

澳大利亚中国大陆新移民 家庭积累的方式及过程

高 佳

摘要 通过对1990年以前抵达澳大利亚的中国大陆新移民状况的调查研究,发现中国大陆新移民通过不惜一切代价就业、从事多种工作加快家庭积累、走自我就业之路及关注市场走向,是取得成功的关键。调查结果表明:从事小商业小企业经营,不仅为很多人提供了就业机会,还是大多数新移民进入中产阶级的必要途径。新移民的创业之路无疑对我国下岗职工解决生活出路问题有所启迪。

作者 高佳,1955年生,1982年毕业于中国人民大学哲学系,现在澳大利亚墨尔本大学从事有关中国文化的教学和研究工作。

1997年初到1997年中,当作者在澳大利亚对100多名1990年以前抵澳的中国大陆新移民进行定期访问时,注意到这批抵澳7年以上的中国大陆新移民61%以上的家庭已购置了自己的住房。在未购置住房的家庭中,55%以上有了自己的产业。更令人惊奇的是,在高达82%的拥有住房或商业的家庭中,又有32%事实上已购置或正准备购置除个人住房或商业以外的投资房或其他形式的投资。

这是一个令人惊奇的发现。这一发现的特殊性或含义从澳大利亚角度看,中国新移民在短短不到10年的时间个人住房及商业投资拥有率高达82%,这不能不是一个值得研究的案例。澳大利亚是世界上为数不多的全民拥有私人住房比例最高的国家之一,在澳大利亚人的日常语言中,澳大利亚人的梦就是购置一套有前后花园的住宅。尽管人们梦寐以求的住宅样式及风格近几年正经历着变化,但在澳洲人看来,能否拥有一套房子仍是衡量一个人或一个家庭综合生活质量高低的一项主要社会经济指标。从中国社会角度看,在澳中国大陆新移民很像是中国社会实验室中的实验样本,他们八九年前中断了在中国的工作或学习,来到一个完全陌生的社会环境中。他们的创业经验以及家庭财富积累的方式和过程,对于中国当前面临的下岗职工的再就业问题,

有着一种直接的、不可否认的借鉴作用。

基于上述事实及考虑,作者就澳大利亚中国大陆新移民人口家庭积累的方式及过程这一专题,近期再次访问了墨尔本及周围地区的52个中国大陆新移民家庭,共95人。尽管最新一轮访问在时间与上一轮相隔半年多,受访者在拥有住房的状况上并没有什么大变化。

一、受访者概况

受访者及其家庭来自中国大陆九个不同的省、市和自治区。除个别以家属身份或家庭团聚理由晚到澳半年至一年左右外,受访者均于1990年6月已在澳。作为被观察研究的一个整体,这批人来澳时的年龄、身份及教育水平、英语水平及所携资金对本研究的分析有着特殊意义。

首先,受访者和他们所代表的中国大陆新移民一样,到澳时的年龄普遍偏高。考虑到这些新移民并不是同时到澳或定居澳洲这一事实,根据1990年这一标准时间计算,他们在1990年的平均年龄已高达35岁,年龄最大的已47岁,最年轻的为31岁。在被访问的95人中,在35岁这一平均年龄线上下两岁之间的有56人,为全部受访者的59%。也就是说,新移民从年龄上讲家庭积累过程实际上开始得很晚,在劳动力市场上也并不像二十几岁的年轻

人那样有利。年龄偏高这一事实改变了人们择业观念、积累速度及方式。

第二,与北美中国大陆新移民社区不同,在澳新移民大多是以语言生身份来的。按澳移民部1990年公布的数字推算,语言生占中国大陆来澳学生的90%左右。本研究所访问的新移民来澳身份也大致与这一比例相符。但来澳身份与这些人在国内职业及教育水平不一致。如果仅以白领或蓝领概念分,近90%的被访者在国内的职业属于白领,其中中级以上专业工作者占一半以上。95人中确有学士学位及以上者为44人,大专及同类教育程度者为30人,中学程度者为21人。

