

Дмитрий Алексов



ИСТОРИЯ ЗВО

12+

Дмитрий Алексов

История 3DO

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40260188

SelfPub; 2019

Аннотация

Эту консоль многие застали в 90-х. В основном была распространена модель от Panasonic – FZ-10. В России ее волна популярности пришлась уже на то время, когда у нее на родине в США дела шли откровенно плохо. К сожалению, не выдержав конкуренции с Nintendo и Sony, 3DO так и не успела вывести на рынок свою новую игровую систему – M2.

Содержание

Глава 1. Начало пути	6
Глава 2. Общие цели и видение	11
Глава 3. Технологическая революция	17
Глава 4. Мечты, не ставшие реальностью	32
Глава 5. Жесткая борьба и внезапный конец	43

«Мультимедиа платформа, которая изменит индустрию» – примерно так описывал свое новое детище Трип Хокинс. Этот человек всегда мыслит широкими категориями и был готов по-настоящему перевернуть консольный рынок с ног на голову. В его голове родилась идея, послужившая толчком к созданию 3DO как платформы. До него никто не действовал подобным образом. Он считал, что ему удастся создать уникальный продукт, технологически превосходящий все существующие на тот момент решения. Но, к сожалению, даже в гениальных идеях порой случаются неудачи. Причиной тому стала череда обстоятельств, повлекшая за собой финансовые потери компании. Но что произошло на самом деле?

Сегодня мы углубимся в историю игровой платформы 3DO. Многие знают эту консоль благодаря модели FZ-10 от Panasonic, ставшей самой популярной не только у нас в стране, но и во всем мире. Эта система имеет богатую, хотя и не очень продолжительную историю. И мы подробно рассмотрим, как же зародилась и развивалась 3DO и проследим за теми событиями, что привели к уходу компании из рынка игровых консолей.

Этот рассказ можно назвать по-настоящему уникальным. Мне удалось по эл. почте связаться с отцом 3DO – Трипом Хокинсом. Он согласился ответить на самые животрепещущие вопросы, связанные с историей зарождения и дальнейшей жизни его детища. Уверен, Вы почерпнете из

этого исторического экскурса немало интересного и узнаете о секретах игровой системы. Приятного чтения!

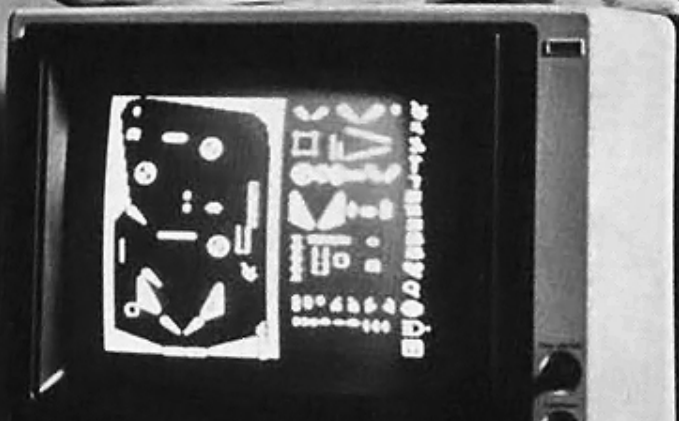
Глава 1. Начало пути

Трип рос любознательным ребенком, и не только любил учиться, узнавая все новое, но также исследовать и создавать игры. В детстве он был большим любителем настольных игр и проводил за ними много времени. Далее у него проснулся интерес к компьютерным технологиям.

Так в 1978 году он устроился в Apple. Тогда еще это небольшая компания всего лишь с 50 сотрудниками. Трип нередко вспоминает то время, когда он не просто работал, а набирался настоящего опыта и внимательно наблюдал за своими коллегами. Но в голове Хокинса всегда присутствовала идея, что когда-нибудь он станет основателем собственной компании, способной громко заявить о себе в индустрии компьютерных технологий.

Наблюдая за тем, как работает компания Джобса, он учился внутренней кухне этого бизнеса. Смотрел, как налаживать отношения с партнерами, дистрибьюторами, сокращать издержки и осуществлять выгодные сделки. Так, 28 мая 1982 года он стал владельцем собственной компании под названием Electronic Arts. Первое время он работал дома и искал художников, рекламных менеджеров и других нужных людей для успешного старта своего первого серьезного бизнеса. Осенью приятель Трипа Ден Валентайн предоставил ему свой офис, откуда можно уже было работать полноценно и

нанять сотрудников.



Шло время. Electronic Arts накапливала опыт и приобретала репутацию успешного издателя компьютерных игр. Тогда внимание Хокинса сосредоточилось целиком и полностью на сегменте персональных компьютеров. Он верил, что именно за ними будущее, поскольку компьютер лишен всех тех проблем и ограничений, присущих консолям, – как в технической части, так и в рамках ограничений самого платформодержателя. Но не пройдет и 10 лет, как его точка зрения кардинальным образом изменится. Однако, за эти годы произойдет ряд событий, предшествующих таким переменам в его мировоззрении.

На консольный рынок они выпустили свои первые проекты *Skate or Die* и *Immortal* для NES. Трип был очень осторожен в отношениях с Nintendo, поскольку знал их серьезные правила работы с разработчиками. Он ни в коем случае не хотел терять статус независимого издателя и довольствоваться прибылью, которую станет контролировать японский гигант. Ему удалось достичь с корпорацией компромисса и выпустить игры, оставаясь независимым издателем. Поначалу он смотрел на все это скептически. Ему казалось, что это больше нужно Nintendo, нежели Electronic Arts. Из года в год список тайтлов, принадлежащих его компании стремительно расширялся и продажи игр только росли. Серьезно консоли он пока не рассматривал, тем более его отталкивала закрытая и строгая политика Nintendo.

Все изменилось, когда на рынок США ворвалась Sega со своей консолью Genesis. Тогда Трип сделал ход конем и путем реверс-инжиниринга сделал свою версию консоли на основе процессора Motorola. Юридически Sega будет трудно доказать вину компании, она только потеряет большое количество времени и денег, а это японскому гиганту совсем не нужно. Дабы не допустить вражды и не сорвать запуск собственной консоли, Sega соглашается на особое сотрудничество с EA и выдает ей льготы на выпуск собственных тайтлов, не ограничивая их в производстве и создании игр. Тогда Трип Хокинс совершенно точно понял, что настало время обратить серьезное внимание на консоли, ведь рынок электронных развлечений менялся на глазах и он сам занимал немаловажное место в этой истории.

Все те события, что развернулись в конце 80-х и начале 90-х станут отправной точкой для появления совершенно новой игровой системы, призванной перевернуть индустрию – 3DO.

Глава 2. Общие цели и видение

Практически сразу после своего релиза в США, в 1989 году, стало ясно, что Atari Lynx не сможет достигнуть значимого успеха и подвинуть в сегменте портативных консолей Game Boy. Хотя Lynx превосходила по многим пунктам продукт от Nintendo, у нее не получилось предоставить людям по-настоящему стоящий девайс, в котором библиотека игр удовлетворяла бы потребности широкой аудитории. Хотя само по себе устройство сделано хорошо и у нее были все шансы добиться достойных результатов. Но Atari нередко принимала странные решения, не уделяя должного внимания многим аспектам продвижения своей линейки продуктов.



