

企業商機●人物特寫

採訪撰文：廖月端
工商服務部 策劃

SOGOTRADE 開啓中文網路證券投資一片天

→葉慶文指著550台伺服器說，它讓我們公司成為De11電腦公司在紐約的第6大客戶。重點是，我對伺服器從不省錢，因為它是打仗的工具。

「不去尋找晚餐，就成為別人的晚餐」這是葉慶文創業的至理名言。在猶太人擁有絕對主宰與主導權的華爾街，有一個白手起家的華人，以10年不到的時間，搶下全美網路證券成交量最大的第1名寶座。它的交易量一天高達1億3000萬股，簡單說，每1秒鐘就有1000張交易單在網路上飛奔，1分鐘就有6萬張，讓對手望塵莫及！這個年輕而神通廣大的華人憑什麼打天下讓老大哥們節節敗退？

葉慶文成長在一個單親家庭，父親去世後，母親獨立扶養當時才4、5、7歲的三個孩子。1974年移民來美時葉慶文才14歲，已經在唐人街幫猶太人賣水果，懂得賺錢；上大學時放棄頂尖名校，選擇可以負擔的紐約市皇后大學，主修物理學與數學。

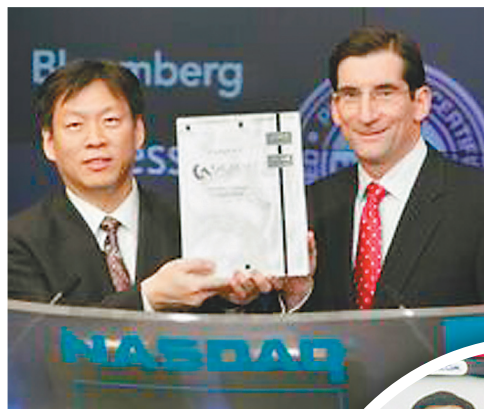
在皇后大學取得物理學士後，他以全額獎學金從柏克萊大學獲得機械工程碩士學位，畢業後兩家大公司找上了他，分別是當時電信龍頭貝爾實驗室與剛起步的IBM。興趣再加上看準電腦科技發展，他選擇了薪水較少的後者，當時是1982年，他22歲。

在IBM，他先當了2年工程師，在迅速被提拔為經理後，他轉戰行銷領域，又再做了2年，已成為大家眼中明日之星的他，有天突然迅速辭掉工作，此舉跌破眾人眼鏡，因為在人生最精華的26歲時，他下定決心要自行創業。

瞄準期貨新興市場 賺進人生第一桶金

一開始，他成立的是電子郵購公司，沒多久，他就轉戰金融領域，並以自己的專長在1993年研發出「自動操作買賣期貨」電腦系統。科技加上天份，讓他很快賺進人生的第一桶金。他在1997年即獲選「年度最佳交易員」，隔年更獲美國知名期貨雜誌譽為「12月最佳操盤手」第1名桂冠。這讓他有了進軍網路證券交易市場的決心，從而創立「創世紀證券」，後來才有震撼市場的SogoTrade誕生。

由於葉慶文對市場嗅覺靈敏，嗅出「電子交易」的商機，而當



時電子交易在美國剛起步，遂於1999年、2000年期間成立「創世紀證券公司」，並研發出LASER交易科技，取代傳統股票交易模式，為投資人提供先進的交易平台與豐富的市場信息。為何選在那斯達克市場大跌時正式開門營業呢？他表示：「一輩子我都在找尋最難的挑戰，但是每一分成果都是需要付出的，我每天工作16個小時，這個習慣一直到現在都不會改變。」

談起經營哲學，葉慶文說：「別人都是邊經營邊修改，我是經營前就想著要建立最棒的系統，才下手做。」他雙眼一亮，豪氣地說：「我就喜歡做好、做大！」。1999年創立創世紀證券(Genesis)伊始，該公司已是極少數能執行紐約證交所(NYSE)、那斯達克(Nasdaq)交易的華裔券商。2004年，他以專為「專業股票投資者」設計的LASER交易平台，獲那斯達克白金認證，此後年年皆獲認證，交易量每年逆勢

