撰文 | 陳燕美　圖片 | 陸呈

長遠電信劉小鷹 關係+眼光+管理=成功

香港上市公司之中，創辦人兼主席不乏年青之輩，白手興家而致富，是香港典型的傳奇故事。今年41歲的劉小鷹，是長遠電信(0110)的創辦人，靠在國內分銷電話卡，賺得第一桶金；之後專攻手機，短短幾年間，賺得盆滿砵滿。二千年公司於創業板上市，高峰期純利逾6,000萬元，去年轉主板上市。

除了眼光獨到，瞄準了國內的朝陽行業；劉小鷹的成功竅妙，還在於他捕捉商機的本領。

劉小鷹夫子自道身世：祖籍潮州的他，祖父經營泰國米貿易，父親開設手錶廠。劉小鷹十四歲來港，88年於香港中文大學市場學系畢業，之後在和記黃埔(0013)打工，負責中國電訊市場業務。五年後，劉氏創立了長遠電信，開始在國內分銷電話卡及手電等，獨家代理的日本田村電話卡，於兩三年之間，賣個滿堂紅，大賺約3,000萬元，是為第一桶金。

創業新手能夠在國內發大財，也很不簡單，劉小鷹不諱言，創業時期，建立關係十分重要：「92至94年是關係式的貿易。」當時國內電訊產品未有分銷市場，由郵電局及無線分局等機構直接採購，他就向這些機構批發產品，更成功建立了人脈關係。

先做人後做事

「都是靠和電信局局長做了朋友，局長看得起我，他有需要、有權力便給我生意做。」「我其實沒有條件和他洽談，我只是當他是朋友，他來香港便帶他去遊玩，你沒目的付出，別人認為你沒機心，自然會幫你一把。」國內經驗豐富的他，經常被不同機構及公司邀作演講，他如教書先生的口吻向記者說：「你看看聯想的口號，是『先做人、後做事』。」

眼見國內手機愈來愈業普及，劉小鷹全力分銷手電，事業再創新高峰。這得要從手機還未盛行前說起，當時摩托羅拉佔了市場9成，他卻看上當時仍是藉藉無名的諾基亞，成為國內總代商，劉氏形容：「是買中了『黑馬』。」隨諾基亞變得大紅大紫，劉小鷹亦風生水起。長遠電信於00年上市，由01至03年，諾基亞大熱型號8250，賣出約500萬部，佔了公司大部分生意，03年純利逾6,000萬元。

科技有助管理

隨國內放寬限制，生意愈做愈大。現時長遠電信在全國有30間分公司，40多個辦事處，員工2,000名，營業員在全國跑，國內幅員遼闊，劉氏自言要靠員工管理，他對管理國內員工，十分有心得：「對國內高級的員工，要做家訪，更要由家庭做擔保；員工出錯要罰錢。」

他又落重本建立完善的軟件系統，令公司有效運作，他著記者向其手提電腦螢幕瞧瞧：「這一刻全國有1萬個客，上海有800個，浙江有400個……。我們又將顧客分為12類……。」針對國內追收帳款困難，他規定只賒數給近月生意往來活躍的顧客：「賒數額不可高於其生意額某水平，要經5名高層人員簽名。」

說到資金，劉小鷹語帶自豪的說：「我從沒有向朋友、家人借錢做生意，都是向銀行借錢，銀行要看你的紀錄、信譽及實力。」

劉小鷹檔案	
年歲	41歲
職位	長遠電信創辦人、主席兼首席執行官
學歷	香港中文大學工商管理學士 都柏林愛爾蘭國立大學資訊科學碩士
現任公職	北京中國移動通信聯合會(CMCA)之理事
工作經驗	曾於和記黃埔工作5年，負責中國電訊市場業務。

長遠電信簡史	
92年	創立長遠電信。
92至94年	成為諾基亞最早中國指定代理商之一。
97年	於中國開展長遠電信集團之專營權零售業務。
2000年	在香港聯交所創業板上市(股份代號8040)。
2004年	香港聯交所主板上市(股份代號110)。