第七十三章 达成了友好的合作

虽然各个商家们都爆出了自己的价格，但是到了最后成交的价格又能够用多少呢？这个可不是说报多少就是有多少的，要经过多少的唇枪舌战才能够得到一个双方都比较‘满意’的价格。

“各位，经过我们的商量我们已经确定了一个价格区间，我们继续吧。我相信各位都是用能力进行大批量供货的，但是我们还是没有能力对抗一个国家的能力而且我们也没有对抗一个国家的打算，所以对于漂亮国的政令我们也是十分的无奈，我们的产品不能够使用他们的技术做出相关的生产操作。”

“这个贵方可以放心我们会游说白宫方面的，并且我们有把握拿到相应的许可证。”镁光的代表十分有信息的说到。

“我们想要拿到许可也是很容易的，并且我们的生产线使用了漂亮国技术的部分十分有限，所以就算是有部分不可以用我们也可以使用自己的技术代替。”三星总算对自己的产品有了一定的信心了。

“我们整个电容的生产线都是使用我们自主研发的技术，不用理会漂亮国方面的禁令，虽然他们任然让我们禁止对你们销售任何高科技制品。”Sanyo的代表对于这方面还是十分的有信心的，自己再怎么说都是一个有着几十年历史的老公司。

而且这一笔买卖如果签订了的haul整个利润似乎还不小，如果就是使用100pf的电容一个是几分钱，但是整个手机要使用多少的100pf的电容呢？稍微大一些的10uf的电容也肯定是不少，整个手机所使用的电容可能就是几十RMB的销售额，那么减去利润都有几RMB的利润，看起来并不多，但是上升到整个市场所需要的电容之后就会发现所需要的电容也是一个十分巨大的量，那么可以从中或得多少的利益呢？

如果再加上高质量的PCB板，或得的利润又可以增加上千万RMB。

“虽然，各位或许都有办法从漂亮国的手里获得销售许可证，但是这并不代表着就没有风险的，我们从上一年开始就被漂亮国各种限制导致我们不得不启用部门自己的SOC，最后的结果就是我们拿出我们自己的SOC之后遭受了更加严重的限制，以至于我们一度都没有办法正常的生产，但是功夫不负有心人，我们最终还是通过消耗存货的方式撑到了替代品的成功产出。

主要是我们现在对于风险的承担能力都有了一些下降，所以我们对于各种合作都是十分的小心。”

前来寻求合作的人已经有些不开心了，自己好不容易好心的找你合作但是你还以各种各样的理由想要压榨出为数不多的利润。

然而任总就是有这样的想法，虽然不知道为什么他们都主动的找上门来商谈合作的事情，不过既然是主动的找上门来的，那么主动权就不是在他们的手里了而是在自己的手里了而且自己并不是十分的需要他们作为自己整个生产线的供应商吗，不过……不多宰几刀怎么对得起往常他们把自己往死里坑所带来的仇恨呢？

“哦，任总你要相信我的能力我们特斯拉的能量足以撬动白宫那方的利益了，而且我们拥有相当的实力供给相当量的高质量锂空气电池，并且因为改进了技术我们可以保证我们的能量含量可以达到5.3KWh/KG以上，并且拥有绝对安全的电池和超长的电池寿命。”

特斯拉再次强调了自己的优势，并且做出一定的保证。

“我们也是可以保证我们的内存和存储芯片都拥有着我们刚才所描述的性能并且这事最保守的性能。”镁光方面也是做出了保证。

但是任总反倒是不着急了，他们抢先做出保证没必要啊。自己才是需要这些配件的那方，甚至说自己还有些着急，自己的手机因为缺少配件导致整个生产线的效率都十分的低下甚至说接近于时不时停产的地步，一个月的产量只有50多万。有时候等待配件都十分让人焦急，整个生产线空转的时候都多得很。

“那，我们说说我们的报价。这个报价是根据整个市场的情况和生产线的情况进行综合考虑的，当然我们的报价可能有一些不合理的地方大家如果觉得不合理可以提出来我们可以好好的商量商量。

首先是屏幕方面我们的报价是210.20刀一片，而内存颗粒我们的报价是63.83刀一颗4GB DDR4 2666MHZ 时序17,18,17,18以上的内存颗粒我相信两位是有能力做到这个程度的，平均下来每个手机至少要装三颗内存颗粒。

然后是闪存颗粒我们的出价是256GB规格的为104.19刀一片，512GB的颗粒我们的出价是205.44刀一片，128GB的颗粒我们的出价是38.15刀一片，64GB的颗粒我们出价为20.54刀一片；颗粒的存储方式必须为mlc这个要求并不过分，都用了mlc颗粒了那么整体的速度都不可能出现拉胯的情况。

