

大全集团旗下大全默勒、大全智能参与配套的印尼寒锐镍项目配电系统顺利投运

近日，大全集团旗下镇江默勒电器有限公司、镇江大全智能电气有限公司共同参与配套的印度尼西亚寒锐年产2万吨镍金属项目顺利完成变电所一次受电，设备一次合闸成功，整套配电系统正式带电运行，标志着项目由建设阶段转入投运阶段。

印尼寒锐镍项目位于印尼中苏拉威西省振石印尼华宝工业园，是寒锐钴业布局全球镍资源的重要项目之一。项目建成后，将进一步提升相关镍资源开发和加工能力，为新能源产业链关键原材料供应提供支撑。

在项目建设中，大全默勒和大全智能分别承担低压、高压配电产品配套任务，共同为项目顺利投运提供保障。其中，大全默勒凭借在配电解决方案和项目交付方面的经验，深度参与项目建设，为用户提供高低压配电柜产品及相关服务。项目实施期间，公司围绕用户需求，做好方案对接、生产制造、设备交付和现场安装调试等工作，以稳定可靠的产品和服务保障项目建设推进。

大全智能则结合项目所在地高湿度、高盐雾等现场环境特点，为项目配套提供UDQ-12kV开关柜产品。该产品通过国际认证，具备智能测控、抗震及多重防误联锁等功能，可满足现场安全、稳定运行要求。围绕项目实施，大全智能同步做好方案定



制、制造交付、海外包装和现场调试等工作，保障高压配电系统顺利投运。

项目推进过程中，大全集团旗下两家公司与用户团队保持密切协同，围绕项目进度和现场需求，持续做好设备交付和技术服务工作，以扎实的产品质量和交付能力保障项目顺利送电。

此次项目顺利投运，是大全集团持续拓展海外市场、服务境外项目建设的又一实践，也体现了集团在高低压配电领域协同配套和综合服务方面的能力。面向未来，大全集团将继续稳步推进国际化发展，不断提升面向全球市场的产品、交付和服务能力，更好服务全球能源转型和产业发展。

南京大全电气顺利通过 AAAA 级两化融合和 AAAA 级数字化转型管理体系评定

近日，经中关村信息技术和实体经济融合发展联盟（中信联）两化融合管理体系评定工作委员会、北京赛昇科技有限公司严格审核与专家答辩，南京大全电气有限公司顺利通过

AAAA 级两化融合管理体系评定及 AAAA 级数字化转型管理体系评定，成为大全集团旗下首家获此双 AAA 级认证的制造公司，标志着公司在两化深度融合、数字化转型领域迈入

行业领先水平。

南京大全电气始终高度重视两化融合升级贯标工作，坚持以数字化转型为核心发展引擎，围绕企业战略目标精准布局，系统打造信息化环境下

的新型能力，构建覆盖研发、生产、管理、服务等全业务链条的一体化解决方案，稳步实现从“传统制造”向“智能制造”转型升级，为企业构筑可持续的核心竞争优势。

美国在运大型电力变压器平均服役年限约 40 年，设备老化程度较高，系统更新需求长期存在。与此同时，交付周期拉长和本土供给不足又进一步放大了市场缺口，因此北美仍将是未来几年全球变压器需求最具确定性的区域之一。

（美国能源部《大型电力变压器韧性报告》）

欧洲市场的核心特征则是规则驱动、绿色门槛高。欧盟生态设计法规对电力变压器的能效水平、市场准入和技术升级提出了明确约束。企业若要进入欧洲市场，必须在损耗控制、效率提升和绿色设计方面达标。对中国企业而言，欧洲不仅是销售市场，也是倒逼产品标准升级的重要外部环境。

（欧盟委员会《欧盟 2019/1783 号条例》）

东南亚市场则体现出明显的成长性。美国国际贸易管理局发布的越南修订版电力发展规划信息显示，越南到 2030 年电力领域投资需求约为 1347 亿美元，重点涉及发电和电网基础设施建设。随着制造业转移、新能源开发和城市化进程加快，越南、印尼等市场的输电设备需求仍将保持较快增长。对中国企业而言，这类市场不仅需求增长快，而且更看重工程响应能力、环境适应性和综合交付能力。

（美国国际贸易管理局《越南修订版电力发展规划》）

回到中国市场，政策驱动和标准升级特征更加鲜明。除了新型电网建设持续推进，新华社关于国家电网投资计划的报道显示，“十五五”期间固定资产投资预计达到 4 万亿元，较“十

四五”增长 40%，重点投向新型电力系统建设、配网提升和数字基础设施等方向。与此同时，国家标准《电力变压器能效限定值及能效等级》已经实施，对相关产品的能效水平提出了更高要求。高效、低损耗产品正在从“加分项”加快变成“准入门槛”。