第三,影响在澳新移民就业及收入的重要因素是英语水平。本研究被访者中除8人以学位学生身份来澳,7人因以家属身份来澳未学过英语外,80个以语言生身份来澳者中只有5人的英语在初到澳时达到中高级班水平。绝大多数语言生(67人)刚来时英语为初级班水平,另有8人自称“比初级班稍好”。新移民们的这种英语水平起点为他们后来融入澳洲主流社会、进入劳动力市场带来了极大的困难。

最后一个影响他们家庭积累的背景因素是这批人来澳时所带的资金数量。由于10年前中国经济发展的水平,中国大陆新一代移民也同绝大多数老一代海外华人华侨一样,只带出了为数甚少的资金。在80名以语言生身份来澳的被访者中,除所交学费中包括的三个月或六个月生活费外,多数人只带有300到500美元。80人中只有11人带500到1000美元,4人称带1000多美元。这也就是说,这批新移民后来的积累完全是靠自己在澳洲当地挣得的,而不是从中国带来的。不仅如此,80名语言生中76人称有偿还“出国债”的负担,出国债的数额都在5000美元以上。

二、研究发现

中国大陆海外新移民社区是过去10年中新出现的一种特殊社会现象。研究这部分流动人口的价值之一就在于它为研究中国人对未来可能出现的高度市场化社会经济环境的适应及其过程提供了一个真实的观察样本。但同时这已是一个具有相当规模的社区,人们可以从不同的角度来分析观察。本研究所分析的在澳新移民家庭积累的方式及过程无疑涉及到很多因素,但只集中讨论这些新移民家庭积累方式及过程中下述四个主题,即不惜一切代价就业,多种工作,加快积累,走自我就业之路及关注市

场走向。

1. 不惜一切代价就业

90年代以前抵澳的新移民基本上都是举债出国,所以几乎所有的人都从抵澳一开始就不惜一切代价地寻找或保住所找到的任何一种工作。这种努力不仅见于开始阶段,而且见之于新移民安置过程的始终,新一代移民经历了与老一代海外华人华侨大致相同的艰苦创业的经历。具体地说,新移民们不惜一切代价的努力可以从三个方面来分析。

从找工作的时间特征来说,多数被访者始终坚持着“保证每周有收入,不能坐吃山空”的原则。除8个以学位身份来澳者外,发现80个以语言生身份入境者抵澳一周内开始找工作的占这批人的55%;第二周开始找工作的占26%;其余的均在第三周开始找工作。有趣的是,第一周即开始找工作的人中,有84%的人是1989年以后来澳,经朋友指点或介绍开始工作的。“有熟人好找工”的情况也见于7位以家属身份来澳者。而所谓较早来澳的新移民,如1987年或1988年上半年,则由于没人介绍工作而都开始工作稍晚。不惜一切代价就业还表现在对待失掉工作、重新寻找工作问题上。除找到一个更好工作而“自愿”离开者外,被访者都报告说至少有两次“非自愿”丢掉工作,而寻找新工作一般都开始于丢掉工作的半天之内。部分被访者还用他们过去不成功的经历证明不惜一切代价就业和早就业的重要性。第二轮访问时仍未购置个人住房的人都有一年半以上未就业的历史。在1996年以后“较晚购置私人住房”的人中,也都有半年到10个月不等的未就业的历史。

从新移民所从事过的工作的性质看,在开始阶段可以概括为“三个不论”,即工作高低不论,钱多少不论,远近不论。为防止“坐吃山空”,对工作性质的态度是无论如何先有一份收入,再“骑马找马”。包括学位生在内的95名被访者,无论工作开始得早晚,86人的“第一份工”都集中在两种工作上:洗碗工及清洁工。从比例上讲,无论是学位生还是语言生,90%的人都是从洗碗和打扫卫生开始其国外有偿工作的。这正好和这批人90%在国内原为白领工作形成一个鲜明对比。不容否认,新移民就业开始于这两项工作与他们当时力求维持学生签证有关。其他9人除两人以学位学生优势开始于技术性工作外,7人都当了工厂工人。后者包括34名家属,3名从一开始就打算放弃学位身份的人。由于新移民们后来

有了全职工作的权力，人们不再像刚抵澳时为急于有收入而不在于小时工资或周收入高低。在转而注重收入高低的同时，他们的努力仍可概括为“两个不论”，即体面不体面不论，对口不对口不论。

