

# 现代矿工

XIX

2019年10月

nowy  
**Gornik**

第十九 (19) 期中波矿业合作专刊

值此中华人民共和国70华诞之际,我谨代表华星集团公司,衷心祝愿我们的中国朋友们在未来岁月里取得更加辉煌的成就!过去的70年是中波友好的70年。两国为中波关系的深入发展奠定了坚实的基础。

华星资本集团股份有限公司董事长  
ZDZISŁAW BIK (兹齐斯瓦夫·毕克)





**汉娜·克什佐夫斯卡**  
《现代矿工》主编

## 中波合作将不断发展

中华人民共和国正隆重庆祝70周年华诞。波兰是最早承认中华人民共和国的国家之一。2019年正好也是波兰与中国建交70周年。我们两国虽然相距遥远，但双方在政治和经济领域有着悠久的历史良好传统。在本期的《现代矿工》中，我们刊载了华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克先生的回忆文章节选，其中讲述了他对中国的迷恋史。我注意到其中兹齐斯瓦夫·毕克先生回想起他第一次参加北京采矿展的情景。那次展会期间，两位懂波兰语的中国人到了他们的展台。这两位分别是张贵教授和屈先朝教授。多亏了他们，兹齐斯瓦夫·毕克先生的公司才开始探索与中国矿业展开合作的可能性。现在双方的合作正在深入扩展，华星集团也正竭尽全力更好地满足中国合作伙伴的期待。

波兰在中国朋友众多。他们都是受过良好教育的专业人士，曾在波兰学习或在中国学习过波兰语。虽然其中大多都已到退休年龄，但他们的继任者也都非常出色。据我所知，在中国大学学习波兰语非常受欢迎。而在波兰，多年来汉学在大学里也非常流行。这一切表明中国对波兰和波兰对中国的兴趣都非常浓厚。

2018年，波兰是获得中国旅行社杂志“年度最佳旅游目的地”奖的唯一欧洲国家。这说明来自中国的游客对前往波兰旅行越来越感兴趣，并在波兰感觉良好。波兰人也乐意去中国度假。两国公民的直接接触是学习文化和结识朋友的绝佳机会。在现代世界中，发展良好的相互关系不仅仅是由政治家决定的。普通民众，如热衷于旅行的游客也可以对此有话语权。

在波兰举办的国际经济大会上，来自中国的嘉宾是发言次数最多的参会者之一。当谈到如何进一步深化我们两国关系时，他们列出了五个最重要的领域：政治，贸易，基础设施，金融和人文交流。在我看来，没有良好的人际关系，即使政治家的意愿也可能被证明是无效的，尽管政治家必须为发展合作创造适当的条件。在70年的中波关系中，有许多极具影响力的政治活动，这就是中波合作为什么能深入发展的原因。

### 我方推荐内容:



**安全，可靠以及更高的效率，这些都可以与华星一起实现**

5-6

### 现代矿山的创新矿用链条

7-9



**“华星中国”让我知道了“华星集团”的强大与魅力**

9



**华星中国更方便寻求创新解决方案**

10-12

### 我爱中国，一个月不去如隔三秋



16-19

# 西里西亚计划

借助在采矿和冶金矿区实施的一项计划，西里西亚将可以发展现代工业。

西里西亚计划是负责任发展战略的要素之一。负责任发展战略，也称为莫拉维茨基计划，是2016年在波兰政府现任总理马特乌斯·莫拉维茨基的领导下制定的经济计划。该战略的最终文本于2017年获得通过。该计划是解决波兰经济陷入的五大发展陷阱问题的一种方式。

负责任发展战略定义的这几种陷阱是指：中等收入陷阱、不平衡陷阱、普通产品陷阱、人口陷阱以及国家和科研机构弱势陷阱。而它们又涉及哪些具体问题呢？

中等收入陷阱就是低工资。在制定莫拉维茨基计划期间，波兰人中有一半的净收入低于2,500兹罗提，平均工资比高度发达国家低三倍。

不平衡陷阱是指大多数资本转移到国外。

波兰没有全球性的公司和品牌。与大多数技术发达国家的经济相比，波兰经济的创新能力较低。这就是普通产品陷阱。

在波兰，退休人员再就业率正在增加，而且婴儿出生数量仍然偏少，这就是人口陷阱。

为了使波兰更快发展，需要采取纠正措施。为此，政府将实施再工业化政策，并试图以此支持战略经济部门，为吸引外国投资创造有利条件，并创建产业集群。研究机构和大学的改革是一项重要举措。它将促使科技工作者参与实施特定的创业活动，而这又会进一步推动创新型企业的发展。再工业化计划鼓励金融机构与企业家合作，为发展筹集资金，切实促进波兰公司的海外扩张。



政府在西里西亚计划中规划建设炼焦煤矿。而雅什神别煤业集团正在建造这样的煤矿。总理马特乌斯·莫拉维茨基出席了碧野-登彼纳煤矿正式开业典礼。该煤矿建成后，每年可开采200万吨炼焦煤。“炼焦煤已被欧盟确认为战略资源。没有钢铁就没有现代经济，而没有炼焦煤就没有钢铁。波兰和整个欧洲都需要这座超级现代化的矿山。”总理马特乌斯·莫拉维茨基说道



由于波兰的区域发展水平存在很大差异，莫拉维茨基计划将很多注意力放在区域政策上。

### 西里西亚计划

政府的西里西亚计划总共安排了87个项目，累计超过550亿兹罗提（145亿美元）的投资。这项由政府制定的计划，旨在一个较长的时期（到2030年）改变该地区的经济状况，用新型，更具生产力，创新和技术先进的部门逐步取

代采矿和冶金等传统经济产业。那这是否意味着采矿业将予以关闭呢？“与其它经济部门相比，西里西亚采矿业创造的就业机会减少了六倍。但这并不意味着采矿就不需要了。采矿业至关重要，因为它是澎湃动力的源泉，实际上关系到我们整个经济的发展。”总理马特乌斯·莫拉维茨基在一次有关实施西里西亚计划的新闻发布会上表示。西里西亚计划建议建造新煤矿这一事实就证明了煤炭开采的重要作用。雅什申别煤业集团

(JSW)正在建造布耶-登彼纳 (Bzie-Dębina) 煤矿，将开采非常优质的炼焦煤。JSW也是欧盟最大的焦煤生产商。JSW资本集团还有下属的焦化厂。由于西里西亚计划的一项重要工作是：西里西亚省清洁空气和猎豹II工程“西里西亚--矿区零排放运输”，JSW参与了从焦炉煤气生产氢燃料的项目。氢燃料电池可用于驱动公交巴士。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基  
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

### 巴布尔卡被列入联合国教科文组织非物质遗产名录



每年12月4日，矿工乐团一年一度将矿区周围的居民唤醒。着制服盛装的矿工们出席在天主教堂举行的弥撒。采矿界的人们感谢圣芭芭拉的保护。圣芭芭拉是矿工守护神，其节日就叫巴布尔卡。矿工们在这一天休假。在巴布尔卡来临之际，矿工们还将获得额外薪酬。矿工节和相关习俗于2018年被列入联合国教科文组织国家非物质文化遗产名录。这对于培养西里西亚特有的传统非常重要。

