证券代码:600487　股票简称:亨通光电　公告编号:2019-095号
转债代码:110056　转债简称:亨通转债

江苏亨通光电股份有限公司关于上海证券交易所对公司发行股份及支付现金购买资产预案信息披露问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2019年6月17日,江苏亨通光电股份有限公司(以下简称“亨通光电”、“上市公司”、“公司”)以通讯表决方式召开第七届董事会第十三次会议、第七届监事会第十次会议,审议通过了《公司发行股份及支付现金购买资产方案的议案》等相关议案,并于2019年6月18日披露了《江苏亨通光电股份有限公司发行股份及支付现金购买资产预案》(以下简称“《预案》”)及其摘要等相关公告和文件。

2019年7月2日,公司收到上海证券交易所(以下简称“上交所”)《关于江苏亨通光电股份有限公司发行股份及支付现金购买资产预案信息披露的问询函》(上证公函【2019】0957号)(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的相关要求,公司及相关中介机构对有关问题进行了积极认真的核查、分析和研究,现就《问询函》相关内容作如下回复说明,并根据《问询函》对《预案》及其摘要等相关文件进行了相应的修定和补充披露。

如无特别说明,本回复中的简称均与《江苏亨通光电股份有限公司发行股份及支付现金购买资产预案(修订稿)》(以下简称“《预案》(修订稿)”)中释义的含义相同。

1. 预案披露,公司本次重组的标的公司华为海洋网络(香港)有限公司(以下简称华为海洋或标的公司)是海缆通信网络建设解决方案提供商,目前已累计交付90个项目,海缆建设长度达50361公里。请补充披露:(1)标的公司所处行业的规模、进入壁垒、产业链上下游、主要竞争对手与竞争格局等基本情况;(2)结合标的公司主要产品和服务的具体内容,说明其业务模式和盈利模式,并说明相关收入确认和成本结转方式、时点、判断标准等;(3)结合人员、技术、资质、客户等方面,说明标的公司的核心竞争力,并说明本次交易是否会导致上述核心竞争力发生变化,维持保证核心竞争力的主要措施等,并充分提示风险。请财务顾问发表意见。

回复:

一、标的公司所处行业的规模、进入壁垒、产业链上下游、主要竞争对手与竞争格局等基本情况

(一)行业概况

1、行业基本情况

海底光缆系统是国际和地区通信中主要的跨洋传输手段,据TeleGeography报告显示,全球95%以上的国际数据通过海底光缆进行传输,海底光缆是当代全球通信最重要的信息载体。从全球数据交换的实现来看,海底光缆依然是首选的方式,尤其是在跨洋通信方面,海底光缆以其大容量、高质量、高清晰度、低成本和安全可靠等优势,成为目前国际间主要的通信手段。2016至2020年间,有100多条海底光缆将建成,总长超过40万公里。

海底光缆通信系统主要包括中继海缆通信系统和无中继海缆通信系统,具体情况如下:

2、行业发展趋势

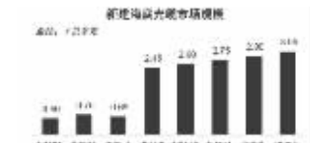
随着5G时代的来临和云计算、物联网、大数据、移动互联等ICT产业的快速发展,全球数据量快速增长,全球各方对信息连接的需求不断提升。据市场研究调查机构IDC预计,全球数据总量预计2020年达到47个ZB,2025年达到163个ZB。全球数据交互量的增加带来海缆建设的大量需求。随着业务的发展,内容提供商从租借海底光缆逐渐转为投资自建海底光缆,从2016年开始,谷歌、Facebook、亚马逊以及微软开始投入大量资金建造属于自己的海底光缆。目前国内互联网巨头BAT还未跟随国际互联网巨头在海底光缆领域进行大规模布局,但随着其业务发展过程中国际业务的比重持续增加,其在海底光缆的需求也会持续增加。