Отцы Lynx, Роберт Джей Микал и Дейв Ниддл разочаровались тем, как все получилось. Изначально, эта портативная система разрабатывалась ими в Ерух, где они работали. Проект Atari купила и выпустила в таком виде, в каком мы знаем его сегодня. Эти два человека сыграли значимую роль в развитии компьютерных технологий. Так, они принимали участие в создании первой Amiga. Поэтому за плечами у них большой опыт работы над громкими проектами. После неудачи Lynx они приняли решение покинуть Atari. После этого принялись планировать новый проект.

В один солнечный день сентября 1989 года, сидя в ресто-

ране, они обсуждали основные принципы своего будущего проекта. *«Это должна стать абсолютно новая технологически продвинутая платформа, возможности которой заинтересуют крупных игроков на консольном рынке»* – подумали они. Со своей идеей и видением проекта они пришли к Майклу Катцу, тогда занимавшему пост президента американского подразделения Sega. Они знакомы уже много лет, поскольку вместе работали как в Epyx, так и в Atari. Тогда ребята сказали, что готовы сделать абсолютно новую платформу на перспективной архитектуре. Ее мощность будет превосходить во много раз все существующие 16-битные системы. Но для этого потребуется 2 млн. долларов и около двух лет работы.

Майкл подумал, что это, в общем-то неплохое решение. Ведь совсем недавно, ему пришлось перечислить 1.7 миллионов долларов в качестве отчисления для использования образа Джона Монтаны в играх. А тут речь идет о совершенно новой платформе, в перспективе способной стать отличной игровой системой. Поскольку он не мог принимать подобного рода решения, Майкл предложил Эр Джею и Дейву посетить Японию и показать свой проект главе японской корпорации Хаяо Накаяме. Они последовали этому совету, однако руководству Sega такой бизнес-план не пришелся по вкусу и им отказали.

Эта неудача сыграла ключевую роль во всей истории платформы, поскольку чуть позднее Трип Хокинс сам нашел

этих ребят. Тогда они уже основали свою собственную компанию New Technology Group., чтобы презентовать свой проект другим крупным компаниям. Как раз Трипу Хокинсу не давала покоя мысль заняться новой консолью. Вернее, не консолью, а платформой.

Его мучали сомнения. Он понимал, что на то время не было достаточно мощной игровой системы, которая бы удовлетворяла потребности современного рынка. Имея дело с персональными компьютерами и видя, как его компания занимается разработкой и портированием этих игр на существующие консоли, он понимал, что они имеют кучу ограничений и проблем, связанных со многими вопросами. Во-первых, картридж. Его дороговизна, отчисления платформодержателю и в конце концов ограничения памяти не позволяют в полной мере размещать данные игры. В конце концов, как он чувствовал, вот-вот наступит эра CD, но пока никто не сделал что-то интересное.

Во-вторых, он понимал, что типичная бизнес-модель как платформодержателя ему не подходит. Если заниматься самому производством консоли, то на это нужны огромные деньги, к тому же это большой риск. В случае неудачи его компания Electronic Arts просто перестанет существовать, чего конечно же ему не хотелось. Он смотрел дальше. Его не интересовала разработка собственной консоли и брендинг. Sega и Nintendo все делают сами, а также заботятся о собственных тайтлах и своих маскотах. Трип считал, что лучше

сделать некий стандарт игровой платформы, который можно лицензировать крупным компаниям, и те в свою очередь сами бы занимались производством консоли по лицензии. В интервью EmuGamer Трип поделился своими мыслями по этому поводу:

«Разработчикам игр и геймерам требовалось что-то новое и более технологичное. Никто тогда не мог представить консоль с прорывной начинкой вместе с CD в качестве хранения игровых данных. Для EA это было невероятно дорого. Поэтому, чтобы реализовать свое видение, я основал отдельную компанию.

Но даже она не стала заниматься производством своих консолей в привычном на то время понимании. Меня вдохновил успех Dolby Labs с их историей разработки определенного стандарта, который можно лицензировать сторонним компаниям для использования. Меня не покидала уверенность, что мне удастся создать нечто подобное и в игровой индустрии.»

Таким образом, чередой обстоятельств свела Трипа Хокинса, Эр Джея Микала и Дейва Нидла. У Трипа есть идеи собственной платформы, при этом вопросы производства самой консоли ни к чему – нужна только технологическая база. У двух гениев она была. Они презентовали Хокинсу свои наработки. Увиденное Трипу понравилось. Эти события пришились на сентябрь 1990 года.

Трип Хокинс стал ключевой фигурой в истории развития

3DO как платформы. Да, он не был ее буквальным создателем. Но он лицо компании. А также немаловажен тот факт, что именно он направил этот проект согласно своему видению, основать игровой стандарт, чтобы в дальнейшем представлять его спецификации по лицензии. Благодаря его связям со многими фирмами мирового уровня, это удастся воплотить в жизнь. Таким образом, черновик, в котором обозначили свой проект друзья Роберт Джей Микал и Дейв, сидя в ресторане, начал реализовываться в виде бренда, ставшем впоследствии всемирно известным. Но для начала нужно заключить партнерство, чтобы в альянсе производить и продвигать 3DO как платформу.

Трип вспоминает, что тогда его основная задача состояла в том, чтобы создать альянс из как можно большего числа производителей с громким именем. Среди таких была даже Sony. Задолго до появления PlayStation Хокинс отправил японской корпорации предложение о сотрудничестве. Те заинтересовались в проекте 3DO, но пока четкого согласия не давали. Но ввиду событий, произошедших между Sony и Nintendo тогда в начале 90-х, партнерства не вышло, вместо этого они сосредоточились на разработке собственной игровой системы.

Глава 3. Технологическая революция

В 1991-м году глава EA запустил свою новую компанию под названием SMSG, состоящую из альянса крупнейших корпораций: Matsushita, Sanyo, Gold Star, Time Warner и Electronic Arts. Как только SMSG была основана, Трип отказывался обсуждать что-либо, касающееся его нового проекта. В скромном пресс-релизе октября 1991 года он сообщил, что в будущем компания будет проводить исследования в сфере технологий и программного обеспечения с целью роста и развития мультимедиа сегмента рынка. Но уже совсем скоро группа компаний сменит свое название на привычное для всех нас 3DO Company. Заявка на регистрацию торговой марки отправлена 3 апреля 1992 года. Многие аналитики тут же начали предрекать, что Трип Хокинс готовит собственную игровую платформу, предназначенную конкурировать с существующими на тот момент консолями. Но пока никаких деталей не разглашалось, и никто даже представить не мог, что Хокинс замыслил действовать совершенно иначе.

Однако, его витиеватые высказывания некоторым серьезным партнерам уже не понравились. Все дело в том, что Трип начал делиться с журналистами своим видением будущего рынка электронных развлечений. Без конкретики каса-

ющихся своего проекта, но он негодовал на то, что по-настоящему толковых решений еще никто не представил и производители топчутся на одном месте, замедляя технологический прогресс.

