第七十二章 有了深入的了解

看到各个厂家的代表人物，来到了华为的办公大楼的门前。

而任总也是十分的惊讶，毕竟自己所需要的硬件基本都在这些人可以代表的，而库存如果出现了不足的情况话供货还会出现产出困难的情况，供应链上其他的厂家改进生产线也是需要时间进行改进，而改进的这段时间所需要的替代就需要自己去海外的厂家进行谈判。

如果要谈判那么很有可能就会出现被外国厂商狠狠的宰一刀的情况，现在轮到了自己作为拥有着绝对优势的一方，不仅要为自己争取最大的利益也要为买家（韭菜）争取到最大的利益（自己吃饱了，分出去一点）。

此时的任总看着这些人就像是看到了嗷嗷待宰的肥羊，明明自己才是弱势的一方，还偏偏要来送，就算自己马上就要发育起来了，也不用这样送啊，明明在发育好之前狠狠的针对几波或许就可以完整的打压下去了。

“把他们带领到这个会议室吧，我似乎看到了大量的钞票在像我招手了，也是我翻身把歌唱的机会。”

“好的，我这就去安排。”

“嗯，去吧不能让我们尊贵的客人等久了”

“好的。”说罢这个文秘便迅速的走出了房门。

看着文秘走出来房门，任总便转身看向了身后的会议室大门，脸上漏出了淡淡的笑意。

“好的，膥先生事情已经解决完了，我们继续谈谈吧。”

“诉我冒昧，任先生请问刚才是发生了什么事情嘛？”朴正膥看着任总的眼睛道。

“刚才我的秘书告诉我，你的同行也来到了鄙人的公司，嗯——姑且算是同行吧，这样大家也可以快快乐乐的商量一下我们的合作相关的事宜了，毕竟我的供应商们生产线改造进度的进展十分的缓慢，想要在短时间之内大幅度的增加产能也是一个不可能的事情。”

“哦，原来是这样啊，我还以为是什么事情呢。我当然十分欢迎他们的到来，我们就稍微等待他们一下。”

而此时秘书也是来到了公司的大门之前，在确认了是目标人物之后对他们说道

“欢迎各位，来到华为，如果是寻求合作的话就请各位跟着我来。”在一旁的保安见状也是十分识趣的退到了自己的岗位之上。

前来的几人互相不怀好意的对视了一眼之后便向着秘书的位置走去，而这个秘书并没有和这些人交流的想法，在看到众人都跟着上来之后直接向着会议室的方向走去。

众人虽然都知道这个秘书的目的是将他们带去见他的老板，但是这个行为的确是引起了这些人的各种不满。

“膥先生，我们先不讨论这个合作的事宜，让我们等到你的同行或者说友商到来之后我们再一起讨论合作相关的事宜。”

正在说着话时，门外响起了敲门的声音。

“哦，说曹操，曹操就到。

哦，远道而来的各位是我有失远迎了，快来进来坐着，有什么事情我们慢慢的商量。”

众人显然有些错愕，因为他们听得懂说得什么但是并不明白其中得意思。

“哈哈，任总我们喝口茶坐下谈吧。”

“各位请坐，都说来鄙人公司是为了什么吧。”

在各个前来的人身边都有一个随身翻译，并不是所有人都是对华国的文化有健全的了解的，更不要说普通话对于外国人来说是一种十分变态的语言。

“我们是前来商谈作为第二方内存供应商的。”在海力士的前来谈判的旁边，翻译面无表情的说到，似乎自己一方才应该是主人那样。

“我们是来谈谈屏幕和内存颗粒方面的事情，看看有没有机会达成愉快的合作。”三星方面的代表有些无奈的说到，自己了解他们的供应链方面知识暂时的产能不足，这不是在西方而是华国，各个方面的工作效率那不是开玩笑的，生产能力的补全恐怖要不到一年的时间，在此期间需要的就是成为一个更加优质的供应商，而且此举很有可能会遭到漂亮国方面的制裁和各种阻拦。

“我方是想要来谈谈电池方面的合作事宜的，并且我们拥有比比亚迪更加先进的锂空气电池，更小的体积更大的电容量。”特斯拉的代表十分自信的说到，毕竟自身的技术的确是比比亚迪的电池技术要厉害一些。

“我过来看看需不需要质量更加好的电容和PCB以或得更加稳定的性能。”Sanyo的代表人有些无所谓得说到，反正自己企业也不缺这么一点市场份额，而且就一个手机能够上多少高端电容？华国对于这些中断电容的生产能力那叫一个供大于求。

而任总也的确对Sanyo有多大的兴趣，自己最大的短板就是屏幕，其他的配件也就是电池和存储芯片方面需要其他的厂商进行更大规模的供货，如果不供货关系那也不大，只不过是出货量稍微低了几层而已。

