корпоративный журнал

ПЛАНЕТА Арт Лайф

75 рублей рекомендуемая цена

№1 (январь/февраль) **2009 год**

Тема номера

Школа врачей – новые горизонты бизнеса

Финансовый кризис и MLM

Золотая Академия – 2009

Премьера: Авирол

Доктор ВЕКОВЦЕВ

Школа врачей – новые горизонты бизнеса

стр. 16

Вызов времени

История повторяется. Вновь наступает период, когда время предоставляет нам отличный шанс. Экономические явления, которые сегодня происходят в России и в мире, однозначно создают благоприятные условия для развития нашей индустрии. Собственный, независимый от состояния экономики бизнес, источник дополнительного дохода или существенная скидка на продукты для улучшения здоровья и качества жизни – это те возможности, которые мы с Вами предлагаем, и которые сегодня особенно востребованы рынком. Это ресурс, который нужно использовать.

Для этого у нас есть отличный потенциал: это и успешный опыт преодоления кризиса 1998 года, и наше собственное, мощное, независимое производство, которое мы с Вами вместе создали, и опытный лидерский корпус, и накопленные за годы работы известность и авторитет, а, главное, в наших структурах сейчас есть огромное количество лидеров, которые умеют мыслить стратегически, которые понимают привлекательность этого момента и готовы работать на результат. А результат, я уверен, будет достойным!

С уважением,
Президент-основатель Компании Артлайф
Александр Австриевских

содержание

1 Слово Президента

3 Новости Компании

Бизнес

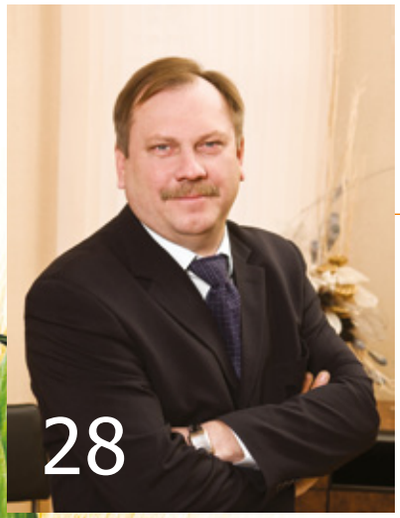
8 Финансовый кризис и MLM

13 Новый сайт Артлайф

16 **Школа врачей – новые горизонты бизнеса**

22 Кто такие VIP?

24 Светлана и Николай Настиченко:
«Мы – в Артлайф, потому что любим все самое лучшее!»



Успех

28 Доктор Вековцев

35 Золотая Академия в стране золотых песков

38 Свидание с Парижем

40 Звездный олимп Артлайф

Здоровье

46 Энергия жизни. Результаты клинической апробации биологически активного комплекса элитной серии «Энергиа»

50 Авирол: сезон без вирусов!

52 Слабое звено

54 «H&B» – легкий путь к красоте и здоровью. Отчет о клинических исследованиях программы для коррекции веса «H&B control»

58 АСЕвит – тройная защита организма

62 Фундамент здоровья

66 Радость движения. Профилактика гиподинамии с помощью фитогелей Артлайф

67 Худеем с комфортом. Или идеальная диета с новыми продуктами Артлайф

67

Красота

70 Мы не апельсины… Все, что вы хотели знать о целлюлите и методах борьбы с ним

76 Подарки для него

78 Подарки для нее

80 Анонс

Артлайф шагает по планете

Индия. Казалось бы, совсем недавно эта страна появилась на карте Артлайф, и вот уже в декабре 2008 года здесь состоялось корпоративное мероприятие, ставшее своеобразным воплощением неимоверно быстрого продвижения продукции Артлайф по стране! 14 декабря в одном из известных конференц-залов города Кота (штат Раджастан) прошла Медицинская конференция Артлайф. Более 100 участников – докторов, фармацевтов и будущих Партнеров Компании на наглядном примере высокого уровня организации и проведения мероприятия смогли убедиться, что Артлайф всегда и везде – Компания номер один, которая не имеет препятствий и границ для развития бизнеса!

Наряду с организаторами – представителями украинской структуры, лидерами Виталием Поливодой и Ольгой Тимченко активное участие в проведении конференции принимали успешные индийские дистрибьюторы. Доктор Jitendra Sharma (Дели, Индия) познакомил участников мероприятия с уникальными продуктами Артлайф, рассказал о преимуществах фитогелей. Четкое профессиональное выступление сопровождалось показом рекламного фильма и слайдов. То, что Индия – страна с богатейшим многовековым опытом народной медицины, основанной на лечении природными препаратами, для нашей Компании явилось огромным плюсом. Информация о новейших, натуральных и эффективных продуктах Артлайф схватывалась всеми присутствующими в зале «на лету». Выступление Партнера Компании Abhinav Singh о возможностях бизнеса вместе с Артлайф было построено в форме живого общения с участниками конференции, с привлечением интерактивных примеров преимуществ маркетинг-плана Компании, которые сами же присутствующие и «доказывали» спикеру…

Здоровье начинается с Артлайф

Новороссийск. 14 декабря 2008 года здесь состоялся региональный форум «Здоровье начинается с Артлайф!». Новороссийская организация – дружная, стремительно развивающаяся команда единомышленников, возглавляемая настоящими Лидерами новой волны, Партнерами Компании в статусе Бриллиантовый Директор Ириной и Сергеем Макаровыми.

Участвовавшая в работе форума вице-президент Компании Мария Поданева рассказала присутствующим о последних новостях из жизни Компании и перспективах ее развития. Виктор Вовченко, Партнер Компании в статусе Бриллиантовый Директор, врач-ортопед, травматолог ВМА г. Санкт-Петербурга, кандидат медицинских наук, поделился с Партнерами многолетним и успешным опытом применения биокомплексов Артлайф и представил оздоровительные программы для лечения наиболее распространенных заболеваний опорно-двигательной системы. Татьяна Зорина, спонсор, Партнер Компании в статусе Президент, врач диетолог-нутрициолог, представила новые продукты Компании: программу **«H&B control»** и комплекс **«Атеролекс»**. Инна и Роман Бороздины, лидеры краснодарской структуры, открыли секреты успеха в достижении высоких статусов. Много новой и интересной информации было получено Партнерами в этот день. Форум прошел в празднично-деловой атмосфере: фейерверк поздравлений и подарков, выступления музыкальных коллективов. Расставались Партнеры вдохновленными на новую работу и новые победы.

Медицинская конференция в Черноземье

Воронеж. 25 октября здесь прошла Медицинская конференция, которая завершила региональные медицинские образовательные мероприятия 2008 года. Почти 300 человек, профессионалов своего дела, собрались, чтобы услышать доклады врачей и поделиться опытом.

С темой «Профилактика и лечение заболеваний позвоночника с помощью продукции Артлайф» выступил представитель региона, профессор Ростовской медицинской академии, кандидат медицинских наук, Партнер в статусе Бриллиантовый Директор Юрий Скрипкин. Партнер Компании в статусе Президент Наталья Грибанова наглядно отразила результаты пятилетнего наблюдения и анализа состояния людей, принимающих продукцию Артлайф. Ловко оперируя фактами, она доказала, что у людей, использующих продукцию Артлайф, наблюдается значительное снижение общей заболеваемости. Научный консультант Компании Наталья Шилова представила новинки Артлайф, подробно остановившись на программе по коррекции веса **«H&B control»**, указав на конкурентные преимущества и особенности данного продукта по сравнению с подобными продуктами других производителей. Обсуждаемые темы конференции не остались у участников без внимания, большое количество заданных вопросов явилось тому подтверждением.

новости Компании

Новогодний бизнес-марафон

Краснодар. 13 декабря 2008 года в бизнес-центре «Кавказ» состоялся праздничный Бизнес-марафон, посвященный Новому году. Его участниками стали около 200 Партнеров из разных уголков Краснодарского края. Особенным это мероприятие стало благодаря приезду VIP-гостей: вице-президента Компании по развитию Марии Поданевой, Партнера в статусе Президент Татьяны Зориной, а также кандидата медицинских наук, врача Санкт-Петербурской военно-медицинской академии, Партнера в статусе Бриллиантовый Директор Виктора Вовченко. Мария Поданева рассказала присутствующим о перспективах развития Компании в 2009 году. Татьяна Зорина представила программу коррекции веса **«H&B control»**, эффективность которой подтверждена результатами клинических испытаний, а Виктор Вовченко поделился своими наработками в области применения биокомплексов Артлайф при профилактике заболеваний костно-суставной системы. Приятным «открытием» праздничного марафона стали его ведущие – молодые врачи, вошедшие в бизнес по Лидерскому старту, Алексей Крыжановский и Екатерина Шадрунова.

В завершение Бизнес-марафона состоялось торжественное чествование Партнеров, достигших новых рангов и статусов. Особенно ярко прошло дипломирование новых Директоров с участием вице-президента Компании Артлайф Марии Поданевой.

За последние три месяца в краснодарской структуре 17 Управляющих вошли в бизнес по Лидерскому старту, закрылось свыше 20 новых Директоров, четверо из которых вошли в бизнес по Быстрому старту! Особо лидеры структуры отмечают победителя нескольких номинаций (за максимальный групповой объем, максимальный организационный объем среди региональных команд, максимальный прирост организационного объема) Людмилу Михайловну Гурулеву и ее дружную команду из города Усть-Лабинска. «На таких лидерах, как Людмила, а также Сюзевой Н., Серженко С., Вишневской Л., Минеевой Н., Безугловой С., Хорошей Г., Топтыгиной Л., Яцкой О., Томсон Н., Высоцкой Г., Воробьевой Т., Мирошниченко Е., Власовой Л., Белоус Т., Корневой И. и Громовской Л. держится дружная и успешная структура юга России!» – пишут лидеры краснодарской структуры.

Мероприятия в Чувашии

Чебоксары. 5 декабря в конференц-зале республиканского бизнес-центра состоялась праздничная презентация Компании Артлайф, на которой присутствовали лидеры и Партнеры Компании из разных городов, приглашенные гости и те, кто захотел познакомиться с бизнесом и продукцией Компании поближе. Отличное настроение, поздравительные речи лидеров, выступления Партнеров, энергия победы стабильности и развития! За девять лет присутствия Артлайф в республике Чувашия нашими Партнерами было сделано очень многое. Подводя итоги этого периода и получая праздничные подарки, Партнеры обещали не останавливаться на достигнутом и идти только вперед, к достижению все более высоких целей.

6-7 декабря в санатории «Волжанка» в рамках продолжения праздничных мероприятий состоялся выездной Бизнес-семинар организации Чувашии, где Партнеры Компании изучали новую продукцию и постигали возможности бизнеса с Артлайф. Главными организаторами прошедших мероприятий выступили Партнеры Компании: Ирина Винокурова (Рубиновый Директор), Светлана Гусева (Бриллиантовый Директор) и Татьяна Чарская (Президент).

10 лет Артлайф в Пермском крае

Пермь. Отпраздновать это событие собрались Партнеры Артлайф – те, кто начинал свой путь вместе с Компанией десять лет назад, и совсем новички. Мероприятие проходило в концертном зале одного из лучших отелей города Перми. Первый морозный солнечный день на Урале, улыбки встречающих создавали праздничное настроение, а доброжелательность и задор ведущих – артистов Пермского ТЮЗа Ивана и Ксении – радовали на протяжении всего праздника.

Почетными гостями и участниками мероприятия стали вице-президент по науке и производству Компании Артлайф Андрей Вековцев и Партнер Компании в статусе Президент Марина Сафонова. Андрей Алексеевич начал свое выступление с прочтения благодарственного письма Президента-основателя Компании Александра Австриевских, в котором прозвучали добрые слова в адрес Партнеров пермской структуры. Андрей Алексеевич вдохновенно и увлеченно рассказал о новых достижениях, последних разработках и перспективах развития Компании. Понравилась и запомнилась всем участникам праздника яркая история успеха Марины Сафоновой. Своим примером она настроила многих Партнеров на успешное ведение бизнеса.

Результатами работы и историями своего успеха делились молодые и уже опытные Партнеры пермской структуры Артлайф: заместитель главного врача городской поликлиники №4, врач высшей квалификационной категории, гастроэнтеролог, нутрициолог Ольга Потемкина; врач высшей квалификационной категории, главный пульмонолог Пермского края Василий Кузнецов; врач высшей квалификационной категории, аллерголог, иммунолог Марина Тимофеева; Партнер Компании Марина Павлова; а также доцент кафедры детских болезней Пермской медицинской академии Ольга Яковлева и врач-реабилитолог, нутрициолог Татьяна Тонконогая.

Сетевой маркетинг от «А» до «Я»

Шахтерск (Украина). С 5 по 7 декабря 2008 года в структуре Татьяны и Михаила Казачкиных прошел выездной Бизнес-семинар под названием «Сетевой маркетинг от «А» до «Я». Более семидесяти Партнеров посетили это мероприятие, проходившее на одном дыхании. Серебряные Директора Татьяна Киреева, Надежда Гарапко, Людмила Белик, Лидия Кладько, Светлана Тимофеева, Любовь Понасенкова, Александра Киреева и Александра Леоненко поведали присутствующим свои секреты успешного ведения бизнеса.

Доступно и красочно рассказали о построении MLM-бизнеса Золотые Директора Людмила Глобак, Елена Зиненко, Валентина Синенко, Партнеры Компании в статусе Бриллиантовый Директор Эдуард Зиненко и Михаил Казачкин, а также Президент Татьяна Казачкина. Неожиданным подарком для всех Партнеров стало участие в семинаре Партнера Компании в статусе Президент Андрея Ховратова – лидера украинской структуры.

За три дня, что длился Бизнес-семинар, участники узнали много нового. Они с удовольствием учились и весело отдыхали: спортивные соревнования, игра в дартс, плавание в бассейне, веселый «капустник» и многое другое. Спонсоры выражают отдельную благодарность за организацию и активное участие в развлекательной программе Партнеру в статусе Серебряный Директор Сергею Косолапову.

Юбилейный Бизнес-марафон

Новосибирск. В ноябре здесь состоялся Бизнес-марафон, посвященный юбилею новосибирской организации. В мероприятии приняли участие более 250 Партнеров. С докладом о новинках продукции выступил вице-президент по науке и производству Андрей Вековцев. Яркими были выступления лидеров организации: Партнера в статусе Золотой Директор Веры Климчук, Партнера в статусе Рубиновый Директор Валентины Шатуновой, Партнера Компании в статусе Бриллиантовый Директор Людмилы Машковой.

С юбилеем структуру поздравил не только долгожданный гость из Томска Андрей Вековцев. С пожеланием успехов, развития и процветания ко всем присутствующим обратилась Партнер Компании в статусе Президент Надежда Борисова. За успешную работу, преданность Компании и своему делу подарки получили Директора, Золотые, Рубиновые, Бриллиантовые Директора. Ощущение праздника участникам на протяжении всего мероприятия дарили выступающие творческие коллективы.

Бизнес-семинар в Челябинске

Челябинск. В ноябре 2008 года здесь проходил Бизнес-семинар, посвященный трем векторам успеха с Артлайф. Партнер Компании в статусе Золотой Директор, победитель нескольких промоушенов, участница Золотой Академии в Таиланде Наталья Корбукова рассказала об огромной роли Компании в ее жизни. Свое выступление, запомнившееся всем участникам семинара, она закончила словами: «Мне стало страшно вдруг теперь, что я не ту открыла б дверь, другой бы улицей прошла, в Артлайф дорогу не нашла…». Аттестованный специалист по продукции, врач Надежда Борченко эмоционально, интересно и доступно рассказала о новых продуктах Артлайф. Своим успешным опытом ведения бизнеса поделилась Партнер в статусе Президент Лариса Шитякова.

Не забыли на Бизнес-семинаре и о тех, кто только начинает свой долгий и плодотворный путь с Артлайф: все Партнеры, повысившие ранги, были торжественно поздравлены. Долгожданный просмотр фильма о Фестивале Успеха-2008 вызвал в зале бурю эмоций: восторженных слов в адрес главного события года и сожаления тех, кто не смог его посетить. Слова благодарности за проведенное мероприятие, боевой настрой участников стали лучшей наградой для организаторов и оценкой результативности Бизнес-семинара.

Вперед, к олимпийским медалям!

Западный Казахстан. 6 декабря 2008 года в Актау прошел пятый чемпионат Республики Казахстан по бодибилдингу, фитнесу и бодифитнесу с участием сильнейших спортсменов страны, одним из генеральных спонсоров которого выступил Сервисный Центр «Артлайф-Азия» (руководитель А. Яшаев). «Всереспубликанский слет» культуристов, посвященный Дню независимости Казахстана и 12-летию Областной федерации бодибилдинга и фитнеса, стал для Актау, заметным культурным событием. Это был потрясающий праздник красоты, здоровья и спорта! Победителям соревнований торжественно вручались на сцене корзины с продукцией Компании Артлайф.

– Впервые мы выступали спонсорами мероприятия подобного уровня, громко заявив об Артлайф на всю страну, – рассказывает Партнер Компании в статусе Президент Александр Яшаев. – Наша Компания двигается в направлении Wellness-индустрии и создает продукты, помогающие быть здоровыми, сильными и красивыми. Спортсмены – наша потенциальная аудитория, с которой мы намерены теперь активно работать.

В настоящий момент в стране работает более трех тысяч фитнес-клубов. Потенциал роста у казахской фитнес-индустрии значителен. Например, в Алматы, по подсчетам участников рынка, фитнесом занимаются от 8 до 12 тыс. человек. Это менее одного процента населения мегаполиса. Для сравнения, в Великобритании этот показатель составляет около 13 процентов. Соответственно аудитория, которую интересует спортивное питание, будет расти с каждым годом.

– Некоторые фитнес-клубы Казахстана уже знакомы с нашей продукцией, – рассказывает Партнер Компании в статусе Бриллиантовый Директор Жамиля Алтыбаева. – Спортсмены хвалят наши продукты функционального питания, а также «Дискавери», «Лецитин», «Эссенциал Ойл», «Хепар Формула». Но людям, профессионально занимающимся спортом, необходимы специализированные продукты с повышенным содержанием активного белка. И здорово, что Компания сейчас работает над их созданием – они будут чрезвычайно востребованы. На днях мы передали разработчикам пожелания наших спортсменов и тренеров по составу этих продуктов. Кстати, интерес к специализированному спортивному питанию и биологически активным добавкам к пище кратно возрос после Олимпиады в Пекине, на которой китайские спортсмены забрали почти все золотые медали. В КНР очень серьезно относятся к питанию профессиональных спортсменов, так почему бы и нам не создать продукт, который бы приводил наших спортсменов к олимпийским медалям?

В ближайших планах руководителей Сервисного Центра «Артлайф-Азия» – активное развитие сотрудничества со спортивными клубами страны и создание порядка 14 региональных Центров коррекции питания и здоровья под патронажем Казахской академии питания.

Месяц подарков

Новокузнецк. В декабре 2008 года здесь состоялись сразу два ярких события. Первым из них стал приезд профессионального косметолога-визажиста Марии Неручек, преподавшей Партнерам профессиональный мастер-класс с использованием **ProbioCosmetics** от Артлайф. Вторым не менее ярким событием стало открытие еще одного Сервисного Центра, расположившегося в уютном, стильном и современном помещении (руководитель В. Снигирева). За две недели до официального открытия в нем начался цикл семинаров по новой системе обучения Веры Андреевны, давно завоевавшей любовь новокузнечан. Присутствовавшая на официальном открытии Центра Светлана Демидова – Партнер Компании в статусе Президент и вышестоящий спонсор структуры Снигиревых напомнила присутствующим о недавнем празднике в Новосибирске «Сезон подарков», участниками которого стали 26 жителей Новокузнецка, и подробно рассказала об условиях объявленного ею промоушена на 2009 год, главный приз которого – шикарный автомобиль «Шевроле».

Бал в Украине

Николаев. 28 декабря в культовом ресторане «Астория» лучшие Партнеры структуры супругов Кихтенко провожали старый и встречали новый – 2009 год. Великолепный праздничный стол, нарядная елка, живая музыка, лучшие ведущие новогоднего бала – популярные ди-джеи радио «Окей FM». Свой первый тост Партнеры поднимали за процветание Компании Артлайф. Лидеры вспомнили все яркие события, которые происходили в их структуре в 2008 году: корпоративные мероприятия, празднование восьмилетия структуры с участием Президента Компании Александра Австриевских и, конечно же, Фестиваль Успеха в Киеве. «Год был плодотворным, – говорит лидер структуры Светлана Кихтенко, – о чем красноречиво свидетельствуют новые ранги и статусы, достигнутые нашими Партнерами, а также открытие новых дистрибьюторских центров в городах Украины и начало работы нашей организации в Индии».

Период с октября 2008 года по октябрь 2009-го Светлана и Константин объявили «Годом золотой структуры». Все Директора, достигшие за это время статуса Серебряного Директора, в подарок от спонсоров получат изделия из серебра, а Директора, ставшие Золотыми, Рубиновыми, Бриллиантовыми или Президентами, будут награждены золотыми украшениями. Первые три Серебряных Директора получили свои подарки уже в ходе новогоднего бала. Ирине Игнатенко, ставшей в ноябре 2008 года Рубиновым Директором, Светлана и Константин вручили золотое кольцо и пожелали успехов в достижении статуса Президент. Подарки от спонсоров достались и Директорам, чьи группы были активными на протяжении всего 2008 года и ежемесячно показывали хорошие групповые объемы. Достойным продолжением новогоднего бала стали веселый хоровод возле елки и праздничная шоу-программа: выступления эстрадных певцов, конкурсы, новогодняя викторина, призы самым активным участникам, зажигательные танцы и, конечно же, подарки из мешка Деда Мороза.

Учимся работать, учимся желать

Усть-Каменогорск. 17 января 2009 года здесь проводился увлекательный тренинг «Корзина Желаний» для Партнеров Компании, уже ставший традиционным. Цель тренинга – помочь каждому из участников увидеть свои возможности, понять свои желания, проанализировать накопленный опыт и стать «скульптором» собственной личности, наметить цели на будущее.

Во время тренинга происходит работа с личностью, затрагиваются глубинные внутренние струны, трудно поддающиеся воздействию другими методами. При этом задача лидера, к осознанию которой приходишь по итогам тренинга, заключается не столько в развитии личности, сколько в ее пробуждении и активизации. Нельзя изменить человека – человек меняет себя сам, так или иначе реагируя на ситуации и ощущение собственной успешности. Можно в этот момент быть рядом с ним, создавать соответствующие условия и помогать ему. Благодаря таким мероприятиям, как тренинг «Корзина желаний», каждый Партнер формируется и как практик, потому что человек гораздо больше ценит собственное, открытое им понимание, чем услышанное от других.

Участники высоко оценили эффективность тренинга. Партнер в статусе Рубиновый Директор Г. Шарова: «Каждый год к этому мероприятию присоединяется все больше и больше людей, и каждый человек привносит в тренинг свою изюминку». Партнер в ранге Директор Н. Рогалевич: «Если вы хотите сплотить свою группу, построить действующую команду – привлекайте знакомых и незнакомых людей к таким творческим мероприятиям, как тренинг «Корзина желаний». Для тех, кто принимает участие в них регулярно, это постановка очередных целей. Для тех, кто пришел впервые, это знакомство с новым подходом к построению собственного бизнес-плана».

Финансовый кризис и MLM

Эксперты прогнозируют рост сетевого бизнеса в России

Тема мирового финансового кризиса сегодня волнует практически каждого. Она не сходит с первых страниц информационных изданий, по-прежнему занимает верхнюю строчку рейтинга запросов в поисковых системах Интернета. Чем обернется кризис для сетевиков? Для начала давайте попробуем разобраться на максимально упрощенной модели в самой сути финансового кризиса.

