

ШОМ — это ШТО?

Если Вы считаете, что знания стоят дорого, попробуйте, сколько стоит невежество. Если Вы цените знания, то получить неоспоримые преимущества в качестве и разнообразии выпускаемой продукции, а также существенно сэкономить затраты на ремонт оборудования вам поможет Школа операторского мастерства (ШОМ).

Анна Игнатова из отдела рекламы и маркетинга «РуссКом» задала несколько вопросов экспертам школы.

Когда, почему и зачем появилась ШОМ?

Юлия Владимировна Арешко, генеральный директор ГК РуссКом: «РуссКом» является дистрибьютором компании Mimaki уже очень много лет. Сотрудничество началось в 2002 году. В следующем году мы будем праздновать 20-летний юбилей нашего партнерства. После начала продаж возникла необходимость создать сервисную службу, которая занималась бы пуско-наладочными работами плоттеров Mimaki, а также их техническим обслуживанием. Служба создавалась практически с самого начала и в течение первых 3-4 лет она стала довольно большой и разветвленной.

«РуссКом» имеет богатый опыт работы на рынке полиграфии. В полиграфии технолог — это профессия, которую люди получают в высших учебных и средних специальных заведениях. К сожалению, в сфере использования широкоформатной цифровой техники такой профессии пока не существует официально (неофициально называется «оператор»). И технологов, и операторов выращивают сами компании, рекламно-производственные комплексы.

Большая часть проблем связана с незнанием функционала плоттеров. Именно поэтому в 2006 году у нас впервые появился технический консультант. Сейчас мы называем эту профессию «технологом». У нас в компании хорошая традиция выращивания технологов. За несколько лет мы вырастили целую плеяду специалистов.

В 2005-2006 гг. впервые мы ввели в наш штат должность технического консультанта сервисной службы. Мы заметили, что довольно большой процент проблем наших клиентов, возникающих у них в процессе эксплуатации оборудования, являются проблемами не инженерного, а пользовательского характера.

После того как мы поняли, что существует такая проблематика, было принято решение обучать наших клиентов тому, как лучше пользоваться плоттерами. Вот тогда мы придумали идею курсов повышения квалификации «Школа операторского мастерства» (ШОМ). Задачи, которые она решает, связаны с повышением уровня знаний и квалификации специалистов, работающих на широкоформатных струйных принтерах Mimaki.





В каких случаях Вы рекомендуете клиентам воспользоваться возможностью обучения/повышения квалификации в ШОМ?

Сергей Головченко, руководитель отдела продаж Mimaki: «Стоит отметить, что большая часть заказчиков, которые нуждаются в этом продукте, подразделяется на 2 группы. К первой группе относятся клиенты, уже освоившие оборудование, но имеющие необходимость в дальнейшем изучении техники МИМАКИ и ее возможностей по разным причинам (вывод нового продукта, повышение уровня продукта, увеличение производительности в рамках парка оборудования, снижение стоимости владения, себестоимости). Ко второй группе — компании, в которых по разным причинам происходит смена кадров и/или увеличение штата работников, имеющих отношение к оборудованию МИМАКИ: операторы, старшие печатных участков, начальники производств, дизайнеры и другие.»

Как действует ШОМ в настоящее время? Какие программы/темы в ней есть? Чему конкретно можно обучить операторов? Как Вы оцениваете в целом профессиональный уровень операторов ш/ф печати по России?

Вадим Сухарь, руководитель отдела РТО группы компаний «РуссКом»: «В целом уровень подготовки операторов находится на среднем уровне. Много брака при печати, поломки оборудования связано именно с тем, что оператор не имеет представления, как правильно работать на оборудовании и не знает всего функционала. В ШОМ мы обучаем операторов с любым уровнем подготовки. У нас есть 3 курса: базовый, стандартный и продвинутый.



Базовый курс подразумевает обучение нового пользователя основным навыкам работы на оборудовании, обслуживания станка и работе в RIP-программе. Стандартный курс включает более углубленное изучение меню и функционала оборудования, RIP-программы, работы с цветами и профилями. Продвинутый курс предусматривает максимальное изучение функционала оборудования, RIP-программы, технологий печати и «фишек».

Операторы, прошедшие курс, получают самые необходимые навыки для эффективной работы на Mimaki: знание конструкции оборудования, пользовательские настройки и калибровки оборудования, работа с RIP-программой, ежедневное и периодическое обслуживание оборудования, печать белым цветом (эффекты, наращивание), выборочная печать глянцевым лаком, предварительная постобработка материалов, консультация по подготовке макетов и др.»

Как уровень профессиональных знаний оператора влияет на эффективность использования и качество работы принтера/плоттера? Как это сказывается на затратах на обслуживании принтера/плоттера?

Сергей Костоваров, ведущий инженер отдела Mimaki: «Подготовленный оператор способен выполнять поставленные задачи с высоким мастерством и качеством. Познав технологию и возможности оборудования, оператор способен предлагать и вносить новые штрихи в процесс создания изделия.

Подготовка операторов в Школе операторского мастерства даёт неоспоримые преимущества в качестве и разнообразии



выпускаемой продукции, а также существенно экономит затраты на ремонт оборудования в течение длительного периода его эксплуатации».

Как ваши клиенты воспринимают ШОМ? Готовы ли они тратить свои средства на обучение и профессиональную подготовку операторов? Приведите пару примеров из практики?



