

现代矿工

XIV

2016年11月

н о в ы
Gornik

中波矿业合作专版 第十四期

华星公司携中波合作发展计划，积极参与两国经济纽带建设，为新丝绸之路铺平道路。



汉娜·克什佐夫斯卡
《现代矿工》主编

危机既是挑战也是机遇

全球采矿业危机仍在继续，波兰也未能幸免。不仅矿业公司遭受损失，许多生产采矿机械设备的公司也正经历着巨大的财务困难。这些公司的管理层在努力地寻找新客户。事实证明，大多数公司对如此大的订单跌幅并没有准备。没有人能预测到，采矿业的危机还将继续持续很长时间，且会如此的严重。因此，我怀着极大的喜悦心情宣布，现代矿工中文版的主要赞助商 - 华星公司正扩大与中国矿业的合作。 - 在经济繁荣时期，我们准备着如何渡过危机。繁荣时期有利于研究工作的进行。我们完善了产品，为采矿业准备了创新的解决方案，以帮助矿工们提高效率和增强工作安全性。我们能做到这一点，是因为华星拥有稳定的管理团队 - 公司董事长兹齐斯瓦夫·毕克说道。稳定的董事会，始终如一的执行发展计划，和与合作伙伴紧密的合作是华星公司成功的秘诀。

华星是为数不多，可以具体的商业建议实现中国和波兰政治家们愿望的波兰公司。我们两国之间的政治关系非常友好。两国的经济是否能从中受益，这取决于企业家们。如果没有一个良好的政治环境，就不会有良好的商业往来。政治家们已为此打下了坚实的基础。现在，企业家们应当完成自己的使命。华星已经开始下一阶段的合作，因为在中国拥有丰富的经验和良好的声誉。与新的商业合作伙伴共同投资了三千万欧元，建立了第二家合资企业。这是中波合作发展的良好典范，并证明了华星能够把握政治家们创造的良好机遇。

2016年对华星而言是特殊的一年，合资企业 - 山东良达发兴圆环链有限公司举行了10周年成立庆典，在中国新设立了总部位于北京的全资子公司 - 华星中波（北京）矿用设备及工具有限公司。新公司自2016年4月开始在中国市场运营，中国合作伙伴称之为华星中国。创建位于北京的华星中国公司以及在天津开设保税库是非常重要的事件。这是华星非常认真对待合作伙伴许多证据之一。煤炭开采业危机对中波采矿业的合作构成了威胁，但这也可能是机遇。艰难时期是考验业务合作伙伴的最佳时刻。现已表明，即使在最艰难的时候，华星仍是一家非常可靠的公司。并且很好地利用了机遇，加强了和中国合作伙伴的合作。

克雷尼察经济论坛期间 关于中波合作的研讨

“新丝绸之路 - 机遇与挑战”小组研讨会



克雷尼察经济论坛于2016年9月6日至8日隆重举行。副总理兼发展部部长Mateusz Morawiecki (马特乌什·莫拉维茨基) 和发展部副部长Radosław Domagalski (拉多斯拉夫·多马夏尔斯基) 提出了新建的系统，以支持波兰企业进行贸易和投资。得益于新系统，中波合作也将得以发展。

新丝绸之路，也被称为“一带一路”倡议，旨在建立连接中国和欧洲，及所经过的独立国家联合体和中东地区国家的互联互通网络。此项目的实施将对中波合作的发展产生怎样的影响？新丝绸之路是否将有助于中欧陆地相连所经过的多国家之间的合作发展？

在波兰第26届克雷尼察经济论坛“新丝绸之路 - 机遇与挑战”小组研讨中，与会者对此相关话题展开了热烈的讨论。波兰发展部副部长Radosław Domagalski (拉多斯拉夫·多马夏尔斯基) 参与了讨论。 - 新丝路将有助于各国之间的贸易往来。波兰制定的出口为导向的新模式，将允许系统地平衡与中国的贸易往来。同时，这也有助于波兰的境外投资规模，特别是在亚洲市场 - 副部长Domagalski (多马夏尔斯基) 强调道。

在就新丝绸之路相关话题展开讨论的小组研讨会前，副总理兼发展部部长Mateusz Morawiecki (马特乌什·莫拉维茨基) 和副部长Radosław Domagalski (拉多斯拉夫·多马夏尔斯基) 及波兰发展基金主席Paweł Borys (保罗·鲍里斯) 提出了以支持出口和境外投资的新体系。波兰公司将能够获得接管贸易和投资处的波兰贸易与投资局的帮助。

波兰政府在波兰经济政策中的任务，除了创造有利的经济环境，最重要的是为全球创新和产业振新新浪潮的到来做好准备。因而，波兰政府制定了所有运输方式的发展项目，命名为波兰3.0。其中的规划活动是将波兰的河流、公路、铁路相结合，打造综合的运输体系。

波兰政府制定了所有运输方式的发展项目，命名为波兰3.0。其中的规划活动是将波兰的河流、公路、铁路相结合，打造综合的运输体系。

伴随波兰3.0项目在波兰的实施，形成了欧洲唯一独特的位置

我方推荐内容：



华星在中国投资

5-6

我们拥有客户的信赖

7-8

稳定的管理团队是华星集团的财富

12-13



中国合作伙伴信任华星集团

15-16

华星中国参与中波矿业合作发展

17-18

华星中国公司展翅高飞

19

在中国市场我们有绝佳的机会

20



中国采矿业从与MOJ公司的合作中获益

21-22

我们一起迈向创新之路

23



能源部部长Krzysztof Tchórzewski (克日什托夫·特胡尔夫斯基, 照片中手拿麦克风者): 波兰在未来几年, 将主要以煤炭为主。

(Gorzyczki-Wierzniowice物流中心) 的VI南-北多式联运走廊。建设物流中心, 所有最重要的交通路线在此交汇。在此有欧洲所有重要的运输走廊, 即所谓

的LHS宽轨线, 最有效地利用中国新丝

斯瓦沃米尔·斯塔仁斯基

第26届克雷尼察经济论坛再次强调煤炭的重要性

能源部部长Krzysztof Tchórzewski (克日什托夫·特胡尔夫斯基) 宣布计划在波兰电厂新建基于“清洁煤炭”技术的发电单元。

波兰不可能放弃使用煤炭发电。所谓的再生能源不能保证能源的连续供应。

波兰没有天然气储备, 但有丰富的煤炭资源, 所以必须加以开发利用。在关于能源的小组研讨会上, 能源部部长Krzysztof Tchórzewski和国有能源公司的董事长们指出, 波兰在未来几年将主要以煤炭为主。现代化的电站和煤气化技术能对环境进行很好的保护。- 我们计划新建使用合成气(煤气化产生的气体)的发电单元。利用合成气产生能量将会是波兰的强项。国家能源公司Enea已经测试了煤气化技术, 其结果表明应用前景非常乐观。我们正在筹建至少四个使用合成气的发电单元。- 能源部部长Krzysztof Tchórzewski说道。



能源部部长Krzysztof Tchórzewski (克日什托夫·特胡尔夫斯基, 照片中手拿麦克风者): 波兰在未来几年, 将主要以煤炭为主。

绸之路的概念。此条铁路线路建设于二十世纪70年代, 将波兰与前苏联相连。专列为波兰的钢厂提供铁矿石, 而波兰的硫矿则运往苏联。LHS的缩写意为钢厂-硫矿线。

新丝绸之路的概念由中华人民共和国主席习近平于2013年秋提出。这对应于连接中国和欧洲及中东的古代贸易路线, 从公元前三世纪到公元十七世纪被商人利用进行贸易往来。在贸易之路上不仅运输交易着丝绸, 而且还有铁、纸、黄金及珠宝产品。长达一万两千公里的路线, 在约1650年发现中欧海上航线后, 失去了其重要的地位。

华星在中国投资

华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克宣布: 我们要扩大与中国合作伙伴的合作, 将创建第二家与中国企业的合资公司。



间关闭了约2万家最危险的小煤窑, 并对其它许多矿井进行了现代化改造, 提高了安全性。目前中国有9000家煤矿, 矿工总数达到500万人。其中的一部分矿井的规模非常小。但国有煤矿都是非常现代化, 效率非常高的, 他们特别注重安全和效率。在波兰我们甚至无法想象中国矿业的这种巨大变化。当然, 您说得有道理, 在2015年, 中国的煤炭产量确实比往年要少。但中国专家预测, 再过两年形势将会稳定下来, 而到时矿山将更为现代化和高效率, 矿工们的工作也将更为安全。

华星为利用中国矿业的稳定时期准备好了吗?