Сказка о ювелире

Если говорить двумя словами, финансовый кризис – это нехватка денег. Вы, наверное, обратили внимание, что в случившемся потрясении по большей части винят банки. Дескать, это их неосмотрительные действия в области кредитования, особенно ипотечного, спровоцировали столь негативные последствия. Так ли это?

Чтобы ответить на этот вопрос, для начала попробуем понять, что такое деньги вообще, откуда они берутся, и какова суть банковской системы. Возможно, многие ответят, что деньги создает правительство, и представят печатный станок, работающий на государство. Это верно, но в определенной мере. Большая часть денег создается банками. Многие из нас верят, что банки выдают в кредит деньги, поступающие к ним в виде вкладов клиентов. Это далеко не так. По сути, деньги банка – это долговые расписки тех, кто обещает вернуть займ. Выдавая очередной кредит, банк совершает простой фокус: он записывает сумму на счет должника. Для чего? Поищем ответ на примере сказки о ювелире.

Когда-то деньгами могло являться все: ракушки, камешки, перья – главное, чтобы была договоренность, что эти предметы можно обменять на то, в чем нуждаешься. Когда люди поняли, что золото и серебро более легки в обращении, так как подвергаются плавке, они стали считать деньгами эти драгметаллы. Ювелир догадался отливать из них монеты – стандартные образцы. Чтобы обезопасить свои средства, ему понадобилось хранилище, а вскоре и другие горожане стали арендовать у ювелира его сейф, чтобы хранить там свои ценности. Еще до того, как были придуманы кредиты, ювелир начал сдавать свой сейф в аренду, получая с этого доход в виде небольшой арендной платы.

Шли годы, и ювелир заметил, что вкладчики приходят за своим золотом не все сразу. Так происходило потому, что долговые расписки, которые подписывал ювелир, принимая на хранение золото, люди стали использовать на рынке для оплаты товаров наравне с реальным золотом. Такие бумажные деньги были удобнее, чем реальные золотые монеты: их не нужно было пересчитывать, а суммы записывать.

Тем временем у ювелира появился другой бизнес: он стал давать свое золото взаймы под проценты. По мере того как долговые расписки получили хождение в качестве денег, заемщики начали брать ссуды в виде этих бумажек вместо реального золота. По мере развития цивилизации все большее количество людей стало обращаться к ювелиру за ссудой, что навело его на еще лучшую идею. Он знал, что не все вкладчики требуют назад свое золото, поэтому решил выдавать чеки под залог чужого золота, принятого им на хранение помимо своего. Если вкладчик получает свое золото назад, какая ему разница, чье оно? – рассуждал хозяин хранилища. Вскоре он стал получать гораздо больший доход, давая в долг не только свое, но и чужое золото, и стал гораздо богаче других горожан. Пошли слухи, что ювелир пользуется деньгами своих вкладчиков. Последние потребовали объяснить источник происхождения богатства, что ростовщик и сделал. Несмотря на двуличность схемы, изначальная идея ювелира сработала и на этот раз: вместо того чтобы забрать золото, вкладчики потребовали, чтобы банкир взял их в долю, выплачивая им часть своих процентов. Так, по сути, и возникли банки. Банкиры платили проценты своим вкладчикам, а ссуды давали под больший процент. Разница в процентах покрывала расходы и составляла доход банка. Логика этой системы проста: на первый взгляд это разумный способ покрыть потребность в кредитах, однако современные банки работают совсем по-другому. Но вернемся к сказке.

Запросы ювелира все время росли, ему хотелось все больше богатства. Рос и спрос на кредиты, однако способность давать ссуды была ограничена количеством хранившегося в сейфе золота. Ювелиру пришла в голову еще более дерзкая идея: поскольку никто, кроме него, не знал, какое количество драгоценного металла хранится в сейфе, он решил выдавать долговые расписки под золото, которого у него вовсе не было. Если все вкладчики одновременно не потребуют свои ценности назад, кто об этом узнает?

Новая схема прекрасно работала, и ювелир хорошо разбогател на доходах от несуществующего золота. Идея, что он делает деньги из ничего, была слишком смелой, чтобы в нее поверили другие. Но вскоре баснословное богатство ростовщика вновь вызвало подозрение у людей. Некоторые вкладчики стали требовать свое золото обратно вместо его бумажного заменителя. С каждым днем их число росло и, наконец, достигло максимума. Игра в итоге закончилась: у

ювелира-банкира золота на всех не хватило. В современном мире это называется банкротством.

Казалось бы, подобную схему надо было бы запретить. Но кредиты были важны для коммерческой экспансии европейской цивилизации. Поэтому вместо запрета практику ювелира узаконили. Банкиры согласились ограничить количество несуществующих денег, которые они могли выдавать в кредит. Это число было намного больше, чем реальные запасы золота и серебра в их хранилищах. Обычно это соотношение составляло девять к одному, то есть девять несуществующих долларов – на один золотой. Также было оговорено, что в чрезвычайной ситуации Центральный банк будет поддерживать местные банки вливаниями реального золота. И только если все кредитно-финансовые организации израсходуют свои резервы одновременно, кредитный мыльный пузырь лопнет, и система развалится.

Виртуальные деньги

Обратимся теперь к нашим дням. На протяжении многих лет система банковского резерва и подчиненная ей банковская сеть стала господствующей системой в мире. В то же время золотые деньги, обеспечивающие кредитные, исчезли. Изменилась сама суть денег: они попросту стали чьими-то долгами. В прошлом бумажные деньги были распиской, по которой можно было потребовать его стоимость в золоте или серебре. Сегодня за бумажные и цифровые доллары можно получить только другие бумажные доллары, кредитный счет можно обналичить на бумажные же деньги.

Когда-то эквивалент золота ограничивался его реальным количеством. Чтобы сделать новые серебряные или золотые монеты, сначала нужно было добыть драгметаллы. Сегодня новые деньги – это чей-то кредитный счет. Каждый раз, когда кто-то берет ссуду в банке, возникают новые деньги. В результате общее количество создаваемых денег ограничено только общим количеством долгов. К сожалению, в современном мире перестало действовать ограничение не только на соотношение бумажных денег к реальным, но и на количество новых долговых обязательств. Реальные резервы банка – это один доллар в ЦБ на удвоенное количество долговых денег. А во многих банках резерва зачастую не существует вообще, и они могут создавать столько денег, сколько мы можем у них взять в виде кредитов. Нет долгов – нет денег. Такова суть замкнутой банковской системы. Самое печальное, что выплатить банку долги с процентами могут далеко не все клиенты потому, что процентных денег просто не существует. Растущий процент – это основа долга. Если не создавать все большее количество виртуальных денег, то увеличится число банкротств, и экономика рухнет. Иными словами, если долговые деньги не попадают снова в банк, процесс прекращается.

Отсюда понятно, что какие бы действия не совершали банки – осмотрительные или не очень – неотвратимость финансового кризиса заложена в самой сути банковской системы. Но ведь как удобно и замечательно пользоваться услугами банков, ведь никакой сосед не займёт столько, сколько дают нам они в виде кредитов. Мы уже не представляем своей жизни без этой системы денежного оборота. Не будь банков, не было бы развития экономики, не существовало бы международного товарооборота. Очень важно в такой ситуации умение подстраховывать этот несомненно нужный, но высокорисковый сектор. Именно это умение и демонстрируют сейчас страны, менее всего пострадавшие от кризиса, в том числе и Россия. Речь идет о создании страховых резервных фондов, позволяющих за счет своих размеров выдержать любые финансовые потрясения.

Почему нынешний финансовый кризис называется глобальным? Потому что он в той или иной степени касается практически всех стран мира. Ведь, как известно, один в поле не воин. Как бы ни подстраховывалось отдельно взятое государство, но экономика – понятие международное, и все процессы, происходящие в ней, взаимосвязаны. Главная задача человечества, как показывает история прошлых финансовых кризисов, состоит в том, чтобы научиться создавать международный заслон от этой опасности и объединять свои усилия еще до того, как грянет гром, что сейчас, по сути, и пытаются сделать политики. Будем надеяться, что им удастся договориться.

Кризис – время возможностей

Чего же ожидать от кризиса нам и стоит ли поддаваться панике? Ответ однозначный: не стоит. Китайский иероглиф, означающий слово «кризис», состоит из двух образов, первый из которых обозначает опасность, а другой – благоприятную возможность. Финансовый кризис в свое время послужил благоприятной возможностью для развития экономики отдельных стран и некоторых отраслей. Высокий иммунитет к последствиям кризиса проявился у тех государств, в чьем производстве активно используют инновационные технологии.

В этом смысле Компания Артлайф – на самых передовых позициях российских инноваций. Вот уже более десяти лет она занимает лидирующие позиции на рынке продукции для здоровья и красоты благодаря тому, что во многом опережает время. Именно такие компании, как Артлайф, на сегодняшний день формируют научно-практическую и законодательную базу на рынке инновационных технологий России.

Сегодня эксперты однозначно настаивают на том, что дефолт доллара неизбежен. В этом смысле Компания Артлайф, чьи цены на продукцию формируются исключительно в рублях, а вся ресурсная и производственная база находится в России и никак не привязана к иностранной валюте, на сто процентов застрахована от возможных потрясений. Все прекрасно помнят кризис 1998-го года, когда многие сетевые компании, привязанные к иностранному товару, значительно потеряли свои позиции на рынке. Кстати сказать, именно 1998 год и стал отправной точкой мощного роста Артлайф, когда сетевики, обжегшиеся на товаре в долларовом эквиваленте, переключили свое внимание на российского производителя.

Но Артлайф это не только инновационное производство, но и инновационный способ распространения продукции. Речь идёт об индустрии MLM. Именно сетевой маркетинг, утверждают экономисты, – одна из наименее уязвимых для финансового кризиса отраслей. Вам нужны аргументы? Пожалуйста.

Аргумент I:
Личностный фактор

Сетевик по сути своей – самостоятельная личность, универсал, обладающий знаниями и умениями, навыками и активами, которые позволяют ему гибко вести себя в меняющемся мире. И результат его труда всецело зависит только от него самого. Как говорится: как потопаешь, так и полопаешь. Финансовый кризис – хороший экзамен для проверки серьёзности намерений MLM-лидера. В это время определяется, насколько ответственно человек относится к своему бизнесу, какие усилия готов приложить для его дальнейшего развития. Как правило, сетевики всегда готовы к подобному экзамену.

Аргумент II:
Экономический фактор

Многоуровневый (сетевой) маркетинг – способ распространения продукции без посредников, что позволяет Клиентам значительно экономить. И это особенно важно в период финансовой нестабильности. Клиенты Артлайф, например, при желании могут экономить до 30 процентов от стоимости продукции, подписав клиентское соглашение и получив серебряную корпоративную карту.

Важная ремарка: Многие эксперты предрекают небольшой и краткосрочный спад продаж в сети. Объясняется это чисто психологическими причинами: в условиях финансовой нестабильности люди естественно начинают экономить, ожидая, что же будет дальше. Происходить все это будет недолго, и далее продажи в сети выровняются. В дальнейшем прогнозируется даже рост продаж в сетевом бизнесе. Связано это может быть с тем, что люди, например, привыкшие пользоваться дорогой и качественной косметикой, не захотят переходить на ширпотреб из переходов, а переключатся на качественную продукцию сетевых компаний, продающуюся по гораздо более доступной цене. Также многие поймут, что в условиях кризиса гораздо дешевле не болеть, а заниматься профилактикой своего здоровья, и главное внимание обратят на коррекцию здоровья.

Аргумент III:
Психологический фактор

MLM – бизнес, основанный на использовании простых и понятных принципов человеческой психологии. Давно известно, что любое дело легче осилить сообща, шагая дружно в ногу. Сетевой бизнес в этом отношении очень показателен: грамотное командопостроение, уважительное отношение друг к другу, широкое использование при этом метода наставничества, когда человек человеку на самом деле друг, а не конкурент, несомненно, привлекает к нему все больше новых приверженцев. В тяжелые времена MLM объединяет людей еще больше – сетевики начинают относиться друг к другу ещё бережнее и заботливее, понимая, как важно сохранить свою команду.

Важная ремарка: За небольшим спадом продаж в сети, утверждают эксперты, однозначно последует всплеск подписной кампании. Опыт разных стран показывает закономерность: динамика развития сетевого маркетинга резко увеличивается на фоне кризиса в экономике страны. В первую очередь это связано с тем, что компании традиционного бизнеса в ситуации экономического кризиса начинают сокращать издержки, в т.ч. и персонал, что и происходит сейчас. В свою очередь, для сокращенного персонала в условиях кризиса поиск нового места работы – дело достаточно проблематичное, ибо большинство компаний сокращаются, а не расширяются. По этой причине сотрудники либо соглашаются работать на заведомо невыгодных для них условиях, либо начинают искать альтернативные источники заработка. Также появляется большое количество людей, которые пока хоть и не потеряли работу, тем не менее желают подстраховать свое нынешнее финансовое положение при помощи тех же альтернативных источников. Всё это формирует обстоятельства для подписания новых Партнёров.

Нам представляется, что при желании можно набрать и еще больше аргументов, подтверждающих неуязвимость сетевого бизнеса. Но главный секрет сетевика заключается в том, что во все времена, даже в самые тяжёлые, побеждает тот, кто не сдаётся, кто верит в себя и свой успех.

«Я предвкушаю расцвет сетевого маркетинга, – говорит топлидер Компании Артлайф Светлана Демидова. – После кризиса 98-го года мои сети увеличились в несколько раз. Сейчас ситуация будет развиваться похожим образом: кратно увеличится подписание. Мы с Партнерами сейчас очень активно работаем, в разных городах проводим презентации на тему «Кризис – время зарабатывать», где объясняем, что сетевой маркетинг – это беспроигрышный вариант: ты работаешь сам на себя, для начала собственного дела не нужно вкладывать большие средства, к тому же ты попадаешь в надежную команду, где каждый друг другу – брат, а не враг и не конкурент. Готовьтесь к увеличению структур и прибыли, господа, ибо не было лучшего момента для развития сетевого маркетинга в России с 1998 года…». Лучше, пожалуй, и не скажешь.

Советы сетевику: Как преуспеть во время финансового кризиса

Общайся. Отличная тема для разговора – сам кризис. Коснись ее, и тебе в красках расскажут об увольнениях, отпусках без содержания. Будь уверен, в разговоре обязательно обозначатся люди, кому потенциально твое предложение будет интересно.

Знакомься. Только личный контакт позволит узнать человека ближе. Пусть твоей целью будет формирование хороших дружеских отношений. В условиях кризиса люди доверяют друзьям. Узнав человека, ты сможешь понять, насколько и какая именно из предлагаемых Компанией возможностей может быть ему интересна.

Держи марку. Помни, когда ты продаешь бизнес-возможности – ты бренд. Оцени, насколько он привлекателен: с точки зрения здоровья, уровня дохода, образа жизни. Задай себе вопрос: используешь ли ты сам на 100 процентов возможности, которые предлагает Компания? Если ты говоришь, что кризис – время подписывать, то подписываешь ли ты сам, сколько и как?

Рассказывай истории. Сетевой бизнес – это бизнес историй. Кризис 1998 года дал старт многим успешным сетевикам. Познакомься с ними на мероприятиях, узнай их историю, не стесняйся рассказать ее своим знакомым. Если история их успеха вдохновляет тебя, она поможет и тем, кого ты приглашаешь в бизнес.

Предлагай конкретные действия. В сложные времена людям нужны простые инструкции к действиям. Вместе со своей командой составь план работы: обозначь задачу каждого, срок ее выполнения, форму контроля. Продумай, какие инструкции вы будете давать новичкам: чем проще и конкретнее будет алгоритм действий, тем вероятнее получить в итоге положительный результат.

Ориентируй на конечный результат. Один из признаков кризиса - неопределенность будущего. Покажи, что в нашем бизнесе неопределенности нет. Результат можно прогнозировать. Более того, от него нужно отталкиваться, когда планируешь свою работу. Приучай себя и своих Партнеров четко обозначать тот результат, которого хотите достичь, и работать на его достижение.

Будь в плюсе. Позитивные люди притягивают. Помни, кризис, прежде всего, в сознании. На вещи можно смотреть с разных точек зрения: и «тяжелая реальность» легко превращается в «отличную возможность».

Расти как профессионал – это, пожалуй, самое главное. Изучай новые веяния и инструменты сетевого бизнеса, совершенствуй свои навыки Помни: новое время требует от всех нас и новых знаний.

Внимание!

Совсем скоро материалы корпоративного журнала «Планета Артлайф» будут доступны в электронном виде! На интернет-сайте Компании *www.artlife.com.ru* разрабатывается раздел «Планета Артлайф». Анонсы готовящихся материалов, обзор текущего выпуска, архив лучших статей о бизнесе, Партнерах Компании, о красоте и здоровье!

Новый сайт Артлайф

Ни для кого не секрет, что в последние десятилетия стремительно возросла роль интернет-пространства как в межличностных, так и в маркетинговых коммуникациях. Интернет перестал быть забавой, средством для оперативного получения информации и стал полноправным участником бизнес-процессов, предоставив новые инструменты развития и ведения бизнеса.

Сегодня можно с уверенностью утверждать, что устойчивое конкурентное преимущество любой компании не может быть достигнуто без доступа в Интернет и развития собственного web-сайта. Компания Артлайф постоянно стремится внедрять инновационные идеи не только в производство собственной продукции, но и в бизнес. А, значит, мы с вами не можем остаться в стороне от интернет-технологий. Уже несколько лет корпоративный сайт Компании (www.artlife.com.ru) наглядно демонстрирует преимущества продукции Артлайф, позволяет получать информацию о мероприятиях, проводимых Партнерами, знакомит с новостями Компании. Однако требования времени привели к необходимости модернизации сайта. Перед специалистами Компании встала задача разработать новую версию сайта – более современную, наглядную, удобную для потребителей и Партнеров. Новый портал должен стать не просто визитной карточкой, а ресурсом, объединяющим информацию о возможностях бизнеса с Компанией, удобный электронный каталог, полезные бизнес-инструменты. Что же получилось в результате кропотливой работы программистов, дизайнеров, специалистов PR-отдела и маркетологов Компании?

Концепция

Основные «киты», лежащие в основе эффективно функционирующего интернет-ресурса, это:

- грамотно разработанная концепция сайта;
- современный, привлекательный графический дизайн;
- продуманность и удобство навигационного интерфейса («юзабилити»);
- правильная подача контента, содержания сайта (контент в нашем случае подразумевает не только тексты, но и любое информационно-значимое (содержательное) наполнение ресурса — тексты, графика, мультимедиа, информационные блоки и т.д.).

Но ключевым, связующим звеном в создании сайта, определяющим направление работы по всем вышеназванным пунктам, является правильная постановка целей и задач.

Итак, какие задачи призван решать интернет-сайт Компании Артлайф как инструмент коммуникационного и маркетингового процессов?

Цели и задачи корпоративного web–сайта Компании Артлайф	Пути решения
Поддержка благоприятного имиджа Компании	размещение имиджевых материалов о Компании, ее структурных подразделениях и производственных мощностях
	описание системы качества и безопасности Компании
	информация о наградах и достижениях Компании
	информирование о социальной миссии Компании (забота о здоровом образе жизни, экологическая безопасность, общественные инициативы)
Продвижение продукции Компании	создание подробного каталога продукции с полной информацией о каждом товаре
	представление программ коррекции здоровья
	информация о новинках Компании
	представление новостей о клинических апробациях товара
	консультации специалистов Компании посредством компонентов «Форум» и «Вопрос – ответ»
Продвижение бизнеса Артлайф (NEW!)	наглядная демонстрация возможностей бизнеса с Артлайф
	информация о путях вступления в бизнес
	истории успеха Партнеров
Предоставление Партнерам Компании инструментов бизнес-планирования, развития и анализа	«виртуальный офис»
	сопровождение рекламно-информационными материалами
Обучение Партнерской сети	предоставление информационных и обучающих материалов (презентаций, статей)
Мотивирование Партнерской сети	информация об акциях и промоушенах
	создание Галереи Славы
	публикация списков победителей промоушенов
	поздравление Партнеров, закрывших очередной статус
	создание персональных страниц
Информирование Партнерской сети	информация о региональных и корпоративных мероприятиях
	оперативная информация о всех изменениях в Компании, непосредственно затрагивающих работу Партнерской сети (изменение правил сотрудничества с Компанией, изменение в ассортиментном ряду и т.д.)
Организация обратной связи	опросы, форумы, рассылки
	компонент «Вопросы специалистам Компании»

Обновленная версия сайта, на взгляд специалистов Компании, позволит решить вышеперечисленные задачи и будет способствовать достижению главной цели Компании – расширять и укреплять ряды успешных, здоровых и процветающих людей, объединенных идеей «Искусства жизни Артлайф».

Что нового

Что нового приобрел сайт, и в чем его отличие от предыдущей версии?

1 Появление нового раздела «Бизнес с Артлайф» открывает возможность людям, заинтересовавшимся бизнесом, получить информацию о возможностях финансового роста с Компанией, больше узнать о сетевом маркетинге, на примерах успешных лидеров увидеть свои личные перспективы. Это значительно увеличило потенциальную аудиторию сайта! Также данный раздел может служить наглядным пособием для небольших встреч, презентаций (демонстрация на ноутбуке или через проектор).

2 Четкое разграничение трех разделов – «Бизнес с Артлайф», «Партнерам Артлайф», «Красота и здоровье с Артлайф» – упрощает навигацию по сайту. Это особенно важно посетителям сайта, мало знакомым с деятельностью Компании и не слишком опытным пользователям Интернет. Сегодня стало возможным, несмотря на довольно сложную и разветвленную структуру сайта, быстро маневрировать в разделах и искать нужную информацию.

3 Более удобным и полным стал каталог продукции. Перейдя по ссылке в раздел «Красота и здоровье с Артлайф», посетитель сразу видит три основных направления ассортиментного ряда: биокомплексы, косметика, функциональное питание. Раздел «Биологически активные комплексы» сформирован по принципу действия препарата на ту или иную систему организма, что упрощает ориентацию в большом количестве наименований товара.

4 Новый сайт должен стать и инструментом мотивации. На нем будут публиковаться списки награжденных статусными подарками, рейтинги структур. Истории успеха лидеров Компании будут служить стимулом для роста начинающих Партнеров. В качестве дополнительного поощрения Партнера, структуры или Регионального центра предусмотрена возможность создания собственной страницы по имеющемуся шаблону.

5 Большое количество полезной информации для Партнеров, клиентов и просто посетителей сайта. Например, в разделах «О продукции Артлайф» и «Почему Артлайф» представлена полезная и интересная информация, показывающая преимущество продукции Артлайф. В разделе «Бизнес с Артлайф» появился раздел, регламентирующий правила работы в интернет-пространстве и использования фирменного стиля.

6 В связи с расширением деятельности Компании за пределами Российской Федерации создана англоязычная версия сайта! Пока в ней представлена лишь небольшая часть ассортимента, но в ближайшем будущем там появится полный каталог продукции.

И главное: **корпоративный сайт – это живой организм, точно так же как и сама Компания. Это скорее процесс, нежели готовый продукт. Рост Компании определяет все новые и новые задачи по развитию коммуникаций с Партнерами и потребителями продукции Артлайф. Структура сайта позволяет постоянно расширять и модернизировать ресурс, создавать новые разделы, запускать необходимые специфические компоненты, оперативно пополнять сайт актуальной информацией.**

Дизайнеры и разработчики предоставили лишь фундамент, основу, на которой нам с вами строить огромное здание – Корпоративный сайт Артлайф!

