

现代矿工

现代矿工

2016年7月

NOWY
Gornik

中波矿业合作专版 第十三期

华星是一家和中国采矿业加强合作的波兰公司。十年前开始了中波合资企业山东良达发兴圆环链有限公司。得益于华星稳定的董事会组成，公司很好地定位于和中国矿业合作的可持续发展。董事长兹齐斯瓦夫·毕克管理公司15年。他是中国的好朋友，并保证尽他一切的努力使中波兰采矿业的合作成果更加丰硕。



汉娜·克什佐夫斯卡
《现代矿工》主编

由于两国最高层的政治接触中国和波兰的合作活跃起来了

中国与波兰的合作活跃起来了。在《现代矿工》第十三期中文专版中我们将介绍中国国家主席访问波兰，波兰总统与中国国家主席在华沙开启了新丝绸之路国际论坛以及第四届波兰-中国地区论坛，他们还出席了“中铁快运”铁路连线开通仪式。两国元首一致认为：波兰可以在中国 - 欧盟贸易通道上扮演重要角色。

- 中国和波兰地处欧亚大陆桥的两端，重点是经贸合作。 - 中国国家主席习近平说。 - 我们将共同努力，继续推动和弘扬丝绸之路精神，广泛磋商，促进经济持续繁荣并维护世界和平与稳定。 - 习近平说道。

中波两国元首宣布，两国将深化在经济与贸易、金融、交通、物流、基础设施、民航、能源、农业、商业、技术和环境保护等领域的合作。

我非常高兴地告诉大家，华星集团的合作思路与中波两国领导人的合作理念高度契合。

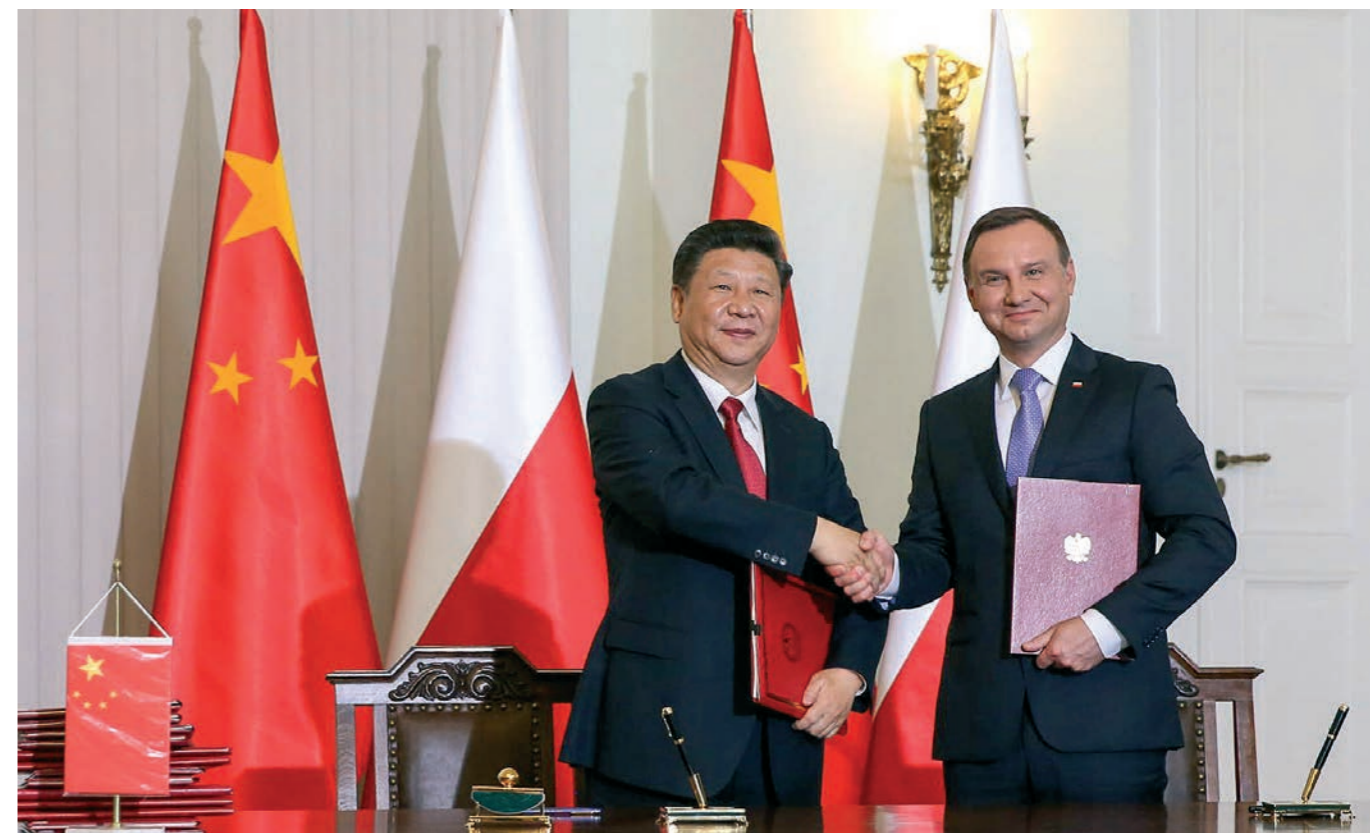
华星是决定在中国建立合资公司的首家波兰矿业公司。山东良达发兴圆环链有限公司于2006年8月在新泰市注册成立。经由与中国合作伙伴的合作，华星加强了与中国矿业的联系。今年华星集团在中国注册成立了SINO-POL全资子公司。华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克是这样解释这个决定的：持续扩展在中国的经营活动是集团扩大与中国合作伙伴合作，实施集团发展战略的结果。因此，成立子公司为加强这种合作又向前迈出了一步。新成立的公司将在北京设立办事处，而同时在不远的天津港设有零配件仓库，这样可以快速响应客户的需求。

华星一贯奉行与中国矿业合作的政策。创新的解决方案专注于满足合作伙伴期望以及最优质的产品是波兰公司一笔巨大的财富。我们经常在《现代矿工》中文版谈到这一事实。除此之外还有一项是华星很重要的资产 - 稳定的管理层。兹齐斯瓦夫·毕克领导华星长达15年。如果没有他本人亲身参与推动与中国矿业的合作，很难想象公司能成功地在中国取得今天这样重要的地位。只有合作参与者提前多年规划这种经营思路，中波合作才能为双方带来巨大的利益。兹齐斯瓦夫·毕克董事长用事实证明只有这种紧密的合作方式才是最好的。



中华人民共和国和波兰共和国 建立全面战略伙伴关系

应波兰共和国总统安杰伊·杜达的邀请，中华人民共和国国家主席习近平于2016年6月19-21日对波兰共和国进行了国事访问。两国元首签署了中国和波兰建立全面战略伙伴关系的声明。



中华人民共和国主席习近平和波兰共和国总统安杰伊·杜达签署了协议，从而中波关系的发展将提升到新高度。

在中国国家主席访波期间，双方签署了40多份涉及政府间，企业之间，国有公司和机构之间的合作协议。根据这些协议，中国和波兰将扩大在金融、交通、物流、基础设施、能源、农业、环保等领域的合作。中国企业将在波兰设立办公地。中国和波兰的高等学府也将开展合作。