我们已经做好了准备。我们准备与我们的中国合作伙伴创立第二家合资公司。我们大约需要两年时间, 就可以在新工厂开始生产链条。随着新工厂的投产, 我们将有能力向中国合作伙伴就近提供更多规格的链条。

您不担心新公司将会对旧公司造成竞争吗?

不会的。中国幅员辽阔。新公司将建在与山东良达发兴圆环链有限公司不同的地区。这两家公司不会相互竞争, 而是互为补充。对我们来说, 扩大供应中国用户的产品种类十分重要, 而我们将与我们的中方合作伙伴一起来完成这一工程。这是一项深思熟虑的投资, 也将是大家共赢的投资。

中国和波兰之间的政治关系非常好。您有没有注意到, 政治上的成功可以转化为经济上的成功?

现代矿工: 您参加了在泰安举行的采矿博览会, 您有没有注意到中国矿业的危机迹象?

兹齐斯瓦夫·毕克: 中国的煤炭开采量比两年前确实减少了, 但在我看来还谈不上危机。中国政府正致力于实施改善安全性和提高效益的计划, 为此要关闭那些生产效率低下的小矿井, 在这些矿井中不能使用现代化的机械和设备, 矿工们的工作条件也异常恶劣。我认为中国矿业正在进行重组。

当然当前的煤炭价格与繁荣时期相比仍处于低价位, 不过最近几个月已经飙升了25%左右。

中国的煤炭产量降低了, 矿山也面临财务问题, 但您为什么还认为没有必要担心呢?

当华星10年前创立山东良达发兴圆环链合资公司的时候, 中国的煤炭年产量大约是15亿吨。而现在是30亿吨。这是一个令人印象深刻的增长。在这期



华星集团和山东良达发兴圆环链有限公司参加在泰安举行的中国国际矿业装备与技术展览会。

是的，我们两国之间的政治关系非常好。然而经济方面的效果还要等待一段时间才会显现，因为我们既不能每月都建成新工厂，也不能每月都能签署新的有利的合同。但是有一点是肯定的：没有良好的政治关系绝不会有好的经济关系。政治家们很好地履行了自己的使命，现在该轮到我们来企业界来做实际工作了。华星集团已经展开新阶段的经济合作。我们与新的商业合作伙伴一起投资3000万欧元建立第二家合资公司。这是中波合作的良好案例，同时也表明华星善于利用政治家们提供的空间。我们的产品非常棒。全世界只有四家公司

能够生产满足现代矿山最苛刻条件的矿用链条。我们受益于经验丰富，辛苦劳作的优秀团队。

许多人都在谈论中国在波兰的投资，是否可以预期中国合作伙伴对波兰煤矿的投资？

我知道，中国投资商对采煤业，能源和机器制造业感兴趣。但目前还没有具体的建议和成熟的方案。波兰是欧盟最大的产煤国，我们的能源主要是煤发电。眼下我们正经历矿业危机，而能源行业需要投资，波兰的矿用机器设备制造商也感受到了矿业危

机的影响。所以对我而言，中国投资商对波兰市场感兴趣是一件非常自然的事。我无法预估初步会谈的结果，但有一点是肯定的：中国投资商都是全行业投资，如果他们决定投资煤电行业，他们一定要拥有自己的煤矿和矿用机器设备制造厂。

波兰都在非常乐观地谈论与中国的合作，政治家和商人们对新丝路计划很感兴趣，您认为华星能从新丝路建设中获得好处吗？

波兰政府选取了一条非常合理的道路。如果我们想要提高经济水准，那我们就需要发展与合作。新丝路是一个巨大的机遇。它是一个全球性的计划。波兰和波兰企业只是将要建立的贸易、金融、技术和物流链中的一环。我是生产链条的公司的董事长，我非常清楚，为了不使链条断裂，它其中的每一环都必须有足够的强度。华星带着自己发展中波合作的计划参与新丝路将要经过的国家的经济链建设。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

© ARCHIWUM FASING SA

对华星极其重要的年度

2016年，对华星集团而言是非常特殊的一年：山东良达发兴圆环链中国有限公司成立10周年，而位于北京的全资子公司---华星中波（北京）矿业设备及工具有限自4月起开始在中国市场运作。

创建华星中波（北京）公司以及在不远的天津港开设保税库是非常重要的事件。这是华星非常重视客户需求的许多例证之一。华星集团拥有华星中波公司100%股份，但该公司按照中国法律运作。这家中国的华星公司最重要的任务是帮助中国的客户。华星将继续发展与中国矿业的合作。

我们拥有客户的信赖

煤炭开采成本决定了煤矿是平安渡过危机还是倒闭。在机械化开采条件下，前方设备的质量和性能对矿山的盈利水平具有重大影响 – 华星集团第一副董事长马克西米利安·卡兰克写道。



高度可靠，高效率和适应开采条件是对采矿设备的基本要求。采矿业的经济效益在很大程度上是由技术装备制造商决定的。

客户通常认为较便宜的产品比贵的好的，因为在危机时刻需要生存。实际上这是一种虚假的节约。低价格意味着低质量，而质量较差的产品往往是故障频

率的用户，按他们可以接受的价格，提供最高质量的矿用链条。华星为那些既挑剔而又最为注重效率的客户提供的扁平系列链条就是最好的例证。这种类型的链条将使刮板机溜槽空间利用更趋合理，允许用户根据不同的技术需求在同一型号的溜槽中使用不同直径的链条。在这种情况下，机械和技术性能以及联接环的几何形状具有创新意义。通过增大垂直于溜槽的联接环的接触面积提高了扁平链的耐磨性。这在“两倍超扁平链”中更为明显。这种链条的垂直联接环被设计成能尽量减少形成摩擦马氏体的形状，并使其在刮板运输机溜槽中的安装更具灵活性。垂直联接环的表面是如此之大，使运转过程中的摩擦热不会集中在狭小的区域内。通用扁平链不愧是提高工作面运输效率的有效解决方案。



可靠的技术装备在很大程度上决定了采矿业的效率。

© ARCHIWUM FASING SA

在同一尺寸的输送机溜槽中使用不同规格的链条也是寻求提高经济效率的解决方案。刮板输送机溜槽和链条的通用性对于开采成本合理化不愧为重要的解决方案，也为开采成本和经济效率的技术研究带来了启示。

多年来，华星集团专注于产品创新，投资和资本的发展。在世界最大的矿业

市场--中国和德国扩大了投资项目。与中国合作伙伴共同创建的，超过10年的合资公司在推动公司品牌和链条生产技术方面具有特殊的地位。而由华星集团并购超过百年的德国K.B.P. Becker - Prünfte公司则进一步丰富了整个集团生产矿用链条的经验，扩大了市场需求并增强了竞争力。

