



移民華人加美菁鑽系列之二 敢於夢想 勇於實踐

——黃晴雯採訪加拿大新時代傳媒集團總裁馮永發

華人移民的精英不在少數,但既是華人精英,又受到西方主流媒體肯定的人物卻是鳳毛麟角。加拿大最具影響力之雜誌之一《麥克林》選出 50 位 2003 年加拿大最值得注意的公眾人物,其中有三位是華裔。他們是總督伍冰枝、匯豐財團主席黃光遠以及新時代集團總裁馮永發。擁有商場開發和傳媒集團等大型事業的馮永發同時當選為 Vancouver 雜誌的本地 50 名最有影響力的人物。

馮永發在加拿大一手打造的新時代集團近十年來受到國際媒體的注意。CNN、CNBC、CBS 等傳媒都有正面的報導。其中泰晤士報還曾把馮永發列為加拿大最具影響力的人物之一。而溫哥華商業雜誌則把馮永發評為加拿大前十大企業家。馮永發的父親是香港知名的證券大亨馮景禧,但是馮永發並沒有走上絕大多數第二代企業家子承父業的老路。他在 1984 年離開香港,到溫哥華投資房地產市場,並且在 1990 年聯建華人商場“香港仔中心”。這是當時北美第一個大型華人主題商場。根據本地大報 Vancouver Sun 統計,華人在列治文消費的能力當時還不到 3%,馮永發的大膽創新也引起了注目和疑慮。但是,到了 1994 年,馮永發的開疆擴土已經吸引了眾多華人商場的蓬勃發展。列治文發展成了一個有“小香港”之稱的華人商園。在 1992 年,馮永發開始進軍傳媒市場,打造起目前北美洲最大的中文傳媒——新時代傳媒集團。新時代傳媒集團的中文有線電視和廣播網絡遍及溫哥華、多倫多、卡加利。

最近馮永發又在他一手打造的列治文華人商園中,進行另一項大膽的實驗,將“香港仔中心”拆除重建。準備在列治文發展成為北美第一個亞歐商園,並且以加拿大為根據地,前進美國和亞洲市場。不但各大中文媒體爭相報導, Vancouver Sun、Vancouver Business、CBC、BCTV、Canadian Press 等各大主流媒體也都對馮永發將如何以“時代坊”創造本地商場的另一次歷史性的轉型給以大篇幅的關注。

黃晴雯:商場開發和傳播媒體是兩個截然不同的專業和產業,結合了跨國時文化的熱情和經驗。今天我們特別邀請到加拿大新時代傳媒集團總裁馮永發先生,和我們分享他創業的理念和故事。馮先生,您好。

馮永發:各位聽眾,你們好。

黃:本地的中外媒體因為你的商場開發和傳播媒體兩個領域的杰出表現而認識您,不過呢,知道您怎樣把這兩項領域給結合在一起的背景的人並不多。請您談談對這兩者的感情和理念好嗎?

馮:傳媒是我自己的一個 Passion 熱情。在我小的時候,讀書的時候就對藝術很有興趣。我自己去學電影製作、電視製作,還有 Graphic Design、攝影。現在也做很多,所以……傳媒以前在香港的時候,沒有到加拿大以前,我們有自己的廣告公司,是香港一個電視台的股東,董事。我們有很多時間跟電視台運作。

黃:所以可以說傳播媒體既有你個人的興趣,也有你的家學淵源。但是你到加拿大以後,投入的是商場開發這個領域,而且當時華人置身這個領域同時敢於去做一些新創意的人並不多。您當時怎麼會朝這個方向發展呢?

馮:回想起來,差不多是 1987 年的時候,我們剛剛回到溫哥華不久,開了一個小的生意。那時看到很多香港人也打算移民來溫哥華,加拿大,剛剛開始。一部分可能因為是 1997 年的問題,我們認識的朋友也有很多過來。所以我們看到要是我們先開始,要比人家先行一步。就可能多一點發展的機會。香港過來的移民,很多有工作經驗。他們很喜歡做一點大大小小的生意。他們對西方國家的運作也比較瞭解。是有很多機會在這裡發展的。商業發展要有廣告的配合,要這個傳媒。當時也有中文的傳媒,但是廣播的時間不那麼長,以前的方式和我們的不同。做一個方式出來跟新移民比較吻合一點,就可以使他們更加方便。同時間,我們也要照顧以前的老移民,兩面要兼顧。

黃:所以在傳媒方面的營銷經驗就支撐着你當時能夠幫助新移民在大溫地區落腳的這樣一個商場開發夢想。現在在大溫地區各個

市鎮,甚至是海外,列治文華人商區是頗負盛名的。很多移民剛剛抵達大溫來報到以後,在生活和創業方面第一個想到的地方往往就是列治文了。而列治文華人商園的形成就是起源于 11 年前馮先生您開闢的“香港仔中心”。我們剛剛在背景介紹當中也聽到了當時華人的消費能力,根據當時 Vancouver Sun 的統計,只有 3%。在當時這樣一個草創初期,您怎麼敢做出這麼大膽的決定?