Сергей Буянов, менеджер отдела Mimaki: «Наши клиенты воспринимают ШОМ как хорошую возможность повысить уровень квалификации своих операторов. Качество и скорость печати будут ограничены только лишь возможностями самого оборудования. Владелец печатного бизнеса может больше не волноваться за состояние своего оборудования, потому что на нем будут работать люди, которые технически и теоретически знают свой станок «От и До».

Например, компания, занимающаяся изготовлением кухни, выбрала ШОМ для профессиональной подготовки операторов с целью увеличения качества и добавочной стоимости готовой продукции. Другой клиент обратился в ШОМ для об-

щего повышения квалификации операторов, их самостоятельности и надежности для производства».

Какие вопросы чаще всего возникают у операторов печати при обучении в ШОМ? В каких вопросах они разбираются лучше, а какие вопросы традиционно знают плохо?



Сергей Дмитриев, технический консультант сервисного отдела Mimaki: «В процессе эксплуатации принтеров Mimaki у наших клиентов возникает множество вопросов, и это естественно, так как задачи, реализуемые клиентами на производствах, часто разнообразные и креативные одновременно. Чаще всего клиентов интересует, как увеличить скорость выхода готового продукта и не потерять при этом качество, какой режим печати применить для разных материалов, как правильно использовать праймер, лак, белый цвет в УФ-печати, как выделиться среди конкурентов, какие фишки можно реализовать с помощью печати.

Как правило, операторы понимают суть заказа, но не всегда умеют правильно применить технологии и все возможности принтеров для реализации этой задачи. А разработанная нами программа ШОМ закрывает все эти вопросы. Школа Операторского Мастерства в своих курсах раскрывает для операторов применение различных спецэффектов и возможностей сольвентной, текстильной и УФ-печати на принтерах Mimaki».

Какие технологические аспекты ш/ф печати в настоящее время вызывают наибольший интерес у клиентов? В каких тех-

нологиях они разбираются хорошо, в каких — слабее?



Артем Борзенков, ведущий технический консультант сервисного отдела Мимаки: «Самой востребованной технологической стороной среди клиентов является создание некой структуры, идеальной системы управления оборудованием, которая решала бы все их задачи. Технологический отдел компании «РуссКом-Графикс», опираясь на многолетний опыт, знания, систематизировал их и реализовал в ШОМ.

И, в свою очередь, самой богатой на новшества и идущей вперед является UV-печать. Помимо её прогресса, у клиентов с опытом и без возникает много вопросов, как сделать продукцию уникальной, повысить маржинальность, сократить время на создание конечного продукта и при этом оставить качество на высоте, быть оригинальным и выделяться на рынке печати. К примеру, ранее в линейке серии 3042 печать гляцевым лаком была целой историей: каретка с порталом у-бара выливали лак, затем возвращалась назад для сушки. Сейчас же прогресс дошел до того, что эта процедура вместе с полноцветной печатью происходит одновременно, без траты лишнего времени. И конечно из плюсов — минимизация попадания пыли в лаковый слой.

На сегодняшний день верных знаний по технологической части очень мало. У некоторых заказчиков «вау»-эффект до сих пор ассоциируется с возможностью печати белым и рельефным лаком. Но нужно понимать, что это лишь верхушка пирамиды, и, если копнуть чуть глубже, открывается целый неизведанный мир с огромными возможностями, где главным является лишь симбиоз дизайнера и оператора в паре. Оборудование Mimaki —

это лишь инструмент с огромными потенциалом, со знаниями, полученными при прохождении курса. Обучение в ШОМ позволяет осуществить огромное количество производственных задач, свести брак к минимуму, добиться высокоточной цветопередачи и качества на высшем уровне, полностью автоматизировать процесс, создав свой стандарт».

Что бы Вы пожелали читателям журнала «Наружка»?

Юлия Владимировна Арешко, генеральный директор ГК РуссКом: «Вопросы профессионализма, профессионального роста и образования в рекламно-производственной отрасли являются очень непростыми. Обсуждение данных вопросов ведется на протяжении длительного времени в разных профессиональных кругах. Подобный вопрос стоял и на повестке дня в «Ассоциации ВизКом», в которую входит компания «РуссКом». Данный вопрос обсуждался в одной из панельных дискуссий на SIGNFORUM, проходившем во время выставки «Реклама», в которой я принимала участие наряду с экспертами отрасли из других компаний. И теперь тоже, пользуясь случаем, хочу обратиться к Вам, уважаемые руководители рекламно-производственных компаний. Если Вы считаете, что знания стоят дорого, попробуйте, сколько стоит невежество. Это не мои слова. Я сейчас процитировала одного из уважаемых мной авторитетных людей, со словами которого согласна на 100%. Поэтому очень Вам рекомендую, пользуйтесь теми наработками, которые уже существуют у компании с длительной историей, с теми компаниями, которые не просто двигают коробки, зарабатывают прибыль, но умеют ее реинвестировать, по сути дела, в отрасль. Наши специалисты существуют для того, чтобы Вы пользовались их услугами. Мы ждем Вас всегда к себе, мы готовы поделиться своими знаниями и считаем, что преумноженные знания принесут Вам намного больше пользы, чем их отсутствие».

Для того, чтобы начать обучение, достаточно оставить заявку на сайте plotters.ru. Сотрудник сервисной службы связывается с заказчиком и согласовывает программу, место и время обучения.