用创新型灵感制造的产品质量，对华星努力保持在矿用链条生产中的世界领先地位至关重要。艰难的市场要求生产成本、产品创新、员工的发展和市场的可操作性都要趋于合理。多年来，华星全面满足了市场的所有期望，并因此赢得了客户的信赖。

华星的产品有助于提升煤矿效率



采矿业的经济效益在很大程度上是由技术装备制造商决定的。

煤炭开采技术发展的特点是采煤工作面越来越长并且是综合机械化开采，这就对矿用链条制造商提出了很高要求。随着从工作面剥离下来的矿物吨位的增加，对工作面刮板输送机的链条强度参数要求越来越高的同时，还要确保工作面成套设备无故障运行，这是链条生产商必须完成的课题。华星集团紧紧跟随矿业开采发展的步伐，生产越来越粗的

链条。就在15年前，直径为38毫米的链条还是最粗的。目前，公司生产的普通链条直径已经达到42毫米和48毫米。已经引入了52毫米的链条生产，并准备生产56毫米链条。

公司可以提供各种尺寸和形状的链条。除了传统的圆环链，公司还生产带销和不带销扁链，标准链和降低了垂直环高度的扁平链。与标准相比，多年

的链条生产经验，以及与用户直接接触的服务经验，使我们能够对生产链条和接链环的标准材料进行改进。改良合金钢可以获得相对高的耐磨性和韧性。目前可以在生产过程中获得100焦耳级的抗冲击强度（破损强度）。而获得这些结果需要优化热处理工艺，它是链条生产过程中的重要补充工艺。这个过程由质量管理体系负责完成。

© JACEK FILIPIAK

中波高校科研合作

采矿与洁净煤技术学术会议在克拉科夫AGH科技大学隆重举行。



国际采矿与洁净煤技术学术会议由克拉科夫AGH科技大学和安徽理工大学主办，中国矿业大学和西安科技大学协办。

2016年9月19日至21日，在克拉科夫AGH科技大学的矿业与地球工程学院，中波两国的科学家们以现代采矿与清洁技术为主题举行了隆重的科学会议，煤炭可被以环境友好的形式使用，清洁能源成为可能。

采矿与洁净煤技术学术会议由克拉科夫AGH科技大学和安徽理工大学主办，中国矿业大学和西安科技大学协办。科

学家们齐聚克拉科夫是克拉科夫AGH科技大学和中国高效联合倡议，共同科研合作的结果。

本次会议的目的是共享和交流理论知识及在采矿中应用的现代工艺与技术。科学的最新成果当应用在清洁煤技术的发展和改善矿山的安全中。来自中国、波兰超过100名与会者出席了本次会议。科学会议的一个重要部分是参观为煤炭开采业提供服务的波兰

公司。中国客人们参观了华星公司和FAMUR公司。

华星是全球知名的矿业链条制造商。中国客人们参观了华星公司的工厂，并了解了这家在中国知名的公司的创新解决方案产品。华星公司应用的独特技术，其中包括来自和克拉科夫AGH科技大学的科学家们共同合作研发。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

© NOWY GÓRNIK

采矿业和空间技术是中波合作的重要领域

中国政府已宣布，将向空间技术和采矿业领域的研究项目提供两千万美元的资金。



波兰副总理兼科学和高等教育部部长雅罗斯瓦夫·戈文 (Jaroslaw Gowin)：中波两国政府决心进一步发展合作。

波兰副总理兼科学和高等教育部部长雅罗斯瓦夫·戈文 (Jaroslaw Gowin) 近期访问了中国。就中波合作展开了对话。期间会见了中国副总理刘延东。两国副总理就中波科学和经济合作举行了会谈。

- 副总理刘延东表示，继中国主席习近平访问波兰后，中国政府已决定向中波联合科学项目拨款两千万美元。在科学研究中应当指明研究领域。我认为，这很自然是两个主要的领域。首先是空间技术研究。中方在此领域取得了巨大

的成就，我们急需发展空间技术与航天工业 - 副总理戈文这样告诉记者。

反之，中国可能会受益于波兰专家们在采矿领域的知识。- 对于中波两国而言，煤炭是主要的能源来源。波兰科学家在如现代化的燃煤技术领域所取得的成就，在全球获得广泛的认可。- 副总理说道。

副总理同时补充道，在回到华沙后，将尽快实施与中国政府在会谈中通过的决议。雅罗斯瓦夫·戈文认为，中波研究项目尚处于起步阶段，波兰高校曾对招聘中国学生前来波兰留学充满兴趣。

- 对于中波在学术领域的合作发展，中国主席习近平访问波兰意义重大，因为中国高校集中于实施政府项目。我坚信，在此联合项目框架下，我们将可以实施多个项目 - 副总理戈文说道。

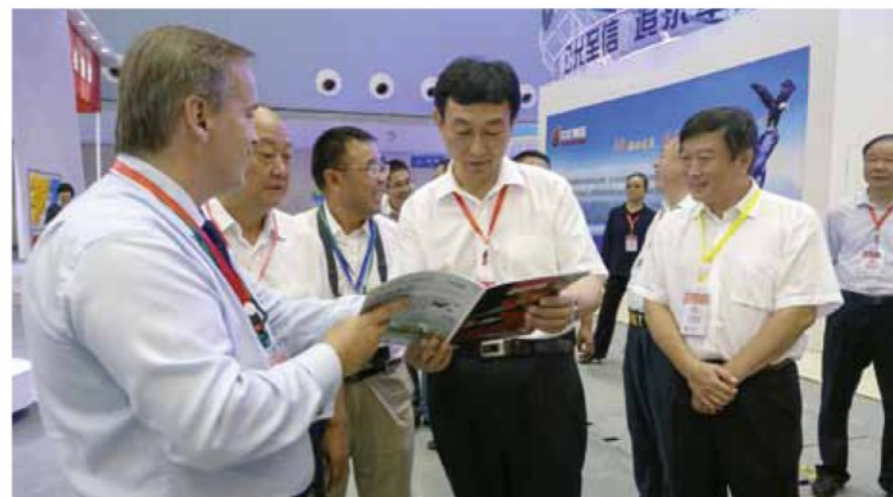
他还宣布，在最近一届波兰大学校长会议上将指出，与中国科学家建立合作将会给波兰科学带来怎样的机遇。

- 中波两国政府决定大力发展合作。希望建立起中波，乃至中国与整个中东欧之间的合作伙伴关系。这一举措无疑将深化经济合作，但应记住的是，文化

© ARCHIWUM MNISW



安徽理工大学和克拉科夫AGH科技大学合作多年。中方大学副校长孟祥瑞 (左侧) 与副院长袁树杰出席了国际采矿与洁净煤技术学术会议。- 我们准备计划与波兰高校进一步发展合作 - 中国科学家宣布道。



得益于华星董事长兹齐斯瓦夫·毕克的大力支持，现代矿工中文版得以发行。董事长兹齐斯瓦夫·毕克向中国合作伙伴介绍新一期现代矿工。董事长兹齐斯瓦夫·毕克是如何扩大中波合作的最佳典范。



国际采矿与洁净煤技术学术会议的中波与会者，应华星公司邀请在卡托维兹参观工厂。华星多年以来不断扩大与中波科学家的合作。

总是先行于经济合作。- 雅罗斯瓦夫·戈文在北京会议上如是指出。

在北京的波兰驻中国大使馆，副总理戈文会见了学习波兰文学的中国学生、波兰语翻译与讲师、波兰大学的毕业生及在华留学的波兰学生们。

- 我很高兴看到，在我们中间有很多在中国的波兰文化推广者，与波兰文学作品翻译。同时，很高兴看到，有这么多刚刚开始对波兰文化和波兰语产生兴趣的年轻面孔。我相信，你们将是未来中波的大使。- 副总理戈文说道。同时他还鼓励中国学生们前往波兰学习。