参加这些仪式不仅给矿工带来了社区认同感，同时也赋予了他们职业的尊严，因为巴布尔卡既有精神层面，也有职业层面。这对于煤矿工人尤其重要。因为从大约1850年开始的大规模工业化直到1970年代，社区的规模主要基于来来往往的移民。共同庆祝活动既有助于融入这一特殊群体的价值观，也有助于人际关系的形成。这对于长期处于生命危险情况下的矿工极为重要。这个节日与天主教有关，但是它又是超宗教的。许多基督教信徒和无神论者都庆祝这一节日。传统上矿工们在地下都互相问候：上帝保佑你。每一座矿都有一个圣芭芭拉塑像。

庆祝这一节日的通常做法是组织名为啤酒节的聚会，类似狂欢节。啤酒是聚会唯一可饮用的酒类。歌舞团的助兴表演更激发出矿工们的豪情。

汉娜·克什佐夫斯卡 (HANNA KRZYŻOWSKA)



在源自矿工守护神芭芭拉，被称之为巴布尔卡的矿工节来临之际，矿区的居民被矿工乐队惊醒

# 安全,可靠以及更高的效率, 这些都可以与华星一起实现

矿业专家们正在研究分析与谁合作,以便使中国煤矿的地下运输更安全,更高效,更可靠。华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克对此问题已经有了现成答案:尊敬的女士们,先生们,你们应该与华星集团合作。

**现代矿工:中国的采矿业是否会继续保持其作为非常重要的经济分支的地位?**

**兹齐斯瓦夫·毕克 (Zdzisław Bik):**

中国的采矿业仍在现代化进程中,并没有放弃煤炭作为主要能源。采矿业和能源工业都在进行现代化改造,利用可再生资源,并注重生态保护。中国政府倾注了大量精力,使煤炭利用尽可能对环境友好。然而,如果没有煤炭产生的能源,很难想象经济能正常运转。与波兰经济一样,中国经济不能突然放弃这种燃料。一年半以前,新一轮煤炭热潮开始了,现在还在持续中。我们当然要利用这种增长势头。然而,华星集团必然会面对一些限制,但我们已经学会了如何克服它们。例如,我们的竞争对手受益于政府和银行的支持,他们有能力提出长期付款的建议。华星集团既要适应竞争对手制定的规则,还要具有额外的优势。我们直接与客户合作,提供适合特定采矿和地质条件的链条。在制定发展规划时,我们主要依靠自己的资源。我们只利用短期信贷。

**这限制了你们的能力?**

这迫使你做出明智的决定。如果一家公司不能指望以优惠条件获得长期贷款,它就必须非常合理地管理自有资金。这意味着有时候你必须放弃一些好的项目,因为它们的实施时间太长。在商业活动中这就是障碍。华星集团已在



华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克:我们还将向中国的合作伙伴介绍为美国和澳大利亚的合作伙伴准备的创新解决方案。此外,我们还将提供有关这些解决方案在特定条件下运营情况的信息。中国市场对我们来说是最重要的

这样的条件下运作多年，我们已经学会主要依靠自有资金。华星集团的投资一直都经过深思熟虑，因为错误意味着很多麻烦。因为我们没有类似德国公司所拥有的那样的支持，所以我们被迫精确计划投资，完善创新产品的准备，并认真考虑每一份报价和每一个合同。在规划生产和准备报价的阶段，我们必须选择对客户最有利的解决方案。为了要切实了解客户需要什么，我们与他们密切合作，一起分析矿山的状况，列出对链条工作有实质影响的威胁清单，最终提出能够最佳程度满足合作伙伴期望的产品。轻松获得信贷或政府担保的合同有其优势，但它们也会导致一种懒惰。我们承受不起懒惰。在接下来的几年里，我们将扩大在中国市场的份额，这是我们充分利用自己的财务和技术能力的最好证明。除此之外，我们还受到别的限制，那就是随着波兰经济的快速增长，员工开始短缺。公司需要由人创建和运作，所以我们投资于员工队伍，因为只有这样才能发展。它不仅关系到对中国市场的生产。矿用链的需求非常大。我们将我们的发展计划重点放在美国，澳大利亚和白俄罗斯市场上。我们要为生产部门所需的员工作好储备。这里还请注意一点，面向白俄罗斯市场的产品是针对钾盐开采的，它是一种完全不同的采矿方式。白俄罗斯是钾盐开采的全球巨头，借助与中国公司和银行的合作，白俄罗斯正在发展这种矿业。华星集团希望通过提供可靠的矿用链条来支持这一发展。这就意味着我们在白俄罗斯与中国合作伙伴间接合作。

### **专注于美国、澳大利亚和白俄罗斯市场，是否意味着华星集团将降低对中国市场的关注度？**

华星集团是一家全球性公司。我们不会忘记中国市场及其需求。集团的发展战略设定，我们为美国和澳大利亚的煤炭开采准备的创新解决方案也将提供给中国矿业。至于说到限制，我想说明我们有能力克服这些困难，我们将持续不断地为我们的客户提供新的解决方案。

中国矿业要发展，就必须越来越高效。我们的矿用链条可以保证提高效率。

### **华星集团曾计划在中国扩大生产。这些工作目前进行到什么程度了？**

目前，我们专注于与美国，澳大利亚和白俄罗斯市场的相关项目。在中国市场我们公司的全资子公司华星中国公司非常活跃。由于华星中国公司团队的努力，我们正在扩展在中国的业务。我们为客户提供非常好的交付，服务和技术支持。我们不会改变我们的战略。但是，根据我的经验，要在中国取得实质成果需要很长时间。如果我们有机会通过在美国，澳大利亚和白俄罗斯的投资更快获得收益，那么我们就利用这个机会。华星集团是一家上市公司，股东希望我们快速实施已经启动的项目。我们必须考虑到股东的期待。如果谈到在中国的大规模投资，我们必须要有合作伙伴，他们对此事的关切要和我们一样才行。

### **华星集团不能强加中国合作伙伴决策的步伐。**

当然，我们不能这样做。这就是我们计划顺应合作伙伴的原因。他们确切地知道我们能提供什么。他们也知道我们是世界领先的矿用链条生产商。由于我们保持友好的联系多年，我们正在平静地等待他们做出决定。一旦做出决定，我们将进入在中国发展的下一阶段。我们愿意适应中国合作伙伴的条件，这是我们非常重视与中国矿业合作的最好证明。双方合作成果丰硕的另一个证据是，我们正在为中国矿山提供越来越多的矿用链条。我现在就可以向你保证，与2018年相比，我们将在2019年取得更好的成绩。我初步框算了一下，增幅将至少达到10%。

**让我们再回到财务方面。到目前为止，华星集团主要是依靠其自身的财务资源。与美国、澳大利亚和白俄罗斯市场相关的计划非常雄心勃勃，需要大量资金，华星集团有足够的现金吗？**

华星集团决定利用它是华沙证券交易所上市公司这一身份。我们准备发行债券，而且我们成功了。我们找到了分配给投资者的全套债券的买家。我们有现金，因此我们将能够快速实施计划中的项目。我对此很高兴，因为投资者已经表明他们相信我们发展公司的战略。我们有投资者的信任和资金来支持许多项目。

