

感謝各位支持，港澳當代無伴奏合唱協會一向財政穩健，透過安排演出及導師等"業務"獲得的收入(agency fee)，仍足以應付各項開支。當然，為訪港歌手包食包住、高薪聘請能幹的市場營銷人員、在活動前大賣廣告、活動後請數十人大吃一頓等，就威風不起了。

有朋友建議 CASHM 申請基金，改善財政狀況，本會全人，十分贊同，因此我們一直有向香港藝術發展局申請贊助，幫助新晉組合開首場音樂會("我們的專場"音樂會系列); 筆者本人出版的 a cappella 曲集《樂從口出 I》，亦由藝發局贊助，謹再致謝! 不過，在上一段提及的各項"奢華"開支，就不容易得到贊助了: 不請自來的海外團"無厘頭"到港，我們可向誰申請款項招待它們? 港澳地區又有那個基金會贊助 CASHM 聘請藝術行政人員處理日常會務? 誰又會支持本會定期在媒體登廣告提醒公眾需要 a cappella 時可以找我們? 這類項目，一般都是由財力較充裕的機構，用經常費去做的，但經常費資助，極難申請，許許多多的中小型藝團，正因此慘得長年累月叫苦連天!

經常費不足，以致運作及發展困難，其實不單發生在藝術界，也發生在社福界。多年前筆者曾於某音樂學校全職工作，主力籌款，曾向許多在這方面具豐富經驗的人士取經。一位在安老機構擔任總幹事的老前輩(現已榮休)告訴筆者，營運護老中心的經費不夠時，他要做的，是想出一些新項目出來，申請經費(因創新項

目容易拿錢)，款項批了，便把錢調作經常費，維持日常服務。那新項目呢？錢調走了，如何開展？要非馬虎地把它做完(當然仍得以美倫美奐的包裝紙包著爛蘋果)，便是再為一個新項目申請贊助，如廣東俗語所言：數咩數。

為了增加收入，CASHM 大可有樣可樣：先申請撥款，成立個 a cappella 兒童合唱團(容易拿錢)，錢到了，撥給各組合到外地交流(不易拿錢)。限期到了，真的混個兒童合唱團出來交差(沒有音準便算了，開心要緊嘛！)，混不成，便再申請創新基金，舉辦一場音樂會，叫少林功夫加 a cappella(拿錢更易，前無古人嘛！)，錢到了，補貼前一項目 ...

為做而做、為創新而創新，社福界總幹事先生用發牢騷的語氣對筆者說："現在我的主要工作，是不停想橋段，辦新服務啊 "

CASHM 要這樣不務正業嗎？依筆者所見，大可不必，如首段所言，本會的財政並不那麼差。也許有人認為，只要是贊助，都應先申請，好歹有錢到手還不算重要，重點是能製造出得到外界認同的現象啊！形象好了，搞大了，自能名利雙生。

這種放任資本主義味極濃的遊戲規則，筆者早於唸中學時已懂，而每次聽到有人這麼說，總會想起銀行基金經理的話：進取些啦！投資多，回報便多，最終不用

再幹，以錢賺錢! 坦白說，這種本利遊戲規則，筆者很不喜歡，而且不一定能有實效，投資涉及風險哩! 只怕義工付出了、事情搞大了，最後只得一陣子威風，實效卻欠奉，損失又由誰去承擔?

CASHM 不是筆者一人擁有的，可以賠掉就算。而它的發展，很需要大家的寶貴意見。如對本會之發展有何賜教，請聯絡筆者或各幹事!