کوتاه از دنیای فناوری

اعتراض‌ها به توسعه شهر هوشمند گوگل

ایرنا: شرکت SideWalk Labs وابسته به گوگل، زمین‌های ساحلی تورنتو در کانادا را خریداری کرده است تا رویای شهرهای آینده را متبلور کند. انتشار این اطلاعات موجب نگرانی شهروندان درباره کم‌رنگ‌شدن مرز بین شرکت خصوصی و دولت شده است و شهروندان تورنتو، انجمنی موسوم به Block Sidewalk تشکیل داده‌اند تا به فعالیت‌های شرکت Sidewalk واکنش نشان دهند.

افزایش قیمت مکالمات بین‌الملل

مفتا: حمید فتاحی، معاون وزیر ارتباطات، اعلام کرد به دلیل افزایش نرخ ارز، قیمت مکالمات بین‌الملل از مقصد ایران به سایر کشورها در مقایسه با سال گذشته بین ۲ تا ۲.۵ برابر افزایش پیدا کرد.

دردسرهای موبایل‌های جدید گوگل برای کاربران

انگجت: هنوز دو هفته از عرضه عمومی موبایل‌های میان‌رده 3a و 3aXL گوگل نمی‌گذرد که برخی کاربران از وجود ایرادهایی در آن خبر می‌دهند. کاربران موبایل‌های جدید و میان‌رده گوگل گزارش کرده‌اند این دستگاه‌ها به‌طور ناگهانی خاموش می‌شوند و کاربر باید موبایل را ریست کند.

شکایت سازمان عفو بین‌الملل از جاسوس‌افزار صهیونیستی

دیلی‌میل: سازمان عفو بین‌الملل از شرکت سازنده جاسوس‌افزاری شکایت کرده که هفته قبل در واتس‌آپ کشف شد. این سازمان از رژیم صهیونیستی خواسته مجوز صادرات شرکت سازنده جاسوس‌افزار را لغو کند. این بدافزار که «پگاسوس» نام دارد، خود را در دستگاه‌های اندرویدی یا مبتنی بر IOS پنهان کرده است و از طریق دوربین به جاسوسی از کاربرانش می‌پردازد.

انتقاد تند و تیز «پاول دورف» از واتس‌آپ

دیجیاتو: در پی کشف یک آسیب‌پذیری خطرناک در واتس‌آپ، بنیان‌گذار تلگرام هشدار داد که این مورد آخرین نقص امنیتی این پیام‌رسان یا بدترین آن‌ها نیست. پاول دورف با بیان اینکه پیام‌رسان واتس‌آپ در ۱۰ سال یک روز ایمن هم نداشته است، گفت: این برنامه باید روشش را از اساس تغییر دهد.

تولید کامیونی که تصادف نمی‌کند

آسین‌ایج: شرکت جنرال موتورز از تولید کامیون جدیدی خبر داده که مجهز به یک سیستم هدایت و کنترل هوشمند برای حفظ همیشگی فاصله از خودرو جلویی به‌منظور اجتناب از تصادف است. کامیون یادشده مجهز به دوربین پیشرفته‌ای در پشت آینه عقب است و در صورت لزوم می‌تواند کامیون را برای جلوگیری از برخورد ناگهانی به‌طور کامل متوقف کند.

اختلال شبکه‌های 5G در پیش‌بینی آب و هوا

سی‌نت: ناسا و اداره ملی اقیانوس و اتمسفر آمریکا هشدار داده‌اند که طیف امواج بی‌سیم تخصیص داده‌شده به شبکه‌های 5G می‌تواند با روند جمع‌آوری داده برای پیش‌بینی‌های آب و هوایی تداخل و آن را دچار اختلال کند.
این موضوع باعث می‌شود ساکنان مناطق ساحلی دو یا سه روز دیرتر، از محل و شدت وقوع طوفان‌ها آگاه شده و نتوانند برای رویارویی با آن آماده شوند.