### **华星集团发生了人事更迭。您的新同事对华星资本集团的发展有新构想吗？**

人事更迭是一种自然现象。一部份员工退休，其中包括曾担任管理职位的员工。有一点肯定没有改变 - 我们都想成功。这是一家从事采矿业106年的公司的传统。

### **2019年在中国取得成功的标准是什么？**

我们经过确认的订单已经到2020年第一季度。我们开启了100%的生产能力。我相信这些消息就是成功的最好证明。我们结识了新的煤炭矿务局，我们参加了当地的采矿展览。中国的采矿业正在迅速变化。在关闭低效煤矿的同时又建造新的煤矿。新的煤业集团正在形成。我们华星中国公司的员工一直在关注中国矿业的变化。他们告诉我们中国矿工目前的需求，我们利用这些信息来准备最好的产品。如果我们在其它市场发展，也将使我们的中国合作伙伴受益。我想再次强调，我们还会把为美国和澳大利亚客户推出的新的解决方案提供给我们的中国合作伙伴。此外，我们还将提供这些解决方案在特定条件下实际工作状况的信息。中国市场对我们来说是最重要的。我们合作多年的合作伙伴都知道这一点。我真的希望这些信息能够传达给正在研究分析找谁合作，以便使煤矿的地下运输更加安全，高效和可靠的所有人士。我对这个问题有一个现成的答案：尊敬的女士们，先生们，你们应与华星集团合作。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基  
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

# 现代矿山的创新矿用链条

华星集团对与越来越高效和安全的中国采矿业合作已经作好充分准备。华星资本集团副董事长兼技术总监 索非娅·毅吉访谈



**华星集团副董事长索非娅·毅吉：链条是地下运输的重要组成部份。运输的可靠性是取得良好效益的前提**

**现代矿工：与中国矿业的合作发展的怎么样呀？**

**索非娅·毅吉 (Zofia Guzy)：**从三年前开始，中国采矿业一直是我们产品的最大用户。当然，我们开始向中国市场推销矿用链的时间要比这个时间早得多。那还是在十几年前，当时是按照波兰标准或按照DIN等级德国标准从提供C级26x92和30x108矿用圆环链开始的。而在目前我们为中国客户提供的产品中，几乎没有这么小尺寸的链条了。虽然有时也会卖出一点，但都是小批量的。我们大量销售的链条中最小尺寸为34x126。在这个规格上，我们既销售圆环链，也销售扁平链。目前，我们经

常向中国发送不同强度等级的双倍低扁平链42x146-109和48x152-115以及48x152-121。这是一个巨大的进步，在过去十几年向中国供应产品的过程中，我们见证了中国的飞跃发展。

**这一进步表明了什么？**

中国的采矿业在过去十几年中发展很快，并且还在不断发展。向更为安全，高效，更具现代化和更好经济效率的方面转化。这一切都影响到了中国客户对供货范围的兴趣，我所指的是直径越来越大的链条，它们承载负荷的能力越来越高，寿命也显著延长。链条是负责地下运送原煤的刮板输送机的关键元

件，运输的可靠性是实现良好采掘效益的基本条件。

从2016年3月开始，华星中-波（北京）采矿设备和工具有限公司在中国正式运营，它是华星资本集团的独资企业。得益于“华星中国”专家们的努力，我们可及时把握市场动态，扩展和修改产品报盘，借助于与“华星中国”的合作，使我们能够更好地了解用户的需求。

从与中国市场的合作开始，我们已经走过了漫长的道路。这条道路是为了让我们的中国合作伙伴相信我们的合作模式而采取的行动。在与中国采矿业的合作中，华星集团不仅为贸易伙伴提供

现成的链条，而且还为特定的运营条件进行链条匹配，共同解决链条运营过程中出现的问题，监控链条运营情况并规划更新时间。我们密切关注中国矿山的发展以及效率的提高，并及时提出有助于实施采矿计划的解决方案。我们知道中国矿工期望创新的解决方案，而华星集团也正好提出了这样的方案。我们提供的产品范围在不断发生变化，但多年来我们在所有市场开展合作的政策一直保持不变。我们始终以一种能够让我们认清潜在用户在产品创新方面的需求的方式进行合作。它不仅仅只涉及链条的强度，而且与运输设备完美配合也很重要。正因为此，华星集团也提供成套链组。

### 华星集团可以为中国合作伙伴提供什么新东西？

在最近的将来，我们希望我们的全新产品能让合作伙伴产生兴趣。它是一种扁平的矿用链，我们称之为Solid Profile。这是我们与澳大利亚市场合作的成果。去年，我们与Nepean Longwall集团建立了合作关系，我们收到了提供成套变节距链组的订单。这就催生了50x146 / 174-116 Solid Profile链条项目，它与我们设计的刮板一起销往澳大利亚。这也是我们的技术，设计和生产部门的专家们辛勤创造性工作以及与澳大利亚的采矿专家密切合作的结果。这份订单非常不寻常，而我们对获得的结果也极为满意。对我们来说，这个产品是一个挑战，但它对我们的合作伙伴来说非常重要。来自澳大利亚的工程师团队经常访问我们集团，以持续监控工程进度。通过这种密切合作，我们创造了一种全新的产品，它在全球范围内都是独一无二的，因为它采用了适应客户的具体和非常不寻常要求的解决方案。华星集团对这一全新产品的最终结果感到自豪，其参数远远超过了最严格标准的要求。矿用链的用户擅长评估精心设计的，适应特定矿山状况，确保数月无故障和高效运营的链条。



### 华星集团副董事长索非娅·毅吉：华星集团已经做好充分准备，与那些希望更加高效和更加安全的中国矿山企业展开合作

#### 值得投入大量精力来创建这种产品吗？

当然值得。我们又收到了来自澳大利亚的订单。我们还向美国的合作伙伴介绍了我们的最新解决方案，我们也准备将此产品销往中国。

#### 您认为中国市场会对创新产品感兴趣吗？

我认为这是一个非常有吸引力的产品。我们提供的产品在澳大利亚矿山中运作良好。中国的矿业期待创新，而这一产品正好顺应这一大趋势。我们为合作伙伴提供全套的链组---带有专门设计的刮板的Solid Profile链组。当然，我们还提供OZBR连接环。这些连接环也适合Solid Profile链组。链组工作的输送机溜槽必须有1000毫米宽度，刮板长998毫米。当然，如果需要，我们可以为各种宽度溜槽的输送机设计刮板。这些都不会改变这样一个事实，那就是这些链组适用于大采高工作面。在中国的矿井中，7米采高的工作面目前并不少见。这些都是高效采煤工作面，必须

有效和安全地运营。我们的产品非常适合这种工作面。

#### 它会成为技术热门吗？

看来会这样！目前，基于我们营销部门准备的材料，我们的合作伙伴有机会了解这一新产品的参数和优势。它绝对不是小型矿山所用的链组。澳大利亚人期望这种链组抗破断能力非常强。它涉及到可塑性的参数并最终影响产品的强度。他们还期望不仅是链组的弧线段，而且直线段都要有非常高的硬度。在技术设计中，很难在互相排斥的参数之间实现这种平衡。除此之外还有静态断裂强度和疲劳寿命方面的要求，通常我们称之为脉动。

#### 如何创造几乎不可能生产的东西？

你必须意识到即使某些东西在理论上是是不可能的，但你仍然可以做到。正确选取材料，特别是专门精准设计的合金钢，非常精确的热处理 - 这是我们的技术诀窍，使我们能够向世界展示一种似乎无法实现的链条参数。我们做出了比最严格的标准好得多的产品。此外，

我们已经知道这种链条的采煤量是用户预期的两倍。

### 是否值得在这款产品上投入如此多的工作？

正如我所提到的，这种链条是为我们的澳大利亚的一家客户设计的。如果我们谈到整个系统，也就是链组，对于这种尺寸的输送机而言，它在某种意义上是通用的，那就是适用于高效率综采工作面。我们拥有一种在澳大利亚被验证了的创新产品，这也是我们可以为其他合作伙伴提供的出色解决方案。

