

## «Будет неплохо, если мы создадим некоторую конкуренцию государственным детским парусным школам»

По инициативе ВФПС в стране активно начали развивать детские классы яхт. Это необходимо, убеждены в Федерации, чтобы спасти будущее российской сборной команды по парусному спорту. О взглядах на перспективу российского яхтинга и о приобщении детей к парусу корреспонденту журнала «Катера и Яхты» Анне Героевой рассказал исполнительный директор ВФПС **Оскар Конюхов.**



– Со стороны ваша работа по развитию детского спорта выглядит так, будто Федерация не видит смысла помогать сборной команде, как безуспешному проекту. Многие считают, что средства, которые сейчас вкладываются в детский парус, на самом деле предназначены сборникам. Почему генеральной линией работы Федерации стало развитие детских классов, а не сборной команды?

– ВФПС развивает детский парусный спорт, но вовсе не в ущерб сборной команде. Сборников финансирует государство, а детский яхтинг развивается за счет попечительского совета ВФПС и спонсорских средств, привлеченных Федерацией. В основной сборной команде по парусному спорту 33 человека, в молодежной – 100, и на их деятельность государство выделяет ежегодно 27,5 млн рублей и 350 тыс. долларов. Формально ВФПС к этим деньгам отношения не имеет: средства находятся на счетах Министерства спорта, а главный тренер Сергей Джиенбаев и старший тренер молодежной команды Андрей Старцев совместно распределяют их на проекты своих команд.

Вместе с тем понятно, что этих средств недостаточно для полноценной работы с десятью олимпийскими классами, расчеты показывают, что эту сумму нужно утроить. Но государство делать этого не станет: у нас давно не было олимпийских медалей в этом виде спорта, и формального повода увеличивать финансирование нет. А если государство не может полноценно содержать олимпийцев, лучших спортсменов сборной, зачем оно будет вкладываться в развитие детских классов?

Более того, чиновники Минспорта регулярно говорят, что массовость их не интересует, им нужны медали и желательного – сегодня. Ни о какой долгосрочной стратегии развития паруса как вида спорта речи не идет. Есть 35 летних олимпийских видов спорта, и тот вид, который сейчас дает медали, в фаворе и получает больше всех денег по линии государства. Вот такая простая стратегия.

В этих условиях Попечительский совет ВФПС и Исполком федерации приняли решение сконцентрироваться на детском парусном спорте: обновление материальной части, новые соревнования, новые классы. Если не мы, то кто?



Цель – привлечь как можно больше детей к занятию парусным спортом в регионах России. И не стоит забывать, что Министерству спорта государство ежегодно выделяет средства из казны, а ВФПС – общественная организация, и мы опираемся на сторонние бюджеты: что привлекли, то и распределили. А это, согласитесь, разные условия работы. Поэтому мы все государственное финансирование сохранили за сборными командами. Более того, Чемпионат России в олимпийских классах в Новороссийске был проведен на средства спонсора – компании «Совкомфлот», что сэкономило существенную сумму в бюджете сборной команды.

*– Кто автор стратегии повышения массовости в детском парусном спорте?*

– Идея развивать детский парусный спорт принадлежала Попечительскому совету во главе с Артемом Кузнецовым, а мне и коллегам из Исполкома поручили ее реализовать. Благодарить Совет стоит не только за то, что каждый член перечислил по 1 млн рублей на счета ВФПС, но и за то, что его представители помогают нам связываться напрямую с крупнейшими компаниями российского рынка. Возможность обсуждать предложения ВФПС с первыми лицами таких компаний дорогого стоит, во всех смыслах.

В итоге в этом году Федерация привлекла порядка 30 млн рублей спонсорских средств. Помимо генерального спонсора, компании «Совкомфлот», нашими партнерами стали «Морской банк», «Трансбункер», «Роснефть». Большая часть средств пошла на развитие детского парусного спорта. В краткосрочной перспективе (до конца 2012) наша цель выйти на уровень привлечения спонсорских средств в размере 50 млн рублей. В среднесрочной (до конца 2016) – 100 млн. Несмотря на лояльное отношение руководства вышеперечисленных компаний, диалог по привлечению спонсорских средств всегда непростой. И все же к развитию детского паруса спонсоры относятся более заинтересованно, чем к идее поддержки олимпизма. Вот такие реалии современного парусного спорта.

