

儘管馮永發和他的集團公司如雷貫耳,在採訪之前,我還是從網上查看了一些關於他的介紹。令我感到驚奇的是,這樣一位在卑詩省極有影響力的風雲人物,和我們一樣都是外來移民,都是從頭做起。可他在異國他鄉艱難打拼之後,竟取得如此輝煌的成績,他又又是怎樣一位企業家呢?

2月12號這一天細雨淋淋,天空騰起一片片雲霧,鄉愁一般深遠優美。在推著著霧沙朦朧的清香里,我來到了列治文市。這一次採訪地點是時代坊裡的洪師父牛肉麵餐廳,是馮永發選擇的地方。我知道洪師父牛肉麵在台灣屢次獲獎,能在溫哥華安家,是馮永發把他們從台灣引入到加拿大的。我猜想馮永發之所以選擇這裡,該是希望未來能在牛肉麵上有所發展。我在溫馨的餐廳坐下後,不一會兒馮永發就來了。他看起來很精明、很睿智,有一雙清澈深邃的眼睛,但人卻平易近人。坐定之後,我們的談話就開始了。

初到北美

若幹年前我就聞聽過馮永發先生的鼎鼎大名,知道加拿大新時代集團主席、卑詩省列治文市時代坊購物中心的東主馮永發先生,是加拿大著名的企業家和傳媒大亨。知道新時代傳媒集團是加拿大唯一的全國中文傳媒集團,隸屬新時代集團,在加拿大有很大的影響力。而時代坊購物中心,在大溫哥華地區聲望很高,就連溫哥華架空列車緊鄰時代坊也設有加拿大綫時代坊站。今年2月,為了我們《加拿大華僑移民史》的調研工作,經過黎全恩教授的介紹,我採訪了馮永發先生。

港,去找一些零售店老闆洽談,他們也覺得溫哥華市場空間小,而且我還沒有管理商場經驗。總之,我在開始興建香港仔中心時,大量資金花出去了,一連六個月登報打廣告,沒有找到一家商戶租客。"說到這兒,馮永發臉色有些凝重。前期運作已經投進不少資金,卻看不見未來,這的確是一個巨大的挑戰。但只要是英雄好漢,註定要在風口浪尖上解讀人生的。面對重重難關,馮永發沒有氣餒,他知道成功的路上非但要有極大的勇氣,更要有超常的眼光。經過深思熟慮後,他告訴香港華商們:美國是市場大,競爭很激烈。溫哥華地區市場雖獲利微,但競爭也少。溫哥華的優勢是與其他大城市相比,地理位置上離香港最近,天氣又好,治安也好,是前往美國擴展的最佳地方。他還提出,可以與商戶租客合作,出一半資金。要是生意做得好,商戶們有權買入他手上的一半股份,不用付利息。要是生意難做,隨時可以罷租。在這樣的優惠條件下,一些香港華商動心了,認為如果來溫哥華與馮永發一起做生意,和他綁在一起,他定會盡心盡力的。

店。不僅如此,還屢次獲得四年一屆在德國舉辦的世界甜品奧林匹克大賽獎金牌,開創了華人首次獲獎的先河。

成為傳媒大亨

馮永發在投資和創業上非常成功,但其實他一直嚮往傳媒事業。1992年他曾親到唐人街拜訪當時的"華僑之聲"中文電台,建議彼此合作,希望"華僑之聲"每天讓出一小時時段給新時代集團運作。不過"華僑之聲"出於種種考慮沒有同意,以至於後來選擇另尋電台租時段自行廣播。1992年新時代傳媒集團收購了AM1470,繼而全國擁有五個廣播電台(radio station),變成了最高收聽率的中文電臺。之後當他準備收購加拿大的兩家電視臺時,遭到一些人的反對,事緣他的父親馮景禧與中國政府關係不錯。在電臺電視電訊委員會(Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission, CRTC)舉行的公聽會時,有人公開宣稱新時代傳媒集團是中國官方代理人,是中國的喉舌,想驅使

位名叫 Charest 的亞省老牌西人電台經營者,在申請兩個多元文化電台牌照之際,恐怕我們同時申請與之競爭,竟然自動上門,希望不要螳螂相爭,他願不收分文而送五成(一半)股份給新時代。我們彼此由競爭對手變成合作夥伴,這便是後來的卡加利的FM94.7和溫哥華的FM96.1電台。"