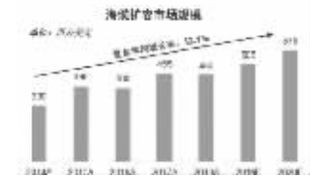
目前全球海底光缆通信网络建设迎来重要发展窗口期。从海底光缆近30年来的发展历程来看,海底光缆有2次建设高潮:一是1999-2002年,互联网泡沫形成到破灭时期,管制、需求、技术进步以及大量资金投入等因素相结合,大大促进了海底光缆行业的发展,大量海底光缆容量建成投入使用;二是2009-2012年,数据中心成为驱动国际海底光缆建设的最大驱动力,国际海底光缆又迎来了一个建设小高潮。目前,全球40%的海缆是2000年之前建设的,已经逐步进入了海缆使用生命周期的尾期,未来几年,数据中心互联及互联网带宽需求将持续增长,全球海缆将进入一个新旧更替的时期,形成行业布局的时间窗口。2016年跨太平洋、跨大西洋、亚欧间海缆系统已经开始升级换代。

此外,我国的海缆行业发展前景广阔。中国的国际海缆数量落后于发达国家,未来发展空间大。自1993年中国第一条海底光缆——中日海底光缆正式开通以来,海底光缆逐步发展成为中国国际通信最重要的承载方式,自中国出发的海底光缆可直接通达北美、亚洲内部、欧洲和非洲,通过转接可以通达南美、非洲和大洋洲,中国已与美国、日本、新加坡、英国等区域重点国家实现直接网络互联。当前,我国正积极参与经济全球化进程,互联网企业也加快海外业务拓展,但是与未来国际流量发展预期和世界主要国家相比,中国的国际海缆发展仍显不足。根据中国信息通信研究院发布的《2018年中国国际光缆互联互通白皮书》:美国的海缆数量是中国的8倍,人均带宽是中国近20倍;日本的海缆数量是中国2倍多,人均带宽是中国近10倍;英国海缆数量是中国的5倍多,人均带宽是中国72倍;新加坡海缆数量是中国2倍多,人均带宽是中国262倍。同时,“一带一路”为中国海缆行业带来历史性机遇。基础设施互联互通是共建“一带一路”的重要内容,沿线国家应共同推进跨境光缆等通信干线网络建设,规划建设洲际海底光缆项目,逐步形成连接亚洲各次区域以及亚欧非之间的信息通信网络,提高国际通信互联互通水平,畅通信息丝绸之路。“一带一路”沿线国家国际信息互联互通水平相对较低,随着“一带一路”倡议的深入实施,各国之间经贸往来、文化交流等活动日益频繁,以互联网为基础的信息流量越来越多,国际海缆、跨境陆缆等互联互通信息通信基础设施建设需求更加旺盛,中国与沿线国家的合作具有巨大的空间。

3、市场规模

随着OTT业务在2016年的爆发,最近三年全球海底光缆市场年均产值已经突破25亿美元。根据TeleGeography的预计,新建海底光缆市场规模和海缆扩容市场规模到2020年分别有望达到30.5亿美元和5.75亿美元。





(二)行业壁垒

1、技术壁垒

海底光缆系统对光纤通信、海底中继器、分支器和海底光缆铺设、维护的要求非常高。由于海底光缆系统工作水深极大,对海底设备、缆线的抗压、抗腐蚀能力等有极高要求,海底光缆是光纤光缆行业中技术附加值最高、行业壁垒最高的领域之一。

2、可靠性壁垒

由于海缆系统项目施工与运行环境复杂,维护成本较高,客户对海缆系统的可靠性要求非常高,需要海缆解决方案供应商从设计方案的论证到产品与施工的质量均具有严格的控制,确保海缆系统能长期、稳定运行。

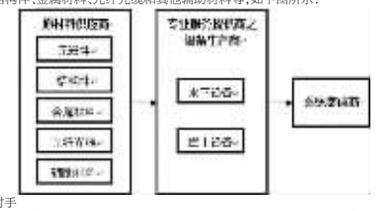
3、经验壁垒

海底光缆行业对企业的专业项目交付经验要求很高,能够成功在复杂艰难的海底环境下设计并实施的项目是行业内对企业最为看重的能力之一。项目经验对于后续项目的拓展、获取以及有效管理具有重大影响,是行业壁垒之一。

