

中国移民 - 加拿大反思录 (4) PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/210/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E7_A7_BB_E6_c107_210781.htm 中国移民 - 加拿大反思录 (4) 大陆投资移民的财富历程中国大陆房地产富商云集温哥华 大陆经济这些年来的飞跃发展，造就了数百万个百万千万富豪，出于享受生活或换个身份更有利于创业等种种原因，也陆续移民加拿大。这些商业移民，除少数参与企业的经营管理外，大多数不必在加拿大工作，换句话说，他们大都是来享受人生的。花上相当于几百万人民币的资金，在温哥华或多伦多买上一套宽敞漂亮的别墅式住宅，再买上一部名车，安顿好妻子儿女，然后按加拿大政府的规定，投资办个企业，以此满足移民条件，达到商业移民目的。等这一切安排好后，这些人士可以随时腾云驾雾，在太平洋上空飞来飞去，春回冬走地过神仙日子。温哥华西区，是有钱人最集中的住宅区。有几位中国大陆来的商业移民也在这里安家置业。在这一个区内的各条街道上散步，处处是掩映在花草树木中的豪宅深院，寂静人稀，只是偶尔有豪华车从座座豪宅中驶进驶出。这里的一栋房子，一般都要近百万或数百万加元，相当于人民币近千万元或数千万元。中国大陆房地产富商云集温哥华 定居温哥华的大陆商业移民，其生活方式与东南亚各国的商业移民有同有异。相同的是，财大气粗，来后很快就买房买车，也不工作；不同的是，把自己埋得较深一些，很少在一般场合出头露面。有位十几年前的国家女排明星，在退出体育界后，利用知名度，在大陆从事房地产。成了大款后，移民到温哥华。这位明星就极少出来。当然，

人家不是不出来，是有自己的小圈子，全是有钱人，轮流在东家西家做东，凑在一起打打麻将，开着车游山玩水，在温哥华和中国大陆之间飞来飞去。回国内是去做生意，回温哥华就是休息，享受生命。这种生活当然令普通人羡慕，但如果仅在一个小圈子里，长期接触的也就是那么几张熟悉的脸，时间长了烦不烦，想想吧。另外这类人士往往由于年龄偏大，学历不高，所以也不会讲多少英语，无法跟主流社会沟通。“在温哥华呆得时间长了，很乏味”。有富人亲口对笔者这样说。大陆商业移民，身家一般都要在数百万到上亿人民币。这些人士的财富，从房地产投资中所获得的回报最多，很多人是在90年代初大陆的房地产热时，利用各种特权或社会活动能力加机遇做房地产起家的。移民到加拿大来，是为了给自己留条后路，或是多辟几条商路，同时让太太孩子在加拿大生活，太太可以学学英语，享受一下生活；子女可以在这里上学，接受西方的良好教育。当然，也有许多大陆来的投资移民，安顿好一家人的生活之后，马上飞回大陆忙生意。有的对笔者笑叹：“人在江湖，身不由己！”大陆这几年来的商业移民，刚一入境的魄力真真吓煞人，简直就是豪气万丈。入境没过几天，出手数十万加元，买上一座豪宅，再过两天，又是三五万加元，买来一辆豪华车。有人还接着再掏一大笔，买下一个什么生意让太太有个事做，这样可以交朋友，练英语。这是一些真实例子中的几个，笔者与这几位人士都是朋友，不能在此就这样把朋友贱卖了。希望哪天与这些朋友达成协议，给他们写个故事，那时候大概他们会同意的。据说有位中国大陆商业移民，在中国大陆做房地产发了大财，移民温哥华后，曾出资150万加元，即近千万人民

