

现代矿工

现代矿工

2016年5月

now
Gornik

中波矿业合作专版 第十二期

中波合作日新月异。华星企业在华合资公司运营已10年。今年华星在北京创建了华星中波(北京)矿用设备及工具有限公司。公司的核心业务将是在中国销售华星集团制造的机械设备。康贝尔公司和中国合作伙伴就在华开始生产现代化的采矿输送带进行对话。



汉娜·克什佐夫斯卡
《现代矿工》主编

我们一起更容易实现采矿业的现代化

华星公司的合资企业已在华经营超过10年。康贝尔 (Conbelts) 公司计划开始在中国生产。华星要在北京成立新公司,并在港口附近建立保税仓库。柯派克斯 (Kopex) 企业也拥有合资公司。尽管煤炭开采业危机重重,但中国和波兰采矿业的合作却日新月异。波兰中央矿业学院经常接待中国矿业专家代表团的来访。柯派克斯和Famur,两家波兰最大的采矿机械制造公司计划合并。- 我们一起更容易经营波兰和世界市场 - 两家公司的代表们如是说道。波兰重组矿业公司。由于欧盟法律不允许政府财政支持煤矿,为挽救采矿业防止倒闭,能源公司、银行和Węglokoks公司进行了联合。在建设新的、高性能的以煤炭为燃料的能源设施。计划进一步的投资。在波兰,煤炭仍然是能源的主要来源。波兰政府并不赞同迅速消除此种燃料的政策。- 我们必须现代化能源领域中的煤炭使用方式。这是防止气候变化最佳的途径 - 波兰总理贝娅塔·席多说道。如何协调工业发展与环境保护?这必须依靠创新。波兰政府通过了2016年2月16日的“责任发展规划”,简称莫拉维茨基规划,因为其起草者为副总理兼发展部部长马特乌什·莫拉维茨基。在众多旨在推动波兰经济的发展项目中有“波兰矿业合并”项目,其目的是在全球矿业机械市场中使波兰工业获得领先地位。这不仅是出口。“波兰矿业合并”也有助于波兰采矿业的现代化。波兰经济的再工业化不得不花费数千亿美元。当然,这不可能一劳永逸,这需要连续多年的时间。建立出口促进局。波兰的一个大问题是,这么多年来,仍然不具备明确的能源发展概念。的确,仅依靠煤炭是远远不够的。能源行业不仅只是一次能源。同时也是精细的能源生产行业发展规划。传统能源和再生能源行业间的激烈竞争是完全没有必要的。在我看来,通过适当的政策,国家应当调节好平衡。不能允许放任地发展和资助可再生能源情况的出现,为了将来我们只拥有有利于气候的能源。风车需要风,光伏板需要太阳。当出现无风无太阳的情况时,怎么办?创新当推动经济的发展。在煤炭采矿业和采矿机械工业领域同样需要创新。我相信,这是中国和波兰的矿工们及采矿业公司间更好合作的恰当时机。我们一起更容易实现采矿业的现代化。



矿业界的社会性和专业性期刊
主编:汉娜·克什佐夫斯卡 (Hanna Krzyżowska)

编辑部地址:40-749 Katowice, ul. Bł. ks. St. Kubisty 47, 波兰
电话:+ 48 32 255 23 54; 电话:+ 48 500 27 88 66
电子邮件:redakcja@nowygornik.pl www.nowygornik.pl
出版社:Oficyna Wydawnicza „Górník”; “矿工”出版社
40-749 Katowice, ul. Bł. ks. St. Kubisty 47, 波兰
翻译:郑堃, 博士工程师(dr inż. Kun Zheng)

篇目



**华星集团用创新产品帮助
矿山应对危机**

4-5



**现代矿工编辑部得知, 华
星集团将在北京成立外商
独资公司**

6-7

**2016年华星企业庆祝在
华合资公司十周年**



7

**华星集团已经做好满足中
国矿业期待的准备**

8-9

**波兰公司生产非常不错的
机器, 但他们不善于在中
国做推广**

10-11



**由于专业性极
强以及密集的
本土企业, 进
入中国市场可
能会有相当难度。**

14-17



波兰希望发展与中国的合作

两国拥有战略合作伙伴关系



波兰总统安杰伊·杜达会见了中国国家主席习近平。双方领导人谈话时间超过了原定计划。 - 我非常希望，波兰和中国于2011年缔结的战略伙伴关系将继续 - 总统安杰伊·杜达在和与中国领导人见面部分的记者公开会上说道。

2015年11月，波兰总统安杰伊·杜达对中华人民共和国进行了4天访问。他在北京会见了中国国家主席习近平，在苏州与总理李克强见了面。在杜达总统访问中国期间，双方签署了三个备忘录，其中包括波兰国家经济银行（BGK）与中国工商银行（ICBC）之间的协议。