### 每次在实施新订单的生产过程中，你们是否会考虑矿山的具体情况？

是的，我们总是这样做。变节距链条已经在市场上销售多年，这中有差异的强度参数是我们通过设计和生产这种链条而开创的先例。实际执行过程中，我们将根据客户的具体条件和期望，逐一调整链条的强度参数。

### 协调有冲突的技术要求的界限在哪里？

很难说。华星集团承接和实施非同寻常的订单。我们将每一份此类订单都视为挑战。我不记得我们有过无法满足客户的不寻常要求的情况。当然需要记住的是，每次必须考虑到金属合金生产和热处理的物理，技术，加工工艺性能是不能改变的这一事实。

### Solid Profile链条是在一个时期以前开发的，中国合作伙伴是否有望见到一种全新的东西？

我们正在开发另一种 48x144 / 160变节距链条（垂直环节距 144 mm，水平环160 mm）。在不久的将来，这种链条将进入目录报价。我们的营销部门正准备有关该产品的资料。北京矿业博览会将有机会让我们的客户了解这些创新产品。我们希望我们的中国合作伙伴认识到华星集团在与中国矿业合作方面已经做好充分准备，并一如既往地坚定支持客户追求效率和确保矿山安全。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基  
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

## “华星中国”让我知道了“华星集团”的强大与魅力



2019年9月初，我踏上了赴波兰卡托维兹市参加两年一度的波兰国际采矿业、能源行业和冶金工业展览会的征程。这也是我应波兰华星集团领导的邀请，第二次率团参加该博览会。

说到波兰，让我对这个中欧国家有朦胧印象的是小时候书本里学习过的哥白尼、肖邦和居里夫人的感人故事。他们的成就是世界的财富，更是波兰人民的骄傲！后来，由于从事煤矿业原因，我了解到，波兰是世界上著名的采矿国家，拥有世界上先进的采矿设备与技术，并对中国采矿业的发展提供了宝贵的支持！中国从国外成批引进的一百套综合机械化采煤设备，就源于波兰。

然而，真正开始了解“华星集团”和华星产品还是从2016年“华星中波（北京）矿用设备及工具有限公司”，即：“华星中国”成立后不久的事。“华星中国”的管理层及销售团队将“华星”品牌及“华星”产品推广到中国的各大煤炭集团。“华星”产品从以前大家很少认知到目前人人皆知，仅仅只经历了短短的三年时间。在这期间，“华星中国”团队付出了极大的努力和艰辛的工作！也正是由于他们的努力、智慧和真诚加上“华星”产品过硬的质量，赢得了煤矿用户和我们这些代理商的信任。

通过三年与“华星”的合作，我认为“华星集团”目前具备以下优势：

- 1、优秀团队：“华星中国”市场团队拥有丰富的市场运作经验，富有创业精神。
- 2、快速供货：“华星中国”在天津及郑州设有保税库，能够在最短时间为客户供货。
- 3、质量保证：“华星集团”是有着超过百年历史的知名企业，积累了丰富的设计，生产和管理经验，并通过百年的技术积累和不断的技术创新，持续引领行业技术水平，保证了产品的高质量，有效帮助矿山企业提高生产效率，赢得了客户的普遍赞誉！
- 4、高质量服务：“华星中国”的管理层及销售团队经常深入矿井一线，了解井下实际情况，推荐最适合产品，在第一时间响应客户需求，并且协助用户解决可能出现的使用问题。售后服务是整个经营过程中非常重要的环节，没有高质量的售后服务，就不可能与用户建立长期、稳定的合作关系。

总之，通过这几年与“华星集团”的合作，增进了彼此了解，增强了合作信心。与“华星集团”合作很开心！

樊春平 董事长 北京瑞杰同创能源技术有限公司

# 华星中国更方便

华星中国董事长马特乌什·比克在接受《现代矿工》采访时保证说，他所

**现代矿工：华星中国公司已经在中国运营三年了，这一时间是否足以赢得合作伙伴的信任？**

**马特乌什·比克 (Mateusz Bik)：**请记住华星中国公司并非从零开始经营的。从公司成立之初，我们就通报说我们代表华星集团。成立华星中国公司是为了与中国合作伙伴建立直接联系，并促进贸易，服务和供应便捷化。华星中国公司按照中国法律运作，可以用人民币结算交易。我们有两个海关保税库（天津海运保税库，郑州铁路保税库），那里有必要的矿用链储备，以保持向中国矿山交货的流动性和及时性。我们的技术服务人员会立即响应每一位合作伙伴的技术问题或故障通报。我们与中国合作伙伴一起解决与链条运营相关的重要问题。华星集团拥有华星中国公司100%的股份。这就保证了与华星中国公司商定的每一事项都跟与华星集团商定的一样。我们拥有自己的中国市场份额并占有很好的地位。事实上，我们在现场与合作伙伴直接接触使我们能够持续追踪并响应中国采矿业的变化。为了整合矿山资源，中国正涌现新的矿山和新的矿业公司。我们需要跟踪这些变化并与新业主展开交流，快速调整产品报盘以适应不断变化的期望。

**这是否意味着中国合作伙伴已经习惯与华星中国公司保持联系，以获得所需的波兰华星集团的产品？**

这个问题不能简单的用“是”或“否”来回答。华星集团在中国市场已有16年的经营历史，是一家知名公司。我们的合作伙伴已经习惯了直接与制造商



**华星中国董事长马特乌什·比克：亲爱的合作伙伴，如果您希望有高效的服务，我们将随时听从调遣。我们将竭尽全力让您满意，让您的矿场取得更好的业绩**

进行生产，技术和商务谈判。在华星中国公司经营的这三年中，并非每个中国矿业公司都听说华星中国是一家接管中国市场的公司。合作伙伴问我们为什么决定采用这种解决方案。答案很简单：由于距离遥远，无法直接管理中国的销

售并保持最高水平的客户服务标准。距离，时差和物流问题往往延迟了响应时间。由于华星中国在现场工作，因此反应非常迅速。中国合作伙伴确信他们需要我们的，并且由于我们的存在，华星集团仍然保持全球客服标准。我们从

# 寻求创新解决方案

领导的公司提供的解决方案可以满足中国矿业对创新产品需求的期待。

未说过：“现在华星中国是一家可以处理所有事务的公司”我们一直告诉他们：“亲爱的合作伙伴，如果您希望有高效的服务，我们将随时听从调遣。我们将竭尽全力让您满意，让您的矿场取得更好的业绩”。中国合作伙伴知道，华星中国公司的干预对他们有效且有益的。我们工作非常出色并改变了我们合作伙伴的习惯。我们的员工有70-80%的工作时间是在出差中度过的。他们在十几个小时之内，就可以到达有麻烦的矿井。如果需要波兰工程师的协助，他们也可以在收到通知后48至72小时内到达现场。我们处理这一切并解决问题。华星中国团队的工作极大地改善了我们的客户服务。考虑到距离因素，这可以说是一个即时相应服务。如果华星中国员工在早上收到问题通知，那么在同一天的晚上我们的专家就会出现在遇到麻烦的矿井。这已经是司空见惯的平常事。

## 事实上，华星中国是华星集团在中国的一部份而不仅仅是代表？

华星资本集团下属的所有公司均按照最高标准运营。而与中国合作伙伴合作的最高标准则是提供专业协助，包括为特定工作条件选择最佳链条的建议，以及出现紧急情况的快速响应。为此，华星集团创建了华星中国公司。所以，无论中国合作伙伴向谁报告，最终我们都会承担起满足其期望的责任。

