

Отечественный производитель лазеров и оптомеханики – компания «ЛАССАРД»



В 2023 году компания «ЛАССАРД» отмечает 8-летие. На выставке «Фотоника-2023» компания представит внушительный ассортимент своей продукции. Об этих изделиях, о новых результатах компании и планах ее развития на ближайшие годы рассказывает Коммерческий директор компании «ЛАССАРД» Андрей Александрович Нефёдов.

Компания «ЛАССАРД» стремительно вышла на рынок лазерных инструментов. Какими яркими шагами отмечено ее бурное развитие за прошедшие восемь лет?

Выскажу исключительно свое личное мнение. За нашу пока еще недолгую историю, я считаю, мы совершили большие шаги вперед. Смотрите сами: вместо одной производственной площадки в компании работают уже четыре, штат сотрудников вырос с 50 человек до 500, у нас скоро будет собственная лаборатория, а главное – мы организовали процесс импортозамещения и перешли к созданию продукции полного цикла. Для частной компании, которая начинала лишь с производства лазеров и пробивала себе место в очень конкурентном лазерном мире, это довольно ощутимые успехи за восемь лет существования.

Когда вы только создавали производство в 2015 году, какие цели вы ставили перед собой? Считаете ли, что на текущий момент вы достигли их? Что еще предстоит сделать?

С первых дней существования компании перед нами стояла главная и долгосрочная цель – стать российским (подчеркну) производителем лазерных систем. Мы хотели делать все своими руками, ни от кого не зависеть и сконцентрировать полный цикл производства исключительно «на нашей территории». И какими бы ни были промежуточные успехи на нашем пути, мы всегда видели впереди эту цель, а поэтому не останавливались на достигнутом и продолжали следовать выбранным курсом.

И, знаете, за эти 8 лет нам действительно удалось многое сделать. Наши лазерные станки, наша оптомеханика за



последние годы были включены Минпромторгом Российской Федерации в реестр продукции, полностью произведенной на территории России. Это своего рода почетный знак отличия: значит, мы не просто словами, но и делом подтверждаем наши амбиции. Нам, конечно, еще многое предстоит сделать для полного импортозамещения, но уверен, что при правильном подходе к делу мы покорим эту вершину.

Возвращаясь к вашему вопросу о тех целях, которые стояли перед нами в 2015 году, подчеркну – для нас, как молодой компании, было важно заслужить авторитет среди многих других серьезных и уважаемых игроков на лазерном рынке. И сегодня нас действительно высоко котируют, знают о нашей продукции.

Среди ваших изделий – волоконные лазеры, выпуск которых уже традиционно принадлежит крупным мировым производителям. Как занять эту нишу лазерного рынка?

Мы только вышли на рынок волоконных лазеров, который уже сформирован, и каждое место в нем кем-то занято. Поэтому будет трудно выгрызть себе место, но, знаете, когда мы начали производить лазерное оборудование, а не только лазерные излучатели, мы тоже знали, что будет трудно, но итог обернулся в нашу пользу.

Расскажите, как в целом менялась структура компании за 8 лет вашей истории?

Мы росли очень быстро, это хорошо видно по динамике роста штата сотрудников, который увеличился в 10 раз. Кстати, стоит упомянуть, что мы в 2020 году на площадке в Обнинске внедрили и успешно адаптировали систему «Бережливое производство» – оно нацелено на то, чтобы повысить качество работы путем сокращения потерь. Мы предоставляем клиенту тот продукт, который ему нужен, сохраняя высокое качество, помогая наладить производственный процесс. Благодаря «Бережливому производству» нам удалось избежать простоев в произ-

водстве и уберечь себя от потери времени при исполнении заказов.

Результаты компании позволили увеличить количество производственных площадок. Каждая из них специализируется на различных направлениях: в Обнинске – производство полупроводников, лазеров и оптомеханики, в Троицке – создание лазеров и систем для микрохирургии глаза, в Москве – станкостроение и оптика. В начале марта 2023 года мы переехали в ОЭЗ «Технополис Москва» на более крупную производственную площадку в 4000 квадратных метров, в прежних пространствах нам стало тесно.

Штат сотрудников компании «ЛАСАРД» быстро вырос. Как вы находите специалистов на рынке труда? Как в компании решают вопросы подготовки кадров разработчиков, технологов, конструкторов, сотрудников цехов, отделов снабжения?

Скажу честно, хорошего специалиста, особенно для лазерной компании, найти непросто. Мы взаимодействуем с рядом вузов, например МИФИ, СТАНКИН. Берем на работу молодых талантливых выпускников и растим из них профессионалов уже собственными силами. Вот, скажем, оптомеханика – новая отрасль для России, и специалистов в ней критически мало. И нам повезло, что, не побоюсь этого слова, великие умы в этой





области работают и у нас – они как раз выступают наставниками для молодых перспективных кадров.

Сегодня проблема с поиском специалистов обострилась, в 2022 году многие из них уехали из страны. Но я хочу сказать, что это открывает большие шансы для молодежи! Сейчас многие компании понимают, что нужно внедрять систему наставничества, потому что других способов найти хороших специалистов мало.

Как часто компания корректирует свою программу развития? Сыграло ли какую-то роль изменение цен на этом рынке?

