

重担。“父亲用了一种较为极端的方式逼迫我快速成长，虽然当时我很不理解，但如今回想起来，真的要感谢他的倔强。”郑晓城说。

坚守品质渡难关

2006年前后，严重的同质化竞争，导致电缆业利润下降。不少电缆厂为降低成本，开始生产非标产品。这让一贯坚持国标生产的多宝电缆陷入发展困境，订单量出现严重下滑。是随生产非标产品，还是坚守品质？郑晓城毅然选择了后者。

“在这次冲击之前，我们虽然一直在用高质量的产品去赢得市场，但因缺乏品牌意识，产品的知名度并不高。”在郑晓城看来，这次冲击既是对企业发展的巨大挑战，也是转型发展的良好契机。于是，郑晓城四处奔走，将多宝电缆的发展理念耐心地讲给每一个客户。不懈地坚守电缆品质，让企业的经营逐渐向好。随着市场规范程度和客户质量意识的逐步提升，郑晓城的企业迎来快速发展的曙光，2010年，公司年销售额首次突破2亿元。

也是在2010年，郑晓城的一个纰漏，造成公司较大损失，但他却因祸得福，赢得了客户的尊重。那一年，多宝电缆中标了一个项目，在报价时，郑晓城把对方需要的铜芯线价格报成了铝芯线，如果按要求完成项目，会给公司带来巨额亏损。“我们发现时，已发布了中标公告，但双方还没有签署合同，如果放弃执行该合同，我们能及时止损。”但郑晓城转念一想，“犯错了就要承担后果，如果放弃，我们可能从此错失这个优质客户。”克服一系列困难之后，郑晓城最终圆

满为对方供货，还促成彼此多年的供销合作。

布局海外谋未来

近年来，如何让企业生产的电缆实现多元化、差异化发展，成了郑晓城寻求突破的方向。2015年，公司组建研发团队，从较为基础的家装电缆入手，走上研发之路。“刚开始，研发团队只有7个人，但不到一年时间，我们就研发出双层绝缘线等一系列发明专利产品，并获得市场认可。”郑晓城说。

成果频出，也反向激励企业持续加大研发投入。近年来，多宝电缆建成西南地区唯一的B1级电线电缆燃烧实验室等一系列专业实验室，参与起草、制定国家标准、团体标准、行业标准、企业标准24项，拥有发明专利及实用新型专利80余项。

国家共建“一带一路”倡议的提出，给企业发展带来新的机遇。2019年，多宝电缆开始以西南地区为中心，面向南亚东南亚地区进行发展布局。“我们在老挝万象建成年产值达5亿元的生产园区，还拿到泰国线缆行业的市场准入许可证。”郑晓城说，选在海外建厂，既转移了国内的产能压力，也让公司的产品通过南亚东南亚地区“连通”全球。

“2022年，公司营收突破20亿元；2023年前9个月，营收已达20亿元。我们的产品被广泛应用于航天航空、轨道交通、风电水电、高速公路等领域。”郑晓城说，他将带领公司继续在电缆行业深耕。

本刊记者 王学勇 / 文
受访者供图