习近平主席在与安杰伊·杜达总统举行的联合记者招待会上强调，这是

12年来中华人民共和国国家主席对波兰进行的首次国事访问。“我此行的目的是为了加强中波传统友谊，增加政治互信，促进共同发展” - 习近平说道。

他补充说，与总统杜达的会谈是“友好和成功的”。“我们已经就中波关系及共同关心的问题达成广泛一致” - 他说。

习近平谈到波兰在中国与欧洲联系方面的重要意义。“我深信，波兰将继续

在中国与欧洲联系方面扮演重要角色。会谈结果将非常有利于推进中波关系发展。” - 习近平强调说。

他指出，波兰是中东欧地区的领导者，也是欧盟的重要成员。“作为琥珀之路与丝绸之路的交汇点，在建立欧洲与亚洲的联系方面具有巨大优势。” - 习近平补充说道。

在习近平看来，波兰和中国应该大力发展贸易并在清洁能源、创新、文化、教育、旅游等领域开展合作。

我方推荐内容：



华星拥有稳定的董事会 5-6

华星集团与中国矿业成功合作 7-8

应该合作而不只是做生意 8-9

三问华星集团副董事长马克西米利安·卡兰克 10

稳定的董事会是华星集团的优势 11-12



在跌宕起伏中劈浪前行 13-14



现代矿工编辑部得知，华星集团在北京成立了外商独资公司 15-16

2016年华星企业庆祝在华合资公司十周年 16

国际采矿和清洁煤技术大会 17

华星懂得中国矿业的需求 18



中国货运列车抵达波兰 - 首次印有“中欧班列”标志 - 历时12天抵达华沙PKP货运站。中华人民共和国主席习近平和波兰共和国总统安杰伊·杜达出席了列车首达仪式。

“我希望，波兰将成为中国通往欧洲的大门，它不只是象征意义的，而是实实在在的，首先从经济角度考虑就是如此。我们双方将开展联合投资，将在利用我们港口的潜能方面进行合作。”

-波兰总统安杰伊·杜达在与中国国家主席会谈后说道。

安杰伊·杜达总统表示，在六月中旬最终完成了波兰加入亚洲基础设施投资银行（AIIB）的文件批准并结束了加

入程序。他说，波兰是中东欧地区唯一以创始成员和股东身份加入该银行的国家。

波兰共和国总统办公厅新闻公报

© ANDRZEJ HRECHOROWICZ/KPRP

中波专家在采矿研究总院会面

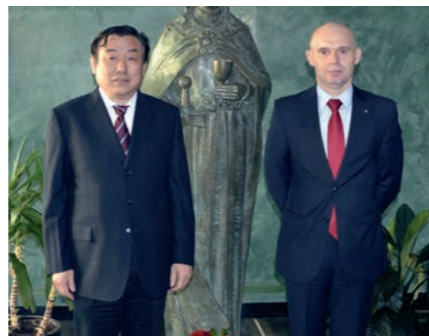
中波合作不断深化

2016年4月7日，以董事长王金华为团长的中国煤炭科工集团代表团在卡托维兹采矿研究总院与波兰采矿专家举行了会谈。

中国客人与以院长斯坦尼斯瓦夫·普鲁瑟克教授为首的波兰采矿研究总院专家就煤层开采工艺，影响开采规模的相

关因素以及采矿活动对自然环境的影响等问题进行了讨论。在会谈结束时中波两国科学家声明愿意签署合作协议。将在具体确定共同研究领域以后，在接下来的会谈中就合作达成协议。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基 (SŁAWOMIR STARZYŃSKI)



© NOWY GÓRNIK



华星拥有稳定的董事会

兹齐斯瓦夫·毕克担任华星集团董事长已经15年。今年，他再次被任命为董事长，任期三年。-“扩大与中国的合作对我来说是最重要的任务”-华星集团董事长 兹齐斯瓦夫·毕克说道。



公司。为了保持全球链条生产企业的龙头地位，我们一直在实施新项目。

您认为哪些项目对华星集团具有拐点意义？

最重要的决定是与中国采矿业建立合作关系。既然我决定要使华星成为一个

重要的智慧

兹齐斯瓦夫·毕克：



管理层的连续性和稳定性不论在中国还是在全世界都是受到赞赏的。基于这一点，华星集团就是可以预知的。而我们的合作伙伴深知这一点。我们的董事会成员始终信守承诺，不论它是书面形式的复杂协议，还是公司管理人员口头承诺给予的帮助或建议。由于我们的中国合作伙伴对我们的信任，华星集团与中国企业的合作也在快速推进中。不久我就可以公布最新的合作协议和工程。现在我们专注于中国合资公司所属工厂的现代化改造。

现代矿工：您担任华星集团董事长几年了？

兹齐斯瓦夫·毕克：已经15年了。今年我又被推举担任下一个3年任期的董事长。2016年对我特别具有象征意义，因为我不仅要纪念担任华星集团董事长15年，而且今年还是我开始经商30周年。

这种经历是否意味着您在按部就班地领导公司工作？

不。领导企业既不能陈腐，也不能照搬某种模式。在我15年的华星集团董事长生涯中，我不记得有哪一年的情况是与上一个年度一样的。我们总是面临新的形势和挑战。不过有一样东西始终不曾改变。15年前我就宣布，华星应该成为一家全球性公司，实现这一目标后要保持全球领先地位。这一战略始终没有改变。其他董事会成员都是在肯定其能力和对这一战略的认同基础上被推举出来的。多年来，我们就是一个全球性的

© ARCHIWUM FASING SA

全球性的公司，我们就必须尽一切努力进入中国市场。我承认开始异常艰难。第一份合同是在14年前签署的，而10年前我们与中国合作伙伴一起创建了合资企业。我们与中国合作伙伴一起学习如何合作，彼此加深了解。我们想更好地了解中国采煤业，以便提供最佳的链条。6年的时间里华星没有从合资公司得到任何经济利益。但利用这段时间来学习是值得的。我知道，如果没有中国市场华星就不会成为一家全球性的公司。我也知道，我们需要在中国生产链条。华星一直希望与中国矿山企业合作。如果要让中国合作伙伴认真对待你，仅仅销售产品是不够的。中国的采煤量占世界煤炭产量的60%，我们必须进入这个市场，而且我们确实进去了。当然，如果没有公司董事会杰出伙伴以及华星集团工厂的优秀员工的合作，我们是不可能实现这些目标的。

事实上您在15年的华星集团董事长任内，帮助公司夺得了世界最重要链条生产商之一的地位？

我从15年前起任董事长，马克斯米兰·卡兰克先生自10年前开始任副董事长兼总经理，副董事长，技术总监索菲·毅吉女士从22年前开始就在华星集团上班。稳定的管理团队是我们的优势

所在。通常情况下，要经过多年才能与其它国家的合作伙伴签署最重要的合同。我和我的同事在采矿界是大家所熟悉的。在漫长的管理职业生涯中，我们有帮助我们的合作伙伴解决诸多难题。他们高度赞赏这种帮助。他们知道，在困难的情况下他们可以依靠我们。这是用任何金钱都买不来的信任。这也是对华星集团领导成员的信任。因此，不合理的人事变动将意味着我们在浪费资源。