## 中国合作伙伴在与华星打交道时必须利用华星中国公司的服务吗？

不是必须，他们可以选择。在产品交付时，他们可以选择交货是直接送达



能源部副部长亚当·嘎文达，华星集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克，波兰矿业技术总裁伊翁娜·格拉玛特卡那，以及国家首席地质学家彼德·嘉焦在卡托维兹矿业展华星集团展台前

他们指定地址并由他们办理海关手续，还是由华星中国公司提货，将订购的货物放入我们的海关保税仓库并在收货人指定的期限内交货。但是，所有的合同服务均由华星中国公司的员工执行，这源自华星资本集团的责任分工。我们负责中国市场，因此由我们协调该市场的所有活动。

## 华星集团已经准备了一种新产品，它就是专为澳大利亚矿山设计的Solid Profile链条。华星中国公司是否已经开始在中国推广这一链条？

推广华星集团的产品我们会提早很长时间着手，而不会等到可以交付成品了才行动。我们了解合作伙伴的期望，因此我们可以评估所准备的产品是否对他

们有吸引力。经过这样的评估以后，我们才开始推广。请注意，我们提供的产品将可以为矿山带来更好的经济效益，工作也将更加安全。与当地生产商的产品相比较，我们产品的使用寿命增加了100%以上。

## 这些新产品是如何被认可的？

我们的大多数客户都是每年开采500--1000万吨煤炭的矿场。也就是说矿工们希望拥有可靠的设备。中国为矿山开发投入了大量资金。我注意到，中国矿主至少每年都可以夸耀自己在生产现代化方面取得的巨大进步。这也可以从我们的合作伙伴所感兴趣的链条看出究竟。他们越来越普遍地要求提供直径为52毫米，56毫米甚至60毫米的链条。

这些链条在中国越来越受欢迎，这里也是世界上同类产品的最大市场。这就证明中国采矿业正迅速加大开采力度。还是在3、4年前，根本没有人问我们直径超过48毫米的链条。在短暂的3年中，我们见证了一个巨大的飞跃。

### 华星集团和华星中国公司是否可能与中国的采矿机械和设备生产商合作？

这种合作已在进行中。我们正在与一家输送机制造商合作开发产品。他们将制造输送机，而我们将专门为这种型号的输送机设计链条。当然，有关这方面合作的谈判很困难，但如果肯花时间并制定出这类合作的共同模式，就可以克服所有障碍。这其中最重要的是对中国合作伙伴提出的输送机的链条进行技术调整。而华星集团最擅长于此。这就是中国制造商建议与我们共同开发的原因。在这种情况下，我们在为澳大利

利亚澳大利亚矿山设计Solid Profile链条的过程中获得的经验就派上用场了。

### 华星集团与澳大利亚，美国，俄罗斯以及其它许多国家开展矿业合作。中国市场仍然是最重要的吗？

华星集团属于全球知名公司，与许多国家开展合作，她要实施订单组合多元化政策。但是，中国矿业是最重要的合作伙伴。由于订单太多或者难以及时获得生产材料，个别情况下我们被迫取消订单。作为华星资本集团的一部分，我们有很大的回旋余地，而华星中国公司则更容易满足中国合作伙伴的需求。我们的海关保税库有产品库存，我们可以及时对订单做出反应。中国是我们的战略市场，我们不能说：“女士们，先生们，我们非常抱歉，我们无法按时完成链条生产。”我们为中国合作伙伴在海关仓库保留了数百万欧元的战略储备。

去年中国开采了大约35亿吨煤炭，还计划继续增加产量，我们必须满足世界上最大的煤炭生产商的期望。对我们来说这是一个优先市场。需要注意的是，我们与其他合作伙伴的合作也是有利于中国采矿业的。如果没有与澳大利亚矿业的合作，就不会有Solid Profile链条。我们的中国客户在澳大利亚有一座矿山，知道我们有一种创新产品。他了解了这种链条的特点并得出结论，它也是中国矿山所需的产品。在采矿行业，信息传播非常快。世界矿业期待创新，而我们就提供创新产品。为了满足合作伙伴的期待，华星集团正着手其生产潜力现代化。我们准备全面实现60毫米链条生产过程的自动化，我们计划在2020年中期完成这一自动化生产线。这将使我们有能力更快地满足合作伙伴的需求。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基  
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

## 中国合作伙伴将可订购在卡托维兹矿业博览会上获奖的链条

在2019卡托维兹采矿博览会上，华星集团的Solid Profile 矿用链得到了博览会上评审和颁发最佳和最具创新展品奖的专家组的认可。华星集团的Solid Profile矿用链获得了“创新技术”类第二名。

Solid Profile链条是根据澳大利亚一家矿山的特殊要求设计和制造的。华星集团曾是世界上唯一愿意接受和承制这份要求极为特殊和严苛的订单的公司。

“波兰生产矿用设备的企业名列世界前茅。他们拥有非常优秀的工程师，能够为用户单独设计机器和设备，从而满足最苛刻的要求。与中国矿业合作的华星集团公司是全球知名的矿用链生产商，并在创新解决方案方面取得了巨大成功。”在卡托

维兹矿业博览会期间参观了华星集团展台的能源部副部长亚当·高温达 (Adam Gawęda) 称赞道。

在波兰卡托维兹莫德拉尔斯卡 (Modelarska) 街设有华星集团生产厂以及设计与技术部。世界上第一台60mm钢条弯曲机已经在这家工厂运行了两年多。“矿山需要强度越来越高的链条，因为它们可以提高采矿效率。华星集团为满足世界采矿业最夸张的要求已经做好充分的准备。”集团董事长兹齐斯瓦夫·毕克保证道。

汉娜·克什佐夫斯卡 (HANNA KRZYŻOWSKA)



能源部副部长亚当·嘎文达就华星集团Solid Profile链条获得“创新技术”奖向兹齐斯瓦夫·毕克董事长表示祝贺

# 你说需要什么，华星就为你做什么

华星集团副董事长，发展与投资总监维斯瓦夫·皮耶促赫在与现代矿工的对话中邀请您一道参加寻求现代优质矿用链的探险。



华星集团副董事长维斯瓦夫·皮耶促赫：如果我们想保持全球公司的地位，我们必须属于最棒的公司之列

**现代矿工：**法院注册了总部设在特拉华州威明顿市的华星美国公司的子公司。华星集团是新公司100%的股东。这是否意味着华星有意在美国生产矿用链条？

**维斯瓦夫·皮耶促赫 (Wiesław Piecuch)：**公司注册是扩大我们在美国市场存在的第一步。而启动矿用链生产将是一个合乎逻辑的举措，因为它们在美是不生产的。但是，现在就谈论还为时过早。美国和澳大利亚矿业市场是迄今我们涉足甚少的市场。眼下我们的目标是扩大客户群。

**将更多的兴趣转向美国和澳大利亚矿业市场是否意味着华星集团不再更进一步发展与中国的合作？**

中华人民共和国的采矿业是我们的战略合作伙伴。我们希望为我们的中国客户提供越来越新颖的解决方案，这也是我们不断推出新产品的原因。其中一些产品在匹兹堡的美国长壁展会上引起了中国合作伙伴的兴趣。中国矿业界代表在展会上寻求创新的解决方案，而我们就提供了这样的产品。我们参会的主要目标是与美国煤矿市场的主要参与者重新建立联系。由于对美国采矿业的前