*– Вы им говорите, что сборная – долгосрочные инвестиции, а детский*

*спорт – краткосрочные?*

– Я так не говорю. Бизнес в России повышает свою социальную ответственность, и детский парусный спорт выглядит все более привлекательным для компаний. Опять же, крупные корпорации часто говорят: «Олимпизм – это дело государства». Мы пытаемся возражать, но не очень активно, иначе вообще можно потерять спонсорский контракт. К тому же не стоит забывать, что у нас есть активные ассоциации олимпийских классов яхт: «Финн» (Василий Кравченко), «49-er» (Сергей Жиенбаев), «470» (Александр Плотников), «RS:X» (Георгий Георгян), «Звездный» (Татьяна Пенкина). Их вклад в развитие олимпийских классов и привлечение новой аудитории с каждым годом становится все более заметен.

*– Вы сосредоточены на развитии детских классов, государство тоже не может финансировать олимпийскую сборную в большем объеме, чем сейчас. Что, по-вашему, должны делать спортсмены-олимпийцы в такой ситуации? Бросить спорт?*

– Не все, но многие российские спортсмены привыкли к тому, что матчасть, сборы, поездки им оплачивало государство. Так было в СССР и в России образца прошлого века. Сегодня, когда участие государства в жизни олимпийской сборной по парусному спорту все слабее, спортсменам надо мыслить форматом pro-ride. Так, как это происходит в сноу-борде, кайтсерфинге, серфинге, в профессиональном яхтинге. Искать персональных спонсоров, работать с ними и участвовать в профессиональных гонках, повышая имидж конкретной фирмы. Если ты показываешь результаты на международных соревнованиях, если ты публичный, медийный человек, то у тебя есть все шансы найти спонсора и договориться о финансировании. Нужно взять на себя ответственность, показывать заявленный результат своему финансовому партнеру. До прихода в ВФПС я 10 лет занимался

только спонсорскими проектами. Диалог со спонсорами выстраивали всегда таким образом: «Обеспечьте нам такое-то финансирование, и мы это сделаем – пересечем Гренландию, переплывем Берингов пролив, перебредем Атлантику и сделаем качественную

PR-кампанию. А если не сделаем – деньги вернем!». И это подкупало спонсора, хотя саму нашу команду держало в напряжении весь проект. Никому не хотелось продавать квартиру или дачу, чтобы суметь рассчитаться за спонсорский контракт.

За три года работы в ВФПС я не увидел ни одного обращения от члена сборной команды к спонсорам с четкими обязательствами со стороны спортсмена. Да и вообще, за это время в ВФПС поступило всего два оформленных спонсорских пакета – от Артема Басалкина (49-er) и Сергея Комиссарова (Лазер). Спонсорские контракты – важная стимулирующая вещь. Когда в тебя вкладывает средства конкретный человек или компания, возникают определенные требования не только к результату, но и к PR-кампании. В этом году Сергей Комиссаров, победитель Чемпионата России в классе «Лазер», подписал контракт с Банком «Софрино» и будет теперь участвовать в соревнованиях, в том числе и за счет частных средств. Сергею нужно сконцентрироваться не только на спортивном результате, но и на освещении факта сотрудничества с банком «Софрино» в СМИ. И в этом вопросе ВФПС готова оказывать спортсменам максимальное содействие.

*– Пока что вы настроены на безвозмездную передачу «Оптимистов» детям. Не боится ли ВФПС воспитать еще одно поколение иждивенцев, которые в будущем не захотят быть профессиональными про-райдерами, потому что есть ВФПС, которая раньше им помогала?*

– Хороший вопрос, но, наверное, нам не стоит этого бояться. Мы участвуем в обновлении матчастей региональных парусных школ для того, чтобы родители с охотой отдавали своих детей в парусные секции. Ведь зачастую, посмотревшись на фанерные «Оптимисты» прошлого века, они уводят своих детей из паруса. За 2 года ВФПС безвозмездно передала

более 200 «Оптимистов» (комплектами от 5 до 10 штук) во все регионы, где есть региональные Федерации. Это была разовая акция. В 2012 году мы будем помогать только на условиях совместного участия. Например, в 2012 году Спорткомитет Санкт-Петербурга закупает 20 «Оптимистов», и ВФПС делает поставку в таком же объеме. Еще один пример: Министерство спорта Челябинской области закупает 20 «Оптимистов» в расчете на паритетную закупку по линии ВФПС, и другие регионы также работают по этой схеме. Договоренности действуют на уровне министров спорта и председателей спорткомитетов. Поэтому на следующий год ни одной Федерации, которая уже получила «Оптимисты» не стоит рассчитывать на лодки без паритетного участия в закупках.

