



2023

“中联之星”系列报道之十

毅志拓海外疆土 智谋谱农机新篇

—— 记农机营销总公司副总经理兼海外营销公司总经理张兴华

□ 农机营销总公司 刘丹

自 2018 年加入中联重科以来，张兴华用行动诠释责任与担当。在全球市场上，他带领团队攻坚克难，实现农机销售额翻倍增长，市场占有率稳步提升，服务网点遍布海外，配件销售业绩斐然，展现了中联人的坚韧与智慧，让中国农机在世界舞台上绽放光彩。

“毅”往无前，开拓进取的先锋精神

面对海外市场开拓中的文化差异、市场竞争、政策法规变化等问题，张兴华迎难而上，无论是深入偏远之地探寻市场需求，还是与竞争对手短兵相接分析优劣，亦或是与重要客户诚挚洽谈谋求合作，他都积极奔走。一年之中，长达 102 天的时间里，张兴华的足迹遍布海外多国。

“千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。”在进军新兴市场之际，当地消费者对中国农机品牌知之甚少，市场份额近乎零。面对困境，张兴华带领团队深入调研当地农业生产的精细需求，精准剖析市场竞争态势，精心制定营销策略，精明地选择发展路径。从踊跃参加当地农业展会以提升品牌曝光度，到诚挚与当地经销商建立稳固合作关系以拓宽销售渠道；从依据客户个性化需求打造产品解决方案，到构建完善且精益的售后服务体系，每一个环节都精心雕琢、全情投入、全力以赴。



“中联之星”张兴华。

邓嘉欣 供图

赴。凭借着不懈努力，中联农机的市场知名度与美誉度迅速提升，市场份额逐年稳步扩大。2023 年，中联农机海外营销销售额实现了同比超 100% 的增长，连续 3 年增速保持中国农机行业出口第一，并大幅领先行业第二。其中，拖拉机出口规模实现中国第一，在俄罗斯海外营销实现 90—230 马力拖拉机约 26% 的占有率，居进口品牌第一；在哈萨克斯坦，实现 90—230 马力拖拉机约 35% 的市占率，居全行业第一。

“智”者引领，打造卓越团队的匠心独运

团队如磐基，稳固则业兴；协作若梁柱，坚实方致远。张兴华深

知团队是企业发展的核心力量，他以独特的方式，精心打造了“战狼训练营”和“战狮训练营”这两大培育摇篮。“战狼训练营”通过系统的业务课程和实践应用轮训，让新员工迅速掌握专业知识和技能，实现从新手到能手的蜕变。而“战狮训练营”则聚焦于干部和核心骨干，中、高级内部轮训课程开启了他们“进阶提升、激情重塑”的大门。张兴华亲自参与培训课程的设计，将中联重科的企业文化和价值观融入其中，让每一位学员都深刻领悟到公司的使命和责任。

此外，张兴华还积极推动党工团文化与实际业务深度融合。

定期组织的《毛泽东选集》学习活动，成为了团队思想建设的重要阵地。在学习过程中，全体党员干部对照业务实际，深刻反思工作中的不足，进行批评与自我批评。在张兴华的带领下，海外营销团队的党员干部以身作则，发挥模范带头作用，带领全体员工积极投身于市场开拓、客户服务等工作中。团队成员之间相互支持、相互协作，形成了一个无坚不摧的战斗集体，并获得中联重科“2022—2023 年度先进基层党组织”“优秀党务工作者”荣誉。

“谋”篇布局，构建全球网络的宏阔视野

张兴华以高瞻远瞩的战略眼光，谋划中联农机在全球市场的布局。他带领团队将业务覆盖国别从 10 余个拓展到 30 余个，代理商遍布欧洲、独联体、东南亚、南亚、非洲、南美等地区主要农业国市场。

“善谋者行远，实干者乃成。”在市场拓展过程中，张兴华注重对不同地区市场特点深入研究，因地制宜。在东南亚地区，他发现当地小型农业机械市场潜力巨大，于是迅速调整产品结构，推出适合当地地形和农业生产方式的小型拖拉机和收割机等产品，并通过与当地经销商合作，建立了广泛的销售网络。在南非市场，他看到了农业基础设施建设对大型农机设备的需求，加大了对大型