1994年新時代集團還創刊了《娛樂生活雜誌》,用以配合電台和電視台的廣告客戶要求印刷媒體的支援,並通過雜誌介紹電台和電視台的活動與節目,介紹全國華人社區活動。該雜誌現已流通全加拿大,讀者甚廣。

1995年,羅渣士通訊集團看到中文電視的前景,提出購買馮氏旗下的城市電視臺。原本馮永發並不想賣掉的電視臺,可對方實力強大,又是網絡供應商,只得簽下合約,但後來又通過合法手段和策略,留下了城市電視臺。羅渣士成立Omni電視台時,曾以高薪從他公司拉走了二十幾名員工,面對無人之際,他便提拔年輕人,給他們機會。這些年來,他旗下傳媒集團舉辦的各項活動例如選美、歌



風雲人物馮永發

正是由於他身上具有果斷氣魄,具有對周圍環境準確的把握和評估,1990年3月香港仔中心正式開幕,英文名為Aberdeen Centre。馮永發在其商場開設了一個保齡球場,他自己也開設了一間電影院。所有空置的舖位全部出租,大部份是香港零售店前來投資的。這些人設立各式商店例如餐廳、酒樓、日本料理、照片沖印中心、影視專門店等等。商場開張後,不到一年,幾乎所有店舖生意都很興旺,百分之九十的店家買走了他手上的股份。1992年,馮氏旗下的新時代集團收購了AM1470之後也進駐於此,顧客越來越多。一炮打響後,引來了美國的CNN和英國BBC及日本NHK等傳媒關注,紛紛前來採訪。

自從馮永發敢為天下先創建亞洲香港仔中心之後,從2000年開始,其他商場紛紛仿效,一時構成競爭。為了佔據商場主導地位,馮永發準備重建香港仔中心,把新的商場打造成一個充滿國際品牌的主流商場。當時他曾向市政府要求修改道路並循序漸進購買土地,以使其新的商場可以擴建成比舊的大三倍。可就在其準備把國際品牌引進來時,卻遭遇到了滑鐵盧。一些名牌商家認為時代坊聲望還不夠大,未及國際化,有待其它名牌進駐後再談。面對困境,馮永發選擇了自己運作,大不了像1989年一樣重新來過。只不過這一次他改變了策略,不但去香港找合作夥伴,而且穿梭於中國、日本、美國、歐洲和新加坡等地。他以特許經營的方式引入各地著名品牌,並自行經營多個行業的商店包括餐廳、時裝店、傢俱店、家居用品、文具、模擬飛行訓練等等。新建商場於2003年落成,當時因列治文市華人移民的結構開始轉型,中國大陸移民不斷增多,為順應市場需要,他把香港仔中心易名為時代坊,英文名則沿用Aberdeen Centre。新商場比舊商場大三倍多,有大概120家店舖,商場內還設有一個鐳射音樂噴泉,造價四百萬加元。如今,十幾年過去了,時代坊已經成為列治文市的一個標誌,每日都吸引很多中外人士流連忘返。

2009年,新時代集團將洪師父臺灣牛肉麵引入北美。馮永發之所以有這樣理念,是因為看到洪師父臺灣牛肉麵連續幾年獲得臺灣大獎,馬英九還為之頒獎,覺得很有具宣傳價值。提到洪師父牛肉麵,他指出,洪師父牛肉麵不用味精,是真正百分之百的牛肉湯,是由特別的配方熬制兩天而成。我聽後,明白了他為什麼約在這裡採訪,他是想使我对他引進的品牌有更深刻瞭解。我細細品嘗之後,確實感到湯底味道十足,牛肉入口柔軟,嚼起來又有韌性。馮永發還告訴我,他很看好洪師父臺灣牛肉麵,目前他已在北美和中國開了二十幾家分店,洪師父也已成爲業界品牌,被官方譽爲台灣之光。

你給世界什麼樣的態度,世界就還你一個什麼樣的人生。從1984年到1997年間,馮永發在大溫哥華地區及其他加拿大城市投資發展過12個地產項目,獲利不菲。在他的努力下,新之美餅店也已成爲加拿大首屈一指的西餅店,供應全國十二家航空公司,佔全國中秋月餅九成市場,並於2012年和2013年在中國上海開設加焙坊分

CRTC不發牌照。面對壓力,馮永發指出加拿大政府是第一個與中國建交的西方政府,為什麼要反對與中國合作?當政府官員問他是否正在與中國做生意?他毫不猶豫地講當時雖沒有與中國做生意,但不排除將來會的。他還以強烈的自信告訴大家,如果把牌照申請下來,就是現在反對的人,也歡迎上節目。他有理有節的發言起到了效果,後來新時代傳媒集團取得了申請的四個電台和四個電視台的牌照。