波兰总统说他对中国的访问是讨论经济问题的重要机会。“我非常希望2011年中国和波兰建立的战略合作伙伴关系现在将得以延续。”总统安杰伊·杜达这样说。总统率领的波兰代表团参加了第四届中国与中东欧国家首脑峰会（即所谓的16+1倡议）。总统还开启了中波经济论坛。

波兰支持“一带一路”计划。这是中国推出的发展计划，它将拓展

许多亚洲与欧洲国家之间的合作。在更新改造以及新建的陆地和海洋交通连线建成以后，将大幅度提高中国与欧盟之间的贸易量。在波兰人们常常将该计划称之为“新丝绸之路”。2013年，启动了属于新丝绸之路一部份的第一条铁路连线。从那时起，货运专列往返于波兰罗兹与中国成都之间。

华星集团用创新产品帮助矿山应对危机

2015年是利用机遇和有效应对危机的一年---华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克说道



成功。我们国内客户受限制的财务能力导致波兰市场只占29%。

我向您介绍这一情况是要证明：当我们对局势有影响时我们能从容应对艰难的市场情况，但对有些局势我们是没有什么影响力的。我们对全球范围内矿业企业拖延付款的倾向无能为力，但我们却对我们的产品是否对外国客户有吸引力具有影响力。我可以自豪地说，2015年是利用机遇并有效应对危机的一年。在我们的销售中，我有点担心中国市场份额增长过快，来自中国的合同收入占了总收入的61%。

对华星集团来说，多年来中国就是战略市场。您应该庆幸成功地实现了公司的战略目标。

我在高兴的同时也意识到，如果我们的中国客户有一天突然出现财务状况，也会立即波及我们。如果我们对美洲市场的销售没有减少，对其它几个关键用户市场的销售也能像中国市场这么快速的增长，那我会平静得多。然而我们不可能超越金融危机对采矿业带来的财务限制。许多国家都在限制产量。事实上全世界的矿业都处于一种窒息状态。

既然如此，请告诉我您满意与否？

我很满意。2015年再一次证明我们实现了多年以前制定的华星集团发展战略。在这里我要重申一下我们的战略：创新，不断完善产品品质和开拓新市场。这也是我们缓减总有一天会降临的

现代矿工：在2015年，我们都期待煤炭行业局势好转，但大家惊恐地发现世界各主要港口签约的煤炭价格却一路走低，华星集团是否成功地缓减了部分危机的影响？

兹齐斯瓦夫·毕克：财务数据表明，我们实现了多年以前制定的公司发展战略。财政收入破了纪录，这是一个非常好的消息。我们的产品中有71%用于出口，这就是说我们在国际市场上取得了

危机的有效措施。很不幸的是我们做对了，危机真的来了，而我们化解危机的办法也是正确的。我高兴的告诉大家，华星在各个层级都有一支忠诚、富有远见、称职的管理团队、我们有出色的生产、销售队伍。由于大家的共同努力，我们保持了财务稳定。

2016年您担心什么？

煤炭市场的危机进一步加深。分析预测是悲观的。波兰采矿业仍然无法适应市场。限制购买机器及设备的举动也越来越危险，因为可能导致近期生产非计划性下滑，而且这种压缩会持续至少两年。将来即使情况好转，矿井也无法利用机会，因为他们没有机器设备可用。我不记得以往曾有如此糟糕的情况。

华星集团是否为渡过又一个无副作用的年份做好了准备？

我们是准备好了，但不知道我们的合作伙伴准备到什么程度了。所有的限制和对华星集团潜在的威胁都来自全球低迷的采矿业。

中国经济增长放缓导致对煤炭的需求下滑，开始大规模关闭煤矿。您对这些消息会感到不安吗？

我们没有与您所说的那些煤矿合作。中国政府旨在关闭那些投资不足，效率低下的小煤矿。这些煤矿只使用中国生产的机器和设备。长远来看，我们却感到了另外的威胁：中国市场上出现了许多竞争对手。中国政府支持本国生产商。我们必须要考虑中国政府扩大内需的政策。

华星在中国有自己的合资工厂，可以扩大中国工厂的生产规模。

当然会这样。我们公司在中国的市场地位稳固，我们将尽一切可能加强在那里的市场地位。我们提供的产品可以使中国矿工更高效，更安全的工作，这是我们的优势所在。尤其是在危机期间，改善安全性和提高生产效率是降低危机