(三)产业链情况

海洋通讯主要以海底光缆为媒介,海底光缆是跨国互联网连接的最重要通信链路之一。产业链最终客户为通信运营商和内容服务提供商(如谷歌、Facebook等互联网公司)等。华为海洋作为系统集成商根据客户需求为其提供海缆系统整体解决方案,向海缆系统相关的专业服务提供商采购部分专业服务,如规划设计、海上勘测、设备、海上施工和维护等。具体行业参与者关系,如下图所示:

华为海洋除作为一家海缆通信系统集成商外,还具有中继器、分支器等水下设备的研发生产能力,是水下设备生产商。设备生产商是专业服务提供商之一。设备生产商向系统集成商提供水下设备、岸上设备等;向原材料供应商采购光电元器件、结构件、金属材料、光纤光缆和其他辅助材料等,如下图所示:



(四)主要竞争对手

目前全球从事海缆通信网络建设的企业主要为SubCom、Nokia/ASN、NEC和华为海洋。Subcom、ASN和NEC进入海缆通讯领域的时间较早、具有先发优势,2008年前的海缆市场长期被上述三大巨头垄断。华为海洋2008年成立后开始进入该领域,凭借高可靠性、高性价比的海缆系统解决方案,以及快速服务响应能力,逐渐赢得客户信任,市场份额逐步增加。目前华为海洋是全球第四大海底光缆通讯系统供应商,业务分布于全球各个区域。目前华为海洋的全球市场份额占比为10%-15%,因项目业主、项目分布地域等因素,各家供应商的市场份额在不同年度间会有所波动。

华为海洋的主要竞争对手具体情况如下:

SubCom:SubCom是一家美国海底网络技术和部署服务供应商,运营有多艘海缆铺设施工船,已经完成了200多个系统部署。SubCom前身属于TE Connectivity集团,后被Cerberus Capital Management收购。SubCom业务聚焦于中长距跨洋跨洲类以及连接至美国的项目,已在全球铺设超过68万公里的海底光缆。

Nokia/ASN:ASN(Alcatel Submarine Networks)是法国海缆系统供应商,后随阿尔卡特朗讯整体被Nokia收购。ASN产业链高度集成,拥有多支海缆铺设船。目前业务主要聚焦于欧洲、非洲、中东、澳洲等海底系统的生产和建设,已在全球铺设了60多万公里的海底光缆。

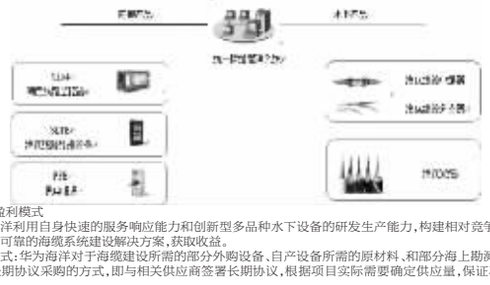
NEC:NEC是日本IT和网络技术解决方案提供商,其海缆系统事业部是一家海缆系统供应商,目前聚焦于亚太区域以及日美跨太平洋海底系统的生产和建设,其铺设的海底光缆的总长超过25万公里。

二、结合标的公司主要产品和服务的具体内容,说明其业务模式和盈利模式,并说明相关收入确认和成本结转方式、时点、判断标准等

(一)主要产品和服务

华为海洋是一家海缆通信网络建设解决方案提供商,为客户提供高可靠性、高性价比的产品技术解决方案和包括项目管理、工程实施和技术支持于一体的端到端服务。

华为海洋的海缆通信网络建设业务,主要是提供新建海缆系统解决方案和已建海缆系统端站扩容解决方案。新建海缆系统解决方案是针对客户海洋通信网络需求,提供从桌面研究、网络设计、路由勘测、设备生产到海上施工的新建海缆系统建设服务。已建海缆系统端站扩容解决方案是针对已有网络状况和客户扩容需求,提供相对应的扩容方案,保证海缆系统平滑、稳定的升级。解决方案涵盖的产品主要包括:



