

2015俄罗斯管道展

产品名称	2015俄罗斯管道展
公司名称	北京巨友华宇国际会展有限公司
价格	1.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区英特大厦B座16C
联系电话	010-64475223 15313947516

产品详情

2015年俄罗斯国际管道展览会（citypipe 2015）时间：2015年5月26-28日

地址：俄罗斯·莫斯科crocus国际展览中心 展会简介：citypipe自创办以来，规模和影响力日益扩大；目前已成为东欧地区规模最大、最有影响力的管道工业展览会；展示当前世界领先的管道工业产品、技术及装备；其中，中国、德国、意大利、丹麦、芬兰、捷克、奥地利、土耳其、以色列等国家将组织国家展团参与本次活动。2015年第9届俄罗斯国际管道展同期展会wastetech-2015，俄罗斯国际环保展。

上展回顾：上届citypipe 2013及wastetech-2013展出面积为9746平方米，共有来自22个国家的415家参展商参加了此次展览，其中147家为国际展商，共吸引了7245名专业买家前来参观采购，展会取得了圆满成功。调查显示86%的观众带有直接购买意向，94%的展商达到了预期目标，95%的展商对参观者质量表示满意，其中多数展商现场报名参加citypipe 2015和wastetech-2015。市场概况：俄罗斯油气资源丰富，现已成为世界上第一大产油国，随着近年来国际油气市场的迅速发展，俄罗斯境内的管道业发展非常迅速，数条大型长途跨国管线已经开始建设，对管道产品及相关机械设备的需求量迅速扩大。俄罗斯现有部分管线已经使用多年，对现有管线的维护，检测及维修工作也成为了俄罗斯现在必须开始进行的一项重大工程，同时随着中俄石油管线计划的签订，俄罗斯为中国的管道产业提供了一个难得的发展机遇和巨大的市场空间。中俄贸易近十几年来快速发展，1996年两国双边贸易额为68亿美元，2001年接近100亿美元，2007年达到481亿美元，而2011年835亿美元的数据证明中国成为俄罗斯最大贸易伙伴。并且双边贸易额呈不断增长趋势，于2013年达到888亿美元。展品范围：管道类：市政给、排水管道、排污管道、燃气管道、输、排气管道、消防管道、邮电、通信管道、电力、电工管道、石油、化工管道、水利管道、工农业用管道等；管道施工设备及大型机具：地面管线挖掘设备、管道检测、检漏、清洗设备及材料，管道焊接设备及技术、管道防腐、保温、防火材料及最新技术；流体机械设备：泵、阀、压缩机、风机、计量仪表、脉冲设备、驱动设备、密封件、配件、法兰、连接装置等；管线自动化和测量技术：管线的自动化控制系统、管线泄露检测及报警、液压动力、检测及测量；管线的运输及油气供给；管线紧急维修；管线诊断系统及安全；管线维护，安全及有效投资：管线的内外监测、非开挖性检测技术及服务、管线的维修、管线的连接、结构控制、管线的维修、防腐检测及维护等；管线的信息化和it技术在管线工程上的应用；环境和生态的保护

北京巨友华宇—展会常用英语，参展须知，外展小贴士。客户询问 1. could i have some information about your scope of business? 我想知道您企业的经营范围？ 2. would you tell me the main items you export? 您主要的出口产品是什么？ 3. may i have a look at your catalogue? 我能看看您公司的产品目录吗？ 4. we really need more speci?c information about your technology.

我们确实需要您公司技术的进一步资料。 回答询问 1. this is a copy of catalog. 这是我们的产品目录。 2. what about having a look at sample first? 您可以先看看我们的样品。 3. our products have been sold in a number of areas abroad. they are very popular with the users there. 我们的产品曾广销海外，并且在当地非常受欢迎。 4. this product has many advantages compared to other competing products. 这款产品有其他同类产品没办法比较的优势。 5. i wish you a success in your business transaction. 希望您的业务一切顺利。

关于产品质量品质问答 1. we have a very strict quality controlling system which promises that goods we produced are always of the best quality.