Что касается мотивации детей. Нынешнее молодое поколение довольно рано задумывается о своем финансовом будущем. Дети уже знают, что призер олимпийских игр может зарабатывать от 1000 евро в день на соревнованиях в классах RC44, TP52. Мы лишь акцентируем их внимание на том, что, прежде чем стать чемпионом, человек проходит непростой путь в спорте. Спрос на профессионалов в отечественном парусном спорте будет только расти. Победы на Чемпионатах Европы и мира теперь можно капитализировать. И чем выше статус соревнований, в которых была получена медаль, тем выше ставка спортсмена. Молодежь начинает задумываться о том, что, возможно, стоит потрудиться в молодости, сделав себе имя в парусном мире, и далее получать удовольствие от паруса, за хорошее

вознаграждение участвуя в профессиональных регатах.

– Все знают, что этим летом ВФПС проводила самую массовую за всю историю российского парусного спорта детскую регату в классе «Оптимист». Мероприятие получилось ярким, но были и те, кто говорил, что эта регата – не столько соревнование, сколько рекламная акция аффилированной с ВФПС фирмы «Политермо»...

– Во-первых, это была не самая массовая регата: у нас было 114 детей, а на Первенстве России в классе «Оптимист» – 175. Во-вторых, ООО «Политермо» с ВФПС никак не аффилирована. Эта компания сотрудничает с ВФПС, потому что является единственной в стране, кто может производить лицензионный швертбот «Оптимист» (корпус, такелаж, паруса, перо и шверт) за 75 тыс. рублей. Других не нашлось, хотя мы были бы рады появлению конкурента, нам это выгодно. А познакомился я с этой фирмой несколько лет назад, когда она участвовала в тендере по строительству швертбота «ЭМ-Ка». Тендер компания не выиграла (швертбот «ЭМ-Ка» производит MobileGroup), но интерес к строительству парусных лодок не потеряла.

– Говорят, что «Оптимисты» российского производства не очень высокого качества...

– Можно получить хоть одну письменную рекламу от Федерации или клуба на качество лодки? Два года прошу прислать хоть одну жалобу на швертбот, нам это важно для последующей работы с «Политермо», но – тишина. На регате «Кубок ВФПС в классе Оптимист» я

общался практически с каждым тренером, но каких-то серьезных нареканий в адрес лодки я не услышал. В ноябре компания пригласила Сергея Бородинова в качестве эксперта по спортивной части производства. Возможно, выигрывать на международных регатах на этой лодке сложно, но для развития массовости внутри России она вполне пригодна. У нее хорошее соотношение цены и качества.

– В развитие каких еще детских и юношеских классов яхт намерена вложить средства ВФПС?

– Федерация утвердила политику классов с приоритетными направлениями. Большое внимание уделяется такому направлению, как отечественное производство. Необходимо поддерживать предприятия, которые производят парусные лодки и швертботы. За 20 лет мы практически утратили школу строительства конкурентоспособных швертботов. И сейчас нам задают вопросы: зачем закупать «Оптимисты» в «Политермо», когда можно купить дешевле в Китае, зачем строить «420» в Таганроге, давайте закупать в Болгарии и Польше? Наверное, проще закупать за границей, но о каком развитии парусного спорта мы говорим, если в России не будет собственного производства. Поэтому таких людей, как Владимир Логинов («Зум 8», «Оптимист»), Сергей Мартовский («Оптимист»), Андрей Бахарев («Кадет»), Михаил Тихонов («Ракета»), Влас Кадетов («420») нужно поддерживать и благодарить, за то, что они тратят свои силы, время и средства на создание отечественных яхт. Для них это не бизнес, а призвание и образ жизни.



