

TÌNH TRẠNG PHỤC HỒI KINH TẾ CỦA CỘNG ĐỒNG NGƯỜI VIỆT TORONTO, ONTARIO SAU ĐẠI DỊCH, TÍNH ĐẾN CUỐI NĂM 2023

Nguyễn Bá Long

Đại Dịch Coronavirus đã gây khó khăn, chét chóc cho mọi cộng đồng; cộng đồng người Việt cũng không ngoại lệ. Cùng chung tình trạng phong tỏa (lock-down) như mọi cộng đồng khác; doanh nghiệp của người Việt cũng phải đóng cửa nhiều lần trong các năm 2020, 2021, và 2022, lúc Đại Dịch xảy ra. Điều quan trọng là so với các cộng đồng khác, cộng đồng người Việt đã hồi phục như thế nào.

Sau đây là các tính cách của cộng đồng người Việt (Toronto, Ontario) dựa vào đó chúng ta nghiên cứu sự phục hồi kinh tế sau Đại Dịch của Toronto, Ontario tính đến cuối năm 2023 .

A. ĐẶC TÍNH CỦA CỘNG ĐỒNG NGƯỜI VIỆT

I. CỘNG ĐỒNG NGƯỜI VIỆT MỎNG VÀ ÍT NGƯỜI SO VỚI CÁC CỘNG ĐỒNG KHÁC

Một điều dễ nhận thấy là cộng đồng người Việt ít dân số. Tại Canada, thành phố đông dân nhất là Toronto, thì ở đó số người Việt được ước lượng (không có thống kê chính thức) là 60,000 người. So với Montréal thì số người Việt được ước lượng là 20,000, ít hơn quá xa. Từ cơ sự này thì đã có rất nhiều người Việt từ Montréal chuyển xuống Toronto, nhất là giới khoa học, bác sĩ, nha sĩ. Vì nếu tiếp tục ở Montréal thì lợi tức thấp và việc làm cũng như khách hàng không nhiều (Economy of Scale quá bé). Chúng ta đã gặp ở Toronto nhiều bác sĩ, nha sĩ v.v. từ Montréal chuyển xuống. Nếu họ tiếp tục ở Montréal thì văn phòng hoặc xí nghiệp của họ sẽ bị ế. Phải liệu cách thoát đi thì bị khó một lần nhưng sau đó khi đã ổn định thì tình trạng khả quan hơn. Tập trung về Toronto đông nhất là giới bác sĩ, nha sĩ từ Alberta, Winnipeg, Montréal v.v.; do đó, ngành này khá đông nhân sự hành nghề nên dân chúng Toronto đỡ thiếu bác sĩ, nha sĩ so với các địa phương khác. Khởi nói là những vị đó cũng đã làm giàu cho Thành Phố Toronto nhờ số thuế họ đã đóng.

II. CỘNG ĐỒNG NGƯỜI VIỆT KHÔNG ĐA DẠNG VỀ NGHỀ NGHIỆP (ÍT NGÀNH NGHỀ VÀ MỖI NGÀNH NGHỀ ÍT NGƯỜI) NÊN “ECONOMY OF SCALE” (KÍCH THƯỚC KINH TẾ) NHỎ HẸP, KHÓ ĐỂ CÁC NGÀNH NƯƠNG NHAU MÀ TIỀN LÊN (KHÔNG CÓ NGÀNH NÀO GIÚP ĐỠ NGÀNH NÀO)

Ngoài ngành bác sĩ, nha sĩ Toronto có chút khí sắc vì khá đông các nơi tập trung về đây; nhưng còn những ngành khác thì Toronto ẻo uột, vì các nơi không tập trung về. Lấy đơn giản là ngành buôn bán nhỏ (hoặc buôn bán lớn) Toronto không phát lên được vì ít cung và cầu. Mở các trang của tờ Thời Báo Thứ Năm (Toronto & Montréal) và làm một cuộc tổng cộng “Rao Vặt Cá Nhân” và “Rao Vặt Thương Mại” thì mỗi số Thứ Năm như thế tổng số hai loại Rao Vặt (Cá Nhân và Thương Mại) lên đến trên 400 ô cho mỗi kỳ báo. Đây có thể nói là góp mặt của phần lớn kinh doanh của Toronto, rất nhiều loại hình kinh doanh xuất hiện trên các trang Rao Vặt. Cho toàn Toronto mà chỉ có trên 400 ô Rao Vặt; như thế thì kinh doanh đâu có mấy phát đạt. Nếu phát đạt thì các nhà kinh doanh đã đăng quảng cáo nhiều hơn nữa.