景预测良好，煤炭开采将会增加，这一点非常重要，也就意味着现在正是我们扩大经营的好时机。

我们的合作伙伴认为有机会发展合作。但不应期望立即会有大订单。美国人告诉我们他们需要什么，我们展示了潜力。展会上没有签订大型合同，这只是为将来合作奠定基础的机会。

**华星集团可以提供什么？**

我们为全球采矿业提供产品以及我们自己的实验室，我们与最好的研究中心合作，拥有超过100年的传统，质量



**如果需要提供满足标准要求的链条，我们可以供货。如果要按单个订单生产产品，我们也可以做到。**

超群的产品和优秀的专业团队。我们拥有自己的设计队伍，我们可以设计制造适合最极端条件工作的链条。我们的产品已经在各大洲的煤矿中得到验证。这些经验与技术团队，科研以及试验设施一样宝贵。

对波兰煤矿来说结实耐用的链条，对俄罗斯或澳大利亚矿山可能就太弱了。这一切都取决于它们工作的条件。工作环境的影响非常重要，对我们来说每座矿山都是独特的。正是基于这样的认知，华星集团才有能力接受澳大利亚一座矿场的委托。我们客户的要求非常详细，又是非标准的。为了满足这些要求，我们的工程师团队必须设计一种全新的产品。实验室测试和耐久性测试证实该产品符合详细的技术规范。这也是我们遵循以下原则的其中一个证据：“你说需要什么，华星就为你做。”

我们在美国的展会上宣传了我们的新产品。我们还收到了来自澳大利亚的另一份订单，不像前一份订单那样对结构和技术要求那么高。我猜第一份订单就像是测试。澳大利亚客户想看看究竟我们能做些什么。我们证明了我们有能力完成一个没人愿意承接的订单。难道还有比这个更好的证据证明我们是精英科技俱乐部成员？

### **精英俱乐部的会员资格总是意味着成本。**

同时也意味着利润。目前，我们在中国，澳大利亚，俄罗斯以及乌克兰市场都有经营。只是我们又开始回到美国的矿山。我们的产品销往全球各大洲的数十个国家。如果我们想要保住全球公司的地位，我们必须随时位于最棒的公司行列中，我们别无选择。事实上，我们致力于投资创新技术。而正是因为这一点，十多年来，华星集团是一直致力于打造波兰品牌的波兰企业之一。

### **你们有望获得支持吗？**

我们主要依靠自己。在此我将再次引用与澳大利亚签署的合同。我们按照收到的要求完成了第一份订单。而第二份则是在我们的专家和澳大利亚专家达成一致以后才实施的。我们确定，部分技术要求对延长链条寿命及其无故障运行不会有任何影响。我们要专注于最重要的事情。我们的观点被接受了。我们又斩获了新订单，我们的合作又更进一步。而我们可以再次夸耀华星集团的战略是成功的 - 我们与客户密切合作，生产特定条件下的产品。在实际工作中，我们将客户纳入技术决策过程，以使产品最适合特定的工作条件。

我们将会会有更多的新成果。我们一定会将它们用到与中国矿业的合作中。这很重要，因为中国矿工专注于现代解决方案。华星集团是中国采矿业界的知名公司。而我们在其它市场的成功也巩固了我们在中国的地位。我这里所讲的是创新。与澳大利亚矿山的合作就是创新的具体实例。

在美国展会上，我们会见了中国煤炭集团的代表。几周后，我们公司的代表访问了中国。这是美国会谈的结果。我认为我们已经开启了与中国矿业的更深入的合作进程。中国矿工完全了解我们的座右铭：“你说需要什么，华星就为你做。”

### **对制造商来说这是一个非常冒险的座右铭。**

没有任何风险，因为华星集团一直以来就是以这种方式与客户合作的。如果要我们提供符合标准要求的链条，我们能够提供。如果是按单独订单专门生产产品，我们也能做。我们非常清楚，没有满足所有要求的所谓最好链条，但有最适合特定条件的链条。华星集团就生产这样的链条。我们为希望获得最佳绩效的专业人士制造产品。没有一个体育明星想要使用大规模生产的产品。明星必

须要量身定制并符合自己需求的所有东西。对我们来说，每一座煤矿都是明星。

### 定制生产将非常昂贵。

如果生产组织很糟糕，那就会很贵。但在生产组织良好的前提下，即使是非同寻常的订单也能按可以接受的价格承接。华星精心组织设计和生产流程的每个阶段，以合理的价格向客户提供最好的产品。我们擅长设计制造满足特殊要求的链条，这对我们和用户来说都是很划算的，同时意味着我们具有竞争力。太高的成本将使厂商不愿意生产创新产品。当制造商无法应对特定订单带来的技术和工艺挑战时，他们就会亮出这一观点。因为每个人都希望降低成本，所以在某些时候需要做出选择：要么决定采用现代解决方案，要么仍停留于旧的结构工艺阶段，随着时间的推移，这些旧的结构和工艺的实效将越来越低下。我邀请大家与华星一道，开启寻找优质和现代化链条的征程。现代化即意味着收入增加，工作绩效提高，煤炭开采成本降低以及更高的工作安全性保障。

### 在美国和澳大利亚市场上，华星必须与最优秀的公司竞争。

华星集团是世界领先的矿用链条制造商。在一些市场上我们的知名度非常高，而在另一部分市场上我们的市场份额又较小。因此，推广华星集团也是我的任务之一。现在我们处于非常有利的地位，因为我们持续不断改进我们的产品并使其适应客户的特定要求。华星集团已经做好准备，要在每一个市场担任领头羊的角色。

### 澳大利亚和美国客户会像扑克牌手那样说：试试？

在这两个市场，我们高调但又不虚张声势。我们提供安全，高效，可靠，适应特定的工作条件又满足个性化需求的产品。我们成功地在中国，俄罗斯和乌克兰市场竞争。我们有意成为美国和澳大利亚市场的参与者。我们不是新手。我们正等着这句话：试试！

### 这听起来像是挑战。采矿业是与传统供应商联系在一起的。

采矿业如果不对现代解决方案开放就不会发展。如果我们将20年前使用的技术与当前的技术进行比较，我们可以看到变化，而且几乎一切都发生了变化。但是链条仍然是不可替代的。我们无法想象没有链条的高效地下运输。我把矿山比作是物流公司，要开采数百万吨的煤并将其运输到地面。链条在运输设备中至关重要。一切都取决于物流情况，而物流又依赖于链条，也就是说一切都取决于链条。没有可靠的链条，就没有顺畅和高效的采矿。这条链是不能从采矿中剔除的。

### 作为一个非常传统的产品，链条能有什么新鲜东西？

我会再次提到体育运动。作为传统产品，可以为专业运动员提供什么样的新鞋子？事实证明，一切皆有可能。耐用性，舒适性，足部保护，更好的地面附着力，即使在同一项运动中也能适应特定的条件。我们是为自己喜爱的专业人士生产链条，他们完全了解矿山的条件，并希望拥有符合他们期望的链条。我们也不怕与他人比较。我们提提议：如果您希望成功，那就与华星合作。

### 然而，其它公司却有一个优势，因为他们的品牌在美国和澳大利亚是众所周知的。

请原谅我缺乏谦虚，但我认为我们完全可以说服我们潜在的客户，不仅要注重经营产品品牌，更要注重投资产品质量，这才是正确的选择。我们尊重竞争对手，所以我们为市场竞争配置了全部最好的资源。

