

一、MWCS2008 概况

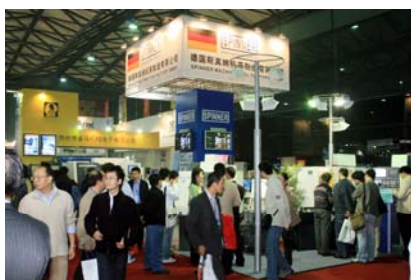


展会。

MWCS2008 展览面积达到 **4 万平方米**，同比增长 17%；共有来自中国、德国、意大利、希腊、捷克、荷兰、美国、日本、韩国、比利时、印度、瑞典、瑞士、香港、台湾在内的 15 个国家和地区的 **453 家**展商参加本届展会，比上届增加 8%；本届展会的观众按照人次统计，在 5 天的展期内共接待专业观众 **9.6 万人次**，比上届增加 19%，其中海外观众达到 **5000 多人次**，分别来自 **70 多个**国家和地区。

二、MWCS2008 呈现以下特点

1、知名展商云集，影响力持续扩大



本届展会涵盖了金属加工各个领域，展出各类加工中心、各类车床、铣床、磨床、重型机床、特种加工机床、专用机床、锻压机床等；除机床整机以外还展出各类机床功能部件、刀具、数控系统、油品、机床附件等产品。包括上海机床、齐二机床、武汉重型、星火机床、浙江凯达、SPINNER、JUNKER、AMADA、TRUMPF、MITSUBISHI、CHIRON、STAMA、油机工业、台湾荣德、胜杰工业等知名企业汇聚一堂。

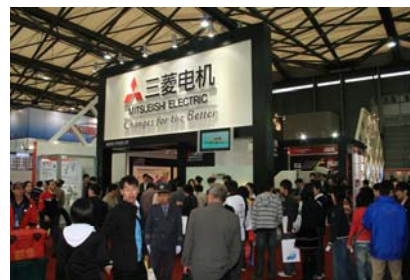
在大功率激光加工机方面，MWCS2008 成为中国在激光加工行业内参展企业最全、产品层次最高的展会，包括 AMADA、TRUMPF、MITSUBISHI、UNITY PRIMA、ROFIN、HANGUANG、BYSTRONIC、武汉法利莱、大族激光、楚天激光等国内外知名激光加工厂商齐聚上海，诠释激光技术在金属加工行业上的应用。

此外，美国福禄、南京大地、沈阳奥托福等水切割设备制造商也全力展示其在板材切割方面的最新技术和设备。

2、五大机床协会组团参展，国际化程度大幅提升

中国是世界机床的最大销售市场，MWCS 的迅速成长及高端品质引起各国机床协会的关注。经过多年的考察，包括意大利机床、机器人和自动化制造厂商协会(UCIMU)、德国机床工具协会 (VDW)、印度机械工程出口促进会 (EEPC)、瑞士机械、电气与金属工业行业协会(SWISSMEM)、台湾机器工业同业公会 (TAMI) 等 5 大国际知名的机床行业协会纷纷组团参加 MWCS2008。来自境外的参展商占本届展会的 40%以上。

与此同时，来自境外的专业买家也比前几年有了明显的增长。很多境外观众在展会期间反复进场参观、洽谈，参展企业也切实感受到现场境外买家带来的商机。来自 70 多个国家和地区的 5000 多人次境外买家说明 MWCS 在国际上的影响力日渐扩大，真正使得 MWCS 成为一个国际化的机床专业展会。



3、高层论坛，危机之下的发展之道

2008 年席卷全球的金融风暴给制造业带来巨大的冲击，虽然这场冲击在很大程度上也影响了我国的装备制造业，但是工业装备的发展脚步不会停止，上海世博（集团）有限公司举办了“头脑风暴——制造业能否王者归来”、“中国汽车制造装备创新联盟理事会扩大会议”等高层论坛，在展会期间机床行业的权威人士，汽车、军工等用户行业的领导，金融行业的专家对于如何正确的认识这场危机以及寻求应接之道提供了正确的诠释——当金融泡沫破灭之后，资本向风险更低的制造业回流是必然趋势，这场危机给机床行业提供了一个冷静思考的机会，为我国进一步整合机床市场、调整产品结构、提升自主创新能力提供了广阔的空间。