Ngay cả trước Đại Dịch thì quảng cáo kinh doanh cũng không mấy tấp nập, cho đi là trên 500 ô Rao Vặt Cá Nhân và Thương Mại mỗi kỳ trên số Thời Báo Thứ Năm là cùng. Như vậy thì căn bản của kinh doanh tại Toronto dù trước hay sau Đại Dịch cũng

vẫn là nhỏ bé (dù có trên 500 ô Rao Vặt Cá Nhân và Thương mại trong số báo Thứ Năm Thứ Bảy cũng vẫn là rất nhỏ thôi).

III. KHẢ NĂNG CỦA CÁ NHÂN TRONG NGÀNH NGHỀ RẤT THẤP (TRỪ MỘT VÀI TRƯỜNG HỢP NGOẠI LỆ) NÊN KHÓ CÓ NHỮNG BỌC PHÁT ẮN TƯỢNG, LÀM ĐẦU TÀU CHO CÁC CÁ NHÂN VÀ DOANH NGHIỆP KHÁC NOI THEO

Ít có cá nhân nào nổi bật lên như một con chim đầu đàn trong các ngành nghề, do giới hạn về tay nghề không cho phép cá nhân nổi trội, mà được những cá nhân và doanh nghiệp khác ngưỡng mộ và noi theo. Trong một quần thể giới hạn về số người (dân số), giới hạn về ngành nghề (không có rất nhiều ngành nghề), và giới hạn về tài năng cá nhân trong mỗi ngành nghề; thì ai làm việc nấy, chứ không có một hoặc vài con chim đầu đàn nổi bật để các cá nhân hay doanh nghiệp khác học hỏi và noi theo. Trong điều kiện ấy, sự phát triển của cá nhân cũng như doanh nghiệp rất là khiêm tốn: ai cũng chỉ biết phận mình, chỉ mong qua ngày chứ không mong phát triển to lớn và ắn tượng.

Cá nhân, ngành nghề, cũng như cộng đồng tất cả đều nhỏ nhoi.

IV. HỢP TÁC VỚI CÁC CỘNG ĐỒNG KHÁC THẤP, CHO NÊN TÁC DỤNG LIÊN CỘNG ĐỒNG KHÔNG CÓ. MỖI CỘNG ĐỒNG LÀ MỘT ỐC ĐẢO, CHỈ BIẾT ĐẾN CỘNG ĐỒNG MÌNH

Đây là trường hợp khá rõ rệt cho cộng đồng VN. Vì sự hợp tác giữa cộng đồng VN với các cộng đồng khác rất thấp, nên tác dụng liên hợp giữa các cộng đồng hầu như là không có. Mỗi cộng đồng sinh hoạt với nhau như là một ốc đảo. Thật vậy, cộng đồng VN ít có giao dịch với các cộng đồng khác và ngay giữa các cộng đồng VN với nhau, sự giao dịch cũng là giới hạn, nên tác dụng liên cộng đồng không thấy phát triển. Họ chỉ sinh hoạt nội bộ với nhau mà thôi, không thấy tác dụng của liên cộng đồng.

V. CÁ NHÂN VÀ CỘNG ĐỒNG KHÔNG CHỊU HỌC HỎI ĐỂ NÂNG CAO TAY NGHỀ HOẶC KỸ NĂNG. KỸ NĂNG ẮP DỤNG QUÁ LỖI THỜI

Cá nhân và cộng đồng không chịu học hỏi để nâng cao kỹ năng hoặc tay nghề, mặc dù phải chấp nhận mức lương thấp hoặc các điều kiện làm việc eo hẹp hơn. Do kỹ năng ắp dụng quá lỗi thời nên ít có doanh nghiệp nào bên ngoài cộng đồng VN muốn mượn các cá nhân với kỹ năng thấp kém mà không chịu học hỏi để nâng cao tay nghề của cộng đồng VN.