以上文字基于科学和高等教育部的新闻材料编改而成，斯瓦沃米尔·斯塔仁斯基。

重要的智慧

波兰副总理兼科学和高等教育部部长雅罗斯瓦夫·戈文：



副总理刘延东表示，继中国主席习近平访问波兰后，中国政府已决定向中波联合科学项目拨款两千万美元。在科学研究中应当指明研究领域。我认为，这很自然是两个主要的领域。首先是空间技术研究。中方在此领域取得了巨大的成就，我们急需发展空间技术与航天工业。反之，中国可能会受益于波兰专家们在采矿领域的知识。- 对于中波两国而言，煤炭是主要的能源来源。波兰科学家在如现代化的燃煤技术领域所取得的成就，在全球获得广泛的认可。

© ARCHIWUM FASING SA

© NOWY GORNİK

稳定的管理团队是华星集团的财富

煤炭开采以及生产矿山机械设备的公司一直注重将创新与传统相结合。华星集团与采矿业的合作超过100年，公司的历史同时也是专门为煤矿准备最先进的技术解决方案的历史。

华星是一家独特的公司。波兰与煤矿开采业相关的企业维持市场地位相当艰难。而华星却在不断扩大生产规模，赢得新客户并加深与中国矿业的合作。为此，现代矿工编辑部请华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克谈谈公司成功的秘诀。-“公司由一个稳定的管理团队负责经营。当15年前我开始接手华星集团董事长时，就规划了未来要实现几个最重要目标。华星要成为世界领先的矿用链条制造商并与中国矿业展开合作。我要求专注于研发创新生产技术。通过实现这些目标，我们就能为客户提供最好的产品并赢得新的市场 - 毕克董事长说道。

称职的管理团队

华星集团董事会由三人组成：兹齐斯拉夫·毕克，马克西米利安·卡兰克和索非娅·毅吉。他们每个人都从事采矿业超过20年，具有及其丰富的经验，对采矿业也非常熟悉，具备全面的经济，技术方面的知识和优秀的管理能力以及风险评估能力，这是华星董事会区别于其它生产矿用机械和设备企业的标志。

- 兹齐斯瓦夫·毕克董事长领导公司15年。第一副董事长兼管理投资经理马克西米利安·卡兰克担任这个职务也已经10年，而我则是在3年前加入了这个团队。我们善于通力合作，共同实现多年以前定下的目标，我们知道我们的合作伙伴的期待，我们也知道他们需要什么。我们还有一个共同的目标 - 继续向全球采矿业提供最好的产品 - 华星集团副董事长兼技术经理索非娅·毅吉这样说道。

华星向全球43个国家超过2000多家客户提供产品。华星公司稳定的管理团队通过实现发展战略，对其在波兰和世

界其他各地的工厂装备进行了大规模的现代化更新，以便向交通行业、能源行业、水泥行业以及糖业提供链条。

中波合作的发展

与中国矿业合作是华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克设定的最重要目标之一。-“我知道，如果没有中国市场，我们就不可能成为一家全球性的公司。我也知道，我们必应该在中国生产链条。华星一直希望与中国的矿用设备制造商合作。要想让中国客户认真对待你，仅销售产品是远远不够的，我们必须要在本土生产链条。因此，我们在2006年就与中国企业合作，成立了合资公司--山东良德华星圆环链有限公司，证明了我们在能够在中国创造就业机会，并与中国专家一道解决技术问题。”- 兹齐斯瓦夫·毕克董事长说道。创立公司的目的是转移技术创新。在2016年成立了华星中国全资子公司---中波（北京）矿业设备有限公司北京办事处。借此

华星可以更加贴近中国合作伙伴并及时满足他们的需求。公司还在天津设立了保税仓库，因此它可以在几天的时间里为用户提供产品。

伙伴关系原则

华星集团在与所有的客户交往中都奉行伙伴关系原则。他们与合作伙伴一起，寻求提高生产效率，设备可靠性和工作安全性的解决方案。-“华星希望与中国的同事成为合作伙伴，共同承担业务风险并一起盈利。为了完成这一使命，董事会的稳定就非常重要。公司的标志不能与对方交朋友，只有人与人之间才能建立友谊，而这需要时间。经过十几年的努力，我们的中国合作伙伴已经把我们当作他们本地业务的一部分并视作他们发展的雇主。”- 华星集团第一副董事长兼管理投资经理马克西米利安·卡兰克说道。

第12-13页由亚历桑德娜·毕克 (ALEKSANDRA BIK) 女士编制



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年的副董事长索非娅·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。

十五年前，华星公司制定了全球市场发展策略。与中国采矿业的合作是此战略最重要的部分。华星希望与中国合作伙伴共同为采矿业生产链条。交流经验，共同解决问题及联合生产，是发展合作的最佳方式。华星管理团队专注于战略的实施。与中国合作伙伴的长期接触，使得华星的管理者们在中国有宾至如归的感觉。我们向现代矿工的读者们介绍华星的管理团队，正是因为他们，华星成为少数系统地发展中波合作的波兰公司。

兹齐斯瓦夫·毕克



硕士，董事长兼总经理，毕业于卡托维兹经济大学并且获得了经济硕士学位。从2001年10月起担任华星资本集团股份有限公司董事长。同时担任 OSOWIEC 锻造厂有限公司的监事会主席。2016年，是毕克先生担任华星集团董事长的15周年。

在中国有宾至如归的感觉

马克西米利安·卡兰克



博士工程师，华星公司第一副董事长，总经理。毕业于卡托维兹经济大学的工业学院。2002年获得克拉科夫AGH科技大学采矿领域的科学技术博士（专业方向：采矿经济学）。在波兰采煤业，他担任过许多重要职务。其

中包括卡托维兹煤炭控股与煤炭公司的董事长（欧盟最大的矿业公司），欧洲煤炭与褐煤协会两届会长，也在此机构中担任过副会长。他是柔道高手，黑腰带。曾是波兰国家柔道队成员，多次获得西里西亚柔道冠军称号。爱好波兰和中国历史，喜欢打网球和滑雪。

索非娅·毅吉女士

硕士，副董事长兼技术经理，生于卡托维兹市。毕业于西里西亚大学数学与



物理系。并且，完成了管理与管理技能的研究生课程。从1994年起在华星公司工作。从那时候，她致力于新产品的研发和解决方案。她对公司每一个技术层面，即：实验室、研发、技术与设计部以及生产部特别熟悉。

波兰国民经济银行正密切与中国伙伴合作

国民经济银行 (BGK) 已与中国国有银行：中国国家开发银行，中国进出口银行以及中国工商银行签订了3份合作伙伴协议。

波兰支持经济发展的国有银行与中国国有银行之间签署框架协议，旨在加强波兰与中国之间的贸易发展以及在共同经济活动方面加强合作。该协议是中国国家主席习近平于2016年6月正式访问波兰行程的一部分--“丝路论坛”经济研讨会上签署的。

与中国国家开发银行 (CDB) 签订的框架协议，确立了促进贸易与投资的长期战略伙伴关系框架，特别是中国企业在波兰和波兰企业在中国的贸易。合作的领域涉及能源、原材料贸易、新技术、食品工业以及基础设施。潜在的合作总金额预计达十亿欧元。

元。但这项资金的启动还要取决于两个市场的需求。

与中国进出口银行 (Eximbank) 的框架协议是双边经贸合作的基础。该协议主要针对在波兰和中国的公共和基础设施投资项目的联合融资。此外，该协议规定BGK可以从中国进出口银行获得信贷额度，视波兰市场的需求，其最高金额可达10亿美元。

