

“中特环保杯” 双创征文

PAPERS

主持人：韩春丽
E-mail: 519891317@qq.com

作为董事长，
他经常和研发人员
交流自己天马行空的想法，
如今他们已经创造出了
近200项专利。

文：刘婉华

许法卿：“小灯光”照亮大世界

2012年伦敦奥运会主体育场、2014年巴西世界杯主会场……一个个耳熟能详的名字，一场场精彩绝伦的顶级比赛，每每重温这些，你是否注意过体育场内的璀璨光芒？你是否想过，是谁让那些气势恢宏的体育场馆灯火辉煌，为比赛平添夺目的光彩？

这个人就是青岛农业大学外国语学院毕业生许法卿，正是他一手创办的“达森灯光”点亮了这些闻名于世的体育场馆。他创造了用三万元本金撬动三亿的商业传奇，缔造出国内首家在新三板挂牌上市的舞台灯光制造企业。

不等不靠的创业者

许法卿，广州达森灯光股份有限公司董事长兼总经理，成长于美丽的山东省高密市。用他自己的话说，是“出生在东北大山里，小时候傻傻笨笨，干惯农活粗活的农家孩子”。2005年，为改变命运，许法卿身无分文前往广州，凭着一股初生牛犊不怕虎的劲头，开始了他的“南漂”生涯。

初到广州，人生地不熟，风餐露宿，备尝艰辛。“晚上只能睡石板凳，一天的伙食费只能限制在一块五毛钱，最少的时候身上只剩下五块钱……”但他没有退却，硬是咬牙留了下来。

坚持就是胜利。后来，许法卿在当地一家灯具厂找到了

工作。面对来之不易的工作，许法卿投入了十二分的努力。在他的全力付出下，一步一个脚印，到2008年，工作仅三年的许法卿，便已升到了公司销售副总的位置。

站稳脚跟的许法卿，没有就此满足。此时他的内心深处，开始不可遏制地激荡着自己做一番事业的冲动。

说干就干，许法卿没有因为2008年凶悍的金融危机而退缩，凭借敏锐的市场触觉，他从危中找到机，捕捉到LED正处于萌芽状态，寻找差异化的产品进行研发，瞄准市场迅速出击。“我告诉自己，大不了失败了再回去打工，有积蓄后从头再来，就算第一次注定要失败，我也不打算放弃这个梦想。”曾经吃苦受难的煎熬与摔打，让许法卿练就了一颗异常勇敢的心，一身“明知山有虎、偏向虎山行”的胆气。

资金，只有3万元；人，加上许法卿，只有4个。

就是这样的创业班底，2008年8月，广州白云区，一间极不起眼的小办公房里，达森灯光的前身——大森电子挂牌成立。底子薄、实力小，许法卿却首先提出了一个远大的目标：我们要在LED舞台灯这个领域——“让中国创造走向世界”。

做从不欠人钱的那家企业

公司初生，生存是最大的问题。生死存亡之际，许法卿



却坚决不去碰在以前公司时接触的老客户，“我不能做对不起以前老板的事”。资金再紧张，许法卿从一开始就坚决不欠别人的钱，成为业内熟知的“从不欠供应商钱的那家企业”。

对供应商压款，在上下游关系网错综复杂的商场是再普遍不过的事情，不少人认为占用他人资金，将财务杠杆发挥到极致是企业营收快速增长的一种途径。“我们从2008年创立开始就坚持不拖欠供应商的款，我认为这是一个企业诚信经营的第一步。商务不诚信，大家都没有安全感。”许法卿看来，虽然初期推行这一原则时，财务压力会因此更加吃紧，但这恰恰是一个企业诚信经营的第一步。

2010年，许法卿公司的财务部收到一份对账单，供应商提供的财务账单比自己核算的少了近百万，而双方反复核算中却并未看出供应商报表中有任何遗漏，按此数据来支付，达森将少支付近百万。“这笔钱是达森应该要支付的，没什么可犹豫的，如果侥幸过了这一次，那么最终受损的将是我们自己”，许法卿安排公司财务人员积极协助对方查找原因。该供应商同时发现，由于系统原因，在其它几家也有类似问题，而达森事实上帮助供应商挽回了几百万损失。在后来，也有类同的案例，许法卿一如既往地从不贪“便宜”，迅速树立起在行业的口碑。不但如此，他的公司还多次借款给供应商购买设备，帮助他们完成一次次提升。