Cá nhân với kỹ năng và tay nghề thấp kém của cộng đồng VN bỏ ra ngoài thị trường lao động đả sắc tộc thì cạnh tranh không lại và phải rút về cố thủ trong vỏ bọc là các doanh nghiệp nhỏ nhoi và ít vón liếng của cộng đồng VN.

VI. QUÁ TỰ TI HOẶC TỰ TÔN MẶC CẢM, LÀM CHO BỊ BÓ RỌ KHÔNG TIẾN LÊN ĐƯỢC. CÁ NHÂN HOẶC NHÓM KHÔNG CHỊU CỜ MỞ ĐỂ HỢP TÁC VỚI CÁ NHÂN HOẶC NHÓM CỦA CÁC CỘNG ĐỒNG KHÁC

Lý do tại sao cộng đồng VN bị bế tắc là do quá tự ti hoặc tự tôn mặc cảm của các cá nhân. Ai cũng tự cho mình là hơn người hoặc tự cho mình là kém cỏi; do đó bị bó rọ không tiến lên được. Ít có ai chịu cởi mở và đột phá để mở rộng hợp tác với cá nhân hoặc nhóm của các cộng đồng khác. Điều này khiến cho hoạt động của cá nhân hoặc doanh nghiệp VN bị bó rọ và giới hạn trong cộng đồng mình, mà tác dụng là làm cho cá nhân, doanh nghiệp và cộng đồng kém phát triển.

VII. CÁ NHÂN VÀ CỘNG ĐỒNG CÓ VÀI ƯU ĐIỂM LÀ CÓ NĂNG LỰC CHỊU ĐỰNG,

KHÔNG BỎ CUỘC DÙ BỊ CHÊ BAI VÀ KHÓ KHĂN NHIỀU

Mặc dù có nhiều nhược điểm nhưng cá nhân và cộng đồng VN có ưu điểm vượt trội so với cá nhân và các cộng đồng khác là năng lực chịu đựng (chịu khổ, chịu gian khó v.v.). Cá nhân và cộng đồng VN ít khi bỏ cuộc dù sinh hoạt trong các điều kiện thấp kém và khắc nghiệt so với các cộng đồng khác. Dù có bị chê bai và gặp nhiều khó khăn, nhưng cá nhân và cộng đồng VN vẫn kiên trì chịu đựng và tiếp tục sinh hoạt, trong giới hạn tầm nhìn và khả năng của chính mình.

Cộng đồng VN Hải Ngoại ít khi nhờ quê mẹ (VN) giúp đỡ, nhất là chính phủ VN mà không ít cộng đồng người Việt Hải Ngoại coi là kẻ gây ra mọi bế tắc và xuống dốc của đất nước VN. Cộng đồng VN coi khinh chính phủ VN và ít khi tiếp xúc hoặc dính líu vào, nhất là không chịu làm việc cho chính phủ VN. Đa số cá nhân và cộng đồng VN Hải Ngoại coi Đảng CSVN là một tập đoàn tội ác.

VIII. GIA ĐÌNH HOẶC THÂN QUYẾN CÓ ĐƯỢC SỰ BẢO BỘC (NHƯ ĐƯỢC ĐEM VÀO XƯỞNG LÀM, CHA MẸ ĐƯỢC BẢO DƯỠNG)

Một ưu điểm rất lớn của người VN và cộng đồng VN là bảo bọc cha mẹ, ông bà mình. Nhiều cha mẹ đã được các cá nhân phụng dưỡng, do đó đã không phải vào các nhà già, là điều mà các cha mẹ của người các cộng đồng khác phải chịu đựng. Nhiều bậc làm cha mẹ của các cộng đồng khác ghen tị đối với các cha mẹ của cộng đồng VN được con cái phụng dưỡng rất có hiếu. Và đó là ưu điểm nổi bật của cá nhân và cộng đồng VN ít thấy ở cộng đồng khác.