在中国，您被视为波兰采矿行业的专家，您还被视为波兰矿业公司的民间大使。在波兰，您被视为是中国市场专家。是不是需要经历大量的工作才能取得这样一个专业地位？

很高兴听到这个评价。但是，我要请你记住，中国是波兰的33倍。我向你保证，中国有许多杰出的专家熟悉世界矿业以及波兰矿业。我们有一个非常称职的员工队伍，我们一起组成一个稳定，和谐的团队。华星从来没有想过只在中国销售链条，我们想与我们的合作伙伴一起解决他们的技术难题。几年后，我们已成为波兰矿业和全球采矿业的信息来源。但我必须强调 - 没有任何董事会成员认为他知道或懂得的比我们的中国合作伙伴要多。我们只是直接交

流各自的经验。华星参加中国和世界各地所有重要的矿业会议。我们与中国同事在会议期间相遇讲述这些事情是很自然的事。中国朋友介绍他们参加的会议情况。我想提醒你一个事实：中国比波兰大33倍，如果有人认为我是中国事务专家，那他对我的期望就要将我的知识乘上33倍。如果自认为了解中国和中国矿业，我岂不是一个自大狂。事实上，我投入了大量的精力去认识这个美丽的国家以及运作良好的采矿业。

中国合作伙伴对您领导公司15年是否赞赏有加？

管理层的连续性和稳定性不论在中国还是在全世界都是受到赞赏的。基于这一点，华星集团就是可以预知的。而我们的合作伙伴深知这一点。我们的董事会成员始终信守承诺，不论它是书面形式的复杂协议，还是公司管理人员口头承诺给予的帮助或建议。由于我们的中国合作伙伴对我们的信任，华星集团与中国企业的合作也在快速推进中。不久我就可以公布最新的合作协议和工程。现在我们专注于中国合资公司所属工厂的现代化改造。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

十年前成立了合资企业山东良达发兴圆环链有限公司



华星公司稳定的董事会组成保障了和中国矿业合作的可持续发展。照片中左起：负责技术事宜在华星已经工作长达22年的副董事长索菲·毅吉、已经15年任董事长兹齐斯瓦夫·毕克、10年任副董事长兼管理及投资经理马克西米利安·卡兰克。

© ARCHIWUM FASING SA

华星集团与中国矿业 成功合作

华星集团副董事长兼技术总监 索菲娅·毅吉在华星已经工作长达22年。--公司以稳定的方式进行管理，这样我们与中国的矿业合作才取得了成功 -- 副董事长索菲娅·毅吉在接受现代矿工采访时这样说道。



现代矿工：您在华星工作多少年了？
索菲娅·毅吉：已经22年了。这是我大学毕业以后签雇佣合同的首家公司。那么华星怎么又成了我首选的工作地点呢？当时华星有自己的实验室，而我对实验室的迷恋起始于童年。我的妈妈在矿山实验室工作，她常常把我带去实验室，让我有机会亲眼目睹在实验室工作的人们情况。而有关华星在招实验室工作人员的消息则是从父亲那里得到的，他当时在华星上班。我要感谢妈妈对实验室工作的迷恋。多亏了爸爸告诉我华星招实验室工作人员的消息，我到了至今仍与之保持联系的公司。两年后我被提拔到实验室主任的岗位，直接参与了质量和环境管理体系的建立。在这期间我才真正认识了华星公司。华星经历了重组。我们将各部门合并起来，对那些取得了新岗位的员工进行培训。我也不得不重新学习新技能。这是公司大变革的时代。我们筹划了公司上市。我们编制了公司发展规划。为公司储备在全球的竞争力。随着时间的推移，我被提拔为结构-工艺部经理，这是公司的核心部门。工程师和技术人员研究那些可以满足客户的期望，而在技术上又是可行的解决方案。如果没有这个部门就没有发展，创新和进步。三年前，我开始担任华星集团副董事长

© ARCHIWUM FASING SA

兼技术总监。22年来我与华星一道成长，我也在做我喜欢做的。

22年来您观察到了华星的变化，您准备了新项目并负责实施。请告诉我在这期间公司都发生了怎样的变化？

在我到华星上班之前，公司的专长是生产18x64圆环链。现在我们已经拥有测试成功的52x170圆环链。目前我们正对56x187圆环链进行测试。进步非常大。在生产工艺，机械化和现代化工装设备方面发生了翻天覆地的变化。矿山需要越来越粗，强度和可靠性越来越好的链条。而我们的责任就是跟进这些需求。公司也不得不适应全球市场的需求。我们扩大了产品品种范围。一直以来，矿山市场始终是我们最为重要的关注点。但我们也成功地我们的产品应用于现代渔业、能源、水泥行业和制糖业。我们必须准确了解市场，了解客户的需求并使工装设备满足新产品生产的需要。

当10年前华星在中国创建合资公司的时候，您在什么岗位？

我当时是实验室主任。有关我们要卖给中国链条以及要在中国设立合资公司的消息轰动一时。我当时就知道中国市场是非常挑剔的。在中国创立合资公司对我们是巨大挑战。我对给山东良达发兴圆环链有限公司添加新设备，加强其地位甚为好奇。我们的专家要去中国与那里的专家一道工作。他们培训中国合作伙伴操作，维修设备，与中国合作伙伴一道解决生产中出现的质量问题。考虑到语言障碍和文化差异，这无疑是一种特殊的经验。事实证明，中波两国的专家渴望成功的愿望远远胜过障碍。服务团队不仅与中国同事沟通，而且还结交了许多朋友。在中国投资是一个很大的风险，但这是值得的。因为10年来我们不仅是链条供应商，而且还是中国的生产厂家。这是一笔巨大的财富，也是华

星管理团队的巨大成功。目前中国矿业正趋于集中生产，他需要更结实更耐用的圆环链。而正因为多年以前公司管理层决定加强与中国合作伙伴的合作，我们才有可能满足这些期待。

我们在中国众所周知，我们的合作伙伴知道华星的产品拥有最高质量等级，也知道我们的政策是共同合作。稳定的管理层为此提供了保证。兹齐斯瓦夫·毕克董事长领导公司长达15年，马克斯米兰·卡兰克先生任职副董事长也已经10年，我则是在三年前加入了管理公司的团队。我们善于共同合作，我们正实施多年以前通过的发展规划。我们了解我们的合作伙伴，我们也知道他们需要什么。我们都有一个共同的目标 -- 继续为全球采矿业提供最好的产品。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

应该合作而不只是做生意

专访采矿研究总院资深院长，采矿研究总院学术委员会主席，华星集团监视会监视约瑟夫·杜宾斯基教授

现代矿工：华星集团10年前与中国合作伙伴成立了合作公司--山东良达发兴圆环链有限公司，这是不是一个正确的决定？

约瑟夫·杜宾斯基：这是一个非常正确的决定，在中国受到了使用华星创新和可靠链条的合作伙伴的高度赞赏。华星准备与这些合作伙伴一道共同生产。中国方面每次都问同一个问题：我们从中能得到什么？这里不是指财务问题，而是指在中国生产以及中国员工可以就地学习的可能性。中国合作伙伴想要创造就业岗位。华星是为数不多愿意建立中波合资企业的公司之一。华星集团董事会知道，光靠卖产品并不能保证成功，而联合生产则提供了很好的成功机会。



© NOWY GÓRNIK

我了解中波合资公司并深信该公司具有多年的合作前景。

跟全球其它地区一样，中国也正经历采煤业危机。在危机持续期间，涉足生产是否值得呢？

中国正对低效益的煤矿加以限制并着手关闭。而高效率的煤矿还将继续开采煤炭。请记住，中国的煤炭产量比世界其它国家的总和还要多。所以华星集团具有很大的优势发展双赢合作。

