

你不知道的
宁波好物

AI算力基建“出海” 宁波“小巨人”如何做到？

我们生活在一个数据无处不在的时代。刷抖音、发微信、和豆包聊天……每一次指尖滑动，背后都有数据中心不间断的“工作”，完成数据的存储、计算、传输。如果没有它，AI算力就“转”不起来，数字经济也无从谈起。

当前，AI大模型的快速迭代，将全球算力基础设施需求推向新高。在这一浪潮中，宁波企业浙江德塔森特数据技术有限公司（以下简称德塔森特）以模块化数据中心整体解决方案切入海外市场，产品已落地越南、印度尼西亚、马来西亚等国家。

德塔森特是一家成立于2016年的国家级专精特新“小巨人”企业，年销售额已突破10亿元。目前，该公司在手海外标志性项目订单超过10个，潜在海外项目超过100个，为数字基建贡献宁波方案。



德塔森特的模块化微型数据中心一体机已进入东南亚市场。

受访者供图



波兰外商在展会上感受德塔森特的数据中心。



德塔森特的MicroD模块化微型数据中心一体机登上海外展会。

1 让数字基建“出海”

德塔森特的核心产品之一是模块化微型数据中心一体机。该产品集成空调、配电、不间断电源(UPS)及环境监测系统，单机体积接近商用自动售货机。与传统土建机房相比，其占地面积减少60%，能耗降低50%，部署周期从数月大幅缩短至几天时间。

在国内市场，该产品已进入政府、金融、制造、医疗、教育等领域。宁波银行、宁波市第一医院、浙江大学等均为其客户。银行网点业务办理、医院血液中心快速调度、校园网络稳定运行，背后都有这类设备的支撑。

2022年，在国内市场积累成熟经验后，德塔森特启动海外布局，首站选择印尼与马来西亚。德塔森特相关负责人介绍，东南亚地区云服务需求快速增长，当地大量存量机房亟需升级改造，该公司以试验订单方式进入当地市场，在获得认可后逐步交付完整模块化机房方案。

“我们的完整方案涵盖多台一体机、精密空调、动态监控、安防消防等子系统，可解决传统机房空间利用率低、维护困难、交付周期长等问题，并支持远程运维。”该负责人介绍，海外大型项目多采用招投标模式，德塔森特采取“本地合作+技

术自持”策略：由当地合作方负责采购流程与项目落地，该公司聚焦产品研发与技术服务，核心知识产权保留在中方。

这一模式，与宁波的传统消费品出口存在本质差异。

在产品端，传统的消费品往往需要“拼价格”。而数据中心客户决策以性能指标为核心，对价格敏感度较低。德塔森特介绍，其机柜承重可达1500公斤至2000公斤，最高3000公斤，同时支持8级抗震，高于行业常见的800公斤至1000公斤水平，凭借性能得到客户的认可。

德塔森特的另一项核心竞争力，是3D可视化运维能力。在提供硬件的同时，该公司还开发配套的移动端应用，海外可通过手机，实时查看数据中心的运行状态。

在交付端，德塔森特通过技术培训赋能海外合作伙伴，逐步以OEM、ODM等方式，推动产品在当地市场落地拓展，交付形态覆盖单体机、多联机及完整模块化机房三个层级，满足不同规模客户的差异化部署需求。

“中国数字基建的建设节奏，领先东南亚1年-2年，这一时间差构成技术输出的基础。”德塔森特相关负责人表示。

2 “掘金”AI算力热潮

2024年以来，AI大模型技术的快速迭代，使算力需求持续攀升，而新一轮算力基建热潮，对AI数据中心提出双重考验：既要“高性能”，更要“散热快”。传统的风冷技术难以满足其散热需求，液冷成为高功率密度数据中心的关键技术。

为此，德塔森特推出搭载液冷系统的模块化微型边缘智算一体机，算力密度达60kW以上，能耗较传统风冷方案下降30%，风扇噪音大幅降低，可支持AI Agent(智能体)部署。

该产品在马来西亚市场增长显著。今年，马来西亚发布面向2030年的AI驱动型国家转型计划。在此背景下，企业、运营商及高校均有相关采购需求，部分高校将其用于科研与教学场景，推动产学研合作。

当前，东南亚正成为中国企业布局AI数据中心的沃土。以阿里云、腾讯云为代表的科技巨头，主要布局大型超算中心。而德塔森特则定位为边缘算力场景，主打机架式液冷方案，满足工厂、银行、学校、医院等终端用户就近完成数据存储与处理的需求。

今年，OpenClaw的爆火，让AI Agent进入大众视野。针对日益增长的AI Agent本地化部署趋势，德塔森特还开发了配套硬件方案，已与多家宁波医院开展洽谈合作，并计划向印尼等市场推广。

“未来，公司将继续通过通信与数据中心行业展会拓展合作渠道，并探索中东欧、非洲等新兴市场。”德塔森特相关负责人表示。

据艾媒咨询测算，2026年全球AI服务器出货量有望突破100万台。随着算力基础设施需求向更多行业与地区延伸，以德塔森特为代表的中国数据中心企业，正成为全球数字基建供给的重要力量。

记者 严瑾