“好的，各位我们来谈谈详细的合作内容吧。

这次我们这次可以合作的方面主要有屏幕，内存和电池方面，这些也是各位所涉及的领域，这些配件我们的产业链的产量不足需要更多的厂家参与进来以提高更多的产量，要知道我们现在总共生产的HUAWEI MATE 50 系列总共还不足50万的总产出，许多的消费者都在抱怨供货量太少了，甚至因为这个原因出现了大量的黄牛，最高的一台手机甚至可以卖到20000RMB一台，甚至30000RMB一台。

这些都是我们不愿意看到的，所以各位的到来也是可以给我们带来极大的帮助”

（只是缺了许多屏幕而已，正好可以降低一些内存和存储器的成本价。）

“那么你方大概需要多少量呢？如果量不是特别多的话我们就可以调整生产线为你们生产更多的配件。”三星的副总裁朴正膥有些没有底气的说到，虽然自己能够提供大量的优质的配件，但是华国国内依然可以量产，只不过现在的产量还不够而已，永远不要小看现代工业成果，如果要什么量产的话只需要前期大量的投入之后做出流水线，那么巨大的产量就可以开始飙升了。

其他的几人看了看三星的代表也是点了点头以表示同意三星的说法。

“我们在计划之中是今年先生产出2000万的产出，而其中lite版计划中是1200万部，而正式版的计划生产量是500万部，Pro版的计划产量是300万部。如果市场的反应很不错的话或许会考虑扩大生产规模。

当然肯定不止就发布这一个手机的机型，我们还计划在今年生产5000万配套的荣耀V40，而且因为碳基芯片的成功大量量产，今年肯定会成为手机超大量更新换代的一个时期。

甚至我们还有计划推出HUAWEI novel 8的计划我们预计的产量应该在2亿左右，并且我们会大量的部署5G基站，以做到5G的快速普及。”

虽然华为并没有针对谁，但是因为华为大量的前期投入，现在已经筑起了5G的专利墙，各个国家想要入手5G就已经是绕不开华为这个坎了，想要使用5G或多或少都会向华为共享出一部分的利益，甚至是直接就是购买华为的设备。

“我们方面屏幕的价格在235$一片，而单颗的DDR4 2666MHz 4GB内存颗粒我们的售价是75.3刀一片，闪存颗粒可以提供256GB的闪存芯片，读速度可以达到1.65GB/S的速度，写入速度可以达到657.65MB/S的写入速度，随机访问速度延迟最高只有3ms，单片售价为115刀”朴正膥似乎没有什么底气，表现得有些软弱。

“我们可以提供DDR4 3000MHz 4GB的内存颗粒，但是我们的售价是83.7刀一片；而闪存颗粒我们的规格可以达到最高512GB单片，但是速度上会出现一定的下降读取速度965.23MB/S，持续写入速度为212.13MB/S，最高延迟5ms，当然这款闪出芯片如果进行组合的话速度可以得到一定程度的提升；我们还有128GB和64GB版本的颗粒他们的读写速度分别为：读1.79GB/S 写755.32MB/S，读2.12GB/S 写811.22MB/S，售价分别为 232刀、64刀、33刀。”镁光方面十分有自信的介绍到，似乎对于自家的技术拥有相当的信心。

“我们可以提供能力密度达到了5.44KWh/KG的锂离子空气电池，更高的能量密度所带来的的就是更加轻便的电池，并且我们独家的技术可以大幅的延缓锂晶枝的生产速度，从而大大的提升电池的寿命，并且在隔层之中使用了石墨烯，使得电池在稳定性方面也是得到了极大的提升，不用担心手机因为极限负载运行时所带来的的高温，我们的报价是31.3刀一片。”

特斯拉方面也是对于自己的技术十分的有信心，但是几乎也是拿出自己的看家的技术

“我们可以提供大量的优质电容和优质的PCB版使得整机的强度得到一个十分可观的提升，以改善高温所带来的电阻增加而导致功耗更多的问题。具体的价格我么需要知道具体需要的电容和电阻才能够提供一个准确的价格，PCB也是如此。”Sanyo的代表有些不在意的说到，毕竟这个对于整个手机的稳定性影响并不大，不过高强度的PCB板的确可以增加手机整体的强度，但是都要用到PCB来抵抗冲击力了，那么其他的配件不会出问题吗？甚至他自己也是不明白上面为什么要拍自己来和华为方面的人谈合作方面的事情。

“好的，各位大致的情况我们已经有了一个较为清晰的了解了我想让各位稍微等待一下我们和我们的人商量一下，看一下如何进行采购相信我们是可以长时间的合作的。”

任总对他们本来就是当成一些十分坚硬的韭菜而已，想要割就要想办法，虽然难割是难割了一点，但是割下来那么利润就相当的可观了。