

РИЧАРД ГАОНА

Старший вице-президент по продажам Bombardier Business Aircraft начал свою карьеру в авиации в 1978 году стажером в British Aerospace. Впоследствии он занимал в этой компании различные высокие посты, а в 1995 году стал директором по продажам Bombardier в России и Швейцарии. Его опыт работы в России помогает ему до сих пор, а о новых программах компании он рассказывает с объяснимым восторгом, советуя, впрочем, иметь вторым самолетом 60XR. Старший вице-президент по продажам Bombardier Business Aircraft начал свою карьеру в авиации в 1978 году стажером в British Aerospace. Впоследствии он занимал в этой компании различные высокие посты, а в 1995 году стал директором по продажам Bombardier в России и Швейцарии. Его опыт работы в России помогает ему до сих пор, а о новых программах компании он рассказывает с объяснимым восторгом, советуя, впрочем, иметь вторым самолетом 60XR.

ВЫ ЗАПУСТИЛИ ДВА САМЫХ БОЛЬШИХ ТРАДИЦИОННЫХ БИЗНЕС-ДЖЕТА С САМОЙ ВЫСОКОЙ ДАЛЬНОСТЬЮ ПОЛЕТА – ОДНАКО ПЕРВЫЕ МАШИНЫ ПОПАДУТ ЗАКАЗЧИКАМ ТОЛЬКО В 2017 Г. КТО БУДЕТ ИХ ПОКУПАТЕЛЕМ?

В первую очередь нужно рассказать о том, почему мы вообще решили запустить два новых «Глобала»: во время кризиса спрос на дальнемагистральные бизнес-джеты не пострадал, а на линейку *Global* и вовсе вырос – особенно со стороны заказчиков за пределами США. Дальнемагистральные самолеты – это сегмент рынка с огромным потенциалом. Если посмотреть прогноз *Bombardier Business Aircraft*, в следующие 20 лет ожидается поставка 4500 машин только в этой категории, на сумму около \$200 млрд. Расширение семейства *Global* было основано на информации со стороны нынешних владельцев, а также эксплуатантов конкурирующих машин. Мы увидели, что есть спрос на две совершенно разные модели: одних полностью устраивает скорость и дальность полета *Global Express XRS*, но им хотелось бы, чтобы салон был просторнее, как будто они находятся дома или в бутиковом отеле – *Global 7000* будет для них. Другим наоборот хватает салона *XRS*, но нужно летать дальше и быстрее – для них мы готовим *Global 8000*.

РАССКАЖИТЕ НЕМНОГО О LEARJET 60XR В РОССИИ: ДЛЯ КАКИХ ЦЕЛЕЙ ОН ПОДХОДИТ ПРИ ПОЛЕТЕ ИЗ МОСКВЫ?

С 4 пассажирами *Learjet 60XR* может пролететь почти 4500 км, соединяя Москву с существенной частью России, всей Европой и даже некоторыми городами в Индии и на Ближнем Востоке. Отличный пример – Москва–Ницца, ведь русские любят Лазурный Берег. Это универсальный самолет, идеально подходящий для личных и деловых полетов.

ВОМБАДИЕР ПРОИЗВОДИТ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТУРБОВИНТОВЫЕ САМОЛЕТЫ СЕРИИ Q, А ТАКЖЕ ЛЕТАЮЩИЕ ЛОДКИ. УВИДИМ ЛИ МЫ БИЗНЕС-ТУРБОПРОП ВАШЕЙ ФИРМЫ?

Мы всегда рассматриваем варианты развития существующих линеек. Успех основанного на *CRJ200* бизнес-джета *Challenger 850* доказывает, что мы умеем извлекать максимум из того, что у нас есть. Мы никогда не говорим «никогда» в *Bombardier*, и если будет спрос на такую машину, мы естественно рассмотрим варианты.

