第七十一章 纷至沓来

随着华为的的已售罄标识挂上了官网，各个商家们似乎明白了些什么，那就是华为的供应方肯定有一方的供应链出现了问题，既然大陆内的供应链没有能力供应起这个未来十分庞大的市场，那么他们就有机会接手这一个十分庞大的市场。

而想要获得相应的市场，那么就需要知道到底是哪个产品线的产品出现了供应能力不足的情况。

不过有一点其他友商都不敢供应的东西，那就是芯片。没有技术也造不出相应制程的碳基芯片，就算能够制造也不会花那么多钱去改进生产线，他们更加喜欢的是割韭菜，以最少的代价获得最多的利益。

棒子国的某商业大厦中——

“膥先生，你觉得这次华为的供应链是哪个的产能不足呢？”

“瀦先生，您作为总裁看待市场的目光相信比我要准确许多。”

“诶，膥先生谦虚了，您也是一位用自身的实力坐上这个位置的副总，怎么可能没有这点市场判断能力呢？”

“那，瀦先生就别怪我失言了。我认为华为在这次的机型中最有可能受到供应链缺口影响的——是屏幕，4K的手机显示屏不是不可能，而是代价有些高了，而且刷新率还上到了90hz的刷新率，这种规格的屏幕我们做得到，但是产量并不大。至于京东方的屏幕，他们能够生产出4K 90hz的屏幕已经是出乎了我们的预料了，但是他们的产能我要抱一个十分保守的态度，他们的月产量可能不足20万片。

所以这是我们的一个机会，只要抓住这个机会成为华为大的屏幕供应商可见未来的利润绝对是一笔不可小觑的数字。”

“说得很不错，膥先生，但是你忽略了一点那就是内存。你觉得他们的内存的供货商是谁呢？”

“应该是长鑫存储吧，他们是华国唯一一家可以生产出DDR4内存的厂家，据悉这次的华为采用的是笔记本所使用的DDR4 2666内存。真不知道他们是如何塞下那么多的内存颗粒的。”

“或许他们并不是由长鑫制造的，而是由长鑫设计的。你觉得现在的技术能够将这么大的颗粒塞进一部小小的手机里面吗？”

“瀦先生您的意思是，玲瑶科创负责的制造？”

“十有八九了，只是不知道其中有了些什么猫腻，28nm的工艺从理论上来说是不可能拥有那么高的存储密度的，但是考虑到内存所使用的工艺不能喝CPU所使用的相提并论，他们的内存制程很有可能已经达到了5nm的程度了。只不过因为设计并不是很完善，所以频率还不是很高。而且玲瑶科创还要负责其他芯片的产出，相信他们的产量也不是很高。”

“我明白了，这个口子可以由我们来填补，如果我们够快的话很有可能拿到这份份额的独家供应商。

我这就去准备合作相关的事宜。”

“嗯，我需要效率，如果慢了的话玲瑶科创很有可能将产业线调整过来。”

而其他的厂商也是差距不大，虽然只有三星的跨度最大，但是其所带来的竞争力并不是很大，什么都会都精通一些，和只会一样，但是十分精通的区别在谈判的时候就会出现很大的不同。

虽然有些厂商的总裁稍微知道一点有关于玲瑶科创老板的事情，但是知道的人始终在少数，知道的人都知道不在其涉及的领域下黑手，而不知道的就不好说了。

下黑手不一定会被威胁到人生安全，但是不威胁人生安全却可以在商业上做到降维打击，知道这其中的事实的人都是在被教育过一次之后都不敢再越雷池一步了。

既然想要获得这些利益，那么就需要行动，或许出发的时间不同，但是大家的目的都差不多能够察觉到的时间差距也不会有太大的差距。

各个为了自己利益的资本家们就这样踏上了为自己争取利益的道路之上。

而此时的孙源玲依然在带领着研究员们研究者AR眼镜，至于进度如何肯定是能过制造出来了，只不过效果并不是很好。

而时间慢慢的过去了一个周，孙源玲能够直接达到较好的效果，但是她要带领着研究员们一起进步；而京东方为了满足华为方面巨大的屏幕需求量，也是在积极的更改着自己的生产线，就算在以后华为用不到相应的生产线了也会有其他的厂商下单的，华为在这时是作为一个时代的引领者。

而做好了准备的三星因为距离大陆最近，所以来到华为的速度也是相当的迅速。自己沉不住气，主动去找了华为请求和做那么急需要付出一些因为着急而要付出的代价。

“任总，外面有一个名为膥的人自称是三星的副总裁，想要和你谈谈合作的事宜。”

“哦~我正说找不到屏幕的供应方，京东方的产能暂时还不能满足我们的要求。既然我们需要更多的高质量屏幕，送上门来的便宜不捡白不捡，快请他们进来吧。”

“好的。”

坐在办公室椅子上的任总看着走出办公室的秘书，完全不理解为什么三星方面会这样做，他们拥有着先进的技术和大量的产能，应该是华为方面找他们，以提高产量才是正常的，而其他的也是完全没有察觉到自身行为的异常，就算可能会失去亚洲这个巨大的市场，也不应该这么快就向着华为方面低头才是。

在秘书的指引下，双方都一同来到了会议室。

“膥先生远道而来，有失远迎是我疏忽了，不知道贵方前来有什么目的了？”

吩咐秘书上好茶水后任总对膥方面说到。

“是这样的，我们看到贵方的官网上挂着已经已售罄的标签所以想来了解一下，看看有没有合作的机会。”

“的确，我们的供应链的有部分供应方因为产能暂时没办法达到我们的要求，所以只好暂时停止售卖以争取时间改造生产线。”

“不知道我的猜测有没有错，我认为贵方的屏幕很有可能出现了断供的情况。”

任总眉头微微一皱，感觉事情有些不太对劲，这太过于直接。

“的确是这样，因为京东方面的屏幕产量不能够满足我们的销量，所以……”

“那贵方有没有考虑我们屏幕的想法呢？屏幕素质绝对不输于京东方的屏幕，同样也是支持4K分辨率，90hz刷新率。”

在任总正在思考的要不要将一部分的订单交给三星方面时，秘书在他的耳边说了几句话。

“哦，膥先生请先等一下，我们又有新的客人来了。”

而大门前赫然站着镁光方面的人。