начиная с Руководителя II ранга, может включиться программа автоматической квалификации (табл. 4), и руководителя квалифицируют, чтобы он имел возможность получить вознаграждение с «нижестоящих»

руководительских групп. За недостающие для квалификации баллы взимается удержание. Автоматическое страхование квалификации действует в зависимости от ранга, в соответствии с табл. 4.

Условия старта программы автоматического страхования квалификации

Таблица 4.

Ранг	ГО, р. в.
P2	450
P3	400
P4	300
ВР	200

ПРИМЕР

Если Р3 набрал 390 баллов ГО, то он не квалифицируется, но если он набрал 410 баллов, программа его квалифицирует, а за 90 баллов производит удержание.

Для ВР, организационный объем которых составляет 200 000 баллов, автоматическое страхование квалификации включается с ГО 100 баллов; при организационных объемах выше 400 000 баллов для включения автоматической квалификации достаточно 50 баллов личного объема.





АВТОМАТИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ БОНУСА БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ

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

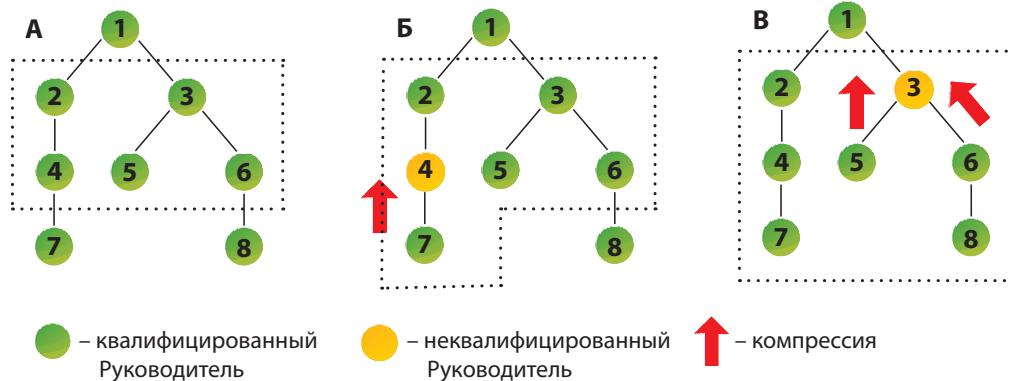
ПРИМЕР

Руководитель имеет организационный объем 49 990 баллов, т. е. до 50 000 ему не хватает 10 баллов (это менее 0,1%). Считается, что данный Руководитель достиг организационного объема 50 000 баллов, т. е. он получит с нижестоящих руководительских групп БОНУС БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ – такой, как если бы он достиг организационного объема 50 000 баллов.

1.5. КОМПРЕССИЯ

Важная особенность плана Вознаграждений Компании АРГО – компрессия, или сжатие поколений т. е. перемещение «нижестоящих» квалифицированных Руководителей вверх в случае, если один из Руководителей не квалифицирован. Компрессия подразумевает только «виртуальное» перемещение Руководителей для расчета бонуса в конкретном месяце (см. рис. 2.)

Рис. 2. Компрессия (в случаях Б и В)



В пунктирные рамки включены те Руководители, от объемов которых начисляется основной процент.



В случаях А и Б:

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

В случае В: ① имеет трех квалифицированных руководителей 1-го поколения, так как ③ не квалифицирован, поэтому ⑤ и ⑥ считаются 1-м квалифицированным поколением.

Руководитель ① становится Руководителем III ранга, и ему начисляется 5 % от ГО трех поколений руководителей.