Также он неодобрительно отозвался о действиях Phillips. Она как раз представила свою систему в октябре 1991 года в Соединенных Штатах Америки. По его мнению, им не стоило заниматься платформой, поскольку это ни к чему не приведет. Стремление крупных компаний сделать свою собственную игровую консоль лишь отчуждает потребителей, а также игровых разработчиков. Им приходится создавать несколько версий одного и того же программного обеспечения, что часто несет за собой лишь ненужные траты. Он подчеркнул, что не хватает единого стандарта, над которым бы работали все крупные корпорации. Ввиду этого не существовало бы конкуренции и такого переизбытка на рынке игровых устройств, ведь все равно многое из этого не несет в себе ни технологического прогресса, ни новых идей.

Директор по маркетингу Commodore Amiga Дэвид Роусен осудил высказывания Трипа по поводу отсталости существующих технологий на рынке консолей. Он прокомментировал работу новой компании SMSG так:

«У нас есть единый стандарт, о котором он говорит. На протяжении многих лет его компания зарабатывает миллионы долларов на продаже своих игр для компьютеров Amiga. Ему просто не нравятся наши решения. Но эти уни-

чижительные высказывания в адрес технологических разработок его коллег означает лишь то, что он кусает руку, которая его кормит!»

Аналитики утверждали, что Хокинс пошел по крайне рискованному пути. Хотя он и основал отдельную фирму, все-таки главным его детищем оставалась Electronic Arts. И все, что он говорит касающегося будущего игровой индустрии так или иначе связано с отношением EA к ситуации. Некоторые представители крупных компаний, например Amiga, уже неодобрительно прокомментировали слова руководителя новой фирмы. Еще не до конца ясно, что он будет исследовать и какое решение должно стать новым стандартом для индустрии электронных развлечений, а также революционным мультимедиа устройством.

Хотя многие все же были настроены позитивно. Удивительно, даже конкуренты из Nintendo высказались по этому поводу. Так вице-президент по маркетингу американского отделения сказал:

«У Трипа как у опытного издателя видеоигр есть четкое понимание рынка и он знает, что делает лучше, чем его конкуренты.»

Финансовые аналитики видя, какой крупный альянс образовывается вокруг его проекта, заключили, что потенциал у него большой, поскольку такие крупные корпорации не будут вкладываться туда, где не видят большой прибыли. Среди прочих это известные Time Warner и Kleiner Perkins –

весьма авторитетная венчурная компания.



Любопытно, что сначала список партнеров был необычай-

но широк, но не все воспользовались своим правом производить консоль и довести дело до конца. Как сообщало издание Wired всего 400 компаний обзавелось лицензиями на 3DO на момент, когда ее впервые представили в 1993-м году. Так, например, Toshiba присоединилась к лицензионному соглашению и имела планы сделать портативную версию системы, которую предполагалось встроить в автомобиль, как навигатор. Но дальше анонсов и слухов на этот счет дело не пошло. Вот другой пример.

Известная в США компания AT&T объявила о своем намерении заниматься производством и поддержкой собственной консоли. Она даже представила и показала ее на одной из выставок Consumer Electronics Show. По крайней мере одно фото этого чудо-девайса дожило до наших дней. Но, к сожалению, в самый последний момент корпорация решила отказаться от этой затеи. Вероятно взвесили все риски и усомнились в том, что выдержат конкуренцию даже со своими коллегами Gold Star и Panasonic, что стали самыми успешными в этом проекте. Хотя в ранних статьях газеты New York Times сообщалось, что компания занимается производством полупроводников для девайса и некоторые прототипы уже готовы. Также по сообщению журнала EDGE AT&T готовила 2 версии консоли. Одна версия была типичной моделью 3DO, в то время как другая должна стать продвинутой и поставляться вместе с модемом и уникальной технологией VoiceSpan по передачи данных и голоса. Но обе версии от-

менили вскоре после официальных релизов и демонстрации на Consumer Electronics Show.

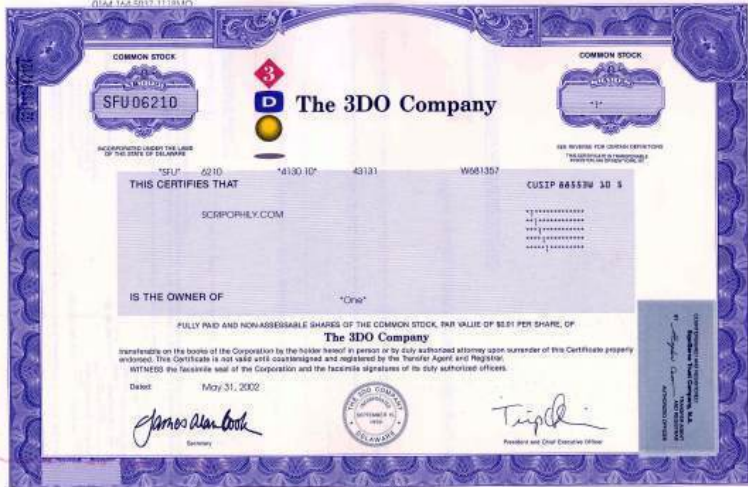


Планировала на поприще 3DO отметиться и компания Samsung. Они разработали свою консоль, внешним видом напоминающую VHS магнитофон. Ее как-то скромно представили на одной из выставок, но позже этот девайс постигла та же участь, какая была и у AT&T консоли... Пожалуй, корейский гигант оценил все риски и возможные убытки, глядя на то, как обстоят дела у их коллег – Gold Star и Panasonic.

Какие-то корпорации сразу отказались даже рассматривать вариант партнерства с 3DO. К примеру Hitachi. У них тогда существовало эксклюзивное сотрудничество с Sega. Их

совместные разработки использовались в таких игровых системах как 32X, а позднее и в Sega Saturn, с ее архитектурой, известной своей сложностью для разработки. Имея такие проекты, японскую корпорацию уже не интересовали совместные дела с Хокинсом.

Так или иначе, ключевым партнером для 3DO Company стала Matsushita. На ранних этапах разработки 3DO как архитектуры и самостоятельной платформы инженеры этой компании принимали участие и играли немаловажную роль. Даже в консолях версии Gold Star и Sanyo на плате можно увидеть кастомные чипы разработанные Panasonic. Так что ошибочно полагать, что Matsushita являлась обычным партнером в альянсе с 3DO и влияние у нее как у производителя было ровно таким, каким обладали и прочие компании. Это не так. Позднее японский гигант проявит инициативу в истории жизни 3DO, но к этому мы еще вернемся.



В бизнесе ключевой значимостью партнеров является размер акций, которые принадлежат компаниям. И тут ситуация такова: 24.3% держали Electronic Arts, Matsushita и Time Warner владели по 17.6%. Личные акции Трипа Хокинса составляли 6.2%.