(二)盈利模式

华为海洋利用自身快速的服务响应能力和创新型多品种水下设备的研发生产能力,构建相对竞争优势,为客户提供安全可靠的海缆系统建设解决方案,获取收益。

采购模式:华为海洋对于海缆建设所需的部分外购设备、自产设备所需的原材料、和部分海上勘测、施工服务等均采用长期协议采购的方式,即与相关供应商签署长期协议,根据项目实际需要确定供应量,保证项目建设需求。

生产交付模式:华为海洋开展海缆建设业务的流程主要为桌面路由研究、网络设计、路由勘测、许可获取、海缆及光电设备生产或采购、系统集成、海上施工和维护与技术支持。此外,自产设备如中继器、分支器的生产模式主要是以销定产,按与客户签订的海缆系统项目建设进度安排相关设备生产,并按设备生产安排提前准备原材料。

销售模式:华为海洋主要采用直销方式,通过拜访潜在客户、参加展会交流等方式获取客户需求信息或潜在项目信息,并通过参与客户竞标或由客户指定方式获得项目。

(三)收入确认和成本结转

标的公司向客户提供整体海缆通信系统,包括海上交付和陆地交付环节。海上交付中,产品和服务之间具有高度相关性,通常合并为一个履约义务,按照履约进度确认收入;陆地交付部分,设备按照控制权转移确认收入,土建部分按照履约进度确认收入。标的公司采用成本比例法衡量项目履约进度,即实际成本除以项目预算成本。

标的公司成本结转方式为将交付的设备成本、项目实际投入的设备成本、人工成本、外采的服务成本等结转计入主营业务成本。

三、结合人员、技术、资质、客户等方面,说明标的公司的核心竞争力,并说明本次交易是否会导致上述核心竞争力发生变化,维持保证核心竞争力的主要措施等,并充分提示风险

(一)标的公司核心竞争力

凭借快速的服务响应能力、丰富的项目交付经验和良好的客户基础、强大的研发生产能力,华为海洋有能力为客户建造大容量、高可靠性和高性价比的海底光缆系统,以满足客户的不同需求。

1、快速的服务响应能力

华为海洋实行组织扁平化结构管理,决策效率高,在项目拓展和项目建设过程中能够快速高质量的响应客户需求,可为客户提供满足不同需求的海底光缆系统新建或扩容解决方案。同时华为海洋具备多规格创新型海底中继器和分支器等重要水下设备生产能力,可以给客户提供个性化、高性价比的海缆系统解决方案。

2、丰富的项目交付经验和良好的客户基础

海底光缆行业对企业的专业项目交付经验要求很高,能够成功在复杂艰难的海底环境下设计并实施项目是行业内对企业最为看重的能力之一。华为海洋凭借丰富的项目管理经验和过硬的质量管理控制,为客户提供可靠、优质的海缆系统解决方案,在全球范围内积累了大量客户和良好的口碑。华为海洋成功交付包括北界长距离(496公里)单跨无中继系统——格陵兰项目;FOA智利南部海缆项目,穿越强风海域,连接地球最南端城镇,施工条件严苛;目前世界最长的100G链路之一(14,530公里)、全球最大直连非洲南部和欧洲的海缆系统——WACS项目,实现14个站点同时交付,智接零故障。

3、强大的研发生产能力

华为海洋拥有充足面积、高等级的无尘室,能够支持中继器、分支器等重要水下产品的生产;华为海洋的海缆系统模拟测试中心能够支持长距离单链路光纤系统设计和验证,以及大容量海缆系统综合仿真模拟测试。华为海洋具有各类创新型海底中继器、分支器的配套能力和先进可靠的海缆系统解决方案设计能力。华为海洋现有员工中约1/3是研发人员,华为海洋对核心产品及解决方案保持持续的研发投入。