◀創世紀證券榮獲NASDAQ評選為最佳訂單輸入優良白金合作夥伴，也連續三年獲選「白金獎經紀商」。

↓十幾年來由於賢內助周森娣的扶持，讓葉慶文經歷大風大浪，至今對工作仍衝勁十足。



以倍數成長，平均年成長率達到50%。

2006年，繼專為專業投資人設計的投資平台LASER後，他開始著手為每一個想做投資的人們，開發SogoInvest交易平台，讓人人都能投資理財，並開出破天荒的每次交易僅3元的價錢。平台才上路，就吸引來全球知名財經雜誌富比世(Forbes)以封面做專訪，該雜誌並封他為「折扣最深的折扣券商」。

創造技術優勢 搶得競爭先機

2008年，他將SogoInvest正

式改名SogoTrade，並推出市場上最便利的中文交易平台，讓華人無需懂英文，就能做投資，更不用註冊，即能完全免費使用外界「專業投資網站」一年要價將近200元的服務。同時，交易一次僅要3元，創華人交易平台最低價，給市場投下震撼彈！今天，葉慶文創立的網路交易王國，已占那斯達克每日交易量5.6%，更占近紐約證交所每日交易量的1.58%，換算起來，這每日交易的量相當於香港證交所68%的量，更是台灣證交所的104%的量。也難怪他敢說：「我們是全世界亞裔公司中，包括日本、韓國在內，從事美國股票交易最大的網路券商！」

葉慶文對科技相當重視，站在位於華爾街上，離紐約證券交易所僅幾步之遙的總部12樓裡，葉慶文簡潔地道出自己成功的秘訣：「科技」。他說，華爾街圈子很小，1970年代起興起的華爾街全是猶太人圈子，讓身為華人的他難以打入。「我並沒有打進他們猶太人的圈子，一直都沒有。」他環顧一圈充滿華人面孔的公司笑道：「你不一定要長的像猶太人，但你只要有科技，你就能打進每一個人的圈子。」

葉慶文相當欽佩的對象之一是郭台銘，郭語錄他都讀過。郭曾說過的「並非大擊敗小，而是快擊敗慢」讓他印象深刻。葉慶文的120個員工中，有高達50名以上員工專門從事技術開發。

科技，讓這50個員工能發揮500人的效率。也難怪，他能以120個員工與其它大老級網路券商的2000名以上員工抗衡。「讓科技做科技該做的事，這樣就能讓人才做人才該做的事」。他的總部架設了550台伺服器，他指著一排伺服器說：「這幾台1秒鐘能傳10萬條訊息，而且每一台都有另外一台做備份，我們不能讓客戶有一點損傷。」

從學物理、攻機械工程、進電腦公司到投身金融市場，並躋身市場風雲人物，葉慶文的人生，似乎一路走來一帆風順，但實際上不然。他細數道：「我從創立創世紀開始，第二年就遇上網路泡沫，接著又遇上九一一，你知道嗎？從2000年到2003年，市場上有70%的網路證券商消失」。

儘管危機四伏，葉慶文步步為營、紮實經營秉持「只要有實力，就不怕市場起伏」。況且，「市場好，賺錢機會多」但並非人人都能賺到；「市場差，賺錢機會少」但也不是人人都會賠錢。而賺錢的同時，自己必須時時刻刻想著你要先給予別人什麼，這就是葉慶文逆境致勝的邏輯與法則。這也是為什麼2008年金融海嘯延燒全球，葉慶文卻越戰越勇。

SOGOTRADE

中文服務專線：1-888-858-7646
中文服務電郵：chinesesupport@sogotrade.com
中文網址：www.SogoTrade.com/Chinese
公司地址：50 Broad St, 12 F1,
New York, NY 10004