

越野跑需求日渐旺盛,十年来,内地的赛事数量已经从一年30场增加到现在的500场

一套装备得上万元 小众的越野跑为啥越来越火

内地的越野跑赛事开始于2008年前后,2009年内地一年才举办30场越野跑赛事,现在已经发展到每年500场左右。

越野跑需求日渐旺盛,近些年,河南也举办了几次越野跑赛事。不过,河南越野跑市场还在培育期,只是刚刚开始。

河南商报记者 吴智星



越野跑比赛中的张治猷

受访者供图

购买装备,花费最多可达数万元

为了能完成越野跑,参赛者要付出很多时间去训练体能。

在正式参加越野跑之前,张治猷曾经绕着郑州的三环路跑了一大圈,从晚上近11点,一直跑到了第二天早上6点多。此外,他和朋友还绕着龙子湖高校园区、北龙湖、会展中心等地绕了一大圈。

为了体验越野的感觉,他专门跑到北龙湖附近的两座山上训练,并在一条五六公里长的鹅卵石道上跑步。

百川的另一个身份是华南城的一家商户的老板。自家店面附近有一个驾校,里面有一个直径二三百米的大坑,坑对面是个长长的木梯,通往一家汽车4S店。这是百川的训练场。

“跑这一圈大概一公里多,我会跑个十几圈,然后在路上再跑跑,训练量不会少于20公里。”百川说,此外,他还会光着脚去路上跑步。

除了汗水的付出,相较于马拉松,玩越野跑还要支付较高的报名费,投钱买装备。

装备有帽子、头巾、护目镜、头灯、衣服、水袋、登山杖、越野鞋、防沙垫、冲锋衣、防寒服等,因为要时常更换装备,有些还需要多备几套。

一名业内人士告诉河南商报记者,买装备投入的资金在几千元到几万元不等。

报名费也是越野跑参赛者的一大开销,顶尖赛事的报名费都要好几万元,其中还包括不菲的运尸费。“不管用不用得上,这笔钱都不会退还。”百川说。

探线者,越野跑赛事背后的人

内地的越野跑赛事开始于2008年前后。目前,较为著名的有TNF100北京国际越野跑挑战赛、连续三次参加UTMB的于雷创办的雷氏越野赛。

阿祥就是在于雷的影响下加入了越野跑行列之中,他曾参加过2016年的香港百公里越野挑战赛(简称“港百”)和2017年的UTMB,组别为ccc组。

2016年的“港百”让阿祥至今难忘。他记得,比赛时遇到了多年未见的寒潮。晚上10点多,当跑到大帽山时,公路开始结冰,山顶飘起雪花,当地很多人都跑到山里赏雪赏霜。

阿祥回忆,当时幸亏听了于雷的建议,自己多带了几套保暖衣服。在沿途的石缝中,他看到了数名身穿单薄外套、钻在石缝中躲避寒冷的选手,“我们把一些食物和保温毯送给他们。”

最终,阿祥在第二天凌晨2点多完成了比赛,获得了小银人的奖杯。在他到达终点两个小时后,主办方终止了比赛。

三年过去,阿祥如今是一家体育公司越野跑赛事的策划,常晓红和张治猷参加的越野跑线路就是他探出来的。

阿祥告诉河南商报记者,规划路线时经常会遇到无路可走的情况,需要借助工具修出一条临时便道。在太行山里探线时,根据村民提供的路线,阿祥遇到了几百米长的荆棘林,“一人多高,都是刺。”“那段路在补给点1到补给点2之间,如果绕道需要增加路线长度,而且周围的路况都不是很好。”阿祥说,他没携带工具,只能赤手空拳,将荆棘

棘一点一点地压弯,开出一条一人宽的路来。

硬蹚过去之后,因为穿着短袖短裤,阿祥的手上、腿上都被划出了血印,还挂着不少倒刺。

在秦岭终南山中探线,可能是阿祥遇到最险的一次。当时,已经是下午三四点钟,地图显示,距离回家最近的路只有4公里。根据以前网友上传的线路,阿祥和另一个同伴推测一个白白的图案应该是个大斜坡。他们走近才发现,那里其实是一处近百米深的断壁,“就像瀑布一样”。

断壁将南北隔开,如果绕道的话,可能需要在山里走夜路了。商量了一会儿,两人选择了无保护攀岩。他们从断壁东侧往上爬到更高的地方,借助70多度的土坡再向下滑,而后借助坡上像桩子一样的树做定点,如此反复实现横挪。

2个多小时后,他们才爬到了谷底。接了一些山泉水,两人再度出发。跟着卫星导航,他们找到了有光的地方,那是前去露营的驴友点的灯。阿祥说,驴友给他们指了路并给了他一个大苹果。最终,当晚10点多,两人顺利回到了居住地。

阿祥告诉河南商报记者,探线无路时,一般会找兽道。“找水源、找吃的、找野兽粪便,看着脚印去找路,山里的路都是野兽走出来的。”路上最开心的就是能看到矿泉水瓶、前人留下的红绳子。

阿祥说,设计路线要首先考虑选手通过的危险系数、工作人员的安排、补给物资是否方便投送、通信信号是否覆盖;其次是尽量考虑有人家的地方,这样储存物资方便,电力有保障;最后还要兼顾沿途景点、特色景物。

河南越野跑市场,尚在培育期

2019嵩山少林100国际越野跑挑战赛运营方河南中岳体育文化发展有限公司的工作人员张建昌介绍,2009年,内地一年才举办30场越野跑赛事,2014年举办了71场,现在已发展到每年500场左右。

河南商报记者搜索公开资料发现,早在2012年,云台山就曾举办过越野挑战赛。

张建昌介绍,在郑州,2016年、2017年曾举办了黄河越野跑,2018年举办了嵩山越野跑;在三门峡,2017年曾举办过越野跑;在南阳,2017年、2018年也曾举办过越野跑;此外,洛阳、驻马店、信阳等地也都曾举办过越野跑赛事。

这算多吗?

张建昌的同事赵佩说:“并不算多,越野跑依旧比较小众,有时候去和一些地方沟通,他们一听越野跑还以为是汽车拉力赛。”

张建昌说,做赛事的话,需要沟通、探线、修改路线、发布赛程以及招募参赛者、志愿者、救援队、后勤保障人员等。

如此投入之下,如何实现盈利?

赵佩介绍,如果收取报名费能达到收支平衡,剩余的赞助即为盈利所得,不过,“越野跑与马拉松不同,比较小众,而赞助商都是运动装备、户外装备、能量饮料之类的企业,商家赞助不好找,刚开始都不容易盈利,基本都是拿情怀在做事。”

赵佩还说,经过10多年的发展,北京、江苏、浙江、广东的越野跑产业发展较快,国外的企业也来到了国内举办赛事,河南的发展稍显落后。

不过,张建昌和赵佩都表示,河南的跑友数量规模日渐增大,了解越野跑的人也越来越多,很多人都喜欢就近参加越野跑,而河南山地资源较为丰富,有嵩山、太行山、伏牛山等,所以越野跑潜在的市场很大。

河南越野跑市场需要培育多长时间?赵佩说,内地发展较早的TNF赛事经过10余年的发展才形成了品牌,而借鉴着探路者的经验,后来者可以少花一些时间。