

國藝娛樂擬換股全購康宏環球

香港文匯報訊(記者周紹基)國藝娛樂(8228)昨日公布,擬以換股方式收購康宏環球(1019)所有股份,現正與康宏的董事會磋商。國藝娛樂主席沈國林表示,該公司在6月已完成債務重組,並且成功集資,下一步便要擴展公司業務。他續稱,在疫情「照妖鏡」下,發現單一業務會令公司的經營存在很大風險,而收購康宏將可達至分散風險的目的。

影視金融產品雙線發展

沈國林昨日在網上記者會表示,國藝看中康宏,主要是由於康宏擁有龐大銷售網絡,以及豐富金融專業知識,並有能力發展電子金融業務。國藝曾在今年初提出,計劃發展電子金融業務。他強調在收購成功後,不會放棄國藝的「老本行」影視娛樂業務,反而可兼顧一起發展,如透過康宏銷售團隊,推出影視文化金融產品,例如銷售影視門票及旗下產品。

被問及今次交易的收購價,例如擬發行多少新股等,沈國林表示,該交易仍未獲監管機構批准,故暫時未能透露,但在其提出全購前並未接觸過康宏任何股東,也不知他們的反應。他稱會提出合理條件讓康宏股東去考慮,但無論康宏接受與否,都不是他的責任。他強調,國藝每個月都會檢討收購進度,如雙方達成一份好協議,且能滿足監管當局的要求,相信會很快成事。

收購不會攤薄股東權益

沈國林又強調,今次發行新股收購,由於不涉現金,對國藝的財務並無影響。他不擔心收購會攤薄現有國藝股東的權益,表示「個餅大了,實際價值都會增加」。

康宏環球早前爆出股東內鬥,目前仍在停牌中。沈國林對此回應稱,康宏在這兩年,管理層表現並不錯,且做了不少改善營運的計劃,現時管理層監控及管理的能力較以前大幅加強。

沈國林出身於金融界,他表示自己從事金融業已有30年,有信心在收購康宏後管理公司。過去他個人曾與康宏有官司爭拗,但他表示,正因為雙方「交手」後「識英雄重英雄」,更了解對方,故他對新的管理層有信心,不需擔心以前的事。

國藝已委任馮銘為財務顧問,並會以每股0.185元向馮銘發行5,405.41萬股,用作支付財務顧問費用。國藝將於今日復牌,康宏股份自2017年12月7日起一直暫停買賣,並將繼續停牌。

Uber 暫停亞太總部遷港計劃

5月曾表示有意將公司亞太地區總部遷至香港的共乘平台Uber,昨日宣布至今香港政府仍未明確審視可行方案,故短期內會保留新加坡作為亞太區總部。有本地傳媒引述Uber消息人士指,有關決定主要是過去6年來,政府未曾與Uber代表會面,探討本地立法規管汽車共乘的方案。

香港文匯報記者 殷考玲

Uber指至今香港政府仍未明確審視可行方案,故短期內會保留新加坡作為亞太區總部。資料圖片



Uber昨日指出,自計劃公布後,得到廣大香港市民及持份者的支持,可惜至今政府仍未明確審視可行方案。不過,消息人士又稱,過去曾多次相約政府會面均未有得到回應,而本月中,運輸及房屋局局長陳帆書面答覆自由黨航運交通界立法會議員易志明提問,明確提到警方會繼續密切留意和加強打擊非法出租車或取酬載客的罪行,加上Uber考慮到與政府缺乏聯繫,是觸發Uber暫緩以香港為總部的原因。消息人士續稱,雖然目前Uber暫未有撤離香港打算,但針對司機的法律風險有所增加,故Uber未來可能會重新考慮香港的市場定位。

港府未有明確審視方案

事實上,今年5月Uber表示有意將Uber亞太區總部遷至香港,並在港建立科研及工程中心,長遠來說可加強本地科研技術生態系統,並服務其他地區包括澳洲、印度、台灣等。Uber預期當中涉及招聘營運、營銷、工程系統等人才,估計為港創造更多就業

機會,但Uber強調作出相關決定前,當局須研究立法規管汽車共乘服務。

此外,Uber又指對香港的發展一直非常有信心,不過香港在汽車共乘服務的法規監管方面卻一直裹足不前,令Uber難以如投放在悉尼、巴西聖保羅、紐約和新德里等國際城市般,投資在香港。故此,Uber計劃把香港打造成亞太地區營運中心,為長遠投資於香港作準備。

共乘訂單回復至疫前70%

Uber於2014進軍香港,有接近25萬名司機夥伴登記使用Uber App,在Uber Eats方面的業務發展亦相當迅速,有數以千計的送餐夥伴,亦為超過6,400間合作餐廳增加收入來源。Uber在5月曾透露,即使正面對各種挑戰,Uber對香港長遠的經濟發展充滿信心,在世界各地城市剛開始步入經濟復甦的階段,Uber在香港已領先一步從急劇下滑中逆轉,汽車共乘服務總訂量更已回復到疫前70%的水平。