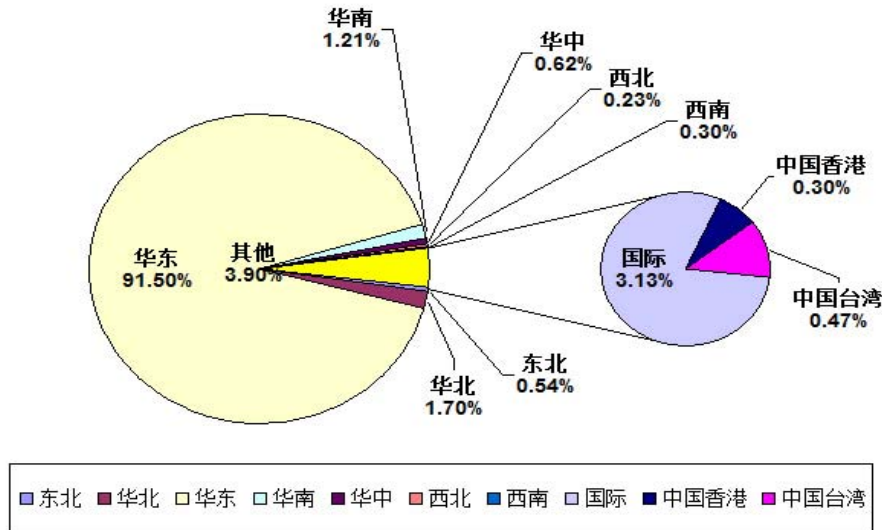


4、买家云集，共享年度机床盛会

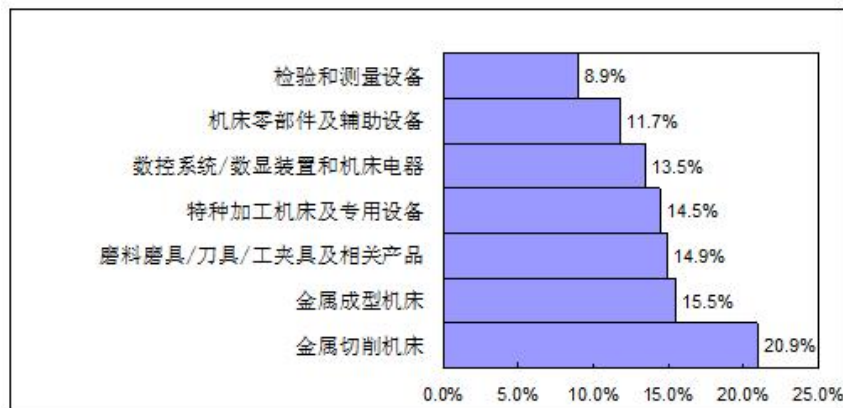
MWCS2008 在 5 天的展期内共接待专业观众 9.6 万人次。国防科工局专门组织下属十大军工集团现场采购设备；中国汽车工程学会（SCEA）组织包括一汽轿车、长安汽车、东风汽车、奇瑞汽车、南京汽车、上海汽车、浙江吉利、北汽福田、长城汽车、哈飞汽车、山西重汽等企业组成的庞大选型专家团现场洽谈；上海世博集团有限公司也专门成立买家工作部，提前将参展企业及产品信息交到观众手中。展会现场举办的中国军工企业、汽车企业技术需求洽谈会成为本届机床展亮点，邀请到像沈阳黎明航发集团、西安航空发动机集团、中国一航、中船重工集团、上海临港工业区、航空 303 所、上海汇众汽车等众多买家到场。所有这些工作促使机床供需双方现场洽谈，提高采购比例，参展商和用户单位均对展览效果十分满意。很多参展商认为在这样经济形势下，MWCS 能组织到这么多高质量的观众很不容易。

5、行业盛典，主流媒体争相报道

作为 2008 年底最大的行业盛会，MWCS 得到广大媒体和同行的关注，中央电视台、凤凰卫视、东方卫视、上海电视台、解放日报、CHINA DAILY、SHANGHAI DAILY 等 30 多家主流媒体对展会做了详细报道，同时《中国工业报》、《机电商报》、慧聪网、国际金属加工网、中国金属加工网、中国机床网、《数控机床市场》、《机床商情》、《模具工业》、《锻压装备与制造技术》等专业媒体和期刊也对展会情况特别是参展企业的亮点产品做了深入报道。