币，在离温哥华市中心稍远些的风景区，专门请建筑公司设计建造了一座“宫殿式”的豪华住宅，随后又买了温哥华最贵的一辆什么牌子的名车，花了15万加元，这种车在中国大陆加税后要卖到三四百万人民币。看得一些洋人两眼发直，耸肩摇头，叹为观止。新一代上海红色资本家挑战温哥华 顾志勇，真名真姓真人真事，笔者的一位朋友。征得他的同意，讲讲他的真实故事。顾志勇不到45岁，曾是上海有一年的十大杰出青年之一，原在上海钢铁厂负责市场销售，后来下海搞百货零售，是上海一家有名气的百货连锁店的总经理。这哥们既有商场经营上的精明，也有四海征战的豪气。1997年以企业身份开始申请商业移民加拿大，从大陆把资金注入一个上海人在温哥华开的小食品公司，七弄八弄，得遂心愿。在办移民手续期间，老顾就开始向加拿大驻中国大使馆申请商务考察签证，两次飞温哥华实地考察。自己在温哥华租了房，买了辆4万加元的六人高档面包车，开着车到处看温哥华本地的百货零售市场。他于2000年夏天从上海携家移民赴加，起程的同时，一口气随行发了三个集装箱的货品。三个货柜中有两个装的是食品，另一个则是十万条毛巾。上海海关在检验出口商品时严格把关，检查出他要出口到加拿大的两货柜食品的质量不符合出口标准，不予放行。只有那一货柜毛巾准予出口到加拿大。全家人到温哥华后，迅速安排好一家人的吃住，接着在本地的华人报纸上连续打广告，“征求熟悉外贸业务的合作伙伴，共同开发北美市场”。与此同时，边办理海关检验手续，边联系好了仓库，等装毛巾的货柜从温哥华海关拉到仓库，他已经选定了合作伙伴。两人开着车，这儿跑商店，那儿找买家，同时也在华人报纸上打广

告。折腾了几个星期后，没有推销出几条毛巾，合作伙伴不干了，因为发现势头不对。到处碰软钉子。温哥华其实并不缺毛巾，而且几乎所有大小商场卖的各式普通家用毛巾都是从中国大陆进口的。温哥华的COSCO，批发兼零售的连锁超市，既是他最想打进去的零售商，也是他最无法竞争的批发商。商场里与他类似的毛巾，六条一包，价格比他的报价高不到哪里。从毛巾价格上可以判断，他对市场的了解显然不够。另外，更重要的是，他没有按照本地的游戏规则来做进口商不能直接把产品销售给商场，必须经过代理商。可这样突兀其来的一货柜毛巾，没有哪家代理商感兴趣，因为人家不了解你，不知道你是准备长期这样搞，还是一锤子的买卖。老顾确实有性格和干劲。最后他还是找到了温哥华的“大统华”，一家大型华人连锁超市，把他的毛巾摆进了旗下六家分店里。温哥华的百货零售市场终于让他撞开了。可惜毛巾销量有限，每个月也就是卖出个三五千条，这十万条毛巾至今还没有断档。不过他不急，“慢慢摆着卖吧。”去年10月中旬，这哥们又飞回广州，参加了秋季广交会。几家上海参展团现场展销的一些冷冻类和其它方便食品，包括大豆制品和方便米等，引起了他的注意。他往温哥华突击发回了一货柜。想抢在圣诞节前，再试一把。老顾对自己充满信心，认为随着自己对本地市场的了解，在这里成功的可能性很大。眼下他正在与几个华人和洋人朋友筹备成立一家股份制联合贸易公司，他出资控股，其它人帮他打市场分利润。对这种如此敢冲锋陷阵的商场勇士，恐怕全世界的市场都会怕他。“北海舰队转战温哥华”王老板，天津人。原在青岛北海舰队体工队打排球，人长得像半截铁塔，高大魁伟。他是天

津发家的，上个世纪90年代初期，中国大陆那一波房地产热让他赶上了。枪林弹雨里，硬是打下了三千里江山，然后忽哨一声，突然收兵，转战温哥华。不过王老板在温哥华就有点像陷进泥潭里的巨人了。他既不会开车，也不会讲英语，赴加第一仗就大败。他听了朋友们的劝告，出了二十多万加元，从一家香港公司手里买下了一家连锁店。这是一家咖啡甜品店，由当地洋人20年前创立，那位洋人本来经营得很好，底下已经发展了十几家连锁店，如果继续经营下去，几乎可以做到像今天的麦当劳或是肯德鸡一样，可是不知道什么缘故，6年前这位洋人突然把生意转手，出让给了一家香港上市公司。白人喜欢边喝咖啡边吃甜食，可华人更偏爱中餐的煎炒烹炸。这家香港的上市公司经营中餐有水平，可经营这类洋人生意并没有足够经验，结果生意逐渐走下坡路，这家香港上市公司也只好找买家转让。王老板在并不了解内幕的情况下，拍板把这家连锁店过户到自己名下。这几年，温哥华的这类连锁店可谓是雨后春笋，一家接着一家开，如果没有特色，资金和管理跟不上，在这种激烈竞争中，很难把市场做大，而做不大市场，无疑是逆水行舟进退两难。王老板的这家连锁店，雇员赚了工资，他可只赔不赚，虽然赔得不多，不过老婆孩子一家人可都天天从早到晚围着生意转，他也经常晚上自己当装卸工，和儿子一起去送货，连锁店开得少，关得多。看上去明明一个不小的生意，谁知道原来是个烫手洋芋。另一个致命的问题是，王老板对这类洋人生意并不感兴趣，买下这家企业，目的只是为了满足商业移民的条件，以便获得加拿大身份。他当年是靠房地产起家的。王老板也买了套30万加元的豪宅，结果这位国内的房地产大亨，