（新华社《国家电网“十五五”将投资约 4 万亿元，国家标准《电力变压器能效限定值及能效等级》）

这也意味着，未来变压器行业的竞争逻辑将发生更深变化。过去，行业竞争更多集中在价格、材料和产能层面；今后，能效水平、制造能力、数字化水平和售后服务将越来越成为决定竞争力的关键因素。国际能源署关于未来电力系统演进的判断同样表明，随着可再生能源占比提高，电网灵活性要求上升以及终端负荷更加复杂，电力装备必须向更高效率、更高可靠性和更强适应性方向持续演进。

（国际能源署《Electricity 2026》）

总体来看，全球变压器市场正在经历一轮由需求扩张、标准提升和产业结构共同推动的深刻变化。对中国电力装备企业来说，这既是外部需求增长带来的市场机遇，也是加快产品升级和能力重塑的重要窗口。谁能在高效节能产品、复杂场景适配、智能制造、交付效率和国际化服务能力上率先形成系统优势，谁就更有可能在未来竞争中赢得主动。对于大全集团而言，围绕油浸式和干式变压器双布局，持续强化高效节能、绿色环保和数字化能力建设，同时提升重点区域市场的本地化服务和项目履约能力，仍然是顺应行业演进方向、增强长期竞争力的重要着力点。

全球变压器市场需求重构与中国电力装备产业升级观察

当前，全球变压器行业正处于新一轮上升周期中。支撑这一轮增长的，不只是传统电网建设需求，还包括能源转型加快、老旧电网更新提速，以及工业、交通、数据中心等领域电气化水平不断提高。国际能源署指出，全球电力需求在 2025 年同比增长约 3%，并预计在 2026 年至 2030 年间保持年均约 3.6% 的增速，明显高于过去十年的平均水平。这意味着，用电需求持续上升，正不断抬高输电系统和关键电力装备的配置需求。

（国际能源署《Electricity 2026》）

从行业规模看，多家行业研究机构预计，全球电力变压器市场到 2030 年前仍将保持较快增长。虽然不同机构的具体数值存在差异，但总体判断较为一致：在新能源大规模并网、电网韧性建设和终端用能电气化持续推进的背景下，变压器行业仍处于扩容通道之中。对电力装备企业来说，行业机会正从传统公用事业用户，进一步延伸到新能源配套、工业用户、城市基础设施和数据中心等多元场景。

从需求结构看，公用事业部门仍然是变压器的最大需求来源。国家发展改革委会、国家能源局印发的《关于促进电网高质量发展的指导意见》提出，到 2030 年初步建成适应新型能源体系和新电力系统要求的电网高质量发展体系，“西电东送”输电能力达到 4.2 亿千瓦以上。围绕跨区输电、配电网升级、新能源接入和电网灵活性调节能力建设，相关装备需求仍将保持高位。

与此同时，工业用户的需求也在加快释放。随着重工业、化工、采矿、算力中心等对供电连续性、能效水平和运维效率要求不断提高，市场对变压器产品的关注点已从“能不能供

货”，逐步转向“是否高效、可靠、适应复杂场景，并具备更低的全生命周期成本”。国际能源署在相关报告中明确指出，未来几年全球电力需求增长将更多来自工业、电气化和数据中心等领域，这将直接带动高可靠输电设备需求增长。

（国际能源署《Electricity 2026》）

从产品演进方向看，油浸式和干式变压器仍将长期并行发展，但各自的优劣势已更加清晰。油浸式变压器凭借散热性能好、容量大、电压等级高、适应恶劣环境能力强等特点，仍然是远距离输电、大型能源基地、重工业和高负荷场景中的主力设备。尤其是在特高压送出、大型升压站、海上风电等场景中，油浸式产品仍具有较强不可替代性。当前这一产品线的升级重点，正从传统的容量和可靠性，进一步转向更高安全性、更低损耗和更强环保性。关于全球油浸式变压器市场扩容以及天然绝缘介质应用趋势，行业研究普遍认为，相关产品在高安全、环保敏感场景中的应用将继续扩大。

干式变压器则表现出更快的增长势头。由于其无油、难燃、维护量较低，更适合商业建筑、轨道交通、医院、数据中心等对消防和环境要求较高的场景。欧洲市场对这类产品的推动尤为明显。欧盟现行法规对电力变压器提出了生态设计要求，未达到相关能效门槛的产品将难以进入市场。标准门槛持续提升，正在倒逼高效率、低损耗产品加快升级。

（欧盟委员会《欧盟 2019/1783 号条例》）

从产业链看，原材料和交付周期

仍然是影响行业盈利能力和市场竞争力的两大关键因素。铜、取向硅钢和绝缘材料在变压器成本中占比高，价格波动会直接传导到整机成本和报价体系。与此同时，全球范围内变压器供应链紧张，尤其在欧美市场，交货周期明显拉长。美国公共电力协会发布的资料显示，配电变压器交货期已由 2018 年的约 3 个月延长至 2023 年的超过 12 个月；路透社关于美国电网设备供应的报道也显示，部分升压变压器平均交付周期已大幅延长，背后是电网扩张、数据中心、可再生能源和老旧基础设施更新需求共同推高了设备供应压力。