1.6. Равномерность развития структуры

Если на первом уровне участника А есть участник Б, организационный объем которого превышает 90 % от объема участника А (рис. 3), то начисление участнику А со структурой участника Б уменьшается в процентах (P), согласно следующей формуле:

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

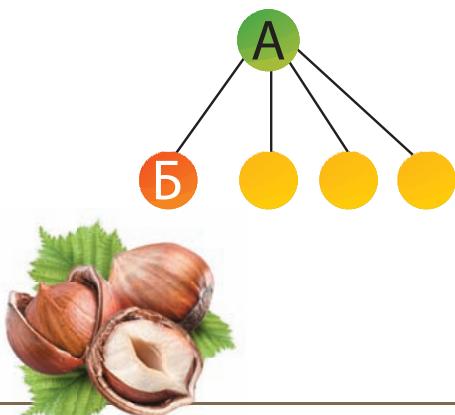
где:

V_A – организационный объем участника А

V_B – организационный объем участника Б



Рис. 3



ПРИМЕР

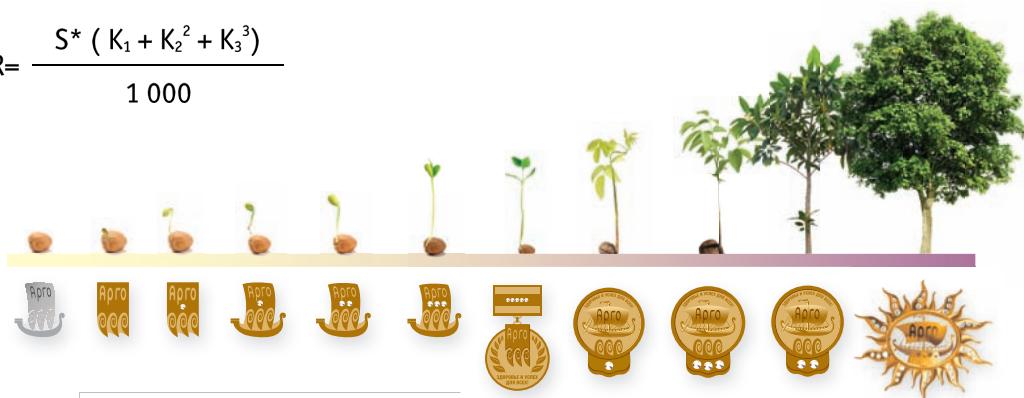
Организационный объем Руководителя А (рис. 3) равен 200 000 баллов, а Руководителя Б – 194 000 баллов.

$$P = \left(\frac{10 \times 194\,000}{200\,000} - 9 \right) \times 100 = 70$$

1.7. РЕЙТИНГ

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

$$R = \frac{S^* (K_1 + K_2^2 + K_3^3)}{1\,000}$$



где:

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

S^* – сумма групповых объемов – с первого по пятый уровень квалифицированных Руководителей;

S – организационный объем; S_1, S_2, S_3 – наибольшие организационные объемы участников первого уровня Руководителя, причем

$$S_1 \geq S_2 \geq S_3.$$

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

1.8. ЛИДЕРСКИЙ БОНУС

Компенсационный план Компании АРГО предусматривает поощрение лидеров Компании, имеющих ранг Ведущий Руководитель.

При этом

2%

всего месячного объема Компании

распределяется среди Ведущих Руководителей

пропорционально значению их рейтинга.

- Бонус выплачивается ВР при наличии в их организации структуры, которая:
- за два года до текущего не существовала или ни разу не достигала $OO \geq 12\,000 PV$,
 - хотя бы 1 раз достигла $OO \geq 12\,000 PV$ в предыдущем году,
 - выполняет $OO \geq 12\,000 PV$ в текущем году.

Бонус выплачивается за каждый месяц текущего года, в котором данная структура выполнит $OO \geq 12\,000 PV$. За те месяцы, когда $OO < 12\,000 PV$ бонус выплачиваться не будет.



Пример определения месяца, в который начисляется лидерский бонус с 2015 г.

	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
2013 ОО структуры, PV	7 500	7 550	8 500	7 900	7 500	7 200	7 500	7 700	8 200	9 000	10 500	11 000
2014 ОО структуры, PV	8 500	8 450	10 200	10 000	8 700	8 500	9 000	9 200	11 000	11 500	11 900	12 200
2015 ОО структуры, PV	10 000	9 800	12 000	12 500	11 000	10 800	11 500	11 900	12 000	12 100	13 000	13 500
Лидерский бонус	нет	нет	есть	есть	нет	нет	нет	нет	есть	есть	есть	есть

1.9. НАГРАДНЫЕ ЗНАКИ В КОМПАНИИ АРГО

Все знаки изготовлены из драгоценных металлов высшей пробы. Проба, вес и качество бриллиантов подтверждены в соответствии с действующими Правилами в сфере оборота драгоценных металлов.



