Шоссейный велоспорт в Украине переживает сегодня глубокий кризис… Неисправимый я романтик, взялся писать статью о том, чего нет. Но именно потому и решил изложить свой взгляд на этот вопрос - мне не безразлично будущее велоспорта в Украине.

Я никогда не был профессиональным спортсменом и велосипедистом-шоссейником в частности. Знаю эту тему, потому что «заболел» шоссейным велосипедом лет десять назад. С тех пор тренируюсь в режиме фитнесс, т.е. для здоровья; организовал собственное дело по продаже и обслуживанию велосипедов – интернет-магазин

http://velomagazin.biz

принимал активное участие в организации и спонсировании ежегодной любительской шоссейной велогонки «Победная Сотка» в Днепропетровске http://pobednaya.org.ua

Буду объективным, о том, что происходит с шоссейным велоспортом в других регионах страны, я имею мало информации. Мне лучше видно то, что происходит в Днепропетровской области.

Наверное, всем известно, что большой спорт требует больших финансовых затрат. Спонсировать развитие спорта в стране может только государство, т.к. именно в интересах государства решать два вопроса связанных с высоким уровнем развития спорта - престиж государства в Мире и здоровье и занятость населения. Не стоит путать развитие спорта в масштабах страны и спонсирование отдельных профессиональных команд, которым занимаются крупные фирмы, банки. Конечно, победы профи на мировом уровне привлекают внимание молодёжи к велосипедному спорту, но без поддержки государства, без должного финансирования спортивных

клубов, светлые стремления велосипедистов-любителей так и останутся на уровне походов выходного дня или, в лучшем случае местных любительских соревнований - «междусобойчиков».

Не секрет, что наше государство, на сегодняшний день совершенно не финансирует шоссейный велоспорт. Я видел это на примере Днепропетровской областной федерации велоспорта. Жалкие копейки были выделены федерации на целый год, на содержание нескольких велосипедных школ, которых и так мало в нашей области. Для сравнения скажу, что бюджет, о котором я рассказываю, для развития шоссейного велоспорта в области, составлял сумму соизмеримую с той, которая тратиться на организацию простой любительской региональной шоссейной велогонки. И это на год!

Чего же вы хотите от тех ребят, которые пытаются стать спортсменами, если их тренера занимаются не тренерской работой, а коммерческой деятельностью, стараясь обеспечить своих подопечных, хоть сколько-нибудь подходящим оборудованием? Какие могут быть спортивные достижения? А ведь чиновники аргументируют отсутствие финансирования именно слабыми результатами у спортсменов и как следствие низким уровнем нашего спорта.

Есть ещё одна сила, которая заинтересована в развитии велоспорта в Украине – предприниматели, дилеры, торгующие велосипедной техникой, но их попытки сделать себе рекламу спонсируя соревнования, разбиваются об низкую покупательную способность населения и насыщенность чёрного рынка дешёвыми велосипедами.

Есть конечно исключения. Существует в Украине ряд шоссейных велогонок, например, наша «Победная Сотка» и «Первая Сотня», есть ещё велогонка в Балаклаве, которая имеет неплохой уровень, но тот, кто живёт велосипедной темой и знает не понаслышке, как организовываются эти велогонки, тот понимает, что эти соревнования не гарантируют поддержку шоссейного велоспорта в Украине в будущем. Популяризацию – да, но для появления новых сильных спортсменов, необходимы тренировочные базы. В сегодняшних условиях этот вопрос могут осилить только энтузиасты, за счёт своей любви к велоспорту и за свой денежный счёт.

Как семья – ячейка общества, так велосипедные клубы должны быть главной неделимой составной частью велосипедного движения.

Каким же образом организовать шоссейный велосипедный клуб? Обеспечить его финансирование, грамотные тренировки, организованные выезды на соревнования? И сделать это всё в условиях, когда крупные инвесторы не торопятся помогать, а чиновники озабочены собственными карманами.

Любая организация это живой организм и питает этот организм «кровь» - деньги. На любые действия необходимы финансы: поездка на соревнования, оплата труда тренера, оплата автомобилей технической поддержки и многое другое. Если убрать из общей картины один-два момента, то весь велоклуб очень быстро превращается в дворовую кампанию велосипедистов.

Деньги любят счёт, значит, давайте конкретно определимся, на что именно они необходимы.
* Первое то, что заметно, невооружённым глазом – велосипеды и экипировка спортсмена. Основную нагрузку несёт каждый спортсмен отдельно, но если мы хотим видеть единую, сильную команду, то часть вопросов должны решаться за счёт Клуба. Не смогут работать в одной команде спортсмены с принципиально разным уровнем техники, а терять талантливых ребят нельзя.
* Оплата работы тренера. Расходы на машины технической поддержки.
* Поездки на соревнования. Если оставить финансирование этого вопроса на усмотрение каждого отдельного спортсмена, то ко дню соревнований окажется что половина команды не может выехать из-за различных бытовых проблем.
* Помещение. Необходимо: для зимних тренировок; общих собраний, например работа с тренером над теорией; и для технического обслуживания велосипедов, которое в команде должно выполняться централизовано, иначе невозможно полностью контролировать уровень технической подготовки команды. На начальном этапе, помещением можно пожертвовать.
* Питание и фармакология. Кто ещё не понял, что эта часть играет наиважнейшую роль в достижении побед в спорте, тот может эту статью дальше не читать. Этот пункт требует очень много денег, настолько много, что большинство спортсменов-любителей и не планируют эти затраты. Опять же, командная работа пострадает от игнорирования этого вопроса. На начальном этапе можно экономить на этой статье расходов.
* Организация восстановительных периодов. Успех спортсмена зависит также от того, как он отдыхает, а у любителей это, как правило больной вопрос. То семья, то работа мешают хорошему восстановлению. Будет полезным взять этот вопрос под контроль Клуба, на что тоже потребуются денежные средства. Сюда же можно отнести расходы на прохождение медицинских комиссий. Здесь, я бы не экономил.