影响的最佳途径。华星集团近期将在中国开设办事处和保税仓库。这将是我们加强与中国合作伙伴联系的又一举措。我们进入这个市场已经十年并已经得到认可，这将保证我们可以在短期内，也就是大约五年的时间里完成我们的规划。为了发展，我们必须实施可以在更长时期带来利润的计划。中国煤炭市场的危机仍在持续，许多煤矿为了生存购买劣质产品，但价格也相对便宜。而中国政府的政策是提高效率和集中开采，在关闭那些效率低下的矿井的同时，也建设现代化的新矿井。这对我们就是机会。现代化的创新链条可以提高技术标准。如果我们要使机器在一个更高的工作面更具开采效率，就要用强度更高，可靠性更好的驱动链条。所以直径52毫米和56毫米的链条在中国越来越普及，甚至60毫米的链条也开始使用。而目前全世界只有4家公司有能力设计和生产这种链条。体积更小，强度更高的双重扁平和三重扁平链条也属于最佳强度的链条之列。我们会将精力集中到这些新产品上。我们知道竞争对手会追赶我们。不管是哪个行业，有些规律是通用的，比如汽车行业对车辆的完善就持续在进行，龙头企业就是以这种方式将竞争对手抛在了后面，而后者也取得了长足发展。谁不能适应这种竞争就会被淘汰出局。

华星难道不能与中国的龙头企业沟通和确定---你们做一部分链条，我们做另外的，我们共同提高中国矿业的效率？

这样的合作需要双方共同完成，我们不想单方面加快这一进程。我们等中国合作伙伴提出来，他们更清楚怎样的合作方式对他们最有利。

合资工厂可以成为这种合作的桥头堡吗？

它已经是了。请记住，我们的合作伙伴是国营企业，全世界的这类企业都需要更多的时间来做诸如更多参与国际合作一类的决定，这是很自然的事。为

了取得成效，需要有相应的员工队伍，创新，采购新机器，新产品。国营企业的惯性需要两到三年来克服这些障碍。市场的需求变化很快。新建的矿井要降低开采成本降到最低，就要在机械化开采方面大量投资。这就为在这个市场销售波兰的机械设备，技术解决方案创造了大量机会。

我们是一个企业集团，与我们合作中国矿业将更加高效。到目前为止华星在生产环节建立了自己的强势地位。新产品，创新技术，为客户量身定做的个性化需求的产品-我们均拥有最高水平。相比之下，在定期更换和应急保障方面我们下的功夫还不够。每隔一段时间需要更换使用过的链条，需要提供维修零部件。为此需要设立保税库，这样我们的反应时间就会显著缩短。

其它公司有机会获得中国市场的认可吗？

柯派克斯（KOPEX）公司重建了自己的地位，而其它公司则缺乏耐心。请注意，我们的合资企业五年没有带来利润，我们一直在投资并等待结果。在我看来，波兰的企业家过于乐观看待中国市场，他们认为飞过去，报一个价格就可以得到客户。实际情况完全不是这样。要想取得成功，必须要长期存在，用最高质量说服合作伙伴并辛勤工作。中国是一个非常苛刻的市场。如果有人想很容易成功，那注定要失败。我从没想成功会来得容易，所以即使遇到再大的困难我也没有气馁过。只有克服逆境才能取得成功，没有平坦的道路可走。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)



现代矿工编辑部得知， 华星集团将在北京成立 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，计划成立全资子公司并建立保税仓库，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。

中国同事和华星集团的商务代表都在谈论有关华星将在北京成立外商独资公司的计划。“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。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。



斯瓦沃米尔·斯塔仁斯基



*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公司董事长兹齐斯瓦夫·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。

“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。中国矿工很可能在今年就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。

“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。如果我们在北京开设自己的独资公司，我们将优先拓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。

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。



十年前合资公司的开业仪式



华星和中国合作伙伴共同庆祝中波矿业合作发展重要事件

兹齐斯瓦夫·毕克：华星是波兰采矿企业中最早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，也代替不了直接接触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，如果重头再来，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。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。

华星集团已经做好满足中国矿业期待的准备

在由矿业工商协会和井工开采协会组织的年度矿业成就竞赛中，华星集团是唯一的获奖者。井工开采协会年会是波兰从事井工开采的工程师和科技工作者团队最大规模的聚会。现代矿工就华星集团取得成就对集团副董事长兼技术总监索菲娅·古兹进行了访谈。



现代矿工：华星集团因创新产品获奖。该奖项由采矿专家而不是市场营销专家授予。你们用什么产品打动了工程师和科技工作者的心？

索菲娅·古兹：获奖的是华星集团22×86-61和24×86-64两种双倍扁平链，它不包括在DIN 22255标准之中。但这并不意味着它们不符合最严苛的产品要求。华星的工艺师和设计师们按照现行标准要求开发链条，但这些链条的性能要比标准要求高出许多，这就是解决方案的创新。常有人问我：“华星是如何成功制造了比现行严苛标准要求高出许多的链条的？”答案只有一个：“这是公司的最高机密。”