рейтинг 20
серебряный
знак



рейтинг 50
золотой
знак



рейтинг 100
золотой знак
с бриллиантом



рейтинг 200
золотой знак
с бриллиантом



рейтинг 800
большой золотой знак
с тремя бриллиантами



рейтинг 1000
большой
золотой знак
с тридцатью
бриллиантами



рейтинг 300
золотой знак
с двумя бриллиантами



рейтинг 700
большой золотой знак
с двумя бриллиантами



рейтинг 400
золотой знак с тремя
бриллиантами



рейтинг 600
большой золотой знак
с бриллиантом



рейтинг 500
золотая медаль
с пятью бриллиантами





1.10. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

МОТИВАЦИОННО-ПООЩРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ПРОФЕССИОНАЛ АРГО»

Программа «Профессионал АРГО» создана для амбициозных, уверенных в себе лидеров компании, готовых упорно трудиться и много зарабатывать. Цель программы – максимально стимулировать деловую активность лидеров, профессионально занимающихся бизнесом вместе с Компанией АРГО.

Победители программы получают значительное денежное вознаграждение. Станьте Профессионалом АРГО – и вам открываются новые возможности!

Программа «Профессионал АРГО» разработана для участников, которые уже имеют опыт работы с Компанией и хотят улучшить свои результаты.

Во время действия программы участники проходят обучение у профессионального бизнес тренера, во время которого их учат **эффективному управлению своим бизнесом**.



МОТИВАЦИОННАЯ ПРОГРАММА «ЗОЛОТОЕ РУНО»

Целью программы является поощрение активности работы участников и стимулирования роста объема продаж продукции Компании АРГО.

В ходе программы ее участниками накапливаются призовые миля.

Призовая миля – условная единица программы «Золотое Руно».

Условия начисления призовых миль:

Личная активность участника оценивается по показателям товарооборота: при покупке продукции в течение месяца на каждые **300 баллов начисляется 1 призовая миля**.

Активность структуры по итогам месяца при начислении миль участнику программы учитывается активность пяти поколений его структуры, за исключением структур участников Компании в ранге Ведущий Руководитель. Расчет миль происходит по формуле:

$$M = M_0 + \sum_{i=1}^5 \left(\frac{1}{3}\right)^i M_i, \text{ где}$$

M₀ – личные призовые миля, начисленные согласно товарообороту и карьерному росту;

i – номер поколения;

развернутая формула начисления миль: $M = M_0 + \frac{1}{3}M_1 + \frac{1}{9}M_2 + \frac{1}{27}M_3 + \frac{1}{81}M_4 + \frac{1}{243}M_5$

За один месяц работы одному участнику начисляется не более 20 миль с ЛО

Призовой фонд программы «Золотое Руно»
и количество необходимых призовых миль



Призовые мили можно копить, кумулятивные призовые мили не «сгорают». Их можно передавать по наследству. Их нельзя продавать или дарить, а также обменивать на деньги или продукцию Компании. Программа действует до 31 декабря 2017 года.

Детально с условиями мотивационных программ можно ознакомиться на соответствующих разделах сайта argo.pro



2. ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ В КОМПАНИИ АРГО

Легкое начало работы:

чтобы начать работу,
не требуется «стартового»
капитала;



нет обязательств по приобретению
фиксированного набора продуктов
для начала работы.

Комфортные условия работы:

- личный объем для всех Участников – 50 баллов, что предоставляет возможность успешной работы без осуществления личных продаж;
- групповой объем для руководителей – 500 баллов;
- накопительная система;
- компрессия – сжатие уровней;
- программы автоматической квалификации;
- отсутствие необходимости постоянно поддерживать квалификационные ранги

- и выкупать большие квалификационные объемы;
- программа ускоренной квалификации;
- возможность ведения линейного бизнеса путем открытия Информационных центров АРГО;
- возможность корректировать расписание баллов на сайте [rgo.ru](#) с 15-го по 17-е число каждого месяца (для Ведущих Руководителей и Директоров ИЦ).