一下子被这里的房子质量镇住了，折服了。加拿大的房子外观很普通，可里面舒适无比，绝大部分房子都是木头为主要建筑材料，以轻钢结构为骨架，同时配以隔音隔热隔潮防火的预制墙板，施工时更采用先进工艺技术。一位曾在木材厂打工的朋友告诉笔者，加拿大人用的建房木料，都由专业生产厂商加工提供，其加工工艺要求标准严格，处理过程相当复杂，其中一道工序是把木料放在一间大暖房里烘干，暖房温度最高可达摄氏160多度，木料在这里要连续堆放一个半月，目的是在彻底烘干的同时，还要将里面的微生物消灭，同时把木料中的其它有机成份破坏掉，以免虫蛀。用这种木料建的房子，风雨不怕，不朽不烂，可屹立一两百年。眼看房子质量是中国大陆没法比的，他就动了心思，一定要把这里的建筑材料和技术引进中国大陆。于是他立即开始策划在中加两国之间进行一场超级房地产战役，找了一家温哥华的房地产建筑商，结成战略联盟，再自己出资把房地产开发商从中国天津请来，几次短兵相接后，一个大型样板项目即搞掂。王老板万没想到，因为自己的不懂英语，他这个创意策划人在项目运作过程中，被局内人给“策划”掉了，搞到后来，他只从第一个试点项目中拿回了自己的那部分投资，再加上不多的一点首期项目利润分成，就出局了。眼看两头都亏，这王老板感到很窝囊，去年10月份他又飞回大陆一趟。原是北战，现在改为南征。他通过关系介绍，在深圳出国留学移民教育考试出国,留学,移民,澳洲,澳大利亚,加拿大,英国,美国,法国,日本,新西兰 中国移民 - 加拿大反思录 (4) 大陆投资移民的财富历程中国大陆房地产富商云集温哥华 大陆经济这些年来的飞跃发展，造就了数百万个百万千万富豪，出于享

受生活或换个身份更有利于创业等种种原因，也陆续移民加拿大。这些商业移民，除少数参与企业的经营管理外，大多数不必在加拿大工作，换句话说，他们大都是来享受人生的。花上相当于几百万人民币的资金，在温哥华或多伦多买上一套宽敞漂亮的别墅式住宅，再买上一部名车，安顿好妻子儿女，然后按加拿大政府的规定，投资办个企业，以此满足移民条件，达到商业移民目的。等这一切安排好，这些人士可以随时腾云驾雾，在太平洋上空飞来飞去，春回冬走地过神仙日子。温哥华西区，是有钱人最集中的住宅区。有几位中国大陆来的商业移民也在这里安家置业。在这一个区内的各条街道上散步，处处是掩映在花草树木中的豪宅深院，寂静人稀，只是偶尔有豪华车从座座豪宅中驶进驶出。这里的一栋房子，一般都要近百万或数百万加元，相当于人民币近千万元或数千万元。中国大陆房地产富商云集温哥华 定居温哥华的大陆商业移民，其生活方式与东南亚各国的商业移民有同有异。相同的是，财大气粗，来后很快就买房买车，也不工作；不同的是，把自己埋得较深一些，很少在一般场合出头露面。有位十几年前的国家女排明星，在退出体育界后，利用知名度，在大陆从事房地产。成了大款后，移民到温哥华。这位明星就极少出来。当然，人家不是不出来，是有自己的小圈子，全是有钱人，轮流在东家西家做东，凑在一起打打麻将，开着车游山玩水，在温哥华和中国大陆之间飞来飞去。回国内是去做生意，回温哥华就是休息，享受生命。这种生活当然令普通人羡慕，但如果仅在一个小圈子里，长期接触的也就是那么几张熟悉的脸，时间长了烦不烦，想想吧。另外这类人士往往由于年龄偏大，学历不高，所以

