

谈移民在加拿大的发展机会和问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/212/2021_2022__E8_B0_88_E7_A7_BB_E6_B0_91_E5_c107_212411.htm 我来加拿大已经十多年了, 很多经验体会和一些很有意思的见解。想与新移民谈谈在加拿大的发展机会和存在的问题。我是以留学身份到安省的滑铁卢大学读生物方面的研究生。然后, 在多伦多找到医学方面的研究工作, 工作了没几年, 就开始自己办公司。最近几年来了很多我们大陆的同胞和朋友, 使我看到和想到很多问题。我想若能以我自己多年的所见和体会, 使大家到新地方少走弯路和尽快适应加拿大的新生活, 找到自己的发展机会就好。十多年前, 我们中国大陆刚刚改革开放, 到加拿大来的人大多数是先在大学读书, 然后在大学或研究机构工作, 很简单。也有少数在洋人的公司里工作。没有别的机会, 如去华人(大陆的也好, 香港台湾的也好)办的公司里工作, 或做华人自己的生意等, 读书和工作都必须要有很好的英语, 当时来的大多数是学生, 英语都比较好。他们现在大多数都已适应了加拿大社会并且安居乐业。十多年来, 不乏成功人士。遗憾的是, 在这里没有几个很熟悉北美金融市场的成功的企业家, 为大陆来的新移民开路搭桥, 提供理想的适合大家共同发展的机会。近年来, 因为中国的改革开放和加拿大的移民政策的改变, 大批中国大陆的移民来到加拿大, 多伦多是大多数移民的目的地。大陆的移民大多数是技术移民, 也有投资移民和企业移民, 已经形成中国大陆移民自己的气候。如果能利用这一有利条件, 自己创造机会, 就有很多大家一起发展的机会。但就目前来说, 机会只集中和体现

在对新移民服务的领域。而大多数新移民还没有用武之地，原因是他们对这里的社会并不真正了解和习惯，对当地的情况也不熟悉。在多伦多做生意的话，有很大的潜力和大量的资源，但缺乏的是带头人和为别人组织企业的人才专业和中间人才。新移民刚到一个新地方，大家互相不了解，不太容易互相信任，不敢做。要想在国外成功，大家必须团结和多建立互相之间的信任。找工作到加拿大人多的地方去，很多人语言是个问题。很多新移民从头学起，把英语学好或把口语学流利很重要，似乎慢了一点，更谈不上在异国他乡出人头地。所以听说，很多人移民是为了孩子。新移民在北美做生意，不象原来在中国，有各种各样的关系。到北美以后，大多数人觉得无从做起。因为大多数生意被上市公司占有，利用上市公司，投资有很多机会，特别是在北美股市大调整以后，机会非常难得（当然新移民千万不要自己随便投资，买股票。北美股市跟国内大不一样）。在这里，离开上市公司，没有加拿大办企业的经验，在加拿大自己创业是很难的。除非，你做北美上市公司不做的，不会做的或者不能做的中国人特有的生意。做大一点的生意，一个人在外面做生意风险太大。大家一起做，风险可以分散，但又没有很好的带头人和中间人，大多数人没有学到北美的组织管理方法，把大家组织起来。我们中国人自己也知道，不熟悉不容易组织起来，特别是在国外，不容易相信别人，不相信法律合同，而使大家失去了机会。很多人不懂国外的法律和法制精神。法制观念不强，签合同也不太遵守合同。人们不知道，在国外做生意确实很不容易，万一一个地方没有做好，就要付出很大代价。大多数新移民，因为语言和文化背景的问题，最

后还是需要自己办公司，在中国人办的公司和中国人管理的公司或部门工作，怎样使这些公司迅速发展是解决大陆新移民就业的一个比较好的途径。一个企业家在北美学会自己做生意和金融知识无论对自己，别人和中华民族是非常有用的，独立和自由就源与此，在北美办事大多是按规矩和条文，而不是完全凭关系。我们需要先有一大批的具有竞争力的企业家带动，使中华民族富强。另外，大陆新移民普遍缺乏市场知识和理财方面的知识，很盲目。找工作不从市场需要出发。买房子和车子都很随意，随大流（心理学讲是“从众”。现在从众是社会和世界的一大难题，不只是我们大陆人）很容易犯错误，尽管有些人带的资金不多浪费很大。例如，近年来持续抵达的中国大陆新移民潮，使得多伦多，温哥华房地产价格上涨，住房的短缺和租屋价格的飞涨。有些新移民互相抢购房子。以为，现在买房子是所谓的商机。想占小便宜（省房租，暂时赚点房租），肯定要吃大亏。因为大家自己互相抢购，使得多伦多房地产价格已经大幅度上涨，很多一，二十万的房子几年来已经涨了百分之四，五十。又有统计显示，温哥华岛地区房市火暴，市场竞争增加，特别引起买家注意的趋势是：六月份独立屋的售价，比去年同期攀升了百分之四十三，房地产价格这样猛涨，不是泡沫是什么？比较以下加拿大其他城市的房地产价格就知道了。多伦多并不象人们想象的一样，适合大多数新移民，很多人会意识到他们的发展还是在中国。所以，很多人会回流，即使不回流也没有必要都集中在大多伦多和温哥华，除非，你是商人或者从事金融行业。每次移民潮，多伦多和温哥华是移民最集中的地方，房地产价格波动幅度最大。很多人想到房租和付房