而与中国工商银行 (ICBC) 签订的协议规定在中东欧投资基金方面进行合作。这一基金的设立是中国方面声明在欧洲地区加速推进“一带一路”战略投资的一部分。根据协议，工商银行将投资10亿欧元，创建东欧金融公司，并作

为该基金的促进者，而BGK正在考虑向该基金投资3亿欧元。其他的投资商也应邀加入该基金，其中包括本地区的开发银行。该基金将主要集中在基础设施领域的项目。

签订协议是BGK支持现政府加强与中国的合作和贸易政策的一部分。

BGK是波兰唯一的此类机构 - 国家开发银行。BGK的主要任务是支持国家的经济发展和改善波兰人的生活质量。由于属于国有体制，规模宏大和极其稳定的地位，银行主要参与重大基础设施投资的融资，支持企业在国内和国外市场的开发。

中波合作有益于我们经济的发展

- 中国代表团常作客能源部，共同商讨合作前景 - 能源部部长Krzysztof Tchórzewski (克日什托夫·特胡尔夫斯基) 向现代矿工说道。

中国公司已经参与波兰的能源项目，如：电站建设。其中许多公司刚发现与波兰企业合作的可能性。

- 我认为，在我们可以夸耀具体的协议前，我们还必须与中国合作伙伴进行更多的磋商 - 能源部部长Krzysztof Tchórzewski (克日什托夫·特胡尔夫斯基) 说道。

近年来，中波之间的金融合作显著扩大。- 我坚信，支持投资和出口的波兰国有银行“国家经济银行”与中国银行之间的合作，将促进中波能源领域的合作。- 能源部部长Krzysztof Tchórzewski (克日什托夫·特胡尔夫斯基) 向现代矿工说道。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基 (SŁAWOMIR STARZYŃSKI)



© NOWY GÓRNIK

中国合作伙伴信任 华星集团

自2016年4月起，华星集团全资子公司—华星中波 (北京) 矿用设备及工具有限公司开始运作。经过几个月的运营，这家被称为“华星中国”的公司已经被大家所熟悉。“这是发展中波合作的又一步骤。” —公司董事长兼华星集团董事会国际合作全权代表马泰乌什·毕克这样说道。



现代矿工：华星中国公司有助于华星集团与中国的合作吗？

马泰乌什·毕克：创建办公地位于北京的华星中国公司以及在天津开设保税库是非常重要的事件。也是又一个华星非常重视商业伙伴的许多证据之一。华星

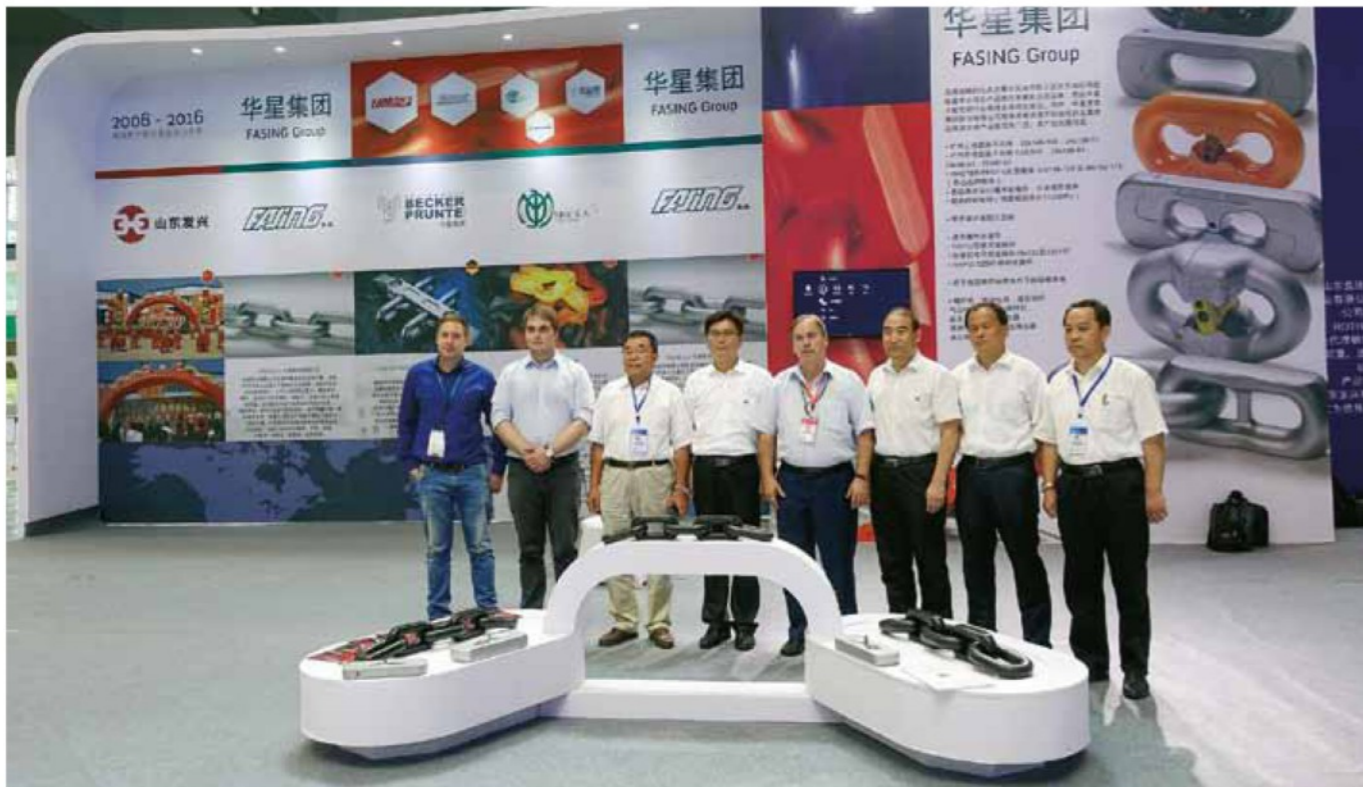
集团拥有这家公司100%股权，但依照中国法律运作。我们的主要目标是要贴近我们的客户。中国矿山不应该为服务、备件和技术援助等待太久，因为每一次采购中断都意味着巨大的经济损失。从波兰到中国路途遥远，所以合理

的解决方案是在中国创建一家公司以及由海关监管的保税仓库。当然，在紧急情况下，可以使用空运，但它是一个非常昂贵的解决方案。铁路运输相对比较便宜，但它至少需要14天才能运到中国。海运是最便宜的，但从发运到运达目的港至少需要一个月时间。

在中国成立公司是冒险的决定。到目前为止，华星公司表现得史无前例的精彩。

在中国，我们拥有一家已经运作了10年的合资公司。通过这些年的实践我们发现，中国合作伙伴更信任那些有意在中国投资的欧洲公司。当然，由于文化的差异以及完全不同的法律制度和商业公司运作规则，你必须克服许多困难。然而，我们的最终目标是要发展与中国的矿业合作，而离开了日常接触的合作是发展不起来的。现在，我们的合作伙伴可以轻松地与华星中国公司互动，他们也熟悉可以帮助解决具体问题的人员。该公司总部设在北京 - 中国的商业地图上很重要的一个点，因为我们的商业伙伴的总部也在那里，他们可以随时到访我们公司，并在任何时候都可以打电话给我们，讨论重要的问题。在我看来，同样重要的是华星中国公司还提供工作岗位，因为我们是中波混合的国际