IX. VÌ TIÊU XÀI DÈ SẼN, NÊN CÓ THỂ TÍCH LŨY ĐƯỢC MÀ KHÔNG PHẢI MANG CÔNG MẮC NỢ ĐƯA ĐẾN PHÁ SẢN, VÀ ĐÂY LÀ ƯU ĐIỂM LỚN NHẤT

Người VN được tiếng tiêu xài dè sẻn (đến mức là hà tiện!); do đó đã có thể tích lũy được mà không phải mang công mắc nợ đưa đến phá sản. Từ căn bản này, cá nhân và doanh nghiệp VN ít khi phải mượn nợ (và nhờ đó đã có thể làm được nhiều việc khác như bảo dưỡng cha mẹ) trong khi cá nhân hoặc doanh nghiệp không phải của người VN thì phải vật lộn để có được vốn liếng cho doanh nghiệp. Và đây là ưu điểm rất lớn của cá nhân và cộng đồng VN: tự tích lũy, ít mang công mắc nợ, vui lòng phụng dưỡng cha mẹ già v.v.

X. HƯỚNG NHIỀU VỀ TIỂU THỦ CÔNG NGHIỆP HOẶC CÔNG NGHỆ NHỎ, NÊN KHÔNG ĐÒI HỎI ĐẦU TƯ LỚN LAO MÀ CHỈ CÁC TẬP ĐOÀN CÔNG KỸ NGHỆ MỚI CÓ, NÊN CÓ THỂ ÁP DỤNG CHIẾN LƯỢC THÂM DỤNG NHÂN CÔNG (RẤT PHÙ HỢP CHO TRƯỜNG HỢP CÁ NHÂN HOẶC TẬP ĐOÀN NGƯỜI VIỆT CÓ ÍT TƯ BẢN)

Cá nhân hoặc doanh nghiệp VN hướng nhiều về tiểu thủ công nghiệp, nên không đòi hỏi đầu tư lớn lao mà chỉ các tập đoàn công kỹ nghệ mới có. Điều này dẫn đến một ưu điểm lớn khác nữa là doanh nghiệp người Việt có thể áp dụng chiến lược thâm dụng nhân công, đem nhiều người Việt và thân nhân của mình vào làm trong xí nghiệp, giúp giải quyết thất nghiệp và tạo việc làm rất hiệu quả.

Trong các điều kiện ở trên, tình trạng phục hồi kinh tế của cộng đồng người Việt (trường hợp Toronto, Ontario) tính đến cuối năm 2023 đã diễn ra như thế nào?

B. PHỤC HỒI KINH TẾ CỦA CỘNG ĐỒNG NGƯỜI VIỆT SAU ĐẠI DỊCH, TÍNH ĐẾN CUỐI NĂM 2023 NHƯ THẾ NÀO?

Cộng đồng người Việt (Toronto, Ontario) sau Đại Dịch đã có gắng phục hồi kinh tế cá nhân, ngành nghề, cũng như cộng đồng, để trở lại tình trạng trước Đại Dịch, là một chuẩn mức được mong ước, vì các điều kiện ngặt nghèo và khó khăn mà cá nhân cũng như ngành nghề gặp phải trong tiến trình hồi phục; khiến cho khó đạt được thành quả khả quan ngay, dù cho tính đến cuối năm 2023, mà một số cá nhân và doanh nghiệp vẫn rất chật vật trong việc hồi phục tình trạng kinh tế mà họ đã đạt được trước Đại Dịch (trước tháng 3 năm 2020).

Trong sự phục hồi kinh tế này, chúng ta nên chia ra một số ngành tiêu biểu để cụu xét.

