

Война миров

Александр Шаков

Почти по Гофману

Поздним вечером вторника, 18 августа 1998 года, главный управляющий делами Quark Фред Эбрахам (Fred Ebrahimi) послал письмо Джону Уорноку и Чарльзу Гешке (John Warnock и Charles Geschke), в котором выразил интерес к приобретению Adobe «путем покупки за наличные деньги акций [последнего] по рыночной цене». Кроме того, в письме содержалось предложение недвусмысленно решить судьбу K2, PageMaker и FrameMaker. На третий день Adobe ответил отказом и заявил: мы «не заинтересованы в продолжении дискуссий». Quark среагировал на отказ в тот же день, публично заявив: «Оставляя за собой право предложить сделку непосредственно вашим акционерам, мы предпочитаем провести переговоры с советом директоров Adobe».

В интервью с основателями Adobe, состоявшемся после этой публичной переписки, один из них, а именно Гешке, выразил сомнение в серьезности намерений Quark, имея в виду, что «никакая цена не была названа». Кроме того, Adobe отметил, что он хорошо защищен своим уставом от того, чтобы быть купленным подобным способом.

Блеф? И слава богу!

В оценке ситуации ее комментаторы, расходясь в частности, соглашались в одном – нельзя допускать слияния компаний. В связи с этим весьма интересно и показательно выглядит позиция профессора Рочестерского технологического института Фрэнка Романо, долгие годы являвшегося «неофициальным евангелистом» Quark'a – подобно восславлявшему Apple Гаю Кавасаки. Вот что он пишет: «По моему скромному разумению, предложение Quark

приобрести Adobe – просто рекламный трюк. Пресса в последнее время уделяла Quark не слишком большое внимание, а это так называемое приобретение несомненно вызвало бы всеобщий интерес. Большинство финансовых аналитиков сходятся во мнении, что, хотя Quark – частная фирма, и, по слухам, – с очень богатыми кладовыми, она пережила бы тяжелые времена, решившись на покупку Adobe. Однако это могло бы быть для Quark вполне выполнимым делом.

Слухи о K2 по кличке «Quark Killer» могут оказаться «мышью, которая редела». Но Adobe является не компанией одного продукта, а основой цифровой инфраструктуры целой отрасли промышленности. Если бы Adobe угрожала реальная беда, я бы пожертвовал свои деньги, чтобы предотвратить этот переход. Без PostScript самой основы для промышленности не существует.

Как твердолобого пользователя XPress с версии 1.0 Adobe всегда записывал меня в категорию фанатиков Quark. Но нам необходимы обе компании. Конкуренция хороша. Нам нужны подобные дискуссии – да и вообще дискуссии как таковые. Нам иногда необходим фейерверк».

Ему вторит Крейг Клайн (Seybold): «Мы думаем, что было две основные причины для неожиданного предложения Quark. Первая – опасения, связанные с K2 (будущий InDesign), который тогда называли «убийцей Quark». Вторая – финансовые трудности Adobe, выразившиеся во временном падении котировок его акций. Но слабость Adobe была видимой, поскольку он является общественной компанией. Если бы Quark приобрел Adobe, это почти несомненно было бы не в интересах пользователей; также мы коллективно молим-

ся, чтобы платформы Macintosh и Linux устояли – как альтернатива для всего Microsoft-мира».

Десятилетняя борьба

Так что же произошло? Для того чтобы понять это, необходимо вернуться в 80-е. Десять лет назад издательский рынок выглядел очень похожим на сегодняшний бурлящий рынок Web. Тогда эти две компании не были конкурентами. PostScript Adobe сделал возможным успех Quark. QuarkXPress помог PostScript стать стандартом де-факто в области печати. Это были симбиозные отношения.

Затем, в 1994-м, Adobe приобрел Aldus и вместе с ним PageMaker. Он уплатил неплохую цену. «Если использовать сравнительную арифметику, – сказал Тим Джилл (Quark), – то наша компания стоит 1 триллион долларов. Чтобы расширить функциональное назначение XPress, Quark создал вокруг себя целую инфраструктуру промышленности посредством XTensions. Со своей стороны, Adobe сделал живой бизнес, продавая PageMaker в корпоративное пространство изданий, где характеристики hi-end не имели значения. Но, что более важно, у Adobe имелись другие продукты, которые были лидерами в своей области: Photoshop и Illustrator.

Quark тоже предпринимал попытки «приобрести смежные специальности» в пределах рынка издательских технологий. Его сотрудничество с JVC (той самой компанией, которая, среди прочего, дала миру VHS) обещало привести к впечатляющим результатам. Речь тогда (10 лет назад, позволю себе напомнить) шла о создании – ни больше ни меньше – лучшей в мире программы редактирования растровых изображений. Дело дошло до демонстрации в Германии, на CeBIT (если правильно помню) пререлиза Xposure, потрясшего посетителей выставки своей быстротой и возможностями. Это был пакет, «объединивший» xRes, Photoshop и



LivePicture, который уже тогда реализовал множественную отмену и повтор любого шага редактирования, ввел аналог Magnetic Lasso (появившегося в пятой версии Photoshop), позволяющего легко обрисовать мелкие детали. Невиданное до тех пор быстродействие достигалось тем, что все вносимые изменения применялись лишь к экранному образу файла и только на заключительной стадии, когда вы уже точно решили, что это вам нужно, – обсчитывались. Пока шел рендеринг, вы могли спокойно идти пить кофе или звонить по телефону. И вдруг, как гром среди ясного неба: JVC подает иск против Quark.