مهاجرت کره جنوبی به سیستم‌عامل لینوکس

کره هرالد: بخش‌های مختلف دولت کره جنوبی قصد دارند از سیستم‌عامل ویندوز به لینوکس مهاجرت کنند. مهم‌ترین علت این تصمیم، هزینه‌های زیاد استفاده از ویندوز بیان شده است.
در زمستان امسال و با پایان یافتن پشتیبانی رسمی مایکروسافت از ویندوز ۷، بسیاری از کاربران برای حفظ امنیت سیستم‌ها ناچار به استفاده از ویندوز ۱۰ خواهند بود که خرید این نسخه از ویندوز، هزینه‌ای هنگفت روی دست آن‌ها خواهد گذاشت.

سیستم‌عامل بومی در راه تلفن‌های همراه

وفایی نیا | چندوقت پیش شاهد بودیم که شرکت اپل بسیاری از برنامه‌های ایرانی را از روی تلفن‌های آیفون حذف کرد. این کار تنها به آیفون محدود نشد و گوگل نیز در سیستم‌عامل اندروید، محدودیت‌هایی برای برخی برنامه‌ها و کسب‌وکارهای ایرانی ایجاد کرد. حالا فرض کنید یک روز این شرکت‌ها تصمیم بگیرند ارائه خدمات اندروید و آی‌اواس را در کشورمان به‌طور کلی مسدود کنند؛ در این صورت عملا تمام گوشی‌های همراه بدون استفاده خواهند شد. به‌همین دلیل امیر ناظمی، معاون وزیر ارتباطات، از طراحی و نصب یک سیستم‌عامل بومی روی برخی تلفن‌های همراه موجود در بازار خبر داد و گفت: این سیستم با هدف تضمین استقلال و امنیت در استفاده از تلفن همراه ساخته شده است.
ناظمی در گفت‌وگو با مهر درباره لزوم تولید یک سیستم‌عامل بومی تلفن همراه با هدف مقابله با وابستگی‌های خارجی و حفظ استقلال کشور در زمان تحریم، بیان کرد: برخی فکر می‌کنند این سیستم‌عامل قرار است جایگزین همه سیستم‌عامل‌های تلفن همراه شود، اما این گونه نیست. از نظر ما سیستم‌عامل بومی یعنی سیستم عاملی که پاسخ‌گوی نیاز بومی کشور باشد، اما این سیستم‌عامل قرار نیست جایگزین همه سیستم‌عامل‌ها شود؛ بلکه ما درصدی از نیازمندی‌هایمان را که به سیستم‌عامل مطمئن با دو فاکتور امنیت و استقلال احتیاج دارد، از طریق سیستم‌عامل بومی تأمین می‌کنیم. او با اشاره به اینکه این سیستم‌عامل به صورت اپن‌سورس (کدباز) شخصی‌سازی شده و پاسخ‌گوی نیاز مردم است، گفت: این سیستم با این هدف طراحی شده که مطمئن باشیم اطلاعات ما از آن در رز نمی‌کند؛ در عین حال اطمینان داشته باشیم که سیستم‌عامل در معرض شنود و تهدید نیست.

کارآفرینی در مسیر طلبگی

گفت‌وگو با کارآفرین طلبه که امیدوار است فرهنگ کارآفرینی بین حوزویان گسترش یابد

حامد سرادار| هر جامعه‌ای به بخش‌های مختلفی تقسیم می‌شود که هر یک نیازهای خاص خود را دارد و باید به آن‌ها پاسخ داده شود. یکی از مهم‌ترین کارهایی که کارآفرینان انجام می‌دهند، شناسایی نیازها و پاسخ‌گویی به همین نیازهاست. حوزویان، از بخش‌های ویژه جامعه ما هستند که به‌دلیل فراوانی جمعیتشان، نیازهای مختلفی دارند و به این نیازها، یا هنوز پاسخی داده نشده است یا به‌صورت سنتی برطرف می‌شوند. از سویی برای رفع نیازهای این گروه، از طریق روش‌های جدید و خلاقانه، شرایط مهیاست. در این راستا حجت‌الاسلام سیدحمید فتاحی معصوم، بنیان‌گذار استارت‌آپ «مسیرطلبه» با شناسایی یک نیاز اساسی حوزویان و پاسخ‌گویی به آن در زمینه مهارت‌های شغلی که در جامعه دانش‌آموزی و دانشگاهی کشور هم کاملا مشهود است، توانسته گامی مؤثر در ایجاد فرهنگ کار و کارآفرینی در میان طلاب خراسان بردارد. او یک دهه‌شصتی است که در کنار گذراندن تحصیلات تکمیلی دانشگاهی، در سطح ۴ حوزه درس می‌خواند. با او به گفت‌وگو نشستیم تا داستان کارآفرینی‌اش و راه‌اندازی استارت‌آپ «مسیرطلبه» را از زبان خودش بشنویم.