也正是因为“系好了企业诚信经营的第一个扣子”，让许法卿与他的公司赢得了合作伙伴的绝对信任。行业内的合作商都一致竖起了大拇指，“同你做生意真的很痛快很轻松”，时间久了，彼此之间的信任也就越来越深，支持与配合力度也越来越大，生意自然也就越做越顺畅。

从创办公司到现在，许法卿创造了很多很多人眼中不可思议的“壮举”：就从

来没有因为生意而借过一分钱，从来没有拖欠任何人一分钱，也从来没有产生坏账一分钱。

不计成本的创新“让中国创造走向世界”

得人心者，赢市场。

作为LED舞台灯光和LED户外景观照明行业的“小字辈”，许法卿凭借着独特而又美观大方的产品设计、领先的原创技术应用、丰富炫丽的效果以及超强的稳定品质征服了伦敦奥运灯光项目承包商，大量的户外景观照明灯具应用在伦敦奥运的多个场馆和奥运村里的多个场所。

到许法卿完成伦敦奥运项目时，不过是公司成立的第四个年头。

此后，巴西世界杯主场馆照明、BBC电视台演播厅、美国LDI灯光展助力工程、日本富士电视台主楼外墙面……仅仅几年间，一个年轻的LED灯光品牌已经步入了世界灯光舞台的中心，成为中国LED灯具产业在全球照明中一道亮丽的风景线。

“让中国创造走向世界”，许法卿没有食言。

许法卿说，他的竞争力来自于永不止步的创新。

非技术出身的许法卿，对于创新近乎于痴迷，“坚决不拷贝，绝对不跟风”是他对公司产品的第一要求。在达森，研发是唯一一项不设投入上限的部门，而研发团队的许多创意竟然都来自于这个学外贸英语的门外汉。

作为董事长，许法卿关注的不仅是订单与管理，他更喜欢琢磨产品，经常和研发人员交流他天马行空的想法，探讨如何让他们产品更胜一筹。在他的一手推动下，达森如今已经创造出了近200项专利。

从最初的舞台灯光出发，如今的达森已经覆盖了舞台灯光、民用娱乐、商

业照明、景观亮化、农业照明、灯光物联网等六大领域。

2015年12月31日，广州达森灯光股份有限公司在新三板成功上市，成为国内首家在新三板挂牌上市的舞台灯光制造企业。

而对于从3万元发展到注册资本3200万元的上市公司，许法卿的未来蓝图是：力争2020年前超百亿市值，2025年前超百亿营收，竭力塑造灯光行业知名民族品牌。

做“有情有义”的爱心企业

作为农村成长起来的八零后，许法卿深知生活的不易，一直怀着一颗为国家和社会贡献点什么的使命和情怀，始终努力践行着“责任、诚信、感恩”的核心价值观，这也成为达森人的核心价值观。

2011年，在公司刚创立三年的时候，他就回到母校青岛农业大学，在外国语学院设立了“达森奖学金”，每年出资奖励15名家庭经济困难的优秀学生，截止目前已经有75名学生得到资助。

2013年，他与妻子黄如金在公司创立了“员工自助”模式的公益基金会——达森爱心基金会，董事长每年捐助20万，达森人通过各种形式和渠道已向社会捐助一百余万元，用以解决企业内部员工的困难，以及有系统地资助支持教育、医疗、文化及其他公益事业。

原广东省工商联副会长、党组书记陈海燕曾这样评价达森，“在不断壮大的同时把公益慈善作为自己的使命，以身作则履行社会责任，是民营企业中的榜样”。

达森作为广东省的“爱心企业”，许法卿认为还需要为社会做更多的事，因此，他在公司年会上郑重承诺，“将在适当的时机以适当的形式捐出名下百分之三十的股份用于各种慈善事业”。

责任编辑：韩春丽