VIP-ВЕРСИИ CRJ ДОСТАТОЧНО ПОПУЛЯРНЫ НА РЫНКЕ. СОЗДАЮТ ЛИ ОНИ КОНКУРЕНЦИЮ CHALLENGER 850 И СОПОСТАВИМЫ ЛИ ОНИ ПО ХАРАКТЕРИСТИКАМ И КОМФОРТУ ПОСЛЕ ПЕРЕОСНАЩЕНИЯ?

Как вы наверняка знаете, *Challenger 850* – это успешный самолет. В нем сочетается надежность и высокий





На фото
Созданный на основе регионального CRJ (внизу слева) Challenger 850 предлагает сопоставимый с Global салон при меньшей дальности полета. Соответственно, его стоимость ниже, чем у более дальнобойных собратьев.



УЧИТЫВАЯ РАЗМЕРЫ СТРАНЫ И ТЕ ПОТРЯСАЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПРОИЗОШЛИ, СЕЙЧАС СУЩЕСТВУЕТ РЕАЛЬНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В БИЗНЕС-АВИАЦИИ, И ОНА ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

ресурс регионального самолета с салоном, близким по размеру бизнес-джету *Global*. Фундаментальная разница между *CRJ* и *Challenger 850* – в летных часах и ресурсе. Переделанный *CRJ* – это самолет, который уже налетал тысячи часов, а *850-й* – абсолютно новая.

КОГДА ВЫ ВПЕРВЫЕ ВЫШЛИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК? КАКИМ ОН ТОГДА БЫЛ?

Отличный вопрос. Я до сих пор прибегаю к тем знаниям, которые мне удалось получить во время работы в России. Я начал там работать в начале 90-х, как только коммунистический режим начал ослабевать. Тогда Россия была совсем не той искушенной страной, какой стала теперь. Продавать бизнес-джеты было, по меньшей мере, непросто. Однако, учитывая размеры страны и те потрясающие изменения, которые произошли, сейчас существует реальная потребность в бизнес-авиации, и она продолжает расти.



КАК ЗА ЭТО ВРЕМЯ ИЗМЕНИЛИСЬ РОССИЙСКИЕ ПОКУПАТЕЛИ? ОНИ БОЛЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫ К РОСКОШИ, ЧЕМ АМЕРИКАНЦЫ? КАКИЕ ВЫ МОЖЕТЕ ВЫДЕЛИТЬ ОСОБЕННОСТИ?

И российские, и американские покупатели, по сути, хотят получить одно и то же, вкладывая деньги в бизнес-джет. Им нужен инструмент: эффективное и удобное средство передвижения, которое повысит их производительность, а также обеспечит должный уровень приватности и безопасности, которого нет на коммерческих авиалиниях. Российский бизнес, как и все другие, стал глобальным. Русские очень разборчивы, у них богатый опыт полетов на бизнес-джетах, и они очень продуктивно используют свои самолеты. Их особенно интересует комфортабельность и технологичность салона.

КАКОЙ САМОЛЕТ МАРКИ BOMBARDIER – ПРОШЛЫХ ИЛИ НЫНЕШНИХ МОДЕЛЕЙ – ВЫ БЫ ВЫБРАЛИ ДЛЯ СЕБЯ, ЕСЛИ АБСТРАГИРОВАТЬСЯ ОТ СТОИМОСТИ И МАРШРУТОВ, ПО КОТОРЫМ ПРЕДСТОИТ ЛЕТАТЬ?

Если бы у меня был такой выбор, я бы взял новый *Global 8000*. Обязательно стал бы одним из первых заказчиков и ждал бы поставки этой уникальной машины, которая сможет доставить меня за 14 600 км. Еще бы взял *Learjet 60XR* для перелетов по Европе. Этот самолет – настоящий шедевр!



Слева
Созданный на основе регионального CRJ (внизу слева) Challenger 850 предлагает сопоставимый с Global салон при меньшей дальности полета. Соответственно, его стоимость ниже, чем у более дальнобойных собратьев.