Евгений **ГУЛЯЕВ**

www.artlife.com.ru

Школа врачей – новые горизонты бизнеса

В прошедшем году на базе «Заимки» Компания открыла совершенно новую школу «Артлайф – здоровое будущее», получившую второе название Школа врачей. Ее цель – дать Партнерам более глубокие знания о продукции, методики презентации и инструменты, позволяющие обучать дистрибьюторов в своих структурах. По сути, ее выпускники должны быть способными выполнять в регионах функции научных консультантов Компании. О том, как выглядит Школа врачей сегодня, какие возможности она дает Партнерам и что ожидает ее участников в перспективе, рассказывают ее организаторы и тренеры: Андрей Вековцев, Анна Колпакова, Наталья Шилова, Анна Нестеренко и Елена Сафонова.

Андрей ВЕКОВЦЕВ,

вице-президент по науке и производству Компании Артлайф:

Создав Школу врачей, Компания заявляет о том, что доверяет своим Партнерам. Мы верим, что каждый из них способен стать научным консультантом в своем регионе. Главное – быть открытым к обучению и иметь стремление знать о продукте все.

– Идея организовать Школу врачей возникла достаточно давно, но осуществить ее на практике удалось только в июле 2008 года, когда назрела необходимость научить Партнеров с помощью специалистов Компании лучше разбираться в продукте и не бояться его продавать. Почему школа ориентирована именно на врачей? Начнем с того, что Компания изначально делала ставку на медиков. Они – первые Партнеры Артлайф и именно они несут людям информацию о здоровье. Они имеют образование, дающее возможность грамотно впитать знания о продукте, умеют общаться с абсолютно любой аудиторией, обладают огромным зарядом позитива. С детства мы привыкли обсуждать интимную тему здоровья с добрым доктором. К тому же никто, кроме врачей, которых учили физиологии, основам функционирования организма и у которых есть большой практический опыт, не сможет более грамотно рассказать о необходимости профилактики заболеваний, представить продукт, обосновать его нужность и назначить коррекцию здоровья. Да, наши продукты физиологичны, они основаны на биокомпонентах, органично встраивающихся в рацион питания и тем самым нормализующих работу организма, но назначать и принимать их бездумно нельзя.

Мы начинали свой бизнес с того, что ездили по регионам и читали школы по продукции. Сегодня Партнерская сеть Артлайф чрезвычайно широка и продолжает расти с каждым днем. Приехать ко всем, охватить все регионы мы не в силах. Более того, завод с собой не повезешь, а как по-другому показать наукоемкость нашего продукта? К тому же научить Партнера абсолютно всем аспектам работы с биокомплексами на выездных мероприятиях нереально. Для этого нужно полное погружение в тему в течение 2–3 дней, что мы и пытаемся сейчас делать на Школе врачей. За десять лет работы у нас накопился бесценный опыт клинических апробаций по каждому продукту, запатентованы многие изобретения и даже способы повышения эффективности лечения при помощи нашей продукции. Конечно, эта информация есть в региональных центрах, но на базе центрального офиса Артлайф мы имеем возможность озвучить ее в единой канве, в единой концепции, которая будет расходиться по всем регионам, формируя единую систему обучения Артлайф. И именно в центральном офисе мы можем наиболее убедительно продемонстрировать, что Артлайф – Компания полного цикла. Человек, приезжающий на Школу, видит все своими глазами, начиная от идеи до ее воплощения в жизнь. В итоге он ощущает себя частичкой большой команды, что очень ценно. Продвигая какой-то товар, всегда приятно знать, что кроме тебя есть люди, думающие так же и исповедующие ту же философию. Создав Школу врачей, Компания заявляет о том, что доверяет своим Партнерам. Мы верим, что каждый из них способен стать научным консультантом в своем регионе. Главное – быть открытым к обучению и иметь стремление знать о продукте все.

Арт Лайф

Здоровое будущее

Анна КОЛПАКОВА,
руководитель отдела
по работе с дистрибьюторами:

У Школы врачей – большое будущее, ведь мы учимся вместе с вами, учимся у вас и радуемся вашим успехам.

– Врачи – наша движущая сила, благодаря их компетентности, лояльности и поддержке мы получаем дополнительное конкурентное преимущество при продажах. Но есть одна проблема: их никто и никогда не учил продвигать продукт, тем более продавать его. Большинство из них (кстати, это касается не только медиков) даже считают, что зарабатывать на людских проблемах неэтично. Компания Артлайф – Компания возможностей. Ее философия в том, что каждый может быть не только здоровым, но и богатым. Получить вознаграждение за свой труд (а ведь помогать людям быть здоровыми – это труд) – естественно. Многие врачи с удовольствием бы продвигали нашу продукцию, но для этого они должны ей доверять, ведь их репутация складывается годами. Исходя из всего этого, задачи Школы:

1 Поближе познакомить врачей с Компанией и ее продукцией, завоевать их доверие. Для этого организованы тематические экскурсии по центральному офису и производству Артлайф под общим названием «От идеи до воплощения», в ходе которых участники знакомятся со всеми службами, осуществляющими процесс создания продукции. Во время экскурсии можно задавать любые вопросы, высказывать пожелания и предложения – Компания открыта для диалога.

2 Научить создавать необходимую доказательную базу для продвижения продукции.

Этим занимается научный консультант Компании, кандидат медицинских наук, специалист в области фармакологии и онкологии, автор десятков научных работ и разработок Наталья Шилова.

3 Продемонстрировать эффективные формы продвижения продукции на примере косметических средств Артлайф. Для реализации этой задачи приглашенный специалист, опытный косметолог одной из лучших косметологических клиник Томска «Эстетик» Екатерина Хатникова и бренд-менеджер Компании Елена Сафонова составили специальную программу, эффективно сочетающую теоретический курс по косметике Артлайф с мастер-классом, который проводится в нетрадиционной обстановке, где участники получают практические навыки для проведения самостоятельных презентаций.

4 Научить использовать полученные знания и инструменты по назначению, а именно – продавать. Это, пожалуй, самое главное. Для этого у нас работает бизнес-тренер с 12-летним стажем, специалист в области психофизиологии, директор Томского филиала Центра бизнес-мастерства «Харизма» Анна Нестеренко. Почему Компания остановила свой выбор именно на ней? Помимо того, что Анна – талантливый тренер с большим опытом, она к тому же и кандидат медицинских наук, выпускница СибГМУ. В прошлом она провела немало тренингов для врачей, поэтому сомнений в ее кандидатуре у нас не было, и в дальнейшем практика подтвердила правильность нашего выбора.

Школа врачей не ставит специальной целью обучение сетевому маркетингу, мы хотим заслужить доверие к Компании и ко всему, что нам так дорого: к нашей продукции, к бизнесу.

В 2008 году мы собирались провести одну–две Школы врачей на 20–25 участников. Но когда начали собирать учеников, обнаружили, что желающих гораздо больше, чем могли вместить две наши Школы – заявки прислали сразу около 80 человек. Пришлось увеличивать количество учеников и планировать три Школы.

С самого начала важным условием посещения Школы врачей было наличие у учеников медицинского или фармакологического образования, но в действительности мы подходим к подбору учеников индивидуально. Помню, на первую же школу приехала наша Партнер в статусе Президент, у которой не было соответствующего образования, но было

любопытство в хорошем смысле этого слова. Конечно же, мы приняли ее, так как прекрасно понимаем интерес и беспокойство лидеров за своих Партнеров. К тому же она привезла с собой еще троих людей из структуры.

Еще одна интересная история была связана с Партнером-врачом, которая за три года под влиянием личных обстоятельств «скатилась» со статуса Золотой Директор до ранга Консультант. По окончании обучения в Школе она сказала: «Сколько же времени я потеряла даром, сейчас бы была уже Бриллиантом. Вернусь домой – возьмусь за дело». И она сдержала свое слово: сегодня она уже Директор и, думаю, что статус Бриллиантового Директора для нее не за горами. Специально подобные факты мы не отслеживаем, но уверены, что Школы вдохновляют и учат людей многому, ведь ценен не только труд педагогов, но и возможность прямого общения с Партнерами из других структур и, что особенно важно, с коллегами-врачами. У Школы врачей – большое будущее, ведь мы учимся вместе с вами, учимся у вас и радуемся вашим успехам.

Наталья ШИЛОВА,

научный консультант Компании, кандидат медицинских наук:

Главная задача Школы врачей – научить правильно использовать полученную информацию.

– Компании Артлайф уже одиннадцать лет. Каждый наш продукт в свое время прошел клинические апробации. Но за то время, что мы на рынке, в жизни поменялось многое: статус питания, пищевая ценность продуктов, здоровье нации. Как добросовестный производитель мы проводим сейчас повторные апробации, дающие повод говорить о новых, интересных результатах. Сами апробации – это не просто мероприятия, позволяющие нам получить сертификат. По сути, это главный инструмент продаж. Грамотное представление результатов исследований в формате презентаций продукта – это то, чему мы учим на Школе врачей. В качестве одного из инструментов для дальнейшей работы участники получают диск, на котором дана единая схема построения презентации любого продукта на конкретном примере. На Школе же мы представляем результаты новейших апробаций наших продуктов.

Главная задача Школы врачей – научить правильно использовать полученную информацию. Я на своих лекциях обучаю презентовать сложный продукт, каким являются наши биокомплексы, грамотно расставлять акценты и адаптировать информацию под конкретную аудиторию. Отдельное семинарское занятие посвящено работе с русскими медицинскими интернет-источниками, где мы учимся правильно искать информацию в нужных местах (формат Википедии – не наш уровень). Для чего этого нужно? Во-первых, для того, чтобы уметь отвечать грамотно оппонентам и быть готовым к любым вопросам, а во-вторых, чтобы быть в курсе современных исследований, заключений по любому проблемному вопросу. Интернет – хорошее подспорье в работе, но информацию, выложенную в нем, нужно уметь фильтровать.

Совершенно бесценная вещь, которую дает Школа врачей, – это элективный «круглый стол», на котором происходит обмен опытом применения продуктов Артлайф, по крупицам собираемым Партнерами из разных регионов годами; разбираются нестандартные, сложные ситуации и проблемы, начиная от венерологии и заканчивая инсультом. Это колоссальный багаж знаний! Помню, как на одной из Школ по окончании «круглого стола» одна из учениц, врач-педиатр, сказала сакраментальную фразу: «Я никогда не думала, что мои коллеги, живущие на другом конце страны, применяют те же методики, схемы, что и я, и, главное, получают те же результаты! Я счастлива оттого, что нас много!». Школа врачей помимо всего прочего дает участникам очень сильное ощущение команды и чувство единения, а это дорогого стоит. Многие наши Партнеры, побывавшие на Школе, находят здесь новых друзей, единомышленников, налаживают новые связи.

Теперь о том, что мы планируем в перспективе. Уже на первой Школе врачей от Партнеров прозвучало пожелание сделать еще одну образовательную ступень, аналогичную Школе спикеров второго уровня, где будет обсуждаться более сложный продукт, на более высоком уровне подаваться информация. Применительно к медицинской составляющей обучающих мероп-

риятий Школы сложно придумать более высокий уровень, чем есть сейчас. Возможно, на следующих встречах мы будем обсуждать уже целые программы применения продуктов Артлайф, их возможные сочетания, схемы применения. Есть задумка сформировать новые программы так, чтобы их, во-первых, было легко продавать, а во-вторых, чтобы они отвечали потребностям человека, например при: повышенной физической и умственной нагрузке, усталости, неврозах и т.д. Безусловно, останется блок, посвященный классической презентации, потому что это – основа всего, тем более что в Компании часто появляются новинки, проходят апробации, поэтому реструктурировать знания, имеющиеся у Партнеров, вносить в них что-то новое необходимо постоянно.

Анна
НЕСТЕРЕНКО,
сертифицированный бизнес-тренер,
директор Томского филиала Центра бизнес-мастерства «Харизма» Компании «Бизнес-класс», кандидат медицинских наук:

Школа врачей открыта для всех, и абсолютно все получат от нее неоценимый эффект.

– Тема моего тренинга: «Коммерческая презентация». Что это такое? Перед врачами-Партнерами Компании Артлайф стоит непростая задача: им приходится презентовать продукт не только перед клиентами, но и перед коллегами в поликлиниках, перед Партнерами. Причем необходимо не просто выступить и зажечь, а добиться определенного коммерческого результата: продаж, подписания новых партнерских соглашений, повышения лояльности к продукту… Конечная цель коммерческой презентации – зарабатывание денег, что для многих врачей в силу особенностей их профессии является проблемой. В ходе тренинга мы меняем свое отношение к деньгам, учимся совмещать желание зарабатывать с гуманистическими ценностями профессии – ведь одно другому не мешает. Мы говорим о том, что у каждого врача может быть хорошая цель – вылечить, но при выборе лечения возможно отдавать приоритет тому, что приносит выгоду при прочих равных условиях.

Врачи-Партнеры Компании Артлайф существенно отличаются от публики, с которой мне приходилось работать раньше: они более позитивны, они открыты любой новой информации, используют ее для личностного роста, им все интересно. Это прекрасные качества, но именно они порою и мешают им зарабатывать действительно большие деньги.

Структура тренинга включает в себя выступления Партнеров. Участники Школы напитывают друг друга уверенностью от своего и чужого выступления. У нас постоянны комплименты, поддержка и положительная обратная связь, потому что одна из главных задач тренинга – помочь людям раскрепоститься во время публичных выступлений, перестать бояться аудитории. На Школе мы много говорим о нетрадиционных формах подачи материала, учимся правильно использовать в своих выступлениях цитаты, притчи, говорить «картинками», вовлекать в свое выступление аудиторию, то есть делать свое выступление ярким и запоминающимся. Многие притчи, озвучиваемые на Школе врачей, уже пошли в структуры.

С какой целью стоит идти на Школу врачей, каждый для себя решает сам. По способу восприятия, оценки информации эксперты делят всех людей на пять типов. Первый тип оценивает информацию на основе собственных эмоций по критерию «нравится – не нравится». Такие люди, как правило, зарабатывают не более восьми тысяч рублей в месяц – это их «потолок». Критерий «хорошо – плохо» приравнивается к доходу до 15 тысяч рублей. «Разумно – неразумно», когда критерием значимости информации являются логика и личный опыт, может обеспечить доход уже в 30 тысяч. Когда информация оценивается с позиции «полезно – не полезно» («что из этого я могу превратить в деньги?») – это уже четвертая ступень – люди могут зарабатывать около 100 тысяч рублей в месяц. Существует еще и пятая ступень, когда любая (!) информация может быть использована человеком для своих целей, и уровень его дохода уже не ограничен. Такие люди извлекают из любых обучающих мероприятий максимальную пользу. Школа врачей открыта для всех, и

абсолютно все получат от нее неоценимый эффект.

Умение продавать – один из главных залогов успеха Партнеров, потому что сегодня на рынке выживают лишь продавцы, обученные технологиям продаж, которые понимают, что возражения и отказы – это нормально, у которых есть система продаж, есть внутренняя уверенность в том, что у них покупает лишь каждый десятый – двадцать пятый человек. В этом и состоит профессиональный подход к зарабатыванию денег, и этому мы обучаем на Школе врачей. Темы Школы будут расширяться, возможно, в их число войдут: построение сети, секреты профессионального рекрутинга… Мы не собираемся стоять на месте, программа Школы врачей будет постоянно совершенствоваться.

Елена САФОНОВА,
бренд-менеджер
Компании Артлайф:

Школа врачей меняет отношение партнеров к косметическим средствам Артлайф, как к новой возможности развития бизнеса.

– Выбирая косметику, большинство наших женщин руководствуется, прежде всего, ценой, престижем или известностью марки благодаря рекламе данного продукта, а потом – красивой упаковкой и, уже в последнюю очередь, составом. Социологи утверждают, что на состав смотрят только три процента женщин, наверное, потому, что только эти три процента могут примерно понять, что они втирают в кожу. Остальные же, согласно опросу, полностью доверяют марке. Но оправданно ли это доверие?

Конечно, каждая косметическая марка в своей рекламе играет на многих чувствах потребителя и даже норовит намекнуть на «чудо». Но все это не более чем желание привлечь покупателя. Многие фирмы умалчивают, что вместе с чудесным омолаживающим компонентом в крем входит и такой, который может быть вредным для определенного типа кожи. Конечно же, уважающие себя производители следят за технологией процесса изготовления своей косметической продукции, но ведь и покупательницам надо знать, что входит в состав того или иного крема, как действуют на кожу его ингредиенты и подходит ли это именно их коже. Эти знания мы даем Партнерам на Школе врачей.

Косметика Артлайф – не обычная косметика, которую можно купить в любом магазине. Это – космецевтика, созданная на основе взвешенного научного подхода к проблемам кожи с учетом передовых технологий и революционных открытий в области косметологии, дерматологии и фармакологии, поэтому подход к ее продаже тоже должен быть особенным – грамотным и взвешенным, для чего необходимы специализированные знания. Врач-дерматокосметолог Екатерина Хатникова на Школе врачей учит Партнеров правильно определять типы кожи, волос, знакомит с их основными проблемами и способами их решения. Я представляю состав наших косметических средств, действие основных веществ, технологии изготовления продукции и методы ее правильной презентации. Потом мы закрепляем полученные знания в виде деловой игры, где каждому предстоит самостоятельно подобрать косметику для решения конкретной проблемы клиента, а также грамотно рассказать о ее составе. На Школе же мы даем специализированные программы на основе косметических средств Артлайф, направленные на решение определенных задач. Партнеры получают основную базу знаний, необходимых для правильного подбора косметики как для кожи лица, так и тела, ведь только в этом случае можно говорить о гарантированном результате. Школа врачей меняет отношение партнеров к косметическим средствам Артлайф, как к новой возможности развития бизнеса. Многие выпускники Школы врачей рассказывают, что «наконец-то начали продавать косметику», получая порой феноменальные результаты, делятся своим опытом. Кто-то впервые знакомится с полным ассортиментом нашей продукции, удивляясь его широте и разнообразию. А кто-то, попробовав нашу продукцию на Школе – такая возможность предоставляется в ходе практического занятия, говорит, что открыл ее для себя заново. Правильно подобранная косметика и грамотная ее презентация – залог успеха бизнеса Партнеров.

Кто такие VIP?

Одним из лучших достижений Компании Артлайф, по мнению моей структуры, является выпуск эксклюзивной серии элитных биологически активных комплексов, позволяющих осуществлять направленную коррекцию и профилактику нарушений работы отдельных систем организма. Я и все мои окружающие уже принимали VIP-продукцию, причем делали это с большим удовольствием. Что означает «VIP», и на какую категорию Клиентов рассчитана данная серия продукции?

Татьяна БАРАНОВА,

Партнер Компании
в статусе
Серебряный Директор,
г. Таганрог

В переводе с английского аббревиатура VIP (Very Impotant Person) означает «особо важная персона».

Давайте задумаемся:

- Кто они, эти персоны?
- Как и где их находить?
- Как их сопровождать?
- Какие особенности надо учитывать при их ведении?
- Преимущества работы с VIP-клиентами?
- Как сделать VIP своими Партнерами?

Каждый из нас хоть раз общался с людьми, имеющими больший доход, чем у нас. VIP – это люди, имеющие большие возможности (в том числе и для выбора продукции), высокий материальный доход или социальный статус. Это VIP-клиенты. В их распоряжении, как правило, элитные клиники, лучшие курорты, высокооплачиваемые врачи, новейшие достижения для поддержки здоровья и т.д. При общении с таким человеком я всегда внимательно слушаю его, стараюсь услышать проблему своего клиента. Никогда не навязываю свою информацию – они этого не любят. VIP трепетно относятся к собственному мнению, они привыкли все решать сами. Но у нас в запасе всегда есть истории. Моя задача рассказать историю о продукте так, чтобы клиент подумал: «Это именно то, что мне нужно!».

Я принципиально никогда не говорю о цене: эти клиенты платежеспособны, им важен результат. А ведь мы точно знаем, что с Компанией Артлайф результат всегда на высоте, мы обречены на успех!

Итак, клиент взял продукцию. Обязательно звоню, когда, по моим подсчетам, у него должен появиться результат или что-то из продукции закончиться. Спрашиваю: «Что больше всего понравилось?» И вот оно – объективное ощущение результата: после двух недель приёма «Глюкосила» в сочетании с комплексной терапией сахар у инсулинозависимого человека падает до шести единиц. У другого клиента ребенок с атрофией зрительного нерва и остротой зрения 0,01 после приема **«Лецитина», «Глазорола»** и **«Софиа»** свободно общается с детьми, не имеющими зрительной патологии.

Я не жду от VIP-клиента ответа «нет», я сразу перехожу к делу. Деловой стиль общения – это их стиль. Никаких лишних слов! «Когда мы можем встретиться снова, чтобы продолжить оздоровительный курс? – спрашиваю я. – У меня свободен вторник. Вам удобно в 11 часов или в 16? Нам понадобится полчаса. Главное, чтобы в это время нас никто не беспокоил». В об-

щении со значительными людьми стань сам значительным. Не зря говорят: «Корона на голове – миллион в кармане!»

Работа с VIP-клиентом – это длительный, поступательный процесс. И иногда он длится не один год. Но опыт показывает, что можно долго обеспечивать клиента продукцией, вырабатывать у него позитивное отношение к нашим биокомплексам, а в один прекрасный день появится другой представитель нашей или иной компании и сработает более профессионально – ваш клиент станет Партнером, но уже другого человека. Поэтому при первом же удобном случае нужно произнести заветную фразу: «Заполняем анкету?!»

Мне вспоминается моя первая VIP-клиентка – руководитель элитного ресторана. По моей рекомендации она четыре года употребляла продукцию Артлайф, перепробовала почти все. Особенно по вкусу пришлись ей биокомплексы VIP-серии, которые еще и замечательно дарить на праздники. Вы скажете, что лекарства не дарят? А ведь на каждой нашей упаковке написано «не является лекарственным средством». Это же здорово, дарить людям, у которых есть практически все, здоровье! Ставлю цель: «Это мой Партнер!» Беру **чай «Вечерний»**, иду на встречу. Как вы думаете, здорово бы было, если бы менеджер и директор ресторана стали моими Партнерами, а официант, бармен и заместитель директора сделали заказы на продукцию? Так и получилось! Просто шел душевный разговор за чашкой релаксационного чая. А особенность беседы в ресторане – много свободных ушей вокруг, которые любят подслушивать. Говорите четко, интересно и оглядывайтесь вокруг – может быть, рядом сидят ваши новые VIP!

Есть еще одна особенность работы с VIP-клиентами: они не всегда увлекаются построением структуры, их не интересует наш бизнес, потому что у них есть свой. Зато они дают прекрасные протекции! Но! VIP никогда не будут рекомендовать то, что не работает, они охраняют свою репутацию, они очень аккуратны в выборе. Вот, например, московский профессор, оперирующий хирург, который ведет диссертантов. Он очень занятой человек, постоянно находится в зарубежных командировках. Естественно, такой никогда не будет заниматься нашим бизнесом, но он познакомил меня с прекрасным человеком из другого города, который теперь регулярно выбирает продукцию, и это дает мне основание поддерживать с ним дальнейшие отношения.

У меня небольшая структура, но у всех моих Партнеров есть VIP-клиенты. И мы постоянно пополняем свой арсенал работы с ними, тем более что VIP-продукция не заставляет долго ждать результата. Как-то одному моему дистрибьютору звонит дама и буквально кричит в трубку: «Иду по Петровской (это наша центральная улица), а живота-то нет! Победа! Виктория!». Мы с вами, конечно, поняли, что она принимала элитный биокомплекс **«Викториа»**, восстанавливающий соединительные ткани и подтягивающий все, что опустилось. С **«Викториа»** победа будет за нами! Или еще: вы не представляете, с какой радостью, вернувшись из очередного заокеанского турне, одна моя VIP-клиентка сообщила, что у нее бонус – 200 рублей. «Да! Это одно из преимуществ Партнера Артлайф! – отвечаю я. – Мы…

- поддерживаем свое здоровье, принимаем препараты, изготовленные по нанотехнологиям;
- едим вкуснейший суп по-французски, да еще и с микроэлементами;
- блаженствуем от бесподобной кукурузно-пшенной каши с орехами и медом;
- пьем совершенно уникальный кисель с железом и йодом.