Высокие проценты вознаграждения:

до **20 %** за личный и групповой объем;

до **21 %** БОНУС БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ;

7 % объема всей Компании – бизнес-премия;

2 % объема всей Компании – лидерский бонус;

40 % по 5 % за объем 8 поколений квалифицированных Руководителей;

3 % мотивационно-поощрительная программа «ПРОФЕССИОНАЛ АРГО».



Стабильная положительная динамика роста основных показателей Компании подтверждает правильность выбора руководством маркетинговой стратегии. Участник Компании АРГО имеет все, что необходимо для успеха: превосходную

продукцию, профессиональную информационную поддержку, а также эффективный план Вознаграждений, который позволяет участникам Компании получать достойный, стабильный и постоянно растущий доход.



Система обучения и повышения квалификации.

Компания заинтересована в повышении эффективности работы участников и предлагает специальные программы по обучению и развитию бизнеса.





Возможность управления активами.

Строя бизнес в АРГО, Вы развиваете свой основной актив – Вашу структуру.

Компания предоставляет Вам следующие возможности по управлению данными активами:

• НАСЛЕДОВАНИЕ

Владелец Соглашения при желании может составить завещание на наследника простым рукописным заявлением на копии разворота паспорта. Документ хранится в Компании.

• СМЕНА ФАМИЛИИ

Компания предусматривает переоформление Соглашения на другую фамилию без сервисной платы. Это касается случаев переоформления по причине передачи по наследству или смены фамилии. Переоформление производится по факту предоставления официальных документов.

• ПЕРЕОФОРМЛЕНИЕ НОМЕРА

Компания предусматривает переоформление Соглашения на другую фамилию (продажу своего номера), по согласию владельца данного Соглашения. Такое положение распространяется только на участников, имеющих ранг Руководитель и выше. Переоформление номера, структура которого «закрывает» более 10 000 баллов, проводится только после рассмотрения этого вопроса на Региональном Совете Лидеров и собеседования, как продавца, так и покупателя с Президентом Компании или его доверенным лицом. После переоформления своего номера участник имеет возможность:

- в течение 12 месяцев от момента продажи заключить новое Соглашение либо

купить другое Соглашение под прежним вышестоящим участником;

- спустя 12 месяцев от момента продажи заключить новое Соглашение в другой структуре;
- спустя 3 года купить чье-либо Соглашение;
- за переоформление вносится установленная сервисная плата.

• РАЗДЕЛ СОГЛАШЕНИЯ

Соглашение, заключенное участником, состоящим в зарегистрированном браке, в случае раздела имущества супругов подлежит переоформлению, согласно установленным в Компании правилам. Соглашение с Компанией, которое было заключено участником, не состоявшим в зарегистрированном браке, не подлежит отчуждению или разделу без его согласия.

• ПЕРЕНОС БАЛЛОВ:

- Резервирование личного объема (для переноса на следующий месяц).
- Использование резервного объема в текущем месяце.
- Перевод личных баллов другому участнику.

• СИСТЕМА СТРАХОВОК:

- Система страховки квалификации.
- Система страхования БОНУСА БЕСКОНЕЧНОЙ ГЛУБИНЫ.

Такие условия работы дают каждому участнику реальные возможности по эффективному управлению своим бизнесом.

Желаем Вам успешного совместного бизнеса!





3. ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС УЧАСТНИКА КОМПАНИИ АРГО

Утвержден Советом Лидеров Компании АРГО 10.10.2007 г.

1. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УЧАСТНИКА

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

2. УЧАСТНИК ИМЕЕТ ПРАВО

- Строить свой бизнес для получения прибыли, руководствуясь Планом вознаграждения и квалификационного роста Компании АРГО.
- Распоряжаться своим местом в компьютерной сети (передача по наследству, продажа).
- Сменить своего вышестоящего участника, с разрешения пяти вышестоящих участников, после утверждения этого решения Президентом АРГО.
- Покупать продукцию со скидкой участника.
- Получать информационные материалы и пользоваться информационными услугами Компании АРГО.
- Пользоваться сервисным обслуживанием Компании АРГО.
- Пользоваться интернет-сервером Компании АРГО.
- Пользоваться услугами предприятий, участвующих в дисконтной программе Компании АРГО.