九十年代初,加拿大原有的加拿大中文電視台(Chinavision)和國泰電視營運是虧本的,可馮永發為什麼有自信搞傳媒業呢?因為他和香港傳媒業關係一直都很好,他家族也是香港無線電視TVB的大股東。不過當時CRTC說1997年香港回歸中國,不可以讓TVB做加國傳媒大股東,股權不能超過20%,也不可以參與董事局,馮永發遂成爲佔80%最大股東。就這樣,1992年,新時代集團斥資1300萬加元收購了加拿大中文電視台和國泰電視台。因為馮永發懂得專業拍攝技巧,懂得運作之道,又和員工打成一片,業務迅速發展起來。

不過人生總是起伏難料,馮永發的傳媒也曾遇到多重難關。1993年成立加拿大中文電台時,因爲大量增加中文廣播時段而引起非華裔員工和白人董事不安,這些人不情願將每日已有的外語節目變成中文時段,曾採取消極態度。一連四年,馮永發用誠心、愛心和耐心終於使這些員工明白,他從沒有種族歧見,對任何人都是一視同仁。最後化解敵意,並在所有員工共同努力下,公司一直良性運轉。

這期間,新時代集團經營的電台和電視台收聽收視率成爲全國之冠,而以廣告成本/收視收聽效應更高於很多主流媒體,造成競爭壓力。文化的衝突和現實利益之爭,使馮永發認識到:西方市場也是沒有硝煙的戰場,也是一個利益交換的地方。回顧往事,馮永發感慨地說:"西方也有遊戲規則,商家都在追求最大的利潤。當時競爭的結果,使我們的電台和電視台缺少收聽收視調查報告,影響了新時代的廣告推銷力度。艱難之際,我想出了以大學的調查報告替代傳統統計調查公司,渡過了難關。蒼天不負有心人,由於我積極進取,竟帶來了意外收穫。一

唱比賽等皆發掘了不少人材,而這些人材不少都藉此機會成就了一番事業。由於新時代集團的努力,2000年,收購領先網路公司(eSeeNet.com),使其爲公司提供網站支援服務。

馮永發在2005年成立了一家新時代國際電影公司(Fairchild Films International),並拍攝了一部西片《影月情緣》。2006年,新時代傳媒集團旗下的電視臺和電臺于遷入時代坊:加拿大中文電臺溫哥華分台(AM1470及FM96.1)的直播室設於二樓,而新時代電視和城市電視的新聞直播室則設於三樓。至此,新時代傳媒集團與時代坊相得益彰。

正是由於新時代傳媒集團做得風聲水起,加拿大、美國、中國和香港一些公司曾先後想收購馮氏傳媒公司。比如香港富豪周凱旋和中國著名主持人楊瀾的陽光衛視,表示有興趣入股。加拿大和美國的主流媒體也找上門商談收購合併,馮永發都一一拒絕了,因爲充滿活力的馮永發認爲他正處在人生中的最佳狀態,還沒有打算退休。

獲獎

通過這些年的不懈努力,馮永發得到了社會的認可,獲得了很多獎項。1991年溫哥華省報(The Province)評選他爲來自香港的主要商家。1994年BC Business月刊報導新時代集團是首百間最好企業。1998年The Financial Post評選馮永發爲企業專才。1998年時代雜誌評選他爲加拿大最受注目人士。1998年溫哥華太陽報評選他爲25位最具影響力人士。1998年新時代傳媒集團被Chamber of Commerce in Ontario選爲(1998年度安大略省4大最佳商業大獎)。2000年歐洲國家馬耳他(Malta),頒發Malta勳爵銜給馮永發。2003年加拿大麥克林雜誌譽馮氏爲《2003年度50個最受關注加拿大人》之一。2006年被溫哥華太陽報評爲《2006年度卑詩省100個傑出華人榜》之一。2007年被當時加拿大聯邦政府的國際貿易部長艾民信(David Emerson)委任爲《全國國際貿易策略顧問》。2008年獲溫哥華貿易局《2008年度溫哥華最佳商業領導才能獎》。2012年獲得英女王伊莉莎白二世登基績禧紀念勳章,及UBC大學頒發榮譽博士學位。連續三年,馮永發皆被溫哥華雜誌(Vancouver Magazine)譽爲《加拿大50個最具影響力知名人士》之一。

