

建立商界與文化界的橋樑

文化委員會委員 馬逢國 (12-06-2001)

本港商界不及海外的商界積極投入資源支持文化發展，原因之一可能是本港商界較少意識到文化活動對社會的重要性，但更重要，是企業和文化團體之間缺乏互相了解，尤其是一些中小型的藝術團體和企業。試想一個既缺乏知名度，又欠規模的團體怎能向大企業申請資助呢？中小企業即使有意資助文化活動，又如何物色到合適的團體呢？在這情況下，商界與文化界之間必須建立溝通渠道。

因此，英、美等國都有不少民間組織，協助商界與文化界建立夥伴關係。例如美國早在一九六七年，商界已成立非牟利的商界藝術委員會(Business Committee for the Arts, BCA)，讓商界可以透過 BCA 物色合適的文化團體提供資助，而文化團體也可透過這組織尋找商界的資助。BCA 更會鼓勵企業與文化組織建立長期的合作關係，令這些團體可在穩定的財政資源下發展。

另一個類似的組織，紐約市的藝術與商界委員會(Arts & Business Council)亦早在一九六五年由一班商界領袖成立，其後更加入藝術界的代表，令委員會能更有效協助商界與文化界溝通。英國的商業贊助藝術協會(Association for Business Sponsorship of the Arts)也擔當類似的角色。

這些中界組織除了鼓勵商界提供金錢上的資助外，是協助文化團體改善管理和資源運用。事實上，一般中小型的非牟利文化團體未能發展，可能是由於他們多屬業餘性質，又缺乏財務、組織和市場推廣等經驗，令其未能善用資源和建立觀眾基礎。

若商界能提供適當的協助，例如提供場地、鼓勵員工為非牟利文化團體義務為文化團體人員提供培訓，改善文化機構的組織和財務管理，更有效推廣文化活動，甚至加強增取商業贊助的策略等，這不單可令文化機構改善資源運用，而且可更有效地向公眾宣傳文化活動，既擺脫文化活動高不可攀的形象，又能幫助有關文化團體增加票房收益，避免過分依賴公營資助。

事實上，早在一九七五年，紐約的藝術與商界委員會便發起商界藝術義工(Business Volunteers for the Arts, BVA)計劃，招攬和訓練商界人士，為非牟利的藝術團體提供藝術管理課程，例如組織管理、市場推廣和爭取商業贊助的技考，以及如何建立觀眾基礎等。由一九七九年開始，在一些全國性的藝術基金的支持下，該計劃更擴展至全美國多個地區。單在紐約，去年便有近一日二十個藝術團體接受了超過一百五十個培訓課程，義工人數逾一百五十人。



英國的商業贊助藝術協會除了協助企業和文化團體建立金錢資助的關係外，也在商業機構的資助下，推行多個專業培訓計劃。例如其中在一個名為 Arthur Anderson Skills Bank 的計劃，協會便會由商界挑選合適的導師，向文化團體提供所需培訓課程，例如制訂全年計劃、宣傳策略、人力資源和財務管理等。

本港商界是否願意發起成立這些類似的中介組織，目前仍是未知之數。但政府部門、藝術發展局、文化委員會，以及各大小商會和文化團體應積極研究，建立一個幫助商界與文化界溝通的機制，或鼓勵一些商會或民間組織擔當這個橋樑的角色。一方面推動商業機構與文化團體建立夥伴關係，另一方面亦可向商界多作宣傳，令企業明白支持文化活動所帶來的裨益。

(「讓政府、商界與文化界建立夥伴關係」系列，三之二)

(本文已刊載於 2001 年 6 月 12 日之《信報》)