为什么华星集团是为数不多的与中国合作伙伴建立了密切合作关系的波兰公司之一？

在中国商界非常注重诚实，诚意和信心，在生意方面没有任何人愿意躲闪。在夺得商业合同之前，首先要赢

得合作伙伴的信任。而为了做到这一点，常常需要好几年时间。如果一家公司的管理层以及派出的谈判代表团成员总是变化，是很难赢得对方的完全信任的。

什么是完全信任，如何才能赢得？

你要不厌其烦地重复回答同样的问题，不要急于求成，施压对方赶快做决定。你必须证明你尊重中国商业文化，你懂得文化差异并赞赏中国合作伙伴。欧洲人在中国遇到麻烦，因为他们想很快搞定一切。中国人首先试图了解你这个人，而做生意是以后的事情。欧洲人可以在没有见到人的情况下做生意。而在中国你是不可能来一趟，介绍一下产品情况就可以签下百万美元大单。与此同时还要记住，中国的科学技

术很发达，你的产品必须真正具有吸引力才能引起中国合作伙伴的兴趣。在波兰不是每一个人都懂得这一点。由于我们主要在谈华星集团。这里我要强调一点，华星集团的最大优势就是稳定的管理层。兹齐斯瓦夫·毕克董事长领导公司15年。他开始与中国矿业接触，也是他力主在中国成立合资公司并发展中波合作。在我看来，发展进一步合作的最佳途径就是共同解决问题。以前是波兰专家教中国矿工学习采矿技术，而现在我们可以从中国专家那里学到许多东西。如果我们展开合作，将能取得很大成功。华星给出了很好的例证：必须打入中国市场并加深合作，而不仅仅只是做生意。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

十年前成立了合资企业山东良达发兴圆环链有限公司



华星在中国庆祝成立的合资企业山东良达发兴圆环链有限公司。为什么华星是唯一一家为采矿业生产矿业链条，持续和中国合作伙伴合作的波兰公司？华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克认为，最重要的是董事会稳定。- 我担任华星集团董事长15年。从我接手管理公司时，我就认为中国应该是我们公司的战略合作伙伴。为使合作保持在最高水平，仅仅向中国提供自己的产品是不够的。还需要在中国建立公司，生产运行，共同与中国合作伙伴解决最重要的问题。成立合资公司是我经理职业生涯最重要的事件之一 - 华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克说道。- 如果没有公司董事会同事们多年的支持，也不会取得这样的成就。董事会组成稳定，因此与中国合作伙伴的合作战略是可持续的 - 董事长补充道。得益于中波之间良好的政治合作，华星和中国矿业的合作也将快速发展。对华星而言，公司十周年庆典是非常重要的事件。很大的波兰代表团将和中国合作伙伴参加庆典。十周年庆典的情况将在现代矿工波兰版进行报道。

© ARCHIWUM FASING SA

三问华星集团副董事长 马克西米利安·卡兰克

华星集团迅速发展壮大，是由于有一个稳定的董事会为其指明雄心勃勃的发展目标



现代矿工：人事更迭是加强公司发展的最佳途径。年轻的血液，崭新的面孔，现代的理念 - 为每一家公司增添生命力。华星拥有稳定的董事会，兹齐斯拉夫·毕克已经执掌董事长职位长达15年之久，这种稳定会不会破坏公司全球竞争的斗志和愿望？

马克西米利安·卡兰克：我所知道董事会经常变化的公司都是濒临倒闭的公

司。只有在董事会工作不力或不能保证公司发展的条件下才要更换。董事会工作出色当然就没有理由更换它。华星是一家为煤矿开采服务的公司。这也是一个注重经验，知识和传统的行业。我们必须是提供创新和可靠产品的守信用的公司。董事长兹齐斯拉夫·毕克早在15年前就为公司制定了发展战略。创新产品，国际合作，对中国市场予以特别关

注是发展战略中最为突出的几点，现在我们正在实施并还在不断完善之中。

您担任华星集团董事多少年了？

我担任华星集团的副董事长已经10年了，这期间没有哪怕是一天我会厌倦我的工作。创新产品，抢占新市场，发展与中国矿业的合作---这既耗费时间又要求跳出条条框框的思维。

您工作期间取得的最大成功是什么？

在公司历史上最重要的事件是建立与中国采矿业和中国矿业企业的合作。10年前华星就在中国创建了合资企业。这种合作给华星董事会带来了许多宝贵的经验。我们已经证明，我们不是中国市场的“匆匆过客”。我们要让大家把我们当作可靠的和长期的合作伙伴。销售产品本身不是什么艺术，而诀窍在于与中国合作伙伴共同解决问题，联合生产，共同制定发展规划并展开合作。我认识一些波兰公司，他们只想在中国销售产品，并没有取得成功。华星希望成为与中国同事共同承担业务风险，共同发展的可靠合作伙伴。为了完成这一使命，董事会的稳定就显得非常重要。公司的标志并不能相互吸引，只有人与人之间才能建立友谊，而这需要时间。经过10年的合作，我们的中国合作伙伴已经把我们当作本地公司和雇主之一看待。如果华星没有一个稳定的董事会，我们就无法实现这样的宏伟目标。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

© ARCHIWUM FASING SA

稳定的董事会是华星集团 的优势

华星集团将传统与现代协调一致--我们有一个稳定的管理团队，我们实施创新项目并重点集中于满足客户的期望。我们实现了多年以前制定的发展战略目标并在此基础上发展壮大。这些都是集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克先生亲自准备和实施的。他和他的亲密合作伙伴在这些岗位已经任职多年 - 华星集团营销总监亚历山德娜·杜比尔写道。



华星集团与矿业合作超过100年，这使我们能从全球竞争者中脱颖而出。公司历史悠久并不意味着管理方式一成不变。不变的是她的一贯性。我们遵循市场需求，为合作伙伴提出创新解决方案，而不仅仅是销售自己的产品。我们还开设分公司，并贴近我们的客户建立寄售仓库并合作生产产品。以前我们只是波兰的知名公司。现在，我们已经是一家全球性的公司。我们在中国、美国、澳大利亚，欧洲和俄罗斯都得到认可。我们还赢得了南美、印度和越南市场。而稳定的管理是这些成功的基础。那么这样对我们的合作伙伴又能带来什么好处呢？我们在所有的合同中都实行合作伙伴原则。我们与合作伙伴一道寻求提高效率，增强可靠性和安全性的解决方案。稳定的公司管理团队将确保公司注重与我们的产品用户构筑信任关系。华星集团董事会成员在全世界的知名度很高，这是我们一个很大的优势。

华星集团董事会在管理和制定公司发展战略方面不追逐时尚。多年来就一直遵循一条建立在丰富经验基础之上，又能对客观环境的变化与发展做出反应的发展路径。华星集团的主要目标就是推出创新产品并强化与贸易伙伴的合作。正是得益于董事会的这一政策，使我们在中国、美国、澳大利亚和俄罗斯都拥有稳定的合作伙伴。

© ARCHIWUM FASING SA

我们在采矿行业的经验容许我们探索相关市场。就在几年以前，我们还不能生产矿业链条以外的具竞争力的产品。现在我们正对波兰、德国和中国的工厂进行现代化改造，以便扩大交通运输、渔业、能源、水泥厂和糖厂用链条的生产。对华星公司来说产品的多元化非常重要。2000年，华星被Karbon 2接管。华星集团已经在华沙证交所公开上市。15年前，当兹齐斯瓦夫·毕克先生

