

李英豪

敢於追夢 不求「成功」

「條條大路通羅馬」是李英豪（06 崇基訊息工程學）所深信並實踐的成功之道。2011年，他在北京創立了移動支付互聯網公司「錢方」，公司設計可供小微商戶處理帳務的APP，為幾千萬人服務，單日交易額更逾一億元。

創業能取得成功不易，北上創業對許多人來說更是困難重重。作為一個土生土長的香港人，李英豪是如何能克服障礙，成功創業的呢？他回憶說：「創業初期當然會遇到不少困難，例如首半年摸索期，對如何建立系統、選擇誰作為合作伙伴等方面都有點迷惘。」此外，對大部分港商來說，內地制度既陌生又複雜，幸好在互聯網的領域，科技和規則都相對透明，算是比較容易克服的部分。至於內地市場的口味、針對性的商戶對象、產品定價等亦要熟悉市場文化才能事半功倍，其後李英豪又找到熟悉內地市場的本土合作伙伴，才更得心應手。

規劃解難源自搞活動

當然，「錢方」能找到獨特的營商空間，之前沒有人為小微商戶提供服務也是闖出一片天的成功要訣之一。反而現在開始有模仿者加入競爭，要保持競爭力，就必須動腦筋。李英豪分享：「我們會在融資和增添特色方面努力：融資可以透過資本累積，打造合適的營商模式，即使最初不賺錢也沒關係，可以放長綫，而在功能上增添特色則可以保持領先對手。」

善於規劃和解決問題的能力，源自李英豪於中大唸書時籌辦活動的經歷，他更笑說自己唸的不是信息工程，而是崇基！原來，當年他把七成時間花在參與書院的各類活動上，不同崗位包括校慶的物流採購、迎新營的大組長，亦積極支援多達一千場球類活動的年度盛事——傳元國盃。

李英豪舉例，有次迎新營新生出去吃宵夜，已是尾班火車，但有



一個小組的組員發現整組的錢包都丟了！「我很快便做了決定，讓其他人先行離開，只留下一、兩人找尋，慶幸最後也能找回錢包。」由此可見，李英豪很有決斷力。事實上，參加和籌備各項活動的經驗，令他學會處理突發事件，也比同齡的人成熟、果斷，對日後的創業大有幫助。

蓋茨創立微軟有啟發

最初，李英豪創業的念頭又是怎樣萌生的？「大學時，我讀了比爾蓋茨創立微軟的自傳，遂決心創業。一來我怕悶，二來可以做創新而有影響力的事。」他也敢於犯錯，直言「等待是浪費時機，要走出自己的安全地帶，從錯誤中學習成長。」回望北上創業的決定，他感慨地說：「香港的社會結構令大家有意無意都向同一個方向走：追求高人工、買樓、子女要讀名校等。」他覺得留在香港意味着要陷入這樣的循環，

而香港也沒有提供他想要的環境。

堅持走自己的路

李英豪說：「在香港創業會被視為異類，而北京的機會較多，商場生態像美國，創業成功的例子比比皆是，而且成功的人會得到其他人讚賞和尊敬。」他也不甘心做一份不想做的工作，認為人要敢於追求夢想。「不要受身邊環境的影響，也不要被社會上對『成功』的定義所阻礙，薪酬、職位、置業與否其實並不重要。」他又強調，堅持做喜歡做的事很難，能夠真正走屬於自己那條路的人很少。

雖說創業的大方向早已定立，但李英豪卻沒有貿然投入其中。他先加入恒生銀行，任職中小企業貸款經理，以了解其他公司如何創立出來。之後又加入IBM，擔任商業資訊顧問，累積了商業知識和諮詢技巧。李英豪認為，「看遠不要看近，創業不會在短時間內成功，通向成功的路也不只一條。」因此，畢業後的首兩份工作，表面上看

起來都和他所讀的專業無甚聯繫，其實都為之後真正去創業奠下了基礎。

現在李英豪主要做決策，他開玩笑說，大學時所學的都忘記了，但知道旗下聘請的人所應用的正是他曾學過的知識。「大學生活對我以後起了關鍵的作用，籌備課外活動鍛鍊了我的能力；工程學院給我赴美做交換生的機會，讓我體驗到外國在應用層面的做法，大大開闊了我的視野。」展望將來，李英豪表示，雖然錢方已服務了幾千萬人，但中國人口眾多，市場潛力巨大，他希望日後能在功能上有所增加，服務更多人。📱



當年李英豪把七成時間用在參與各類活動上，包括擔任迎新營的大組長。

“等待是浪費時機，要走出自己的安全地帶，從錯誤中學習成長。”

後記

大學除了是李英豪受到啟發決定日後創業的時期外，它對李英豪人生的影響也至關重要。八年過去了，李英豪回憶起開心的片段，還歷歷在目——懷念中大優美的環境和友善的同學、住過崇基唯一不在校園內的宿舍文林堂、餐廳的「頹飯」，以及無數次上周會和與太太行禮的教堂。其實，記者覺得李英豪最大的得着，應該是結識了同學院、同系而又一同到美國作交換生的妻子吧。



李英豪與同屬崇基學院的妻子，在崇基教堂舉行婚禮。

