

网络交易成就创业梦想 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/282/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BD\\_91\\_E7\\_BB\\_9C\\_E4\\_BA\\_A4\\_E6\\_c123\\_282667.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E7_BD_91_E7_BB_9C_E4_BA_A4_E6_c123_282667.htm) 全球百大年轻发明家华裔黄可华自述成功之道----作为华裔要想获得主流的认同，就必须敢于与众不同，敢于创新，充分利用一切可能的资源，例如才能、人际关系与资金等，努力去做不同的事情。黄可华美国麻省理工学院的《技术评论》杂志日前选出2004年全球百大年轻发明家，他们是利用科技改变世界的35岁以下精英一族，在美国出生的小额付款公司BitPass创办人黄可华等13名华人榜上有名。 google\_ad\_client = "pub-4886365978316442".google\_ad\_width = 300.google\_ad\_height = 250.google\_ad\_format = "300x250\_as".google\_ad\_type = "text".google\_ad\_channel = "".google\_color\_border = "336699".google\_color\_bg = "FFFFFF".google\_color\_link = "0000FF".google\_color\_text = "000000".google\_color\_url = "008000".// 谈及成功，黄可华表示，作为华裔要想获得主流的认同，就必须敢于与众不同，敢于创新，充分利用一切可能的资源，购物瓶颈提供创业机会亚马逊与电子海湾（eBay）等公司在电子商务业务的成功，使人们放心大胆地在这些主要商业网站购物。但要在其它一些网站购物、特别是购买一些金额不大的产品时，消费者使用信用卡采购仍是心有余悸。而正是这一瓶颈，为不少创业人士提供了机会，其中就包括华裔黄可华（KurtHuang）。黄可华说，在网络上出售小商品，对于商家仍有许多困难。例如商家要接受信用卡与从事支付业务PayPal公司，除初装费与月费等，每次交易需要支

付30美分的基本费，外加3%至10%的销售收入。这样如果出售一至二元的产品就非常不划算；而且消费者也怕麻烦，不愿为购买一点东西而使用信用卡。不过专家预期，随着技术的发展，小额采购将日益受到青睐。目前《纽约时报》等媒体以约三元的价格出售单篇文章、有些音乐家与作家也以较低的价中华川菜火锅大联加盟乐可可天天乐六千元"打"拼天阿里巴巴魔术！格出售自己的作品；最明显的例子就是苹果计算机公司推出每首音乐99分的下载服务，这些将进一步带动小额支付（Micropayment）、特别是一元以下交易的增长，因此就连万事达这样的信用卡公司也在密切注意这一新兴行业的发展。学术经商两手硬黄可华就是看准这一商机之后参与竞争的。他与另一位韩裔伙伴于2002年底在加州创办的微型支付公司（BitPass），已引起业界与媒体的极大关注，《纽约时报》、《今日美国报》与《财富》杂志等均曾予以报道。2003年10月，他还应邀在“未来之货币”研讨会上作主题演讲，是五名主讲人中唯一的华裔。黄可华在芝加哥出生，父母为1960年代来自台湾的留学生，读的是化学专业，后来都成了教授。也许是受到家庭潜移默化的影响，黄可华在学术上表现非常优秀，不但拥有哈佛大学计算机学士学位及史丹佛大学的医学博士学位、而且也是该大学生物医学信息科技博士候选人。今年33岁的黄可华说，他父母与其它华裔家长一样，总是希望他赶紧把学位拿到尽快成家。他不但对学术研究感兴趣，同时也对商业经营颇有信心，因此决定抓住机会创办公司，并得到父母的了解与支持。BitPass公司在当初完成150万元筹资的5个月后，其产品的测试版转入正式使用，随后客户数量大幅增长，除美国本土之外，欧洲

与亚洲也有客户。小生意前程似锦黄可华从小就喜欢挑战与解决难题。1990年代末网络兴旺时期，网络业者拥有大量资金与广告收入，看不起小额交易，如今情况改变，所以微型支付业者应运而生。虽然目前网络上有PayPal等公司，但他说，“我们不仅是支付公司，而且也是管理公司”，可以帮助商家管理帐户、认证与识别客户等，商家只要负责销售就成。担任该公司首席执行官的黄可华表示，网络必须以最低的成本、尽最大的可能将其内容或者服务提供给最大范围的消费者，才能成功。小额网络销售一旦解决成本与方便使用等问题后，将可大大促进更具创意的网络产品销售，与对网络内容与服务的需求，因此他对该行业的前景非常看好。为工作暂时中断学业微型支付并非黄可华首创，在1990年代末就出现过诸如网络现金（CyberCash）与数码现金

（DigiCash）等公司，但最后却无疾而终，他们期望的模拟现金没能成为现实。黄可华认为，这除了当时人们心理上的障碍外，技术过于复杂影响了消费者与商家的信心，“人们购买便宜物品，自然需要易如反掌的支付方式”。平时工作非常繁忙、利用圣诞节假期回到芝加哥父母家中接受专访的黄可华说，为了全心全意投入目前的工作，他暂时中断了学业。他表示，作为华裔要想获得主流的认同，就必须敢于与众不同，敢于创新，充分利用一切可能的资源，例如才能、人际关系与资金等，努力去做不同的事情。黄可华从事的事业，虽然前有败将，但未来势将不乏来者。他创办的BitPass公司已“小荷初露”，这一市场必将蒸蒸日上，他的努力也会结出丰硕的成果。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)