担任董事长时，公司80%的产品都在波兰销售。而现在经过15年的努力，公司60%的产品用于出口---这是连续和稳定的管理层良好效果的最好证明。

华星参加全球几乎所有重要的行业活动。参加展会和技术交流会可以加深与合作伙伴的合作。这也极大的改变了公司本身，使我们快速成长为一家有能力履行任何一项合同的全球公司。现在华星集团是全球最大的矿用链条生产商，

也是能源、悬吊、运输、渔业、制糖业以及水泥行业最大的链条供应商之一。在全球各主要市场都有我们的产品，我们的客户总数超过2000家。

如果公司出现频繁的管理层人事更迭，是否还能取得这样快速的发展呢？肯定不行。其它公司的经验表明，当管理层发生人事变动时，往往也伴随公司发展战略的变化。华星集团是一家生产矿用机械和设备的特殊公司。

第25届井工开采协会年会 在克拉科夫召开

探讨如何提高采掘效率

一年一度的井工开采协会年会是从事井工开采的工程师和科技工作者专家团队最大规模的盛会。今年在克拉科夫举行的是第25届井工开采协会年会。专家们主要讨论了如何提高采掘效率。他们在20多个专题会议上发表了230多篇论文。井工开采协会25年来的成果包括：超过8000名出席者，发表论文超过2700篇，成千上万的材料和各种出版物。波兰采矿业正经历困难时期。虽然进行了组织调整，但这还不足以拯救矿山。最重要的是提高效率，今年探讨此话题的论文数量是最多的。



最高矿山管理局副局长沃伊切赫·马格拉宣布主题为“采掘锚固技术与工艺的最佳实践”的井工开采年会专题会议开幕。目前该项技术被成功运用到矿石开采中。科技工作者们认为这项技术将可以在波兰的煤炭开采中大规模推广。

波兰于1916年在“和平”煤矿首次采用锚固支护。这项技术只在为数不多的专业文献中有记载。目前锚固支护技术实际使用很少。上世纪八九十年代这项技术曾非常迅速发展。历史资料显示，在1991年有多达33座煤矿采用这种支护。然而在1994年

安娜矿和1995年什塔希茨矿两次大面积塌方以后，波兰采矿业开始放弃锚固支护。今天专家们仍然强调锚固支护的合理性，它可以降低采掘巷道的维护成本。在过去十年中，只有什塔希茨矿决定采用独立锚固支护技术开采余煤。

在跌宕起伏中 劈浪前行

庆祝中波合资企业山东良达发兴圆环链有限公司成立十周年

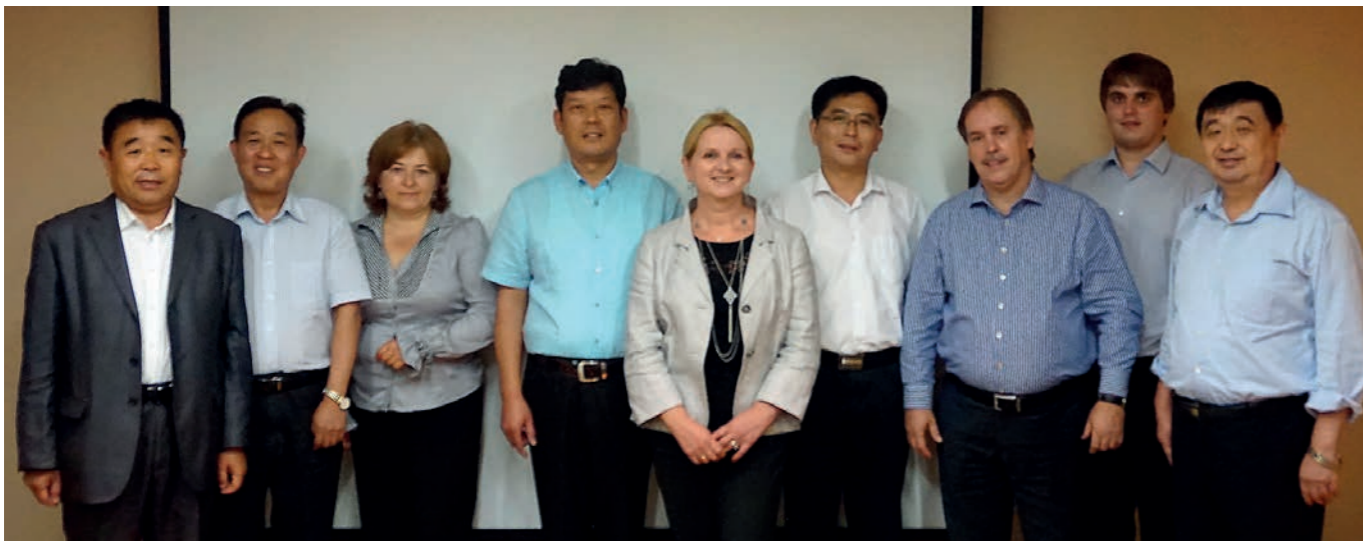


合资企业山东良达发兴圆环链有限公司为中国矿山生产高品质的链条。

已经过去的十年，在中国煤炭发展史上是不同寻常的十年，中国煤炭工业经历了高速发展的黄金十年，在高速发展过后，进入过山车式的调整期。回顾合资企业成立十年的历程，使我们感慨万千。中波合资筹建山东良达发兴圆环链有限公司，具有很强的优势互补性，中国有巨大的市场潜力，十年前的2005年中国煤炭产量21.5亿吨，水泥产量10.64亿吨。仅煤炭、建材行

业的圆环链年用量就达60多万吨。波兰煤矿设备配件制造具有悠久的历史，能够提供技术和资金支持。双方合资波方投入技术装备和资金，中方投入土地、厂房和提供市场，合资企业的发展前景广阔。进入21世纪中国改革开放的大潮汹涌澎湃，具有战略眼光的新矿人积极搜寻世界发展的机遇。在考察波兰的过程中，使两个文明古国的企业家不期而遇。波兰华星集团董事长毕克先生面向

全球的博大胸怀，制作链条的悠久历史和先进工艺装备。深深地触动了新矿集团的高层决策者，促成了中波两个企业的合资合作。十年来，华星集团先进的制造工艺设备，为中国煤炭企业提供了高性能的链条，有利的促进了中国煤炭工业的装备升级换代，同时也带给了我们了先进的企业管理理念，2015年中国的煤炭产量达到43亿吨，比2005年翻了一番。



公司管理层中波代表们经常会面以确定合作发展计划。

回顾十年的合作与发展，虽然取得了巨大的成效，但也遇到了一些波折和困难。总的来说我们与波兰华星集团的合作是值得的。合作不仅带来了先进的工艺装备，则更重要的是从华星公司学到了先进的科学管理理念。华星集团公司是最早进入中国市场的欧盟企业之一。与华星集团公司的合作，实现了两个国家企业间的直接交流。通过合作我们了解到更多的最新欧盟国家的新技术、新工艺、新产品。

华星集团公司的理念是“没有最好的链条，只有更适合用户需要的链条”，这种先进的市场理念，使合资企业在应对市场变化中产生了积极的效果。合资企业学习运用华星集团公司的管理经验，在公司设立了售后技术服务

