



در کرونا بازار همه‌چی در حال نابودی بود، جنگ بین مرگ و زندگی بود و کسی به فکر نقشه برداری نمی‌افتاد.

اصلی‌مان پیش می‌رود، دستمان هم خالی نماند و کسب درآمد هم داشته باشیم. یکی از بخش‌های جانبی که راه انداختیم، تولید پرینتر سه بعدی بود. یک پرینتر سه بعدی چینی داشتیم که خودمان کار طراحی سه بعدی بال‌های پهپاد را با آن انجام می‌دادیم. سعی کردم که آن پرینتر را مهندسی معکوس کنم؛ از قضا موفق شدم و یکی از بخش‌هایی که تا الان هم در شرکت‌مان فعال است، تولید پرینتر سه بعدی است.

خلاصه گذشت و پهپادی طراحی کردیم که از محصولات مشابه خارجی‌اش خیلی بهتر بود؛ اما چون داخل ایران تولید می‌شد، هزینه تمام شده‌اش بیش از مدل‌های خارجی بود. همه‌جا با آن نقشه برداری می‌کردیم که شاید بقیه هم قابلیت‌هایش را ببینند و خوششان بیاید بلکه از ما بخرند؛ اما قیمتش بالای چهارصد میلیون تومان بود و می‌گفتند: «پهپاد اگر زمین بخورد، چهارصد میلیون‌مان از بین می‌رود» به همین خاطر، کسی نمی‌خرید، فقط خدمات می‌گرفتند.

از تجربیات مهندس شکوری استفاده کردیم. خیلی به دردمان خورد. با استفاده از این مشورت‌ها تصمیم گرفتیم برخی قابلیت‌های پهپادمان را کم کنیم و پهپادی بسازیم که بازاری هم باشد؛ اگرچه توانسته بودیم یکی از بهترین پهپادهای نقشه برداری را با قیمت خیلی مناسب تولید کنیم؛ اما تولید کافی نبود و باید به بازار هم می‌رفتیم.

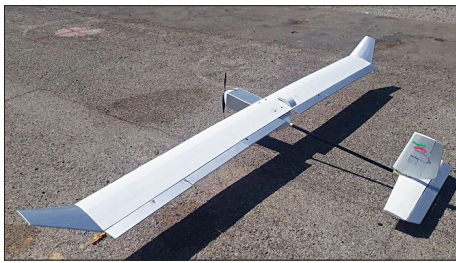
بازار اصولش با تولید متفاوت است. بازار حتی می‌تواند تولید را هم تحت تأثیر قرار بدهد. همان طور که ما را وادار کرد محصولی با قابلیت‌های کمتر تولید کنیم. خیلی‌ها ممکن است جنسی که تولید شده را با تمام قابلیت‌هایش نخرند و مثلاً فقط به ظاهرش توجه کنند.

### تصاحب بازار نقشه برداری در ایران

وارد بازار که شدیم، دیدیم خیلی باید صرف تبلیغات کنیم تا بتوانیم محصولات مشابه خارجی را شکست بدهیم؛ چند تا دلیل داشت: اول اینکه واردات محصولات مشابه خارجی کار ما را خراب می‌کرد. ما هر چقدر هم که کارمان را ارزان می‌کردیم، خارجی‌ها با تولید بالا می‌توانستند از کار ما ارزان‌تر هم تولید کنند. چون تیراژ که بالا بود هزینه‌ها هم کم می‌شود. از طرفی مدیران کشوری هم به این مسائل توجه نمی‌کنند که بدانند واردات محصولاتی که در داخل هم تولید می‌شود، هزینه تمام شده محصولات خارجی را کمتر می‌کند و رقابت را غیرممکن می‌کند.

درگیر همین محاسبات بودیم که از دست تقدیر بیماری کرونا همه‌گیر شد. در کرونا بازار همه‌چی در حال نابودی بود، جنگ بین مرگ و زندگی بود و کسی به فکر نقشه برداری نمی‌افتاد.

به همین خاطر واردات هم کم شده بود؛ با مشورت



تصمیم گرفتیم تا می‌توانیم تولیدمان را بیشتر کنیم که اگر بازار ایران را بتوانیم تصاحب کنیم، هزینه‌مان کمتر می‌شود و حتی می‌توانیم صادرات هم بکنیم.

هر چه توان داشتیم پای کار آوردیم؛ تولیدمان را بیشتر کردیم و توانستیم تعداد زیادی از محصول جدیدمان را تولید کنیم و وارد بازار کنیم. در نبود محصولات مشابه خارجی، خیلی‌ها فرصت کردند که محصول ما را هم ببینند، وقتی می‌دیدندش تعجب می‌کردند و مشتاق می‌شدند. توانستیم بینشان جا باز کنیم.

تب کرونا که کم کم فروکش کرد، خیلی‌ها درخواست کردند که از ما محصول بخرند. در حال حاضر شرکت هم‌اصنعت اکباتان با تولید هساکو e1 توانسته بخش عمده‌ای از بازار نقشه برداری‌ها در ایران را تصاحب کند و این برای ما بزرگ‌ترین موفقیتی بود که تاکنون توانستیم کسب کنیم.

[۱] مؤسسین: مهندس مهیار مطیع، مهندس محمدحسن هجرت.

[۲] کتاب آن با نام «از کهنز تا آسمان» در دست چاپ می‌باشد.