

有人問：無伴奏合唱日趨普及，香港至終可以有全職的無伴奏合唱組合嗎？

對此筆者並不樂觀，這當然跟財政有關 – 如何去尋找足夠的收費演出以「養活」

**各全職歌手？**

一個「阿卡貝拉」組合，最少也得由 4 人組成吧，就算各人都肯接受月薪四千元，但以目前情況來看，在本地要成立一個每月「營業額」僅 $\$4,000 \times 4 = \$16,000$  的組合，根本沒可能。

筆者所屬的組合，財政算是穩健，但最「旺場」的時候，每年也僅得十萬元左右收入，如何養活一「家」幾口？

那為何海外組合就可以？筆者認為最重要的原因是，海外全職組合多有專業的經

**紀人公司為其安排足夠工作。有工開，才有飯開。**

就以一月份訪港的美國組合 Chapter 6 為例：它的藝術水平十分高，也曾多次贏得重要的國際性獎項，但「起家」時，一年僅演出三十餘次，團員吃杯麵渡日。後來給經紀人公司「簽下」後，現時每年演出近百場，團員自然能賴以維生。

反觀香港，經紀人公司 – 這裡稱為唱片公司 – 恐怕不會支持無伴奏合唱組合。唱片公司不是藝術發展局，而是不折不扣的商業機構，在「捧」每個藝人(或藝團)時，都必先考慮此舉能否帶來合理利潤。問題是，引用已故歌手黃家駒先生的話，香港祇有娛樂圈，沒有樂壇，香港人需要的，是能唱能跳能演的全能藝人，**專注編曲、唱歌的「阿卡歌手」，根本無價無市。**

沒有經紀人/唱片公司，真的不行嗎？**筆者覺得真的不行**，試想，一群光懂藝術的歌手，卻沒有專業的錄音室，如何錄出具質素的“demo”(示範聲帶)？沒有和媒體的關係，如何做宣傳？沒有知名度，沒有可信的舉薦人(即經紀人/唱片公司)別人為何要爭相出錢邀請演出？

如果你所屬的組合“demo”有雜聲，又要親自把宣傳單張送到各區的宣傳檔欄，

一個月又祇有一至兩個演出，那貴團祇是民間藝團，不是專業組合。

如你自行斥巨資置設錄音室，聘請管理人員負責行政，又積極地去跟媒體打交道以尋找「浮面」機會 – 如此一來，你當然有成功的機會，但你這樣做，就不單成立了一個「阿卡貝拉」組合，也順帶開設了一間經紀人/唱片公司了！

**持平而論，在營運的角度而言，有經紀人/唱片公司的話，做甚麼也能事半功倍。**

專業的錄音師會替你的組合灌錄唱片；媒體因相信你的公司，會給予你宣傳的空間；公司也會替你安排於不同場合演出 – 甚至特地為你製造演出機會，這都不是小本經營的「個體戶」可以羨慕得來的。

那麼，唱 a cappella 就變成一件很「灰」的事嗎？筆者卻從不這樣想。上文已提過，經紀人公司多為商業性質，在其約束下，**藝團的藝術自由很容易受到嚴重的**

**妨礙。**筆者所屬的組合從未與任何主流公司合作，卻往往因財政上需要，接下許多不太喜歡的演出，有時亦要和一些不論在藝術風格或處事方式截然不同的人士/團體「埋身」合作。筆者也認識有組合，因著較高的演出費，和一些不懂唱歌的「客人」(client)合唱，唱罷整首歌卻沒有多少個地方是滿意的。試想，如你的組合真的由本地的經紀人公司悉數安排所有工作，可以想像，將沒有多少個演出是你由衷想參與的，沒有多少首歌是你真的想唱的。

筆者至今仍很享受唱阿卡，全因自由。我想唱甚麼就唱甚麼，想怎樣唱就怎樣唱，即使要用許多時間另覓財源維生，也是值得！