

УДК 7.092
ББК 75.49

DOI 10.24411/2500-0365-2020-15121

МЕЖДУНАРОДНАЯ ФЕДЕРАЦИЯ РЕСТЛИНГА КАК ПРИМЕР УСПЕШНОЙ СОВРЕМЕННОЙ СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ШОУ-БИЗНЕСА

Б. Д. Могуев

Технологический университет, Королев, Россия

Статья посвящена вопросам современного спортивного менеджмента на примере одной из самых крупных компаний в сфере развлечений и шоу бизнеса: Международная федерация рестлинга — «World Wrestling Entertainment Inc.» (WWE). WWE представляет собой сложную управленческую структуру, состоящую из разных уровней управления и требующую профессионального менеджментского аппарата, основной особенностью которого является семейное управление, имеющие свои определенные плюсы и минусы. Ключевыми факторами в успехах WWE являются: 1) профессиональный менеджмент; 2) верность стратегии развития и бизнес-идее всего проекта; 3) постоянное и динамичное развитие путем реализации новых бизнес концепций.

Ключевые слова: *WWE, менеджмент, спорт, успех, анализ.*

Актуальность

Сегодня в мире спорта и шоу-бизнеса существует огромное количество различных организаций. Одни успешны и имеют большие доходы, другие менее успешны и вынуждены постоянно реформировать свою деятельность, чтобы оптимизировать свои расходы и хотя бы как-то быть дееспособными, третьи и вовсе либо закрываются, не имея возможности получать стабильную прибыль, либо вовсе поглощаются другими компаниями. Одной из успешных современных компаний, успешно функционирующей в сфере развлечений и шоу-бизнеса более 35 лет, является Международная федерация рестлинга («World Wrestling Entertainment Inc.» (WWE)). В непростых условиях для российского спорта и экономики опыт работы данной компании может оказаться весьма полезным, став новым толчком к развитию сферы развлечений и шоу-бизнеса в Российской Федерации [1].

Цели и задачи

WWE представляет собой сложную систему взаимодействий различных компаний, занимающихся не только проведением соревнований по

рестлингу, но и также включающих в себя: средства массовой информации, товары для спорта, мерчандайзинга и прочие. Отсюда деятельность компании с позиции управления является предметом особого изучения [2].

Материалы и методы исследования

Компания WWE реализует свою деятельность путем приглашения в свои ряды титулованных спортсменов, звезд шоу-бизнеса, актеров, например, таких как Олимпийский чемпион 1996 г. по борьбе Курт Энгл, призер олимпийских игр и чемпионка мира по смешанным единоборствам Ронда Раузи, чемпионы мира по смешанным единоборствам Кейн Веласкез и Брок Леснар, известные американские актеры Дуэйн Джонсон, Джон Сину и многие другие.

Компания в своей деятельности использует различные комбинации методов исследований, среди которых — метод статистической выборки, социальные опросы респондентов, анкетирование зрителей на шоу, изучение мнения целевой аудитории и многие другие.

Мероприятия компании посещают даже первые лица США, например действующий президент

Дональд Трамп участвовал в одной из передач компании. WWE путем построения сюжетных линий между спортсменами реализует их профессиональные навыки не только как спортсменов, но и как звезд шоу-бизнеса. Для освещения основных событий в жизнедеятельности компании была создана интернет-платформа («WWE Network»). Она представляет из себя не только обычный веб-сайт в Интернете, здесь осуществляется реклама деятельности компании, продвижение товаров и услуг, трансляции сериалов, выпускаемых компанией (например, передача о жизни женской половины компании «Total Divas»), а также проведение платных трансляций по системе «pay per view» [3].

Если же рассматривать деятельность компании в целом, то она реализуется так:

1. Средства массовой информации, принадлежащие компании:

- интернет-сайт компании. Доходы компания получает преимущественно из подписок на сайт, а также за рекламные услуги, оказываемые им;
- телевидение компании. Доходы состоят преимущественно из телевизионных взносов за права и рекламы;
- домашнее развлечение. Доходы состоят преимущественно из продаж Международной федерации рестлинга, произведенных через домашние платформы развлечения, включая DVD, Blu-Ray;
- цифровые СМИ. Доходы состоят преимущественно из продаж рекламы имеющих отношение к третьей стороне веб-сайтах, включая YouTube, и продаж различной широкополосной сети и мобильного содержания.

2. Сами шоу-компании. Доходы состоят преимущественно из продаж билетов и туристических пакетов.

3. Юридический отдел:

- авторские права. Доходы состоят преимущественно из лицензионных платежей или лицензионных сборов, связанных с различной деятельностью WWE, тематические продукты, такие как видеоигры, игрушки и одежда;
- товары, реализуемые на мероприятиях компании. Доходы состоят из продаж товаров;
- WWE Shop. Доходы состоят из продаж товаров на веб-сайте через интернет-электронную витрину WWEShop и на разных торговых платформах, включая Amazon;

- студии WWE. Доходы состоят из количества снятых передач.

Результаты исследования и их обсуждения

Как видно из вышеизложенного материала, WWE представляет собой сложную управленческую структуру, состоящую из разных уровней управления и требующую профессионального менеджментского аппарата, который, в свою очередь, заслуживает отдельного упоминания.

