

# Бывший совладелец «Топ-книги» откроет свой магазин

## Версия для печати

Автор: Яна Янушкевич. [yanushkevich@dknsk.apress.ru](mailto:yanushkevich@dknsk.apress.ru)  
№ 14 (67) от 21 апреля 2008

Бывший совладелец сети «Топ-книга» Михаил Трифонов решил заняться книжной розницей самостоятельно. Его первый магазин BookLook откроется в мае на площади Ленина. Привлечь покупателей Трифонов намерен профессиональной литературой. Аналитики расходятся в оценках перспективности его проекта.

Магазин BookLook площадью 560 кв. м откроется в мае по адресу: Красный проспект, 29, сообщил «ДК» Михаил Трифонов. По его словам, объем инвестиций в открытие магазина, включая товарные запасы, составит около \$1 млн, расчетный срок окупаемости — до 5 лет. Конкурентным преимуществом BookLook Трифонов считает широкий выбор узкоспециализированной литературы.

«Ассортимент будет насчитывать около 50 тыс. наименований, главным образом посвященных конкретным отраслям знаний и увлечений, от юриспруденции до рыбной ловли и шахмат», — поясняет он. По его словам, развлекательной литературе в будущем магазине будет отведена скромная роль. Цены будут сопоставимы с уровнем интернет-магазинов.

Для реализации розничного проекта Трифонов создал собственную компанию «Аристотель». В ее штате 17 человек, из них 16 — бывшие менеджеры «Топ-книги», работавшие на различных позициях, от менеджеров по персоналу до руководителей направлений.

До конца 2008 г. Трифонов намерен открыть еще один магазин (площадью около 1 тыс. кв. м с интернет-кафе и площадкой для встреч с авторами). Планы по дальнейшему развитию сети предприниматель не раскрывает.

Михаил Трифонов начал реализацию собственного проекта, продав свою долю (12%) в «Топ-книге», совладельцем которой он являлся до мая прошлого года. Аналитик «ЦентрИнвестГрупп» Андрей Рожков оценивает возможную стоимость пакета в \$17-22 млн: «Эти средства достаточны для создания сети, включающей примерно 15 магазинов площадью 1 тыс. кв. м или до 30 магазинов стандарта BookLook».

Однако сегодняшняя ситуация не благоприятствует выходу на рынок нового игрока. «Рентабельность книжной розницы снижается. Это справедливо даже для крупнейших игроков рынка», — отмечает аналитик ФИНАМАА Сергей Фильченков.

Так, по итогам 2007 г. чистая прибыль «Топ-книги» снизилась на 27%. Компания объясняла результаты затратами на открытие новых магазинов, а участники рынка указали на рост издержек, характерный для всех игроков.

«Главные факторы снижения рентабельности — это повышение оплаты труда, цены поставщиков и рост ставок аренды помещений», — перечисляет Фильченков. По его данным, несмотря на ежегодный рост цен на книжную продукцию, розничная маржа в целом по отрасли сократилась до 7-8%. Поэтому окупаемость инвестиций в течение пяти лет, которую прогнозирует Трифонов, выглядит просто нереальной, убежден аналитик.

«Главное преимущество Трифонова — доскональное знание изнутри всего процесса книготорговли, от закупок до маркетинга. Благодаря этому его магазины могут довольно быстро приносить около 5-7% чистой прибыли или 12% EBITDA, — возражает Рожков. — Трифонов «съел собаку» на организации процесса, даже место под первый BookLook выбрано безупречно». «Несколько десятилетий в этом же здании располагался «Центральный Дом книги» — главный, самый большой книжный магазин города», — соглашается гендиректор риэлторской компании «БрокерКом» Александр Назаров. Он оценил ставку аренды для помещения под будущий магазин в 1,7 тыс. — 2 тыс. руб. за кв. м без НДС в месяц.

«Создание узкоспециализированного магазина — грамотный ход, но только ассортиментной политикой успеха будет достичь трудно — «Топ-книга» может попытаться сыграть на том же поле, ей не привыкать открывать магазины различных форматов», — рассуждает исполнительный директор **ГК Step by Step Екатерина Крупецкая**. Поэтому, по ее мнению, намерение соединить магазин и «клуб по интересам» логично: «Затраты на культурные проекты, по сравнению с расходами на традиционную рекламу, невелики, но куда более эффективны».

детали

#### **Сколько магазинов у «Топ-книги»**

Михаил Трифонов — бывший совладелец сети «Топ-книга». Сеть создана в Новосибирске в 1995 г., включает 534 книжных магазина под брендами «Книгомир», «Литера», «Пиши-читай», «Лас-книгас», BookLexica и «Сорока».

Владельцы — гендиректор компании Георгий Лямин (90%) и его супруга Татьяна Воронова (10%). В Новосибирске у «Топ-книги» — 27 магазинов. По оценке ИК ФИНАМ, доля «Топ-книги» на рынке Новосибирска — около 50%, а один-два магазина Трифонова займут не более 2%.

Источник: данные компаний.