也不会讲多少英语，无法跟主流社会沟通。“在温哥华呆得时间长了，很乏味”。有富人亲口对笔者这样说。大陆商业移民，身家一般都要在数百万到上亿人民币。这些人士的财富，从房地产投资中所获得的回报最多，很多人是在90年代初大陆的房地产热时，利用各种特权或社会活动能力加机遇做房地产起家的。移民到加拿大来，是为了给自己留条后路，或是多辟几条商路，同时让太太孩子在加拿大生活，太太可以学学英语，享受一下生活；子女可以在这里上学，接受西方的良好教育。当然，也有许多大陆来的投资移民，安顿好一家人的生活之后，马上飞回大陆忙生意。有的对笔者笑叹：“人在江湖，身不由己！”大陆这几年来的商业移民，刚一入境的魄力真真吓煞人，简直就是豪气万丈。入境没过几天，出手数十万加元，买上一座豪宅，再过两天，又是三五万加元，买来一辆豪华车。有人还接着再掏一大笔，买下个什么生意让太太有个事做，这样可以交朋友，练英语。这是一些真实例子中的几个，笔者与这几位人士都是朋友，不能在此就这样把朋友贱卖了。希望哪天与这些朋友达成协议，给他们写个故事，那时候大概他们会同意的。据说有位中国大陆商业移民，在中国大陆做房地产发了大财，移民温哥华后，曾出资150万加元，即近千万人民币，在离温哥华市中心稍远些的风景区，专门请设计公司设计建造了一座“宫殿式”的豪华住宅，随后又买了温哥华最贵的一辆什么牌子的名车，花了15万加元，这种车在中国大陆加税后要卖到三四百万人民币。看得一些洋人两眼发直，耸肩摇头，叹为观止。新一代上海红色资本家挑战温哥华 顾志勇，真名真姓真人真事，笔者的一位朋友。征得他的同意，讲讲他的真实故事

。顾志勇不到45岁，曾是上海有一年的十大杰出青年之一，原在上海钢铁厂负责市场销售，后来下海搞百货零售，是上海一家有名气的百货连锁店的总经理。这哥们既有商场经营上的精明，也有四海征战的豪气。1997年以企业身份开始申请商业移民加拿大，从大陆把资金注入一个上海人在温哥华开的小食品公司，七弄八弄，得遂心愿。在办移民手续期间，老顾就开始向加拿大驻中国大使馆申请商务考察签证，两次飞温哥华实地考察。自己在温哥华租了房，买了辆4万加元的六人高档面包车，开着车到处看温哥华本地的百货零售市场。他于2000年夏天从上海携家移民赴加，起程的同时，一口气随行发了三个集装箱的货品。三个货柜中有两个装的是食品，另一个则是十万条毛巾。上海海关在检验出口商品时严格把关，检查出他要出口到加拿大的两货柜食品的质量不符合出口标准，不予放行。只有那一货柜毛巾准予出口到加拿大。全家人到温哥华后，迅速安排好一家人的吃住，接着在本地的华人报纸上连续打广告，“征求熟悉外贸业务的合作伙伴，共同开发北美市场”。与此同时，边办理海关检验手续，边联系好了仓库，等装毛巾的货柜从温哥华海关拉到仓库，他已经选定了合作伙伴。两人开着车，这儿跑商店，那儿找买家，同时也在华人报纸上打广告。折腾了几个星期后，没有推销出几条毛巾，合作伙伴不干了，因为发现势头不对。到处碰软钉子。温哥华其实并不缺毛巾，而且几乎所有大小商场卖的各式普通家用毛巾都是从中国大陆进口的。温哥华的COSCO，批发兼零售的连锁超市，既是他最想打进去的零售商，也是他最无法竞争的批发商。商场里与他类似的毛巾，六条一包，价格比他的报价高不到哪里。从毛巾价