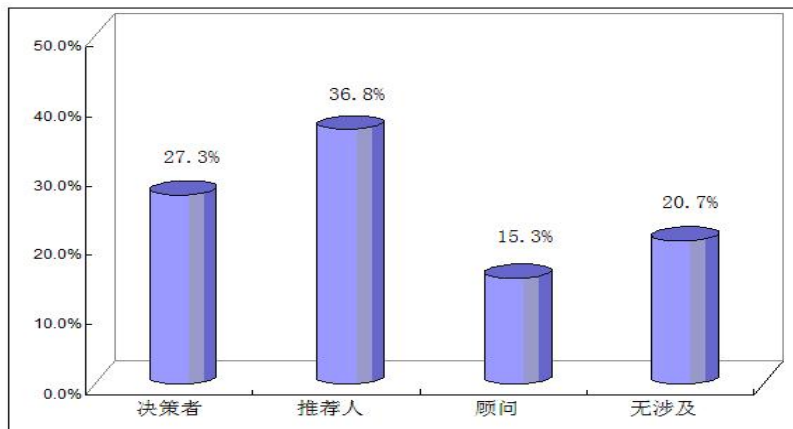


数据 3. 专业观众地区分布



数据 4. 专业观众关注点分析

与采购直接或间接相关的专业观众占总数的 80%，且观众层次越来越高。



数据 5. 专业观众采购决策分析

四、论坛及技术交流会

- 创新与可持续发展——科技创新与装备制造业
- 头脑风暴——制造业能否王者归来
- 中国汽车制造装备创新联盟理事会扩大会议暨 2008 汽车装备研讨会
- 第二届军工及汽车企业采购洽谈会
- 中德数控技术交流与合作洽谈会
- 2008 机床控制与安全技术研讨会
- 金属加工技术在船舶行业中的应用研讨会
- 第三届三菱电机伺服与运动控制企业论坛
- 面向未来的高效率发动机部件加工的柔性磨削方案
- 高效刀具在汽轮机制造中的应用
- 通快激光切割的新趋势/钣金折弯——前所未有的柔性

五、展商声音

Peter Hoecklin - 通快华嘉 (中国), 总裁

这是个快速发展的新兴展会，我们已连续 6 年参加。今年的组织工作一如既往的出色，很多同行和主要竞争者都参展了，所以我们必须加入他们。展会上我们与许多客户进行了卓有成效的沟通，对提升企业的市场形象很有帮助。值得一提的是，展馆的设施和服务都是一流的，使得我们可以在很短的时间内完成复杂的布展工作。另外，对于展位的分配和现场的物流工作我们也都非常满意。

Roger Kleffmann - 埃尔文·勇克公司, 首席代表

展会不错，如果观众可以更多一些的话就最好。不过就目前情况而言，我们已经相当满意了，尤其是结识了一批优质的客户。展会的国际影响力日益扩大，不只是对国外厂商，也给中国企业带来了无限商机。外商通过展会了解中国，进而在中国投资，同时中国优秀企业也可利用机会拓宽出口欧美的渠道。总之，对双方来说，该展会都是个极佳的平台。

TOSHIO TAKAGI - 天田公司, 常务董事及首席运营官

这是我们第三次参展，对展会服务非常满意。面临金融危机的挑战，我们非常看重中国市场。我们的宗旨是“与客户共同成长”，所以和客户紧密合作，共同应对危机是至关重要的。金融危机的确冲击了中国的出口贸易，但在建筑和农业领域仍有广阔的发展空间。我们的客户或多或少都受到了金融危机的影响，但他们仍寄希望于通过产品创新来创造价值，度过难关。2009 年我们将肯定继续参加该展会。

齐二机床

齐二已经连续四年参展，并连续两年以一千平米超大展台亮相工博会。这些年工博会取得长足的进步，已成为中国最具有代表性的工业展览平台。尤其是今年，数控机床与金属加工展克服了金融危机的影响，无论是在观众质量、国际化程度、展商品质以及现场服务等各方面都较上届有所提高。我们集团对这次展会的投入取得良好的反馈和超值回报，09 年我们肯定会继续参展，并将拿出更好的产品。

武汉重型

武重集团已是连续第二年参加中国国际工业博览会数控机床与金属加工展。通过展会，我们很好的宣传了企业的形象，对产品作了有效的市场推广，同时也加强与老客户的沟通，并结识了一些有强烈采购意愿的新买家。展馆的设施和展会的现场服务一如既往的令人满意。主办方在各方面都提供了充分的帮助，我们对展位非常满意，大量优质的专业观众使参展物有所值。