

Чтобы прояснить вопрос Гэвина, Вэс подумал о своих конкурентах. Некоторые проектировщики сделали карьеру благодаря способности создавать потрясающие проекты, но оказались ужасными бизнесменами. Они не знали, как вести бизнес или нанять кого-то заслуживающего доверия.

Более ориентированные на бизнес проектировщики, наоборот, извлекали максимальную выгоду из своих ограниченных возможностей. Пусть даже их проектам не хватало изюминки, для них главное было правильно преподнести свою продукцию, что в итоге приводило к возглавлению огромного консорциума производственных предприятий.

Прямо сейчас Гэвин считал, что Вэс склоняется к первому, имея амбиции для второго. Хотя эти два пути не конфликтовали друг с другом основательно, рынок, возможно, думал иначе.

«Это визуально привлекательный проект, даже великолепный» - объяснил он. «Он отлично сочетается с демонстрационными моделями, коих вы спроектировали для Фестиваля Старомодности. И все же большинство проектов на поле битвы преимущественно неприметны. Если у них и есть какие-то украшения, то обычно это эмблема подразделения и личный герб, используемый пилотом».

Вэсу пришлось признать, что безудержная креативность побудила его зайти слишком далеко в добавлении искусства в проект. Взглянув на проектируемую схему и подумав об урезании сего аспекта, он почувствовал большое сожаление. Разработанный эскиз уже совпал с образами в его голове.

«Это творческий проект, и точка. Наверно, кого-то он отпугнет, но меня всегда интересовало создание великолепных проектов. Хороший проект должен выглядеть легендарно».

Этот подход всегда присутствовал, но возросшая креативность Вэса практически выдвинула его на передний план. Он внезапно почувствовал недостатки улучшения своих главных атрибутов. Иногда удержаться от импульсивных действий не представлялось возможным.

«Так выставляете свой продукт на рынок как боевого меха или выставочного?»

«Определенно боевого. Учитывая характеристики, использовать его в качестве декоративного украшения просто-напросто бесполезно».

«Хм, если вы столь решительно настроены, тогда вам следует внести несколько корректив в свою стратегию».

Гэвин начал излагать предложения. «Вы можете убить двух зайцев одновременно. Не нужно выбирать между продажами или сохранением художественной целостности. Просто прикрепите к рассматриваемому проекту золотую метку. А серебряную можете дать упрощенному варианту для массового рынка».

«Ага-а, понял». Идея имела много достоинств и решала дилемму, которую Вэс начал развивать. Он был согласен умерить детализацию варианта с серебряной меткой, если в основной модели с золотой она сохранялась. «Мне нравится. К тому же техникам станет легче изготавливать детали упрощенного меха».

«Помимо прочего, вы таким образом превратите золотую версию в целевой продукт» - добавил Гэвин. «Ее вычурная внешность станет преимуществом, поскольку встречаться она будет

редко. Как и в случае с вашими другими ограниченными сериями, всякий покупатель, а в дальнейшем и владелец продукта с золотой меткой, почтет это за честь».

«То есть, здесь по большому счету используются преимущества перцептивной противоположности».

«Совершенно верно. Взять, допустим, кучу навоза. Небольшая кочка противная и зловонна, но люди предпочтут ее, если единственной альтернативой будет еще большая гора навоза».

Слова Гэвина рассмешили всех присутствующих. Вэс покачал головой. «Обе кучи из дерьма, поэтому я не думаю, что в данном случае аналогия уместна».

«Ну, суть то понятна. Кстати, почему своего наземного меха вы сделали в стиле птице? Разве в таком случае не следовало спроектировать воздушную модель вместо этой?»

«Э-э, блин» - Вэс сконфужено выдохнул и почесал затылок. «Как-то и не думал об этом. Возможно, я спроектирую воздушный вариант, когда базовая модель достигнет успеха. А пока отсутствие возможности летать не важно. Все равно это же просто для красоты».