И за все это наша Компания платит нам деньги! И чем чаще мы все это делаем, тем выше наш бонус!»

Перед каждой встречей с новым VIP-клиентом необходимо тщательно подготовиться: нужно точно знать, с кем предстоит встретиться, и быть готовым к любому возражению. Вот один из примеров. Беседуем в Иваново с начальником отдела на крупном заводе. Думаете, он рад нам? Отнюдь. Более того, нас встречают известной многим фразой: «Ой, ну столько вас тут ходит!…»

В результате нашей встречи:

- мы успешно провели мастер-класс по **ProbioCosmetics**;
- у нас купили всю VIP-продукцию, которая у нас была;
- начальник отдела и главный бухгалтер стали нашими Партнерами.

Что же повлияло на их решение? Просто была сказана фраза: «Компания имеет международный сертификат стандарта качества ISO 9001:2000».

«Ну и что? – скажете вы. – Многие так говорят». Но в данном случае эта фраза прозвучала как заклинание, потому что она была сказана начальнику отдела стандартизации и сертификации. Нужная фраза в нужном месте!

Итак, подведем итог. Как надо работать с VIP:

- тактично, с учетом их потребностей;
- профессионально;
- ненавязчиво;
- увлекательно.

Остался один вопрос, может быть, самый главный: где же находить этих «особо важных персон»? Открою секрет только вам: относитесь к каждому клиенту как к VIP, и прежде всего – к себе!!!

Светлана и Николай Настиченко:

Мы – в Артлайф, потому что любим все самое лучшее!

Таких жизнелюбивых людей, как Светлана и Николай Настиченко, встретишь редко. Оптимисты до мозга костей. Максималисты по жизни. Абсолютно не боятся трудностей и перемен, несмотря на то, что являются выходцами из советской системы. Очень комфортные в общении люди. Талантливые сетевики: чета Настиченко расширила географию Артлайф, добавив в нее Киргизию. Первой в сетевой бизнес пришла Светлана. Хотя если несколько лет назад кто-нибудь сказал бы ей о карьере МЛМ-лидера, Светлана, как говорит она сама, рассмеялась бы ему в лицо, потому что ей – агроному-почвоведу – были абсолютно чужды прямые продажи и все, что с ними связано…

Пионерская мечта или загадки гороскопа

Сразу после школы Светлана Васильевна занималась вполне «сетевой» деятельностью – она работала пионервожатой в школе, а позднее – и в детском доме. Но это было как-то несерьезно, и, как большинство ее ровесниц, позже она отправилась работать на завод… электрокарщицей (водителем электрокара – самоходной тележки, приводимой в движение электродвигателем – *прим. авт.*). «Тогда я была очень стеснительной, – вспоминает о себе нынешний Президент Артлайф. – Очень боялась конфузов, повышенного внимания... Среди всех электрокарщиц я была самая прилежная: всем перевозила грузы по первому зову, но от стеснения почти не запоминала, кому помогала. За все время работы на заводе я не сделала ни одной аварии. А тут – ремонт дороги на территории, и рабочие как попало зарыли канаву. Я вела электрокар и не заметила выбоину вовремя – все фляги разлетелись в разные стороны. В этот же день в Управлении появилась стенгазета «Молния». Я ее издалека заметила, потому что там была изображена девушка в платье в горошек, как у меня! И заголовок – «Позор!» Увиденное привело меня в неописуемый ужас, тем более что возле газеты толпилась куча народу. Я убежала в туалет, и никто не мог меня оттуда вытащить, пока коллеги не принесли мне эту «Молнию» и не прочли весь текст. Оказалось, что стыдили в статье не меня, а автодорожников. Тогда я и получила свой первый жизненный урок: никогда не делать скоропалительных выводов и не накручивать понапрасну…»

После завода в послужном списке Настиченко был Всесоюзный научно-исследовательский институт комплексной автоматизации мелиоративных систем. Это был единственный в Союзе научный институт такой специализации. Вообще-то, Светлана всегда мечтала быть врачом, но боялась не рассчитать свои силы и не сдать вступительные экзамены в мединститут – конкурс был слишком большой. Поэтому она решила стать агрономом, как ее отец. В мелиорации она проработала практически до пенсии. Техник, инженер, научный сотрудник – это лишь часть послужного списка Светланы.

Работая в НИИ, Светлана Васильевна взяла в дополнение к основной работе профсоюзную деятельность. Благодаря ее активности и настойчивости в институте вскоре появился медицинский пункт для сотрудников. Коллеги в шутку называли ее «главврачом».

Когда СССР распался, в НИИ, превратившемся из всесоюзного в киргизский, пошли массовые сокращения. Какое-то время Настиченко продолжала работать по иностранному гранту, но вскоре на предприятии начались задержки заработной платы – нужно было что-то решать. Случайно на глаза Светлане попалось объявление в газете: «Российская компания набирает сотрудников». Побывав на презентации и впервые услышав о БАДах, она тут же подписала соглашение. А вскоре уволилась из института по собственному желанию, чем вызвала шок у руководства, не нашедшего объяснения столь смелому поступку 52-летней сотрудницы.

«В сетевой компании, куда я пришла, меня интересовала только продукция и возможность оздоровления, я не планировала строить сетевую карьеру, потому что даже одно слово «продавать» у меня вызывало дрожь в коленках, – вспоминает Светлана Васильевна. – Вышестоящие спонсоры постоянно приглашали меня на встречи. Мне не хотелось их подводить, и я стала исправно посещать все мероприятия. Лишь когда я поняла, что в сетевом бизнесе не обязательно продавать, у меня появилось желание дальнейшего карьерного роста».

Со смехом вспоминает Светлана Васильевна случай, когда спонсоры впервые пригласили ее выступить со сцены. «Я вышла на сцену и со страха забыла все, что хотела сказать, хотя сказать было что, – рассказывает она. – Постояла молча, минуты две и ушла. Под аплодисменты зала. Но я не теряла надеж-

ды, что когда-нибудь смогу легко общаться с людьми и выступать перед ними со сцены».

Не терять надежду – одно из главных качеств Настиченко. Когда в конце 90-ых в ее бизнесе начался активный спад, она была полна оптимизма, ведь натальный гороскоп, в который верила Светлана, обещал небывалый карьерный взлет в феврале 2000 года. Буквально накануне Нового года спонсор неожиданно подарила билет на корпоративное мероприятие в Москве. Заняв денег на авиабилет, Настиченко отправилась в столицу, где судьба случайно свела ее с Олегом Назаренко – лидером украинской организации. Олег разыскивал человека, с которым можно было бы передать посылку маме, живущей в Алматы. Ничего не объясняя, вместе с посылкой Олег вручил ей книги Артлайф.

«Ночью вместе с Жамилей Алтыбаевой, которая была вместе со мной в Москве, мы просмотрели литературу и заинтересовались Компанией Артлайф, – вспоминает Светлана Васильевна. – Нас покорило то, что биодобавки изготавливались в России. Лидия Лютова и Татьяна Чарская очень интересно и убедительно представили нам Компанию. Мы им поверили. В общем, из столицы я вернулась уже Партнером Артлайф. Хотя окончательный выбор мы с мужем сделали только после того, как посетили производство в Томске и познакомились с Александром Николаевичем Австриевских…».

Выбор Компании, считает Светлана Васильевна, то же самое, что выбор семьи, поэтому подходить к нему нужно очень серьезно. Как, впрочем, и к выбору своего спонсора, которого она выбрала сама. Им оказался Александр Яшаев из Алматы – супруг Жамили Алтыбаевой. За девять лет совместной работы, говорит Светлана, она ни разу не пожалела о своем предпочтении.

Приключения в джунглях

19 января 2000 года в Бишкеке состоялась первая городская презентация продукции Артлайф. А в феврале Светлана Васильевна уже стала Рубиновым Директором. О том, что сбылся ее гороскоп, она вспомнит намного позже.

«Первые встречи с людьми мы проводили у себя дома, – рассказывает Светлана. – Муж принимал участие в ежевечерней нарезке колбасы и накрывании стола для чаепития, а потом все вместе мы рассматривали книги, каталоги и кассеты о Компании Артлайф. Народу приходило много, кому-то приходилось даже на полу сидеть...».

Муж Светланы Васильевны, Николай Григорьевич, в прошлом – полковник милиции. Много лет он проработал в МВД на руководящих должностях. После отставки занимал должность советника президента в нескольких частных банках. Все, что происходило в жизни его жены после знакомства с сетевым маркетингом, вызывало у него недоумение.

«Я с иронией относился к увлечению Светы сетевым бизнесом. Чем бы дитя ни тешилось… – думал я, – говорит Николай Григорьевич. – Очень боялся, что ее обманут, ведь она такая доверчивая! Потом Светлана потихоньку приучила меня и всю нашу многочисленную родню к здоровому образу жизни, помогла избавиться от многих застарелых заболеваний с помощью БАД. Уже в Компании Артлайф я увидел, что ее бизнес активно развивается, и одна она уже не справляется. Поначалу я начал встречать товар, доставляемый из Москвы на поезде. Потом постепенно проникся интересами жены, уволился с работы, и мы начали вести сетевой бизнес вместе: я взял на себя все экономические вопросы».

Офис супругов Настиченко площадью 200 кв. м. находится в самом центре Бишкека. На вопрос: не сложно ли вести бизнес вместе – супруги в один голос отвечают: «Семейный бизнес – надежнее и крепче любого другого, к тому же он укрепляет семейные узы. Главное – научиться оставлять для своей второй половины хоть немного свободы и личной территории».

Сегодня организация Настиченко включает в себя не только большинство городов Киргизии, но и Челябинск, Новосибирск. Есть Партнеры в Москве, Киеве и других городах. Светлана Васильевна и Николай Григорьевич, как говорит о них вышестоящий спонсор Александр Яшаев, абсолютно ко всем своим Партнерам относятся как к родным детям. А креативности и энергичности Светланы Васильевны остается только позавидовать. Ее команда «Дети Манаса» вошла в число победителей игры «Сокровища Артлайф» и проекта «Создай идеального лидера», организованных Компанией в преддверии Фестивалей. Ребятишки ее структуры были главными героями материала «Дети Артлайф», опубликованного в одном из прошлых номеров. Помимо этого Президент Настиченко успевает и сама писать в наш журнал. В №3 за 2008 год мы публиковали ее сказку «Откровения кота Тимофея».

«Мне нравится жить полной, насыщенной событиями жизнью, – говорит о себе Светлана Васильевна. – Я научилась гордиться своим возрастом. 63 года – это совсем немного. На мой взгляд, сейчас наступили самые интересные времена: из зоопарка, как я называю советские времена, когда всем платили одинаково (независимо от количества и качества выполненной работы) и все поголовно были «счастливы», мы попали в «джунгли», которые хоть и прекрасны, но игра в них идет по своим правилам: ты свободен от всего, здесь все зави-

сит только от тебя, твоих творческих способностей и желания жить полноценной жизнью, где старости нет места. Это зажигает!».

Своих будущих Партнеров супруги Настиченко встречают практически повсюду. «Где бы я ни находилась, я всегда рассказываю о Компании Артлайф и ее уникальной продукции: в магазине, в поезде, в автобусе, в парикмахерской, – говорит Светлана Васильевна. – И всегда советую, чтобы люди, которых заинтересовал мой рассказ, искали Сервисные Центры Артлайф в своих городах. Помните, как говорил Джон Каленч: «Чем больше людей вы осчастливите, тем счастливее будете сами»? Зачастую наши с мужем случайные попутчики находят нас и хотят строить с нами бизнес, как было, например, с челябинской структурой»…

Главным секретом своего успеха в МЛМ-бизнесе супруги Настиченко называют умение быть другом. «Лидерство в классическом понимании термина – это не про меня, – говорит Светлана. – Я не люблю и не умею давить, не обладаю харизмой вожака. На мой взгляд, для лидера в сетевом маркетинге важнее иметь хорошие человеческие качества: доброту, открытость, способность к состраданию и, главное, честность. Еще один немаловажный момент – самодисциплина. Если хочешь быть успешным в сетевом бизнесе, прежде всего ты должен уметь себя организовать, а это самое трудное. Ведь многие рассуждают так: «Ну, подумаешь, опоздаю или вовсе не приду на встречу, ведь меня за это никто не уволит…». А это и есть начало конца: давая себе слабинку, ты рискуешь потерять успех. Я очень рада, что судьба свела меня с Компанией Артлайф, позволившей по-иному взглянуть на МЛМ-бизнес и жить яркой, насыщенной приятными событиями жизнью. Именно здесь мы обрели очень большую и дружную семью в лице своих Партнеров, научились мечтать, а, главное, поняли, что все мы, независимо от нашего возраста, достойны жить лучше. Ведь именно поэтому мы и в Артлайф, потому что любим все самое лучшее».

Беседовала Оксана ШТРЕККЕР

искусство жить

Доктор Вековцев

Без Андрея Алексеевича Вековцева, вице-президента по науке и производству, невозможно представить Артлайф. Наравне с Александром Николаевичем и Татьяной Анатольевной Австриевских он стоял у истоков создания Компании: разрабатывал рецептуры, технологии, создавал коллектив Компании, ездил по регионам, читал лекции о продуктах, активно помогал расширять сеть. Все это он продолжает делать и до сих пор, несмотря на свою высокую должность и бесконечную занятость. В его голове по-прежнему куча идей, он так же умеет видеть на несколько шагов вперед, абсолютно доступен в общении и не устает открывать все новые горизонты для Компании, ставшей делом всей его жизни.

Говорят, что талантливый человек талантлив во всем. В истинности этой фразы убеждаешься, глядя на Андрея Алексеевича, который ко всему прочему, оказывается, иногда сочиняет музыку и стихи, рисует картины, умеет вязать крючком и знает почти все о моделировании кораблей. Его стихи о кислороде, написанные когда-то дочери для урока химии, до сих пор читают ученикам школьные учителя. Какой же он на самом деле, наш любимый доктор Вековцев?

Генератор идей

– Андрей Алексеевич, одиннадцать лет назад вместе с Александром Николаевичем Австриевских Вы начинали с абсолютного нуля. Сегодня Компания Артлайф представляет собой мощный холдинг, занимающий лидирующие позиции на российском рынке БАД. Ожидали ли Вы подобного результата и к чему стремитесь в итоге?

– То, что мы сегодня имеем, – это результат планомерной деятельности, предпосылкой которой являлось наше с Александром Николаевичем желание создать в России цивилизованный рынок БАД, цивилизованную отрасль пищевой промышленности, позволяющую реализовывать идеи здорового питания. Окрыленные идеями, мы просто шли вперед. Сегодня у нас имеется база для решения самых серьезных задач. Мы продолжаем созидать: вы знаете, что недавно в Артлайф появилось собственное капсульное производство, активно развивается пищевое направление, осваиваются биотехнологии. Приятно отметить то, что продукты здорового питания хорошо востребованы на нынешнем рынке, что гарантирует дальнейшее расширение нашей деятельности; повышается культура питания населения. С каждым днем наши возможности все шире.

Не менее важным моментом является активизация научной мысли, связанная с вопросами питания и изучением его особенностей с биологической точки зрения. Если бы мы не предполагали, к чему хотим прийти в итоге, тогда и не стоило бы начинать. Конечная наша цель, которая заложена и в миссии Компании, – содействовать здоровью и процветанию людей. Чтобы она была осуществлена, необходимо комплексно воздействовать на сознание людей. Не случайно мы так много времени уделяли популяризации идей здорового питания, решали технические и технологические вопросы в Компании, участвовали в разработке законодательной базы и готовили научно-информационную основу для обучения. Тем самым мы расширяли свои возможности, чтобы прийти в итоге к тому, что есть сегодня.

Сейчас мы начинаем заниматься вопросами животноводства, проблемами, связанными с чистотой окружающей среды, делаем полуфабрикаты для фармацевтической, пищевой промышленности. Помимо этого будем активнее развивать направление «бизнес для бизнеса», сотрудничая с предприятиями из смежных отраслей. У нас, например, есть наработки по азотфиксирующим бактериям, применяемым для повышения плодородия почвы, – по данному вопросу мы активно сотрудничаем с Томским государственным университетом. Продолжаем тему по рекультивированию почв после нефтедобычи, изучаем вопросы, связанные с биодоступностью продуктов, – разрабатываем липосомальные формы доставки биологически активных веществ в организм. Помимо этого Компания выполняет и социальное задание, связанное с питанием крупнорогатого скота и спортивных лошадей. Огромная заслуга Александра Николаевича состоит в том, что он вкладывает колоссальные суммы в развитие Компании и не боится это делать, а ведь все новое – это всегда риск. Он мог бы вкладывать деньги в то, что быстро и стопроцентно даст успешный результат, например, в банковский бизнес или нефтяной. Нужно захотеть рискнуть и через риск добиться новых рубежей – предела не бывает. Все, что мы сегодня производим, – это результат лишь наших сегодняшних возможностей, которые все время расширяются. Так что – перспективы у Компании Артлайф самые радужные. Мы гибкие, мы хорошо трансформируемся, каждый этап нашей деятельности, по сути, уже превратился в самостоятельное направление, а это дорогого стоит.

– Вы – главный разработчик программы «H&B control». Расскажите, как был создан этот продукт, и какие еще новинки появятся в ближайшее время в сети?

– Проблема лишнего веса стара как мир. На сегодняшний день существует множество способов похудеть (от операции до «волшебных» пилюль), но до сих пор, подобно поискам философского камня, люди ищут самый эффективный рецепт похудения. Мы долго не выпускали на рынок так модные сегодня «пилюли для нормализации веса» только по одной причине: репутация нашей Компании не позволяла нам выпустить неработающий продукт – это слишком несерьезный подход. Над созданием «H&B control» мы работали не один год и очень ответственно подошли к этому вопросу, тщательно изучив проблему лишнего веса. Мы задействовали все наши возможности, чтобы сделать программу эффективной, использовали самые новейшие наработки и технологии, например, липосомальные формы доставки биологически активных веществ в организм, и в итоге получили действительно уникальный продукт, воздействующий на саму причину возникновения лишнего веса. Корректируя обменные процессы в организме, «H&B control» меняет пищевое поведение человека и нормализует массу тела. Во время апробации программы не было выявлено ни одного отрицательного эффекта. Программа абсолютно безопасна, физиологична, эффективна практически в ста процентах случаев, корректна и удобна в применении.

В числе новинок также назову «Авирол», «Атеролекс», «Кларивит», серию симптом-гелей, инновационные пробиотические напитки. Все эти продукты изготовлены по самым новейшим технологиям. Они уже показали отличный результат и снискали самые хорошие отзывы.

– Над чем Вы работаете сейчас?

– Недавно наши Партнеры из Казахстана Александр Яшаев и Жамиля Алтыбаева предложили нам заняться тематикой спортивного питания. В технологическом плане мы готовы производить данный продукт, имеем даже соответствующие образцы. Вопрос лишь в том, насколько данный сегмент рынка готов принять наш продукт, ведь он очень зависим от политики государства по линии спорта, от уровня доходов населения и количества желающих заниматься спортом профессионально. Недавно в Томск приезжала делегация, в составе которой был глава Казахской Академии питания академик Турегельды Шарманович Шарманов, а также председатель Национальной ассоциации профессионалов физической культуры и спорта Талап Сайфуллович Иматалиев, которым мы наглядно продемонстрировали наши возможности и провели дегустацию целой линейки продуктов из данной серии. Теперь слово за ними.

– Как вы оцениваете перспективы сетевого бизнеса?

– На мой взгляд это устойчивая и перспективная форма бизнеса. Все, что я озвучил вам выше, делается нами ради укрепления сетевого бизнеса, в котором мы

одни из первых в России увидели огромные возможности для работы. Это самый эффективный, благодарный и быстрый рынок, где от вложения до адекватной отдачи проходит очень небольшой промежуток времени. Здесь мы можем увидеть, пощупать и проанализировать результат. Этот рынок хорош еще и тем, что каждый дистрибьютор несет личную ответственность за продажу; он предлагает клиентам не продукт, а результат, который он испытал на себе, – а это самая эффективная реклама. Мы работаем со сложным продуктом, который готов решать конкретные задачи и гарантировать результат. Рынок прямых продаж подходит для этого как нельзя лучше.

Партнер

– Андрей Алексеевич, в свое время Вы начинали бизнес с Александром Николаевичем как равноправные партнеры. Сегодня вас существенно разделяет табель о рангах: он – директор, президент Компании Артлайф, Вы – его подчиненный. И тем не менее в обычной жизни вы продолжаете дружить, что в мире большого бизнеса встречается крайне редко. Неужели между вами никогда не возникало проблем дистанцирования? Как удается сохранять дружеские отношения до сих пор?

– Да нам просто делить нечего. Мы неразрывны, как богатыри из сказки, потому что каждый из нас занят своим делом, у каждого своя зона ответственности, вместе мы дополняем друг друга. Изначально, когда мы только начинали совместную деятельность, Александр Николаевич выступал как бизнесмен, который был готов рисковать, тратить свое время и вкладывать деньги на создание «нечто». Для меня был важен сам процесс, возможность реализовать то, что давно приходило в голову относительно коррекции человеческого здоровья. Это лежит в разных плоскостях, поэтому нельзя утверждать, что мы начинали как равноправные партнеры. Если бы мне хотелось зарабатывать большие деньги, я бы не пошел учиться в мединститут. Для меня главным является моя работа и все, что с нею связано, потому что любую идею можно заболтать и превратить в конечном итоге в пыль, сказать, что она была плоха. В Артлайф у меня есть возможность видеть результат своего труда при жизни, что далеко не каждому ученому удается, и за это я очень благодарен Александру Николаевичу.

– А Вы ни разу не жалели, что ушли из медицины?

– А сейчас я чем занимаюсь? Каждый человек видит свои возможности, чувствует свое место и предназначение. Когда выходишь с удачно сделанной операции, испытываешь сильное чувство победы, кураж. Это присуще всем медикам, и именно это зачастую удерживает в профессии. Такие же эмоции, причем гораздо чаще и ярче я испытываю, когда слышу отзывы людей о наших продуктах, о Компании, о своих учениках. К тому же моя деятельность хирурга пришлась на самое сложное время в медицине – 90-е годы, когда нам не платили зарплату, у нас не было лекарств, и мы чувствовали себя беспомощными. Компания помогла мне ощутить свою нужность и значимость.

– Андрей Алексеевич, как у руководителя у Вас есть свои правила, принципы общения с подчиненными?

– Со всеми и везде я строю свои отношения исключительно на доверии. Априори у меня нет мысли, что кто-нибудь меня обманет, но я должен быть уверен, что специалист, которому я доверяю, выкладывается по полной программе – не приемлю халяву. Всегда нужно честно относиться к своим результатам и оценивать их адекватно. Для меня важно мнение подчиненных, я всегда его спрашиваю, даже если в голове есть готовое решение – все нужно подвергать сомнению. Уважаю, когда человек умеет нести личную ответственность за то, что делает, мне не понятна работа «хором», когда никто ни за что не отвечает. Терпеть не могу круговую поруку. Не люблю, когда полемика разгорается на пустом месте – просто из вредности или незнания существа вопроса.

Человек, который любит жизнь

– Вы можете сказать о себе, что Вы счастливый человек?

– Для меня счастье – это ожидание чего-то приятного, неважно чего: события, какого-то результата в работе, встречи. Если утром я бегом бегу на работу, потому что меня там ждут – я счастлив. Счастлив, когда подчиненные говорят, что сегодня доложат хорошие результаты работы. Счастлив, когда мои идеи находят воплощение в жизни, когда я иду с работы и знаю, что дома меня ждет интересное хобби, когда у моих близких все благополучно. Счастлив, что скоро весна. Это перманентное ощущение, которое трудно описать двумя словами.