然后就是电池了我们的出价为27.88刀一片成品电池，最后的电池品质需要达到5.40KWh/KG以上的能量密度。

而最后的电容和PCB板方面的话我们对于价格并没有太多的要求只要不要高出我们正常的市场价3%我们都可以接受。”

在任总说完之后除了朴正膥没有感到丝毫的惊讶之外，其他的代表都感到十分难得不可置信，因为这个价格压的太狠了，特别是要求还不低。这对于他们来说有些难以接受的，但是所剩下的利润实在是太‘少’了不能够满足他们的胃口。

“任总，我们不要开玩笑好吧？这个价格我们是在是不能够接受，我认为整体价格需要在往上调整3个百分点。”镁光方面率先说到。

“我们也觉得这个价格有些太低了，要知道我们电池的研发成本也是相当的巨大，现在任然还在处于回本阶段，所以我们认为价格应该往上提4个百分点。”特斯拉也是紧随其后的说道。

“我们对于价格方面没有异议。”朴正膥依然是那样弱弱的说道。

“我们也是，对于价格没有异议。”Sanyo的代表跟着说道。

显然Sanyo对于价格并没有太多的要求，毕竟谁有知道他们的成本价又是多少呢？反正高端微小电子元器件的成本不可能很高的，最多的是研发成本和运输成本。

反倒是三星从一开始表现就有些奇怪，为什么会对于这个价格没有异议呢？任总总是感觉这里面似乎有什么猫腻，几乎掌控着整个棒子国命脉的三星竟然变得如此的软弱以至于自己削减了这么多的价格都没有什么反对的情况，从开始就表现得十分的顺从。

“各位，要知道我们只是因为整个供应链的供给能力不足才需要像外部采购零部件的，而且我们今年还有许多计划中的手机需要推出，到时候需要的配件量就更加的巨大了，而且就算单个的利润并不高，但是整体的所获得的利润我想各位应该也不少吧。所以我认为我们给出的价格并不过分，并且两位的成本价距离我的价格相差还在有点远吧。”

这些东西说白了就是一堆沙子组成的，只不过通过一些工艺和技术做到将这些沙子提炼成了高纯度的硅单质，然后在其上方雕刻出可以正常运行的电路，其中最大的花费恐怕就是雕刻过程中那电费的消耗了，其次就是设计和研发时的投入了。

至于电池，那就是真的是在材料上下的价钱就比较多了。

“任先生，虽然我们的制造的成本价并不是很高但是我们还需要养手底下许多的工人，这些也是一大笔花销而且我们还有那海量的研发费用，这些都是需要回本的。”镁光的代表显然十分的不服气。

“我们电池的也是需要投入大量的研发成本的，并且因为整个电池锁需要的都是价格十分昂贵的新型材料我们的成本也不低，更不要说我们也需要养着我们的科研人员和技术工人。”特斯拉虽然有些愤怒，但是还能够忍受。

“虽然说各位都是要养下面的人，但是我们华为也还不是一样的？更何况因为漂亮国的打压我们的营销已经受到了前所未有的打击，最近刚刚因为玲瑶科创的站出来我们才有了一个缓一口气的机会，我们的研发投入也是相当巨大的，地下的员工也是相当的庞大这些也是巨大的消费开支，要知道要想牛干活就得给他吃东西，让他吃饱，不然哪儿来的力气干活呢？”任总也是十分尖锐的怼了回去。

“任总，我们只有3%的价格提升要求，这个要求真的不过分，我们也是在看在你们拥有如此庞大的市场的份上才给出了这么低的价格，如若不是这么大的市场我们怎么可能给出这么低的价格。”镁光也是迅速的怼了回去，而三星和Sanyo就在旁边静静的看着他们在哪儿唾沫横飞的谈判。

……

然后在经过了一轮十分激励的谈判之后特斯拉和镁光方面还是妥协了，毕竟这么大的市场不能够丢，而且现在华国的企业还在没有发展起来，如果不迅速的抢占市场就没有他么的份了，就是单份的利润有点少，但是怎奈何这巨大的市场呢？

于是尽管十分的不爽，但是华为方面就是死咬着不放，整个价格在经历了从社会的情况扯到了文明的起源，最后只不过是浪费了口水。

看着愤愤离去了特斯拉和镁光方面的人，任总脸上漏出了微微的笑容。

……

“看来这个任总还会有两把刷子的，能够把这些人惹得这么不高兴”

“还不错，送上门的钱不要白不要，不仅要我还要更多，嘿嘿嘿。”