由于这些全是新产品，目前正积极推广中。我们已经收到德国和乌克兰客户的非常好的评价。在德国的矿井中22×86-61链条用于双边链刮板输送机。与德国合作伙伴合作的原则，确保了矿山获得最优质的产品。德国工程师来到华星的波兰工厂，参加质量检验，与我们的专家共同检查参数，经过他们确认的链条才能发送到矿井。2015年我们收到了很好的反馈。这些链条与专门设计的双边链22×86链锁配合。这些锁具也属于创新产品。我们的设计师必须设计出尺寸更小，但其耐用性能要比标准中对应的锁具高出很多。年度矿业成就竞赛获奖产品也将在中国推广。

在危机期间要说服合作伙伴接受新产品不是容易的事，中国合作伙伴对华星集团有信心吗，愿意做出大胆的决定吗？

-双倍扁平链22×86-61在输送机中取代圆环链18x64，而双倍扁平链24×86-64取代尺寸为19x64.5的圆环链。这就是说，无需对输送机溜槽结构做任何改变就可使用耐用性比圆环链高得多的双倍扁平链。总之我推荐大家使用。难道由危机导致的不愿创新会比提高效率的愿望更强烈吗？我认为应该提高效率。双倍扁平链的耐用性要比圆环链高出两倍，而新型链条无故障运行时间是旧链条的1.5至2倍。也就是说，采用华星集团生产的双倍扁平链的好处有：相同时间段内的扁平链数量更少，停机时间减少，而链条质量要好很多。

在危机期间这非常具有优势。

-是这样。但要记住一点，在中国有许多18x64链条制造商，也就是说我们必须与这些厂商竞争，我们希望以产品优异的性能指标获胜。对此我还是很乐观。中国的采矿业正经历危机，而提高效率是化解危机最有效的办法。我们知道中国合作伙伴在困难时期对新产品的

信息会比较谨慎，但我认为这正是推广高效产品的恰当时机。当然，不是我们而是中国的合作伙伴要做出对他们最有利的决定。选择非常简单—要么选用效率低，磨损快的链条；要么选用华星集团生产的更耐用，无故障时间更长的链条。中国矿业希望以较为低廉的价格获得质量更好的产品，华星准备满足这一期待。

您是华星集团负责生产的。营销部门和销售部门是否时常对您有抱怨说，生产部对中国客户的要求反应太迟钝？

-我们公司内部从来就不曾有过，现在也没有营销部和销售部对生产部的抱怨。我们将客户要求的全部信息转告同事并共同决定如何满足这样的期待。市场需求信息由销售人员提供，工艺师和设计师则按要求研制产品，而营销人员则制定新产品的推广计划。我要强调的是，华星集团针对特定运营环境生产满足个性化需求的链条。也就是说，我们要考虑链条工作的特定矿山环境和特定采掘工作面条件。由于没有两座完全相同的矿井，也没有两个完全相同的采掘工作面，所以工艺师和设计师必须要与

销售人员密切合作，这样我们的客户才能获得满足特定工作条件的链条。

中国矿业现在最急迫的需求是什么？

-中国现在计划开辟更高更长的工作面，并引入功率更大的输送机和采掘设备。为了提高采掘效率，中国矿工需要直径越来越大的高强度链条。这些链条包括双倍扁平链条42x146, 48x152, 52x170，而链环的直径最高可达60毫米，在2015年我们就得到消息说中国矿井需要这样的链条。由于矿业危机，我们的中国客户将发展计划延后到2017年。现在华星集团带着所谓的粗链条以及圆环链锁参加展销会。而最大直径的扁平链供货要等到中国矿井高效采煤工作面启动。我们已经为此做好了充分准备并希望中国合作伙伴能满意地接受华星的产品。危机时刻对我们而言时间是不容流失的。我们启动了现代化的，全自动化的粗大直径链环弯曲生产线。我们已经开始生产52x170扁平链条，接下来将是56x186扁平链条。这就证明，我们准备完全满足中国市场的期待。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基

(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

现代矿工Karbidka奖

第六届针对记者的大赛

在4月26日波兰采矿安全和健康保护问题第十八届大会仪式上宣布了，由矿业管理局和采矿安全基金会组织的第六届针对记者的2016 Karbidka大赛的结果。

6年以来，波兰采矿业最权威的部门评出撰写以促进采矿安全工作规范最佳文章的记者。现代矿工主编斯瓦沃米尔·斯塔任斯基 (Sławomir Starzyński) 获得了新闻记者奖，这是斯瓦沃米尔·斯