– Андрей Алексеевич, сегодня у вас есть большой авторитет в Компании, Вы имеете возможность видеть результат своего труда и реализовывать свои идеи. Чего хочется в жизни еще?

– Хочется, чтобы все это не кончалось (смеется – *прим. авт.*). Хочется чуть больше свободного времени, которого мне катастрофически не хватает, потому что всегда стараюсь сделать лучше, больше, интереснее. Именно поэтому я мало сплю, предпочитая в ночное время почитать интересную книжку или побыть наедине с собой, подумать о вечном. Мне всегда интересно наедине с самим собой.

– До сих пор Вы много ездите по регионам, много работаете… Хватает времени на семью?

– Ну, в разные периоды жизни семья требует разного количества времени. Сейчас мои дети уже взрослые, и видимся мы не так уж часто. Раньше, если у меня не было возможности находиться дома, я старался сделать так, чтобы дети больше были со мной вне дома. Я всегда находил время для общения с семьей. Семья – это то, ради чего мужчина реализовывает себя. Когда человек один, ему, мне кажется, ничего не нужно.

– А как же амбиции, ведь многие стараются реализовать себя ради них?

– Я никогда не понимал таких людей и вообще мне чужды амбиции. Конечно, мне хочется быть достойным примером для детей, хочется, чтобы моя семья гордилась мной, чтобы жена никогда не жалела о своем выборе, но это не амбиции, это нечто другое, более духовное, что ли. Когда я работал хирургом, я видел смерть почти каждый день и знаю, что перед ее лицом амбиции слетают абсолютно со всех, потому что они пусты и ничего не стоят. Медики не могут мыслить такими категориями.

– У Вас есть желание доказать себе что-то?

– Нет. Мне интересно – я делаю. Каждая минута нашего бытия уникальна по-своему – это и есть жизнь. Если эта минута наполнена – неважно чем: хорошей беседой, книжкой, кружкой вкусного чая – значит, она прошла не зря. Мне нравится все, что связано с творчеством, с обучением чему-то новому, поэтому я много экспериментирую. В свое время мне было интересно осваивать сварочный аппарат, рисовать картины: я пробовал гуашь, акварель, изучал творчество Левитана. Был в жизни период, когда я сочинял музыку, стихи. Учился даже крючком вязать – умение вязать узлы важно для хирурга. В жизни у меня много хобби, ведь вокруг столько всего интересного. Обожаю мастерить что-нибудь своими руками. Сейчас, например, вездеход сам строю, до этого модернизировал ГАЗ-69, превратив его в настоящий внедорожник. Люди смотрят, удивляются, фотографируются рядом с ним. Мне нравится делать вещи необычными, индивидуальными, давать им вторую жизнь. Причем делаю я это не ради

299 ЕР 70
RUS

кича – наоборот: не люблю выделяться. У старинных вещей есть своя эстетика, особая харизма. Мне приятно осознавать, что когда-то мой ГАЗик ездил по пыльным полям, возил председателей колхозов. Еще одна не менее любимая мною вещь – катер, который я тоже сделал сам…

– И который Вы ласково называете «Леликом». Откуда у Вас любовь к моделированию судов?

– Она родом из детства. Когда мне было 3 или 4 года, я очень любил паровозы. Каждый день вместе с бабушкой мы ходили на железную дорогу смотреть на поезда. Но однажды я увидел, как старший брат вместе с мальчишками спускал на воду самодельные лодочки. Они ставили в них пустое сырое яичко, в которое наливали воды, и свечку – получался такой пароход. Меня очень заинтересовала эта конструкция, внешне похожая на паровоз. Взрослея, я увлекся книжками про пиратов, морские приключения, корабли. Я стал изучать все, что связано с данной тематикой.

Свою первую лодку – она была из фанеры – я сделал, когда у меня уже были свои дети. Втроем мы часто путешествовали по реке недалеко от дачи, но я мечтал иметь собственный катер. Позже мне удалось приобрести ржавую посудину с документами за тысячу рублей, которая и послужила основой для создания «Лелика». Я полностью перестроил купленное судно, удлинил его на три метра, сделал там две уютные каюты, маленькую баньку, моторное отделение и палубу, на которую выхожу во время речных путешествий в капитанской фуражке. Летом я теперь предпочитаю жить на воде. А имя своему катеру я дал в честь своего отца Алексея, которого родные ласково называли Леликом.

– Каким Вы себя видите через 20 лет, к чему стремитесь?

– Хотелось бы, конечно, видеть себя бодрым и энергичным, а не ползающим и шаркающим (смеется – *прим. авт.).* Я очень хочу иметь свой дом, потому что там, опять же, можно что-то делать, мастерить. Для меня важно, чтобы у моих детей было родовое гнездо, откуда можно улететь или прилететь туда в любой момент. Хочу, чтобы в моей семье была преемственность поколений, чтобы у моих правнуков хранились часы деда, которые до сих пор тикают и напоминают им о нем. У нас, почему-то так заведено, что дети должны начинать с нуля: пожить в общаге, к старости заработать на свою собственную конуру. На мой взгляд, это неправильно. Жизнь нужно тратить не на это. Я всегда завидовал людям, у которых есть возможность много путешествовать, открывать что-то новое, учиться. Надеюсь, что все упущенное я наверстаю к старости.

Оксана **ШТРЕККЕР**

событие года

Золотая академия в стране Золотых песков

Золотая Академия

НЕ УПУСТИ СВОЙ ШАНС!

В марте Компания Артлайф приглашает своих Партнеров на самое долгожданное и экзотическое мероприятие года – Золотую Академию Артлайф-2009.
На этот раз местом реализации надежд и творческого потенциала станет древний и загадочный Египет.
До начала мероприятия осталось совсем немного времени, кто-то уже радостно пакует чемоданы в ожидании необычных приключений, кто-то все еще решает, стоит или нет принимать участие…
Мы с уверенностью можем сказать – стоит, и доказать вам прямо сейчас, почему каждый из Партнеров Артлайф должен посетить Золотую Академию!

Сказочная пустыня

Египет – крупнейшая арабская страна, расположенная на двух континентах: Африке и Азии, граница между которыми проходит по Суэцкому каналу. Большая часть Египта – это пустыня с редкими оазисами, остальное – долина и дельта Нила, самой длинной реки в мире.

История Египта насчитывает семь тысяч лет. Сохранившиеся на его территории уникальные памятники древней культуры ежегодно привлекают огромное количество туристов со всего мира. Грандиозные пирамиды и Большой Сфинкс, величественные храмы в Верхнем Египте, многие другие архитектурные и исторические шедевры – все это по-прежнему поражает воображение тех, кому удается поближе познакомиться с этой удивительной страной.

Храм царицы Хатшепсут, Луксор

Солнечный рай - Хургада

Один из самых лучших и известных курортов Египта – Хургада уже готовится к встрече с Партнерами Артлайф, прогревая воды Красного моря и настраивая солнышко на оптимальный режим. Известный во всем мире туристический центр удивит участников Академии круглогодичным летом, бесконечными песчаными пляжами, лазурными водами и неограниченными возможностями для занятий серфингом и подводным плаваньем. Разнообразные экскурсии могут поразить даже видавших виды путешественников.

Поездка в город-музей под открытым небом – Луксор – перенесет участников в древность,

Golden Five City

восхитит грандиозными храмами и знаменитой долиной царей. В Каире желающие смогут покорить самую высокую пирамиду. Морские прогулки на Коралловые острова, увлекательное сафари на джипах по пустыне, экстремальный дайвинг, наслаждение подводным миром сквозь окна подводной лодки, изучение истории Египта по театрализованным представлениям, проводимым в легендарном дворце «Тысяча и одна ночь», зажигательные дискотеки, удивительное по красоте светомузыкальное шоу фонтанов – это лишь малая часть того, что ожидает участников Золотой Академии Артлайф-2009.

Добро пожаловать в Золотой отель

На протяжении всего мероприятия своим гостеприимством Партнеров будет радовать отель Golden Five City 5*. Это один из самых больших отелей Хургады по количеству номеров и размерам территории. Комплекс Golden Five состоит из пяти отелей (Golden Five Emerald 5*, Golden Five Al Mas Resort 5*, Golden Five Diamond Hotel 5*, Golden Five Paradise Resort 5*, Golden Five Club Resort 4*) и расположен в 16 километрах от аэропорта, в 23 километрах от центра Хургады и в 500 километрах от Каира. В отеле представлена вся индустрия отдыха и развлечений. Есть даже собственная пирамида и канатная дорога. Красочное шоу отеля «Танцующие фонтаны» притягивают туристов со всей Хургады. Аквапарк с веселыми горками для взрослых и детей, бассейны, искусственное озеро, дайвинг-центр, мини-гольф, теннис, бары и рестораны, сауны и джакузи, торговый центр и прокат автомобилей, собственный песчаный пляж в четырехстах метрах от отеля – это лишь часть развлечений, которые включает в себя комплекс Golden Five City 5*.

Золотая команда Артлайф

А вы готовы к состязаниям и испытаниям? Если еще нет, то готовьтесь и будьте уверены: у вас их будет предостаточно! Потому что Компания объявляет турнир «Золотая команда Артлайф» для всех участников Золотой Академии. Такого египетские пирамиды за свою многовековую историю не видели никогда!

Вас ждёт множество испытаний: необычных, коварных и непредсказуемых! Среди них такие, что вам позавидуют герои реалити-шоу «Большие гонки», «Последний герой» и «Форт Боярд». Их не удастся пройти одному – только с дружной командой. И только самой слаженной команде под силу успешно преодолеть все препятствия! Поэтому рекомендуем вам еще до отъезда в Египет образовать сплоченную команду. Те, кто не успеют этого сделать заранее, вынуждены будут подчиниться обстоятельствам и присоединиться к любой команде уже во время Академии или спешно пытаться создавать ее на ходу. За каждое состязание командам начисляются баллы в виде «золотых слитков». Первые три команды, которые заявят о себе до начала Академии и успеют выполнить домашнее задание, получат свои первые слитки!

Далее каждой команде предстоит пройти серьезные испытания. Хождение по горячим углям босиком, поедание пауков, битвы в грязи, голодание – это детские шалости по сравнению с тем, что предстоит испытать нашим участникам!

В этом году на Академии состоится самый настоящий турнир, сражение на поле новых знаний. Вашим главным оружием будут находчивость, творчество и задор, а доспехами – мудрость и слаженность! А самые смелые, умеющие неотразимо аргументировать и отстаивать свое мнение бойцы-спикеры впервые сразятся на «брейн-ринге». На этом поле битвы самым ценным оружием будут интеллект, находчивость и личное обаяние! Заветные бонусы по ходу битвы команды будут получать за активность, слаженность и выигранные сражения. Венцом турнира станет праздничный ужин, на котором будут отмечены лучшие из лучших, и каждый участник команды-победительницы – «Золотой команды Артлайф» – получит от Компании уникальные ценные призы.

Готовьтесь к интересной и захватывающей битве! И пусть победу одержит сильнейший!

Занятия в Золотой Академии состоятся 4 и 5 марта 2009 года

Стоимость обучения – 100 долларов

Стоимость путевки на 10 дней с вылетом из Москвы – 1 000 долларов

ВПЕРЕД – НА ЗОЛОТУЮ АКАДЕМИЮ В СТРАНУ ЗОЛОТЫХ ПЕСКОВ! ПРИКЛЮЧЕНИЯ ЖДУТ ВАС!

Золотая Академия

Свидание с Парижем

Партнеров, закрывших и подтвердивших статус Президента, Компания Артлайф награждает путевкой в Париж. В этом году среди счастливчиков, увидевших романтичное небо Парижа, оказалась Наталья Ямщикова – лидер челябинской структуры, достигнувшая вершины карьерной лестницы Артлайф в январе 2008 года. Предлагаем вашему вниманию рассказ «из первых уст» о недавней поездке в город влюбленных.

«О том, что Компания награждает всех новых Президентов возможностью провести выходные в Париже, знают все. Об этом я, как и многие, рассказывала на презентациях и школах, но не представляла, что приземлиться в одну из суббот в международном аэропорту имени Шарля де Голля – это непередаваемые ощущения!..

Мне всегда хотелось общаться с Парижем «tet-a-tet», поэтому для посещения французской столицы был выбран индивидуальный тур, в котором нет организаторов, экскурсоводов, группы туристов, переводчиков, зато есть языковой барьер, полная свобода, а вокруг – много-много людей и… никого. Все это я ощутила уже в первые минуты пребывания в аэропорту… Такси, гостиница в центре старого Парижа, уютнейший номер с видом на город, легендарные крыши с садами и вентиляционными трубами – у меня пропало ощущение пространства и времени! И только вечером среди огней Елисейских полей я вдруг осознала: «Я в Париже!».

В Париже встречается много знакомых силуэтов дворцов, церквей, мостов, зданий. И реальность путается со сложившимися когда-то образами из прочитанных исторических романов. На вершине холма Монмартр в самой высокой точке (130 м) стоит величавая базилика Сакре-Кер (буквальн-

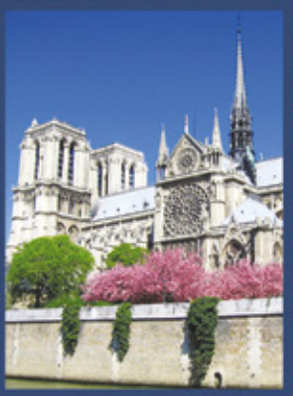
но «базилика Святого Сердца», то есть Сердца Христова) – католическая церковь, построенная между 1876 и 1910 гг. в память о жертвах франко-прусской войны. «Святому сердцу Иисуса от Франции – ревностной, кающейся и благодарной» – гласит надпись на фасаде самой фотографируемой достопримечательности Парижа. Базилику видно отовсюду, с ее площадок открывается панорама всего Парижа, на ее ступенях, парапетах и террасах собирается великое множество людей, разговаривающих на самых разных языках мира.

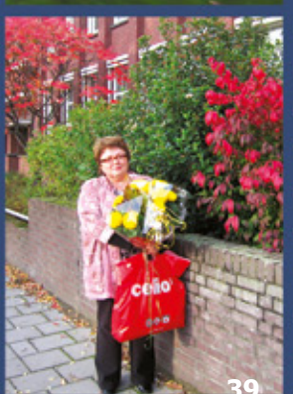
На улицах и площадях Монмартра легко заблудиться, что мы успешно и сделали. Уже в темноте нас выручила наша бывшая соотечественница, в словарном запасе которой было не более десяти русских слов. Но все равно очень приятно!

…А в Лувре очень трудно фотографировать, так как невозможно остановить свой выбор на чем-то одном – хочется запечатлеть все! Территория Лувра доступна всем, масса людей ходит во всех направлениях, и даже есть проезд для автомобилей. На клумбах сада Тюильри растут потрясающей красоты георгины, бархатцы, космея, клещевина. И вновь появляются образы из исторических романов. Там, где сейчас хожу я, когда-то прогуливались они: короли, придворные, мушкетеры… Грань времен стерлась! Вот уж поистине Артлайф – Компания возможностей, если ее Президенты прогуливаются по королевским местам.

Описывать достопримечательности Парижа можно бесконечно, что и сделано до меня. Мне же хочется передать свое отношение к городу. В Париже нельзя не восхищаться роскошью фасадов дворцов, церквей и обычных жилых домов. Все сооружения – скульптуры, фонтаны, орнаменты, мосты, дворцы – выполнены так основательно, что кажутся вечными. Иллюстрация человеческого гения и труда многих поколений – везде. Город – музей! Во Франции потребность в прекрасном, наверное, главная. Каждый уголок обихожен, украшен. Обаяния парижским улочкам добавляют кованые черные балконы на домах теплых бежево-розовых тонов. Эти тонкие изящные кружева украшают фасады домов и напоминают воротники и манжеты дорогих нарядов. Символ Франции – Эйфелева башня – в соседстве с ансамблем величавого дворца Шайо с фонтанами и мостами кажется кружевной. А когда включена иллюминация, башня кажется совсем нереальным творением.

…Все было спланировано заранее, и все же отъезд из Парижа показался мне совсем неожиданным. Свидание с Парижем стало самым прекрасным мгновением осени 2008 года. Я благодарю Компанию за такой дорогой подарок, который нельзя потерять и который никогда не состарится! А также хочу передать слова признания моей организации и пожелать своим Партнерам всего самого доброго в новом – 2009 году, а еще я желаю, чтобы и они получили такой же подарок от Компании Артлайф, что получила я!»





Светлана ИСАЕНКО

Бриллиантовый Директор

подтверждение
Октябрь 2008 года

Светлана Николаевна пришла в Компанию в 2000 году в качестве Клиента. «Используя продукцию Артлайф, я получила потрясающий результат, – рассказывает она, – и решила поделиться своим опытом с другими». В бизнесе у Светланы не все сразу шло гладко. Огромную роль сыграла поддержка спонсора – Светланы Кихтенко, которая всячески помогала своей тезке, вселяла в нее уверенность и серьезное отношение к возможностям бизнеса.

Когда стали появляться положительные результаты применения продукции Артлайф у Клиентов, Светлана Исаенко была счастлива принимать благодарность людей за помощь, особенно в случаях, где традиционная медицина была бессильна. Благодаря своей вере в возможности, которые предоставляет Компания, а также глубоким знаниям о ее научном, производственном потенциале и качестве продукции Светлана постепенно заразила своей уверенностью достаточно большой круг знакомых – так росла ее структура, появлялись новые Партнеры. Компания открыла для Светланы возможность быть финансово независимой, исполнила заветное желание путешествовать с семьей и друзьями по всему миру. Главным секретом своего успеха Светлана Николаевна считает непоколебимую уверенность в том, что добро и радость, которые она вместе с Артлайф несет людям, делают ее успешной и процветающей.

Надежда ПЕТРОСЮК

Рубиновый Директор

подтверждение
Август 2008 года

Надежда Викторовна – очень энергичный, жизнерадостный и деятельный человек. Она успешно использует в своей практике врача-гастроэнтеролога комплексный подход к оздоровлению пациентов, применяя продукцию Компании Артлайф. Она – мощный развивающийся лидер, имеющий структуры в Санкт-Петербурге, Москве, Краснодаре, Сочи. Эта удивительно хрупкая, обаятельная женщина одновременно является компетентным профессионалом. С огромным воодушевлением она дарит свои знания Партнерам Компании как на обучающих мероприятиях, так и при личных консультациях. Очень радует, что в структуре Надежды Викторовны много опытных, грамотных Партнеров-врачей. С ней активно работают самые близкие ей люди – дочери Елена и Алла. Хочется пожелать Надежде Викторовне дальнейших успехов и достижения поставленных перед собой целей!

Татьяна ВОРОБЬЕВА

Рубиновый Директор

подтверждение
Август 2008 года

Татьяна – молодой перспективный лидер структуры Артлайф-Кубань. Ее цель – статус Президент, и для ее достижения она делает все. В ее структуре больше всего Партнеров, вошедших в бизнес по Лидерскому старту. На каждый Фестиваль Успеха Татьяна приезжает в новом статусе и привозит с собой свою многочисленную команду, в составе которой много молодых ярких лидеров, таких как Н. Минзюкова, Е. Пономаренко, А. Крыжановский, Е. Шадрунова и другие.

Татьяна по образованию юрист, но свое будущее она связывает с сетевым бизнесом, потому что с приходом в Артлайф ее жизнь окрасилась в яркие краски. «Я создала команду уверенных в себе лидеров, выросла как личность, открыла для себя мир, побывав в разных странах», – говорит она. Татьяна постоянно занимается самообразованием и передает свои знания и опыт не только своей команде, но и параллельным структурам. Такие лидеры, как Татьяна Воробьева, – гордость Компании Артлайф!

Анна ЛАЗАРЕВА

Рубиновый Директор

подтверждение
Сентябрь 2008 года

С Компанией Артлайф Анна познакомилась в апреле 1999 года совершенно случайно. Врач-педиатр по образованию, фитотерапевт по призванию, она была абсолютно уверена в том, что главное для врача – лечить не калеча. Но как это сделать, ведь у новых фармацевтических препаратов противопоказаний все больше? Опасение, что лечим одно, а калечим другое, становилось постулатом, удовольствия от работы – никакого!

Влюбленная со студенческой скамьи в труды Авиценны, Анна знала: спасение в травах. Но где их взять? Ответ пришел сам собой вместе с покупкой бальзама «Чемчудой». Его профилактические свойства и богатство рецептуры не оставили Анну равнодушными, и она поняла: это именно то, что она так долго искала. После знакомства с препаратами Артлайф сомнений не осталось вовсе – Анна уверенно связала свою судьбу с Компанией.

Многие Партнеры делят свою жизнь на «до» и «после» знакомства с Артлайф. Анна говорит, что с ее приходом в Компанию у всех членов ее семьи появился общий артлайфовский симптом – симптом успеха!

Особенно новый Рубиновый Директор ценит в Компании стабильность и перспективу, дающие Партнерам уверенность в своем будущем и будущем своих детей. Благодаря Артлайф у Анны и ее мужа – успешный семейный бизнес. Она говорит: «Мы получаем заслуженную, а не заработанную плату, но самое главное, мы получаем огромное удовольствие от работы!». По словам Анны, ее карьера – это ее коллеги, Партнеры и единомышленники.

Константин КИХТЕНКО

Рубиновый Директор

подтверждение
Ноябрь 2008 года

В 2000-ом году жена Константина Светлана подписала контракт с Компанией Артлайф. Так начался их семейный бизнес. Какое-то время, говорит Константин, приоритетной для него оставалась работа по специальности, параллельно он помогал жене во всех ее начинаниях, решал проблемы, которых на начальном этапе развития их бизнеса было немало. «Вся наша семья, родители, близкие активно использовали продукцию Артлайф, – рассказывает он. – Я тоже полюбил ее, стал активно предлагать знакомым и коллегам на работе. Круг потребителей все время расширялся, и наступил момент, когда многие не просто хотели пользоваться продукцией, но и видели себя в бизнесе с Компанией Артлайф. Я понял, что пора строить свою структуру, и в 2006 году подписал контракт».

Сотрудничество с Артлайф принесло в семью Кихтенко здоровье, материальное благополучие, уверенность в завтрашнем дне и открыло новые возможности для семейного отдыха.

