

社区生态：新移民群“攻”自救型就业机会 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/211/2021_2022__E7_A4_BE_E5_8C_BA_E7_94_9F_E6_c107_211900.htm 找工作难，找到专业对口的工作更难。为“讨”口饭吃，新移民唯有多找自救型的就业机会，只是人多粥少，一见风吹草动，群而“攻”之。一业刚兴，即有蜂涌而至，以至新业常见，迅即退潮，在新移民圈行业饱和周期非常短，而且供求大多局限于本身族群之中，“一窝蜂”之下常做到无市无价，这正是目前社区经济的独特生态。在上世纪九十年代中期前，华人新移民圈的行业面相对较有扩展天地，分散性也强，然而随着近5、6年来大量中国大陆技术移民的到来，就业难的问题明显突出，打不进主流就业市场，只有困步于本来族群圈，如同“自给自足”的社区经济就此成形，行业涌现也是呈一波起一波消的局面。事实上这种情况与新移民太过集中居住大城市有很大关系，全加约八成的新移民会选择定居于多伦多、温哥华及满地可三大城市，多伦多更占逾一半新移民。近5年来大陆新移民每年达到3、4万人水平，而其中每年有约六成选择定居于大多伦多地区，即使最保守估计，以1万5千名大陆新移民的水平，3口之家加上一对年长老人计，也有3千个家庭，而且大部份新移民是技术移民身份，并非如投资或企业移民般可自找生路，他们都需要打工维持生计，夫妻两人就需要有6千个工作职位供应，即使一人打工，也需要3千个工作职位。这还未算很多在温哥华、满地可找不到工，转至多伦多寻求发展的新移民。安省经济近几年成长一直不差，创造及提供新工作职位都有成长，但由于新移民受限于英语、经

验等多种因素，无法顺利打入主流就业市场，尤其是专业职位更难，变相这些新工作职位就回流至社区内消化，即使是一些在主流大公司的职位，也往往是回头再做新移民社区生意，同样没有将就业市场的饼做大，更造成人多粥少的困境。就业难是现在新移民的头等大事，没有工作也引发很多情绪及社会问题，年年累积下来的失业大军也相当可观，一位大陆新移民社团负责人估计，全家没有一个全职工作的新移民家庭至少达一半。这种局面下就迫使新移民走向自救型的求职道路，由于面向狭窄，最终造成“一窝蜂”的局面，最简单从近几年中文传媒的广告就可清晰寻迹，热什么行业，广告就集中在某类行业。从开设电脑学院，办中加贸易公司，开设街角杂货铺、咖啡馆，到最近2年来的推销保险、银行贷款、手机及高速上网，做房地产经纪、投资顾问、验房师，开设教育培训学校、驾驶学校等等，都呈一波波的情形，一见好势群起而上，很快行业就形成饱和，甚至造成恶性竞争的局面，行业也被做烂。从这些创业行业来看，虽然都开辟了“新战场”，但主要面向的消费群仍是自己本身族群社区为主，甚至就是针对初来乍到的新移民，并未顺利开拓至其他族群或主流市场。广告词就最能显现，“同声同气”、“最理解你的需要”、“讲与你相同的语言”等，讲白了就是自己做自己人的生意。如开办各种电脑学院、求职就业学校及其他教育学院等，生源还是以新移民为主，这种需求量并不稳定，一旦过多供应，“自给自足”式的经济存活困难度大增。驾驶学校在前两年如雨后春笋般出现，在去年达至顶峰，由于都是面向新移民，形成一场恶战，最终成为恶性竞争，互相杀价，全科价格下降二、三成，做到市道一片惨

