

徐工国际客户节 给徐州带来了什么？

文/本报记者 王正喜 图/本报记者 刘冰

2019年,22个国家和地区、300余名客商——这是徐工国际客户节最初的起点。2026年初夏,100多个国家和地区、2500余名国际友人齐聚徐州,第八届徐工国际客户节的规模与影响力,早已今非昔比。

八年八届。这个最初看似只是企业营销活动的节会,早已突破“签单卖货”的狭义范畴,悄然成为徐州迈向世界舞台的关键跳板。人们不禁要问:徐工国际客户节究竟给徐州带来了什么?

一场“订单雨”,浇灌出产业硬实力

最直观的改变,写在经济账本上。

2023年第五届,意向订单近3亿美元;2025年第七届,飙升至近8亿美元;刚刚落幕的第八届,更是突破10亿美元大关。八年累计数十亿美元的订单,如源头活水,奔涌注入徐州装备制造出口的血脉之中。

订单增长的背后,是徐州工程机械产业集群的加速成型。如今,徐州已集聚卡特彼勒、蒂森克虏伯、利勃海尔等世界级企业,产业规模占全国五分之一。徐工作为徐州“一号产业”的“链主”,带动数千家

本地配套企业协同发展,核心零部件自主可控率超过90%。

更值得关注的是,徐工国际客户节不仅是“卖产品”的窗口,更是“引进来”的磁极。2025年,徐州积极稳外贸、稳外资,实现进出口总额1121亿元,落地3000万美元以上外资项目10个,获批国家中欧班列集结中心。全球产业链伙伴在客户节期间实地考察后,纷纷选择落户徐州——因为这里有一条“搬不走、拆不散、压不垮”的韧性产业链。

一座城市IP,重塑“中国工程机械之都”国际认知

八年前,提起徐州,外界的第一印象或许是老工业基地、煤炭城市。如今,当全球客商脱口而出“中国工程机械之都”——这,就是徐工国际客户节完成的城市品牌重塑。

第六届徐工国际客户节期间,海外社交媒体平台曝光量达2082万次,互动量156万次。今年,无论是海外社交媒体平台曝光量,还是互动量,都在进一步提升。这种传播量级,是其他单一宣传活动无法企及的。2025年第七届首次采取夜间开幕形式,2500盏灯光、2000架无人机、AI机械风暴,创造了独特的“工程机械夜文化”,让徐州在全球产业城市中形成鲜明的差异化辨识度。今年第八届更是以工业美学为笔、以硬核装备为媒,让工程机械变身艺术表演的核心载体,打造出“工程机械+文化”的全球工业盛典新范式。

更精彩的是,徐工国际客户节巧妙地将“大国

重器”与两汉文化深度融合。国际友人不仅走进智能工厂见证“钢铁巨臂”的诞生,还漫步彭城七里、观看《彭城风华》实景演出、体验漆扇制作与汉服试穿……一座高端、智能、开放、有文化底蕴的新徐州,正自信地铺展在世界面前。



客户亲自操作,沉浸式感受设备性能。



徐工国际客户节开幕式上,巨型机甲亮相舞台。



无人操作新能源设备进行演示。

一个创新“传感器” 助力产业向绿向智跃升

徐工国际客户节最大的隐性价值,在于它成了徐州工程机械产业技术迭代的“压力测试”与“需求导航”。

每一届客户节,都是徐工最新技术的全球首发窗口。从2023年的纯电动装载机谱系、全球最高举高消防车,到2025年的G2代起重机、全场景无人设备集群,再到2026年的新一代新能源挖掘机、超大型矿用装载机、L4级无人驾驶集群——这些“全球首台”“行业首创”的集中发布,本质上是徐州产业集群向全球输出技术标准的宣言。

全球客户的直接反馈,推动技术加速升级。当美国客户史密斯一口气订购10台纯电动装载机,当阿曼客户一口气订购7台徐工XD105T双钢轮振动压路机组成无人化施工集群,当波兰客户与徐工合作超过20年、直言“友谊超越贸易”,当数百名海外客商在场景营销现场亲身体验无人化集群的“一键操控”——这些来自真实市场的认可与需求,成为徐州工程机械产业向高端化、智能化、绿色化转型的最强动力。

一扇开放之窗,拓展全球“朋友圈”

从2019年22个国家和地区300余人,到2026年超100个国家和地区2500余人,客户节的“朋友圈”急剧扩容。更深远的变化在于,客户节已形成“徐州主会场+全球分会场”的网络布局,辐射德国、土耳其等海外站点。2026年第八届更是扩展至10个分会场同步运营。徐州,正在成为全球工程机械产业活动的“引力中心”。

这种开放格局,推动徐州企业与全球伙伴从单纯的贸易关系走向深度战略联盟。正如徐工集团董事长杨东升在第八届客户节上所言:“真正的伙伴,不止于商业往来,更是攻坚克难的技术同盟、休戚与共的命运共同体。”徐工与全球伙伴共享渠道、共享资源、共享技术、共享品牌,一起把握全球基建机遇,一起抢抓绿色智能风口。

这种“以企带城、以城促企”的良性循环,让徐州深度嵌入全球产业版图。如今,徐工产品出口190多个国家和地区,集群国际化收入已达48%。徐州,正代表中国高端制造,深度参与全球产业的竞争与合作。

一场节会,一座城的蝶变

八届徐工国际客户节,给徐州带来了什么?

带来了真金白银的订单与外资,带来了世界级的产业集群,带来了焕然一新的城市名片,带来了绿色智能的技术跃升,带来了开放包容的城市精神,更带来了徐州走向世界舞台中央的自信与底气。

选择徐工就是选择成功,牵手徐州就能共赢未来。而对徐州而言,办好徐工国际客户节,就是抓住了产业升级的牛鼻子,擦亮了对外开放的金名片。

徐工国际客户节,已经从一个企业的营销活动,蝶变为一座城市的发展引擎。它用八年时间证明:当一个城市的优势产业与全球市场深度握手,当硬核制造与千年文脉巧妙融合,当政府、企业、客户三方同心同向——一场节会激活一座城。