Управленческий аппарат WWE является сердцем и основной движущей силой компании, ее возглавляет бывший рестлер Винс Макмэн. Человек, сам прошедший все ступени развития в профессиональном рестлинге не только как спортсмен, но и профессиональный управляющий. Человек, знающий не понаслышке всю сложность и многообразие данного вида спорта. Также в управленческий состав входят его сын Шейн и дочь Стефани, а также ее муж Пол Майк Левек; каждый не только управляет своими подразделениями, но при необходимости сам участвует в шоу компании для привлечения необходимого внимания со стороны зрителей и СМИ.

Конечно, помимо самой правящей семьи компания вынуждена нанимать целый ряд рабочих, среди которых, конечно, есть профессиональные менеджеры по самым разным сторонам функционирования организации, начиная от высшего менеджмента, заканчивая низших звеном управления. Однако стоит заметить, что у данного типа управления компании, так называемого «семейного», есть свои плюсы и недостатки, о которых бы хотелось поговорить отдельно [4].

Плюсы данного вида управления:

1. Вся схема управления сосредоточена в руках 3—4 людей.
2. Каждый из них является родственником, все знают друг друга много лет не только в жизни, но в работе.
3. Быстрое принятие решений по любому вопросу.
4. Предсказуемость принятых решений.
5. Каждый заинтересован не только в краткосрочном развитии компании, но и в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Минусы данного вида управления:

1. Ограниченный охват информации в принятии решений.
2. Возможность лоббировать свои интересы при назначениях внутри компании.
3. Отсутствие новых людей в управлении — отсутствие новых идей в управлении и развитии компании.

4. Ограниченность ресурсов управления.
5. Замкнутость принятых решений.

Выводы

Если подвести итог всему вышесказанному, то можно отметить, что без профессионального управления WWE не смогла бы удерживать свои лидирующие позиции на протяжении многих десятков лет, пережив не один мировой кризис. Так, журнал «Форбс» никогда не включил бы самое яркое шоу «Рестлмания» в топ-5 событий мирового спорта. Многие еще определяют верность стратегии развития компании и бизнес-идеи, позволяющей динамическое развитие в дальнейшем [5].

Поступила в редакцию 10 ноября 2019 г.

Для цитирования: Могуев, Б. Д. Международная федерация рестлинга как пример успешной современной спортивной организации в сфере развлечений и шоу-бизнеса / Б. Д. Могуев // Физическая культура. Спорт. Туризм. Двигательная рекреация. — 2020. — Т. 5, № 1. — С. 143—146.

Сведения об авторе

Могуев Борис Дмитриевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры гуманитарных и социальных дисциплин Технологического университета, Королев, Россия. sadpoet@mail.ru

PHYSICAL CULTURE. SPORT. TOURISM. MOTOR RECREATION
2020, vol. 5, no. 1, pp. 143—146.

**«World wrestling entertainment INC», as an example
of the successful modern sports organisation in sphere
of entertainments and business show**

Moguev B.D.

Technological University, Korolev, Russia. sadpoet@mail.ru

Article is devoted questions of modern sports management on an example of one of the largest companies in sphere of entertainments and business show «World Wrestling Entertainment Inc.. In it the basic lines of activity of the company are considered, the author's analysis of model of its management is made, corresponding recommendations are made.

Urgency. Successful activity WWE is object of studying of many sports managers throughout many years. Taking into account dynamic development of sphere of entertainments and business show to Russia, the given experience could positive affect the given branch of economy.

Problem, the purpose, problems. WWE represents difficult system of interactions of the various companies which are engaged not only carrying out of competitions on wrestling, but also as including: mass media, the goods for sports, мерчандайзинга and other. From here activity of the company from a management position is a subject of special studying.

Materials and research methods. As materials the American specialised editions in the field of sports were used. Research methods — statistical methods, a sample method, methods of the analysis and comparison of the received data.
Results of research and their discussion. WWE represents the difficult administrative structure consisting of different levels of management and demanding professional менеджментский the device which basic feature is the family management, having certain pluses and minuses.

Conclusions. Key factors in successes WWE are: 1) professional management 2) Fidelity of strategy of development and business of idea of all project. 3) constant and dynamical developments, by realisation of concepts new business.

Keywords: *WWE, management, sports, success, the analysis.*

Список литературы

1. Ford, R. The Sportswriter / R. Ford. — New York : Random House, 1995.
2. Fort, R. D. Sports Economics / R. D. Fort. — Upper Saddle River : Prentice Hall, 2003.
3. Plimpton, G. Paper Lion / G. Plimpton. — Guilford : Globe Pequot Press, 2003.
4. Rader, B. G. American Sports: from the Age of Folk Games to the Age of Televised Sports / B. G. Rader. — 5th ed. — Upper Saddle River : Prentice Hall, 2015.
5. Rinehart, R. E. To the Extreme: Alternative Sports, Inside and Out / R. E. Rinehart, S. Sydnor. — Albany : State University of New York, 2019.

References

1. Ford R. The Sportswriter. New York, Random House, 1995.
2. Fort R.D. Sports Economics. Upper Saddle River, Prentice Hall, 2003.
3. Plimpton G. Paper Lion. Guilford, Globe Pequot Press, 2003.
4. Rader B.G. American Sports: from the Age of Folk Games to the Age of Televised Sports. 5th ed. Upper Saddle River, Prentice Hall, 2015.
5. Rinehart R.E., Sydnor S. To the Extreme: Alternative Sports, Inside and Out. Albany, State University of New York, 2019. (In Engl.).