淡，大家都少吃乃至没吃。在利润大幅下降之下，一些学校被迫关闭，或者缩小规模。推销行业是新移民较易下手的行业，而许多大型金融、电讯公司聘请新移民作推销保险、贷款或是长途电话、高速上网等工作，针对的也是新移民族群，并非用意于开拓其他市场，变相成为本身社区消化本身消费，并未创造出新的财源，所以许多有职位的新移民推销员也叫苦连天，直叹生意越做越难为。房地产经纪业是最典型的例子，由于近年来利率低平，购房大增，面对新移民购房需求量大增的情况，许多新移民涌入房产经纪行业，确实也有不少新手大有斩获，但能否在新移民购房热后继续生存，能否扩展至其他族群消费圈仍大有疑问。虽然不少行内人认为新移民太急功好利，一见有利就拼命钻，造成良莠不齐的情况，但这种局面或许也是新移民求生的别无选择之路，为了生存而逼出来的。不论生意空间再小，只要能生存下去，就全力以赴。不过经济发展都有自然之道，新陈代谢避免不了，行业都有自然淘汰机制，如同驾驶学校、房地产经纪般，经历混战也会淘汰出一批弱者。初期限于本身社区发展生意，是任何一个族裔移民共通点，如意大利、印度或是日本、韩国移民都会从社区经济起步，逐步形成族群社区生意的特色，即使今日踏步小意大利城或是韩国街，许多坐在柜台前的年长者还是不通英语。不同族裔社区也是经过长时期的调整探索才形成本身生意特色，如印巴人开计程车，韩国人开洗衣店，拉丁裔人开发型店等。但大陆新移民与之相当不同的情况是，一时间大量集中的同层次、近类别技术移民(以工程、电脑业为主，加国急需的手工技能型技工都很少见)，又不具有港台、日韩移民的经济实力，他们可以自创生意，

而大陆新移民则需要同等条件下竞争职位；同时大陆新移民社区也不具备迅速将生意扩展至主流的基础，意大利或是印度也都出现过移民潮，但由于本身语言及行业的基础，他们可以将生意及就业面扩展至建筑、农牧及电脑等行业，较快与主流社会经济接轨。“一窝蜂”的经济生态，是短期内自救发展的必然，是环境所造就的，会随着时光的延续，渐渐形成更健康的经济形态。文/王迅雷 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 找工难，找到专业对口的工作更难。为“讨”口饭吃，新移民唯有多找自救型的就业机会，只是人多粥少，一见风吹草动，群而“攻”之。一业刚兴，即有蜂涌而至，以至新业常见，迅即退潮，在新移民圈行业饱和周期非常短，而且供求大多局限于本身族群之中，“一窝蜂”之下常做到无市无价，这正是目前社区经济的独特生态。在上世纪九十年代中期前，华人新移民圈的行业面相对较有扩展天地，分散性也强，然而随着近5、6年来大量中国大陆技术移民的到来，就业难的问题明显突出，打不进主流就业市场，只有困步于本来族群圈，如同“自给自足”的社区经济就此成形，行业涌现也是呈一波起一波消的局面。事实上这种情况与新移民太过集中居住大城市有很大关系，全加约八成的新移民会选择定居于多伦多、温哥华及满地可三大城市，多伦多更占逾一半新移民。近5年来大陆新移民每年达到3、4万人水平，而其中每年有约六成选择定居于大多伦多地区，即使最保守估计，以1万5千名大陆新移民的水平，3口之家加上一对年长老人计，也有3千个家庭，而且大部份新移民是技术移民身份，并非如投资或企业移民般可自找生路，他们都需要打工维持