屋按揭，觉得买房好。孰不知，房屋价掉下来的话，很多人会血本无归。例如，一个新移民，在加拿大买一栋三十万加元的房子，首期付百分之三十，九万加元。万一，房屋价值掉成二十五万，那么，你首期付的九万加元只剩下四万。你现有的而只值二十五万的房子，银行为了保证它自己没有风险，同样，需要你负担百分之三十，七万五千的付款，你需要再补交三万五的现金。一旦你付不起所需款项和房屋按揭，银行就会拍卖你的房子，要回它借给你的房屋贷款。有些人带的资金不多，全套在房子上，房子买卖费用特高，没有流动资金，万一有急需，就一点办法都没有，这在国外是很棘手的事。八九年中国的学生运动和香港九七回归中国，一开始把香港人吓得不得了，大家也都移民，跑到加拿大来。形成香港人的移民潮，当时使得多伦多和温哥华房地产价格飞涨，使加拿大两个城市的当地人一下子发了财，而这些香港人在加拿大的房地产上，大多数都亏得一塌糊涂。后来，很多香港人看到香港并不是他们想象那样坏，有些方面反而更好，就又纷纷往回跑，都要卖房子，报上卖房广告到处可见"回港急让"四个大字。香港毕竟是他们自己的地方，大陆的开放，使香港人有很多的机遇，而相比之下，他们大多数在加拿大没有发展机会，后来，很多香港人都纷纷回香港去了。唐炜臻理财与信息咨询公司 唐炜臻 网址

: <http://www.wtang.com> 电话：416-512-1894；Email

: weizhentang@hotmail.com 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 我来加拿大已经十多年了,很多经验体会和一些很有意思的见解。想与新移民谈谈在加拿大的发展机会和存在的问题。我是以

留学身份到安省的滑铁卢大学读生物方面的研究生。然后，在多伦多找到医学方面的研究工作，工作了没几年，就开始自己办公司。最近几年来了很多我们大陆的同胞和朋友，使我看到和想到很多问题。我想若能以我自己多年的所见和体会，使大家到新地方少走弯路和尽快适应加拿大的新生活，找到自己的发展机会就好。十多年前，我们中国大陆刚刚改革开放，到加拿大来的人大多数是先在大学读书，然后在大学或研究机构工作，很简单。也有少数在洋人的公司里工作。没有别的机会，如去华人（大陆的也好，香港台湾的也好）办的公司里工作，或做华人自己的生意等，读书和工作都必须要有很好的英语，当时来的大多数是学生，英语都比较好。他们现在大多数都已适应了加拿大社会并且安居乐业。十多年来，不乏成功人士。遗憾的是，在这里没有几个很熟悉北美金融市场的成功的企业家，为大陆来的新移民开路搭桥，提供理想的适合大家共同发展的机会。近年来，因为中国的改革开放和加拿大的移民政策的改变，大批中国大陆的移民来到加拿大，多伦多是大多数移民的目的地。大陆的移民大多数是技术移民，也有投资移民和企业移民，已经形成中国大陆移民自己的气候。如果能利用这一有利条件，自己创造机会，就有很多大家一起发展的机会。但就目前来说，机会只集中和体现在对新移民服务的领域。而大多数新移民还没有用武之地，原因是他们对这里的社会并不真正了解和习惯，对当地的情况也不熟悉。在多伦多做生意的话，有很大的潜力和大量的资源，但缺乏的是带头人和为别人组织企业的人才专业和中间人才。新移民刚到一个新地方，大家互相不了解，不太容易互相信任，不敢做。要想在国外成功，大