«JVC Labs, подразделение JVC, разрабатывавшее основу программного обеспечения для растрового редактирования, которое Quark планировал доработать и реализовать под именем Xposure, сегодня подает против Quark иск на сумму свыше 14 миллионов долларов, утверждая, что тот нарушил свой контракт. Также JVC вручило Quark извещение, которым прекратило действие лицензии на использование своих разработок и теперь собирается реализовать продукт без помощи Quark.

Ожидается, что Quark отвергнет некоторые – или все – финансовые претензии: «Есть некоторые погрешности в утверждениях JVC».

Пока в Xposure доводилась до совершенства интересная объектная растровая технология, другие фирмы вышли на рынок с похожими решениями. Quark безуспешно предпринял первое с 1988 года серьезное усилие, чтобы не оставаться компанией одного продукта, хотя несомненно обладал средствами для реализации этого проекта. Также очевидно, что эта разработка ukrала значительную порцию энергии у создателей долгожданного XPress 4.0.

Adobe тем временем продолжал устранять конкурентов – очередным ходом в этой долговременной партии стала покупка FrameMaker, с тех пор и поныне не

имеющего себе равных в некоторых областях издательской деятельности (форматирование таблиц и оформление технической литературы, например).

Но подобные «мелочи» мало влияют на растущую популярность флагмана Quark.

Большинство электронных издателей считали, что война стандартов верстки и революция настольного издательства, с которой она началась десять лет назад, закончились. QuarkXPress выиграл, по крайней мере среди профессиональных издателей – они проголосовали за это деньгами. Но в своем бункере программной разработки Adobe (с годовыми поступлениями, достигающими 1 миллиарда долларов) тихо вычерчивал новый стандарт – InDesign, который наконец сможет составить QuarkXPress реальную конкуренцию.

Новый виток

После того как стало очевидно, что «Adobe не купить», Quark затер на своем сайте все упоминания об этой попытке и сделал довольно нелепый ход, найдя утешение в объятиях Corel, – QuarkXPress 4.0 и CorelDRAW 8 будут продаваться вместе под названием The Professional Suite. А на недавней демонстрации, состоявшейся в рамках семинаров Seybold, никто уже не вспоминал о несостоявшейся сделке века. Главный управляющий делами Adobe Systems Джон Уорноки президент Чарльз Гешке представили новые продукты компании, а Тим Джилл, глава конкурирующего Quark, сфокусировал внимание публики на планах компании на 1999 год. Дважды в течение демонстрации Windows-версии будущих продуктов Adobe зависали. Из зала донеслись вызвавшие громкие аплодисменты предложения демонстратору «возвратиться на Mac». Публика так же живо отреагировала на видеоролик о InDesign. Там миловидная девушка показывала, как легко открыть файлы Quark в InDesign. Но в от-

вет на вопрос собеседника: возможно ли сохранить это снова в формате Quark, девушка спросила: «Снова в Quark? Почему вы должны хотеть этого?» Часть публики освистала эту сентенцию, часть – поддержала аплодисментами.

После демонстрации Тим Джилл сказал: «PageMaker довольно долго не был заслуживающим внимания конкурентом, и для клиентов хорошо, что Adobe действительно серьезно берется за этот сектор рынка. InDesign реально имеет некоторые интересные характеристики. Adobe проделал большую работу».

Отвечая на вопросы из зала, представители Adobe сказали, что не ожидают, что потеснят QuarkXPress немедленно, и что окончательное решение – за пользователями.

Благодаря внешним расширениям (plug-ins) InDesign может существенно расширить свои возможности. Преимущество такой структуры для InDesign очевидно: во-первых, обновление становится просто заменой скорректированного модуля, во-вторых, пользователи могут использовать любые наборы модулей сторонних разработчиков по своему усмотрению либо создать свои. Quark, пойдя таким путем, создал очень успешное независимое общество разработчиков. Adobe уже убедил около 80 разработчиков Xtension, включая Extensis, ALAP и Em Software, подключиться к созданию сходных расширений и для InDesign.

Сегодняшняя доля QuarkXPress на профессиональном издательском рынке оценивается в 79%. Независимая статистика, например, Gartner Group (Стэмфорд, шт. Коннектикут), в своих публикациях настаивает, что 90% всех четырехцветных публикаций создаются в QuarkXPress. И профессиональные издатели, вероятно, не перейдут на другое приложение из-за одной-двух модных характеристик, хотя новые возможности, предоставляемые InDesign, и заставят многих задуматься. **А**