华为海洋研发出长距离单跨技术,实现海底光缆在无中继的情况下信号传输超过400公里,大幅降低了光缆的建设和运营成本;华为海洋的新型中继器,质量轻、抗高压、耐腐蚀,具备优秀噪声指标,较大的放大带宽,满足海底光缆系统的高性能和高稳定性要求;华为海洋掌握了实现水下设备单波长智能监控方案和水下产品的密封设计方法。

(二)维持核心竞争力的措施

本次交易中,上市公司将对标的公司管理团队留用做出相应安排,也将与交易相关方就业务整合等方面做出相应安排,确保管理团队、技术人才、客户资源不会因本次交易而流失,以保证华为海洋的核心竞争力。

本次交易完成后,标的公司华为海洋将成为上市公司控股子公司,未来标的公司仍将保持其经营实体存续并保持相对独立运营。公司可以充分利用自身良好的客户资源以及近年来在国际化进程中获得的海外市场资源,协助标的公司进一步拓展和争取更多的国际海缆市场份额。此外,上市公司自身的海缆制造能力能够更为紧密地与标的公司海缆系统建设业务配套,提升标的公司的项目获取能力。本次交易能够充分发挥协同效应,增强上市公司与标的公司核心竞争力。

四、补充披露情况

上述部分内容已在预案(修订稿)“第四节 交易标的情况”之“二、主营业务情况”之“(二)盈利模式”“(三)所属行业情况”和“(四)核心竞争力”中补充披露。此外,公司已在《预案》(修订稿)之“重大风险提示”和“第七节 本次交易的报批事项及风险提示”之“二、风险因素”中提示了整合风险、行业竞争风险和人才流失风险等相关风险。

五、独立财务顾问意见

1、标的公司华为海洋所处行业发展趋势较好,华为海洋具备一定的竞争优势。上市公司将与交易相关方就管理团队留用、业务整合等方面做出相应安排,确保管理团队、技术人才、客户资源不会因本次交易而流失,本次交易不会对核心竞争力产生重大不利影响。上市公司已在风险提示中提示了整合风险、行业竞争风险和人才流失风险等相关风险。

2、标的公司向客户提供整体海缆通讯系统,包括海上交付和陆地交付。海上交付中,按照履约进度确认收入;陆地交付部分,设备按照控制权转移确认收入,土建部分按照履约进度确认收入。标的公司成本结转方式为将交付的设备成本、项目实际投入的设备成本、人工成本、外采的服务成本等结转计入主营业务成本。

3、结合人员、技术、资质、客户等方面,说明标的公司的核心竞争力,并说明本次交易是否会导致上述核心竞争力发生变化,维持保证核心竞争力的主要措施等,并充分提示风险

(一)标的公司核心竞争力

凭借快速的服务响应能力、丰富的项目交付经验和良好的客户基础、强大的研发生产能力,华为海洋有能力为客户建造大容量、高可靠性和高性价比的海底光缆系统,以满足客户的不同需求。

1、快速的服务响应能力

华为海洋实行组织扁平化结构管理,决策效率高,在项目拓展和项目建设过程中能够快速高质量的响应客户需求,可为客户提供满足不同需求的海底光缆系统新建或扩容解决方案。同时华为海洋具备多规格创新型海底中继器和分支器等重要水下设备生产能力,可以给客户提供个性化、高性价比的海缆系统解决方案。

2、丰富的项目交付经验和良好的客户基础

海底光缆行业对企业的专业项目交付经验要求很高,能够成功在复杂艰难的海底环境下设计并实施项目是行业内对企业最为看重的能力之一。华为海洋凭借丰富的项目管理经验和过硬的质量管理控制,为客户提供可靠、优质的海缆系统解决方案,在全球范围内积累了大量客户和良好的口碑。华为海洋成功交付包括北界长距离(496公里)单跨无中继系统——格陵兰项目;FOA智利南部海缆项目,穿越强风海域,连接地球最南端城镇,施工条件严苛;目前世界最长的100G链路之一(14,530公里)、全球最大直连非洲南部和欧洲的海缆系统——WACS项目,实现14个站点同时交付,智接零故障。