塔任斯基第二次获得了Karbidka大奖。第一次于2012年获得。矿业管理局局长米洛斯瓦夫·柯尤拉和采矿安全基金会管理层代表颁发了记者奖项：prof. dr hab. inż. Józef Dubiński – 基金会主席和dr hab. inż. Krzysztof Cybulski – 董事长。Karbidka是通过水和电石反应产生乙炔，燃烧发光的老矿灯。这是煤炭开采的象征之一。

HK



波兰公司生产非常不错 的机器，但他们不 善于在中国做推广

波兰政府希望发展中波合作。波兰公司忘记了一个古训：“投资就会赚钱”-波兰驻中国大使馆贸易与投资促进处主任，参赞罗伯特·古拉尔赤克写道。

波兰政府通过了负责任的发展计划。由于该计划的起草人是副总理，发展部长马特乌什·莫拉维茨基，所以又称之为莫拉维茨基计划。波兰的发展将基于五大支柱：再工业化，创新型企业的发展，资本的开发，创新产品的出口以及社会和区域层面的发展。波兰的企业家们从这些愿景中看到了中波合作发展的机遇。因为波兰政府通过的计划强调发展和经济外交的改革。

波兰政府宣布扩编贸易与投资促进部门并开设新机构。就中国的情况而言，准备在广州，成都开设新机构，从这里定期开往罗兹的货运列车。并不排除还要在中国开设更多的新机构。毫无疑问，它是这项雄心勃勃的计划中非常重要的组成部分。

在中国，至今只有北京和上海两地设有波兰贸易和投资促进办事部门，两个机构的实际工作人员加在一起才区区5人。考虑到中国是世界第二大经济体，有超过十三亿的人口，这个数量实在是太少了。值得一提的是，在立陶宛，克罗地亚，荷兰等国家的波兰贸易与投资促进处都有这么多的工作人员。你不必要是有关问题的专家，哪怕只是从全国购买力的市场规模和可能性就能注意到这种人员配比的严重失调。需要指



Robert Góralczyk (中间)：波兰公司为采矿业生产非常优质的机器和设备。华星努力宣传好他们的产品。企业代表们参加在中国举行的展会和科学会议。

出的是，除了缺乏人手以外，还有运作方法与投入的问题。由贸易与投资促进处和经济处实施的所谓的经济外交隶属外交部管辖。

来自波兰的最好的机器

波兰矿用设备生产商缺乏定力和团结。只有共同行动，在“来自波兰的最好的矿用机器”的旗帜下，我们才有可能突破潜在的中国客户的意识。小企业单打独斗寻找客户是注定要失败的。而令人不可原谅的错误是做产品物美价廉的广告。不管是糕点还是现代设备，你都要宣称是欧洲或世界公认的最佳产品。在仍被看好的中国市场上尝试的波兰公司忘记了一个古训：“投资就会赚钱。”

金融危机导致煤炭价格大幅下跌，中国矿业也不能独善其身。这个行业的进口急剧下滑。在多年的繁荣时期，大

型企业乐意取得贷款，而现在当碳价格处于低价位时要么偿还贷款要么宣告破产，而购买外国产品会受到相当大的限制。为此，我们必须团结起来，充分利用波兰公司多年在这个特定市场上取得的经验。无需渊博的知识就能意识到，每个人都希望以最低的成本采掘更多的煤炭，而这就需要现代技术。根据我的经验，我不得不承认：在中国的贸易展览会上，波兰公司用英文甚至令人恐惧的波兰语做产品介绍，这不仅是不负责任，而且还会使波兰企业家的形象受到嘲讽。

中波合作将有助于克服危机

金融危机之后，世界发展停滞，中国也在寻求发展的新路径。多年前提出的新丝路政策，也就是常说的一带一路政策正是为此服务的。被外交界称之为“16+1”的中国与十六个欧洲国家的

合作也是为落实这一政策服务的。简单说来就是刺激和扩大中国与欧洲十六国的贸易额，其中当然也包括波兰。由于独特的地理位置，波兰非常适合加入这一计划。为了最终取得成功，中国愿意作出大规模的财政承诺。

波兰总统非常重要的访问

在此背景下，波兰总统安杰伊·杜达2015年11月在“16+1”倡议国家领导人峰会期间的访问特别成功。虽然会面地点在距离北京1200公里之外的中国南方的苏州，但中国中央政府高兴地收到了波兰方面希望增加与中国的贸易的信号。波兰矿业公司有很多产品可以提供给在今后很长时期仍将是煤炭作为主要能源的中国。不过，请切记，即使是最好的外交努力也代替不了好的和专业的营销活动。

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)



采矿研究总院是欧洲最现代化的科研机构之一

2015年6月，采矿研究总院举行了建院90周年庆典



中央矿业研究院九十年庆典

采矿研究总院创立于1925年。最初成立了巴尔巴拉试验矿。第二次世界大战后成立了国家煤炭工业科学研究院。巴尔巴拉试验矿和国家煤炭工业科学研究院合并之后成立了采矿研究总院。