I. NGÀNH Y, NHA, DƯỢC

Ngành này phát triển khá nhất trong số các ngành, do con số những chuyên gia (bác sĩ, nha sĩ v.v.) từ các nơi như Alberta, Winnipeg, Montreal đổ dồn về Toronto hành nghề, vì thiếu khách hàng cho văn phòng của họ nếu họ tiếp tục hành nghề tại Alberta, Winnipeg, Montréal v.v. Tình trạng này tạo nên một thị trường thịnh vượng cho ngành y - nha - dược tại Toronto, và người dân Toronto không lo thiếu bác sĩ, nha sĩ v.v. như các địa phương khác. Tại các địa phương khác không phải Toronto, phải bao nhiêu ngàn dân mới có được 1 bác sĩ, nhưng tình trạng tại Toronto thì bác sĩ không hiếm, nên người dân đã có thể kiếm cho mình một bác sĩ gia đình không mấy khó khăn. Dĩ nhiên là tình trạng bác sĩ chuyên khoa vẫn hiếm hoi do đào tạo khó khăn, nên muốn đi một bác sĩ chuyên khoa vẫn là phải chờ đợi trong 1 waiting list, khác với tình trạng bác sĩ gia đình muốn đi khám là có liền.

Tính cho mọi ngành thì ngành y, nha, dược là ngành được ưu đãi nhất về kinh tế tính đến cuối năm 2023 tại Toronto. Hầu hết y, nha, dược sĩ đều ăn nên làm ra tính đến cuối năm 2023. Tình trạng kinh tế của họ không kém trước Đại Dịch.

II. NGÀNH BÁO CHÍ, XUẤT BẢN

Đây là một ngành xuống dốc cùng cực trong Đại Dịch. Nếu trước Đại Dịch, ngành báo chí, xuất bản rất thịnh hành và chúng ta có thể ghi nhận rất nhiều báo chí (báo giấy) được phát hành, cụ thể như các tờ: Thời Báo, Thời Mới, Saigon Canada, Viet Times, Khai Thác Thị Trường, Đối Lực v.v.; thì trong thời gian Đại Dịch, phần lớn các báo giấy đã đóng cửa. Cho tới cuối năm 2023, thì báo giấy chỉ còn thấy 2 tờ Thời Báo và Thời Mới (tờ Thời Mới hiện giờ rất ít thấy tại các cơ sở thương mại, chỉ thấy phần lớn tờ Thời Báo). Ngoài ra, các báo hiện phần lớn duy trì Version Online, như Thời Mới, Khai Thác Thị Trường, Đối Lực. Có báo thì hình như đã chết hẳn, cả báo giấy lẫn Version Online, như Saigon - Canada, Viet Times.

Có hy vọng gì không qua năm 2024 các báo đã chết sẽ sống lại, và in lại báo giấy hoặc Version Online. Xin thưa ngay là khó có hy vọng báo chí sẽ sống lại, vì các chủ báo không tìm ra được nguồn lợi tức để in lại báo giấy hoặc ngay cả làm ra Version Online, vì thương mại VN quá ẻo lả, không có nhu cầu quảng cáo trên báo, do đó các chủ báo không có tiền để in báo (không có quảng cáo), và ngay cả Version Online duy trì được cũng là khó khăn.

III. NGÀNH COMPUTER

Đây là một ngành xuống dốc nhiều qua Đại Dịch. Số lượng tiệm computer của người Việt tại Toronto nay còn không đáng kể vì 2 vấn đề:

1. Bán computer. Một tiệm computer hạng trung của người Việt trên đường Trethewey đã phải đóng cửa trong năm đầu Đại Dịch vì doanh số quá thấp. Việc bán các computer mới rất khó khăn, còn software thì đa số khách hàng tìm cách sao chép chứ

không mua software nguyên gốc. Do đó gây khó khăn cho doanh thu của các tiệm computer. Mà ngay các tiệm computer lớn của người ngoại quốc cũng gặp khó khăn, chứ không nói gì tiệm computer của người Việt, vì bán rất khó và rất ít lời.

