

Дмитрий Алексов



ИСТОРИЯ ЗДО



Дмитрий Алексов

История ЗДО

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Алексов Д.

История 3DO / Д. Алексов — «ЛитРес: Самиздат», 2019

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	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

«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 зарождалась 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 предложить 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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.