部，对售出产品实行跟踪管理。及时了解并反馈产品投放市场后的使用信息。来不断地改进工厂的质量管理系统，从而促进了产品质量的稳定提高，更好的满足了不同地质条件煤矿对高强度矿用链条的要求。

为促进中波矿业方面的深入合作，适应全球产业分工的调整和变化，合资双方还有艰巨的工作要做。中国将在未来很长一段时间内保持世界第一产煤大国和煤炭第一消费大国的地位，因此煤矿装备的本土化制造将是未来的发展方向。我们希望华星集团公司能够增加对合资企业的投资，将德国KBP公司迁移到中国合资企业来生产矿用大径链条。我们认为这是一个明智的选择。二十一世纪。世界的煤矿设备技术市场在中

国，谁占领了中国市场，谁就占领了世界市场。

波兰的华星公司与矿界合作有100多年的历史。是以前创新的解决方案而闻名的公司。我们已经并且深入地波兰华星公司的管理经验运用到合资企业的管理中来。合资企业有能力有信心为中国煤矿提供高质量的产品和优质的服务，来提高中国煤矿的效率和安全管理水平。

中波矿业界合作能够促进中国的产业结构调整和提升。波兰矿业界长期以来积累了煤矿安全开采、绿色开采和煤炭清洁利用方面的经验。中国的煤矿企业可以很好的借鉴采用。这对中国煤矿能够主动适应煤炭产业结构的调整，将是一个利好的工程。

中波生产矿用链条的专家应当共同研究解决矿用链条对不同地质条件的适用性；安全性、可靠性。研究链条生产工艺装备的改进和完善，特别是对链条生产过程精准可控的热处理设备。改进链条生产工艺装备，可以提高链条的性价比。使合资企业具有很强的市场竞争力。

合资企业的存在将有助于以上问题的有效解决。合资企业的建立，使中波双方有一个相互交流的平台，有了这样一个平台，只要合资双方精诚团结，诚信合作，就一定能够结出丰硕的成果。

山东良达发兴环链有限公司
刘茂平

© ARCHIWUM FASING



中波专家们检查中国煤矿链条的工作条件。

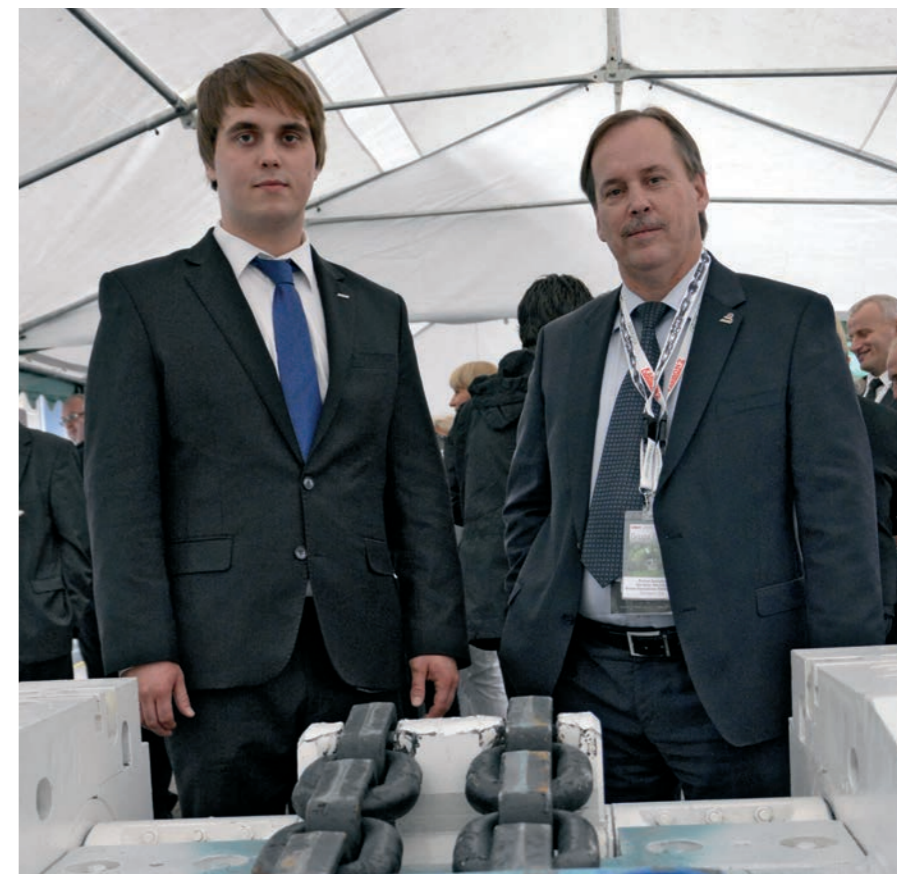


现代矿工编辑部得知，华星集团在北京成立了外商独资公司

波兰公司希望尽可能接近中国的合作伙伴

华星集团因提供创新型矿用链条而在中国被大众熟知。这些链条都是按其实际工作环境加工定制的。从十多年前开始，华星的合资公司就在中国经营。2016年华星决定进一步加强与中国合作伙伴的合作，成立了全资子公司，并建立了保税仓库，希望通过该公司更加密切与中国矿业的合作。这样公司将更迅速响应合作伙伴的需求。

今年4月份华星集团在北京成立了全资子公司：华星中波（北京）矿用设备及工具有限公司（简称：华星中国）。“这是一个好主意。中国合作伙伴将更容易与华星集团的代表建立联系。位于北京市中心的办公室紧邻波兰公司最重要的合作伙伴的总部。与中国客户的交易可以用人民币结算。保税库则位于离北京不远的天津港。这样华星的产品可以在5-10天送达中国任何一个地方。



马特乌什·毕克



华星的合作伙伴对他都很熟悉。目前担任公司董事会负责国际合作的全权代表并与出口部共同管理中国市场业务。中国合作伙伴称他为小毕克，并以此将他与华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克区分开。兹齐斯瓦夫·毕克在中国有响当当的名片，这是他经过十多年时间，超过百余次的中国之行精心打造而成的。从几年前开始，马特乌什·毕克就陪同父亲到中国旅行，他们共同进行合同谈判，商务洽谈并介绍华星的最新产品。

© NOWY GÓRNIK

华星做了一个很好的决定”。一位中国合作伙伴的代表这样对我们说道。

“在中国开设独资公司并将办公地设在北京是发展合作的好主意。这是我们的合作伙伴自己给我们这样建议的。我们对他们的意见非常重视，所以在进行市场调查以后，我们认为这样的解决方案将创造新的发展前景。我们相信，这样将进一步拉近华星集团与中国矿业的距离。” -- 华星董事会负责国际合作的全权代表马特乌什·毕克这样说。

中国对华星集团来说是最重要的市场。现在是有危机，但危机过后一定是繁荣。由于华星要发展与中国矿业的合作，在北京创办独资公司，对波兰公司和中国合作伙伴都是非常有利的解决方案。中国矿工已经能获得华星的新产品。华星还拓展与一家矿用机器制造公司的合作，经由这一合作将推出最适合中国矿山需要的运输机。



华星中波（北京）矿用设备及工具有限公司员工正在努力开拓中国销售市场。从右侧起：石贺龙 - 董事长全权代表，陈晓芳 - 董事会助理，Pawel Burdelski（帕维尔） - 总经理，李金明 - 销售员