如果没有约瑟夫·杜宾斯基教授以及他的前人的艰苦努力和精心管理，就不会有今天的采矿研究总院。约瑟夫·杜宾斯基教授曾担任采矿研究总院院长多年，被中国矿业界所熟知，也曾长期与

中国专家合作。目前采矿研究总院院长的职务由高级博士工程师斯坦尼斯瓦夫·普鲁瑟克教授接任。约瑟夫·杜宾斯基教授这次没有参加竞聘采矿研究总院长职务。“我已经到了快退休的年龄，应该由年轻人来管理研究院。”——约瑟夫·杜宾斯基教授这样说。他现在担任采矿研究总院学术委员会主任。

采矿研究总院新任院长斯坦尼斯瓦夫·普鲁瑟克教授是科技界公认的学术权威并受到工业领域高度评价的采矿学

和地质工程学专家。他所从事的科学研究包括采掘工作面支架的选型以及顺槽变形预测。

他是超过150种科技出版物的作者或共同撰稿人。其中包括好几本书籍，几十项专利申请，实用新型保护权利以及对改善矿业安全有重要影响的大量科研报告和科研服务报告。他的发明在国内外获得过许多奖项和奖励。

波兰外交部部长访问中国

关于加强政治和经济合作的对话



波兰外交部部长维托尔德·瓦什奇科夫斯基访问了中国。期间会见了中国国家副主席李源潮和中国外交部部长王毅。同时还和国家发展和改革委员会主任徐绍史进行了会谈。

会谈涉及了加强双边政治和经济关系，和波兰在中国“一带一路”倡议中的地位，及中国和中东欧国家“16+1”的合作。-中国国家主席习近平将访问波兰，而波兰国家总理贝娅塔·席多受邀访问中国-瓦什奇科夫斯基部长与中国领导层会面后传达回波兰这样的信息。

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。

Conbelts计划在中国投资

波兰Conbelts公司生产满足最高技术等级要求的C1级带式输送机皮带。这就是说，即使在最危险的情况下也不会有因皮带引发火灾的风险。

煤矿开采越来越深，因而需要安全又高效的运输系统。运输线路越来越长，对输送皮带的强度要求也越来越高。皮带生产商必须满足市场的要求。波兰Conbelts公司进行了充分的准备，以满足采矿业安全而高效开采的要求。由于引入了C1级皮带，即使在最危险的情况下也不会有皮带引起火灾的风险——Conbelts股份公司董事长波格丹·费舍尔如是说。

Conbelts 股份公司专业生产涤纶纤维芯，聚酰胺芯以及帆布芯或者混合芯的输送机皮带。该公司也是波兰唯一拥有塑胶皮带以及PVC/PW6皮带生产技术的厂家。来自比托姆的皮带广泛用于采矿、矿产、能源、冶金、农业、建筑以及其它许多领域。该公司也是波兰唯一拥有矿用最高安全级别C1级皮带的生产商。

采矿业需要这样的公司

公司现在的名称是Conbelts股份公司（以前叫矿用橡胶厂），建立工厂的宗旨就是为波兰矿业生产最好的皮带。自公司成立起，专家们就创造性地解决最为棘手的问题——如何满足最为严苛的技术标准对皮带的安全性和可靠性的参数要求。其中最为重要的是保证皮带拥有最高的阻燃性能。

以前被认为是高不可攀的阻燃标准，今天已经不算什么了。现在的标准比以前要高许多，比如在澳大利亚，我们



现代化的橡胶混合物生产（同时也为轮胎行业供货）

一年多以前在那里开始了分公司。澳大利亚每年开采煤炭约2亿吨。那里的标准对皮带的要求非常苛刻。不仅要检验生产皮带的原料的阻燃性，还要对皮带以及由于摩擦引起的皮带的温度变化进行试验。---费舍尔董事长强调说。

为了在澳大利亚生产皮带并将它们销往那里的煤矿，我们必须满足澳大利亚技术标准的所有要求。

消防与电气安全

皮带是矿山井下带式输送机中使用寿命最短的部件。所以，必须在满足消防和电气最高安全标准的前提下才准许投入使用。当皮带静止时驱动滚筒与皮带的摩擦应该列为带式输送机安全风险

分析的第一位。皮带停机可能是由于局部装载过度。托辊也是重要的部件。由于摩擦增大或机器结构缺陷引起的过热可能导致运转中或停滞中的皮带温度升高。

获得相应水平的阻燃性能在很大程度上是昂贵的原料，阻燃剂与产品最终价格水平取得平衡的结果。当然，带芯保护层涂胶和浸渍技巧也很关键。

对带芯进行恰当的浸渍，使其在与机械部件摩擦时不产生火花是我们所生产的皮带的最显著特征。保护胶与带芯的融合也很重要，它可以自我阻燃。由于引入了最高级别的C1级皮带，即使在最危险情况下也不会有皮带引起火灾的风险。