Тематику мифических зверей для своих проектов использовали многие проектировщики. Например, появление наземного драконьего или орлиного меха не было бы странным.

У Калси и Гэвина закончились идеи, а Карлосу не хватало опыта. Только главный техник имел познания, чтобы глубже изучить целесообразность проекта.

«Есть еще два мутных момента. Судя по спецификациям, ты стремишься снизить массу ради повышения подвижности. Тебе не кажется, что ты зашел слишком далеко? Основная задача рыцаря - выдерживать атаки, не давая им поразить более уязвимых мехов. Отнимая у него максимально доступную защиту, ты делаешь своего рыцаря неоптимальным для этой конкретной роли».

Вэс уже думал об этом. «Вы не ошиблись. Я намеренно решил спроектировать наступательного рыцаря с приличной подвижностью и ловкостью. Как по мне, в данном случае компромисс стоит того, поскольку качество системы брони Велтрекс сможет компенсировать недостаток толщины».

«Ты хоть понимаешь, насколько необычно публиковать проект наступательного рыцаря? Применение их в обороне – это же классика. Когда кто-то стремится приобрести рыцаря, он всегда по умолчанию выбирает проект, имеющий отличительную защиту. Гэвин, каково соотношение на нынешнем рынке?»

«Где-то четыре к одному в пользу оборонительных рыцарей. Иными словами, наступательные их разновидности занимают только двадцать процентов доли рынка».

В этом замечании Вэс видел и положительную сторону. «А еще это значит, что рынок наступательных рыцарей менее насыщен. Я провел собственное исследование. Оборонительных рыцарей легко спроектировать, поэтому на рынке их полным-полно. Наступательного же спроектировать куда сложнее, да и без высококачественной системы брони сделать это невозможно».

Они еще немного поспорили о пригодности его замысла, но Вэс уже все решил. Никакие слова Кирилла не могли изменить его мнение.

Он не собирался игнорировать мудрость своих советников, а просто хотел сделать что-то новое. После всей той работы над Цезарем Августом и его вариантами Вэс предпочел дополнить свой каталог чем-то более легким.

«Нет ничего плохого в том, чтобы придерживаться собственного суждения. Для этого ты и главный. И в случае неудачи тебе будет некого винить, только себя самого».

Любое предприятие работало по прихотям своего босса. Разумеется, управление в крупных корпорациях было более совершенным. У них имелся совет директоров, следящий за общими направлениями, а различные руководители принимали решения по конкретным вопросам. И чем сильнее они разрастались, тем больше напоминали государства.

Даже с годовым доходом, превышающим миллиард кредитов, Корпорация Живых Мехов по-прежнему оставалась в самом начале своего запуска. Вэс надеялся изменить это вскоре после того, как дедушка отправит несколько лояльных сотрудников для усиления административного отдела.

«Вы говорили о двух смутных вещах в моем мехе».

Руководитель Кирилл указал на заднюю часть проекта. «Лопата - странное дополнение. Не спорю, польза от ее включения в проект есть, но, как по мне, она не соответствует концепции боевой машины. Ты продаешь рыцаря за 60 миллионов кредитов на частном рынке. Покупая их за такую цену, наемники будут ставить их на лидерские позиции. Копание же - работа для пехотинцев, а не офицеров».

«Думаю, вы чересчур уверены в этом утверждении. Согласно моим исследованиям рынка, у мехов не всегда имеются в наличии нужные припасы. Трудно носить с собой достаточное их количество, когда обстановка на поле боя меняется очень быстро. Встроенная лопата должна оказаться крайне полезной против Весианцев, столь склонных проводить ракетные бомбардировки».

«Одной этой особенностью ты никого не убедишь совершить покупку. Лопата - не то, чем можно хвастаться и ожидать серьезной реакции в ответ».

«Несмотря на ее кажущуюся нелепость, я готов поспорить, что мои клиенты скажут мне спасибо за добавление лопаты».