مسیر کارآفرینی را از کجا آغاز کردید؟

از سال ۱۳۸۰ وارد حوزه و سال ۹۱ پس از پایان سطح ۳ حوزه، وارد فضای کارهای استارت‌آپی شدم. در اولین قدم جدی، همراه با دونفر از دوستانم ضمن شرکت در یک رویداد ایده‌پردازی موفق شدیم به مرکز رشد فناوری فرهنگی و زیارت وارد شویم. در آنجا استارت‌آپی با ایده ارائه اطلاعات حرم و مناطق گردشگری مشهد در قالب یک نقشه چاپی و براساس کدهای QRCode برای زائران و گردشگران ارائه کردیم؛ به این ترتیب گردشگران با نصب نرم‌افزار ما روی گوشی همراه خود و اسکن بارکدها، به اطلاعات تمام مناطق گردشگری مشهد دسترسی پیدا می‌کردند. در راه‌اندازی این استارت‌آپ، سختی‌های بسیاری تحمل کردیم؛ به‌طوری که خیلی اوقات به نان شبمان محتاج می‌شدیم. تا قبل از این، بیشتر در فضای طلبگی فعالیت می‌کردم و تجربه‌ای در زمینه استارت‌آپ نداشتم و همین موضوع باعث شد آن کسب‌وکار موفق نباشد. درواقع به‌دلیل بی‌تجربگی، موضوع درآمدزایی پروژه را که گرفتن تبلیغات از اماکن مختلف بود، به فردی با تجربه سپردیم، اما متأسفانه آن فرد، برای کسب‌وکار ما چندان دلسوز نبود و در نتیجه، این استارت‌آپ با شکست روبه‌رو شد.

چرا پس از شکست باز هم به‌دنبال کار استارت‌آپ رفتید؟

چون دغدغه‌های طلبگی داشتم و می‌خواستم تجربه کسب‌وکار خود را وارد حوزه کنم. طلبه‌های دیگری هم هستند که علاقه دارند به دنیای کسب‌وکار در زمینه‌های مرتبط با تخصص خودشان وارد شوند. آن‌ها می‌توانند نیازهای جامعه در حوزه خود را کشف کنند و به خودکفایی برسند. ما همیشه برای کارفرهنگی منتظر بودجه هستیم، اما این روش غلطی است. عقیده دارم اقتصاد فرهنگ می‌تواند پویا باشد، به‌شرطی که نیاز را درست تشخیص دهیم و راه‌حل مناسبی برای آن داشته باشیم. جامعه اسلامی ما نیازهای فرهنگی بسیاری دارد و اگر راه‌حل آن‌ها را به‌درستی پیدا کنیم، می‌توان علاوه‌بر برطرف کردن نیازهای فرهنگی جامعه، از این مسیر به درآمدزایی هم رسید. ما در قدم بعدی، به‌سراغ نیازهای موجود در حوزه‌های علمیه رفتیم و استارت‌آپ «مسیر طلبه» را راه‌اندازی کردیم.