2. Huấn luyện computer: Các trung tâm huấn luyện về computer để khách hàng đến học và ra nghề thực hành việc huấn luyện computer (mở lớp computer) hoặc có được kiến thức để buôn bán computer (cả hardware và software) đã không phát triển được, vì học viên hoặc khách hàng không có chủ ý theo đuổi ngành computer (vì ngành này không đem lại cuộc sống sung túc, ít ra là trong phạm vi cộng đồng VN). Họ chỉ vận dụng kiến thức có được về computer để khai thác cho ngành khác (mà cần computer, như các dược phòng, phòng khám bác sĩ, nhà hàng v.v. muốn dùng computer để khai thác cho hoạt động của mình. Hiện cơ sở nào cũng có một computer để tính toán hoạt động của mình, đăng ký khách hàng, lập hẹn, và tính chi thu từ khách hàng. Nhờ computer mà các cơ sở thương mại hoặc văn phòng giảm được nhân sự và chi phí điều hành nhiều lắm.

Tóm lại hoạt động kinh doanh và huấn luyện về computer của cộng đồng người Việt trước Đại Dịch thì khá nhưng trong và sau Đại Dịch thì xuống dốc và hiện còn lại không đáng kể, do nhu cầu đã bị bão hòa. Nhà nào, văn phòng nào cũng có computer hết rồi và người ta không cần nữa. Hơn nữa, gia đình nào cũng có con em biết về computer và đã sắm computer, nên bây giờ họ không mua thêm và không có nhu cầu huấn luyện. Đa số các trường tiểu, trung và đại học hiện nay đều có dạy về computer và các học sinh và sinh viên là những người hưởng dụng các tiện ích đó.

IV. NGÀNH NAILS

Ngành Nails có thể nói là ngành phát triển bậc nhất của cộng đồng VN. Khắp trong các Malls, các chợ, đường phố v.v., chỗ nào hầu như cũng có tiệm Nails của người Việt. Số người Việt kiếm sống trong ngành Nails lên rất cao, hơn hẳn các ngành nghề khác. Và lợi tức của những người sống trong ngành này cũng tương đối khá, nhờ tiền tips mà khách hàng thường vui lòng tặng cho những thợ làm Nails khi họ được săn đón và làm móng tay, móng chân chân chu, đẹp mắt. It có trường hợp nào mà thợ làm Nails làm xong mà lại không nhận được tiền tips của khách, có khi là mấy chục, còn hơn tiền công chính thức được quy định của tiệm.

Ngành Nails của người Việt trước Đại Dịch rất phát đạt. Trong thời gian Đại Dịch khi có quy định Lock Down thì họ cũng phải đóng cửa như mọi sinh hoạt tụ tập khác; nhưng khi Đại Dịch kết thúc thì ngành Nails nhanh chóng phục hồi, và cho đến hiện nay (những tháng cuối cùng của Năm 2023), họ lại bắt đầu phát đạt do khách làm Nails làm đông để đón Mùa Giáng Sinh 2023, Tết Dương Lịch 2024, và Tết Nguyên Đán Giáp Thìn (2024). Có thể nói nhờ vào dịp cuối năm 2023, ngành Nails của cộng đồng VN lại sung túc như xưa, hơn hẳn các ngành khác, chỉ vẫn trong giai đoạn kiếm sống qua ngày.

V. NGÀNH NHÀ HÀNG

Trước Đại Dịch, nhất là các năm trước 2019 và đầu năm 2020 (lúc chưa có phong tỏa), ngành nhà hàng khá nhộn nhịp vì khách đi ăn và đặt tiệc khá nhiều, nhất là vào những ngày cuối tuần, các nhà hàng thường là rất đông đúc. Trong thời gian Đại Dịch (từ tháng 3-2020 trở đi), khách không thể đi ăn khi bị Lock Down, và sau đó họ ít khi dám đi ăn vì sợ bị lây nhiễm. Sau Đại Dịch, từ cuối năm 2022, họ tiếp tục khuynh hướng giảm đi ăn nhà hàng vì vẫn e sợ vấn đề lây nhiễm, dù rằng chính phủ đã bỏ quy định đeo mask ở nơi công cộng.