欧洲最现代化的压光机 在Conbelts工厂中运转

Conbelts致力于投资创新技术。公司管理层有意将该项技术用于中国的工厂。经过对中国市场三年的摸索，我们开始与中国潜在的合作伙伴进行谈判。我们将选定可接管的工厂并基于我们的技术进行生产。产品不仅将在中国市场销售，还将面向整个亚洲市场。
- Conbelts股份公司董事长波格丹·费舍尔说道。



在现代化的压光机上生产输送机皮带（它被工人们称之为鲁道夫）

Conbelts通过有针对性的投资，建立了自己的市场地位。2015年12月21日举行了新型压光生产线开工仪式，用于输送机皮带生产。

公司许多员工对该项目倾注了大量心血，所以工程完工和新生产线投产被视为公司的节日。工程投资成本一千万美元。在Conbelts工厂运转的机器是目前欧洲唯一的，最现代化的这类设备。一台设备就能完成生产过程的多个关键工序。

被员工称之为鲁道夫的压光机每天三班，每周六天工作。该设备可完全满足输送机皮带的生产。它可用于为带芯涂胶，生产薄膜以及厚度不超过40毫米的刚性橡胶板。

在本项目实施以前，我们走访了包括中国在内的所有欧洲和亚洲的压光机生产商，我们还到访了有这类设备工作的工厂。最终我们接受了意大利厂商的报价，他们按照Conbelts的需要设计了全套生产线。这是一个非常英明的决定。我们对结果非常满意。--Conbelts股份公司董事长波格丹·费舍尔强调说。

公司投资于最现代化的机器，是着眼于扩大产品的出口。公司的最终目标是实现70%的产品出口，而目前约占25%左右。现在 Conbelts的皮带销往俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、捷克共和国、土耳其以及巴尔干国家。海外市场则包括澳大利亚和南美洲。在波兰Conbelts拥有50%的市场份额。- 经过对中国市场三年的探索，我们开始与中国潜在的合作伙伴进行谈判。我们将选定可接管的工厂并在那里用我们的技术进行生产。产品不仅在中国市场销售，还将面向整个亚洲市场 - 费舍尔董事长说道。

Conbelts要进入中国市场?

由于专业性极强以及密集的本土企业，进入中国市场可能会有相当难度。

Conbelts收到从事全球经营的现代化企业BAYI Rubber的邀请，经由他们的帮助公司与山东能源集团建立了重要联系。

- “我们受邀考察山东能源集团并决定利用这次机会。我们对合作、技术、知识和技能的交流都非常积极。与山东能源集团领导层的会谈让我们受益匪浅。我们认为，我们也给中国朋友留下了良好记忆。” —Conbelts公司董事长及业主博格但·菲舍尔这样评价最近一次见面。 “山东能源集团是一家非常庞大，管理非常出色的企业，其潜力即使对矿业市场老手也印象深刻。” 他总结道。



康贝尔开辟新市场

公司已在采矿业经营25年

**伊戈尔·费舍尔
(IGOR FISZER)**
，推广和广告宣传

专家: - 康贝尔公司
经营已25年，期间
成功占据了波兰输送



带市场的绝大部分。我们的产品也深受国外客户的欢迎。我们的运输带销售至捷克、白俄罗斯和俄罗斯市场，而目前我们的主要目标是进入澳大利亚市场，去年康贝尔建立了代表处，并与JOY服务公司建立了密切的合作。现在，在满

足一系列严格的要求后，我们已经准备好参与第一次竞标。我们希望，我们工作人员大量的工作和不懈的努力，将很快带来效益，并允许我们在这困难且要求严格的市场中巩固我们的地位 - 康贝尔公司推广和广告宣传专家，伊戈尔·费舍尔 (Igor Fiszer) 说道，

- 我们对南美洲市场也非常的感兴趣。几年来我们积累了许多经验，并为智利市场提供了第一笔运输带订单。说西班牙语的世界似乎是我们公司非常有吸引力的客户，所以我们不放弃朝这个

方向的发展。同时，我们更有效地与土耳其合作，并开辟阿拉伯市场。我们与更多大客户合作，他们的范围和触角已超越了采矿业的行业。我们开辟新的技术和业务解决方案，加强我们的地位。我们要更有效率地与大财团，如芬纳邓禄普和大陆公司竞争。在董事会的实际规划中还包括联合国内运输带和橡胶化合物生产商的力量。我们希望，我们的协同作用将成为世界上有力的筹码 - 伊戈尔·费舍尔总结道。