我们将把公司超过百年的传统与那些曾为德国和美国知名矿用设备制造商工作的专家的经验合为一体。不过目前我们将专注于华星自己的产品。由于我们在北京开设了自己的独资公司，

我们将优先托展目前的合作并推广集团的产品。但我们并不排除在中国市场推出欧洲友好公司产品的可能性。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基

2016年华星企业庆祝在华合资公司十周年

位于新泰市的山东良达发兴圆环链有限公司，注册于2006年8月。通过这样的合作，我们可以更好地解决中国矿业的问题 - 华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克写道。

兹齐斯瓦夫·毕克：华星是波兰采矿企业中最先决定在中国建立合资公司的企业之一。我认为这是一个很好的决定。与中国合作伙伴的合作使我们获得了用金钱买不来的经验。即使是最好的顾问，也代替不了直接和日常共同解决问题。没有比与合作伙伴齐心协力共创卓越产品更好的方法来建立双方之间信任了。我从来没有后悔创建中波合资公司的决定。当然，十年的合作经验让今天的我变得聪明了一点，如果重来，肯定要少走许多弯路。然而，不论在中国开展业务的经验如何，耐心都是很重要的。华星是在中国公司开业7年之后才开始赢利的。这就是说，这么长时间我们都是在学习，在付出。但我们认为这样的代价是值得的。现在，我可以自豪地说，中波合作的效果非常好。



十年前合资公司的开业仪式

中波合资公司和欧洲华星公司与中国矿山的合作正不断扩大。目前已有超过50家煤业集团和矿务局的100多家煤矿用上了我们的链条。另外，我到中国超过

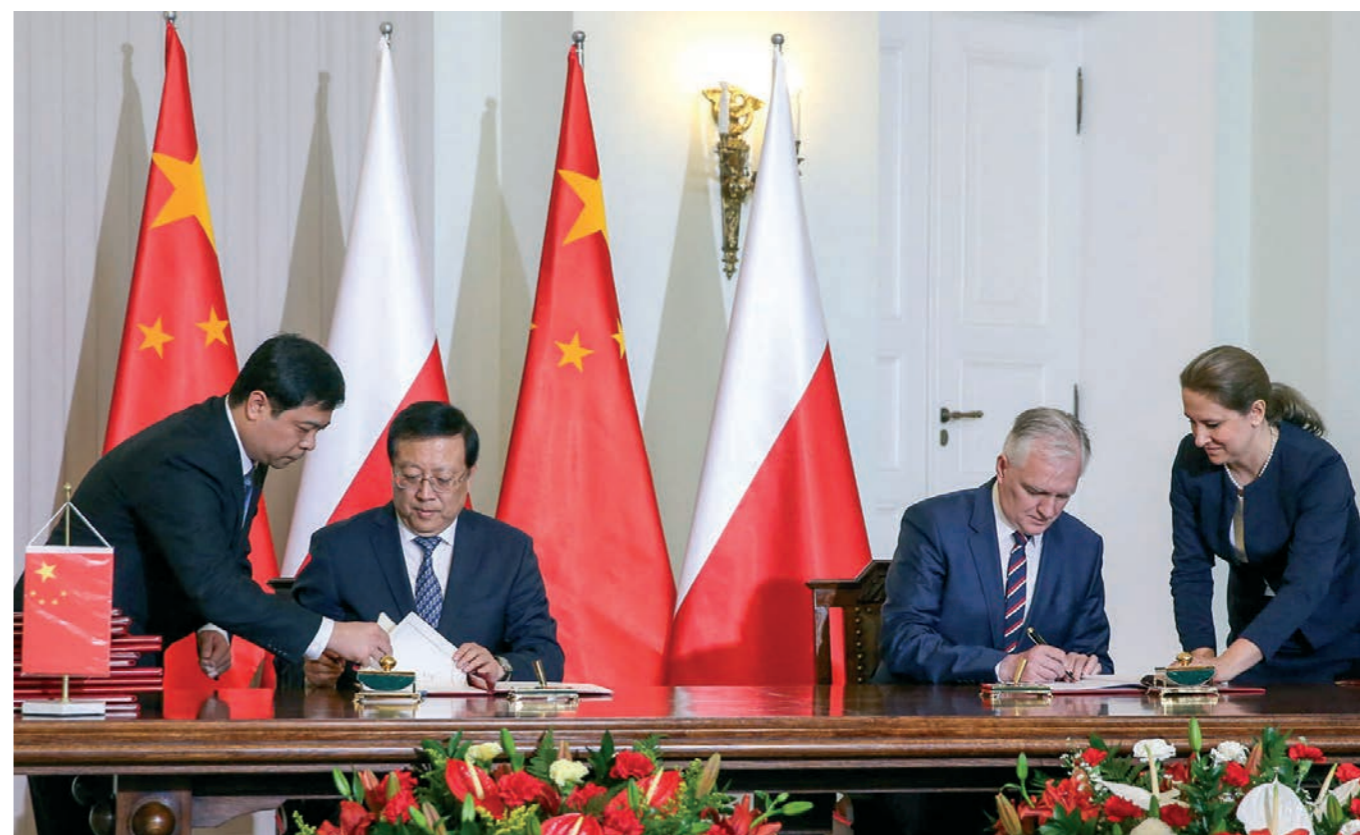
100次，每一次旅行都是一次全新的体验。没有一次出差我不是带着新的，有价值的信息回来的。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基

© ARCHIWUM FASING

国际采矿和清洁煤技术大会

多年以来，克拉科夫矿冶大学（AGH）就与中国的院校和科研机构展开科研合作。组织国际采矿和清洁煤技术大会（International Conference of Mining and Clean Coal Technology）就是其中一项联合行动。大会于2016年9月19-21日在克拉科夫矿冶大学（AGH）举行。中国的高等学府 - 徐州中国矿业大学，北京中国矿业大学，西安理工大学为大会合办方。



中国教育部副部长郝平和波兰副总理兼波兰科学和高等教育部部长雅罗斯瓦夫·戈文签订了中波政府间关于高等教育学位和文凭互认的协议。

与会者将本次大会主题集中在与岩石力学与采矿技术。同等重要的是有关预防自然灾害和清洁煤技术信息交流方面的议题。而会议的大部份则探讨了煤层气的利用。安全生产和经济方面的考量在危机时期尤为重要。

- 就有关采矿的话题我们将无话不谈，但我认为矿山效益与清洁技术将最引人注目。中国多年以来就有“绿色煤炭”的概念。中国的科学家和专家

在合理利用煤炭方面已经取得许多重大成就。中国国家主席习近平在访问波兰期间签署的中波两国政府协议鼓励在清洁煤技术和能源领域开展合作。我们欢迎在高等教育方面的文凭和职称互认协议。它是由中国教育部副部长郝平和波兰政府副总理兼科学与高等教育部部长雅罗斯瓦夫·戈文签署的。我们拥有很好的发展中波合作的政治气候，我们将竭尽努力，利用好两国政治家们创造的这个机会--- AGH大学校长促进与中国

合作的全权代表，斯坦尼斯瓦夫·纳弗拉特教授说道。

目前AGH与中国15所大学进行合作。在中国国家主席习近平访问波兰以后，这种合作规模还有可能进一步扩大。- AGH对中国来说是知名的大学，中国许多著名的煤矿专家曾在我们学校学习。这种资本将有助于我们的合作 - 纳弗拉特教授说。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

