

По данным Международной ассоциации туроператоров Антарктики и Арктики, за сезон-2012/13 турпоток в полярные регионы вырос вдвое. Так, Антарктику посетили более 34 000 человек — год назад было 18 000.



ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН ТУРИНДУСТРИИ

КРУИЗЫ



Число наших соотечественников, желающих побывать на «краю Земли», на общем фоне крайне мало — всего 366 туристов. Впрочем, динамика положительная: 30%-й рост по сравнению с сезоном-2011/12. Вероятно, это только начало? Своим

мнением с TTG Russia поделился Николай Савельев, член ассоциации и управляющий партнер Poseidon Expeditions. Кстати, компания сама недавно активизировалась на российском рынке, открыв продажу экспедиционных туров и круизов.

— Николай, пока цифры не впечатляют. Или вы считаете, что пришло время продвигать полярные регионы в массы?

— Действительно, пока поток из России не сопоставим с тем, что идет с Запада, например, в Антарктику (Арктика немного отстает). В сезоне-2011/12 в Антарктике побывали 6148 американцев, 1185 англичан, 2433 австралийца, 614 китайцев. Эти цифры заметно увеличились за сезон-2012/13: 10 677 американцев, 3492 англичанина, 3724 австралийца и, представьте себе, 2328 китайцев! Рынок Китая — самый быстрорастущий. Думаю, к следующему году число путешественников из этой страны достигнет 5–6 тысяч человек.

Неудивительно, что наши ключевые рынки — США, Китай, Германия, Швейцария, а главные офисы продаж находятся в Нью-Йорке и Лондоне. Также открыты представительства в Шанхае, Токио и Франкфурте.

Что касается России, в сезоне-2011/12 было 212 человек, стало 366. Но и это прогресс! Мне очень приятно осознавать, что на наших ледоколах, идущих на Северный полюс, сейчас до 30% россиян, притом что средняя стоимость места на борту — \$25 000. Поэтому, покориив Запад и Дальний Восток, несколько лет назад мы пришли наконец в Россию, а сейчас начали активнее продавать здесь свой продукт. Спрос есть. Нужно лишь время.

Кстати, глубина продаж туров в Антарктиду (это самое популярное полярное направление) очень большая. Сейчас уже поступают заявки на 2015 год. Путешественники обычно летят в Буэнос-Айрес, оттуда — в Ушуйю, где базируется весь антарктический флот, далее пересаживаются на судно. Один из наиболее востребованных маршрутов — с посещением субантарктических островов: Южной Георгии, Фолклендских островов (в аргентинской версии — Мальвинских). Там сосредоточены колонии королевских пингвинов. А кому интересны крупные айсберги, киты — тем надо ближе к Антарктическому полуострову.

Я вообще считаю, что Антарктида — последний вагон уходящего поезда в туриндустрии.

— Кстати, кое-кто из российских туроператоров тоже добавил в свой ассортимент круизы в Антарктиду, да и туры в Арктику тоже появились на сайтах компаний. Не кажется ли вам, что предложение в избытке?

— Дело в том, что Poseidon Expeditions не является туроператорской компанией в чистом виде. Мы вот уже 14 лет занимаемся разработкой и организацией путешествий в отдаленные уголки земного шара и продаем готовый продукт турфирмам.

Таких, как мы, — 12 по всему миру, в России у нас нет конкурентов. И только две фирмы на Земле, включая нашу, устраивают экспедиции на Северный полюс. Мы сами фрахтуем суда, в настоящий момент оперируем тремя. Первое — ледокол «50 лет Победы», который мы берем во фрахт на лето для организации путешествий на Северный полюс. И два судна работают с 1 ноября по середину марта в Антарктике: Sea Explorer и Sea Spirit. То есть, если кто-то из российских туроператоров пополняет свой ассортимент круизами в Антарктиду или маршрутами в Арктику, он наш партнер.

— А кто клиенты?

— Клиенты не совсем правильное слово. Poseidon Expeditions фокусируется на географических открытиях, покорении Северного полюса. Соответственно, нашим продуктом интересуются люди, которых было бы правильнее назвать путешественниками. Я подразделяю их на три категории. Первая — одержимые идеей увидеть весь мир, «для галочки». Вторая — «ачиверы» от английского слова achieve, что означает «достигать». То есть эти путешественники поставили перед собой цель побывать в наиболее интересных местах земного шара, например таких, куда трудно добраться. Третья категория — самая сложная. В нее входят высокообразованные, интеллектуальные люди, которые с детства мечтали о географических открытиях, зачитываясь книжками типа «Два капитана».

Соответственно, мы не сотрудничаем с обычными гидами, заучившими университетские лекции, в каждый круиз мы приглашаем экспертов. Чтобы заинтересовать настоящего путешественника, надо разбираться в его психологии, владеть такими фактами, о которых никто не знает, о которых не говорят вслух. Ведь сколько нераскрытых тайн! Взять, например, Мачу-Пикчу. Всем известно, что там жили индейцы, но до сих пор никто не знает, каким образом они исчезли. Или другая загадка: кто первым открыл Северный полюс — Пири или Кук? Согласитесь, это не совсем туризм.

Я сам, между прочим, хотел узнать, кто открыл Северный полюс. Поэтому однажды встал на лыжи и отправился искать ответ. Участники нашей экспедиции выживали в нечеловеческих условиях: минус 40 градусов, палатки, дрейфующие льды. Времени не существовало. Девять часов мы шли, восемь спали. В общем, условия, несовместимые с жизнью. И лично для себя я понял, что ни Кук, ни Пири здесь

не были. Если прочитать их дневники и сравнить с реальностью то, что они описывали во время своего достижения Северного Полюса — то это не совпадает с тем, что испытывала на себе наша экспедиция, а мы ведь в XXI веке подготовлены значительно лучше.

Также горячее желание выяснить, почему Скотт погиб, возвращаясь с Южного полюса, а Амундсен остался жив, побудило меня принять участие в экспедиции на Южный полюс... Но это уже другая история.

— Полагаю, люди, покупающие ваш продукт, должны иметь особую подготовку?

— Ни в коем случае. Мы даже шестилетних детей берем. Просто выбираем подходящее время для путешествия, чтобы всем было комфортно. На Северный полюс, например, организуем экспедиции только летом, когда средняя температура +10°C. И, конечно же, с российскими путешественниками работают специалисты, для которых русский язык либо родной, либо как родной. То есть наш продукт адаптирован под обычного человека из России.

— Российским путешественникам быстро все приедается. Даже туры на Северный полюс. Как собираетесь поддерживать их интерес, мотивировать спрос?

— Мы прислушиваемся к мнениям путешественников. В последнее время, например, любители открытий захотели туда, где потеплее, и в нашем ассортименте появились Галапагосские острова. Или вот еще: нас спрашивают, можно ли сделать тур по суше, чтобы больше ходить пешком? Значит, надо думать над такими программами. У нас есть новые разработки. Но карты



раскрывать пока не буду. Скажу только, что к 2015 году мы подготовили сенсационное предложение, которое давно ждала вся Европа. Намекну: речь идет о Русской Арктике. Узнаете в свое время.