生计，夫妻两人就需要有6千个工作职位供应，即使一人打工，也需要3千个工作职位。这还未算很多在温哥华、满地可找不到工，转至多伦多寻求发展的新移民。安省经济近几年成长一直不差，创造及提供新工作职位都有成长，但由于新移民受限于英语、经验等多种因素，无法顺利打入主流就业市场，尤其是专业职位更难，变相这些新工作职位就回流至社区内消化，即使是一些在主流大公司的职位，也往往是回头再做新移民社区生意，同样没有将就业市场的饼做大，更造成人多粥少的困境。就业难是现在新移民的头等大事，没有工作也引发很多情绪及社会问题，年年累积下来的失业大军也相当可观，一位大陆新移民社团负责人估计，全家没有一个全职工作的新移民家庭至少达一半。这种局面下就迫使新移民走向自救型的求职道路，由于面向狭窄，最终造成“一窝蜂”的局面，最简单从近几年中文传媒的广告就可清晰寻迹，热什么行业，广告就集中在某类行业。从开设电脑学院，办中加贸易公司，开设街角杂货铺、咖啡馆，到最近2年来的推销保险、银行贷款、手机及高速上网，做房地产经纪、投资顾问、验房师，开设教育培训学校、驾驶学校等等，都呈一波波的情形，一见好势群起而上，很快行业就形成饱和，甚至造成恶性竞争的局面，行业也被做烂。从这些创业行业来看，虽然都开辟了“新战场”，但主要面向的消费群仍是自己本身族群社区为主，甚至就是针对初来乍到的新移民，并未顺利开拓至其他族群或主流市场。广告词就最能显现，“同声同气”、“最理解你的需要”、“讲与你相同的语言”等，讲白了就是自己做自己人的生意。如开办各种电脑学院、求职就业学校及其他教育学院等，生源还是以新移民

为主，这种需求量并不稳定，一旦过多供应，“自给自足”式的经济存活困难度大增。驾驶学校在前两年如雨后春笋般出现，在去年达至顶峰，由于都是面向新移民，形成一场恶战，最终成为恶性竞争，互相杀价，全科价格下降二、三成，做到市道一片惨淡，大家都少吃乃至没吃。在利润大幅下降之下，一些学校被迫关闭，或者缩小规模。推销行业是新移民较易下手的行业，而许多大型金融、电讯公司聘请新移民作推销保险、贷款或是长途电话、高速上网等工作，针对的也是新移民族群，并非用意于开拓其他市场，变相成为本身社区消化本身消费，并未创造出新的财源，所以许多有职位的新移民推销员也叫苦连天，直叹生意越做越难为。房地产经纪业是最典型的例子，由于近年来利率低平，购房大增，面对新移民购房需求量大增的情况，许多新移民涌入房产经纪行业，确实也有不少新手大有斩获，但能否在新移民购房热后继续生存，能否扩展至其他族群消费圈仍大有疑问。虽然不少行内人认为新移民太急功好利，一见有利就拼命钻，造成良莠不齐的情况，但这种局面或许也是新移民求生的别无选择之路，为了生存而逼出来的。不论生意空间再小，只要能生存下去，就全力以赴。不过经济发展都有自然之道，新陈代谢避免不了，行业都有自然淘汰机制，如同驾驶学校、房地产经纪般，经历混战也会淘汰出一批弱者。初期限于本身社区发展生意，是任何一个族裔移民共通点，如意大利、印度或是日本、韩国移民都会从社区经济起步，逐步形成族群社区生意的特色，即使今日踏步小意大利城或是韩国街，许多坐在柜台前的年长者还是不通英语。不同族裔社区也是经过长时期的调整探索才形成本身生意特色，如印巴人

开计程车，韩国人开洗衣店，拉丁裔人开发型店等。但大陆新移民与之相当不同的情况是，一时间大量集中的同层次、近类别技术移民(以工程、电脑业为主，加国急需的手工技能型技工都很少见)，又不具有港台、日韩移民的经济实力，他们可以自创生意，而大陆新移民则需要在同条件下竞争职位；同时大陆新移民社区也不具备迅速将生意扩展至主流的基础，意大利或是印度也都出现过移民潮，但由于本身语言及行业的基础，他们可以将生意及就业面扩展至建筑、农牧及电脑等行业，较快与主流社会经济接轨。“一窝蜂”的经济生态，是短期内自救发展的必然，是环境所造就的，会随着时光的延续，渐渐形成更健康的经济形态。文/王迅雷

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com