

身边的日立!

发现日立 了解日立

发电厂的“肝脏”——日立烟气脱硝装置



随着世界经济的高速发展，今天，人们对于能源的需求变得愈加迫切。而在中国，庞大的能源需求，特别是电力需求，与随之产生的能源污染问题成为了高速发展的中国所面临的一个重要问题。随着新技术的诞生和实践，发电厂在发电过程中所产生的废气不再直接排入大气，而是经过了一道道的净化装置再回归自然。如果说把发电厂产生的烟气比喻成血液，那么这些空气净化装置就像人类的肝脏一样，将烟气中的废物吸收，还给大自然无毒的“血液”。今天，日立的脱硝装置成为站在中国电厂环保第一线的忠诚卫士，它用自己的力量为中国环境保护作着默默无闻而又伟大的贡献。



浙江国华宁海发电厂安健环部经理 邬道丰采访

访问对象：邬道丰 浙江国华宁海发电厂 安健环部经理

我公司是由中国神华股份有限公司与浙江电力开发公司按照六比四的比例投资开发的，是浙江省第一家省外企业控股的国家重点工程。一期工程装机容量四台六十万千瓦，二期工程装机容量两台一百万千瓦，整个公司在二期工程建成后，电厂的总装机容量将达到四百四十万千瓦时，占浙江省总发电量的 12.7% 左右。建成之后，我们将并入华东电网，向华东的三省一市供电。应该说，浙江国华宁海发电厂是一个具有相当规模的电厂。

我们电厂从一开始设计的时候，在环保方面就是高标准的投入。目前我们除了脱硝装置以外，还有脱硫装置、高效静电除尘器、废水处理系统等一系列环保的投入。现在我们整个四号机的脱硝系统采用的就是日立的产品。

我们同日立的合作早在 2003 年就开始了。日立作为一家国际知名的企业，在业内享有比较高的声誉。同时，日立的技术也是比较先进和成熟的。在电厂四号机的脱硝系统选择上，我公司经过各方面的比较，最终选择了日立的产品。

值得一提的是，通过引进日立的脱硝设备，我们电厂的整个环保指标得到了大幅度提升。目前，电厂氮氧化物的排放量明显低于国家的标准，达到了 100 毫克 / 立方米以内。这个标准不但低于国家 650 毫克 / 立方米的标准要求，也低于欧洲的 200 毫克 / 立方米的标准要求，应该说我们走在了世界环保事业的前端。通过这个技术，能够脱除烟气中 80% 以上的氮氧化物，环保效果非常明显。

下一步，我想主要致力于利用好我们现有的设备，最大限度的发挥投入设备的效率。同时我也希望日立可以一如既往地给予我们各方面及时的支持和配合。

发电部除灰脱硫脱硝专工 陈再明采访

访问对象：陈再明 发电部除灰脱硫脱硝专工

我 2005 年 10 月进入国华宁海电厂，负责电厂发电部的除灰脱硫运行工作。日常工作主要负责专业运行技术管理和一些专业的日常事务。

日立这套脱硝装置采用的是选择性催化还原法技术，原理是用氨与空气的混合物作还原剂，在催化剂的作用下，与烟气中的氮氧化物反应生成氮气和水。这一技术的特点是脱硝效率高，可以控制在 80% 甚至 90%，最高的时候达到过 95%。而且，与其他设备相比噪音也很小，基本上没有二次污染的问题。

从 2006 年 11 月 22 日开始到现在，我们使用了将近 2 年，设备运行情况和当初设计安装的时候基本上没什么差距，运行很正常。即使出现一些小问题，我们一般也会先咨询日立，然后再自己解决。

在这套设备的安装使用过程中，我本人与日立打交道较多。记得在设备安装调试的时候就和日立的专家在包括设备的工艺、运行、操作等方面有着密切的沟通。我感觉日立在售后服务方面做得非常到位，与他们沟通非常方便，有问题的时候随时都能交流。而且，日立也经常回访或者主动打电话来。日立主动回访一年大概会有 3~4 次，因为项目中要求催化剂使用一年后需要取样分析老化程度，所以今年日立的回访还会更多点。

我与日立在工作方面的接触比较多，在业余时间我也看了很多日立的资料，而且经常浏览日立的网站。他们的口号我也很熟悉，比如“在中国值得信赖的合作伙伴”等。另外，从电视、杂志和网站上也可以了解到一些日立的信息。印象比较深的是现在在电视上热播的一个共享绿色家园的广告。在这个广告中就出现了烟气脱硝的场景。这个电视广告主要就是倡导绿色环保的形象，所以日立在我心目中是个绿色环保的品牌。

日立的声音

访问对象：日立（中国）有限公司电力事业部高级经理 孙海涛

我是 1996 年进入日立公司的，在日立已经工作了 12 年多。这期间，我一直从事着电力产品的市场开拓和产品销售工作，亲身体会了这十多年来市场所发生的巨大的变化。

随着国家在“十一五”之后提出的环保概念这一契机，我们通过宁海电厂，把环保产品市场一步一步打入市场。所以，宁海电厂对于我们来讲，是当时新事业开拓和事业步入正轨的一个至关重要的项目。

从最初的项目开拓到投标，我一直在参与宁海这个项目，严格意义上讲这是在中国国内采用国际招标形式的第一个也是唯一一个脱硝项目。当时有 4 家公司参加了投标，由于是中国国内第一个项目，竞争非常激烈；最终日立凭着过硬的技术、合理的价格以及天时地利人和三方面的优势打败了其他竞争对手。而且，这个项目也为我们的事业发展带来了很好的示范性效应，我们不仅陆续地取得了其同一个电力公司里兄弟电厂的订单，而且也先后获得了其他电力公司的项目。

从 05 年 2 月签订了宁海合同至今，我们陆续签订了 20 个合同，累计合同金额接近 8000 万美金。

在市场份额方面，目前我们已经占有 35% 以上的市场份额，在行业里面也成為了龙头老大。能做到现在这个成绩，原因很多。比如从服务上来讲，我们会根据每一个项目、每一个客户提出的需求，调整我们的方案，为客户提供最佳的方案。而且，我们会对客户进行定期回访，每个人都要根据每个月的计划对客户进行电话回访或是现场回访，包括重要关键时期的设备检查。这是定期必须要做的，已经是我们部门的硬性指标。

日立是一家百年老店，有着良好的社会形象。作为一名销售人员，做宣传提到日立的名字的时候我感觉底气很足。日立通过其雄厚的技术实力确立了目前了市场地位；在此基础上，她更希望成为中国客户最值得信赖的合作伙伴，这绝对需要集团上下全身心地投入，以市场导向为基础提供日立的产品和服务。我们每一个销售人员也会由此而倍受鼓舞，也衷心地希望我们的环保事业随着市场的发展而持续地壮大。

经销商：..... 销售代表：.....
地址：..... 电话：.....
Email：.....