استارت‌آپ مسیر طلبه چه کاری انجام می‌دهد؟

برای توضیح این استارت‌آپ باید بدانید که ما در حوزه علمیه، ۴ سطح آموزشی داریم. طلبه‌ها پس از اتمام سطح یک، که مقدمات نام دارد، برای ورود به سطح ۲ به هدایت تحصیلی و انتخاب رشته نیاز دارند. اما چون پروسه تحصیل در حوزه طولانی است، طلبه‌ها در این مرحله بسیار سردرگم می‌شوند. ما با دیدن این سردرگمی، کارگاه‌هایی برگزار و محتواهای مجازی ایجاد کردیم که طلبه با کمک آن‌ها و آزمون‌های تیپ‌شناسی، بتواند با استعدادهای خود و همچنین نیازهای موجود در سطح جامعه آشنا شود و با توجه به این موارد، رشته مناسب‌تری برای آینده خود انتخاب کند. از این طرح استقبال خوبی شد و همین مسئله باعث شد ما به فکر پوشش دادن دیگر نیازهای طلاب بیفتیم. در گام بعدی، نیازهای طلاب در زمینه اشتغال را هدف قرار دادیم؛ چون قرار نیست همه طلبه‌ها مجتهد شوند و هر فرد استعدادهای مختلفی دارد. در این راستا در وب‌سایت مسیر طلبه، سامانه‌ای جدید با نام «مهارت‌آموزی طلاب» راه‌اندازی کردیم و با توجه به اطلاعاتی که از استعدادهای هر طلبه داریم، مهارت‌های متناسب با او را پیشنهاد می‌کنیم. در کنار سامانه مهارت‌آموزی، سامانه دیگری به نام «بارش» ایجاد کردیم که در آن فرصت‌های شغلی طلاب را در ارگان‌ها، مساجد، حاشیه شهر و... رصد می‌کنیم و برای طلبه‌هایی که استعداد فعالیت در کار موردنظر را دارند، فراخوان می‌فرستیم و به آن‌ها آموزش‌های لازم متناسب با آن مشاغل را به‌صورت مجازی و حضوری ارائه می‌کنیم.

استقبال از سامانه شما به چه صورت است؟

تاکنون حدود ۲۰۰۰ طلبه در سایت ما ثبت‌نام کرده‌اند. در ایام خاصی که برنامه‌های ویژه‌ای داریم، روزانه تا ۱۵ هزار نفر هم از سایتمان بازدید می‌کنند، ولی در شرایط عادی، روزانه حدود ۱۰۰۰ نفر از سایت بازدید می‌کنند. از سوی دیگر ۶ درس‌نامه تألیف و ۲۰۰ کارگاه آموزشی حضوری برگزار کرده‌ایم. در این میان و از طریق سامانه ما ۱۰۰ طلبه در کانون‌های فرهنگی حاشیه شهر و ۴۷ طلبه به‌منظور تدریس در مدارس آموزش‌وپرورش مشغول به کار شده‌اند و با اعزام افراد به باشگاه‌های ورزشی ۱۲۰ فرصت شغلی ایجاد شده است.

استارت‌آپ مسیر طلبه را چه زمانی و با چه تعداد نیرو شروع کردید؟

از یک سال و نیم پیش و با همکاری شتاب‌دهنده فردوسی، سامانه ما آغاز به کار کرد. هم‌اکنون ۵ همکار طلبه داریم؛ یک نفر متخصص فناوری اطلاعات، یک نفر مدیر سایت، یک نفر مدیر تولید محتوا است؛ همچنین یک نفر در حوزه اداری مالی و یک نفر به‌عنوان نیروی روابط عمومی مشغول به کارند.

کار را با چه میزان سرمایه اولیه شروع کردید؟

کار را بدون سرمایه اولیه شروع کردیم؛ البته در این مسیر، شتاب‌دهنده فردوسی، به میزانی سرمایه‌گذاری کرد و بخشی از سهام استارت‌آپ ما را در اختیار گرفت. پس از آن هم مرکز مدیریت حوزه علمیه خراسان وسط آمد و هزینه‌های کارگاه‌های ما و نیروی انسانی و تولید محصولمان را به ما داد. در ابتدا محصولات ما را خود طلبه‌ها هم نمی‌شناختند، اما مرکز مدیریت تشخیص داد که محتوای مناسبی است و از ما حمایت کرد. از سوی دیگر با توجه به اینکه نیروی انسانی ما رزان است، هزینه‌هایمان کاهش یافته و این شرایط برای ما گردش مالی خوبی ایجاد کرده است. البته ما نیاز به سرمایه‌گذار داریم، اما قصد داریم زمانی سرمایه‌گذار را وارد کنیم که به سود خوبی رسیده باشیم تا سرمایه‌گذار با اطمینان بیشتری به سمت کار بیاید.