3、强大的研发生产能力

华为海洋拥有充足面积、高等级的无尘室,能够支持中继器、分支器等重要水下产品的生产;华为海洋的海缆系统模拟测试中心能够支持长距离单链路光纤系统设计和验证,以及大容量海缆系统综合仿真模拟测试。华为海洋具有各类创新型海底中继器、分支器的配套能力和先进可靠的海缆系统解决方案设计能力。华为海洋现有员工中约1/3是研发人员,华为海洋对核心产品及解决方案保持持续的研发投入。

华为海洋研发出长距离单跨技术,实现海底光缆在无中继的情况下信号传输超过400公里,大幅降低了光缆的建设和运营成本;华为海洋的新型中继器,质量轻、抗高压、耐腐蚀,具备优秀噪声指标,较大的放大带宽,满足海底光缆系统的高性能和高稳定性要求;华为海洋掌握了实现水下设备单波长智能监控方案和水下产品的密封设计方法。

(二)维持核心竞争力的措施

本次交易中,上市公司将对标的公司管理团队留用做出相应安排,也将与交易相关方就业务整合等方面做出相应安排,确保管理团队、技术人才、客户资源不会因本次交易而流失,以保证华为海洋的核心竞争力。

本次交易完成后,标的公司华为海洋将成为上市公司控股子公司,未来标的公司仍将保持其经营实体存续并保持相对独立运营。公司可以充分利用自身良好的客户资源以及近年来在国际化进程中获得的海外市场资源,协助标的公司进一步拓展和争取更多的国际海缆市场份额。此外,上市公司自身的海缆制造能力能够更为紧密地与标的公司海缆系统建设业务配套,提升标的公司的项目获取能力。本次交易能够充分发挥协同效应,增强上市公司与标的公司核心竞争力。

四、补充披露情况

上述部分内容已在预案(修订稿)“第四节 交易标的情况”之“二、主营业务情况”之“(二)盈利模式”“(三)所属行业情况”和“(四)核心竞争力”中补充披露。此外,公司已在《预案》(修订稿)之“重大风险提示”和“第七节 本次交易的报批事项及风险提示”之“二、风险因素”中提示了整合风险、行业竞争风险和人才流失风险等相关风险。

五、独立财务顾问意见

1、标的公司华为海洋所处行业发展趋势较好,华为海洋具备一定的竞争优势。上市公司将与交易相关方就管理团队留用、业务整合等方面做出相应安排,确保管理团队、技术人才、客户资源不会因本次交易而流失,本次交易不会对核心竞争力产生重大不利影响。上市公司已在风险提示中提示了整合风险、行业竞争风险和人才流失风险等相关风险。

(三)收入确认和成本结转

标的公司向客户提供整体海缆通讯系统,包括海上交付和陆地交付环节。海上交付中,产品和服务之间具有高度相关性,通常合并为一个履约义务,按照履约进度确认收入;陆地交付部分,设备按照控制权转移确认收入,土建部分按照履约进度确认收入。标的公司采用成本比例法衡量项目履约进度,即实际成本除以项目预算成本。

标的公司成本结转方式为将交付的设备成本、项目实际投入的设备成本、人工成本、外采的服务成本等结转计入主营业务成本。

三、结合人员、技术、资质、客户等方面,说明标的公司的核心竞争力,并说明本次交易是否会导致上述核心竞争力发生变化,维持保证核心竞争力的主要措施等,并充分提示风险

(一)标的公司核心竞争力

凭借快速的服务响应能力、丰富的项目交付经验和良好的客户基础、强大的研发生产能力,华为海洋有能力为客户建造大容量、高可靠性和高性价比的海底光缆系统,以满足客户的不同需求。海底光缆行业对企业的专业项目交付经验要求很高,能够成功在复杂艰难的海底环境下设计并实施项目是行业内对企业最为看重的能力之一。目前,华为海洋已累计交付90个项目,项目范围覆盖全球,海缆建设长度达50,361公里,成功交付的各种类型项目中包括:长距离单跨系统和已建中继系统的端站扩容项目——格陵兰项目(长达496千米);超过6,000千米的中继项目——喀麦隆巴西SAIL项目;扩容项目——WACS项目,其是世界上最长的100G链路之一(14,530km),全球最大直连非洲南部和欧洲的海缆系统。