格上可以判断，他对市场的了解显然不够。另外，更重要的是，他没有按照本地的游戏规则来做进口商不能直接把产品销售给商场，必须经过代理商。可这样突兀其来的一货柜毛巾，没有哪家代理商感兴趣，因为人家不了解你，不知道你是准备长期这样搞，还是一锤子的买卖。老顾确实有性格和干劲。最后他还是找到了温哥华的“大统华”，一家大型华人连锁超市，把他的毛巾摆进了旗下六家分店里。温哥华的百货零售市场终于让他撞开了。可惜毛巾销量有限，每个月也就是卖出个三五千条，这十万条毛巾至今还没有断档。不过他不急，“慢慢摆着卖吧。”去年10月中旬，这哥们又飞回广州，参加了秋季广交会。几家上海参展团现场展销的一些冷冻类和其它方便食品，包括大豆制品和方便米等，引起了他的注意。他往温哥华突击发回了一货柜。想抢在圣诞节前，再试一把。老顾对自己充满信心，认为随着自己对本地市场的了解，在这里成功的可能性很大。眼下他正在与几个华人和洋人朋友筹备成立一家股份制联合贸易公司，他出资控股，其它人帮他打市场分利润。对这种如此敢冲锋陷阵的商场勇士，恐怕全世界的市场都会怕他。“北海舰队转战温哥华”王老板，天津人。原在青岛北海舰队体工队打排球，人长得像半截铁塔，高大魁伟。他是天津发家的，上个世纪90年代初期，中国大陆那一波房地产热让他赶上了。枪林弹雨里，硬是打下了三千里江山，然后忽哨一声，突然收兵，转战温哥华。不过王老板在温哥华就有点像陷进泥潭里的巨人了。他既不会开车，也不会讲英语，赴加第一仗就大败。他听了朋友们的劝告，出了二十多万加元，从一家香港公司手里买下了一家连锁店。这是一家咖啡甜品店，由当地洋

人20年前创立，那位洋人本来经营得很好，底下已经发展了十几家连锁店，如果继续经营下去，几乎可以做到像今天的麦当劳或是肯德基一样，可是不知道什么缘故，6年前这位洋人突然把生意转手，出让给了一家香港上市公司。白人喜欢边喝咖啡边吃甜食，可华人更偏爱中餐的煎炒烹炸。这家香港的上市公司经营中餐有水平，可经营这类洋人生意并没有足够经验，结果生意逐渐走下坡路，这家香港上市公司也只好找买家转让。王老板在并不了解内幕的情况下，拍板把这家连锁店过户到自己名下。这几年，温哥华的这类连锁店可谓是雨后春笋，一家接着一家开，如果没有特色，资金和管理跟不上，在这种激烈竞争中，很难把市场做大，而做不大市场，无疑是逆水行舟进退两难。王老板的这家连锁店，雇员赚了工资，他可只赔不赚，虽然赔得不多，不过老婆孩子一家人可都天天从早到晚围着生意转，他也经常晚上自己当装卸工，和儿子一起去送货，连锁店开得少，关得多。看上去明明一个不小的生意，谁知道原来是个烫手洋芋。另一个致命的问题是，王老板对这类洋人生意并不感兴趣，买下这家企业，目的只是为了满足商业移民的条件，以便获得加拿大身份。他当年是靠房地产起家的。王老板也买了套30万加元的豪宅，结果这位国内的房地产大亨，一下子被这里的房子质量镇住了，折服了。加拿大的房子外观很普通，可里面舒适无比，绝大部分房子都是木头为主要建筑材料，以轻钢结构为骨架，同时配以隔音隔热隔潮防火的预制墙板，施工时更采用先进工艺技术。一位曾在木材厂打工的朋友告诉笔者，加拿大人用的建房木料，都由专业生产厂商加工提供，其加工工艺要求标准严格，处理过程相当复杂，其中一道工

序是把木料放在一间大暖房里烘干，暖房温度最高可达摄氏160多度，木料在这里要连续堆放一个半月，目的是在彻底烘干的同时，还要将里面的微生物消灭，同时把木料中的其它有机成份破坏掉，以免虫蛀。用这种木料建的房子，风雨不怕，不朽不烂，可屹立一两百年。眼看房子质量是中国大陆没法比的，他就动了心思，一定要把这里的建筑材料和技术引进中国大陆。于是他立即开始策划在中加两国之间进行一场超级房地产战役，找了一家温哥华的房地产建筑商，结成战略联盟，再自己出资把房地产开发商从中国天津请来，几次短兵相接后，一个大型样板项目即搞掂。王老板万没想到，因为自己的不懂英语，他这个创意策划人在项目运作过程中，被局内人给“策划”掉了，搞到后来，他只从第一个试点项目中拿回了自己的那部分投资，再加上不多的一点首期项目利润分成，就出局了。眼看两头都亏，这王老板感到很窝囊，去年10月份他又飞回大陆一趟。原是北战，现在改为南征。他通过关系介绍，在深圳