مخاطب هدف شما چه کسانی هستند و روش درآمدزایی‌تان چگونه است؟

جامعه مشتری ۲۰ هزار نفری در خراسان و ۱۵۰ هزار نفری در کل کشور داریم. این عدد را اگر ضرب در خانواده‌های آن‌ها کنیم، جامعه بزرگی را تشکیل می‌دهد. ۱۲۰ مدرسه علمیه در خراسان داریم که ۸۰ تای آن‌ها مخصوص برادران است. همه این ۸۰ مدرسه مشتری‌های ما هستند و تا الان ۳ بار برای برگزاری کارگاه‌هایمان به این مدارس رفته‌ایم.
روش درآمدزایی ما به‌صورت کسب درآمد از گرفتن حق عضویت در وب‌سایت خواهد بود که فعلا اجرایی نشده است و تاکنون از طریق برگزاری دوره‌های حضوری کسب درآمد کرده‌ایم. یک روش درآمدزایی دیگر ما، مشاوره‌های تخصصی درباره انتخاب رشته و موارد مشابه است که از طریق آن، سال گذشته توانستیم ۵۰ میلیون تومان سود خالص داشته باشیم که عدد بزرگی برای ما طلبه‌هاست.

برنامه شما برای آینده استارت‌آپ مسیرطلبه چیست؟

قصد توسعه میدانی و محتوایی برنامه‌هایمان را داریم و در تلاشیم دوره‌های آموزشی‌مان را به‌صورت مجازی و آنلاین برگزار کنیم تا کار در تمام کشور گسترده شود. البته فعلا قصد داریم توسعه کار را به‌سمت حوزه‌های علمیه شهرهای قم، تهران و اصفهان ببریم و محتواهای تولیدی‌مان بیشتر در زمینه اشتغال و مهارت‌های اشتغال طلاب باشد.

در مسیر راه‌اندازی استارت‌آپ مسیرطلبه، با مشکلات و موانع هم روبه‌رو شدید؟

اسم بردن از کار و اشتغال و کارآفرینی در حوزه ممنوع بود و همین نبود فرهنگ کار استارت‌آپی در میان مخاطبانمان، که طلبه‌ها بودند، ما را بسیار اذیت کرد. طلبه‌ها با اینکه به خدمات ما نیاز داشتند، حاضر نبودند از روش‌های جدید برای برطرف کردن مشکلات و نیازهای خود استفاده کنند. همیشه این نکته را گفته‌ام که در مدارس علمیه ما آموزش‌پذیری از غیر نداریم. فکر می‌کنیم همه آنچه باید یاد بگیریم همین‌هایی است که در حوزه ارائه می‌شود. در حوزه بال علم را داریم، اما متأسفانه بال مهارت را در حوزه آموزش نمی‌دهند و اصلا سرفصلی برای آن وجود ندارد. این مشکل البته در دانشگاه‌های ما هم وجود دارد و دانشجویان مهارت کافی ندارند. ما به‌قصد حل این معضل جلو آمدیم و خوشبختانه این مسئله کم کم دارد بین طلبه‌ها جا می‌افتد.
مشکل دوم ما هم این است که برای تولید محتوا سرمایه و استودیو لازم داریم؛ همچنین به نیروی متخصص حوزوی دارای دانش غیرحوزوی نیاز داریم که هم بتواند مورد پذیرش جامعه مخاطبان ما باشد و هم حرفی بزند که در حوزه نیست؛ مثلا مدیریت و مهارت حل مسئله و... را آموزش دهد.