© NOWY GÓRNIK



华星中国公司的代表们也参加了在泰安举行的中国国际矿业装备与技术展览会。

团队，这也有助于增加相互了解。大家团结协作将不会考虑文化的差异。

没有多少波兰公司决定在中国创建公司，为什么呢？

华星集团早在14年前就与中国合作伙伴建立了联系，我们的合资公司则是10年以前成立的，而今年我们则有了波兰全资的公司，这样我们才觉得足够完整了。为了作出成立华星中国公司的决定，我们花了14年的时间。这些时间是我们在中国市场站稳脚跟，学习中国商业文化和熟悉法律所必需的。除了我们公司以外，没有任何一家波兰公司愿意花这么长时间，始终如一的尝试获得中国合作伙伴的信任并让他们亲口说：这是我们的合作伙伴，我们可以依靠他们，而他们永远不会让你失望。许多波兰企业家以为，只要买一张机票飞到中国，说我想与你们做生意就足够了，他们希望快速取得成功。但我知道，他们在中国将很快失败。成功需要工作很长很长的时间。

华星成功了吗？

华星在波中商务关系方面成功地迈出了几步，我们取得了成功。但我们认为更大的成功还在等着我们。我们公司在中国已经得到广泛的认同。如果有中国代表团到访波兰，而他们对采矿、电气工程、能源、铁路感兴趣的话，他们的代表都要求与我们公司董事会见面。我们的董事会成员不仅在波兰，而且在全世界采矿界都是知名人士。我们有采矿领域的专家。中国合作伙伴对我们的意见、建议和想法非常感兴趣。他们知道我们不会隐瞒真相，我们致力于与地方政府和各个公司的代表合作。到目前为止，我们取得的最大成功是赢得了信任。信任是不能用金钱衡量的，也是买不到的。

然而华星在中国投资，不仅仅只是为了获得信任。

在中国成立公司将使我们获得经济利益。我们在北京进行了很多商业谈判。华星中国公司被视为一家中国公司。我们可以用人民币进行结算。我们有一个出色能干的团队。我们非常迅速地赢得了商业伙伴。我们还为其它波兰

公司提供服务，按照他们的委托，我们在中国为他们从中国进口到波兰的电器设备进行质量检查，这样方便双方的贸易交流。

你是否认为发展中的政治联系会影响中波合作的发展？

我希望如此。我们的合作伙伴都在谈论中国国家主席习近平访问波兰一事。在他们看来，这证明了中国-波兰的政治关系非常良好。现在需要的是发展经济合作。

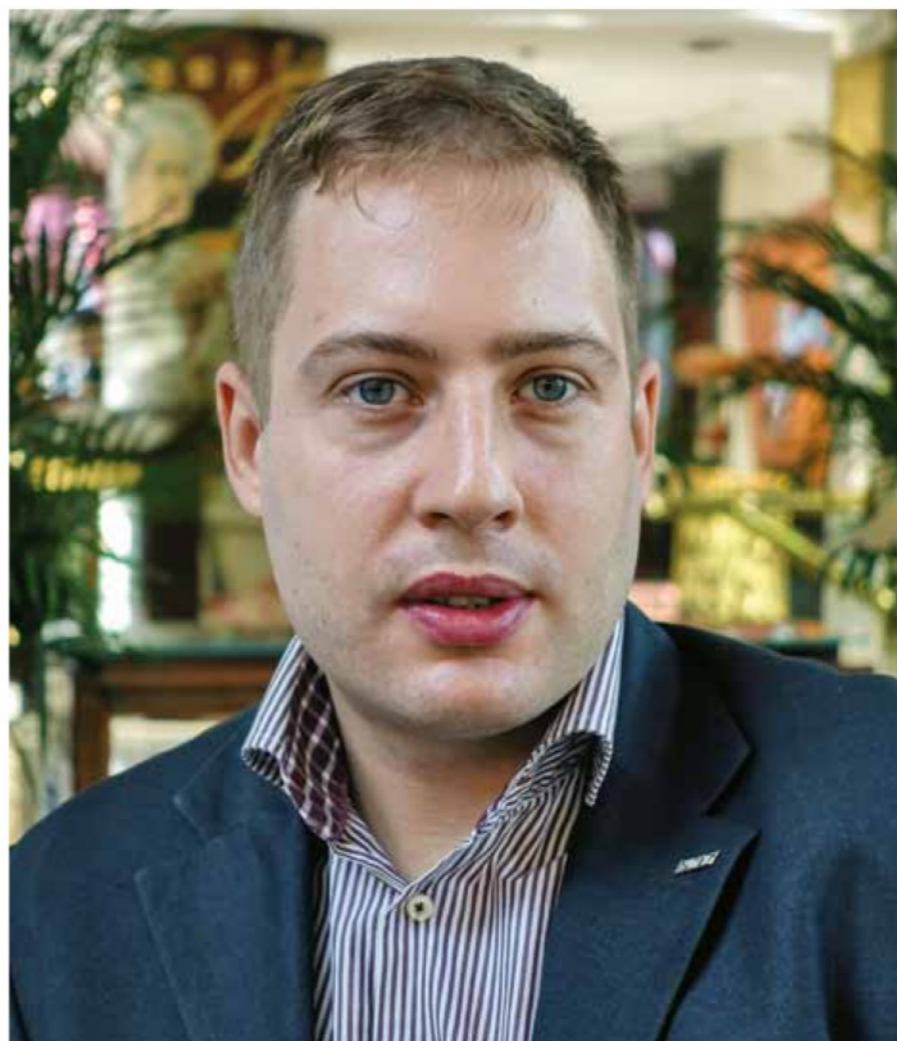
华星集团董事会如何评价华星中国公司的现有业务？

评价非常好。我们的母公司，也就是华星集团正密切注视其子公司华星中国公司的发展，因为他们正考虑接下来的中波合作发展的各个阶段。我想再次强调 - 在中国开展业务是在任何一所大学都学不到的。你必须亲历亲为，在那里工作，与当地合作，不断获取经验。华星就是这么做的。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

华星中国参与中波矿业合作发展

华星中国的团队将有助于中国矿业发展



十几年前我有机会第一次与兹齐斯瓦夫·毕克董事长见面。毕克董事长向我讲述了他对华星集团发展的宏大计划，他开拓包括中国在内的新兴市场的愿景令我钦佩。现在我已经华星中国公司工作。已经属于在全球发展最迅速的市场继续实施许多年前建立的目标的团队的一员。

我与兹齐斯瓦夫·毕克董事长的第一次见面是在华沙的中国驻波兰大使馆。那是二十一世纪初期，我们曾有过简短的交谈，他对华星集团与中国矿业开展合作的愿景给我留下了深刻的印象。兹齐斯瓦夫·毕克能够清晰、准确地定义公司将要实现的目标以及如何实现这些目标。华星在波兰煤炭开采业拥有超过

百年的悠久传统。它也有与中国矿业合作的传统。华星公司的第一批产品是在20世纪70年代就出现在中国市场。在21世纪，华星开始出口大量产品到国外市场，尤其是中国市场。今年创建的华星中国极大地方便了客户商务结算，客户可以用人民币或欧元结算。华星中国按照中国的法律进行运作，因此所有合同的金融服务就变得异常简便。而最大的优点是，在与华星中国取得联系以后，我们的员工可以在24小时内，到达位于中国任何一个地方的客户。

实现了我的职业梦想

多年以来，华星专注于满足波兰煤矿开采的需要。在国外市场，它在原苏联（现在的俄罗斯和独联体国家）国家中拥有最强势的地位。在二十一世纪的头十几年间，华星是世界矿山设备生产的主要参与者之一。