Откуда взять деньги на развитие Велоклуба? Не будем юлить, уходя от честного, единственно правильного ответа – взносы самих членов Клуба. В дальнейшем, можно организовать параллельно деятельности Клуба общий бизнес, основанный на большом количестве участников и направленный на финансирование деятельности Клуба, для чего удобно привлекать членов Клуба в соответствии с их профессиями и наклонностями.

Хорошо, допустим деньги нашлись – есть энтузиасты, которые ежемесячно вносят деньги в кассу. Как правильно построить систему, чтоб деньги зря не потратить и Клуб регулярно работал? Здесь вариантов идей гораздо больше, чем в вопросе «где взять деньги?». Я предложу своё видение.

* Ежемесячные членские взносы в установленном размере. Обязательное условие.
* Регулярное посещение тренировок и сборов. Обязательное условие. Например: при четырёх тренировках в неделю, не более двух пропусков.
* Обязательное наличие профессионального тренера и хотя бы одного (тренерского) автомобиля.
* Список соревнований, предполагаемых к участию в следующем сезоне, формируется перед началом сезона. Заранее определяется примерная смета. Ставятся цели, на

каждое соревнование и соответственно целям составляется план тренировок на сезон.
* Составляется график медицинского осмотра команды и строго выдерживается в течение сезона.
* Регулярное централизованное обслуживание техники и централизованное снабжение Клуба расходными материалами и запчастями (покрышки, смазка, цепи и т.д.).
* Для организации отдыха и восстановительных периодов, вести Клубную работу, организовывать совместные мероприятия, выходные дни. Это, также будет способствовать сплочению коллектива.
* По вопросам питания и фармакологии, проводить обязательное обучение. Централизованное снабжение Клуба минимально необходимым количеством пищевых добавок и медицинских препаратов.
* Обязательный пункт. Поскольку «разбрасываться» людьми нельзя, необходимо определить уровень членов Клуба: туристы, оздоровительная группа (фитнесс), резерв основного состава команды и основная команда. Необходимо обязательно проводить совместные тренировки более сильных спортсменов с начинающими и туристами. Например: основной состав команды может участвовать в туристических поездках с туристами, а «фитнесс» проводить тяжёлую для себя тренировку, когда основной состав тренирует «базу» и т.д. В результате в Клубе будет больше участников, значит меньше финансовая нагрузка на каждого отдельного члена Клуба; команда получает финансирование своих побед, а начинающие и любители получают бесценный опыт тренировок с более опытными спортсменами. В целом деятельность Клуба становится более интересной и привлекает больше людей.

Примерно так.

Деньги есть, схема работы есть, но кто это всё будет делать? Как и сказано выше – всё в наших мозолистых руках. Определяется костяк Клуба и каждый принимает на себя нагрузку по организации. Заметьте, костяк Клуба не обязательно должен состоять из самых сильных спортсменов. Человек может выполнять часть организационной работы, являясь обычным велотуристом. На самом деле, работы получается не много.

* Тренер (оплачивается из бюджета Клуба): составляет план тренировок, следит за выполнением; даёт рекомендации по организации отдыха; проводит обучение по питанию и фармакологии; на тренировках и соревнованиях обеспечивает машину технической поддержки; организовывает своевременное прохождение медицинских комиссий.
* Механик (возможно, частично оплачивается из бюджета Клуба): это человек из категорий «фитнесс», «туризм», который не имеет больших нагрузок на тренировках и соответственно имеет время обслуживать большое количество велосипедов.
* Ответственный за организацию выезда на соревнования и своевременное информирование членов Клуба о соревнованиях.
* Ответственный за организацию совместных мероприятий.
* Ответственный за снабжение Клуба расходными материалами и запчастями.
* Ответственный за обеспечение пищевыми добавками и медицинскими препаратами.
* Человек, координирующий взаимодействие всех ответственных людей, он же ведёт подготовку общих собраний, на которых решаются вопросы: распределения финансов;

определение положенных к закупкам брендов по запчастям и питанию; планирование мероприятий и соревнований; определение лиц, которые помогают ответственным в решении отдельных вопросов.
* Работа с сайтом Клуба. О сайте я здесь ещё не говорил, но сайт необходим – это взаимодействие Клуба с окружающим Миром. Обслуживанием сайта должен заниматься отдельный человек, при этом информацией сайт наполняют члены Клуба самостоятельно. Лица ответственные за каждый сектор делают это регулярно, а остальные по мере творческой необходимости.

Как видите, семь членов Клуба плюс тренер, могут организовать регулярную и грамотную работу.

Секрет успеха один – желание.

Если вы считаете, что членские взносы окажутся слишком большими, то сядьте за стол с карандашом и листком бумаги и нарисуйте весы. На одну чашу весов положите то, что необходимо оплатить членам Велоклуба, а на другую чашу весов то, что вы каждый год самостоятельно тратите на увлечение велосипедом и какую отдачу получаете.

Я очень надеюсь, что моё видение вопроса развития шоссейного велоспорта в Украине, поможет энтузиастам этого захватывающего вида спорта организовать работу Велоклубов. Главное – желание.

А дальше спортивные победы, а дальше спонсорская поддержка… Но это, уже отдельная история.{jcomments on}

Автор: Сергей Пиниэлле