3. УЧАСТНИКУ ЗАПРЕЩАЕТСЯ

- Привлекать участников АРГО в сетевые компании. Компания АРГО не запрещает работать в сетевых компаниях, но участник не имеет права подписывать, убеждать или агитировать участника Компании АРГО вступать в сетьную компанию.
- Региональным Советом Лидеров может быть вынесено предложение о блокировке выплат бонуса нарушителю, которое вступает в силу после утверждения Президентом Компании. В случае дальнейшего несоблюдения участником Этического





кодекса Совет Лидеров может вынести предложение об удалении участника из Компании путем прекращения действия Соглашения.

- Использовать структуры участников АРГО для распространения и рекламы продукции или услуг, не включенных в прайс-лист Компании АРГО.
- Пропагандировать какой-либо другой бизнес и/или продукцию на территориях складов и Информационных центров, на презентациях, школах и других мероприятиях Компании АРГО.
- Переподписывать участников Компании АРГО.

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

ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ ФАКТА ПЕРЕПОДПИСАНИЯ:

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

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

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

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

4. ПОДПИСАНИЕ СОГЛАШЕНИЯ

Подписание Соглашения является добровольным выражением согласия на участие в деятельности Компании. Участник может заключить письменное или электронное Соглашение.

Письменное Соглашение подписывается участником лично, с обязательным заполнением всех полей бланка Соглашения (1-я копия заполненного бланка Соглашения остается участнику, 2-я копия – первому вышестоящему участнику, а оригинал передается для регистрации).

На бланке Соглашения также ставятся:

- личная подпись первого вышестоящего участника,
- номер ИЦ, принявшего Соглашение,
- подпись ответственного лица, принялшего бланк Соглашения для регистрации.

В случае заключения электронной версии Соглашения участник заполняет регистрационную форму и следует инструкциям на странице сайта (*по присланному от вышестоящего участника электронному адресу*).

После завершения регистрации он получает статус **Участника**.

Бумажный экземпляр Соглашения будет выслан по почте.

Участник имеет право:	
1. предпринимать продажи Компании АРГО 2. обсуждать в любых информационных центрах Компании 3. получать полную вознаграждение и квалификационный рост 4. получать заслуженный профессиональный номер в Компании по наследству и передавать его своим наставникам и единомышленникам	
Участник несет ответственность:	
1. давать какие-либо гарантии и делать заявления относительно личных ситуаций, связанных с АРГО 2. получать от АРГО любые денежные средства в материальном или денежном виде, кроме оплаты за предоставленные услуги 3. получать от АРГО денежные средства в материальном или денежном виде, кроме оплаты за предоставленные услуги	
Компания АРГО оставляет за собой право в одностороннем порядке рассторгнуть контракт Соглашения в случае:	
<ul style="list-style-type: none"> • нарушения участником этического подтекста АРГО и правил, установленных Компанией • нарушения участником законодательства и нормативного права • приобретения продукта менее чем на 30 баллов в течение года с момента подписания Соглашения 	
СОГЛАШЕНИЕ	
Здоровье и успех! Регистрационный номер:	
Данные участника: Фамилия, имя: _____ Дата рождения: _____ Страна: _____ Крайний, областной или республиканский центр: _____ E-mail: _____ Телефон: _____	
Данные 1-го вышестоящего участника: Фамилия, имя: _____ Регистрационный номер: _____ E-mail: _____ Телефон: _____	
Данные 2-го вышестоящего участника: Фамилия, имя: _____ Регистрационный номер: _____ E-mail: _____ Телефон: _____	
<small>*Фамилия, имя для заполнения **Подпись участника ***Номер ИЦ, принецившего Соглашение для регистрации ****Подпись лица, принецившего Соглашение для регистрации</small>	
<small>Оригинал остается участнику, 1-я копия передается для регистрации, 2-я копия – вышестоящему участнику</small>	



Московский Центр АРГО

Адрес: 127106, г. Москва, Гостиничный проезд, 6 корп. 2
т. 8 (495) 589-14-14

Новосибирский Центр АРГО

Адрес: 630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 184
т. 8 (383) 236-40-45

..... **argo.pro**