Как видим, немалая часть принадлежала японской корпорации, заинтересованной том, чтобы войти на рынок игровых консолей. И если собственная разработка очень дорога: содержание исследовательских центров, регистрация патентов и прочие вопросы несли за собой большие расходы, то покупка готовой технологии у 3DO с последующей сборкой консоли на собственных мощностях, была для компа-

нии более привлекательным вариантом. Тем более у такого электронного гиганта как Panasonic, ежегодно выпускающего огромный модельный ряд самой разнообразной техники – от музыкальных центров, до телевизоров и фотокамер.

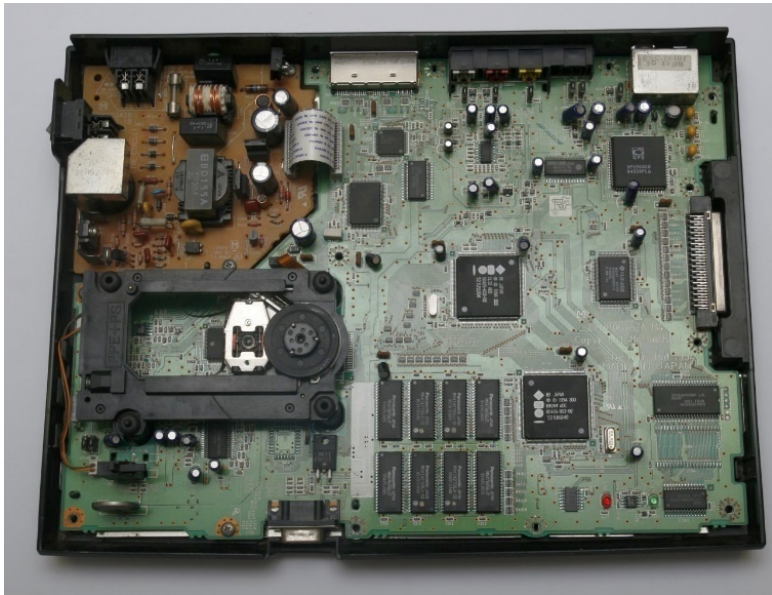
Окончательные спецификации консоли стали известны лишь в начале 1993 года, но разные слухи о начинке новой игровой железки ходили еще в конце 92-го. Мы не знаем, каким был самый ранний прототип 3DO или те планируемые спецификации, которые показали еще японскому руководству Sega. Но по воспоминаниям Трипа Хокинса и Эр Джей Микала, с 1990 по 1992 года многие вещи в процессе разработки менялись и улучшались, так как партнеры пытались достичь максимального взаимопонимания во всем, хотя этого не всегда удавалось сделать. Эр Джей рассказал об этом так:

«Прежде, чем мы объединились с Трипом у нас не было планов того, что будущим разработчикам придется работать с программной частью нашей платформы. Но с приходом Хокинса и его видения установить определенный стандарт, появилась необходимость в универсальном программном обеспечении. Этот стандарт подразумевает, что с течением лет платформа будет улучшаться и постепенно меняться. Но нужно убедиться в том, что весь необходимый инструментарий способен работать на всех версиях железа от разных производителей. В этом и заключалась уникальность собственной операционной системы.

Потому для проекта 3DO создание программной платформы – это важная задача. Тем более планировалось мультимедиа устройство. Помимо игр предполагалось, что другие компании могут разрабатывать собственные обучающие программы. Поэтому совершенствование операционной системы стало необходимостью.

Трип Хокинс – сторонник Amiga OS и имел большой опыт работы с этими компьютерами. Он строго смотрел на меня, опасаясь, что я не смогу сделать нечто подобное для нашей платформы.... Но, поверьте мне, я приложил все усилия, чтобы разработчикам было легко и приятно работать с 3DO!»

Да, это было по-настоящему революционное устройство, совмещающее в себе множество решений, а главное – спроектированное совершенно уникальным образом, ровно как и в дальнейшем реализуемое как инновационное техническое решение для крупных производителей, желающих заняться производством собственного мультимедиа устройства. Но пока мало кто понимал, даже инвесторы не до конца осознавали, что это решение может собой нести. У аналитиков и журналистов на этот счет появилось множество предположений. Многое строилось на обещаниях Трипа Хокинса, а также на том, как он подавал публике свой продукт.

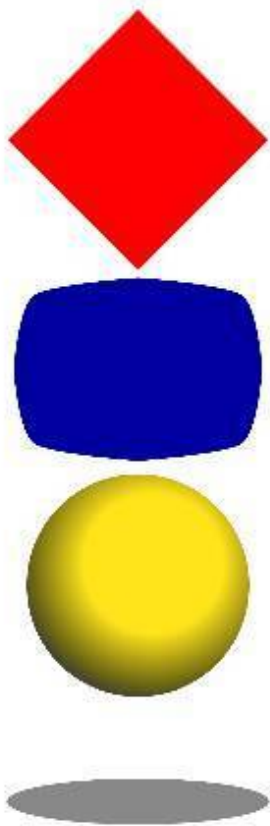


И ведь на самом деле платформа обладала впечатляющими техническими спецификациями! 32-битный RISC процессор ARM с частотой 12.5 МГц, математический сопроцессор для ускорения матричных вычислений. Два графических сопроцессора, способные просчитывать от 9 до 16 миллионов пикселей в секунду с поддержкой масштабирования, поворотов и текстурирования. Для текстур же поддерживалось сжатие, прозрачность, полупрозрачность и даже эффекты цветного освещения. Максимально поддерживаемое разрешение с интерполяцией составляло 640x480, что для су-

ществующих на тот момент консолей было недостижимо.

Хотя 3DO не первая консоль, обладающая CD приводом, все же ее игры и возможности использовали потенциал компакт-диска на все сто процентов. На презентации Трип Хокинс говорил, что каждый пользователь может без проблем слушать музыку, просматривать фотографии и видеозаписи на компакт дисках и играть в игры, графика в которых будет обладать необычайной детальностью и реализмом, при этом качество звука останется также высочайшим. Позднее появится в продаже отдельный модуль, позволяющий проигрывать видеодиски.

Еще к преимуществам будущей консоли относили планируемые обучающие программы и электронные библиотеки. Трип не раз подчеркивал, что это мультимедиа система, а не просто игровая консоль, предназначенная только для игр. Это настоящее устройство в гостиную для всей семьи. С 3DO каждый человек может обучаться и проводить свое время с пользой. Планировалась также в будущем поддержка MIDI клавиатур, которые превратят мультимедиа консоль в настоящий профессиональный инструмент, как замена ПК, чтобы писать собственную музыку.



2 D 0

Интересно, как о 3DO отозвался Том Калински, президент американского отделения Sega. Он утверждал, что это благородный эксперимент Трипа, но с такой стратегией сложно добиться успеха. Те, кто купят это мультимедиа устройство получат новый опыт, определенно. Но он останется нишевым продуктом. При цене в 700 долларов по-другому просто не получится. Чтобы охватить более широкую аудиторию, как он считал, цена должна быть 500 долларов или даже меньше. Он выразил надежду, что Matsushita это понимает и у них все получится. Все-таки это беспощадный рынок. Он хорошо понимал, о чем говорит, ведь для Sega и Nintendo не зарабатывать на своих консолях – обычная практика и суровая действительность. Основной прибылью для них оставалась продажа игр и выдача лицензии сторонним компаниям.