三十多年來,馮永發先後成爲許多主流機構UBC大學、Royal Conservatory of Music、Vancouver Art Gallery、Vancouver Symphony、Vancouver General Hospital、Vancouver International Film Festival etc.的董事或顧問。他亦獲選爲2010年冬季奧運會聖火接棒者。因爲他不斷替各大國際和本地慈善機構籌募經費,不斷捐獻善款回報社會,已經成爲主流社會認同,就連歷屆總理、很多省、市長都曾先後尋求馮永發的支持。

馮永發與新時代集團的崛起和成功,具有很好的象徵意義,說明一切偉大的行動和思想,都有一個微不足道的開始。而他獨特的經營理念、無盡的勇氣,他對加拿大華人移民、對列治文市的發展、對加拿大華文傳媒的歷史貢獻,使他成爲了移民中的榮光。他的個人成就,他對加拿大和華人移民的貢獻,影響是深遠的。

作者:賈葆衡

馮永發是1967年隨家人移民加拿大溫哥華的,當年才15歲,來加後就讀Magee Secondary School中學。1973年在卑詩大學商科畢業。1974年回流香港加入父親旗下的新鴻基證券/新鴻基銀行出任執行董事。1976到美國紐約大學修讀電影製作,同時在美國最大的現貨貿易公司(Acli commodity trading)和Bear Stearns investment bank商人銀行受訓。畢業後再次返回了香港。1978年曾製作過一部荷李活電影《野天鵝殺令》。按理說,父親有龐大家業,子承父業,才是最順利、最易成功的選擇。可馮永發說他不喜歡香港的應酬,反而留戀溫哥華的平靜生活。因此結婚之後,1984年就和家人定居溫哥華,當年他的兒子才三歲。

初期創業

馮永發看起來是一介溫文爾雅的書生,他本人也表示溫哥華的平靜以別樣的魅力吸引著他,他認爲人生最好的境界是學習和創作。然而我覺得,馮永發並不想陶醉充滿充詩情畫意的青山綠水之中,他既有低調內斂的特徵,又有永不言止的闖蕩精神。1984年他在溫哥華安定下來,在經過萬里風塵感悟之後,沉澱經驗,沉澱自己,內心變得更加充盈。他從初步適應了加拿大的生活節奏起,就開始尋找投資機會。可看來去,發現華人大多都是在唐人街購物,然而唐人街華人商場不光物品種類不多,又由於溫哥華冬天總是下雨,停車也很不方便。於是1985年,馮永發在溫哥華市西區開設了一家影樓,代理職業相機和教授沖曬技術,並經常把影樓的場地和設備租給傳媒機構製作節目或寫真。1986年他又在影樓的樓下開設了一家日式西餅店:新之美餅店(Saint Germain Bakery),那是當時溫哥華首家以亞洲特色爲主題的西餅店。他爲提高餅店聲望,曾從日本、香港、法國和澳大利亞請來不少著名師傅,使得西餅店烘培技巧自成一派。

發展港式購物中心

人生總有許多溝坎要跨越,在經過初期摸索式創業後,馮永發更加熟悉大溫哥華的投資市場了。1989年,很多香港人移居到了溫哥華,他覺得這些人應該更喜歡去舒適的大商場購物,停車也方便。他還覺得在1997年之前,會有更多來自香港的移民。由此他認爲這是個機會,如果建一個吃喝玩樂生活消費模式極佳的全天候香港式商場,把香港人懷念港人的繁華生活移到加拿大,可能會吸引不少顧客。他還發現列治文市離溫哥華市和UBC大學都很近,該市有很多地段還未開發,同時列治文市政府歡迎發展。如果在該市建商場,應該大有前途。當他滿懷信心和朋友商量時,開始是一片贊同聲。可是當他下定決心承建香港仔中心(Aberdeen Centre)時,卻沒有人肯跟他合作。提起這段經歷,馮永發彷彿推開了一扇流年的窗,那些被歲月之風吹遠的故事,全都浮現出來,他靜靜地講道:"1989年,多倫多、紐約和三藩市等幾個大城市,都沒有華人購物中心。當時溫哥華華人並不多,很多人都認爲在這裡建一個商貿中心是不切實際的。我曾找過溫哥華不少的地產經紀招租,他們都不感興趣,認爲沒有發展前途。我差不多每兩個星期去一趟香