匯立開業 3個月定存年息4.5厘

香港文匯報訊(記者馬翠媚)繼眾安銀行及天星銀行後,WeLab旗下虛擬銀行WeLab Bank(匯立銀行)昨正式開業,成為第3間正式投運虛銀,頭炮推出高達4.5厘「GoSave」定存計劃,及成為首間提供實體扣賬卡(Debit card)的虛銀,用戶可透過全港JETCO自動櫃員機提取現金,該行亦預告或將於年底前推出貸款服務。

GoSave定存入場僅10元

匯立銀行頭炮推出2項產品,其中「GoSave」定存計劃,入場10元起,視乎

參與人數,3個月定期存款年息1.5厘,設額外3厘年息獎賞,即年息最高4.5厘,僅限優惠期內首1萬名客戶,最高本金為客戶首筆存款的5萬港元。產品設隨時提款亦無須額外費用,在期限內最多可提取2次。

若以3個月定存年息最高4.5厘作比較,匯立銀行暫時是3大虛銀中最高。不過若以活期息作比較,匯立銀行活期息只有0.1厘,而天星則有3.6厘,存款上限2萬元,眾安亦有1厘,存款上限50萬元。

無卡號扣賬卡可提取現金

至於扣賬卡方面,該行是首間提供無

卡號扣賬卡的虛銀,客戶可以憑卡到商店消費或網購,亦可在全港JETCO自動櫃員機提取現金,優惠期內憑卡消費更可享高達8%的現金回贈。該行又指未來將借助大數據分析,以重塑客戶與銀行的互動方式,並會繼續開發能為客戶增值的產品和功能。

而匯立銀行早前已試業一段時間,前任行政總裁李家達昨在發布會中表示,該行在試業期間擬邀請約2,000名客戶參與及試用服務,期內申請人數超額10倍,形容市場反應熱烈。問到預計何時業務才會收支平衡,行



匯立銀行昨天正式開業。左起為董事局主席陳家強、行政總裁謝學海、前任行政總裁李家達。

政總裁謝學海指,虛擬銀行為集團第4項業務,參考集團以往經營的業務約需3至5年達收支平衡,因此該行亦朝該方向發展。他又透露,該行將會於年底前推出貸款產品。

特刊

湖南省瀏陽市小河鄉引進農民畫室產業,讓農民可以在家務農時利用空餘時間務工。自2016年以來,小河鄉的農民畫室產業已培養出460餘名農民畫師,其中有50餘名來自貧困戶,人均月收入在3500元以上。農民畫出的山水畫、油畫等產品銷往國內外,2019年產值達2000餘萬元。文:傅春桂

瀏陽藝術村 農民「畫」出致富路

盛夏六月,小河鄉烏石村,滿山翠綠,滿村整潔。數十棟連成一片的房舍打破了傳統的視覺觀念,眼前的房子不是普通村落慣有的白牆紅瓦,而是五顏六色,如同調色盤一般。

原來,這些房屋上繪製的巨型油畫鋪滿了房舍的牆面、陽台和窗戶,畫面有人物,有風景,還有抽象畫。雖然畫上去一段時間了,但沒有一點褪色的感覺。

這是烏石村用油畫統一包裝農舍打造的「油畫示範街」。

「農民畫師」用畫筆脫貧致富

50歲的張功梅身材單薄,好像一陣風就能把她吹倒。她端坐在畫板前,全神貫注,手法嫺熟,不清楚底細的人,以為她是一個專業畫師。

張功梅做了幾十年的農活,與「藝術」根本不搭界,以為那些畫畫的人都是大學裡的教授。

「以前,我只曉得在田里插禾,在菜地種菜,整天圍着鍋台轉。」張功梅對筆者說。

有一年,村裡組織村民種黃豆,張功梅家也種了幾畝。因為天旱收成不好,收了的豆又賣不出去,賠了兩萬多元,丈夫又有病,兒女要讀書,要照顧他們她不能外出務工,家裡

的負擔像下雨天背稻草,越背越重。

四年前,當地有一些在廣東的畫師,為了幫助家鄉脫貧,有意把畫畫的產業引進家鄉。2016年,他們請回來幾位繪畫老師,教農民在家門口通過繪畫實現就業,張功梅成了村裡第一批放下鋤頭、拿起畫筆的人。

「開始我沒有報名,總認為這事不靠譜。後來看到村民真的賺了錢,我就信了。」張功梅說。

與張功梅一樣疑惑的還有村裡不少人,一個沒有文化的農民也能畫畫賣錢?畫出來的畫真能賣出去嗎?能賣多少錢呢?畫室負責人練億章解釋說,不僅能賣錢,還要賣到北京、上海、香港、韓國和美國去。

原來,經銷商是一家批發生產山水彩畫的企業,不能機器操控,所以需要大量的勞動力。這種已有主體輪廓,只需描摹上色的產品叫復勾畫,整體來說,技術難度不高。並不要求村民們有繪畫創作的才能,只需照着樣本臨摹即可。