Куча смелых идей и инноваций служили как плюсом, так и негативным фактором для дальнейшей жизни 3DO. Сам же Трип вспоминает то время с большим теплом и очень гордится тем, что им удалось сделать:

«Вспомните, что предлагал рынок в начале 90-х!?! Да мы были настоящими пионерами в своем деле! То, что мы пытались представить людям, позднее стало стандартом! А ведь тогда не существовало готовых графических решений, у персональных компьютеров еще не было отдельной видеокарты (с 3D ускорителем). Производители консолей пользо-

вались безнадежно устаревающими чипами памяти, которые весьма дороги в производстве. Но со своей 3DO мы уже стали на голову выше и технологичней многих других.

Платформа обладала уникальными характеристиками и оснащалась CD приводом. Этот формат в разы эффективней тех решений, что использовали наши основные конкуренты в то время. Мы даже заранее предполагали, что на 3DO появится модем, хотя об онлайн сервисах никто и не думал вплоть до 1995 года, когда представили первый в мире веб-браузер. Тогда мы амбициозно смотрели в будущее.»

Невзирая на опасения отдельных аналитических компаний и прессы, многие верили, что все получится. Еще не до конца ясно, добьется ли Трип Хокинс и его компания своих целей. Во всяком случае, до официального запуска консоли все шло неплохо. Партнеры настроились положительно, ряд компаний разработчиков и издателей уже выразили желание работать с 3DO. Одна из ключевых студий была Crystal Dynamics. Именно ее проекты оказались в ранней линейке игр для консоли. Многие поклонники согласятся с тем, что эта компания подарила 3DO свои самые лучшие игры. Но впереди ожидает еще много интересного – громкий старт и довольно стремительное падение...

Глава 4. Мечты, не ставшие реальностью

Релиз в США состоялся в октябре 1993 года. Старт продаж случился тихим в плане динамики заинтересованности аудитории, хотя реклама громогласно во всех журналах, газетах и телеканалах возвещала о приходе самой мощной мультимедиа машины, способной перевернуть наше представление о будущих технологиях. Не обошлось и без накладок в производстве. Panasonic не успел отгрузить достаточное количество консолей, ввиду чего многие магазины получили лишь несколько экземпляров.

На старте в комплекте поставлялся лишь Crash'n'Burn. Гонка получилась весьма качественной, но все равно не раскрывала полного потенциала игровой системы. Многие игроки не понимали настоящих преимуществ перед 16-битными консолями. В тот период времени еще выходили достаточно крепкие релизы на Mega Drive и Super Nintendo. Хотя графически они, конечно, уступали революционной 32-битной консоли, все же они более понятные, а значит и привлекательные для потенциальных покупателей.



Трип хотел, чтобы его детище воспринимали как мультимедиа платформу. Но проблема заключалась в том, что после выхода консоли не было представлено на рынке обещанных обучающих программ и прочих профессиональных инструментов. Это поставило под сомнение успех системы и разумность ее приобретения конечным покупателем, тем более за такие деньги.

Есть и положительные моменты в первый год жизни 3DO. Так платформой заинтересовалась телекоммуникационная компания US West, занимающаяся предоставлением услуг связи. В газете Los Angeles Times отмечалось, что 3DO выбрали в качестве партнера, которая предоставит свои технологии для планируемого тестирования нового сервиса. Предполагалось, что покупатели смогут делать покупки онлайн, пользоваться сетевыми сервисами по подписке и играть в игры. Но насколько серьезно продвинулись эти планы

в реальное осуществление – сказать трудно.

Что же до простых потребителей, то тут все не так радужно. Журналист из Game Pro отмечал, что 3DO при заявленной стоимости не раскрывает пока еще полностью свои возможности и не совсем понятно, кому она нужна. Игр толком пока нет. Программ тоже. Разве что пользоваться консолью в качестве проигрывателя музыкальных компакт дисков? Сомнительное приобретение за 700 долларов.

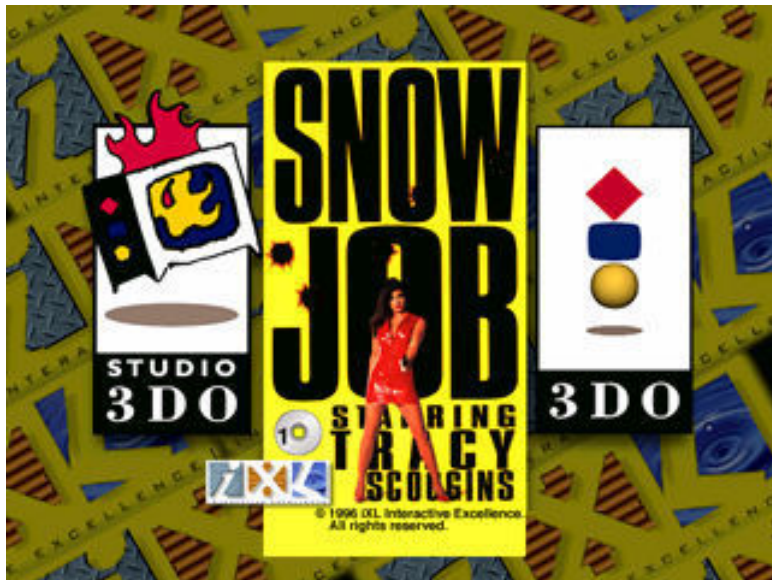
Именно такой была рекомендованная цена. В интернете часто можно встретить мнение, что именно дороговизна консоли послужила главной причиной неудачи 3DO на рынке. Но на самом деле это не совсем так. Во-первых, это не самая дорогая консоль в истории. Ближайшие конкуренты, позиционировавшие свой продукт как мультимедиа центр, такие как Commodore CDTV и Pioneer Laser Active стоили на старте 1000 долларов, что на 300 долларов дороже Panasonic FZ-1, при этом последний обладал лучшей начинкой и функциональностью.

Во-вторых, тогда Трип не учел несколько факторов, касающихся продвижения 3DO как игровой консоли. Он так сосредоточился на технологичности своей системы, что не уделил должного внимания планированию игровой библиотеки, хотя в его стратегии существовал один плюс. Отличительной чертой партнерства издателей видеоигр с 3DO было то, что размер роялти или отчислений с каждой проданной игры очень мал – всего лишь 3\$. Тогда как Nintendo и Sega

требовала гораздо большие комиссии, примерно от 13 до 15 долларов за каждую проданную копию игры. Положительной стороной являлось демократичность и открытость перед издателями – практически каждая небольшая компания могла сделать свою игру для 3DO и издать ее, при этом не тратя огромные суммы на роялти. Начинаящие компании не могли позволить себе партнерства с Nintendo ввиду ее серьезной политики в отношении цензуры, а также в финансовых вопросах. Так неизбежно на 3DO стали появляться игры сомнительного качества. Кроме того, у консоли не было своего маскота или линейки игр, которые являлись бы систем-селлерами (*system sellers*), как это принято у конкурентов.