本次交易可以充分发挥上市公司与标的公司的协同效应,有利于提升公司整体竞争力。一方面,公司目前的海缆研发、制造业务能够与华为海洋承接的各类国际海缆建设项目进行全面配套。2019年3月末华为海洋在手的海缆建设项目订单金额超过6亿美元,其中待交付部分金额超过5亿美元,已交付部分金额超过1亿美元,涵盖十多个项目,目前各项目均按照合同约定正常执行开展,预计陆续至2021年交付完毕,其中合同金额超过5,000万美元的项目情况如下:

单位:百万美元

项目名称	订单总金额	已交付部分金额	待交付部分金额
A项目	156	59	97
B项目	140	–	140
C项目	76	0.3	76
D项目	68	1	66
E项目	51	41	10

5G、万物互联以及内容供应商的流量引导会有效推动海缆通信市场的发展,同时较早建成投入使用的部分海缆逐步进入生命周期尾期,新的海缆建设高峰即将到来,全球海底光缆通信网络建设迎来重要发展窗口期。海缆行业具体情况参见问题1回复之“一、标的公司所处行业的规模、进入壁垒、产业链上下游、主要竞争对手与竞争格局等基本情况”。

标的公司目前良好的在手订单情况以及海缆行业发展前景能够保障标的公司业务持续健康发展。

此外,公司在《预案》(修订稿)之“重大风险提示”之“二、与交易标的相关的经营风险”和“第七节 本次交易的报批事项及风险提示”之“二、风险因素”之“(二)与交易标的相关的经营风险”中对经济波动、行业竞争等因素对标的公司经营业绩的影响做了风险提示。

三、结合上述情况,分析标的资产与公司现有业务之间的协同效应和本次交易的必要性,并说明是否有利于增强上市公司盈利能力。

经过多年发展,公司的海缆制造产业已初具规模,成功跻身国际市场,具有一定国际影响力。自2015年海底光缆业务发展以来,公司已通过了41项海缆全性能测试,斩获30张UJ/UQJ证书,成为目前国内UJ/UQJ证书组合最多、认证缆型最多的海缆厂家之一。2016年成功交付的马尔代夫项目中,单根(无接头)海缆长度达到了318公里,同鼎世界之最,公司也以此于2018年荣登央视大型纪录片《大国重器》。2017年5月,开展了5,000米水深的国际海试,公司借此也成为了目前国内少数通过5,000米水深国际海试的海缆企业,具备了承接长距离全球跨洋海底光缆项目的能力。同时,2017年末承担了巴新6,600公里有中继海底光缆项目,助力巴布亚新几内亚国家骨干网建设,满足巴新国内高速发展的移动互联网等新业务的发展需求,并于2018年10月成功交付S2海缆系统,护航2018APEC峰会。

此外,公司也在积极布局国际海缆运营业务,目前正在推进PEACE跨洋海缆通信系统运营项目建设,该项目由华为海洋担任项目EPC总承包商。PEACE跨洋海缆通信系统是一条连接亚洲、非洲和欧洲的海底光缆系统。PEACE海缆系统全程15,800公里,将连接3个面积最大、人口最多的大陆,其主干将在巴基斯坦、吉布提、埃及、肯尼亚、南非、法国登陆,是一条连通亚欧、亚非、非欧经济走廊的重要通信骨干。

本次交易标的华为海洋是一家国际先进的海缆通信网络建设解决方案提供商,致力于全球海缆通信网络的建设。