چقدر در هدف خود یعنی ایجاد فرهنگ کارآفرینی در حوزه موفق بوده‌اید؟

بعد از تجربه نسبتا موفقی که در استارت‌آپ مسیر طلبه داشتیم، تلاش کردیم در این زمینه برای دیگر طلبه‌ها الگوسازی کنیم تا دیگر نیازهایشان را شناسایی کنند و برای حل آن تیم بسازند و در ازای خدمات خود درآمد کسب کنند. زندگی بیش از ۹۵ درصد طلبه‌ها با سختی می‌گذرد، لذا کارهای پاره‌وقت انجام می‌دهند. ما تلاش کردیم بستری فراهم کنیم که طلبه‌ها از طریق آن بتوانند در زمینه تخصص‌های خود کسب‌وکار راه‌اندازی کنند. این طرح را به معاون طرح و برنامه حوزه، آقای دکتر ظهیری، ارائه کردیم که ایشان پسندیدند. قرار بر این شد که این بستر را با ایجاد مرکزی به نام مرکز نوآوری و شکوفایی در حوزه فراهم کنیم. در واقع این مرکز، شتاب‌دهنده‌ای در حوزه است که حدود یک سال از راه‌اندازی آن می‌گذرد. ساختمانی در اختیار ما برای آن قرار دادند و کم‌کم تلاش کردیم طلبه‌ها را با فرهنگ کار استارت‌آپی و مفاهیم مربوط به آن آشنا کنیم. با تفهیم ضرورت کارآفرینی، توانستیم ۶ تیم را شناسایی کنیم و مطابق الگوهای موجود در شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد به آن‌ها آموزش‌های کارآفرینی بدهیم و هم‌اکنون ۳ تیم به خروجی رسیده‌اند. تیم اول حوزه شاپ (shop) است که فضایی مانند دیجی‌کالا دارد و در آن محصولات تولیدشده توسط طلاب و خانواده‌هایشان به فروش می‌رسد. تیم بعدی، طلبه شاپ (talabeshop) است که فضایی مانند نرم‌افزار دیوار دارد و برای نیازمندی‌های طلاب ایجاد شده است؛ مثلا طلاب اجناس و کتاب‌ها و لباس‌های دست‌دوم خود را برای فروش در این سامانه می‌گذارند. سومین تیم هم استارت‌آپ کتاب گویاست که محور اصلی آن براساس همان استارت‌آپ اولیه خودمان یعنی نقشه گویا بنا شده است.

توصیه شما برای افرادی که به کارآفرینی علاقه دارند، چیست؟

طلابی که علاقه‌مند به کارآفرینی در حوزه هستند، می‌توانند هر استارت‌آپ موفقی را که در خارج از حوزه وجود دارد، برای حوزویان شبیه‌سازی کنند.
کار استارت‌آپ مسیر طلبه، مشابه استارت‌آپ «متمم» در خارج از حوزه است. یا دیجی‌کالای بیرون از حوزه، در اینجا تبدیل به «حوزه‌شاپ» شده است. این نکته مهمی است که ما جامعه‌هدف مشخصی داریم که دوست دارند خصوصی به آن‌ها خدمات ارائه شود. در پایان هم باید گفت در دین ما تلاش و کار کردن از اهمیت بسزایی برخوردار است. موفقیت، تنها با تلاش و کار کردن و عاشقانه زحمت کشیدن به‌دست می‌آید. البته استارت‌آپی کار کردن نیاز به انسان‌های ویژه‌ای دارد و باید به استارت‌آپ خود مثل بچه رسیدگی کنیم تا رشد کند.


عکس: هادی موذن، شهرآرا





شما می‌توانید برای دسترسی به این پلتفرم بارکد روبه‌رو را اسکن کنید.