创建华星中国无疑加强了华星集团在中国市场的地位。华星最大的优势是提供成套的链环、链组、联接附件、组装工具以及仪器仪表。如果考虑到这是生产领域最杰出的专家利用最现代化的设备生产出的产品，就不难明白我们的竞争优势。尽管在华星中国的工作面临很多艰难的挑战，但我可以借此实现自己的职业梦想。

我学会了与中国合作伙伴合作

我在中国生活和工作已经好几年。以前我曾工作的公司有许多中国员工，在那



里我学会了与不同文化背景的人合作。当然，对于第一次与亚洲文化打交道的人来说，在中国的工作绝对是文明的碰撞。文化冲击持续了相当长时间。刚开始我很难适应一个完全以不同的方式对待工作时间和工作方法的极具中国特色的工作方式。然而我最终意识到，引入波兰

劳动标准的尝试是毫无意义的，它反而可能带来更大的损失。而在对待员工方面需要表现出更多的耐心和冷静。对我来说，最大的惊奇是吃饭在中国生意场所扮演的重要角色。现在我知道，在中国五千年的传统文化中，在固定的时间段共同吃饭所扮演的重要作用。在重大

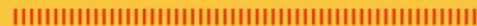
贸易谈判中，经常是谈判突然中断，谈判者要去吃饭，在饭桌上继续谈。我发现，这绝不是浪费时间。一次午餐可以建立更加紧密的关系。现在，我真的很喜欢用这样的方式进行商谈。正是因为共同进餐，才使我学会了与中国合作伙伴共事。

总经理帕维尔



中国科学家了解华星集团卡托维兹工厂的创新产品

华星中国 - 专业、雄心壮志、知识



华星中国董事长，马泰乌什·毕克：- 中波雇员共同创建了华星中国公司团队。我们努力并专注于使得公司在中国采矿业市场得到公认。雄心壮志、勤奋、拥有采矿业丰富经验和对中国市场现实情况的了解 - 这是我们团队的优势。与如此专业人员合作则是一种享受。尽管采矿业危机四伏，但我们并不气馁，并不坐等奇迹发生并期待情况突然得以好转。每位员工都知道，并不只是为华星中国的形象而努力工作，同时也是在为华星中国的母公司 - 华星公司的形象而努力。华星公司在中国矿业市场拥有多年的经验。每一次都能成功战胜采矿业危机。既然波兰公司能在中国市场如鱼得水，那么中国公司定能取得更大的成绩。这是前进的动力。我对华星中国公司的未来充满了信心。工作于北京的专业人才是形成华星集团强大链条的链环。



华星中国公司展翅高飞

华星中国公司正平稳推进，迅速发展壮大，运行也更为顺畅



华星中国开始运作的第一天起，我们就竭尽全力，让我们的客户把我们当作可以为他们解决实际问题的合作伙伴。我们也真心诚意为他们积极提供技术等各方面的帮助。

华星的产品非常棒，公司的员工非常专业和真诚

在华星中国公司上班以前，我曾多次到过波兰。10多年前我结识了华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克先生。在6年以前，我有幸参加了由波兰公司和波兰驻中国大使馆举办的招待会。通过与华星代表的接触，我开始为矿用链条生产厂工作。感谢华星中国公司董事长马特乌什·毕克先生以及华星中国公司总经理帕维尔先生的支持，我成了华星中国公司的一员。在这家公司工作可以让我取得职业上的成功并实现自己的职业梦想。华星是全球矿用链条知名生产商，它拥有满足全球最严苛要求的产品。公司董事会、经营团队成员和公司员工都具备极强的专业素养，并且做人做事，真诚可靠！

创建华星中国公司是华星集团在中国发展的一大举措

在我看来，华星中国公司的成立是华星集团在中国发展的一大举措。通过该公司可以更为出色地组织销售代表的工作。如能实现这一目标，我们将极大地提高华星公司的销售业绩。而其最大的优势在于将直接与用户签订供货协议。因为我们对中国市场非常熟悉，也将更容易赢得与其它厂家的竞争。推广华星品牌，增加公司利润并减少假冒链条和非法使用华星品牌的企业的公平竞争，这是我们的日常工作所能带来的实实在在的好处。我们的团队已经启动了商业网络的建设。华星中国公司正稳步推进，迅速发展壮大，运行也更为顺畅。

董事长全权代表 石贺龙

我们夜以继日，努力工作，使我们新的销售代理商和华星公司的用户尽快适应如何与我们合作，以便取得最佳经营效果。由于整个团队的通力合作，公司在中国的知名度日益提高，华星的链条产品在同行业其它公司的产品竞争中赢得了先机。由于有了华星中国，华星集团拥有了更大的竞争优势！

中国煤炭开采行业的改革仍在继续，煤矿也变得更加高效，两年内我们就可以见证局势的改观。我认为，华星集团在正确的时刻作出了在中国设立子公司的

决定。华星产品的用户需要与生产厂家保持密切的联系。为了赢得竞争，就必须贴近客户，这在危机期间显得尤为重要。华星集团感受到中国矿业正在经历一个艰难的时刻，但我们具备出色的驾驭困难的能力。由于整个团队的通力合作，目前华星中国公司在中国已经小有名气。我非常希望我们将迅速发展并与新的合作伙伴建立业务联系。我的乐观源自对中国矿用链条市场的长期观察。我们的主要竞争对手无法与华星集团相比，我们提供的产品不仅质量非常出色，并且价格也极具吸引力。从



在中国市场我们有绝佳的机会

我非常高兴能在华星中国工作。我感觉自己是公司的一部分，而不仅仅是公司的一名普通雇员。



在这工作多久，但是我会一直去尝试，去变得更好。不是很多公司都能坚持到100年，但是华星做到了，而且是它应得的。所以我相信不管这个行业的趋势怎样，华星一定会以高质量的产品以及良好的企业文化一直走在行业的前列。

我们将开拓中国市场

我没有在波兰或者中波合资企业工作过，不过我之前有过波兰的客户，他们都很友善。我曾经在山西的一个隧洞工程项目工作过，跟采矿业有些共同点。从山西工作期间认识的朋友中得知煤炭行业不是特别景气，很多企业倒闭。基于很多原因，煤炭行业在过去的几年里形势走低，这也直接影响到了链条业务。多年来中国市场上煤炭供过于求，因此国家也采取了一些政策进行调整。目前煤炭行业没有很大的转变，但根据最新的报告，今年煤炭价格保持平稳或略有增幅。所以这意味着煤炭行业仍有好转的机会。九月初有幸参加了泰安展会，从参展的人数可以看出煤炭行业现有的状况并不是十分景气。但是展会的好处在于可以跟更多的煤炭企业建立联系，为日后的合作做准备，也让更多的人认识到我们的产品。参展期间我也去看了其他两家链条厂家的展览，不管从规模上，还是从产品的做工和精致度上，都可以看到华星的实力和优势所在。因中国产煤量的规模之大，待煤炭行业好转，我们在中国市场上还会有很大的契机。

陈晓芳，经理助理

毕业后的五年时间，我在不同的地方从事过不同的行业。我很感谢我所做过的事以及那些教会了我很多东西的行业。辞职的原因都在于我认为并没有完全实现自己的价值所在。现在我在华星工作，对于我来说这是很大的荣幸。我一直在寻找一个可以与之共同成长和进步的公司。同时，我认为一份工作中最重要的事情应该是在那工作中的快乐，并且可以将自己一直追求的人生价值得以实现，这样才能激励你做的更好。在来华星之前，我在北京参加了很多次面试，一些公司也选择了我，但都不是我想要的。所以我继续寻找直到两周后与华星的面试，这个公司和这里工作的人给我留下深刻的印象。一个公司的氛围和企业文化是

