

# НА СВОИХ ДВОИХ

СКОЛЬКО ТЕПЕРЬ СТОИТ ПЕШИЙ ПОХОД



Необходимость на фоне ограничений из-за COVID-19 проводить отпуск в России заставила многих жителей страны вспомнить о забытом увлечении пешим туризмом. Профильным магазинам удалось продатькратно больше товаров для кемпинга и походов, а работающим в сегменте операторам и турклубам — получить новых клиентов. «Деньги» выяснили, сколько стоит собраться в поход.

Внужденные проводить летний отпуск в России туристы начали активно интересоваться пешими походами и отдыхом на природе. На это напрямую указывает динамика потребительского спроса. По данным «Авито», в июле пользователи из Москвы интересовались палатками в 2,5 раза чаще, чем в аналогичный период прошлого года. Рюкзаки стали искать на 27% чаще, а спальники — на 35%. Аналогичную динамику продемонстрировали запросы пользователей из Санкт-Петербурга. По оценкам «Авито», в этом случае число поисковых запросов на палатки выросло в 2,2 раза, на спальники — в 2 раза, на туристические рюкзаки — на 35%. Тренд подтверждают и расчеты других участников рынка. В пресс-службе Wildberries по итогам июля отмечают двукратное увеличение продаж товаров для кемпинга, спрос на палатки при этом вырос на 79%. Площадке также удалось продать в 17 раз больше походных душей, в восемь раз — туристических плит и на 82% — газовых горелок. В Wildberries предполагают, что в июле многие путешественники отправлялись в горы или в походы по северным направлениям: в этот период активно росли продажи кальсон, термокомплектов и термолонгсливов.

Руководитель направления «Спорт» маркетплейса Ozon Мария Сальникова рассказывает, что товары для активного отдыха и туризма в принципе пользуются повышенным спросом в летний период, но этот год действительно стал особенным. «Из-за ограничений в путешествиях огромное число россиян переориентировалось на внутренний туризм, а переполненные пляжи российского юга заставили многих обратиться к походному отдыху», — рассуждает она. На этом фоне, по оценкам эксперта, продажи палаток и тентов в мае—июле выросли на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Особой популярностью, по словам госпожи Сальниковой, пользуются большие четырехместные палатки: на природу россияне активно выезжают целыми семьями. Продажи спальных мешков, по оценкам Ozon, выросли в два раза, а разнообразной туристической посуды — на 64%. Мария Сальникова отмечает также, что пользователи активно интересуются рыбалкой: продажи удочек и спиннингов в мае—июле выросли относительно аналогичных значений прошлого года на 40%. «В этом году очень злые комары, и продажи репеллентов в мае—июле выросли на 58% год к году», — отмечает она.

## Поход со специалистом

Рост спроса на пешие походы заметили и профильные туроператоры. В клубе путешествий «Кулик» рассказывают, что в этом сезоне число заявок от желающих принять участие в организованном походе выросло как минимум на 30%. По словам представителя «Кулика», прежде всего профессиональный организатор может компенсировать отсутствие у большинства туристов необходимой подготовки. А обучение инструктора занимает больше года и включает навыки по ориентированию на местности, устройству привала и медицинскую подготовку. В организованные походы, как правило, отправляются начинающие туристы, которые хотят компенсировать недостаток опыта или пока не готовы самостоятельно покупать необходимый инвентарь. Представитель «Кулика» объясняет, что самостоятельный сбор, например, в водный поход потребует вложения 200–300 тыс. руб. в снаряжение для двух человек, в то время как у профильного туроператора за такую поездку на выходные нужно будет заплатить около 5 тыс. руб. за человека, в эту стоимость будет входить аренда необходимого снаряжения.

В Санкт-Петербургском отделении туристического клуба «Пик» говорят, что в этом сезоне впервые за все время собрали сразу 17 групп, в каждой — более 15 человек, на походы выходного дня за одни выходные. «Повышенный спрос,



GETTY IMAGES

люди гораздо активнее, чем в прошлом году», — говорит представитель клуба. По его словам, растет востребованность и более длительных походов — на 7–17 дней на Алтай, Кавказ, Камчатку и другие регионы. Ажиотажный спрос на Алтай в клубе связывают с тем, что многие воспринимают регион как достаточно дальний, но более доступный, чем, например, Камчатка. Начинающие туристы обычно предварительно отправляются в поход выходного дня, воспринимая его как первый подобный опыт. В «Пике» подтверждают, что при обращении в профильную компанию путешественнику не нужно думать о выборе снаряжения, планировать маршрут, рассчитывать запасы еды — все эти функции на себя берет клуб. «К примеру, у нас на сайте к каждому маршруту приводится инструкция с рекомендациями по одежде и снаряжению, которые пригодятся в данной конкретной местности», — продолжает представитель клуба. Он добавляет, что в некоторых регионах, например на Камчатке или Эльбурсе, не обойтись без опытного гида. В «Пике» средний чек на походы выходного дня находится в диапазоне 4–7 тыс. руб. с человека. Для более длительных путешествий ценник сильно разнится. К примеру, поход на несколько дней в Крым может стоить 15–17 тыс. руб., а на Камчатке — около 80 тыс. руб.

## Самостоятельный выход

Отправляясь в поход самостоятельно, потенциальному путешественнику важно определиться с нужным набором вещей. Управляющий партнер Arikh Sport Production Андрей Арих отмечает, что снаряжение зависит от местности, продолжительности похода и его формата. Например, в средней полосе России нет необходимости защищаться от диких животных, нет опасности схода лавин и резких пере-