



(2013-01-28)

第一線總裁文立：任何難關 都有出路

記者王憶紅／專題報導

香港第一線集團總裁文立在創業的第三年，遇到公司生死交關之際，之後在公司董事的建議下，順利解決高達3億元的債務，第一線得以存活下來，並在今年邁入第13年。而那次的公司生死交關事件，讓文立學會了「擴張有度」、「無論如何艱難的處境，一定會有出路」的人生重要課題。

在日期間 接觸網路世界

文立在香港中文大學就讀期間，曾以交換學生的身分到日本住了10個月；在日本期間，讓文立接觸到網路世界，領悟到網路的獨特奧妙。他在25歲那年，也就是1999年，創立了ICT（Information and Communications Technology）服務供應商—第一線，而後又將第一線定位為跨足兩岸三地的ICT業者。第一線去年營收年增40%，其中MPLS VPN（虛擬私有網路）成長35%、外包呼叫中心成長40%，而餐飲外賣服務成長達150%。

創業不順 公司幾乎倒閉

63年次的文立，創業並不是一路順遂，令文立印象最深刻的一次，是2002-2003年那時，公司面臨幾乎倒閉的命運。

文立說，2000年網路開始泡沫化，但第一線受到影響是在2002年；那時公司營運還不錯，但因前幾年擴張太快、資本支出高，那時市場都不看好網路公司，因此銀行要第一線還清台幣兩億元的債務。



文立一時籌不出那麼多錢，但又不能眼睜睜看著公司倒閉，心情煎熬無比；之後，在當時董事之一的趙令歡建議下，跟銀行協商債務。因此，文立在抱持著不拚一場、公司就要倒閉的「置之死地而後生」的決心，與銀行展開債務協商，最後銀行同意將第一線的債務降到8000萬元；且趙令歡也建議其他股東增資，文立的第一線得以在倒閉的鬼門關前踩了煞車。

文立那時剛結婚，因債務問題，他和新婚妻子沒有去度蜜月，而選擇在飯店的房間共度時光；文立猶記得，早上辦好結婚手續的他，晚上在飯店房間內，一直講電話跟債權人討論債務問題，冷落在旁的嬌妻。

艱難時候 要做最壞打算

經過此事件後，文立認為，公司不能因為市場氣氛樂觀，就一味地擴大支出，造成公司財務槓桿壓力；投資必須擴張有度，且面對困難問題時，不能縮到角落，要抱持樂觀的態度直接面對它。因為，最艱難的時候，雖然要做最壞的打算，但一定會有出路，絕處會逢生。

至於今年景氣，文立表示，中國光棍節那日，淘寶網傳出一日交易金額達191億人民幣，約台幣887億元，創下全球網購單日最高金額紀錄，預期電子商務未來前景看好；做電子商務需要網路，這就是第一線的商機，且不少公司營運要更加網路化，包括餐飲零售業等，因此對未來前景看好。