

СВЕЖИЙ КУРСИВЪ

ИДЕЯ НА МИЛЛИОН

УСПЕХИ И ПРОВАЛЫ

ИССЛЕДОВАНИЯ

РЕЙТИНГИ

ПЕРЕВОДЧИК

18 июня 2013 г.

[РЕГИСТРАЦИЯ](#)[ВХОД](#)[ПОДПИСКА](#)**КУРСИВ**<sub>kz</sub>

Поиск по сайту ...

[КАРТА САЙТА](#)[ДОБАВИТЬ В ИЗБРАННОЕ](#)

ТЕМЫ ДНЯ

[пенсионная реформа](#)[народное ipo](#)[терроризм](#)

ГОРЯЧИЕ НОВОСТИ

Утилизируемся синхронно

[Главная](#) [Новости](#) [Свежий курсивъ](#) [Компании и Рынки](#) [Вялено текущий бизнес](#)

## Вялено текущий бизнес

[Добавить в закладки](#)[Печатная версия](#)

309

18 апреля 2013 в 11:11

Автор: Оксан ЦОЙ

**Хозяйка компании AigulLine и основатель линии одноименных войлочных изделий Айгуль Жансерикова нашла свое место в бизнесе благодаря традиционным промыслам. В последние два года интерес к национальному ремеслу проявляют не только иностранцы, ищущие местной экзотики, но и жители Казахстана, для которых изделия из войлока стали модным веянием. Правда, без помощи государства выйти за пределы небольшой мастерской пока не получается.**

По словам Айгуль Жансериковой, идея о том, что можно возродить старое ремесло валяния ковров, пришла ей в голову совершенно неожиданно. «В 2000 году я еще даже не знала, что буду заниматься производством войлочных изделий. Тогда я работала в международном проекте, посвященном решению экологических проблем Центральной Азии, и где мы просто пытались решить экологические проблемы через решение социально-экономических. И во время этих разработок мы ездили по обмену в разные страны, где я увидела, что во многих европейских странах есть войлочницы, которые валяют войлок. И это меня поразило, потому что в нашей стране это ремесло было потеряно. Помните, в наше время мы увлекались фабричными изделиями во всем, вплоть до одежды, а те мастерицы, которые помнили о войлочном искусстве, уже были в возрасте и поэтому не могли ни делать ковры, ни передать свое искусство. И вот я подумала: почему в Европе стараются всячески перенять у нас лучшие традиционные технологии, а мы не используем то, что у нас есть совсем рядом? И первый проект, за который я взялась с коллегами из Кыргызстана и Таджикистана, — это возрождение войлоковаления», — рассказала г-жа Жансерикова.

Компания Айгуль Жансериковой находится на рынке ковровых изделий уже около 10 лет.

«Хотя идея появилась еще в 2002 году, два года были посвящены обучению, тренингу мастеров. И только в 2004 году началось непосредственное производство, когда основали первую в Казахстане мастерскую войлочных изделий, — поделилась владелица бутиков и войлочного цеха. — Начальные инвестиции в 2002 году составляли около \$5 тыс. На сегодняшний день в штате «Айгуль» — 13 человек, в ближайшем будущем предполагается увеличить команду».

Ковры Айгуль Жансериковой выполнены вручную. «Ковер ручной работы хорош как минимум своей эксклюзивностью. Каждый клиент может заказать у нас индивидуальный ковер под свой интерьер, размер», — пояснила она. Ковры выпускаются по традиционной технологии. «Использование воды, мытья натуральной шерсти — самый древний способ, и несмотря на то, что сейчас очень много новых технологий, мы предпочитаем сохранять традиции», — отметила г-жа Жансерикова. Впрочем, как минимум одну новую технологию она использует: тонкорунный перенос позволяет получить тонкий слой войлока, который улучшает качество изделий и дает возможность комбинировать войлок с шелком. А это расширяет простор для дизайнерской фантазии.

Сырье для изготовления всей продукции AigulLine берется в Казахстане.

### ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Универмаг

202

[Считаем эффективность в PR! Базовые принципы.](#)

294

[Ледники тоже плачут](#)

253

[Быть или иметь? Горизонтальная или вертикальная карьера?](#)

263

[«Старость» vs. «Младость»](#)

220

[Все материалы](#)

Правда, в начале 2000-х годов сырье компания закупала в соседнем Кыргызстане, но постепенно перешла только на местное сырье. «Мы за то, чтобы все наши продукты были Made in Kazakhstan, и поэтому стараемся брать сырье с местного рынка», – объяснила Айгуль Жансерикова.

По словам г-жи Жансериковой, за последние два года значительно расширился круг потребителей войлочных изделий. «Если раньше покупателями были преимущественно иностранцы, то сейчас все чаще мы продаем свои работы казахстанцам. Сейчас войлок пользуется спросом в индустрии моды и красоты», – сказала она. Цена ковров варьируется от 25 до 150 тыс. тенге. «Все зависит от размеров и сложности изделия», – отметила г-жа Жансерикова.

Благодаря росту спроса бизнесвумен наконец-то смогла выйти на самоокупаемость. «В первое время мы работали на энтузиазме, на вере в то, что мы должны возродить старую культуру. И только в прошлом году мы начали получать большие заказы в 1,5 тыс. наименований и стали покрывать то, что вкладываем. Следующая цель – повышать зарплату моих работников», – уточнила она.

Компания планирует расширить круг потребителей, но для этого необходимо механизировать процесс, чтобы уменьшить себестоимость продукции, и выпускать на постоянной основе такие изделия, которые постоянно пользуются спросом (бытовые изделия, кухонные принадлежности, сувениры). Пока же сделать это затруднительно.

Между тем своими силами выйти за пределы небольшой мастерской пока не получается.

Бизнес не приносит большой прибыли. «В первые годы наши обороты составляли около 2–3 млн тенге, в 2012 году оборот составил 4 млн тенге», – рассказала Айгуль Жансерикова. В этом году она ожидает оборот не менее 10 млн тенге. Свои надежды г-жа Жансерикова возлагает на государство, которое готово инвестировать сейчас средства в развитие ее бизнеса в рамках стратегии по поддержке туризма путем предоставления субсидий. В частности, компания готовится к ЕХРО 2017.

Оценить: (0 голосов) [Обсудить \(0\)](#) [Отправить по e-mail](#)

Поделиться:

0  0  +1

## ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ

- 18 апреля 2013 [Вялено текущий бизнес](#)
- 01 ноября 2012 [«Делать бизнес в Казахстане хорошо, особенно если это сложные технические решения».](#)
- 18 октября 2012 [SMS сулят убытки](#)
- 06 сентября 2012 [«Северсталь-метиз» вязался в капчагайские сетки](#)
- 23 августа 2012 [Новые технологии определяют новые бизнес-модели](#)
- 09 августа 2012 [Элит и бизнес-класс на подъеме](#)
- 11 мая 2012 [Риелторы не ставят на ипотеку](#)
- 05 апреля 2012 [Инвестиции в штрафном контексте](#)
- 29 марта 2012 [Шубарколь со второй попытки](#)
- 11 августа 2011 [«Нестле» поймали на стекле дважды](#)