Золотой Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса «Золотой Директор»

Сентябрь 2008 года

1	Батурину Наилю	Екатеринбург	4	Соловей Юлию	Днепропетровск
2	Красину Людмилу	Ижевск	5	Рожкову Ларису	Ярославль
3	Силиня Нину	Санкт-Петербург	6	Черненко Галину	Новороссийск
			7	Сторожеву Татьяну	Екатеринбург

звездный олимп Артлайф

Октябрь 2008 года

1	Прохорова Олега	Николаев	3	Ефремову Веру	Днепропетровск
2	Байсеитову Жанну	Алматы	4	Imran Rukhsana R	Дели

Ноябрь 2008 года

1	Филь Нину	Ставрополь	2	Ярмоленко Наталью	Днепропетровск

Серебряный Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса «Серебряный Директор»

Сентябрь 2008 года

1	Новицкую Любовь	Николаев	3	Кладько Лидию	Донецк
2	Жизневскую Гюзель	Казань	4	Белик Людмилу	Донецк
			5	Святецкую Людмилу	Санкт-Петербург

Октябрь 2008 года

1	Хухареву Светлану	Ярославль	6	Казанцеву Татьяну	Тюмень
2	Каретникова Юрия	Москва	7	Кузнецову Татьяну	Барнаул
3	Пименова Павла	Бишкек	8	Янишевскую Татьяну	Кисловодск
4	Труханова Дмитрия	Екатеринбург	9	Подрезенкову Наталью	Новосибирск
5	Рига Ларису	Николаев	10	Ярмоленко Наталью	Днепропетровск

Ноябрь 2008 года

1	Сильнову Ольгу	Белая Церковь	8	Морозову Тамару	Барнаул
2	Давлетчину Нелли	Новороссийск	9	Селезневу Татьяну	Ярославль
3	Тимофееву Светлану	Донецк	10	Чепец Татьяну	Запорожье
4	Загрееву Людмилу	Магнитогорск	11	Сердюк Эдуарда	Братск
5	Селиванову Татьяну	Алматы	12	Понасенкову Любовь	Донецк
6	Гарину Ольгу	Ставрополь	13	Косолапова Сергея	Донецк
7	Колесник Любовь	Николаев	14	Бойко Аллу	Киев
			15	Карташову Ольгу	Липецк

Директор

Сентябрь 2008 года

1	Jain Naresh Chandre	Дели	4	Sehgal Deepak	Дели
2	Malik Karam Veer	Дели	5	Sharma Kamal	Дели
3	Rathi Kulbhushan Singh	Дели	6	Suri Gurcharan	Дели

7	Vikarwal Pappu Kumar	Дели
8	Алтухова Елена	Ставрополь
9	Андрианова Наталья	Ростов-на-Дону
10	Анташенков Максим	Санкт-Петербург
11	Баранов Валерий	Талдом
12	Белец Надежда	Юрга
13	Беликова Александра	Николаев
14	Близнеченко Татьяна	Днепропетровск
15	Бочевар Галина	Днепропетровск
16	Буренко Татьяна	Одесса
17	Вагнер Валентина	Мариуполь
18	Василенко Людмила	Днепропетровск
19	Васильев Алексей	Алматы
20	Веприкова Анна	Благовещенск
21	Воеводина Елена	Тулун
22	Волков Сергей	Омск
23	Гладун Александра	Курск
24	Глобак Дмитрий	Донецк
25	Гончарова Людмила	Киев
26	Елисеева Ирина	Липецк
27	Елпанова Марина	Курган
28	Ермолова Наталья	Барнаул
29	Зыкова Валентина	Набережные Челны
30	Казанцева Елена	Ессентуки
31	Казачкин Алексей	Донецк
32	Кашина Евгения	Кемерово
33	Кильтау Наталья	Сургут
34	Кириченко Алена	Благовещенск
35	Клаузер Олеся	Омск
36	Константинова Екатерина	Кисловодск
37	Костанчук Жанна	Николаев
38	Кузьмиченко Ольга	Красноярск
39	Макаренко Виталий	Братск
40	Мамедова Валентина	Владивосток
41	Мизонова Наталья	Краснодар
42	Нагорных Александра	Набережные Челны
43	Овчинникова Маргарита	Санкт-Петербург
44	Остапенко Надежда	Днепропетровск
45	Осташевская Ольга	Минск
46	Паринос Ольга	Нижний-Новгород
47	Пахомова Рита	Кострома
48	Полевая Валентина	Курск
49	Попкова Алевтина	Сургут
50	Пупышева Валентина	Набережные Челны
51	Рокало Людмила	Сургут
52	Самсонова Елена	Ростов-на- Дону
53	Саренко Елена	Днепропетровск
54	Сачава Алексей	Киев
55	Семенова Татьяна	Санкт-Петербург
56	Серова Альбина	Москва
57	Соловьева Ольга	Донецк
58	Сологуб Неля	Сургут
59	Субчев	Челябинск
60	Сумина Наталья	Липецк
61	Тарасова Валентина	Магнитогорск
62	Терещенко Виталий	Талдом
63	Тотмина Ирина	Барнаул
64	Тоц Юлия	Томск
65	Чемерисов Сергей	Ростов-на-Дону
66	Шаймарданов Андрей	Липецк
67	Шарова Ольга	Краснодар
68	Шепелюк Людмила	Киев

Октябрь 2008 года

1	Ashok Kumar	Киев
2	Inder Bala	Киев
3	Ахтареева Светлана	Санкт-Петербург
4	Бадалян Елена	Россошь
5	Батракова Наталья	Липецк
6	Бритова Ирина	Санкт-Петербург
7	Бурдейная Людмила	Николаев
8	Буркова Галина	Липецк
9	Визгалин Вадим	Хабаровск
10	Волкова Татьяна	Санкт-Петербург
11	Гилева Екатерина	Зеленогорск
12	Гладышева Светлана	Тамбов
13	Голубь Валентина	Липецк
14	Горецкий Владислав	Воронеж
15	Горожанин Сергей	Краснодар
16	Давудова Айшат	Санкт-Петербург
17	Дерновая Татьяна	Сургут
18	Дунаевская Е.И.	Россошь
19	Ермина Алена	Ижевск

20	Ершова Людмила	Ковров
21	Загреев Александр	Магнитогорск
22	Запорожец Виктория	Николаев
23	Зырянко Ольга	Тулун
24	Исакова Ферая	Казань
25	Калинина Ольга	Санкт-Петербург
26	Карпухин Валерий	Николаев
27	Киселев Андрей	Липецк
28	Коваль Тамара	Севастополь
29	Ковач Неонила	Белая Церковь
30	Коробова Ирина	Новосибирск
31	Красота Юрий	Николаев
32	Крестьяников Алексей	Николаев
33	Кудряшова Мария	Санкт-Петербург
34	Кузьмина Елена	Новосибирск
35	Куклевская Ирина	Киев
36	Кулева Надежда	Днепропетровск
37	Лазарева Наталья	Екатеринбург
38	Лесковская Наталья	Челябинск
39	Лихачева Дария	Екатеринбург
40	Людиновская Светлана	Барнаул
41	Лючева Светлана	Казань
42	Магдий Наталья	Киев
43	Марич Деян	Курган
44	Маркович Вера	Магнитогорск
45	Мирошниченко Ольга	Николаев
46	Можарова Людмила	Мичуринск
47	Наумова Татьяна	Новосибирск
48	Низамутдинова Гузель	Уфа
49	Новикова Тамила	Николаев
50	Оверчук Светлана	Николаев
51	Орел Виктория	Белая Церковь
52	Перепелкина Светлана	Днепропетровск
53	Петакова Нурия	Сургут
54	Петрова Эмма	Сургут
55	Пинский Геннадий	Макеевка
56	Подуфалов Виктор	Киев
57	Ротарь Галина	Сургут
58	Садова Валентина	Челябинск
59	Саргсян Л. В.	Россошь
60	Серебрякова Зинаида	Днепропетровск
61	Сиделева Наталья	Бишкек
62	Ситникова Наталья	Санкт-Петербург
63	Скиба Лидия	Николаев
64	Слуцкий Константин	Ангарск
65	Смолянинова Людмила	Краснодар
66	Султангерова Анжелика	Астрахань
67	Устинова Е.М.	Казань
68	Фарапонова Любовь	Магнитогорск
69	Фельтман Ася	Ярославль
70	Хорошилова Татьяна	Макеевка
71	Хронина Ксения	Киев
72	Часовской Денис	Таганрог
73	Черная Валентина	Белая Церковь
74	Черниховский Андрей	Санкт-Петербург
75	Чернов Григорий	Москва
76	Чумаченко Ольга	Севастополь
77	Чуприна Наталья	Екатеринбург
78	Шаевская Елена	Николаев
79	Шалаева Елена	Ижевск
80	Шелест Олег	Днепропетровск
81	Шепелев Григорий	Москва
82	Школа Иван	Симферополь
83	ШтанькоТатьяна	Севастополь
84	Юрченко Александр	Днепропетровск
85	Юрченко Аркадий	Курган

Ноябрь 2008 года

1	Chadha Kamleshwar Kumar	Дели
2	Gupta Surinder	Дели
3	Алексеева Наталья	Уфа
4	Алпатова Наталья	Екатеринбург
5	Альбертий Татьяна	Москва
6	Андреева Нина	Омск
7	Арбузова Ирина	Магнитогорск
8	Арутюнова Оксана	Волгодонск
9	Ахрамович Валентина	Николаев
10	Байрамукова Софья	Черкесск
11	Беззуб Владимир	Днепропетровск

12	Бирюкова Нина	Москва
13	Большов Владимир	Чебоксары
14	Бояркина Светлана	Тюмень
15	Бугрим Наталья	Талдыкорган
16	Булаева Татьяна	Сургут
17	Варганова Елизавета	Магнитогорск
18	Вдовенко Вячеслав	Севастополь
19	Гладков Роман	Санкт-Петербург
20	Григорьева Анжела	Красноярск
21	Гришина Нина	Барнаул
22	Гусаренко Ирина	Алматы
23	Даниленко Валентина	Москва
24	Демидова Татьяна	Липецк
25	Дульченко Светлана	Москва
26	Евсеева Екатерина	Ростов-на-Дону
27	Ефимова Людмила	Курган
28	Животова Лидия	Тулун
29	Жогова Марина	Новосибирск
30	Захарова Елена	Москва
31	Зеленская Татьяна	Николаев
32	Земакина Ольга	Барнаул
33	Зырянова Лидия	Екатеринбург
34	Иванов Роман	Курахово
35	Иванова Людмила	Санкт-Петербург
36	Игнатов Роман	Архангельск
37	Иматалиев Талап	Алматы
38	Йовович Мария	Москва
39	Калинина Антонина	Санкт-Петербург
40	Коваленко Руфима	Москва
41	Ковальчук Валентина	Николаев
42	Косякова Оксана	Тамбов
43	Котелянец Екатерина	Благовещенск
44	Кравченко Ирина	Киев
45	Кувардина Светлана	Таганрог
46	Кузнецова Светлана	Екатеринбург
47	Кузнецова Татьяна	Благовещенск
48	Ланина Полина	Москва
49	Лобанов Илья	Москва
50	Лобанова Валентина	Москва
51	Максимова Ольга	Тулун
52	Мамбетова Жамиля	Москва
53	Мартынова Юлия	Благовещенск
54	Махачева Людмила	Москва
55	Махачева Шуанет	Москва
56	Меньшова Галина	Москва
57	Мирзаханова Анна	Москва
58	Мироненко Николай	Таганрог
59	Михайлова Ирина	Макеевка
60	Мочалова Ирина	Москва
61	Мурашова Светлана	Москва
62	Назарова Тамара	Красноярск
63	Некрасова Елена	Макеевка
64	Никишова Антонина	Москва
65	Ноздрачева Людмила	Москва
66	Ожиганова Елена	Йошкар-Ола
67	Олеско Елена	Челябинск
68	Онуфрик Наталья	Николаев
69	Опарин Валерий	Северск
70	Попсуйко Елена	Таганрог
71	Постникова Наталья	Екатеринбург
72	Прокопенко Ирина	Санкт-Петербург
73	Пугачева Татьяна	Барнаул
74	Ржевскиий Антон	Санкт-Петербург
75	Рублевская Лидия	Москва
76	Садовник Светлана	Таганрог
77	Сахарутов Игорь	Санкт-Петербург
78	Семернина Людмила	Николаев
79	Сидорова Лолита	Одесса
80	Смирнова Татьяна	Борисоглебск
81	Смирнова Юлия	Барнаул
82	Смоленская Александра	Николаев
83	Соболевская Татьяна	Севастополь
84	Старостина Татьяна	Севастополь
85	Султанов Кубанычбек	Бишкек
86	Табунщик Елена	Курахово
87	Таксиди Софья	Усть-Илимск
88	Тищенко Александр	Николаев
89	Филатова Елена	Санкт-Петербург
90	Филатова Ирина	Липецк
91	Хабибуллина Резеда	Казань
92	Целищева Ирина	Магнитогорск
93	Чеглакова Анна	Курган
94	Черемисова Лидия	Алматы
95	Чудиновских Наталья	Ижевск
96	Ширмер С. И.	Пермь
97	Шишкина Марина	Волгодонск
98	Юдина Наталья	Липецк
99	Юнусова Ижодахан	Ярославль
100	Ягудина Надежда	Екатеринбург

Энергия жизни

Результаты клинической апробации биологически активного комплекса элитной серии «Энергиа»

Комплекс «Энергиа» завоевал большую популярность среди потребителей благодаря тому, что помогает легко переносить физическую и умственную нагрузку, дает силы жить полной, яркой, насыщенной жизнью. Новые данные об эффективности этого комплекса позволяют считать его источником дополнительной энергии, которая так необходима людям, столкнувшимся с тяжелой болезнью – туберкулезом легких.

АВТОРЫ:

А.В. Мордык,
Л.Е. Мальцева,
Л.В. Пузырева,
Л.А. Нагибина,
Н.В. Хлебова

(ГОУ ВПО Омская государственная медицинская академия)

На сегодняшнем рынке продуктов для здоровья биологически активный комплекс **«Энергиа»** отличается одной из самых активных антиоксидантных формул. Эффективность поддержки организма этим комплексом подчеркивается исследованием, проведенным в Омской Государственной медицинской академии. Результаты приема больными туберкулезом легких биоактивного комплекса **«Энергиа»** на фоне основной терапии убедительно показали, что при его приеме не только уменьшаются побочные эффекты антибактериального лечения, но и повышается эффективность основной терапии.

Современные социально-экономические условия создают почву для распространения туберкулезной инфекции. При этом основным методом лечения больных туберкулезом по-прежнему остается химиотерапия. Эффективность лечения больных туберкулезом с 1993 года снизилась на 15 процентов (по данным литературы). Специалисты связывают это негативное явление с ростом удельного веса деструктивных форм туберкулеза среди заболевших, учащением случаев первичной и вторичной устойчивости микробактерии туберкулеза к химпрепаратам, высоким удельным весом сопутствующей патологии, а также с вынужденными перерывами из-за побочного действия препаратов или непереносимости их больными. Поскольку большое значение как в патогенезе развития туберкулезного воспаления, так и в механизме токсического действия противотуберкулезных препаратов на организм имеет оксидативный стресс при истощении ресурсов антиоксидантной защиты, для оптимизации лечения туберкулеза группа врачей под руководством А.В. Мордык и Л.Е. Мальцевой включила в состав комплексной терапии биоактивный комплекс **«Энергиа»,** содержащий мощную антиоксидантную формулу – «Цифрол-5».

Свое согласие на исследование дали 40 пациентов в возрасте от 18 до 45 лет с впервые выявленным инфильтративным туберкулезом органов дыхания в фазе распада при сохранении полости распада на рентгено-томограммах после получения 60 доз интенсивной фазы химиотерапии. Все больные получали 4–5 противотуберкулезных препарата (в соответствии со стандартными режимами химиотерапии, рекомендованными приказом МЗ РФ №109). Пациенты были разделены на две группы случайным образом: первая – основная группа из 20 человек – получала, начиная с третьего месяца химиотерапии, биологически активный комплекс **«Энергиа»** по две таблетки в день в течение двух месяцев. Остальные 20 человек составили группу сравнения. Группы были эквивалентны по возрасту, полу и по наличию сопутствующей патологии.

Через два месяца проводимой химиотерапии в обеих группах выявлялся выраженный дисбаланс в активности антиоксидантной и прооксидантной систем, что говорило об активации свободнорадикальных процессов в тканях организма. Показатели, характеризующие деятельность прооксидантной и антиоксидантной систем, были в 4,5–5 раз выше нормальных значений. После двух месяцев приема комплекса **«Энергиа»** отмечалось выраженное снижение активности прооксидантной системы и восстановления активности антиоксидантной системы. В группе сравнения в эти же сроки дисбаланс в деятельности систем продолжал сохраняться.

В группе пациентов, получавших химиотерапию туберкулеза без комплекса **«Энергиа»,** через четыре месяца лечения сохранялись симптомы, свидетельствующие об истощении приспособительных реакций организма с полным расходованием резервов, тогда как в группе пациентов, принимавших биоактивный комплекс, наблюдалась нормализация приспособительных реакций организма. Кроме того, прием комплекса **«Энергиа»** позволял быстро и мягко снизить уровень тревоги у больных туберкулезом.

Частота нежелательных побочных реакций на противотуберкулезные препараты в группах сравнения показана в таблице.

результат

Таблица. **Виды и частота побочных реакций на противотуберкулезные препараты в группах сравнения**

Виды реакций	1 группа (n = 20)		2 группа (n = 20)	
	В первые 2 месяца химиотерапии абс.ч.(%)	**На фоне и после приема БАД абс.ч. (%)**	**В первые 2 месяца химиотерапии абс.ч.(%)**	**С 3 месяца химиотерапии до конца периода наблюдения абс.ч. (%)**
Нейротоксические реакции	3 (15%)	–	4 (20%)	–
Кардиотоксические реакции	1 (5%)	–	2 (10%)	3 (15%)*
Лекарственные гепатиты с повышением уровня трансаминаз	1 (5%)	–	1 (5%)	3 (15%)*
Лекарственные дискинезии ЖВП	1(5%)	1 (5%)	2 (10%)	2 (10%)
Лекарственные гастриты	2 (10%)	2(10%)	1 (5%)	3 (15%)
Всего токсических реакций	**8 (40%)**	**3 (15%)**	**10 (50%)**	**15 (75%)***

** – достоверность различий в группах сравнения p<0,05*

Как следует из данных таблицы, различий по частоте развития побочных реакций на противотуберкулезные препараты в первые два месяца химиотерапии в группах сравнения не было. На фоне приема комплекса **«Энергиа»** удалось купировать симптомы ранее развившихся токсических реакций на противотуберкулезные препараты и снизить частоту новых. Нежелательные побочные реакции в группе сравнения развились в 75 процентах случаев, а в группе пациентов, получавших комплекс **«Энергиа»**, – в 15 процентах (p<0,05). Прием комплекса **«Энергиа»** позволял купировать и снизить частоту нежелательных побочных реакций в отношении ЦНС, сердечной деятельности и функции печени, что связано, по-видимому, с тем, что мощный антиоксидантный комплекс устранял повышенную активность свободных радикалов, лежащую в основе названных побочных реакций.

Под влиянием комплекса **«Энергиа»** формировалась благоприятная тенденция к повышению эффективности противотуберкулезной терапии, которая отражена на рисунке.

Об эффективности терапии судят по двум основным показателям: закрытию полостей в легких и прекращению бактериовыделения. К концу периода наблюдения (6 месяцев) полости распада закрылись у 85 процентов больных в первой группе и у 65 процентов больных во второй группе, бактериовыделение прекратилось у 95 процентов пациентов в первой группе и у 80 процентов во второй.

Заключение

Таким образом, назначение комплекса «Энергиа» пациентам с туберкулезом легких наглядно продемонстрировало антиоксидантную активность комплекса, которая оказала защитное действие, снизив уровень побочных реакций со стороны важнейших органов и систем, а также способствовала улучшению клинической картины.

Эффективность лечения туберкулеза в группах сравнения

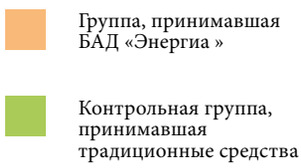


Рис. 1. **Динамика закрытия полостей в легких к 6 месяцу после начала лечения, %**

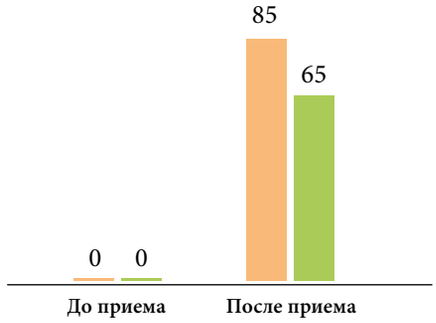
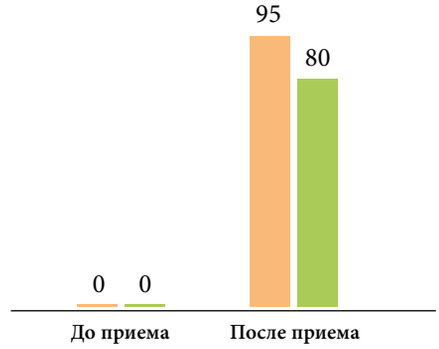


Рис. 2. **Динамика прекращения выделения возбудителя туберкулеза к 6 месяцу после начала лечения,%**



Комментирует научный консультант Компании Артлайф к.м.н. Наталья Шилова:

Впечатляющими оказались результаты использования комплекса **«Энергиа»** в дополнительной терапии туберкулеза легких. Наиболее ценно в них увеличение эффективности лечения заболевания на фоне приема комплекса. Дело в том, что причиной снижения таковой зачастую служат различные побочные реакции противотуберкулезных препаратов. Так, некоторые из них небезопасны для центральной нервной системы, у некоторых – выраженное побочное действие в виде кожных реакций (зуд, сыпь), нарушения минерального обмена (боли в мышцах, судороги). И практически все противотуберкулезные препараты – токсичны, они влияют на печень, вызывая лекарственный гепатит. Такой широкий спектр побочных эффектов порой вынуждает заменять ряд препаратов на другие, изменять схемы терапии, что может привести к снижению терапевтического эффекта или к увеличению продолжительности лечения.

В этой ситуации как нельзя более кстати приходится прием композиций с высоким антиоксидантным потенциалом, таких как биоактивный комплекс **«Энергиа»,** существенно уменьшающий токсическое действие лекарственных средств. Этот комплекс обеспечивает поступление антиоксидантов (биофлавоноидов, антиоксидантных ферментов: супероксидисмутазы и каталазы), поддерживающих оптимальный уровень антиокислительных процессов в организме, которые сдерживают токсическое влияние лекарств. Кроме того, комплекс обладает мощным протекторным действием в отношении собственных антиоксидантных ресурсов, восстанавливая активность естественных систем защиты от свободных радикалов. Дополнительным преимуществом комплекса **«Энергиа»** является то, что он нормализует работу основных регуляторных систем организма, улучшает микроциркуляцию и повышает активность системы естественной резистентности, которая отвечает за противомикробную защиту. Все это благоприятнейшим образом сказывается на переносимости организмом сложной и во многом агрессивной противотуберкулезной терапии, улучшая ее результаты.

Авирол:
сезон без вирусов!

Эксперты все чаще говорят о резком росте числа вирусных эпидемий. Только представьте: за неполные 40 лет, прошедшие с 1970 года, в мире зарегистрировано 39 новых инфекционных заболеваний! Другими словами, каждый год выявляется в среднем по одному новому заболеванию. Такие данные предоставили авторы доклада «Безопасное будущее», подготовленного специалистами ВОЗ.

Учитывая данные эпидемиологических обзоров по гриппу, эту информацию необходимо принимать как можно более серьезно. Почему современная цивилизация чрезвычайно уязвима перед инфекциями? Развитые системы коммуникаций, с одной стороны, являются величайшим достижением: связывая страны и континенты, они позволяют быстро оказаться в любой точке земного шара, но, с другой стороны, они способствуют тому, чтобы легко перемещались возбудители инфекций. Негативную роль играют также неблагоприятная экология, повышение радиации, выброс в атмосферу химических веществ. Под воздействием этих факторов вирусы становятся еще более агрессивными, а мы – еще более беззащитными.

Зная неутешительную статистику, можно понять, какую ответственную функцию в нашем организме выполняет иммунная система, которая постоянно находит и уничтожает попавшие извне чужеродные бактерии и вирусы, и как важно обеспечивать ей постоянную поддержку. Способов укрепления иммунитета много, но, к сожалению, не многие из нас занимаются закаливанием или ежедневно выполняют тонизирующую утреннюю гимнастику, да и прогулки по индустриальному мегаполису не всегда приносят пользу для здоровья. На протяжении веков люди пытались сохранить свое здоровье при помощи веществ природного происхождения, и сегодня этот метод признан не только одним из самых популярных, но и самых эффективных.

Компания Артлайф предлагает новый комплекс для оптимальной противовирусной защиты – «Авирол». Что отличает «Авирол» от других иммуностимулирующих средств, представленных на рынке? Главное преимущество нового комплекса – рецептура, сочетающая данные последних научных разработок о противовирусном эффекте аминокислоты лизин с опытом использования иммуномодуляторов растительного происхождения.