（美国公共电力协会《供应链问题简报》、路透社《美国电网设备供应短缺相关报道》）

供需错配之下，中国制造的竞争优势更加凸显。一方面，中国在变压器领域具备完整的制造体系和产业链配套能力；另一方面，在全球交付普遍承压的背景下，响应速度和交付能力本身就已成为重要竞争力。这也意味着，中国电力装备企业获得的，不只是阶段性订单机会，更是加快进入国际中高端市场的重要窗口期。关于中国变压器出口增长和交付优势，公开报道和行业资料均认为，中国制造在当前全球供给紧张格局中具备更强的交付弹性。

（人民网《为什么中国变压器全球热销》）

从区域市场看，北美、欧洲和东南亚体现出三种不同的增长逻辑。北美市场的核心矛盾是电网老化与供应能力不足并存。美国能源部关于大型电力变压器韧性的研究指出，

美国在运大型电力变压器平均服役年限约 40 年，设备老化程度较高，系统更新需求长期存在。与此同时，交付周期拉长和本土供给不足又进一步放大了市场缺口，因此北美仍将是未来几年全球变压器需求最具确定性的区域之一。

（美国能源部《大型电力变压器韧性报告》）

欧洲市场的核心特征则是规则驱动、绿色门槛高。欧盟生态设计法规对电力变压器的能效水平、市场准入和技术升级提出了明确约束。企业若要进入欧洲市场，必须在损耗控制、效率提升和绿色设计方面达标。对中国企业而言，欧洲不仅是销售市场，也是倒逼产品标准升级的重要外部环境。

（欧盟委员会《欧盟 2019/1783 号条例》）

东南亚市场则体现出明显的成长性。美国国际贸易管理局发布的越南修订版电力发展规划信息显示，越南到 2030 年电力领域投资需求约为 1347 亿美元，重点涉及发电和电网基础设施建设。随着制造业转移、新能源开发和城市化进程加快，越南、印尼等市场的输电设备需求仍将保持较快增长。对中国企业而言，这类市场不仅需求增长快，而且更看重工程响应能力、环境适应性和综合交付能力。

（美国国际贸易管理局《越南修订版电力发展规划》）

回到中国市场，政策驱动和标准升级特征更加鲜明。除了新型电网建设持续推进，新华社关于国家电网投资计划的报道显示，“十五五”期间固定资产投资预计达到 4 万亿元，较“十

大全集团开展安全管理专题培训

4月24日，大全集团生产部组织开展安全管理专题培训，邀请镇江西门子母线低压柜事业部 EHS 经理周卫兵授课，各制造公司生产部主管以上人员及安全管理相关人员参加培训。

本次培训围绕安全生产法律法规、危险源辨识、全员全过程安全管理、“四新”变更、特种设备及危化品管控等重点内容展开，结合安全管理理论和典型案例，深入分析事故发生原因，引导参训人员进一步增强风险意识和责任意识，深刻认识“忽视危险才是最大危险”，切实把安全管理要求落实到生产组织、现场管理和岗位操作全过程。

培训中，大全集团生产部总经理郭齐根通报了一季度现场典型安全问题，要求各制造公司对照问题清单开展自查自纠，立即整改、闭环管理，严格落实“管行业必须管安全、管业务必须管安全、管生产经营必须管安全”要求，贯彻执行集团安全生产红线制度，守住安全生产底线。

下一步，大全集团将持续强化安全生产责任落实，推动各制造公司把“我要安全、我会安全、我能安全”的理念带回岗位、融入日常，以常态化辨识、闭环化整改提升本质安全水平，为集团高质量发展筑牢安全根基。

金属表面处理公司开展安全生产专项培训

为进一步强化全员安全红线意识，规范岗位操作行为，提升风险防控与应急处置能力，近日，金属表面处理公司组织开展安全生产专题培训，聚焦违章作业、安全操作、风险识别、应急处置、案例警示教育五大核心内容，覆盖车间全体员工。

培训紧扣车间实际风险，针对性讲解电镀化学品规范使用与防护、喷抛车间粉尘防爆及清扫要求、金加工车间机械伤害防控等关键

要点，通过典型事故案例剖析，深刻警示违章操作的严重后果，明确“一看二查三置能力、近且、金属表面处理公司组织开展安全生产专题培训，聚焦违章作业、安全操作、风险识别、应急处置、案例警示教育五大核心内容，覆盖车间全体员工。”

此次培训有效提升了全员安全素养与实操技能，强化了隐患自查自纠能力，为公司持续筑牢安全生产防线、保障生产经营平稳有序开展奠定了坚实基础。