### 哪些公司制造的链条比华星集团的更差？

请问，有谁量身打造链条？答案：华星集团。在澳大利亚和美国采购事宜是由专业人士决定的，他们是无法用语言说服的。他们必须检查特定的

产品后再购买。当然，需要介绍链产品的优点并提供所有技术数据。华星的产品正在美国和澳大利亚的采矿业中使用，但我们在这些市场只占有很小的份额。我不建议采购一家新的未知公司的产品。我所推广的公司希望自己的产品在美国和澳大利亚市场能够占据很大份额。我告诉潜在的用户说，这是他们市场上另一个想与现代矿山合作的全球品牌。

### 你会说：我叫维斯瓦夫·皮耶促赫，我想要一块更大的蛋糕？

我会说我以合理的价格提供一流的产品，而且该产品已在全球煤矿中得到验证，并且根据客户的要求，我们还可以按照具体条件进行调整。请原谅我作一个军事方面的比较，那些在极端恶劣的战场条件下被验证过，表现出色的武器才被认为是最好的。即便是由于各种原因而缺席的市场也是如此。为什么我要进行这样比较？煤矿井下极端工作条件普遍存在，没有犯错和误导投资的余地。

### 竞争对手在美国和澳大利亚有知名的形象，而采矿业又与传统相关。

我们不会诋毁竞争对手或其形象。我想老实告诉您：我们的产品在美国和澳大利亚的矿山中具有更多实用特性。我想展示我们的成就。如果习惯要比成就更强，我就不会改变它。优越的使用性能，现代化的技术解决方案，远远高于普通链条的使用寿命 - 这些都是华星集团所生产的矿用链条的优势。美国和澳大利亚的采矿业应该了解我们公司生产的链条的特长。我建议长期合作，这样才能为澳大利亚和美国矿山的工作效率和安全做出贡献。华星集团希望进入这些市场，我们已经从技术方面作了充分准备并拥有非常卓越的产品。我们勇于创新。我们也拥有成功的实力和信念，欢迎大家合作。

斯瓦沃米尔·斯塔任斯基  
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

# 我爱中国，一个月不去 如隔三秋

华星集团董事长 兹齐斯瓦夫·毕克



2013年由梁庄煤矿与华星集团在济南联合组办的研讨会

八十年代末，在华沙——北京的直航开通之际，波兰电视台播放了一档介绍中国人的日常生活和当地日益发展的旅游业的节目。那一刻我头一次觉得，我想看看长城和这个国家的其他奇迹。千百年来，这个国家的文化一直让我们欧洲人心驰神往。但当时的我却无暇去进行这样的旅行，那时我和妻子初创的公司需要打理，而且当时刚出世的孩子也让我不得不集中精力于家庭事务。我们的公司服务于采矿业，而这一产业的命运决定了我们公司的经营状况。

与中国的合作具优先权

在2000年，我和妻子决定收购一家生产矿山链条的公司。从此，华星股份集团公司就成了我们的又一个“孩子”。关于我的创业经历有很多可写的东西，但我们还是说说我与中国的不解之缘。在领导公司的头几年，我开始发展公司的外贸业务，就在那时我得知在北京每两年就举办一次世界上规模最大的矿业展览会。我想我们不能不出席这样的盛会，毕竟中国是世界第一大产煤国，也是最大的矿产品销售市场。同那时刚设立的出口部门的员工一起，我们于2003年10月作为参展商出席了“中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览

会”。展览会的规模大大出乎我们的预料。外国展商的展厅仅仅是展会的一小部分。中国的矿山机械设备制造商们大方地向我们展示了自己的产品，而升起在展区上方的气球也远远地就吸引了人们的注意。有很多事情都让我们震惊和不可思议。我觉得，北京以后几年举办的展览会似乎都没有那样的规模了，虽然这可能是中国给我留下的第一印象的结果，那时一切对我来说都那么新奇。

在华星初次参加的北京展览会上，我们的展台很寒酸，但还是有一些之前与波兰打过交道的中国客商到访。就这样我结识了两位会说波兰语的中国矿产



**安娜和兹齐斯瓦夫·毕克夫妇于2017年在中国度假。这是一次非常愉快和探索美丽中国的旅行，而不是因公出差。他们竖起拇指对周围的自然美景“点赞”并梦想着再次在漓江上漂流**

界重要人物：张贵教授和屈先朝教授。已经过世的张教授在我们的展台呆了很久，那时他就已经开始鼓励我在中国寻找合作伙伴，并在这里投资。展览会期间并没有太多时间去游览北京，更别提那些更远的地方了。这给我这次中国之行留下些许遗憾，也激发了我再去中国的愿望。

回到波兰后，张教授同我们联系，建议我们邀请山东省新汶煤矿集团的代表团来访。于是，不久我们就招待了这个公司的代表，他们参观了我们在卡托维兹的工厂后，立刻开始与我规划合作的蓝图，商定合作建立工厂的计划，数着还没到账的钱。实话说这让我很动心，但当时我手头上要解决的事情太多，使得我对在中国投资的事持谨慎态度。到

下次展览会召开之前的两年时间，在不知不觉中就过去了。2005年我们决定再次参加“中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会”，而且到目前为止，北京举办的展览会一直都是华星公司展会日程表上的固定内容。展会期间，张教授出乎意料地邀请我们去山东。对此我们完全没有计划，因为我们想专注于同潜在的代理商洽谈，但我们接待过的新汶公司这一想法又很有吸引力。那时我还没有料到，原本的航班会因为大雾天气而被取消。当时在中国高铁时代还没有到来，密集的高速公路网也还没有，虽然我们计划是坐飞机，但回北京的时候我们坐的是特快列车，坐了整整一夜。2005年的中国之旅是真正的人生体验。我不光参观了长城，还去了圣山

泰山，但最重要是，那时我对中国的爱的种子已经悄然种下。

在决定在中国建立合作公司以后，我们公司上上下下所有人都知道，与中国相关的话题有优先权。我同中国的合作伙伴洽谈了创办合资公司的条件。这当然需要我再次前往中国。山东良达发兴圆环链有限公司的合约在2006年2月份签署，但是公司正式启动还要等一年半的时间。

### 我发现了中国的秘密

2008年张教授由于身体的原因终止了与我们的合作。鉴于教授已75岁高龄，我们十分理解。但我必须考虑没有懂波兰语的中国人帮助，我们怎么办。尽管当时玛乌戈热塔·考焦乌女士 (Małgorzata Koziol) ——广东华南农业大学的毕业生，热爱中国，经验丰富的翻译，精通技术类和经济类专业术语——已经同我们一起工作了。在华星工作的第一年里，人们都用中国人给她起的名字，称呼她为“马国丽”，甚至直到现在我们在公司里有时还这么叫她。玛乌戈热塔女士现在仍在为我们工作，我们公司几乎所有重要的中文文献都由她参与翻译。

机缘巧合下，2008年7月，中国煤矿集团的代表团来我们公司访问，屈先朝教授也陪同前来。我很高兴又一次与教授见面。语言障碍不再成为问题，而我个人也获得了一位游览中国 and 了解中国文化的完美导游。多亏了教授先生，我眼中的中国又多了新的色彩，另一方面对中国的了解也为我们带来了新的行业联系，而且不仅于此。考虑到在北京煤炭科学研究院的工作，教授不能全身投入我们的工作，但我知道，一旦我有任何疑问，都可以给他打电话请教。我每次去中国时都会抽空和屈教授见一面，因为与教授的对话总是很有启发性，能够让我发现越来越多关于中国文化的秘密。可能有朝一日教授会答应与我们的团队建立更广泛的合作，尤其是当我写下这些文字时，教授已经退休了。



华星集团参加中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会已有多年。参加展览会是与中国朋友会面的机会

