

身边的日立!

发现日立 了解日立

新型能源的“孵化器”——日立氨气压缩机



“煤制石油”这个人类从前想都不敢想的事情，如今变成了现实。而为了让这么一个庞大、复杂的系统得以安全、高效、稳定的运转，日立的氨气压缩机作为整套系统的一个核心部件，就像一个高质量的“孵化器”一样，为整套系统的良好进行，源源不断地提供着持久的低温环境，用自己的力量为中国新能源的生产默默地贡献着。



中国神华集团煤制氢 项目负责人访谈

访问对象：王鹤鸣 中国神华集团煤制氢 项目负责人

中国神华集团是中国最大的煤炭供应商。神华根据中国多年在煤制油技术方面的研究，建立了一个用煤合成油的示范工程。我自 03 年调到神华，就一直在从事煤制油工作，先后负责了煤制油工程的设计以及其后的煤制氢项目的管理。

在“煤制油”的过程中有一个很重要的环节“煤制氢”，而在净化氢气的工序中，需要一个恒定低温环境使吸收能够充分地进行。日立的压缩机的作用就是稳定地提供这样一个低温环境。神华集团是通过 05 年上半年的国际招标而最终选择日立的。按照国家的招标法，经过严格的比较，在同类型产品中我们最终选择了性价比高并且满足质量要求的日立牌压缩机。

日立的产品在三方面比较出色。第一是提供冷量，单位时间能够提供多少冷量，这是衡量设备性能的一个基本要求。第二个是日立产品的能耗低，在保障充足冷量供应的前提下，选择能耗低的产品是顺应时代潮流的选择。第三个是业绩稳定可靠，要有良好的业绩支撑。在我们试车后，认为从机械性能上，这套压缩机还是能满足我们要求的。特别是在安装调试过程中，日立的工作人员也来过很多次，今后可能还要再来，技术问题都能及时地给予解决，服务还是不错的。

对于日立这个品牌的形象我认为整体上是很好的。日立的产品在性能方面比较稳定，在讲商业规矩方面日立也做得很不错。日立的员工都能够踏踏实实工作，应该说也是挺难得的。我们神华，特别欢迎像日立这样有能力的能给神华提供高性价比产品的企业。

神华集团煤制油厂煤制氢车间设备 主管访谈

访问对象：神华集团煤制油厂煤制氢车间设备 主管

我是从 2005 年开始从事这个项目的，主要负责这个项目中动设备的一部分。

我曾经去过日立进行设备的验收，在我的工作经验中，除了使用过日立，也接触过其他品牌的压缩机。相比较来说，我认为日立产品比较突出的特点就是性能稳定。从节能性方面来讲，在现在空载的状态下表现还是不错的。当然，在试用过程中，或多或少都会有些问题，但是通过日立人员的调试之后，这些问题已经得到了及时的解决。

日立在安装方面是有较大优势的。比如说配套设备，虽然不是日立产的，但是在安装的过程中，是由他们协作完成安装。在整个安装过程中，日立方面已经来过四次了，安装、仪表确认和管道确认、试运行的时候他们都来过现场。这个过程差不多持续了一年多。

我去过日本，也去过日立，包括到他们的工厂去参观，对设备进行检验，安装。可以说日立人我接触的比较，感觉员工很敬业。其实在一开始，日立这个品牌我知道的是电视机，效果还是很不错的，我家就有一台。

日立的产品宣传做得也很好，产品的口碑也不错，特别是性价比方面优势很突出。所以无论是家电还是什么，日立都在我们的选择范围之内。

日立的声音

访问对象：宝春云 日立（中国）有限公司 社会产业基础设施部 高级经理

我是从 2001 年 3 月底来到日立的，至今已经有 7 年多了。从事的主要是工艺气体压缩机方面的工作。我们和内蒙古神华集团的合作也是从 2004 年的 4 月份签订压缩机订购合同开始的。

这种大型的项目从启动到招标、执行，需要很漫长的一个过程。客户在购买整套产品以后，我们会组织厂商一起开很多设计会，包括辅料的提供都是一起来讨论决定的。从设计到制造再到交货、安装、试车 整个过程日立都会全程跟踪。因为我们是提供成套设备，所以成套技术都要由我们来做。

我认为客户之所以信赖我们日立，主要是因为日立是一个靠技术起家而不是靠资本运作起家的公司，品牌的信誉度也很高。我们与神华去年 11 月份又签订了一份两年合同，也是一个煤化工项目，提供的是两台压缩机。现在设计已经结束，今年 3、4 月份我们要做设计审查会。神华作为我们的回头客，可以看出他们对于我们的压缩机产品还是非常认可的。我相信是因为日立过硬的技术、专业的服务吸引这么多客户使用我们的产品的。

我作为一个日立人，最自豪的是能够来到日立这么好的平台。在我心目中日立是一个先进，成熟的企业。正因为有这么一个优秀的团队，所以我们的市场份额也很高。我们团队的本地化战略非常明确，所以我非常看好未来的发展前景。

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