Еще негативным фактором для жизни консоли сыграл переизбыток игр с Full Motion Video вставками. Хотя они выполняли четкую цель – продемонстрировать технологичность консоли и показать так называемый «реализм» на экране по сравнению с конкурентами, все в же в подавляющем большинстве случаев они во многом уступали классическим играм, выходявшим на, казалось бы, устаревших 16-битных консолях. Аркадный геймплей все еще оставался в цене и не все готовы погрузиться с головой в кинематографичную графику в играх, где сам игровой процесс далеко не на первом месте. Это не нравилось как потребителям, так и многим журналистам, – они не так уж и часто хвалили подобные игры на 3DO. Да, возможности впечатляющие, как самой игровой системы, так и компакт-диска. Но на повер-

ку оказалось, что многие игровые разработчики еще сами не понимали, чем можно заполнить доступное место на носителе. Трип утверждал, что этот носитель станет основным для игр в ближайшие годы и выразил уверенность, что другие компании непременно воспользуются этим, что приведет к общему улучшению качества игр.



Но в случае с 3DO, жизнь которой пришлось пережить на раннюю стадию развития компакт-диска в качестве игрового носителя, разработчики в своих проектах нередко в стремлении

добавить оцифрованные модели персонажей теряли в качестве. Зачастую это выглядело нелепо и дешево, даже по меркам тех лет. Есть, конечно, и удачные примеры.

Так в *Killing Time* использовались крайне удачные вставки с живыми людьми, что целиком и полностью погружало игрока в нужную атмосферу, задавая тон повествования сюжета игры. К примеру, *Wing Commander*. EA потратила на разработку 6 миллионов долларов. Ресурсов на нее вложено не меньше, чем в настоящий фильм. И результат того стоил. Однако, есть и неудачные примеры того, как бездарно относились к возможностям 3DO.

Некоторые издатели дешевых и откровенно халтурных файтингов прибегали к оцифровке персонажей в качестве бойцов. Геймплей и механика таких игр сделаны криво, игроки буквально ненавидели разработчиков за это. Так файтинг *Shadow: War of Succession* стал чуть ли не самым провальным в библиотеке консоли. Рецензенты призывали игроков сдавать купленные диски обратно в магазин, а компанию разработчика открыто критиковали.

Проблема в том, что строгого контроля качества игр со стороны 3DO Company не было, и, казалось, каждый занимался своим делом. Производители, лицензировавшие спецификации, собирали консоли на своих мощностях и пытались заработать на их продажах, при этом выплачивая дополнительные отчисления компании. Издатели, занимающиеся разработкой игр, также выплачивали 3DO весьма демо-

кратичные роялти. Но из-за этого страдал конечный потребитель.

Ценовую политику в таком случае не назовешь удачной, но по-другому невозможно. Трип понимал, что для большинства потенциальных покупателей это дорого и ввиду нарастающей конкуренции надо что-то менять. Так в первые месяцы после релиза консоли удалось продать всего 30 000 экземпляров. Руководство Matsushita в своих финансовых отчетах объясняла низкую динамику продаж игровой системы тем, что ей пока недостает широкого выбора видеоигр и другого программного обеспечения. Но далее стало еще сложнее...

Вскоре после старта продаж 3DO на консольном рынке появился новый конкурент – Atari Jaguar. Хотя успеха он не снискал, все же он наряду с другими обстоятельствами повлиял на стабильность акций 3DO. В основном реклама Panasonic нацелена на то, что их новая игровая платформа в десятки раз мощнее и лучше Sega Mega Drive и Super Nintendo. Jaguar же позиционировал себя 64-битной консолью и тоже обладал рядом преимуществ перед устаревающими 16-битными системами. Во всяком случае на бумаге это выглядело так.

Вторым негативным фактором, вызвавшим временное падение акций компании 3DO – это анонс Nintendo о сотрудничестве с Silicon Graphics. Nintendo оставалась заслуженным лидером на консольном рынке с практически без-

упречной репутацией и любые новости от них воспринимались позитивно как игроками, так и аналитиками. Грядущая игровая система, носившая тогда временное название «Project Reality» обещала революционное графическое решение, превосходящее всех конкурентов. Это ударило по репутации 3DO, ведь в умах многих людей она оставалась самой технологичной и премиальной консолью, благодаря многочисленным заявлениям и обещаниям Трипа Хокинса.



Хотя спустя несколько месяцев ситуация стала выравниваться. Наконец-то появились такие долгожданные релизы как FIFA International Soccer, Road Rash, Alone In The Dark и другие ставшие успешными на системе игры. Критики и

геймеры были от них в восторге, а пресс-релизы с завидной частотой анонсировали все новые игры для новой системы, которые должны появиться уже в скором будущем. Из всего многообразия можно выделить несколько ключевых партнеров, выпускавших качественные игры на радость обладателям консоли. Это Crystal Dynamics, работавшая над Total Eclipse, Crash'n'Burn, Off-World Interceptor и GEX, что позднее стал неофициальным маскотом игровой системы. Собственная студия 3DO Studios, что представила такие игры как Virtuoso и широко известный Killing Time. Ну и конечно же Electronic Arts. Эта компания поставляла на платформу свои первоклассные игры, чего стоят только Need for Speed и Road Rash. Благодаря важным связям и влиянию Трипа Хокинса, эта компания делала для 3DO игры и некоторые из них стали временными эксклюзивами.

American Laser Games тоже оказали большую поддержку консоли. На ней выпущено большое количество качественных и популярных игр, ставших образцовыми в своем жанре. Мало кто знает, но American Laser Games хотела даже использовать технологии 3DO для производства собственных игровых автоматов, как и Atari. Трип как-то упоминал, что у них существовали соглашения на этот счет.

Но в других вопросах как-то не задалось. 3DO не смог заручиться поддержкой многих игровых разработчиков, включая крупные японские компании и лидеров в сфере аркадных развлечений. В интервью EmuGamer Трип Хокинс объ-

ЯСНИЛ:

«Многие японские компании, занимавшиеся разработкой аркадных игр, были лояльными по отношению к Sega и Nintendo, но неохотно поддерживали нашу платформу. Нам удалось осуществить несколько удачных сделок, после которых на 3DO все же появились Street Fighter от Capcom и Samurai Shodown. Но дальнейших перспектив взаимного сотрудничества не наблюдалось. Разве только интерес со стороны мелких компаний...»

Сегмент аркадных игр в США также чувствовал себя комфортно и без нашего участия. Конечно American Laser Games проделала отличную работу, портировав на 3DO свои игры. А если говорить об остальных, то у них были свои тайтлы и собственное железо. Так что партнерство с нами, к сожалению, их мало волновало. Конечно это ударило по библиотеке игр для 3DO. Приходилось искать разные способы, чтобы наши покупатели могли получать качественные игры.»