拖拉机、联合收割机等产品的推广力度，同时积极参与当地农业项目的合作，提升了中联农机在非洲市场的影响力。

张兴华深知，优质的服务是品牌立足海外市场的关键。他在重点市场布局区域配件物流中心，如在俄罗斯建设 2000 平方米的配件中心库。在东南亚、南亚成熟市场，他通过优化境外库存结构和配件网点，建立了高效的服务网络体系，确保客户能够及时获得所需的配件和技术支持。2023 年，海外配件销售业绩斐然，实现销售额 2500 万元，年度目标完成率高达 130%，同比增长 100%，后市场利润贡献 500 余万元。

同时，张兴华还注重国际合作及标准制定，积极推动海外 CKD/SKD 项目，已立项开展 5 个项目，可研阶段项目达 6 个，为企业可持续发展注入了强大动力。与老挝农林部达成的建设国家农业机械化标准的协议，为中联农机在东南亚市场的进一步拓展奠定了良好基础。

面对公司新的需求与期望，张兴华将继续以“毅”往无前的开拓精神、“智”者引领的团队建设理念和“谋”篇布局的全球视野，逐步扩大中联农机在全球市场的布局，提升品牌影响力与市场占有率，推动中联重科在全球范围内实现可持续发展，在国际舞台上展现中国企业的风采。

工程起重机分公司宣讲“追光工起人”精彩故事

□ 工程起重机分公司 陈源

为树立标杆、宣讲事迹、凝聚共识，落实“四精”“四要”“四劲”“四个极致”要求，12 月 6 日，工程起重机分公司开展了以“追光工起人”为主题的 2024 年度总宣讲活动。分公司党委书记、工会主席詹立勇，全体项目组成员及各部门员工代表共 130 余人参加活动。

分公司党群行政室首先对项目进行了总结，对项目开展原因、运行成绩及后续安排进行了汇报，随后宣讲环节正式开始。根据前期 15 场部门级宣讲活动效果和员工反馈，项目组推选了 10 位优秀嘉宾参与本次年度总宣讲，共同角逐“最美追光工起人”。宣讲嘉宾依次上台，用真挚的情感、生动的事例和质朴的语言，讲述关于奋斗、关于成长、关于创新的故事。

其中，来自吊臂车间的“长沙市五一劳动奖章”获得者熊珠琦讲述了个人对工匠精神的理解。他认为工匠之心，始于挑战，成于坚持，更需要追求极致，开拓进取，奋勇向前。

评委对每位宣讲嘉宾的表现



“追光工起人”优秀宣讲嘉宾受到表彰。 刘炫麟 摄

进行了现场打分和点评，并对表现突出、故事感人、传递正能量的优秀宣讲嘉宾给予了表彰。詹立勇书记为获得一等奖的宣讲嘉宾熊珠琦颁发奖品与证书，并为本次活动作总结讲话。他强调，通过宣讲活动，不仅能提升个人的语言表达能力，更能用身边人、身边事影响一批人，带动一批人。希望大家继续追求进步，向优秀宣讲

嘉宾看齐，把个人的理想融入公司发展大局中去。

“追光工起人”系列主题宣讲活动由工程起重机分公司党群行政室组织，从今年 3 月至 11 月，历时 8 个月，在各部门开展 15 场宣讲活动，涵盖泉塘、麓谷、汉寿、拖拉机事业部、重庆基地五大园区，对分公司员工做到了 100% 覆盖。

土方机械文创巧克力，给你的冬日加点甜

□ 土方机械公司 胡蕴仪

12 月 6 日，土方机械公司工会为员工们精心策划了一场甜蜜的惊喜！在长沙与渭南两地为每一位员工发放了三支独特的土方产品造型文创巧克力，在寒冷的冬日温暖每一位员工的心。

原味的挖掘机巧克力，让人仿佛感受到了工作中的坚韧与力量；草莓味的滑移装载机巧克力，带着清新的果香，如同冬日里的一抹暖阳，温暖人心；而香草味的推土机巧克力，则以其独特的风

味，让人回味无穷。

更令人惊喜的是，巧克力的背面还藏着满满的坚果与冻干水果。每一口咬下，都能感受到细腻的巧克力与香脆的坚果、酸甜的冻干水果交织出的丰富口感。

员工们手捧这份独特关怀，纷纷在朋友圈晒图。在寒冷的冬日，这份独特的文创巧克力，不仅让员工们感受到了公司的关怀与温暖，更让他们在工作中找到了归属感和幸福感。



土方机械文创巧克力让员工们倍感惊喜与甜蜜。 杨楠 供图