Cho đến cuối năm 2023, khuynh hướng sợ lây nhiễm giảm dần, và vì các dịp lễ lớn như Giáng Sinh, Tết Dương Lịch, và Tết Âm Lịch lại sắp đến; nên khuynh hướng đi ăn nhà hàng có dịp gia tăng. Nhất là nhờ các vụ khách hàng đặt tiệc cuối năm, và các doanh nghiệp khao thưởng cũng như họp mặt cuối năm, họ thường tổ chức các bữa cỗ đó tại nhà hàng.

Tóm lại là ngành nhà hàng sẽ lên lại từ từ nhờ các lễ lạc và tụ họp cuối năm từ năm 2023 này.

VI. NGÀNH KIẾN TRÚC & XÂY DỰNG

Người Việt có khuynh hướng tậu nhà cửa trước hơn là các việc lớn khác như mua xe, mở cơ sở kinh doanh, thương mại v.v.; do đó ngành kiến trúc và xây dựng cũng được phát đạt do nhu cầu khá cao của những người thích tậu nhà. Trong Rao Vật Cá Nhân và Thương Mại trên Thời Báo Thứ Năm tại Toronto, quảng cáo của ngành Construction chiếm nhiều ô và nổi bật, có nhiều quảng cáo Rao Vật Thương Mại ngành Xây dựng chiếm 2 ô cùng một lúc (nghĩa là phải trả gấp đôi so với người chỉ quảng cáo 1 ô). Nhưng vì đây là các thân chủ có khả năng tài chánh, nên họ có thể quảng cáo nhiều ô cùng lúc không quan trọng. Tất nhiên là số khách hàng của họ do quảng cáo trong ngành Xây Dựng đã đạt được mức khả quan, cho phép họ tiếp tục bỏ tiền quảng cáo mà không nghi ngại.

Từ phong trào vượt biển sang định cư tại hải ngoại cho đến hiện nay, số người đã tậu được nhà trong cộng đồng người Việt lên đến tỷ lệ đáng kể; do đó nhu cầu về sửa sang nhà cửa, mua bán vật liệu xây dựng v.v. lên đến con số rất cao. Nên số người hoạt động trong ngành kiến trúc, xây dựng chẳng những là đông mà lợi tức kiếm được của họ cũng đáng kể.

Cho đến cuối năm 2023, nhu cầu về xây dựng và kiến trúc trong cộng đồng VN vẫn tiếp tục lên cao và có thể nói xây dựng và kiến trúc là ngành nghề được ưu đãi trong cộng đồng VN hiện nay.

VII. NGÀNH BÁN NHÀ VÀ CHO THUÊ/SHARE NHÀ/PHÒNG

Đây là một ngành hoạt động khá mạnh mẽ, nhất là cho thuê nhà, cho thuê phòng. Vì lao động người Việt hoặc sinh viên VN phải rời quê nhà đi làm xa, học xa rất đông; cho nên họ cần thuê nhà, thuê phòng để ở. Ngoài ra, có khi họ mua nhà và cho thuê lại hoặc chia nhau để ở. Nếu họ mua nhà, họ trở thành chủ nhà và thu tiền thuê của người thuê là lao động hoặc sinh viên đến trọ học. Trên tờ Thời Báo Toronto/Montréal đăng rất nhiều các phòng cho thuê hoặc các phòng được share. Giá cả hợp lý cho mỗi người (sinh viên hay lao động) hiện giờ khi share phòng là khoảng 400\$ - 500\$/người/tháng. Số lượng người có nhu cầu này ở Toronto (và cả các nơi khác) là khá đông. Tuy không tạo ra lợi tức lớn cho các chủ nhà vì họ còn phải đóng thuế và maintenance, nhưng cuộc sống của các chủ nhà rất vững chắc và ổn định, vì nhu cầu nhà ở là nhu cầu quan yếu nhất. Sinh viên và người lao động có thể giảm ăn hoặc tiêu xài, nhưng nơi ở thì bắt buộc phải chịu tốn.

