

2 × 135MWBTG电站成套设备供应合同近期即将签署

# 中汽国际印度电站市场再结硕果

6月15日,中汽国际一行数人飞赴印度,与印度著名的变压器制造公司洽谈2×135MWBTG项目设备供应合同。

目前,该项目的谈判已进入关键阶段,双方经过了数轮沟通与谈判,已就许多合同细节达成一致,正式的合同近期即将

签署。

此次在印度洽谈的2×135MWBTG项目,是中汽国际在印度电站市场取得一系列成绩后所带来的自然结果,充分说明中汽国际在印度电站成套设备市场品牌知名度正在稳步提高。

中汽国际自2006年7月涉足

海外成套设备出口市场以来,充分发挥自身优势,不断开拓成套设备出口的新业务,并取得了显著的效果和较好的经济效益。

2006年7月,中汽国际签署了第一套出口印度的电站成套设备(60MW),成功打开印度电站设备市场。此后陆续签署了

25MW、30MW、60MW、135MW和350MW等多个系列电站成套设备出口合同,意向书和备忘录。去年7月,第一套电站设备顺利抵达印度并成功并网发电,标志着中汽国际在电站成套设备出口领域取得重大突破;今年3月,第二套电站设备顺利运抵印度,即将

进入安装调试阶段;今年4月,中汽国际第一套60MWBTG项目合同在印度正式签署并开始顺利执行;第四套电站成套设备机组已签署合同,近期即将生效,预示着中汽国际在印度电站领域出口方面有了质的飞跃。

包珂/文

## 孟加拉国工业公司访问公司 中汽国际燃机出口领域实现新突破

5月22日,孟加拉国工业公司总裁一行来访中汽国际并洽谈出口孟加拉国6B燃机项目。

此次来访的主要客户在孟加拉国当地具有很强实力,近年来一直致力于能源开发领域,目前该公司正计划在孟加拉国国内从事燃机项目的开发。

5月20日,该公司总裁在中汽国际副总裁茅俊民、工程成套一部总经理张振的陪同下,

参观访问了南京汽轮机集团有限公司(南汽轮机),并重点考察了6B燃机的生产情况。经过多年攻关,南汽轮机实现了从23MW以下燃机生产到与外方以制造伙伴关系合作生产6B(4.2万千瓦)燃气轮机。目前南汽轮机的燃机项目在国内市场已具有一定的占有率。

作为中汽国际的常年合作伙伴,南汽轮对此孟加拉

国客户的来访非常重视。公司领导亲自接待,详细地向客人介绍了南汽轮机特点和运行状况,孟加拉国客人表示非常满意,非常期待与中汽国际合作,采购南汽轮的燃气轮机产品。

此次工业公司来访中汽国际洽谈燃气轮机项目,预示着中汽国际在燃机领域有了新的尝试和探索。

包珂/文

## 加强交流合作 扩大贸易范围 刘敬桢总裁访问古巴建设部

6月29日,刘敬桢总裁一行抵达古巴首都哈瓦那,对公司的客户古巴建设部进行了访问。访问期间,刘敬桢总裁先后同建设部旗下的两家专业进口公司和一家国内销售总公司以及出口公司的总经理进行了深入交流,双方回顾了近年来中汽国际向古巴出口建筑材料、卫浴产品、五金工具和机械设备等贸易项目,研究了当前正在执行中的若干合同的具体商务事宜,探讨了今后更加灵活的贸易模式。双方一致表示将秉承互惠互利的原则,达成建立长期战略合作伙伴关系意向。会后,中汽国际同建设部业主办方共同签署了新的出口古巴五金工具项目采购合同。

古巴建设部领导表示,近年来,古巴全国上下正在进行大量的房屋改建工程,急需进口各类建材、卫浴、五金及机械设备等产品。多年以来,和中汽国际的合作非常愉快,在中汽国际的大力支持下,古巴的多个改建项目得以顺利实



施,并表示了诚挚的谢意。

刘敬桢总裁表示,中古两国关系情深如兄弟,能够建立国际间的贸易合作,是造福两国人民、促进经济发展的大事。中国幅员辽阔,地大物博,建材、卫浴、五金及机械产品种类齐全,物美价廉;再加上中汽国际作为国有大型企业,拥有雄厚的融资实力、丰富的管理经验和专业的贸易团队,完全可以,也非常期望助古方一臂之力,最大化地满足古方的需求。公司在资金、人员等各方面对古巴的房屋改建

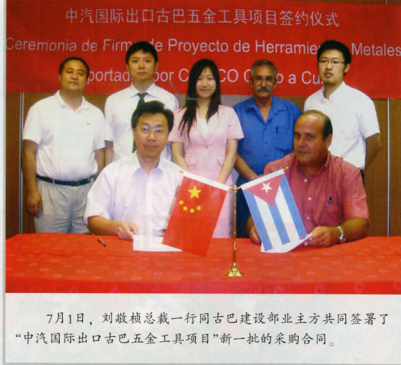
项目及其它的各个贸易项目给予大力支持,希望双方以后能够加强合作,扩大贸易范围,并期盼双边贸易额的持续增长。

会谈结束后,古方负责人带领刘敬桢总裁一行参观了建设部的两个进口商品仓储中心,并介绍了它们各自统配和分销的用途。古方仓储设施较为齐全,条件良好,产品入库、出库流动性很强,这增强了公司进一步推进对古贸易的信心。

王寒凝/文



6月25-28日,2008中国工业产品(委内瑞拉)展览会在委内瑞拉首都加拉加斯举行。中汽国际作为参展商之一参加了本次展会,并接待了来自委内瑞拉、哥伦比亚、加拿大、西班牙等多个国家的大量客户,通过参加本次展会,公司树立了良好的品牌形象,并为下一步开发当地国际贸易市场打下了坚实的基础。



7月1日,刘敬桢总裁一行同古巴建设部业主办方共同签署了“中汽国际出口古巴五金工具项目”新一批的采购合同。

### 要 闻 速 递

■6月23日,刘敬桢总裁在上海拜访了汉诺威展览(上海)有限公司总经理符禹、总经理助理吴文真。双方详细介绍了各自企业的业务状况,并就上海合作举办有关展览进行了探讨交流。

汉诺威展览(上海)有限公司在上海具有场馆优势(是浦东新

国际展览中心业主之一),每年在上海举办亚洲最大的物流展,面积达25万平米,积累了庞大的客户资源。

■7月17日,刘敬桢总裁、经永建副总裁与南京国际博览中心董事长杜进进行会谈,双方就场馆建设以及合作办展等事宜进行了深入交流。