至关重要的，我感觉这应该就是我一直在找的。最终，我来到了华星，我对这次新的开始感到非常的兴奋，但是因为之前很多事情没有尝试过，起初真的很难，我把它当成是一次机遇，同时也是一次挑战，不断的尝试。然而，我是对的，一份工作的关键在于公司的文化和跟你一起工作的人。我在这里受到很好的对待，并且得到了尊重。我会犯错，但是会被宽容，我也努力工作，同时也会受到表扬。所以我觉得这是我从来都没有过的体验，被同等对待，有同等的话语权以及可以在工作的开展上给出自己的意见和建议。所有的一切都让我感到我是这个公司的一部分，不仅仅是公司的一名普通雇员。我不知道我可以

© ARCHIWUM FASING

中国采矿业从与MOJ公司的合作中获益

MOJ公司向中国提供矿用液压钻机。“我们与中国合作伙伴一道实施用专用胶水加固巷道的技术。”—MOJ股份公司董事长罗曼·武伊说道。



同。我们还讨论了扩大供货事宜。在中国合作伙伴到访MOJ公司期间，他们对受水患影响的岩巷封堵技术感兴趣。还有对积水的孔洞用专用胶水封堵技术。我们可以按照矿山特有的地质条件，适配相应的工艺、化学成份和施工程序。

MOJ公司对执行合同负责吗？

我们负责工艺和具体实施。对岩巷实施防水保护只是我们计划合作的一部分。现代煤矿的通风和运输巷道都要使用许多年，所以要对岩巷的底板、侧壁和顶板的所有岩石强度薄弱区域进行加固，在这方面中国矿业的潜力非常巨大。中国政府十分重视改善矿山安全生产环境。我们的产品不仅满足中国合作伙伴的对安全生产的期许，而且对提高工作效率也非常有帮助。通风和运输巷道的损坏将使地下开采工作变得比较困难，不太安全并效益低下。中国政府启动了采矿业下一个阶段的重组。规模小、效率低、危险的煤矿将被关闭。而那些可以更有效和更安全开采的矿井将会得到发展壮大。现代化矿井生产都是大规模的集中开采。为了让付出的艰辛努力和投入到这些矿井的资金不浪费，使用MOJ公司的产品将是明智之选。集中开采与保证安全生产需要大量的付出，我们的经验和产品将有益于实现这一目标。

MOJ公司还生产联轴器，中国合作伙伴对这一产品也感兴趣吗？

现代矿工：MOJ公司对中国矿业市场感兴趣吗？

罗曼·武伊：它是全世界最大的矿业市场。而MOJ公司专长于所谓的小型矿用机具：钻机、锚杆机、液压机组、工业

驱动用连轴器等，我们计划用这些工具吸引我们的合作伙伴。今年我们签订了矿用液压钻机供货合同，在6-7月间我们向中国矿业供应了100套钻机，现在我们正实施下一批100套设备的供货合

© ARCHIWUM FASING



联轴器是我们的专长。我们有非常优秀的，在矿用机械和设备上使用的产品，特别适合高效的中国矿山使用。我们与中国矿业的合作从提供矿用液压钻机开始。我们还希望向中国矿山销售锚杆机、联轴器和粘接岩石的液压机组。我们有意扩大合作。

MOJ公司将面临巨大的竞争，中国有许多生产钻机和联轴器的公司。

我知道这一点。MOJ公司拥有超过100年的生产矿用机具的经验。我们可以满足所有合作伙伴的期待。我们的技术实用，经济而且可靠。我们善于生产适应单个矿井需求的个性化产品。按照客户的要求我们可以更改设备的结构，使钻机非常适合于中国矿工的期望。我们的合作伙伴对此高度赞赏，这就是为什么我们有机会扩大合作的原因。MOJ公司是华星集团旗下的一员。华星集团是矿用链条的全球引领者，以创新的解决方案和优良的产品品质著称。MOJ同样秉持这些决定产品品质，新颖性和可靠性原则。我相信，中国的合作伙伴将对我们的努力予以点赞。

访谈人：斯瓦沃米尔·斯塔仁斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

重要的智慧

罗曼·武伊：



现代化矿井生产都是大规模的集中开采。为了让付出的艰辛努力和投入到这些矿井的资金不浪费，使用MOJ公司的产品将是明智之选。



SIK1泵组

该泵组为液压驱动的注射泵，用于向岩体注射化学硬化粘合剂。粘合剂由树脂和催化剂按1:1的比例混合而成。泵组可按中压或高压向岩石和井下煤层注入粘合剂，进而填充岩石和煤层中的裂缝和空隙。该系统可用于a, b, c级瓦斯爆炸危险或A级, B级煤尘爆炸危险的地下矿井。



我们一起迈向创新之路

三问MOJ公司副董事长 普舍梅斯瓦夫·毕斯库普



产品被接受以后，我们在六月底七月初售出了我们的第一批产品，目前它们均在矿山工作。今年9月，我们发出了又一批次的产品。现在我们正与我们的合作伙伴商讨2017年的合同。我相信，MOJ公司与中国采矿业的合作将成功丰硕。令人自豪的是，多年来我们专注于矿用设备耦合器、矿用钻机以及各种压缩机组的生产。我们的产品拥有全部的质量认证并能在有瓦斯爆炸、粉尘爆炸危险的矿井安全使用。因此，对中国矿工来讲，它们都是最好的产品，因为已经在波兰矿山得到了检验。华星集团与中国采矿业的合作正蓬勃发展。MOJ公司作为华星集团下属子公司之一，愿尽自己努力促进这种合作的发展。我们不仅要建立业务联系，同时还要在生产矿用机械和设备方面与中国企业紧密合作。有一次，我听到一个问题：“如果中国和波兰的与煤炭开采业有关的企业携手合作，将会是怎样的情况？”我回答说：“我们一起迈上创新之路，这样矿工们的工作就会更轻松、更安全、更高效。”

访谈人：斯瓦沃米尔·斯塔仁斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

现代矿工：MOJ公司签署了向中国矿业提供液压钻机的合同，中国客户的要求容易满足吗？

普舍梅斯瓦夫·毕斯库普：这很不容易。我们的设计师们必须要满足中国客户许多要求。需要重新设计外壳和把手，使它们满足中国使用人员人体工程学的要求。钻机还要适应中国安全标准的要求。

中国合作伙伴如何评价波兰设计师的工作？

他们告诉我们说他们对迄今的合作非常满意。在中国会谈期间，我们建议进一步加强和扩大合作。我们公司准备在中国建立维修服务体系并进行备件销售，这对确保我们的客户拥有全面的服务至关重要。

您曾负责这份合同的谈判，要进入中国市场您认为最难的什么？

最难的是如何满足中国合作伙伴的期望。这是一个非常苛刻的市场。这就是为什么我们要花费大量的时间来精准确定他们的各项要求，因为只有这样，我们的设计人员才可以设计出满足所有客户期望的设备。就这份合同而言，我们就与中国合作伙伴商讨确定，要对首批样品的设计作出那些修改。我们发了几件样品给用户，在矿山测试之后，我们收到了用户反馈，它们都是矿工们的要求。我们满足了这些要求又发出了下一批样品。在



中国专家们与MOJ公司工作人员共同开发包括新的钻机扶手解决方案，现在已符合中国矿工的人体工程学。



华星集团

矿用高强度链条及配件



采矿业

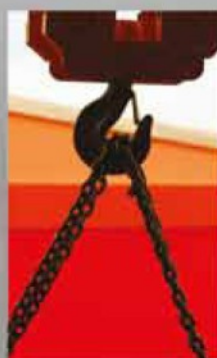
起重行业
以及运输

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