Его проект напоминал произведение искусства, но под привлекательным внешним видом скрывался надежный механизм. А в сочетании с ядром из высококачественных компонентов он должен быть более чем готов выживать в полевых условиях.

С другой стороны, пока Вэс набросал проект лишь поверхностно. Еще неизвестно, сможет ли он решить все предстоящие инженерные задачи и реализовать его потенциал.

Подведя итоги собрания с приближенными лицами, он решил спросить мнение своего агента по продажам. Сбор отзывов и ознакомление с альтернативными точками зрения являлись крайне важной частью формального процесса проектирования. Он позвонил Марселле по коммуникатору и показал свой проект.

«Похоже, ты очень четко представляешь то, что хочешь спроектировать» - прокомментировала Марселла. «Ты бы удивился, узнав, сколь много проектировщиков доделывают свои работы абы как, не имея понятия о конечном результате».

Она начала с пары очевидных вопросов, уже обговоренных Вэсом и его сотрудниками. Удивительно, но она не выразила ни одобрения, ни осуждения визуального проекта.

«За свою жизнь я повидала более странные вещи. Меха бывают разных форм и размеров. Я могу работать с любой моделью, лишь бы она функционировала» - в ее словах чувствовалась точка зрения опытного торговца боевыми машинами. «Вместо того, чтобы говорить о повышенной восприимчивости рынка к определенным проектам, правильной будет сказать, что большинство работ начинают с чистого листа. А повышение спроса на них уже зависит от маркетинга».

«Это будет мой дебютный мех, поэтому я гарантированно получу немного бесплатной рекламы».

«Есть такое, но я не думаю, что ты можешь бездельничать и оставить сбыт своего меха прессе. Многие не обращают внимания на подобные новости. Я настоятельно рекомендую выделить средства на непрерывную рекламную кампанию».

«О какой сумме вы говорите?»

«Сто миллионов кредитов, если хочешь потратить абсолютный минимум».

Сотня миллионов являлась весьма существенной частью его денег. Вэс ненавидел мысль о столь больших растратах на то, что вообще никак не влияло на качество его проекта. Но и Марселла не лгала, сказав о необходимости иметь готовый маркетинговый аппарат во время представления его проекта. Без ажиотажа Вэс рисковал упустить немалую порцию ранних продаж.

За исключением этого замечания Марселла отзывалась о проекте очень даже позитивно. Предварительные характеристики гарантировали хорошее соответствие намеченной цене.

«В данный момент с выпуском проекта связана только одна проблема. Мехах следующего поколения осталось всего девять лет. То есть, менее чем за десятилетие твой проект нынешнего поколения отправится в мусорку предыдущего. И хотя ты можешь воспользоваться улучшенными и обесцененными лицензиями компонентов уже в конце текущего поколения мехов, тебе также придется иметь дело с преждевременной амортизацией проекта. Это неравный обмен».

«Ну, со временем я уж точно ничего поделывать не могу» - Вэс пожал плечами. «Если проект преуспее, у меня появится капитал, чтобы принять участие в грядущем поколении мехов прямо на его старте».

Обсудив больше подробностей, Вэс завершил контакт. Он рассматривал возможность обратиться за консультацией к деду и нескольким другим людям, но не стал этого делать, посчитав, что ничего нового от них, скорее всего, не узнает.

«Пожалуй, пришло время потратить военный бюджет».

Теперь, доделав эскизный проект, он получил хорошее представление о компонентах, подходящих его меху. С запасом в размере около миллиарда кредитов Вэсу требовалось тратиться с умом, если он хотел дополнить уже имеющиеся лицензии на компоненты. Он сел возле терминала и зашел на внутренний рынок АТМ.

Пока проект еще не выветрился из головы Вэс надеялся обзавестись всем необходимым, чтобы

уже перейти к следующему этапу своего проектировочного плана.

«Так-с, посмотрим, что мне нужно».

<http://tl.rulate.ru/book/15608/661489>