Спустя полгода после релиза системы стало ясно, что многое пошло не так и продажи оставались невысокими. Чтобы как-то исправить это, производители стали опускать цены на свои консоли. Трип вспоминает, как после рождественских праздников они провели встречу, по итогам которой принято решение снизить рекомендованную цену игровой системы. Так Panasonic и позднее Gold Star смогли продавать 3DO уже за 500\$. В будущем, чтобы снизить убытки, Matsushita

переработала конструкцию своей консоли и представила модель FZ-10, наиболее известную у нас в России.

Несмотря на серьезные трудности, такие как слабые продажи и недостаток сильных тайтлов, что должны были появиться еще на старте консоли, Трип сохранял оптимизм. Прессе он давал положительные прогнозы своего нового проекта и не сомневался в успехе 3DO. Он подчеркивал, что его компания продолжит продвигать свой стандарт, который в будущем станет важным шагом в развитии рынка игровых консолей и выразил сомнение в том, что его конкурентам Sega и Sony удастся без проблем занять свое место под солнцем. Он говорил, что 3DO в своем текущем состоянии готова конкурировать с новыми 32-битными консолями как в технической части, так и со стороны библиотеки игр.

Но в реальности его терзали опасения на этот счет и тому есть веские причины. Именно поэтому летом 1994 года уже пошли первые слухи о том, что 3DO работает над новой системой. Она должна если не заменить, то как минимум обновить текущую платформу. Это произошло уже через 7 месяцев после старта продаж 3DO в США...

Глава 5. Жесткая борьба и внезапный конец

Если 1994 год оказался непростым из-за игр, а также потому, что не всех ключевых соглашений удалось достичь с партнерами-издателями, то 1995-й стал самым ярким и одновременно сложным для компании. Именно в этом году 3DO предстояло столкнуться на рынке с самыми серьезными соперниками в лице Sega Saturn и Sony PlayStation.

Разработка обновленной архитектуры 3DO велась с 1994 года. Изначально планировалось выпустить ее к рождеству 1995 года в двух вариациях. Первая – это самостоятельная консоль, для тех, кто хочет получить все в одном и не желает экономить. Вторая – модуль, подключаемый к уже существующей 3DO. Такое дополнение должно увеличивать производительность системы, открывая все преимущества консоли нового поколения. По крайней мере, это согласно изначальной задумке. Трип, вспоминая то время, объяснил это так:

«Ангрейд в виде подключаемого модуля должен стимулировать продажи первого 3DO. Люди впоследствии захотят обновиться путем покупки этого дополнения. Это были наши предположения на самой ранней стадии разработки. Но с технической стороны такой вариант оказался непростой задачей. Неминуемы проблемы с обратной сов-

местимостью, ведь нужно учесть, что различных моделей 3DO существовало немало. Все эти нюансы отразятся на цене, что совсем не хорошо для конечного покупателя.»



Еще в журнале EDGE писалось, что в компании Хокинса пока не решили окончательно, по какому пути пойдет развитие 3DO. Возможность расширения реально рассматривалась внутри команды инженеров, есть даже фото прототипа такого варианта от Panasonic. Хотя в действии его никто не видел. Сам Трип подчеркивал, что если существует необхо-

димось не просто освежить консоль, а перейти на совершенно иной уровень, то придется делать самостоятельную игровую систему, обладающую уникальной архитектурой. Любой апгрейд так или иначе завязан на зависимости от уже существующей технологии, что является серьезным ограничением.

«Вспомнить, например, опыт Sega с их 32х. Стало понятно, что апгрейд не даст той производительности, какая есть у Saturn. Поэтому, это все нужно учитывать...»

Инсайдеры сообщали, что компания находится в поисках золотой середины. Не хотелось подставлять уже существующих пользователей 3DO, кто недавно приобрел ее. При этом, идти по пути схожему с ПК тоже не хотелось. Странно превращать мультимедиа консоль в девайс сродни персональному компьютеру. Там, по обыкновению, можно в любой момент поменять любые комплектующие. Тогда существует опасность, что со временем сама консоль окажется никому не нужной. Самыми важными станут именно отдельные комплектующие, кои можно бесконечно обновлять. Потому оптимальное решение только одно – это заняться разработкой отдельной платформы, которая должна стать сильнейшим конкурентом для существующих 32-битных консолей и доминировать на рынке еще долгое время.

Планируемая платформа несла кодовое название *Bulldog*. Многие журналисты и даже сам Трип называл ее M2. Почему M2? История этого названия довольно проста и прозаична.

Их первая консоль условно говоря – это *Machine One*. Когда они приступили к работе над новым проектом, это уже была *Machine Two*. Потому 3DO M2. Трип сам вспоминает это с улыбкой.



Спецификации новой платформы ожидалось нештучные. Двухпроцессорная RISC архитектура от IBM с частотой 66 МГц совместного производства IBM и Motorola. Имея на борту 4 мегабайт оперативной памяти (по информации за 1994 год, позднее некоторые значения возросли) и продвинутое графическое решение, платформа теоретически могла отображать 250 000 текстурированных полигонов и 150 000 треугольников в секунду. Тогда эти цифры просто поражали

воображение.

Мультимедиа возможности снова во главу угла: консоль должна иметь полную поддержку MPEG-1 без дополнительных расширений, а также MPEG-2 уже опционально. Вдобавок предполагался встроенный модем для использования планируемых сервисов и онлайн игр. Это все звучало здорово, но существовала опять та же самая ошибка – конечная стоимость новой консоли.

Поскольку бизнес-модель 3DO не менялась, производители, лицензировавшие спецификации, могли зарабатывать только на производстве своих систем. Ввиду чего это сильно повлияет на цену по сравнению с конкурентами, традиционно продающими свои консоли чуть ли не по себестоимости, делая основную прибыль на играх. Будущее казалось туманным, но все надеялись на успех, особенно Matsushita...

Но в мае 1995 года случилось событие, повлиявшее на ход всей истории игровой индустрии. Речь идет о приходе Sony с ее продуктом PlayStation на рынок США. Тогда на первом ивенте, проходившем в Лос-Анджелесе, Стив Рейс, тогдашний президент Sony Computer Entertainment America вышел на сцену и сказал лишь одну цифру: «299\$». Оглушительные аплодисменты заполнили зал. Sony буквально несколькими словами сразила своих конкурентов наповал, дав понять, что борьба станет очень напряженной.

За чуть менее двух недель до этого Трип выступал с речью, касаясь его нового детища M2. Он старался описать во всех

деталей преимущества своей новой системы, такие как революционная графика и набор технически продвинутых решений, позволяющих разработчикам создавать игры невиданного уровня. Но для многих это выступление показалось неубедительным. Первая проблема – не заявлена поддержка со стороны крупных издателей. Не оказалось и ожидаемых громких тайтлов, ради которых стоит приобрести себе новую 3DO. Также спорными считаются и те видеоматериалы, демонстрирующие трехмерную графику, что были показаны на выставке. Все понимали, что они не отражают реальных возможностей системы и какие игры будут на самом деле – неизвестно.