华星懂得中国矿业的需求

华星集团参与改善中国矿山经济效益和安全性的工作。华星与中国矿业之间的合作模式值得效仿。 - 安德伊·马特车夫斯基教授写道。

波兰煤矿机械设备生产商在计划与中国矿业合作时，必须要考虑世界市场和中國市场煤炭价格下跌这一情况。矿区的利润下降甚至出现亏损导致煤矿限制采购新设备。我们的合作伙伴所需要的是能够提高生产效益和改善安全性的解决方案。

中国经济的发展战略，其中包括燃料和能源行业的发展战略都大力强调合理化，提高效率，降低成本以及持续提升安全性。于是对诸如华星集团一类的中国矿业公司的外国合作伙伴，就提出了如何有效支持这一进程的问题。首先要弄明白他们是如何确定燃料-能源合理化进程主要方向的，尤其是开采领域。

分析表明，中国的煤矿特别强调在保持和不断提高安全水准的同时，持续降低煤炭开采成本。

煤炭开采成本涉及到不同层级的组织，管理和成本核算等诸多方面。从矿用设备供应商的观点来看，煤矿领导层所设定的降低煤炭生产技术成本的预期尤为重要。知识和经验表明要实现这一目标的唯一途径就是：技术和管理创新。那么矿山设备供应商是否能够积极参与这些工作呢？当然可以。他们可从两方面入手：首先是创建高效生产系统，也就是生产效率更高，能耗更低，材料消耗更少的生产体系。其次是在降低故障的同时，延长设备使用寿命。

这就给矿山机械设备制造商提出了巨大的挑战。其中最为重要的是如何制造出既能实现预定目标的机器，同时还能降低它们的价格。实践证明唯一行之有效的解决办法是在设计与



构建新型生产组织管理系统时，从研发（R&D）和生产阶段就展开国际合作。而华星集团就完全完全是采用这样的合作模式。

由中国、波兰和德国专家合作研制的机器已经在华星集团下属工厂投入生产。最大直径达60毫米的新型圆环链将在满足中国和波兰技术团队的要求，又结合了德国完美施工的现代自动化生产线，而所采用的热处理工艺则由华星集团研发。这是一个通力合作取得良好效果的实例。

我们的中国合作伙伴将有机会买到更新颖、更可靠、更高效和更安全的产品。华星公司的主要目标是提高矿山机械设备的运行参数。因此，供应商与用

户之间的紧密合作必不可少。而传统的合作模式，即经纪人和发达的物流配送中心充当关键角色的模式已经远远不够。生产商与最终用户的直接接触必须得到加强。只有这样才能确保设备选型和工艺设计合理以及完善周到的售后服务。这是华星为使产品适应特定矿山的要求而采取的唯一的产品开发方式。华星也将继续坚持这样的发展道路。公司的代表每年数次与中国的工程师见面，而在中国各矿区举办的矿用机械设备展览会上，华星都要组织技术研讨会，展示新型链组。这些已经不再是介绍美国、德国、波兰或澳大利亚矿山所采用的新技术，而是展示和推广我们与中国矿业的合作成果。

中国和波兰的采矿专家 需要更好地相互了解

屈先朝教授专访



煤炭科学研究总院矿山安全技术研究分院的副院长：屈先朝 教授

现代矿工：中国和波兰采矿业之间的合作可以进一步发展并带来双赢吗？

屈先朝：我们之间有很好的合作传统。在二十世纪七十年代和八十年代，中国和波兰煤炭开采领域的专家曾在中国的许多矿井建设中携手合作并共同打造了煤矿安全体系。在中国的许多煤矿都有波兰制造的机器运转。老一辈对这种合作记忆犹新。在上世纪九十年代，我们两国之间的合作减少了。令人高兴的是，近几年来，我们之间的交往又逐渐增多起来。我相信我们能够取得双赢，因为中国的煤炭开采规模在世界上是最大的，而波兰的采矿业规模在欧盟也是最大的。我希望能有更多的中国专家来波兰。中国的学者和工程师们应经常来波兰看看其煤矿非常完整的安全体系。中国和波兰的生产地质条件和面临的自然灾害都很相似，这就意味着，每次访问都将是有所收获的，因为波兰的解决方案在我们的矿井中也是适用的。

波兰及波兰矿业在中国有知名度吗？

老一辈清楚记得与波兰的科学家、工程师和矿工的合作。年轻人对波兰则知道不多。例如，年轻人都以为最好的采矿设备是德国制造。我认为，波兰的采矿设备丝毫不逊色于其他国家的设备。所以我对双周刊《现代矿工》决定出版中文专版感到很高兴。让我们的专家能够得到有关中国和波兰的合作信息，更好地了解波兰矿业以及波兰生产的矿山机械设备。恭喜你们，这是一个好主意。在我看来，中国和波兰的采矿各有优势。如果我们相互交流解决方案，中

国和波兰的矿工都将受益。每当我去波兰时，我尽量让年轻人加入代表团，因为他们需要学习各种不同的矿山运作方式。最近，我们参观了位于索斯诺维茨的卡齐米什—尤纽什煤矿，我的年轻同事们有机会了解如何在城市下组织煤炭生产，使其对环境的危害降至最低。

你对想要出售给中国煤矿设备的波兰企业家有什么忠告？

你们到中国来，尽量多了解我们的国家。如果你们有好设备，可以在中国做很好的生意。中国的煤炭产量是世界其它国家开采量的总和。在我看来，在中国可以做最好的生意。

你有什么建议给中国的企业家？

你们应该了解波兰的采矿业。中国煤矿的领导必须了解世界。波兰人民热情好客，乐于分享他们的经验。每次访

问波兰煤矿和矿山机械厂都会有收获，中国和波兰采矿业之间的接触还不多，我们应该加强交流与合作。

中国和波兰矿业之间的交流要更好发展，还缺少什么吗？

我们需要更好的宣传。因此，我希望《现代矿工》中文版能继续出版。它将有助于中国和波兰矿工之间的交流以及两国生产采矿设备的制造商之间的接触。中国和波兰的采矿专家需要更好地相互了解，只有这样双方合作才能结出硕果。

记者：斯瓦沃米尔·斯塔仁斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

·屈先朝教授波兰语讲得很好。在二十世纪八十年代，他曾与波兰杰出的采矿专家约瑟夫·杜宾斯基教授合作。约瑟夫·杜宾斯基教授曾是向中国矿业提供咨询的波兰专家组成员之一。

华星集团

矿用高强度链条及配件



采矿业

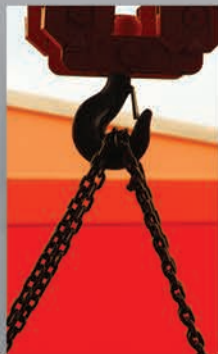
起重行业
以及运输

渔业

制糖业

水泥业

电力工业



华星中波（北京）矿用设备及工具有限公司

北京市东城区东直门南大街14号
4号楼保利大厦写字楼5层568室；邮编：100027
电话：+86 (010) 65539794
电邮：beijingoffice@fasingchina.com
www.fasingchina.com

矿用设备及工具华星资本集团股份有限公司

ul. Modelarska 11 Katowice 波兰
电话：+48 32 735 00 00
电邮：fasing@fasing.com.pl
www.fasing.pl