Давайте разберемся, каким образом лизин помогает справиться с инфекционными агентами. Попадая в организм человека, вирус использует его биологические ресурсы, в частности аминокислоты, для построения собственных белков. Для того чтобы персистировать (непрерывно или циклично размножаться), вирусам типа герпес или тем, что вызывают острые респираторные инфекции, необходима аминокислота аргинин. На нее практически как сестра-двойняшка похожа другая аминокислота – лизин. При наличии достаточного количества лизина в организме вирус начинает «путать» аминокислоты, наполняя свои белки лизином. И именно в этот момент подключается находящийся в организме фермент L-лизин-альфа-оксидаза, который блокирует размножение вируса.

Действие аминокислоты лизин в комплексе **«Авирол»** усилено компонентами природного происхождения, которые обеспечивают активацию всех систем защиты организма от вирусной инфекции. Активные вещества эхинацеи пурпурной и зеленого чая, а также полисахариды гриба шиитаке стимулируют клетки системы иммунитета к непосредственному уничтожению вируса. Рутин и кверцетин, витамины С и Е уменьшают проницаемость капиллярной сети, не только препятствуя попаданию новых вирусов, но и уменьшая отек тканей, что проявляется уменьшением слезотечения и заложенности носа. Экстракт ивы содержит природные органически-связанные салицилаты, которые с успехом борются с такими признаками поражения вирусом, как головная и мышечные боли, лихорадка. Витамины B_1, фолиевая кислота, B_{12} обладают обменно-регулирующим эффектом и положительно влияют на процесс кроветворения, эти компоненты предупреждают истощение клеточных ресурсов противовирусной защиты и предохраняют ткани организма от гипоксии, обеспечив поступление кислорода в каждую клетку организма.

Биоактивный комплекс **«Авирол»** будет эффективен в качестве средства профилактики и элемента комплексной терапии обострений герпетической и других вирусных инфекций, хронического вирусного гепатита, инфекционного мононуклеоза и папилломатоза.

«Авирол» – надежная поддержка организма в борьбе с вирусами, которая не является посторонним вмешательством, а лишь повышает и укрепляет естественные возможности противостояния инфекциям. Подготовьтесь к будущему сезону увеличения активности вирусных инфекций заранее, и ваша жизнь не будет осложнена неприятными и неожиданными проблемами.

Слабое звено

Природа на удивление предусмотрительна: она наделила желудочно-кишечный тракт человека всеми доступными методами защиты от непрошеных гостей: микробов и паразитов. Для этой цели приспособлены и агрессивная кислая среда желудка, и активные пищеварительные ферменты, способные растворить любой белок, жир или углевод, и собственная микрофлора кишечника, готовая вытеснить чужака. Однако, чтобы сломать то, на что природа потратила столетия, человеку понабилось каких-то 150 лет, ведь к началу XXI столетия редкий взрослый житель планеты не слышал диагноза «гастрит».

Воспалительные заболевания желудка и кишечника, зачастую связанные с наличием микробного возбудителя, стали неотъемлемой частью жизни, и многие уже не считают слово «гастрит» чем-то заслуживающим внимания, а уж тем более – профилактических мер. Вот язва желудка или кишечника – о ней не забудешь. Точнее, как настоящая язва – она не даст забыть. Она перекроит под себя образ жизни, ее ритм, расписание и последовательность событий в ней. Но мало кому приходит в голову, что гастрит и язвенная болезнь тесно взаимосвязаны, и от одного до другого гораздо ближе, чем может показаться.

А причина в том, что одним из факторов развития воспалительных заболеваний желудка является микроб, способный не только жить, но и размножаться в кислой среде! Этот микроорганизм называется Helicobacter pillory, и в 2005 году ученым Барри Маршаллу и Робину Уоррену была присуждена Нобелевская премия за открытие роли этой бактерии в развитии язвенного поражения органов желудочно-кишечного тракта. Обнаружение бактериального возбудителя заболевания изменило тактику лечения язвенной болезни, расширив спектр лекарственных препаратов за счет антибактериальных, однако полной гарантии излечения от язвенной болезни желудка или двенадцатиперстной кишки нет до сих пор. Ведь единожды изгнанный из организма возбудитель через некоторое время в условиях снижения иммунитета и нарушения микробного равновесия может вызвать рецидив заболевания. И вполне возможно, что на месте воспалительного процесса с хроническим течением сформируется язва. Не случайно в современном мире одной из ведущих патологий ЖКТ у лиц трудоспособного возраста стала язвенная болезнь желудка и двенадцатиперстной кишки различной локализации.

В немалой степени постоянство хронических воспалительных заболеваний органов ЖКТ поддерживается благодаря наличию неблагоприятных факторов. Они могут быть внешними и внутренними (нарушение гигиены, вредные экологические факторы, стрессы, вредные привычки, неправильное питание), но, как правило, приводят к снижению барьерной функ-

ции ЖКТ и провоцируют развитие воспаления в нем.

В качестве причин следует рассматривать не только неполноценное и неправильное питание, но и обилие стресса. Избыточное возбуждение центральной нервной системы приводит к нарушению регуляции функциональной активности слизистой желудка: она вырабатывает больше соляной кислоты и вместе с тем снижает продукцию защитной слизи. С одной стороны, происходит раздражение слизистой, а с другой – создаются благоприятные условия для инфекции Helicobacter pillory. На фоне неправильного питания быстро формируется локальное нарушение слизистой желудка.

И что же делать: неужели принять наличие гастрита у взрослого как нормальный факт? Как уберечь себя от «кислого» выражения лица, которое встречается у людей, страдающих язвенной болезнью? А если уже не повезло, и в организме не только прочно обосновалась Helicobacter pillory, но даже неоднократно бывала бита антибиотиками?

Для людей, еще не познакомившихся с воспалительными заболеваниями желудка (к сожалению, таких менее 10% на всей Земле) и не знающих их основных симптомов (изжоги, отрыжки, боли и тяжести в желудке), **правила довольно простые:**

Во-первых, нужно правильно питаться, обеспечивая организм всеми важнейшими пищевыми нутриентами.

Во-вторых, стараться повысить устойчивость организма к стрессу.

В-третьих, нужно обеспечить поддержку общей сопротивляемости организма бактериальным инфекциям.

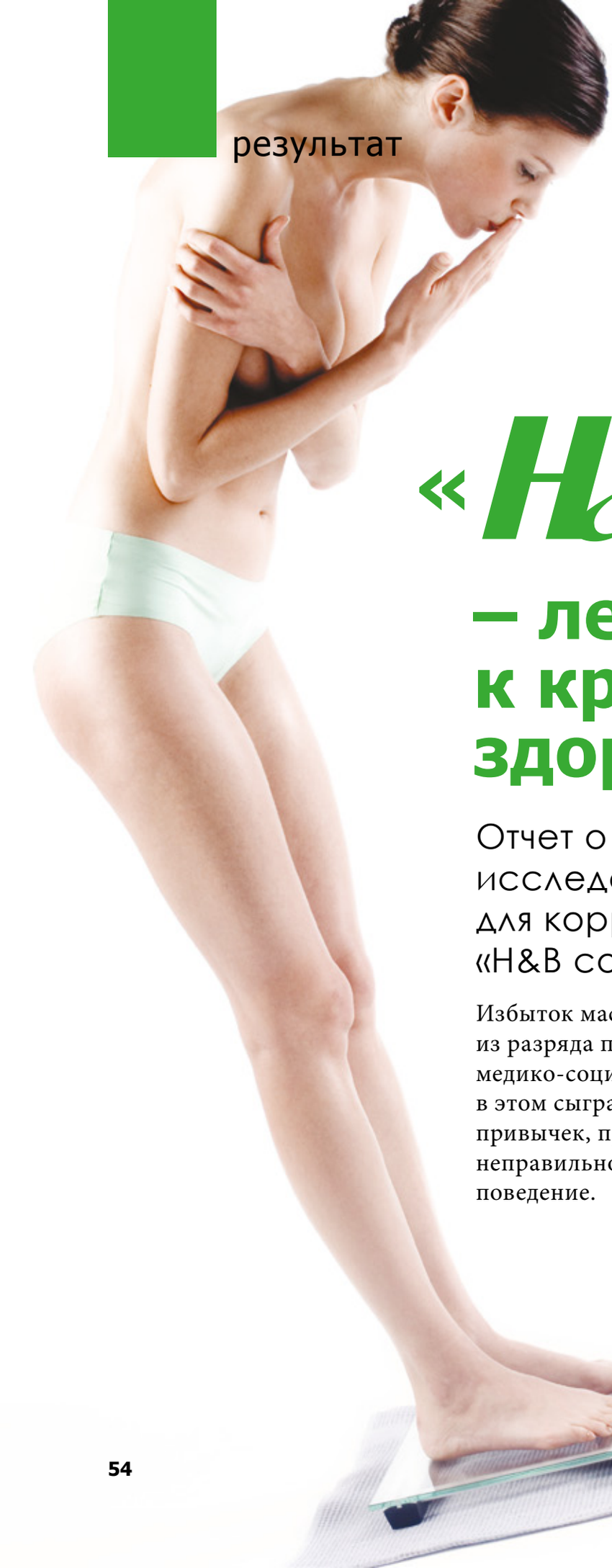
Для людей, уже не понаслышке знакомых с гастритом или язвой, ко всему добавляется еще ряд правил: необходимо повысить качество заживления слизистой, а также создать дополнительную защиту слизистой оболочки.

Все эти необходимые условия помогает осуществить активная фитокомпозиция комплекса **«Гастрокалм»** от Компании Артлайф. Формула комплекса **«Гастрокалм»** помогает предупредить развитие, а также повысить эффективность лечения воспаления и язвенной болезни любой локализации в желудочно-кишечном тракте, предупредить их рецидивы. **«Гастрокалм»** способствует улучшению функционального состояния желудочно-кишечного тракта благодаря мощной витаминной композиции (витамины U, B, E, C и бета-каротин) с противоязвенным, эпителизирующим, заживляющим, антиоксидантным, противовоспалительным действием, восстановлению слизистой оболочки ЖКТ, ее питания и кровоснабжения. Растительные ингредиенты с противомикробным, антигельминтным, вяжущим, спазмолитическим эффектами (имбирь, одуванчик, тысячелистник, подорожник, солодка) купируют симптомы воспаления, позволяя повысить эффективность основного лечения гастрита или язвенной болезни, а также укрепляя его антирецидивное действие. Важным фактором, объясняющим улучшение функциональной активности ЖКТ под влиянием комплекса **«Гастрокалм»,** является его благоприятное действие на ЦНС за счет мягкого седативного эффекта валерианы и мяты.

И, наконец, важнейшим фактором, обеспечивающим безупречное здоровье ЖКТ на фоне приема комплекса **«Гастрокалм»**, является его способность восстанавливать продукцию слизи клетками желудка. В первые же дни приема комплекса такие растительные ингредиенты, как лен, спирулина, хлорелла, обладающие сорбционным, обволакивающим действием, впитывают излишки агрессивного желудочного сока, постепенно нормализуя уровень продукции собственной слизи клетками желудка. Нормальный уровень слизи препятствует контакту слизистой с агрессивным кислым пищеварительным соком, а это, в свою очередь, создает условия для сохранения целостности самой оболочки. Восстановление микробного равновесия в кишечнике за счет пополнения его лактофлорой способствует повышению сопротивляемости микроорганизмам, вследствие чего рецидивы у болевших после приема комплекса **«Гастрокалм»** становятся существенно реже.

Таким образом, на вопрос о том, какие меры можно принять для профилактики язвенной болезни или обострения хронического гастрита, возникает очевидный, краткий и емкий ответ: приобрести комплекс **«Гастрокалм»** от Компании Артлайф. Ведь после зимы, как известно, приходит весна, так стоит ли дожидаться сезонного обострения язвенных проблем?

Наталья **ШИЛОВА**



«H&B» – легкий путь к красоте и здоровью

Отчет о клинических исследованиях программы для коррекции веса «H&B control»

Избыток массы тела давно перешел из разряда проблем косметических в разряд медико-социальных. И большую роль в этом сыграла совокупность наших привычек, прежде всего – неправильное пищевое поведение.

По данным статистики, почти 80 процентов современных людей в различной форме подвержены нарушениям пищевого поведения – от легкой степени до крайней, находящейся на границе с булимическим расстройством. Наиболее распространенные типы нарушений: эмоциогенный (привычка «заедать» стресс и отрицательные эмоции), экстернальный (привычка питаться «за компанию») и ограничительный (голодания и гиперразгрузки). Нарушения пищевого поведения ведут к изменению обмена веществ, формируя стойкую прибавку в весе. Как показывает практика, зачастую ограничения рациона используются без учета индивидуальных особенностей организма, хаотично, бессистемно и сопряжены со значительными психологическими трудностями. Однако, как показала клиническая апробация продукции **«H&B control»**, можно достичь значительных результатов в борьбе с избытком веса, даже не прибегая к резкому ограничению в пище, причем без дополнительного стресса для организма.

Апробация программы **«H&B control»** Компании Артлайф проходила в виде трех независимых испытаний: в клинических условиях в Новокузнецке, среди сотрудников и Партнеров Компании по всей России, а также в условиях амбулаторного приема программы в Томске. О результатах последней серии и пойдет речь.

В исследовании программы приняли участие 25 добровольцев, имеющих стабильный избыток массы или ее прирост в количестве более 4 кг в течение года, предшествующего исследованию. Группу контроля составили 10 пациентов, давших согласие на участие в исследовании на условиях соблюдения диеты с пониженной калорийностью (1800 ккал в сутки) без приема дополнительных средств или фармакопрепаратов для снижения веса.

В результате проведенного исследования получены данные об улучшении субъективного состояния пациентов в ходе приема программы **«H&B control»** *(табл.1)*. Принимающие ее люди отмечали бодрость, улучшение переносимости физической нагрузки и, что особенно важно, подчеркивали снижение тяги к мучному и сладкому.

При анализе субъективных ощущений по окончании приема программы **«H&B control»** было отмечено, что добровольцы, принимавшие программу, отмечали улучшение цвета кожи, настроения. Свидетельствовали, что отказ от привычного образа питания переносился ими с легкостью, без стресса и дискомфорта. В контрольной группе дважды были случаи побуждения к отрыву от участия в программе коррекции веса на основе редуцированной диеты. Отрывы были предотвращены после внесения соответствующих корректировок врача-диетолога в рацион.

Рассмотрение данных объективного обследования подтвердило более высокую эффективность коррекции веса с помощью программы **«H&B control»** *(табл. 2)*, сопровождавшуюся снижением среднегрупповых показателей массы тела и величины систолического давления. Наблюдаемый эффект следует связывать с наличием в программе сорбента с мягким мочегонным действием, влияние которого благоприятно сказывается на общем объеме циркулирующей жидкости в организме.

результат

Таблица 1. **Распределение оценок внешнего вида и общего самочувствия**

Критерии оценки внешнего вида и самочувствия	H&b control			Контроль		
	До приема	После приема	Δ	До приема	После приема	Δ
Я доволен внешним видом	70%	95%	25%*	33%	40%	13%
Мне легко подбирать одежду	55%	95%	40%*	40%	40%	0
Окружающие говорят, что я хорошо выгляжу	25%	65%	40%*	27%	40%	13%
Я ощущаю себя бодрым	20%	75%	55%*	33%	33%	0
Я хочу сладкого/мучного	90%	10%	80%*	80%	67%	13%
У меня хорошее самочувствие	40%	90%	50%*	47%	60%	27%*
Я легко переношу физическую нагрузку	15%	75%	60%*	27%	40%	13%

Показатели теста EAT-26, позволяющего оценить пищевое поведение, позволили сделать вывод о нормализации пищевого поведения под влиянием программы **«H&B control»**. На момент начала исследования у большинства пациентов наблюдались те или иные отклонения от нормального пищевого поведения *(табл. 3)*. Преобладал экстернальный тип, который характеризовался неумением отказываться от питания «за компанию» или вне чувства голода. Реже встречался эмоциогенный тип, при котором пища служит источником для устранения последствий стресса.

Часть пациентов обеих групп, осознавая проблему избыточного веса, следовала ограничительному типу пищевого поведения. Его минусы в том, что хаотичное и непоследовательное ограничение поступления питательных веществ служит пусковым моментом большинства дистрофических состояний и заболеваний.

Несмотря на то, что достоверно изменить распределение пациентов по всем типам пищевого поведения за 45 дней не удалось, статистически значимая частота выявления нормального пищевого поведения ($p \leq 0,05$) показывает более высокую эффективность комплексной коррекции избыточной массы тела

Таблица 2. **Показатели осмотра обследованных пациентов с ожирением до и после приема программы коррекции веса «H&b control»**

Оцениваемые показатели	«H&b control»			Контроль		
	До приема	После приема	Δ	До приема	После приема	Δ
Вес, кг	98,7±3,4	93,3±3,1	5,4*	97,2±2,1	94,8±1,8	2,4
Систолическое АД, мм рт ст	134,7±2,4	128,1±2,7	6,6*	135,5±2,3	133,1±2,8	2,4

** – разница подтверждена статистически*

Таблица 3. **Распределение пациентов по типу пищевого поведения**

Тип пищевого поведения	«H&b control»			Контроль		
	До приема	После приема	Δ	До приема	После приема	Δ
Норма	20%	60%	40%*	27%	27%	0
Экстернальный	40%	15%	–25%*	40%	40%	0
Эмоциогенный	10%	5%	–5%*	6%	6%	0
Ограничительный	30%	20%	–10%*	27%	27%	0

по сравнению с применением только редуцированной диеты.

Результаты проведенного клинического исследования показали, что введение в схему коррекции массы тела программы **«H&B control»** способствует улучшению оценки качества жизни. Наиболее позитивно изменяется состояние эмоционального и социального функционирования. На наш взгляд, причиной адаптивности эмоциональной сферы является комплексный эффект программы, обусловленный ее умеренным гипотензивным действием в сочетании с мягкой регуляцией эмоциональной сферы аспектов качества жизни за счет комплекса аминокислот, входящего в программу **«H&B control».**

Биологически активные вещества, входящие в программу, улучшают мозговое кровообращение, микроциркуляцию, показатели биохимического профиля крови, из которых наиболее интересным является сохранение белка и снижение уровня холестерина в крови людей, принимавших программу **«H&B control».** Было выявлено нормализующее влияние программы на углеводный и жировой обмены, что, по-видимому, легло в основу благоприятных изменений пищевого поведения и коррекции массы тела у лиц, ее принимавших.

Заключение

Полученные результаты клинической апробации позволили сделать заключение об эффективности программы **«H&B control»** в комплексной коррекции избыточной массы тела и улучшении обмена веществ. В среднем за время курса масса тела испытуемых под влиянием программы **«H&B control»** снизилась на 5,4 кг, что оказалось в 2,3 раза эффективнее простой редуцированной диеты. Уже на второй неделе использования программы 18 процентов добровольцев отмечали уменьшение объема руки между плечевым и локтевым суставами. 14 процентов пациентов говорили об уменьшении объемов талии. Полученное достоверное увеличение числа людей с нормальным типом пищевого поведения свидетельствует: программа **«H&B control»** восстанавливает биохимическую гармонию в каждой клетке организма и, более того, удерживает ее: об этом можно судить по факту поступательного снижения массы испытуемых даже после окончания приема программы **«H&B control»**. Путь к идеальной фигуре, по мнению специалистов Артлайф, лежит через восстановление глубинных обменных процессов, и только в этом случае он приводит к гармоничному сочетанию здоровья и красоты, которое обеспечивает уверенность в том, что ваш вес – под контролем!

АСЕвит – тройная защита организма

Для большинства современных людей ежедневный прием витаминов стал привычным. Но всегда ли принимаемые нами комплексы соответствуют цели, с которой они употребляются? Идентичны ли синтетические витамины, присутствующие в поливитаминных препаратах, их природным аналогам, и равна ли их эффективность?

Знаете ли вы?

Отсутствие какого-либо из витаминов в пище ведет к недостаточному образованию в организме определенных жизненно важных ферментов и, как следствие, к специфическому нарушению обмена веществ.

Три богатыря

Витамины, выпускаемые медицинской промышленностью, как правило, полностью идентичны тем, что присутствуют в натуральных продуктах питания, и по химической структуре, и по биологической активности. Их соотношение в поливитаминных препаратах и витаминизированных продуктах наиболее точно соответствует физиологическим потребностям человека, чего нельзя сказать о большинстве отдельно взятых продуктов. Но комбинация витаминов не может осуществляться без учета особенностей их совместного действия на организм.

АСЕвит - идеальная комбинация

Инновационный антиоксидантный комплекс на основе активных компонентов красного пальмового масла

Арт Лайф®

Рекомендуется в качестве биологически активной добавки к пище. Не является лекарством. Перед применением проконсультируйтесь с врачом

выбираем витамины

Витамины А, С и Е – три наиболее мощных антиоксиданта. Именно они защищают организм от вредного воздействия внешних и внутренних токсинов, предотвращают повреждение клеточных мембран, тем самым сохраняя целостность тканей, а, значит, обеспечивая правильное функционирование всех систем организма. Современной наукой доказано, что синергетическое соединение этих витаминов способно не только предотвратить развитие оксидативного стресса и связанного с ним каскада воспалительных реакций, но и улучшить качество жизни, повысить общую сопротивляемость организма, подготовить его к восприятию повышенных психоэмоциональных и физических нагрузок.

Инновация от Артлайф

Компания Артлайф предлагает уникальный по своему составу витаминный комплекс «АСЕвит», сочетающий в себе все три незаменимых витамина-антиоксиданта. Инновационность этого продукта состоит в том, что носителем витаминного соединения является красное пальмовое масло. Входящий в состав масла витамин А представлен в виде своего предшественника – бета-каротина, который превращается в витамин А уже в организме. Бета-каротин обладает наибольшей витаминной активностью среди всех представителей группы каротиноидов и при этом не дает симптомов гипервитаминоза.

Практически все растительные масла являются источниками витамина Е, но если в большинстве из них этот витамин представлен в форме токоферолов, то в красном пальмовом масле содержатся еще и токотриенолы, которые по своей активности превосходят токоферолы в несколько раз. Важно и то, что пальмовое масло богато полиненасыщенными жирными кислотами, которые не синтезируются организмом человека, но необходимы для осуществления биосинтетических процессов на уровне клеток. Именно благодаря их присутствию в составе комплекса «АСЕвит» организму не требуется дополнительных реагентов для усвоения бета-каротина.

Витамины А и Е способны усиливать положительное влияние друг друга на сосудистую стенку. Витамин А улучшает состояние эпителия, помогает фибробластам (клеткам, которые создают сосуды) кумулировать белок коллаген – основной компонент сосудистой стенки. Витамин Е улучшает трофику тканей, замедляет процессы старения на клеточном и тканевом уровнях. Оба витамина снижают уровень холестерина в сыворотке крови.

Витамин С (аскорбиновая кислота) – это главный водорастворимый антиоксидант. Спектр его активности в организме чрезвычайно широк. Помимо сильных восстановительных свойств и регуляции окислительно-восстановительных реакций в клетке витамин С участвует в регуляции свертываемости крови, углеводного обмена, улучшает регенерацию тканей. Последнее обусловлено тем, что аскорбиновая кислота играет определенную роль в синтезе коллагена и его предшественников, который является одним из основных компонентов стенки сосуда. За счет снижения проницаемости сосудов аскорбиновая кислота обладает выраженным противовоспалительным действием.

Знаете ли вы?

Витамины спасают человека от избытка жиров и углеводов, к такому выводу пришли американские ученые из Буффало. Вовремя принятые витамины-антиоксиданты частично нейтрализуют тот вред, который наносят сердечно-сосудистой системе избыточные количества пищевых жиров и углеводов. Если вы не хотите набрать лишний вес, беспокоитесь о больном сердце и опасаетесь диабета, тогда, по совету американских диетологов, в качестве профилактической меры перед употреблением жирной пищи принимайте полграмма витамина С и четыреста единиц витамина Е.