張功梅懷着忐忑不安的心報了名,學畫的時候,她連毛筆都不知道怎麼拿,更不知道怎樣落筆。筆提在手上,墨汁早已滴在了畫紙上,張功梅腦子一片混沌。老師講的層次、線條、構圖這些概念讓她感覺遙不可及。

「好在有保底補貼,要不然,我早跑

了。」張功梅笑笑說。

培訓期間,每月有1500元的補助。正式工作後,一個月可以有3000多元的收入。這是張功梅報名時公司給她的承諾。張功梅硬着頭皮學了三個月後,可以獨立完成一幅山水畫了。

張功梅給筆者算「收入賬」,她現在一天可畫近二十張,一張能收入十幾元。兒子讀高中的費用,她就這樣一張一張地「畫」了出來。

2018年,張功梅脫貧了,與泥土打了半輩子的交道的農村婦女,偶然與藝術「沾了邊」,用一支畫筆供兒子讀完了高中。

今年初,張功梅轉到另一間畫室學習市場更廣的創意油畫。雖然又是從零開始,她卻一點都不擔心。說起「光影配合」等術語時,張功梅滿臉自信。

上午握犁頭 下午握筆頭

「我上午還在田里犁田,下午就來了畫室畫畫。你看我褲子上還全是泥。」一雙拖鞋、褲腿縮得高高的詹秋明說。

今年52歲的詹秋明是小河鄉畫畫的「老師」了,2016年畫室草創時,他就加入了。畫室裡的人都稱他是「詹老師」。他也不謙虛,自詡說「城裡的老師對我的畫是點過頭的。」意思是他的畫是得到過城裡老師肯定的。

筆者要他當場試畫,詹秋明欣然答應。他用手捻了捻筆尖後,很自然大方蘸水、

調墨,開始瀟灑地揮動畫筆,沒多久,一幅水墨山水畫便初現輪廓。運筆作畫的架勢,揮灑自如,風範十足。

詹秋明告訴筆者,眼下正是農忙時節,他上午在自家田里整田,中午吃完後便來到畫室練習畫畫,下午四五點天氣不熱了再回去插秧。

畫畫不僅是詹秋明增加收入的手段,也成了他的愛好。除了農忙時節,他基本都待在畫室埋頭創作。「最近老師新教了一套畫法,我得趕緊畫熟了,接着再學一套。」詹秋明說,「畫法要不斷升級,不然會被市場淘汰。」

詹秋明所在的小河鄉韻墨緣畫室,是小河鄉成立最早、目前最大的畫室。「畫師們的作品並非自己創作,每張宣紙都統一制定,上面有非常淡的山水輪廓。完成一幅山水畫一般需要畫山石、畫樹、上色三個步驟,村民們各司其職,每人負責一道工序。」該畫室負責人邱貴榮介紹說,目前畫室有50多名畫師,其中19名是貧困戶,畫師月均工資3500元左右,畫室每天可完成約250幅畫作。

記者看到,畫師年齡不一,女畫師較多。主要利用農閒時間賺錢,有的已把畫師當成主業。36歲的小河鄉新河村村民寧桔平最早來到小河鄉韻墨緣畫室,曾是幼師的她,見畫師工作工資高且時間自



農民畫師在畫室裡繪畫

由,辭職專門做起了畫師,現每月收入約5000元。「得知我們的作品賣到國外,感覺很自豪。目前已在嘗試自己創作,希望有好作品拿出來。」寧桔平說。

韻墨緣畫室是小河鄉目前最具規模的畫室之一,採取「畫室+畫師」的經營模式,畫室統一供應底稿,統一供應材料,統一傳授技術並統一回收畫稿。



村民詹秋明繪畫已經頗有功底

劉恩琛攝



村民一邊帶孩子,一邊繪畫。劉恩琛攝

發展創意畫產業 打造油畫「藝術村」

小河鄉烏石村與江西省宜春市白水鄉相鄰,由石馬、排前、鶴沖、烏石4個行政村合併而成,分為22個村民小組,地域面積17.6平方公里。

據小河鄉相關負責人介紹,目前小河鄉已建成6個畫室,有430多名「農民畫師」,他們的作品遠銷韓國、日本、新加坡等海外市场。

2019年,小河鄉畫室產業銷售額達2000餘萬元,助50餘戶貧困戶脫貧。

「2017年,烏石村有一批人畫國畫,已經產生了較好的經濟效益。但是國畫的市場比較單一。」烏石村第一書記鄧水平介紹,他們已經與深圳一家從事藝術研發生產的企業達成合作,將引進專業畫家工作室,在烏石村培訓油畫人才,將來可以由深圳的專業團隊研發樣品,由本村畫師進行臨摹,逐步將烏石村打造成「藝術村」。

「畫室產業已成為鄉里的三大產業之一。」小河鄉文化委員介紹,小河鄉已制定

烏石村房舍牆壁上都繪有漂亮的油畫

劉恩琛攝