HITACHI
Inspire the Next

身边的日立!

发现日立　了解日立

发电厂的“节能指挥官”----日立高压变频器

今天，人类通过高强度的工业生产改造着世界，世界能源也随着生产生活的不断开发而日趋枯竭，在这种情况下，追求高效率低能耗的生产逐渐变成了企业特别是高能耗企业追求的目标。在企业的生产过程中，特别是在非全功率生产中，一种可以让生产成本降低的装置逐渐成为让所有企业都希望得到的节能工具。如果说把整个生产过程比喻成是若干个工人在全力做着一项工作，那么这种可以让大家慢下来减低能耗，降低劳累度的装置就好像一个“节能指挥官”，它让连续的生产按照一定的节奏进行，让每一时刻的投入与产出都按照人们的意图进行。这让工厂在完成必要的生产的同时，降低了单位能耗，保护了环境。日立生产的高压变频器就担当起了这个“节能指挥官”的角色，兢兢业业的在节能减耗的工作岗位上发挥着自己的作用。

HITACHI
Inspire the Next

王滩发电厂 设备工程部副部长 张磊采访

访问对象：张磊 王滩发电厂 设备工程部 副部长

王滩发电厂从 03 年开始筹建。现在的装机容量是两台 60 万发电机组，留有 2 台 100 万机组的扩建余地，供电范围主要是京津塘。我 04 年 6 月进入王滩发电厂，现任电厂设备工程部副部长。

我厂与日立的合作是从 03、04 年的时候开始的，当时是引进了日立的 DCS 系统。最近又引进了容量为 3800 千瓦的日立高压变频器，这个容量在当时电力行业内采用的高压变频器中是最大的，因此公司对产品可靠性的要求比较高。从这一点来说日立产品的还是不错的，从 05 年开始安装这套设备到现在为止，没有出现过大的问题。

另外从节能角度来看,根据我们原来的估算和实际应用效果,采用变频器以后,应该说每度可以降低煤耗 0.7 克。我们厂的年发电量是 70 亿度电，按照这个发电量来换算的话，每年可以节约 4 万 9 千吨标煤。一年可以节省 800 万元成本，1 年半就可以收回设备投入。

我感觉日立公司和员工对产品、对市场的服务是敬业的、专业的。我记得日立有句口号是 inspire the next，我觉得是对未来充满希望的感觉。而这个品牌给我感觉是比较可靠，值得信赖。

王滩发电厂 设备工程部电气专业 鲁亚男采访

访问对象：鲁亚男 王滩发电厂设备工程部电气专业

我从 02 年电厂筹建的时候就到了这里，到现在一直从事汽轮机和招标投产的试运行。主要负责设备工程电气专业的一次部分，也就是开关和电机部分。

安装了日立的高压变频器之后，给我最直观的感受就是在低负荷的时候电机的转速提高了，这就起到了节能的效果。另外，日立的设备运行比较平稳，节能效果比较好，从 08 年的 5 月份正式投入到现在没有发生过什么大的故障故障，这是我能够感觉到的很不错的一方面。

现在，国家在电动机的节能方面都对各个大电厂 60 万机组提出了要求，我觉得在这方面的先进经验应该介绍给大家，因为节能减排是整个国家的事业。我现在是中国大唐集团 60 万机组的培训教程电气分册的编委，因为日立的高压变频器效果的确不错，所以我想把它作为一个例子写入教材。这本书里可能有一章专门介绍高压电动机的节能和经济运行，在这里想介绍一下日立的高压变频器。我想这本书年底就应该能面市了。

说起日立的员工，我觉得他们技术很全面，服务态度也特别好。由于电厂的特殊性，设备的启动需要和电网公司配合，这就意味着可能需要他们 24 小时待命。但是日立的员工不但没有怨言，而且即使是半夜也能做到随叫随到，他们这种敬业精神让我们非常感动。

日立的声音

访问对象：日立信息控制系统部 副总经理 王翀

我进入日立（中国）将近两年，现在信息控制系统部任职。王滩电厂属于大唐国际，日立跟王滩发电厂的合作实际上是从07年开始，但是跟大唐集团合作的历史就比较久远了。而且我们国家在电力系统、高压变频器最早大批量采用的也正是大唐集团。

作为进口的产品来讲，我们产品的优势总的来说应该有2方面。首先，日立公司有悠久的历史，而且日立对整个产品的可靠性、稳定性要求都非常高，产品品质是非常可靠的；另外一个，就是我们在服务体系上比其他进口品牌要有优势。因为我们是进口品牌、进口技术，但我们的服务是本地化的。对用户来讲成本就会更低，而且更便捷。

从运行效果和成本回收来讲，王滩发电厂这个项目在做可行性方案的时候，预计三年半收回成本，运行一段时间后，通过实际的情况考核，应该可以做到1.46年就收回投资。变频调速本身节能空间是非常大的，这就是为什么现在高压变频器改造是我们国家节能改造十大节能技术之一。

我们目前合作的客户除了大唐集团，还有北方电力、太钢、以及浙江能源公司等。现在国家对节能以及环保有要求，对我们高压变频器产业也起到了非常大的促进效果。我相信，在未来的节能改造上，高压变频器产业会得到更大发展。而且我能够站在日立这个平台上去推广这项功在当代、利在千秋的技术，我本身也感到非常自豪。

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