Идеальная комбинация

Недавно обнаружена способность витамина С улучшать состояние мозговой ткани после перенесенного инсульта. Нарушения мозгового кровообращения могут быть отнесены к наиболее важным проблемам клинической неврологии. Это подтверждает всё возрастающая распространенность сосудистых заболеваний головного мозга. Частота хронических нарушений мозгового кровообращения увеличивается каждые 10 лет примерно в два раза.

Знаете ли вы?

Вредные привычки увеличивают нашу потребность в витаминах группы В (особенно B_1, B_6, B_{12}), бета-каротине (провитамине А), фолиевой кислоте. Витамина С «курилкам» требуется на 25 мг в день больше, чем их некурящим товарищам. Граждане и гражданки, часто употребляющие алкогольные напитки, должны помнить, что витамин B_6 в их организме практически отсутствует, а восполнить потери этого витамина им помогут... бананы.

Витамин Е, так называемый «фактор молодости», способен замедлять старение организма. Улучшение питания ткани мозга под его влиянием вместе с сосудоукрепляющим действием аскорбиновой кислоты способно приводить к улучшению функционирования мыслительных процессов не только у пожилых людей, но и у представителей молодого поколения. Полезен он после перенесенных психоэмоциональных нагрузок, которыми изобилует сегодняшний повседневный ритм жизни.

Современный человек стремится быть готовым к повышенной психологической нагрузке, но часто он бывает не готов к нагрузке физической, резкое повышение которой может стать дополнительным стрессом и вызвать ряд заболеваний опорно-двигательной системы или их обострение. Между тем регулярный прием комбинации витаминов А и С способен предотвратить этот факт. Проведенное в 2003 году исследование испанских ученых показало, что регулярное применение в течение 14 дней комбинации ретинола и аскорбиновой кислоты снижает степень отрицательного воздействия экстремальной физической нагрузки на организм. У добровольцев, принимавших указанную комбинацию витаминов, регистрировалось на 16 процентов меньше случаев повышения кровяного давления по сравнению с группой волонтеров, подвергавшихся стрессорному воздействию без предварительного приема витаминов.

Комплекс «АСЕвит» от Компании Артлайф наилучшим образом соответствует потребности организма в трех наиболее важных витаминах А, С и Е, баланс которых невозможно пополнить даже с помощью самого богатого рациона питания. Следует помнить о том, что человеческий организм не способен синтезировать витамин С самостоятельно, поэтому его необходимо принимать каждый день. А сочетание витамина С с витаминами А и Е, а также ненасыщенными кислотами красного пальмового масла дает уникальный защитный и оздоровительный эффект, отодвигая старение и способствуя повышению тонуса всех систем организма, что особенно актуально в канун приближающейся весны, когда наиболее частыми становятся простудные заболевания.

Знаете ли вы?

Долговременный прием некоторых медикаментозных средств может негативно отразиться на процессе усвоения или вывода из организма витаминов. Например, антибиотики могут «потеснить» витамины С и B_2, транквилизаторы и снотворные лекарства – витамины группы В, обезболивающие препараты – витамин С и фолиевую кислоту.

e-mail: planeta@artlife.com.ru

Фундамент здоровья

Часто ли мы беспокоимся о балансе кальция в нашем организме? Практически никогда – если, конечно, не случаются проблемы, и врач не указывает нам на нехватку этого микроэлемента, в норме составляющего два процента веса человека. Кальций имеет огромное значение для человеческого организма на протяжении всей жизни, но особенно он важен в детском возрасте. Потому что именно в детстве закладывается фундамент нашего здоровья на все последующие годы жизни.

Вместе с белком кальций составляет основу костной ткани, зубной эмали, участвует в свертывании крови и передаче нервных импульсов. Нехватка этого микроэлемента служит одним из факторов риска остеопороза и обусловленных им осложнений. В 2000 году были опубликованы результаты многолетнего (с 1988 по 1996 год) исследования австралийцев Jones G., Riley M.D., Dwyer T., в котором показана достоверная связь между диетой матери во время беременности и ранним остеопорозом у детей до 10 лет. Если диета беременной женщины была бедна кальцием (Ca) и магнием (Mg), то плотность костной ткани ребенка была ниже, чем у детей, чьи матери во время беременности имели адекватное содержание этих микроэлементов в ежедневном рационе. Помимо этого ученые доказали, что кальций и магний определяют полноту иммунного ответа. Еще в 1985 году Corman L.C. отмечал, что часто болеющие дети, как правило, имеют латентный дефицит Ca и Mg.

Основным источником кальция являются молоко и молочные продукты. Однако в силу особенностей технологических процессов количество кальция в заводских молочных продуктах и его способность усвоения заметно снижаются. В результате на сегодняшний день мы имеем реальное потребление кальция ниже рекомендуемой нормы, которая для детей 4–6 лет составляет 800 мг, 7–10 лет – 1000 мг, 14–17 лет – 1200–1400 мг в сутки. И тогда возникает вопрос: где взять этот важный микроэлемент?

Специалистами Компании Артлайф были созданы специальные витаминно-минеральные добавки и обогащенные продукты питания, способные компенсировать дефицит кальция в детском рационе. Особое место среди них занимают молочные конфеты «Кальцимилк», которые восполняют дефицит кальция и магния в пищевом рационе, а также витаминов С и $Д_3$.

В конфетах «Кальцимилк» кальций присутствует в форме гидроксиапатита, представляющего собой сбалансированную и биологически доступную форму фосфора и кальция. Магний, витамины С и D_3 необходимы для оптимального усвоения кальция активно растущим детским организмом. Магний, создавая баланс с кальцием, поддерживает в здоровом состоянии систему кровообращения, способствует росту костей и нормализации функций мышц. Витамин $Д_3$ (в форме холикальциферола – биологически доступной и наиболее усваиваемой форме витамина $Д_3$) способствует сохранению структуры и функции костей, предупреждает развитие рахита. Витамин С участвует в окислительно-восстановительных процессах, повышает адаптационные возможности организма.

Удобство и эффективность применения конфет «Кальцимилк» в качестве элемента лечебно-профилактического питания были доказаны исследованием кандидата медицинских наук Н.В. Худяковой (Сибирский государственный медицинский университет, г. Томск).

* Витаминный комплекс подобран с учетом возрастных потребностей детского организма

Кальцимилк

формула гармоничного роста

Кальций – очень важный микроэлемент, который принимает участие в формировании костного скелета, зубной эмали, предотвращает развитие аллергических реакций. Магний, витамин С и витамин D_3 необходимы для оптимального усвоения кальция активно растущим детским организмом*

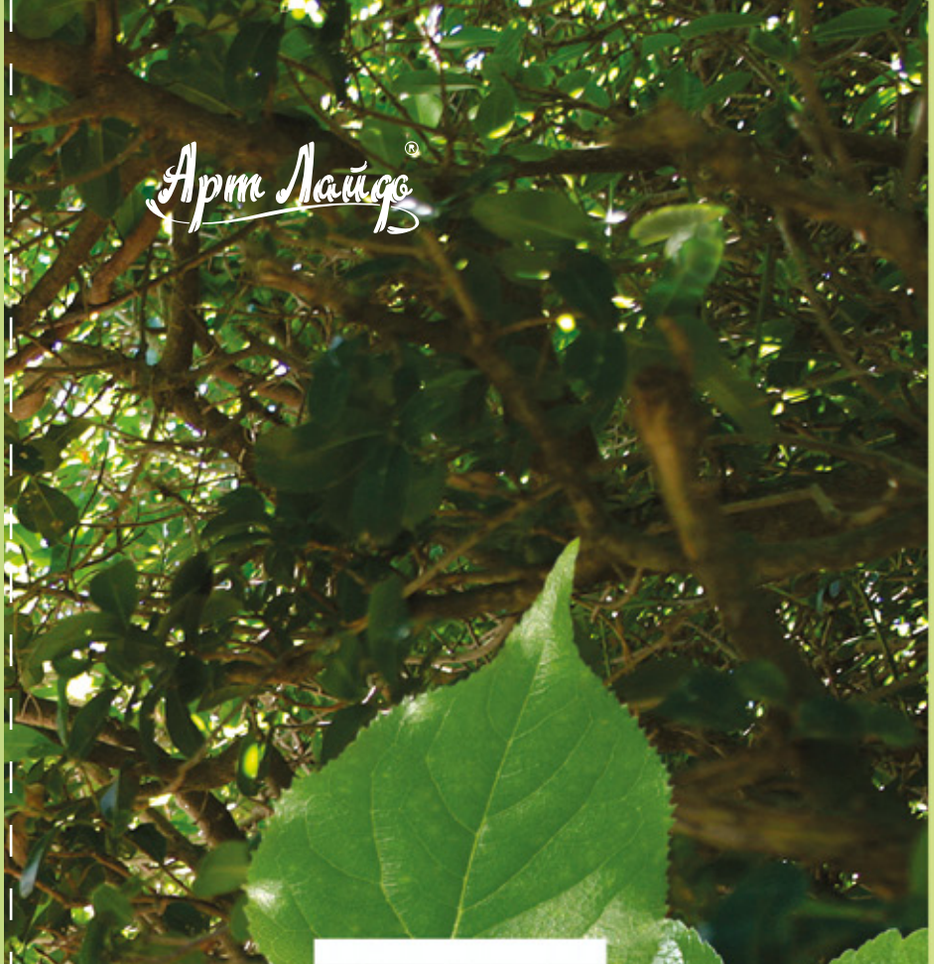
Арт Лайф®

БЫСТРЫЙ ЭФФЕКТ*

ИННОВАЦИОННЫЕ АКТИВНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

ФИТОГЕЛИ

БЫСТРЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ПРИРОДЫ



ФИТОГЕЛИ

БЫСТРЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ПРИРОДЫ

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- *Целенаправленно реагируют на проблемы вашего организма*
- *Созданы на основе натуральных компонентов*
- *Обладают высокой степенью биодоступности*
- *Подходят людям с нарушением обмена веществ*
- *Удобны в применении*

школа здоровья

Радость движения

Профилактика гиподинамии с помощью фитогелей Артлайф

Урбанистическая цивилизация подарила нам много уникальных возможностей: за считанные часы преодолевать большие расстояния или одним нажатием кнопки дистанционного управления поднимать тяжелые грузы. Для того чтобы добыть пропитание, наши предки прикладывали множество физических усилий. Современному жителю мегаполиса достаточно сесть за руль и доехать до ближайшего супермаркета. Мы катастрофически мало двигаемся!

Большинство из нас работают сидя (за компьютером, за рулем, за рабочим столом). Наши увлечения также связаны с «сидячим» положением: кинотеатр, концерт, стадион. Особенно остро проблема гиподинамии ощущается в зимний период, когда холодная погода лишает нас возможности регулярных и продолжительных прогулок.

Чем опасна гиподинамия? В результате отсутствия регулярной физической нагрузки наши мышцы лишаются необходимой тренировки и атрофируются, ослабевает сила сокращений сердца, снижается тонус сосудов, уменьшается кровоснабжение тканей, замедляется обмен веществ. Определенная доля физической активности необходима для сохранения здоровья.

Лучше всего выбрать для себя вид физической нагрузки, которая будет не только полезна телу, но добавит новые положительные эмоции. Это могут быть танцы, бассейн, регулярные упражнения в системе «боди-флекс» или даже общеукрепляющий массаж. Однако резкий выход из состояния «зимней спячки» чреват проблемами для организма: неподготовленные мышцы начинают болеть, колет где-то в боку… По статистике, далеко не все люди, начавшие посещать тренировки, продолжают это делать хотя бы в течение трех месяцев.

Однако если заблаговременно подготовить свой организм к повышенным физическим нагрузкам, проблем со здоровьем можно избежать. За десять дней до начала регулярных тренировок вспомните о существовании утренней гимнастики и пройдите программу подготовки организма к физической нагрузке на основе натуральных фитогелей Артлайф.

Три фитогеля – «Джоинтгель», «Урогель» и «Сорбиогель» – сформируют гармоничный обменный баланс в ткани связок, суставов и помогут мышечному аппарату адаптироваться к нагрузке. Работая изнутри, ингредиенты фитогелей Артлайф помогают совершенствовать осанку, обеспечивают должный уровень питания связок и суставов. Это ускоряет наступление позитивного эффекта от тренировок или усиливает положительное влияние массажа на общее состояние здоровья.

Мягкий мочегонный эффект «Урогеля» способствует выведению молочной кислоты и других продуктов обмена веществ, накапливающихся в результате мышечной работы. Ускорение обмена веществ под влиянием активного движения или массажа может сопровождаться также накоплением вредных продуктов метаболизма, поэтому в программу включен «Сорбиогель». Он связывает и выводит из организма продукты обмена веществ, а также избыток неправильных продуктов жирового и холестеринового обменов, способствует улучшению работы печени, осуществляет профилактику нарушения пищеварения. Ингредиенты «Джоинтгеля» поддерживают связки и суставы от перегрузок, способствуют восстановлению и сохранению структуры кожи. Протекция фитогелей поможет вам втянуться в режим физических упражнений, и к весне вы станет заметно более стройным, помолодевшим и подтянутым.

И еще один факт, имеющий большую ценность для человека, всерьез задумавшегося разгрузить организм после зимы: это натуральная пектиновая основа гелей. Пектины – разновидность пищевых волокон. Попадая в пищеварительный тракт, они увеличиваются в объеме и создают ощущение сытости. Это полезно тем, кто включил в свой распорядок дня тренировку или курс массажа, так как позволяет осуществить профилактику переедания. Ведь известно: во время активных занятий спортом аппетит повышается.

Программа подготовки организма к повышению физической нагрузки, курсу массажа на основе фитогелей Артлайф. Курс 10 дней

«Сорбиогель»	1 ст. л. вечером натощак, запивая 1 стаканом воды
«Джоинтгель»	1 ч. л. 2 раза в день во время завтрака и ужина
«Урогель»	1 ч. л. 2 раза в день во время завтрака и ужина

питаемся правильно

Худеем с комфортом

Или идеальная диета с новыми продуктами Артлайф

Диета – отличный способ похудеть, как кажется большинству из нас. Однако не все так просто, многие диеты вообще не дают результатов, другие работают, но после первого быстрого улучшения наступает возвращение прежнего веса или – того хуже – его увеличение. Как найти для себя эффективную стратегию борьбы с избыточным весом и, главное, добиться долговременного сохранения полученных результатов?

Почему диеты не работают?

Ответ на этот вопрос прост. Давайте представим, что вы сократили калорийность рациона. Первое время организм будет брать из пищи только то, к чему привык, а именно – самое легкоусвояемое. За несколько дней вы немного похудеете. Но потом организм поймет, что что-то не так, и начнет перерабатывать и более сложные вещества. Наступит так называемая «фаза плато», когда снижение веса приостановится. Вы еще сильнее редуцируете рацион. Вес сокращается, но при этом организм сокращает расходы энергии на второстепенные функции – замедляется обмен веществ. В этот момент можно начать терять мышечную массу, но только ту, которая не воспринимается организмом как жизненно необходимая. Когда вы сокращаете калорийность рациона до критической отметки, организм, не получая всего необходимого для жизни, наконец-то начинает тратить ту самую нежеланную жировую массу на боках. Вы счастливы, однако ваш организм не знает, что вы голодаете «временно», и воспринимает эту ситуацию как угрозу для жизни! Проблема сильно редуцированных диет заключается в том, что они только тренируют организм накапливать жир. Условно говоря, после окончания диеты организм, не зная, когда наступит следующая «голодовка», начинает готовиться к ней заблаговременно, превращая в жировой запас максимально большое количество энергии, поступающей с пищей. Именно потому люди, потерявшие массу тела во время диеты, затем опять набирают ее с избытком.

Каков выход?

Ни в коем случае нельзя загонять себя в рамки жестких, низкокалорийных диет! Если это действительно необходимо, снизьте потребление калорий, но помните, что питание должно быть рациональным и полноценным. Чем ниже калорийность рациона, тем выше должна быть его пищевая ценность. Отличным подспорьем во время диеты могут стать функциональные продукты питания Артлайф, которые при невысокой калорийности обеспечивают организм необходимыми для нормальной жизнедеятельности микронутриентами. Если сравнить одинаковые по калорийности рационы из традиционных продуктов и рационы, дополненные функциональными продуктами Артлайф, их пищевая ценность будет отличаться в два и более раза в пользу последних. А это значит, что, получая все необходимое, ваш организм будет настроен на физиологичное снижение веса и начнет расходовать жировые запасы без стресса и замедления обменных процессов. Вы не будете чувствовать слабости, усталости, у вас не снизится иммунитет, прибавятся силы для занятий спортом, увеличится работоспособность.

Сегодня в ассортименте линии **«Light»** появился новый функциональный продукт – белково-злаковый коктейль **«Amino Active».** Недавние клинические исследования подтвердили эффективность белка в избавлении от лишней массы тела, а также в улучшении липидного профиля крови и чувствительности ткани к

e-mail: planeta@artlife.com.ru

инсулину. Более того, многие специалисты считают, что, поставив своей целью снижение веса, необходимо поддерживать уровень белка выше среднего. Уменьшение потребления калорий должно происходить за счет насыщенных жиров и углеводов, но не за счет белков.

Белки – это азотосодержащие вещества (в организме они расщепляются на более простые составляющие – аминокислоты), играющие огромную роль в синтезе структурных белков тела, например, мышц, кожи и волос, а также являющиеся основой для синтеза гормонов, ферментов, гемоглобина. Именно поэтому постоянное и качественное пополнение пищевого рациона белком является необходимым условием для нормальной жизнедеятельности организма.

Существуют различные источники белка – растительные и животные. Белки животного происхождения являются источником всех незаменимых аминокислот, тогда как белки растительного происхождения являются неполными в виду отсутствия одной или двух обязательных аминокислот, но вместе с тем они снижают потребление насыщенных жиров и холестерина.

Особое место среди источников растительного белка занимает соя. Пищевая ценность ее белка составляет максимально возможную и фактически приравнивается к животному белку, при этом по своему аминокислотному профилю соевый протеин более точно соответствует потребностям человека. Отличительными качествами протеинов сои является то, что они помогают организму комфортно снижать массу тела, способствуя тому, чтобы мышечная масса вытесняла жировую. При потреблении соевого протеина появляется полноценное чувство насыщения, уменьшается тяга к сладкой пище.

Функциональный коктейль **«Amino Active»** компании Артлайф является источником высококачественного легкоусвояемого соевого белка, сбалансированного по аминокислотному составу. Кроме того, используемый в его приготовлении протеин содержит большое количество минералов в биоусвояемой форме и витаминов группы B, D и E. Это не обычная монобелковая смесь, а комплексный продукт, решающий проблему оптимизации рациона на разных уровнях.

Amino Active

Действие белково-злакового коктейля **«Amino Active»** направлено на поддержание аминокислотного и витаминно-минерального баланса в организме в период снижения массы тела, нормализацию обмена веществ и поддержку работы желудочно-кишечного тракта. Продукт является дополнительным источником железа, витаминов A, B_1, B_2, B_3, B_6, B_9, B_{12}, C. Включенные в состав коктейля кукурузные хлопья и пшеничные отруби являются источником клетчатки. Они обладают выраженным сорбционным действием, улучшают моторику кишечника и благоприятно влияют на состояние его нормофлоры. Входящий в состав продукта лецитин улучшает обмен жиров и поддерживает работу нервной системы. Важную роль в составе играют полезные липиды – среднецепочечные триглицериды. При диете с низким содержанием жиров может возникнуть дефицит некоторых жирных кислот, необходимых для участия в процессах метаболизма и для работы системы кровообращения. Среднецепочечные триглицериды компенсируют потребность организма в жирных кислотах, участвуют в создании «эффекта сытости» и при этом – в отличие от прочих липидов – не откладываются в виде избыточного жира в ткани.

Впервые в состав функционального продукта Артлайф вошел запатентованный комплекс Nutriose®! Растворимые пищевые волокна Nutriose® обладают исключительными питательными особенностями. Они не только позитивно влияют на работу желудочно-кишечного тракта, но и позволяют снизить калорийность продукта, обуславливают постепенное выделение энергии.

Белково-злаковый коктейль **«Amino Active»** является энергоемким продуктом. Его успешно можно использовать как в качестве дополнительного элемента обычного рациона, так и в качестве замещения одного или двух приемов пищи. В разгрузочные дни коктейль **«Amino Active»** можно использовать как полноценную основу монодиеты. Кроме того, этот продукт незаменим для людей, активно занимающихся фитнесом или другими видами спорта. Коктейль следует принимать непосредственно перед и/или сразу после тренировки в течение 30–60 минут – это способствует быстрому восстановлению сил, а также активизации обменных процессов, что необходимо для перехода жировой массы в мышечную.

Функциональные продукты Артлайф прошли строгий контроль качества. При их создании используется только натуральное сырье, не содержащее генетически модифицированных ингредиентов.

Будьте уверены в себе, контролируйте потребление калорий, повышайте физическую активность – и тогда вы непременно добьетесь позитивных изменений в борьбе с избыточной массой тела, а функциональные продукты и биологически активные комплексы Артлайф будут вашими верными и надежными союзниками!

Навстречу легкому преображению

Коктейль белково-злаковый

способствует нормализации обмена веществ, поддержанию аминокислотного и витаминно-минерального баланса в период снижения массы тела

Арт Лайф®

для нее

ProBiocosmetics

Не за горами и еще один приятный день – 8 Марта. Подарок от Компании Артлайф окажется приятным сюрпризом для всех представительниц прекрасного пола, желающих выглядеть на все сто и встретить весну во всеоружии!

Арт Лайф®

НАПОЛНИТЕ КОЖУ ЭНЕРГИЕЙ И СИЯНИЕМ МОЛОДОСТИ!

ФЛЮИД ОЧИЩАЮЩИЙ
Великолепно очищает кожу и подготавливает ее к дальнейшим процедурам.

КРЕМ ДЛЯ ЛИЦА
Идеально разглаживает кожу, смягчает ее, делает упругой и бархатистой.

МАСКА-ЛИФТИНГ
Оказывает мгновенный подтягивающий и разглаживающий эффект, моделирует овал лица.

анонс

Читайте в следующем номере:

— Надежда Борисова:
«Главное для лидера – видеть цель, не отвлекаться, и не разменивается по мелочам»
Интервью с топ-лидером Компании Артлайф, Членом Президентского Совета–2009 в рубрике «Искусство жить»

— Bal-Neos: фитованна моделирующая

— Грин стар – здоровье из морских глубин

— Энергия активного дня
новый продукт функционального питания – «Фруктово-ореховый микс»

Спрашивайте журнал «Планета Артлайф» в Сервисных Центрах Компании Артлайф

ПЛАНЕТА АРТЛАЙФ

Корпоративный журнал
№1 (январь/февраль) 2009

www.artlife.com.ru

Учредитель и издатель: Компания Артлайф

Директор: Александр Австриевских

Главный редактор: Оксана Штреккер

Ведущий дизайнер: Марина Булавко

Корректор: Мария Алексеева

Над номером работали:
Мария Поданева, Ирина Волохова, Наталья Шилова, Анна Шушпанова, Екатерина Долотова, Евгений Гуляев, Елена Сафонова, Анна Колпакова

Адрес редакции:
634034, г. Томск, ул. Нахимова, 8/2
e-mail: *planeta@artlife.com.ru*
тел./факс: (3822) 42-67-93, 42-68-54, 55-60-92 (доп. 268)

Перепечатка статей, фотографий, а также иных иллюстративных материалов, опубликованных в журнале «Планета Артлайф», допускается только с письменного разрешения редакции. Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

Отпечатано: ООО ИД «Вояж», г. Новосибирск (ул. Немировича-Данченко,104).

Тираж 990 экземпляров

Журнал распространяется через Сервисные Центры Компании Артлайф.

Ат Лайф Заимка

Теплый прием в холодное время года!