Những người chủ có nhiều nhà thì ngoài phần giữ cho gia đình hoặc cá nhân họ ở, các nhà mà họ không ở có thể được chia thành phòng hoặc biến thành Rooming House để có được nhiều người thuê, dù quy định của luật pháp ngặt nghèo hơn về phòng cháy chữa cháy và vệ sinh dịch tễ.

Nói chung, ngành này đến cuối năm 2023 đang được củng cố và sẽ phát triển hơn trước đây do nhu cầu của sinh viên và người lao động tập trung về thành thị (đây là nói về Toronto) ngày càng tăng.

VIII. HOẠT ĐỘNG BUÔN GÁNH BÁN BƯNG VÀ CÁC HOẠT ĐỘNG KHÁC

Tại VN, trước đây nhiều người - nhất là phụ nữ - đã phải buôn gánh bán bưng để kiếm sống vì không có tay nghề và vốn liếng để sinh hoạt trong các ngành hoạt động cao hơn. Có người làm ra các loại bánh (như bánh ít trần, bánh tét, bánh chưng, bánh ú, bánh nậm, bánh giò, chè trôi nước, chè ba màu, chè thương v.v.) và gánh bằng hai quang gánh để đi bán dọc đường (ở Toronto hiện nay không thấy có kiểu buôn bán này). Ở Toronto hiện chỉ có các quán bán bánh mì thịt hoặc xe đẩy bán bánh mì thịt; và chủ nhân làm ra bánh mì thịt để bán (hiện giờ giá một ổ bánh mì thịt khoảng 4.50\$, với ổ bánh mì dài khoảng 1 gang tay, to khoảng 1 nắm tay). Nếu là cơ sở mua để bán lại (như The Nations) thì họ bán ổ bánh mì thịt VN đó (họ gọi là Vietnamese Bun) là 4.99\$, tiền Canada.

Chuyện không ngờ là Bánh Mì Thịt VN (Vietnamese Bun) bán rất đắt hàng, nhất là thời kỳ trước Đại Dịch. Lý do là nó rất bình dân và hợp khẩu vị của người VN, hơn là các món ăn ở nhà hàng. Trước Đại Dịch có người VN chỉ với một xe đẩy bán bánh mì thịt mà đã làm giàu. Và nhiều nhà hàng (hoặc nhà bán các thức ăn) đã làm giàu nhờ hoạt động này, như Bánh Mì Nguyên Hương.

Tóm lại đây là một ngành thấy tầm thường, nhưng đã thu hút được nhiều người đi vào hoạt động; và họ không có vẻ gì là thiếu khách hoặc thiếu hấp dẫn. Nội một tên Bánh Mì Nguyên Hương đã nổi tiếng (ngoài ra Nguyên Hương còn bán giò chả và nhiều thứ khác chứ không riêng gì Bánh mì Thịt). Hiện giờ Nguyên Hương có các cơ sở tại Toronto, Mississauga, North York, Vaughan và buôn bán rất tấp nập; không phải như những người buôn gánh bán bưng ở VN trước đây rất ít hàng và ít vốn liếng, thấy rất tội nghiệp.

Người Việt tại Toronto, Ontario còn sinh hoạt trong nhiều ngành nghề khác; nhưng phạm vi bài này chỉ có thể đề cập một số ngành nghề/hoạt động tiêu biểu, vì bài viết đã khá dài. Tác giả xin tạm dừng ở đây và hẹn gặp lại quý độc giả trong các bài khảo cứu khác về cộng đồng Toronto, Ontario, nhất là về các sinh hoạt cộng đồng và quan hệ đối với quê hương VN.

Xin cảm ơn quý vị.

TS Nguyễn Bá Long

*Chủ Nhiệm Diễn Đàn Quốc Tế Của Các Phong Trào Dân Chủ VN
Tổng Đại Diện kiêm Phát Ngôn Viên Hiến Chương 2000*

Chuyển Đến: Viet Nam Trung

www.vietnamvanhien.org



VIỆT NAM VĂN HIẾN

www.vietnamvanhien.info



TỦ SÁCH VĂN HIẾN VỚI HƠN 9100 TÁC PHẨM