تلاش آمریکا برای حذف هواوی

وفایی| در هفته‌های گذشته دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا، به بهانه حفاظت از شبکه‌های کامپیوتری آمریکا در مقابل تهدید نیروهای متخاصم خارجی، وضعیت اضطراری اعلام کرد. این تصمیم دونالد ترامپ بیشتر شرکت هواوی، غول فناوری چین، را نشانه گرفته است.
گوگل، اولین شرکت بزرگ فناوری آمریکایی بود که به این تصمیم واکنش نشان داد و اعلام کرد مجوز استفاده گوشی‌های جدید هواوی را از سیستم‌عامل اندروید لغو کرده است. پس از آن، شرکت‌های کوالکام و اینتل، دو غول عرصه ساخت تراشه‌های الکترونیکی، تصمیم به قطع همکاری‌هایشان با هواوی گرفتند. مایکروسافت هم پس از چندروز مقاومت، سرانجام ناچار شد در راستای تحریم‌های دولت آمریکا، همکاری‌های خود را با هواوی قطع کند. این شرکت سازنده سیستم‌عامل ویندوز اعلام کرد دیگر این سیستم‌عامل را به لپ‌تاپ‌های هواوی ارائه نمی‌کند و فروش محصولات این شرکت چینی در فروشگاه آنلاینش را نیز متوقف کرد.
به‌جز شرکت‌های آمریکایی، برخی دیگر از شرکت‌های بزرگ فناوری دنیا مثل پاناسونیک نیز به جمع تحریم‌کنندگان هواوی پیوستند.
البته رن ژنگفی، بنیان‌گذار هواوی، در واکنش به این اتفاقات، تحریم این شرکت از سوی آمریکا و قطع روابط تجاری با شرکت‌هایی مانند گوگل و کوالکام را کم‌اهمیت می‌داند. به گفته او، هواوی از قبل خود را آماده کرده و هسته اصلی فناوری‌هایش را مصون نگاه داشته است.
این شرکت چینی می‌گوید فعلا به اندازه مصرف یک سال خود، قطعات موردنیاز را خریده و انبار کرده است.
درباره سیستم‌عامل هم مدیران هواوی اعلام کرده‌اند که از مدت‌ها قبل، مشغول کار روی سیستم‌عاملی جایگزین بوده‌اند و حدود ۳ ماه دیگر از این سیستم‌عامل روی موبایل‌های خود رونمایی خواهند کرد.
هواوی در سال‌های گذشته، رشد فوق‌العاده‌ای در حوزه فناوری داشته است؛ به‌طوری که در ماه‌های اخیر این شرکت چینی توانسته رتبه نخست در تولید گوشی‌های هوشمند را از چنگ اپل خارج کند. لپ‌تاپ‌های این شرکت هم، حتی در آمریکا از جمله محبوب‌ترین محصولات برای کاربران به حساب می‌آیند.
حالا به نظر می‌رسد تحریم‌های آمریکا، فرصت خوبی به شرکت‌های بزرگ فناوری دنیا داده است تا بتوانند این رقیب قدرتمند خود را از بازار حذف کنند، باید منتظر ماند و دید که این کار شدنی است یا به قول بنیان‌گذار هواوی، دولت ترامپ، این شرکت را دست‌کم گرفته است.

محمدجواد آذری‌جهرمی، وزیر ارتباطات: امسال مطابق برنامه فرایند تولید و آزمایش کیفی ۳ ماهواره «ظفر»، «پارس یک» و «ناهید یک» به پایان می‌رسد و جهش دیگری در رشد علوم فضایی کشور به همت و غیرت دانشمندان جوان ایرانی ثبت خواهد شد.



بازار

آخرین قیمت برخی از مدل‌های گوشی‌های آنر

مدل گوشی	قیمت
View۱۲۸-۲۰GB	۶,۳۹۹,۰۰۰
Honor۶۴-۱۰GB	۴,۶۹۹,۰۰۰
Honor۶۴-۹GB	۳,۳۴۵,۰۰۰
Honor۸X-۶۴GB	۳,۳۵۰,۰۰۰
Honor۱۰Lite-۶۴G	۳,۱۳۶,۰۰۰
Honor۷X-۳۲GB	۲,۸۹۵,۰۰۰
Honor۷C۳۲-GB	۲,۲۱۵,۰۰۰



قیمت محصولات با گارانتی و به تومان است.