

營商「酸攪」經驗談

小使女
(服侍 M 民的宣教士)

2013 年，我榮幸成為 B（即 Business）隊的第一個隊員，在非洲開辦公司，希望藉此引入平板電腦加入營商宣教（BAM=Business As Mission）的行列。另一方面，團隊用公司名義開設教育服務，提供語言、電腦的教育中心。領導者盼望藉此平台取得工作簽證，同時冀望幫助本地失業的服事對象提供就業機會。

可是，我們面對困難重重的經營環境，首先是滿足當地政府對外資營商的要求；必須要用本地人作生意夥伴，要選擇可靠誠實的「拍檔」。極其不易找到合適的本地人，包括律師、公司註冊人、經營牌照人和僱員以配合「營商」的基本「入場票」¹。除非你已開通所有的人際網絡，否則必要耗資大量經費。真正是「未見官，先打八十」，「酸攪」²人和支持者是否願意冒險去承擔呢？

其次是轉型的挑戰，作為一個本來是善良和慷慨就義的「酸攪」人，轉變為「真正」從商賺錢的生意人，絕對是一個艱辛的磨練。

我的經驗相信是營商的範例，第一：本地的生意夥伴，服務對象和政府機關等，總以為外國人比較富裕，縱使被他們「任意勒索」也是應該的。第二：由於當地人的文化是習慣於失信、沒有承諾、貪污和欺騙之行為

更是司空見慣，令有良心和正直的基督徒商人難以招架。第三：當地政府對外商監視得更嚴厲，要更新從商的簽證比較旅遊和學生簽證更為困難，收取的簽證費用亦更高。第四：當地經濟不景，消費能力有限、購買力薄弱，生意難做。第五：所賣電子產品不能在當地維修和保養，自己又不是有關專業，欠缺售後服務跟進。第六：合法經營的店舖不多，原來我們週圍的店舖，包括租下來作教育中心的地方，都是不合法的，只能作住宅用途。最後，我認為更複雜的，是當產品或生意出現問題時，作為客人，既是朋友，又是福音對象，如何得以作好見證？又會否為了花精神和時間在經營業務的同時，不致失去愛人及對人傳福音的熱忱呢？

我曾經為提取來自香港的電子產品，即我們的貨源而弄得焦頭爛額。當時我帶著從遠方來的買家取貨（她是我們服侍的對象，希望能向她作見證的人），找生意夥伴的律師幫忙，豈料他竟說我們不可以一次提取三十多件貨品，只可以每次提取最多四件。原因是我們的生意沒有入口准許經營權，而且電子產品在當地管控非常嚴厲。我們先要往資訊局驗證，當局要檢查貨品有沒有危害國家安全，例如涉及偷取機密。電子產品是比較敏感的項目，必須通過資訊官員批准，才會發出證明文件。加上當地人工作散慢，假如官員突然要求額外的證明書，

你得滿足官方的喜好。這個步驟要花上至少一週的時間。然後，拿著准許信去郵政快遞取貨，才發現我們花了萬元的入口牌照，竟然給其中一個生意夥伴取去自行用他的名義開了另一間入口公司。結果我和當地買家都非常失望，辛辛苦苦了幾週，換來是撲個空。貨取不成，只有被本地生意夥伴出賣的感覺。最後，我們為減輕損失，只好把所有貨品退回香港。結果，最得益的是 DHL 快遞公司，來回花超過一萬元的郵遞費用，營商變作「形傷」形成損傷！

海外營商之前的考量，必須對當地文化、語言、法律、經濟導向等熟識，掌握市場需求，否則只能花錢去「落水」吸取營商經驗。同時，投資甚麼也是成功要素，首先自己要先有「生意頭腦」，認識自己有沒有真正的興趣和對所選擇的企業知識掌握運用；建立好人際網絡，因為我們做營商「酸攪」的文化環境，多是以人治多於法治的。我們的信仰也是以人為本的，我們有沒有決心和能力去衝破障礙？怎樣的人選？怎樣的環境？怎樣的

生意？發展營商「酸攪」的策略絕對是一項「攪盡腦汁」的遊戲，我個人認為賺錢是小，得人為大。成敗得失不是最重要。最重要的是有沒有真正達到以營商「酸攪」的目標，實踐愛人如己，在建立人生命的大前提上，成功固然值得驕傲，但成功也會帶來許多試探。我也看見失敗的例子，本是非常成功的營商「酸攪」工人，卻陷入金錢、權力和色的誘惑裡，不能自拔。求主幫助我們，好好運用每一個機會和方法以「**我們傳揚祂，是用諸般的智慧、勸戒各人、教導各人，要把各人在基督裡完完全全的引到神面前。**」（西 1：28）

編按註：

1. 「入場票」乃指條件。
2. 「酸攪」乃是宣教的稽音。

差傳冷知識

基督教傳入中國，起始於唐代的景教，繼而有元代的也里可溫教，以至到明清時期的天主教，以及清代基督新教（基督教）。至於天主教傳入廣西，要到明末才傳入。而最早到廣西傳教的，為 _____ 傳教士羅明堅（Michel Ruggieri）。

- A. 巴黎外方傳教會（Missions Etrangeres de Paris）
- B. 方濟各會（Franciscans）
- C. 耶穌會（Jesuits）
- D. 奧斯定會（Augustinians）

（答案請看頁 16）