Хокинс и сам понимал, что с M2 надо что-то делать. В том виде, в каком она существует сегодня едва ли получится вступить в конкурентную борьбу с PlayStation, Saturn и Nintendo 64. А цена, озвученная Sony, стала ключевой преградой к успеху нового преемника.

Трип вспоминает, как это тогда сильно повлияло на его планы относительно 3DO:

«Sony во многом поступила очень правильно и профессионально. Они вели жесткую борьбу и сделали все, чтобы одержать победу. Их ценовая политика на рынке определила лидерство и расставила все по своим местам. Когда до меня дошла информация, что корпорация вложила в запуск своего проекта «PlayStation» 2 миллиарда долларов, я понял, что у нас практически нет шансов. Тогда все испуга-

лись. Даже Nintendo. Только Мацушита сохраняла позитивные ожидания в отношении M2. Но Вы знаете, что в конечном итоге они так и не решились вступить в борьбу с Sony.»

Sony могла позволить себе продавать какое-то время консоли себе в убыток. Но спустя несколько месяцев после старта продаж PlayStation, цены на оперативную память упали практически вдвое. И со следующего года японская корпорация могла «отыгрываться на этом», компенсируя те потери, которые ей приходилось нести, продавая свою игровую систему за 299 долларов. Также преимущество Sony заключалось в том, что у них были в распоряжении собственные мощности по производству отдельных чипов для консоли, а также CD приводов. Это очень помогало оптимизировать расходы на выпуск своей игровой системы.



FZ-2151 Pics by Stephen Flynn

Трип Хокинс предположил, что разумно было бы попробовать создать альянс, что будет работать по принципу, схожему с тем, какой существовал в предыдущем поколении 3DO. Но объединение сил на этот раз позволит преодолеть общего конкурента. Новой M2 заинтересовались такие компании как Toshiba, Samsung, Gold Star, Phillips, Matsushita и даже Sega. Трип утверждает, что никакие официальные соглашения не подписывались, велись только переговоры и общее планирование. Он заключил, что объединенные усилия позволят простимулировать собственные разработки и в

дальнейшем поможет сосредоточиться над программной частью своей системы, включая игры.

Тем временем дела у Saturn шли не очень-то гладко и японское руководство Sega рассматривало вариант влиться в альянс 3DO или даже полностью купить эту технологию. Что из этого могло бы получиться – никто не знает, так как этим планам не дано было осуществиться. Все дело в агрессивной позиции Matsushita.

Они предъявили Трипу ультиматум, заявив, что хотят исключить из партнерской группы Sega, а также всех корейских коллег, оставаясь единоличными участниками в новом проекте 3DO. Их задача состояла в том, чтобы вступить в конкуренцию с Sony. Назвали стоимость сделки: 50 миллионов долларов. После долгих переговоров с японской корпорацией Трипу Хокинсу удалось заключить соглашение на других условиях. Он сказал:

«Если вы хотите получить эту технологию и быть контролирующим звеном в этом альянсе, то пожалуйста. Но это будет стоить вам 100 миллионов долларов.»

Сделка осуществилась, Трип передал технологическую разработку в руки Panasonic, который должен стать серьезным конкурентом на консольном рынке. Но долгое время не поступало каких-то вразумительных новостей и конкретики, касающихся выхода новой игровой платформы. Если поначалу новости о возможностях M2 будоражили и предвещали появление чего-то нового и по-настоящему революционно-

го, то потом тишина стала немного раздражать и неминуемо произошло падение доверия как со стороны разработчиков, так и журналистов, а также потенциальных покупателей.

В одном из номеров Next Generation отмечалось, что пока Matsushita не заявит о своих планах относительно стратегии по продвижению M2, поддержка этой системы сторонними разработчиками так и останется минимальной. Вероятно компания не была до конца уверена, что сможет потянуть это борьбу консолей и остаться в ней победителем. Момент уже упущен и шансы на успех безнадежно падали.

Что же касается самой 3DO Company, то они сосредоточились на разработке игр для персональных компьютеров и консолей. Так они подарили миру известную Army Man, Heroes Might and Magic и другие успешные серии, существовавшие много лет. К середине 1996 года производство первого 3DO прекратилось. Видя как падает интерес разработчиков и издателей, перешедших уже к конкурентам в лице Sony, Nintendo и Sega, партнеры-производители перестали заниматься поддержкой консоли, дабы не тратить свои ресурсы.

Свое существующее подразделение, занимавшееся разработкой железа, 3DO продала компании Samsung. Контракт был подписан 29 апреля 1997-го года. После этого основали отдельную дочернюю компанию Cagent. У корейской корпорации существовали крупные планы насчет новых разработок. Уже тогда в 1997-м году были заявления, что ведется ра-

бота над новым чипсетом, который назвали MX. Он превосходил по всем параметрам спецификации M2, которой обладала Panasonic. Но Samsung не намеревалась производить собственную игровую консоль.

В пресс-релизе указано, что эти уникальные разработки могут использоваться в DVD девайсах и других потребительских товарах, ввиду продвинутых технических возможностей. По сообщениям одного из инженеров, принимавшего участие в создании этого чипсета, разработкой заинтересовалась даже сама Nintendo. – «Они не получали ожидаемого результата от сотрудничества с Silicon Graphics и присмотрелись к нашим технологиям». Правда с корейской фирмой они тогда так и не договорились. Позднее Cagent продала Microsoft, те как раз заинтересовались разработками для WebTV.

К сожалению, в дальнейшем у 3DO Company дела шли не очень хорошо и в результате в 2003-м она разорилась. Позднее Трип Хокинс основал собственную фирму под названием Digital Chocolate, где сосредоточился на разработке и производстве собственных обучающих игр и программ. Дело особых плодов не принесло и ныне компания не функционирует как и некоторые другие, которыми он занимался вплоть до 2013 года.

На этом славная история 3DO заканчивается. У нее непродолжительная и очень насыщенная жизнь, в которой многие события послужили толчком к развитию технологий

в игровой индустрии, оставив в ней заметный след. И пусть не все планы и идеи Трипа воплотились в жизнь, главное – он был мечтателем и не боялся рисковать многим, чтобы попробовать реализовать свое видение, куда должна двигаться в своем развитии игровая индустрия. И многие поклонники 3DO согласятся с тем, что консоль действительно отличается от всего, что было до и после нее. Пожалуй, вот, что делало ее особенной. Но это ее и погубило...

Я рад, что такой проект как «История 3DO» все же вышел до конца 2018 года. Долгое время я занимался сценарием, а также находился в поисках видеоматериалов. Хочу поблагодарить Трипа Хокинса – без его согласия ответить на мои вопросы, этот фильм не был бы таким, каким он получился в итоге. Благодаря удачно сложившимся обстоятельствам Вы сейчас держите в руках текстовую версию этой истории. Спасибо Вам за поддержку.

Автор: Дмитрий Алексов

Корректор: Екатерина Ярославцева

Часть информации и некоторые иллюстрации, использованные в рассказе, взяты из доступных источников в интернете, а также частично из публикаций изданий *New York Times*, *Los Angeles Times*, *EDGE*, *Next Generation Magazine*.

EmuGamer. 2019г.