Лазерное оборудование – наше основное направление. Корректировки планов происходят постоянно, и это связано с высокой динамикой лазерного рынка, а в последнее время – и с внешнеполитическим рельефом событий. С 2019 года «ЛАССАРД» позиционирует себя как производителя лазерного оборудования или лазерных станков. Новая программа развития «ЛАССАРД» была принята в декабре 2022 года ее акционерами на ежегодном собрании. Постоянно лишь то, что мы всегда стараемся придерживаться выбранной стратегии импортозамещения в лазерной индустрии и при планировании всех других своих целей и задач.

В ассортименте вашей продукции много станков для высокоточной лазерной обработки различных металлов, керамики, резиновых изделий, пластика, графита, других материалов. Ожидаете ли вы появление на лазерном рынке новых технологий для обработки материалов?

Лазерный станок – это многофункциональный комплекс, который создает инновационные решения для производства других высокотехнологичных изделий. Уверен, что рынок точно не остановится, он слишком стремительно развивается, и, честно скажу, я уже ничему не удивлюсь. Сейчас намечаются интересные тенденции, но пока не будем загадывать. Главное – поспевать за этими тенденциями, уметь их заранее отследить и сыграть себе на пользу.

Какие виды лазеров выпускает компания?

«ЛАССАРД» выпускает твердотельные, волоконные и полупроводниковые лазеры. Недавно к нашему холдингу присоединилась компания «Оптосистемы», которая производит фемтосекундные и эксимерные лазеры – они очень востребованы как в России, так и за рубежом. Обо всех наших изделиях подробно расскажут наши специалисты, сопровождающие экспозицию компании «ЛАССАРД» на выставочном стенде в дни работы выставки «Фотоника-2023», где мы представим всю линейку нашей лазерной продукции.

Вы занимаетесь производством опто-механики. Растет ли это направление? Можете ли вы спрогнозировать развитие отрасли на ближайшие 1,5-2 года?

Строятся новые учебные центры – в Бауманском университете открывается новый современный корпус, в МИФИ, да и по всей стране. И все это требует современного оснащения, в том числе и опто-механикой. Мы уверенно занимаем свое место на рынке, в прошлом году портфель заказов увеличили почти в 5 раз, и это, я думаю, не предел. Но прогнозировать объемы производ-



ства не буду, ибо мир показал нам, как все может резко поменяться. Не будем загадывать, будем просто делать, что должно, а там – будь что будет.

В чем преимущества вашей продукции перед аналогичной продукцией других производителей?

Это высочайшее качество и надежность. Причем, теми же преимуществами обладают и те продукты, которые изготавливаются с помощью нашего оборудования. Еще одно достоинство нашей компании – это производство продукции с нуля внутри компании, мы одни из немногих, кто может называть себя отечественным производителем оптомеханики.

Экономическая ценность изделий компании в том, что мы экономим заказчикам время – это опять же к разговору про скорость производства. С нашим оборудованием увеличиваются объемы производства у наших клиентов, а следовательно, прибыли у заказчиков растут, и за это они очень благодарны лазерным технологиям, не только нашему оборудованию.

Мы выстраиваем отношения со своими клиентами, а не просто продаем им лазерное оборудование. Не скрою, что лазерное оборудование дорогое, и на фоне всех производственных компаний в России лишь немногие могут себе его позволить. И потому нам так важно строить долгосрочные отношения с клиентом. Важно, чтобы он получал удобный и надежный продукт, который будет служить ему еще многие годы. Мы выполняем взятые на себя обязательства, чтобы сохранять в глазах клиентов авторитет надежного партнера.

В каких сферах применяется продукция компании? В чем ее практическая и экономическая ценность?

Сферы применения продукции компании абсолютно разные – это и машиностроение, и авиастроение, и микроэлектроника. Лазерные станки, офтальмологическое оборудование, лазеры сегодня применяются там, где скорость и точность решают многие задачи.

В основном с нами работают госкорпорации – опять же в силу бюджета.

Но мы активно расширяем масштабы сотрудничества, находим частные компании, даже не самые большие, которые с нашим оборудованием могут улучшить и ускорить собственное производство. Работаем с учебными заведениями, поставляя им оборудование, чтобы студенты могли на практике освоить такой инструмент, как, скажем, лазерный станок. Недавно поставили три станка в образовательные учреждения Томска, Москвы и Сергиева Посада.

Хочу опять же подчеркнуть, клиенты для нас – это не строчки в контрактах. Мы выстраиваем именно отношения, добропорядочные и иногда даже дружественные и тем самым лучше понимаем наших заказчиков, их боли. Тут главное – надежность работы оборудования, чтобы оно себя зарекомендовало с лучшей стороны, и тогда клиент вряд ли захочет с нами расстаться. Такая вот простая арифметика.

Как организовано послепродажное обслуживание в вашей компании?

Как правило, мы даем гарантию на оборудование 1 год. Но есть возможность получить и расширенную гарантию – на 2 и 3 года. В течение гарантийного срока и после него наши специалисты всегда на связи и зачастую многие проблемы могут решить удаленно. Сервис-инженер выезжает и приступает к работам в течение 24 часов, как и в случае с доставкой запчастей.

Каким вы видите будущее компании «ЛАССАРД»?

Кто работает в лазерной сфере, знает – за лазерами будущее: будущее производства, будущее промышленности, технологического и научного развития. Поэтому у нашей компании слоган «Мы создаем будущее». Современный производитель должен понимать: если для него важно, на каком оборудовании работать, для того чтобы его дело развивалось, то лазерный станок станет для него одним из главных инструментов.

*С А. А. Нефёдовым беседовали
Н. Л. Истомина и Л. В. Карякина*