馮:開始的時候是做“香港仔中心”。當時我將自己放在消費者的立場,看到有這一個需求。有一個包羅萬有的中心,娛樂吃東西的地方,很方便,也不受天氣影響,方便泊車,安全管理。以前是沒有這個趨勢。在溫哥華沒有,在美國也沒有。所以當時有很多人看上去是比較冒險一點。原來答應一起合作的一些朋友最後也不敢做了。

黃:比較觀望的態度。那時候是對你比較大的衝擊。

馮:當時我自己也覺得以前的工作經驗跟我對香港的人,對溫哥華的居民的想法比較瞭解,對雙方比較瞭解。

黃:你可以做原來的傳統社會和移民朋友的橋樑。

馮:對,當時沒有什麼設備,沒有一個 local sales agent 願意代理。對他們說很難成功的。所以沒人做。

黃:你周邊原來的 partners 不見了,要幫你做業務的人也不見了。那怎麼辦啊?

馮:開始的 6 個月,在香港、多倫多、舊金山登廣告找租客。但是找不到。6 個月以後,就自己去香港,自己做了租客和 landlord。六個月時間,……差不多一半的租客都是自己經營的。但同時也吸引了其他的。

黃:後來周邊的好多 Shopping Mall 都跟着“香港仔中心”的模式開發起來了,才有今天熱鬧繁華的列治文。馮先生,這整個過程很辛苦啊。這麼辛苦,短短的 11 年,那為什麼又要做“香港仔中心”轉型?

馮:以前做“香港仔中心”,當時大部分是香港移民。但是 11 年以後,人口狀況已經不同了。香港來得差不多了,更多是來自台灣、中國大陸,所以這個名字就不符合時代需要,所以要改過來。另外,附近也有很多大型的商廈建起,我們很容易被比下去。我們已經老了,他們更新。

黃:很多人在 copy 馮先生當時的經驗。所以馮先生覺得現在要創造一個新的經歷出來。馮:所以要做一個新的商場,爭取華人和華人以外的顧客。對做生意的就更加有利。

黃:現在你要做北美第一個亞歐商園。為什麼會有這個想法?

馮:附近已經有很多相同的華人商場,政府也希望看到一個不同的,這對城市發展好一點。我自己覺得要擴大市場,就一定要重視

“抓”到兩面的顧客。要是成功的話,將來可以用同樣的模式進入其他城市。

黃:我們看到很多,原來他們居住在別的地方,曾經在加拿大落腳的一些成功企業家,在您這個世代的,比如大家常聽到的收購航航的李澤?香港您這一代的精英企業家,他們在加拿大歇一段時間以後,又回到中國去發展了。當然,很多人說中國大陸的商機是百年一遇的,馮先生您為什麼決定要根留加拿大?

馮:我來溫哥華的時候,只有 15 歲。所以把溫哥華看作是我自己的家。現在在加拿大的時間要比在香港的時間要多。在這裡認識的朋友和在香港也差不多一半一半,兩個不同的生活方式,我自己很喜歡。在香港做工作節奏很快,很有效率。在加拿大,我們的公司一樣有效率,但是工余的時間比較 relax,生活居住更好。這個不是金錢可以比較的,還有生活質素比香港更好。我自己不喜歡太多應酬。在香港就不可以。這裡還可以平淡一點。

黃:剛剛您談到,您在很年輕的時候就到加拿大了,溫哥華就是您的第二故鄉,談到了在這裡落地生根的理想,不過這個理想也是要接受現實環境的挑戰。在加拿大很多人把我們的經濟跟美國比較,因為我們的市場,我們的稅賦,還有很沉重的社會福利,往往會使投資人創業者,望之卻步。不過,您卻有信心和成績以加拿大為根據地,向美國和亞洲市場招手,馮先生請您給我們談談華人應該怎樣善用加拿大本地的營商環境,好嗎?

馮:在北美洲做生意,最不容易的地方是溫哥華。政府的限制多。市場也不大,稅也重。顧客也不喜歡嘗試一點新的東西,所以,要是在溫哥華成功的話,到其他地方城市就會容易適應一點。另外一個原因,溫哥華雖然規模小,但是在比例上競爭也少很多。所以做得比較好一點,就不會有太多的競爭。也是一個原因。

黃:馮先生謙虛



黃晴雯採訪馮永發

地提到本地營商競爭者並不多,不過更多的人在看您成功創業的故事看到的卻是能夠領先輿論和時代,在本地充滿了客觀條件限制的環境下,能夠立足生存,培養好自己的競爭力,才能有能力面對更廣大的北美市場。所以主流的媒體也給您很大的肯定。在加拿大最具有影響力的雜誌《麥克林》曾經把你列入 2003 年全加拿大最受注目的 50 名人。特別在雜誌

報道中提到了您在商場開發和傳媒業方面的成就,也談到了本地新興族裔傳媒的興起,給您所帶來的挑戰。《麥克林》雜誌說: We get to see what he may draw up. 您怎樣看待本地中文媒體現在的競爭現狀和未來的發展呢?