我们公司有着很严格的质量检测系统，这保证了我司的产品的高质量。 2. how do you feel like the quality of our products? 您觉得我们产品的质量怎么样？ 3. as long as the quality is good. it is all right if the price is a bit higher. 因为我们的高质量，我们的价格自然就会高一些。 4. they enjoy good reputation in the world. 我们的产品在这个世界上享有很高的声誉。 关于价格方面的问答 客户询价 1.

will you please let us have an idea of your price? 可以让我们了解一下你产品的价格吗？ 2. are the prices on the list firm offers? 报价单上的价格是实价吗？ 3. how about the price/ how much is this? 这个价格怎么样？ 询价回复 1. this is our price list. 这是我们的报价单。 2. what do you think of the payment terms? 您认为我们的价格怎么样？ 3. in general, our prices are given on a fob basis. 我们是按照离岸标准给您订的价格。

客户还价 1. is it possible that you lower the price a bit? / it is too much. can you discount it?

您能给我们一些优惠吗？ 2. do you think you can possibly cut down your prices by 10%?

您认为能给我们下调10%的价格吗？ 3. your price is too high! we have another offer for a similar one at much lower price

您的价格太高了，有另一家相同性质的企业，他们和你们有类似的产品，价格却低的多 4. it would be very difficult for us to push any sales it at this price. 如果是这样的价格，我们很难拓展任何业务 5. if you can go a little lower, i would be able to give you an order on the spot.

如果您能在价格上给我们一些优惠，我愿意现场给您下定单 拒绝还价 1. our price is highly competitive. 我们产品的价格很有竞争力 2. this is the lowest possible price. 这已经是最低的价格了。 3. our price is very reasonable. 我们的价格非常合理。 接受还价 1. if your order is big enough, we may reconsider our price. 如果您订的量多，我们会重新考虑给您更低的价格。 2. considering our good relationship and future business, we give a 3% discount.

考虑到我们友好的关系和未来的合作，我们给您3%的优惠。

关于订单 1. what 's minimum quantity of an order of your goods? 这款货物的最小起订量是多少？ 2. how many do you intend to order? 你打算预定多少？ 3. would you give me an idea how much you wish to order from us? 你可以确定打算预定多少量吗？ 4. i 'd like to order 600 sets. 我打算预定600套。

5. thank you very much for your order. 感谢您下单。 关于交货期 1. what about our request for the early delivery of the goods? 我们能不能要求提早交货？ 2. what is the earliest time when you can make delivery? 您最早能何时交货？ 3. how long does it usually take you to make delivery? 您的货运通常要多长时间？ 4. when will you deliver the products to us?

您何时给我们发货？ 5. when will the goods reach our port? 货物何时能抵达港口？ 6. what about the method of delivery? 您用哪种货运方式呢？ victor外展小贴士——展会常用英语

答复交货期 1. i think we can meet your requirement. 我想我们能满足您的要求。 2. i am sorry. we can 't advance the time of delivery. 对不起，我们没办法提前给您运货。 3. i am very sorry for the delay in delivery and the inconvenience it must have caused you.

我为我们的推迟送货及给您带来的不便道歉。 4. we will get the goods dispatched within the stipulated time. 我们会按照原订时间给您发货。 5. the earliest delivery we can make is... 我们最早的发货期是...

签单前注意事项 1. before the formal contract is drawn up we would like to restate the main points of the agreement. 在正式签协议之前我们可以重申一下协议中的重点内容。 2. we can get the contract

?nalized now. 我们可以现在签署协议. 3. do you have any comment to make about this clause?
您对协议中的条款有任何建议吗? 4. do you think the contract contains basically all we have agreed on
during negotiations? 您认为协议中已经包括我们协商中涉及的所有问题了吗? 签单后祝语 1.
i ' m very pleased that we have come to an agreement at last. 我非常高兴我们最终达成了协议。 2.
let us congratulate ourselves for the successful contract. 让我们祝贺这次成功的签约。

客人询问付款方式 1. shall we discuss the terms of payment? 我们可以讨论以下付款方式吗? 2. what
is your regular practice about terms of payment? 您通常的付款方式是怎样的呢? 回复询问付款方式
1. we ' d like you to pay us by l/c. 我们想让您用信用证付款。

北京巨友华宇国际会展有限公司 电话: 010-64475223、62230273 传真: 010-62261531
联系人: 欧阳 电邮: acevision@vip.163.com 网站: www.acevision-expo.com
地址: 北京市朝阳区英特大厦b座16c