家必须团结和多建立互相之间的信任。找工作到加拿大人多的地方去，很多人语言是个问题。很多新移民从头学起，把英语学好或把口语学流利很重要，似乎慢了一点，更谈不上在异国他乡出人头地。所以听说，很多人移民是为了孩子。新移民在北美做生意，不象原来在中国，有各种各样的关系。到北美以后，大多数人觉得无从做起。因为大多数生意被上市公司占有，利用上市公司，投资有很多机会，特别是在北美股市大调整以后，机会非常难得（当然新移民千万不要自己随便投资，买股票。北美股市跟国内大不一样）。在这里，离开上市公司，没有加拿大办企业的经验，在加拿大自己创业是很难的。除非，你做北美上市公司不做的，不会做的或者不能做的中国人特有的生意。做大一点的生意，一个人在外面做生意风险太大。大家一起做，风险可以分散，但又没有很好的带头人和中间人，大多数人没有学到北美的组织管理方法，把大家组织起来。我们中国人自己也知道，不熟悉不容易组织起来，特别是在国外，不容易相信别人，不相信法律合同，而使大家失去了机会。很多人不懂国外的法律和法制精神。法制观念不强，签合同也不太遵守合同。人们不知道，在国外做生意确实很不容易，万一一个地方没有做好，就要付出很大代价。大多数新移民，因为语言和文化背景的问题，最后还是需要自己办公司，在中国人办的公司和中国人管理的公司或部门工作，怎样使这些公司迅速发展是解决大陆新移民就业的一个比较好的途径。一个企业家在北美学会自己做生意和金融知识无论对自己，别人和中华民族是非常有用的，独立和自由就源与此，在北美办事大多是按规矩和条文，而不是完全凭关系。我们需要先有一大批的

具有竞争力的企业家带动，使中华民族富强。另外，大陆新移民普遍缺乏市场知识和理财方面的知识，很盲目。找工作不从市场需要出发。买房子和车子都很随意，随大流（心理学讲是“从众”。现在从众是社会和世界的一大难题，不只是我们大陆人）很容易犯错误，尽管有些人带的资金不多浪费很大。例如，近年来持续抵达的中国大陆新移民潮，使得多伦多，温哥华房地产价格上涨，住房的短缺和租屋价格的飞涨。有些新移民互相抢购房子。以为，现在买房子是所谓的商机。想占小便宜（省房租，暂时赚点房租），肯定要吃大亏。因为大家自己互相抢购，使得多伦多房地产价格已经大幅度上涨，很多一，二十万的房子几年来已经涨了百分之四，五十。又有统计显示，温哥华岛地区房市火暴，市场竞争增加，特别引起买家注意的趋势是：六月份独立屋的售价，比去年同期攀升了百分之四十三，房地产价格这样猛涨，不是泡沫是什么？比较以下加拿大其他城市的房地产价格就知道了。多伦多并不象人们想象的一样，适合大多数新移民，很多人会意识到他们的发展还是在中国。所以，很多人会回流，即使不回流也没有必要都集中在大多伦多和温哥华，除非，你是商人或者从事金融行业。每次移民潮，多伦多和温哥华是移民最集中的地方，房地产价格波动幅度最大。很多人想到房租和付房屋按揭，觉得买房好。孰不知，房屋价掉下来的话，很多人会血本无归。例如，一个新移民，在加拿大买一栋三十万加元的房子，首期付百分之三十，九万加元。万一，房屋价值掉成二十五万，那么，你首期付的九万加元只剩下四万。你现有的而只值二十五万的房子，银行为了保证它自己没有风险，同样，需要你负担百分之三十，七万五

千的付款，你需要再补交三万五的现金。一旦你付不起所需款项和房屋按揭，银行就会拍卖你的房子，要回它借给你的房屋贷款。有些人带的资金不多，全套在房子上，房子买卖费用特高，没有流动资金，万一有急需，就一点办法都没有，这在国外是很棘手的事。八九年中国的学生运动和香港九七回归中国，一开始把香港人吓得不得了，大家也都移民，跑到加拿大来。形成香港人的移民潮，当时使得多伦多和温哥华房地产价格飞涨，使加拿大两个城市的当地人一下子发了财，而这些香港人在加拿大的房地产上，大多数都亏得一塌糊涂。后来，很多香港人看到香港并不是他们想象那样坏，有些方面反而更好，就又纷纷往回跑，都要卖房子，报上卖房广告到处可见"回港急让"四个大字。香港毕竟是他们自己的地方，大陆的开放，使香港人有很多的机遇，而相比之下，他们大多数在加拿大没有发展机会，后来，很多香港人都纷纷回香港去了。唐炜臻理财与信息咨询公司 唐炜臻 网址：<http://www.wtang.com> 电话：416-512-1894；Email：weizhentang@hotmail.com 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