馮:華人要是能繼續努力的話,就可以容納更多中文傳媒,現在還沒有到一個惡性競爭的地步。所以現在大家可以相輔相成。政府的廣播局也不希望有太多的競爭,不是對國家有利的。所以他們很小心處理,不是每個人都可以來申請的。我相信現在還是合理的。在台灣、香港、中國大陸,人口很多,所以就可以容納很多的電台電視台,這裡的人口只不過是一個小的市鎮,目前的比例是差不多合理的。廣告市場不夠,會導致傳媒設法減少成本 cut cost,就可能影響質量,降低技術質量。在美國、歐洲都明顯發生這樣的事情。政府不同的監察,加拿大中文電台電視台可以保持很高的水準。

黃:這一點很重要。因為一般的觀眾在看節目,聽眾在聽節目時候,他們可能不知道在支持這些傳媒生存的同時,需要一個足夠的資源和市場。不然的話,容易引起惡性競爭,而影響到節目品質。

馮:在加拿大做傳媒,比在亞洲做成本要高很多倍。因為政府的限制很多。他們還要營業收支捐出去一個百分比作為政府的稅收。

黃:所以在這裡經營傳媒的成本要比亞洲

地區高很多。

馮:稅也很高, pie 不是很大,所以很多傳媒失敗,還要看每一個傳媒的經營者,我們賺到一點錢就投資到設備上去,買更好的節目,請更好的人才,這樣發展下去。

黃:馮先生,我們知道海外傳媒和大家熟悉的中港台市場來比,不是一個很合理的比較方式。您也經常周遊世界各地,您看到的其他海外華文媒體,您覺得新時代傳媒是站在什麼樣的一個高度上面?

馮:我可以大膽地說一句,在台灣、香港、中國(大陸)以外,華人傳媒是溫哥華做得比較更好一點的。

黃:馮先生,我們知道在這裡做族裔傳媒有一個很重要的,加拿大多元文化這個使命和任務,我們經常發現新的移民來到本地,除了要在生活上事業上重新開始,怎樣才能和主流社會正確接軌很重要。您在傳媒有這麼多年的經驗,對本地的主流社會也很瞭解,經常接受主流媒體的訪問,您覺得做為新移民的華人朋友,怎麼樣去 present 自己,使主流社會對華人社群有一個更清楚更正確的認識?

馮:加拿大的白人認為,如果你太 humble (太過卑謙),他們會以為你做得不好,他們不認為是謙虛。他們的想法是不同的。但是你把以前的成功講得太多,他們又會覺得你太做, show off. 他們心里會不太舒服。他們要瞭解的是你實際做過什么事情。這樣就中肯一點。

黃:這人時候聽到馮先生的分享是蠻點滴在心頭的。因為我們最近華人社會積極參與主流社會,不管是從政,或是經濟方面。也引起了很多的話題跟討論。怎樣不要過於謙虛而被扭曲,不要過於夸大而被質疑,這個是值得大家好好深思的。

馮:最重要的是不停地學習。我自己一直不斷地看書學習。五年前,我對電腦完全不懂的。我晚上去上課,後來認識了不同的教師,請他們到家里來,晚上有空或周末跟不同的人學電腦。我們現在的 Internet links 做得很好。我們傳輸得很好的。現在我對電腦用的不錯啦。我們做什么發展,有什麼思想,書本上可以找到很多,注意是什麼 trend (新潮),那一個生意為什麼做得成功或失敗。這可以學到不少,所以最重要的是不停地學習。

黃:在這次專訪之前,收集了不少中英文媒體對馮永發先生的專訪。他們經常用到的形容詞是“低調”和“平實”,而其中特別有一段描寫是感到有興趣的,馮先生有一位朋友這樣形容他:說他愛做夢,大膽創新, never stop surprising everybody. 不曉得從今天馮永發的驚奇故事,一個又一個的經驗傳過當中,你找到了你自己立足北美的成功之道沒有呢?非常謝謝馮先生今天接受我們的專訪。謝謝。

馮:謝謝。

時事最前線——黃晴雯
星期一至五 下午五時至七時



華納摩爾國際移民事務所 W.M.I. Int'l

服務宗旨

誠實諮詢, 絕不欺詐客戶的金錢
成功辦案, 絕不辜負客戶的委託

留學服務

留學生轉讀公校、續簽學生身份及入境簽證, 簽證被拒者重新恢復身份

留學生轉移民, 精心設計, 推薦學校, 代找僱主, 移民加分, 節省金錢, 一次成功

幫助申請父母移民擔保條件不夠者, 結婚移民面試失敗者成功移民加拿大

人在大陸技術移民條件不夠者, 代找僱主加分, 可降英文要求免面試

移民服務

特色

獨家推出留學生服務會員制: 凡交納少量年費成為會員者, 可免費無次數限制得到專業人員有關學校、專業、轉學、簽證、醫療、移民、結婚、買車、租房、法律糾

中國出國人員服務公司 恆時業保健禮品