В этом году на рынке появился детский швертбот «Ракета 270». Придумал этот швертбот Михаил Тихонов, дизайнер «Ореп 800», еще одного национального крейсерского класса. Этим летом «Ракету» тестировали в яхт-клубе «Пирогово» (Московская область), спортклубе «Парусник» (Санкт-Петербург) и в Нижнем Новгороде. Резюме всех тренеров: детям лодка нравится. С будущего года ВФПС совместно с Михаилом Тихоновым оформляет лицензию на производство «Ракет» и будет строить 100–150 лодок в Московской области, а также некоторое количество в Нижнем Новгороде.

– Тренеры констатируют, что выделяемых министерством денег недостаточно, т. к. в сметы, говорят они, порой невозможно включить подарки, футболки, сухие пайки. Планирует ли ВФПС увеличивать финансирование детских регат?

– К сожалению, пока еще не все региональные федерации понимают, какая это серьезная работа и большая ответственность – проведение детских и юношеских соревнований. Нередко региональные федерации и клубы присылают заявку на проведение всероссийского соревнования, и, получив это право, обращаются к нам с просьбой оказать финансовую помощь. Мы таким представителям много раз уже объясняли: вызвались проводить соревнование, прислали письменную заявку – постарайтесь найти источники финансирования. Иначе какой смысл было заявку на проведение соревнований писать? Сейчас на все крупные соревнования по 2–3 конкурирующих заявки. ВФПС тоже не пожарная команда,

чтобы тушить финансовые пожары-дыры. Нельзя рассчитывать только на деньги Минспорта и спорткомитета, не стоит забывать про местный бизнес. Кто ищет, тот, как известно, находит. Вот спортклуб «Парусник» (Санкт-Петербург) в этом году прекрасно организовал Первенство России, провел работу и привлек в качестве генерального спонсора «Газпром». Соревнования прошли на высшем уровне.

– Будет ли увеличена плата для яхт-клубов за проведение соревнований всероссийского уровня?

– С будущего года яхт-клубы и региональные федерации освобождаются от необходимости платить ВФПС за право проведения всероссийского соревнования (Чемпионаты, Кубки). Этот инструмент наполнения бюджета ВФПС нам достался в наследство от предыдущего руководства Федерации, действовавшей по аналогии с ISAF. В этом году ВФПС привлекла почти 30 млн рублей, из которых взносы за проведение всероссийских соревнований составили 300 тыс. рублей. Это 1% в общем бюджете. Мы посоветовались с коллегами по Исполкому и приняли решение отказаться от этого взноса. Это незначительная сумма для ВФПС, но существенная сумма для проводящих организаций. Мы можем и будем зарабатывать, подписывая спонсорские контракты. А 20 тыс. рублей пусть остаются у проводящих организаций, они им точно пригодятся.

– В этом году ВФПС объявила об открытии своей детской парусной школы. Это имиджевая вещь для ВФПС. Но зачем она была нужна, если есть немало работающих, в которых и детей немного, и

финансовое положение не очень хорошее? Не лучше ли было развивать то, что уже есть?

– Во-первых, у нас в Москве на 15 млн человек населения всего 4 действующие парусные школы, и можно считать, что в масштабах города детского парусного спорта не видно. Да и те закрываются (например, этим летом закрыли муниципальную парусную школу в «Строгино»). Я не буду комментировать эту историю, вы можете задать вопрос коллегам из ФПС г. Москвы, это их вахта. Только по этой причине лишней парусная школа ВФПС не будет. Во-вторых, ВФПС действительно нужна не просто парусная школа, а площадка для апробирования идей и новых проектов, с последующим предложением для регионов. За идеей создания детской парусной школы ВФПС стоит один из членов Попечительского совета – Александр Ежков, у которого, кстати, уже есть одна детская парусная школа в яхт-клубе «Пирогово». На заседании Попечительского совета ВФПС в июне этого года он выступил с инициативой создать детскую парусную секцию на базе ЦСК-ВМФ. Был объявлен конкурс и подано 5 заявок, в итоге на работу пригласили Татьяну Ларцеву. Школа работает по лицензии ЦСК ВМФ. Пока что тренировки посещают 17 детей, а плановая загрузка для 1 тренера 20 детей. Работаем над тем, чтобы в 2012 году у школы появился титульный спонсор. Создали детскую парусную школу и сразу погрузились в проблематику этого направления, сейчас говорим на одном языке с другими директорами и тренерами школ. Полезная во всех отношениях инициатива. ■

Фото Алексея Коноплева