Conbelts不仅仅只生产 输送机皮带

康贝尔公司的创新产品

除了输送机皮带以外，Conbelts的主要产品还包括高品质的专用橡胶混合物料以及其它以橡胶和PVC为基础的产品。公司与最杰出的生产商合作，产品应用于多个领域。Conbelts与汽车行业以及各种密封件生产商合作。公司提供的产品具有高品质的特殊性能。比如阻燃性、耐热性、耐油性、抗冻

性。Conbelts还可以完全按照客户的特殊需求单独配制橡胶混合物。随着既定投资项目的实施，Conbelts带着自己的产品大胆地冲出了采矿行业。- 几年以来，我们称之为“波兰橡胶”的产品得到了迅速发展。我们公司是生产橡胶制品最好的厂家。- Conbelts股份公司董事长波格丹·费舍尔说道。

2011年，Conbelts向德国Goodyear的三家轮胎厂提供了自己的产品。这份合同对公司来说相当于市场测试。并由此引发出如何使产品满足轮胎行业严苛要求的灵感。目前Conbelts与两家大型汽车制造商合作。公司完全满足汽车行业对橡胶混合物的严格要求。



现代化的研发-实验室机构

波兰矿业安全生产得到改善

最高矿山管理局局长米洛斯瓦夫·柯尤拉访谈

现代矿工：在危机期间，矿山需要节省开支。是否也要节省用于安全生产方面的开支？

米洛斯瓦夫·柯尤拉：非常幸运，困扰波兰和世界采矿业的危机并没有给波兰矿山的安全带来负面影响。实际情况比我们的预计要好很多。好几年以来，波兰采矿业就处于重组状态，危机则促使这种重组加速推进。在这种情况下，决策失误和错误判断形势的风险会有所增加。与我们的担忧相反，2015年的安全事故比2014年减少了。

折算成每百万吨采煤量和每千名员工的事故率都下降了。2016年的事故也在减少。最高矿山管理局和地方矿山管理局的专家们与矿业企业领导层就安全生产所涉及的方方面面进行合作。通过这些努力，自2007年以来的9年中，波兰煤矿的安全事故数量下降了28%。

最高矿山管理局要怎样做才能避免减少安全生产方面的开支？



国家矿业管理局局长Miroslaw Koziura：煤炭开采业危机仍在继续，但波兰矿业公司关心的是安全工作不可以被节省。

...eacji Orle Gniaz
...stnia 2016 r.



在涉及矿工的安全方面决不能节省，这不仅只是口号而已。无视对人员和环境所带来的后果的开采是不会得到社会认可的。我们的责任就是捍卫这一标准。矿山管理局的监督-技术人

员对矿山企业的检查都是根据举报或因发生矿难事故展开的。我们有权暂停那些安全技术性能有疑问的工程，机器和设备。2015年经我们暂停的就达1884项。采矿业所面临的威胁在其它经济领域是遇不到的。所以我们的地方管理局对矿区特别关照，展开的检查也要比其它行业频繁得多，至少每两个月要进行一次。目前有7个工作面和16条顺槽包括在这一检查名单中。对严重违规现象，将对业主或企业领导处以罚款。

我们正在改变矿工的心态以及他们对自己在日常工作中觉查出的所有违规现象的反应。我们针对不同的专业群体分别举办讲座、培训、竞赛、录制培训视频、印发小册子和传单。我们还利用互联网推广最佳实践。当矿山出现危急状况我们立即干预的工具是24小时开通的矿工热线电话。矿工们可以匿名拨打电话举报违规。我们倡导采矿科学研究并支持矿业企业引入有利于生产安全的解决方案。一年多以来，我们尽力推广锚固-支撑支架并将其作为增加矿山作业安全性和提高岩体瓦斯抽放效率的重要手段。波兰矿山安全水平的提高是与采矿业相关的企业家，监督和管理人员以及科技工作者共同努力的结果。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

*最高矿山管理局是政府下属的中央管理机构，实行局长负责制。局长由政府总理任命或罢免。最高矿山管理局及其下属的地方管理局的主要职责是：为保护矿工生命和健康，保护矿区环境，对波兰的矿业企业进行监督和检查。同时还要检查企业在采后复垦方面履行义务的情况。

商业黑腰带

橡胶混合物

输送机皮带



Conbelts

强度

质量

安全



Conbelts



华星集团

矿用高强度链条及配件



矿业-

起重吊连
业以及运输

渔业

制糖业

水泥业

电力工业



矿用设备及工具华星资本集团股份有限公司

ul. Modelarska 11 卡托维兹 波兰
电话号码：+48 32 735 00 00
电子邮件：fasing@fasing.com.pl