在拓展市场的同时，我又拜访了其他一些中国公司和省份。在做旅行计划时，我总是会忘记中国是个幅员辽阔的国家，从一个城市到另一个城市需要花很多时间，因此计划就常显得很紧张。渐渐地我开始习惯，在中国做有关合作的决定需要时间和相互了解。我并不总能有时间去中国，毕竟我们的产品还出口到其他国家（目前我们出口到五大洲的47个国家），假如我去任何地方都像去中国一样频繁，那一年就得有1000天才够用。幸运的是我的儿子继承了我对中国的热爱，虽然他还不到30岁，但已经连续7年陪同我来中国了，现在他去中国比我都频繁。他对这一市场的专注让我决定再北京创建华星中波（北京）矿用设备及工具有限公司——我们集团的独资有限责任公司，任务就是在中国发展商贸活动。我们的贸易公司在2016年2月正式运营，凭借商务团队的努力，公司在市场上的份额不断增长。与此同时，公司本身也成为发展中波合作与友谊的平台。我们在波兰的员工会随时与在中国的员工保持联系，借助新科技，他们每天都能进行交流，彼此分享喜悦和问题。下一代人已经从我手中接过了接力棒，这让我欣喜万分。他们不仅仅局限于我创建的东西，还会努力在原有的基

础上向外拓展。唯一让我伤心的是，我的儿子没有学习中文，虽然他知道的汉语词汇肯定比我多。但我希望他的女儿们（众所周知，女人更有耐心）会对表意汉字感兴趣，以后不光会说，还会写中文。只不过还得等她们长大一些，因为小女儿今年才刚刚出生，马特乌什肯定会带她去中国，我希望女孩们能同我们一样迷恋这个美丽的国度。

关于儿子我写的太多了，可我的女儿亚历山德拉也被我对中国的热爱所感染。她作为华星资本集团股份公司的战略经理，曾多次陪同我到中国参加展览会和研讨会，并在会上发言。在演讲的时候，她总会努力讲几句中文，这能帮助她抓住观众们的注意力。我女儿的丈夫，米哈乌·杜别尔（Michał Dubiel）从第一次去中国就开始对中国痴迷。米哈乌紧跟时代，依托自己的专业，决定专注于电动交通工具的发展。现在，他是中国Super SOCO品牌旗下瑞摩有限公司在波兰的总代表，在波兰市场上批发这家公司生产的电动摩托。当然这只是他与中国相关的业务和商业活动中的一部分。

### 我被中国迷住了

在我去中国出差的时候，我妻子并不总能陪在我身边，对此她感到很遗憾。

但每当她同我一起去中国的时候，我的中国伙伴们总会很开心。我得小心地解释这是为什么，因为我担心安娜对我的坦诚可能会不高兴。在波兰的时候，我的妻子滴酒不沾。而在中国，在一次重要的商务会谈之后的晚宴上，她被劝说尝一点儿大米酿造的白酒。这酒很烈，有54度，但是安娜却觉得很好喝。这个消息马上在我的中国合作伙伴中间传开了。从那时开始，每次去中国出差，除了得到送给我的纪念品之外，我还会收到送给安娜的一小瓶烈酒。妻子责怪我说，别人的丈夫都给自己的妻子带漂亮的丝绸方巾之类的东西，而她总是收到白酒做礼物，她开玩笑说，如果我再和别人说她喜欢喝中国白酒，那我就呆在中国别回来了。我很爱我的妻子，所以现在我总会给她带她最喜欢的中国手工艺品。

我为发展与中国的合作所做的努力以及我对中国的热爱受到了波兰政府的重视，2012年12月，我受邀参加了布罗尼斯瓦夫·科莫罗夫斯基总统的访华代表团，之后又于2015年11月陪同安杰伊·杜达总统访问中国。

同中国合作以来，我一直都在努力向我的中国客人们展示波兰的风采和我们西里西亚采矿业的魅力。6年前华星

集团举办了周年庆典。这个活动对我们来说十分重要，为此我们做了精心的准备。时任中华人民共和国驻波兰大使徐坚莅临了庆典仪式。在庆典上，我们接待了许多中国的合作伙伴，他们是我们最重要的客人之一。

### 麻烦的绿色头盔

在华星我们也经常接待来自中国的友人，而在接待过程中就能看出两国之间的文化差异。这些差异之后便成了开玩笑的谈资。了解我们公司的人都知道华星公司的企业颜色是鲜绿色。客人们戴的安全帽也是绿色。我们之前不明白，为什么中国人不愿意戴我们的安全帽。后来，我们员工中一位会中文的女士跑过来解释，我们这才知道在中国“戴绿帽”跟在波兰“长鹿角”意思一样，都是被女人背叛的意思。现在，我们在给客人们分发安全帽的时候马上就会说，希望大家不会介意戴上绿色的安全帽。听完这句话后人们总是一阵哄笑，然后整个代



中华人民共和国驻波兰大使徐坚阁下光临华星集团创立100周年庆祝典礼，以表示对华星集团的敬意

表团会戴着绿色安全帽在我们工厂正门的牌子下面合影。

就像我如此热爱中国一样，有时候我会笑自己，没有去中国的一个月就是被浪费了。我也希望我的中国客人喜欢波兰，想再回到这里。当然我也清楚，波兰在大小上是另一个概念，波兰领土面积也就能同中国的某几个省相提并论，

因为中国只略微小于整个欧洲。现在与我的童年时代已经大不相同，去中国的旅行很方便，而且不像从前那样昂贵。在听到有年轻人想亲自去探索中国，甚至想去那里学习时，我都会很开心。同样，也有越来越多的中国年轻人选择在波兰高校读书。我相信，像我这样拓展两国友好合作关系的故事会越来越多。

### 来自彭航先生世界的消息

今年是中国与波兰建交70周年。节日期间正值第10届欧洲艺术学校与作品“艺术圈”艺术节和第4届波兰艺术圈艺术节在中国举行，我们通过“来自彭航先生世界的消息”这一展览来庆祝佳节。画展在卡托维兹历史博物馆保罗·斯特勒 (pawel steller) 绘画部进行，这是长达8年的合作并共同筹备的十几个展览之巅峰之作。卡托维兹博物馆展示艺术大师和青年艺术家的作品。从今年9月起，我们展出中国当代杰出画家彭航的作品。彭航生活和工作在有800万居民的湖南省省会长沙市。彭航先生在那儿担任许多荣誉职务，他的艺术得到了广泛的认可。艺术家善于刻画现象与人物之间的距离，潜心于传统中并拥有出色的绘画技巧。以风趣幽默的方式展现永恒，大众化的内容以及人的行为。在波兰和中国文化中，周年佳节都是庆祝和赠送礼物的机会。“来自彭航先生世界的消息”是又一次向中国文化致敬，也是“艺术圈”基金会奉献给波兰观众的礼物。相互了解使我们能够建立和加强各个生活领域的关系。

没有魏琰女士的倾心相助，就不可能组织这样的展览。特别感谢她为获得艺术家作品的展示权所提供的巨大帮助。

汉娜·克什佐夫斯卡 (HANNA KRZYŻOWSKA)



# 华星集团

矿用高强度链条及配件



矿业

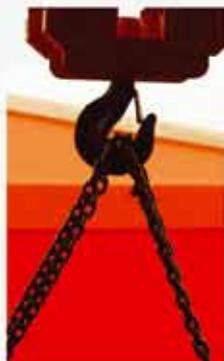
吊链行业  
及运输行业

捕鱼业

制糖业

水泥行业

能源行业



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