另外，新移民还不惜一切代价以各种可能的方式寻找工作。2/3的被访者在抵澳两周内有“沿街敲门”找工作的经历，一半的人在两周内曾试过“看报纸——打电话”的方式。初到澳洲时对自己英语没信心的人多通过朋友介绍找工作。当新移民被问到开始找工作的困难程度时，不少的人都提到花钱买工作的例证，即一部分语言能力比较好的学生在给别人介绍或转让工作时收取费用的做法。中国学生也和其他本国纳税人一样纳税，但却得不到就业服务。

除了被排斥在健全的劳动力市场之外，还有一个更能说明新移民不惜代价就业的背景，那就是80年代末、90年代初发生在澳洲的经济危机。中国学生抵澳时正好遇上那次继1929年经济大萧条之后最严重的危机。工商业纷纷倒闭，工人大量失业。但就是在这种情况下，他们背负出国债来到了澳洲，在经济突然一片萧条中，开始了其家庭财富的积累过程。

2. 多种工作、加快积累

多种工作、加快积累是这批中国大陆新移民抵澳初期及中期移民生活的另一主要特征。很多新移民都提到，从事多种工作在开始阶段主要是由于他们最初所持的学生签证的期限造成的。如前所述，被访问的95位新移民80人是语言生。按照这批人来澳时澳政府的规定，语言生签证的期限为半年。如想继续在澳洲学习英语，必须选学另外一个半年的课程才能延长签证。半年签证是昂贵的，至少相当于两个半月全职好工作的收入。这80名语言生中，68人“从来没打算”在读完语言后继续学习。“挣笔钱回国”不仅是这批人的想法，也是其他12名“打算继续求学”的学生的想法之一。为了实现“挣笔钱回国”这一积累目标，学生们不仅不惜代价地找工作，而实际上多数人都有两三份工作。“挣笔钱回国”是一个含糊的目标，需要较长时间去完成。当他们尚未实现这一目标时，由于澳洲政府政策上的原因，他们又有了长期居留的可能。这种可能强化了新移民的积累过程。在他们是否能长期居留尚未明朗，他们的积累目标已由“挣笔钱回国”演变成两个新的、具体的目标，即“挣钱买房”以求安家落户和

“挣钱置产业”以图自我就业。

在“挣笔钱回国”的最初阶段，仅以80名语言生为例，他们都或早或迟打过两份或两份以上的工。就他们从事多种工作的方式来说，除有三人从一开始就做工厂工，即全职工作外，其余77名语言生从事多种非全职工作的方式，包括了早班加中午班，早班加周末等。在“挣笔钱回国”阶段的后期，即1988年底到1989年中期，更多的人感到在国外久呆无望，因而大量学生冒着失去身份的危险开始从事全职工作。80名语言生中67人有了全职工作，其中除4人属原以为上学有望而辞去原有短工只打一份工以保住学生身份外，63个做全职工的学生均分别兼做一份晚班或周末清洁工或洗碗工。中国学生社区最常见的兼打短工的方式是几个人一起分担一份洗碗工或清洁工。全部被访者的90%以上的人曾有过与他人兼打一份短工的经历。

随后是落地生根阶段的早期。这一阶段对部分人来说发生在他们抵澳两年以后，另一些人则在一年半以后。在落地生根阶段早期，由于积累目标演变为“挣钱买房”和“挣钱置产业”，新移民在从事各种工作的方式上出现了比较复杂的变化。几乎所有的被访者都提到，在当时的澳洲政策环境下，他们考虑过如何读书以挤入白领阶层，尝试过寻找更好工作的机会，探讨过从事小买卖的可行性。新的积累目标反映在就业上，一半多的人都在进入这一阶段后不久换了“比以前好”的全职工作，在未换全职工作的人中又有近一半的人找到了比较好的周末或其他零工。在换工作的背后，最有意思的变化是1/3以上的人实际上都进入了一个与他们打算以后从事的工作有关的领域。例如，33家自我就业的69人中，19位快餐店、洗衣店、菜店、镜框店和家具店老板当时都是在同类型店铺里打短工，以熟悉该行业。而3位当时就“挤进”周末中文学校的则都是那些想进入中小学教师行业的人。因此，新移民在这个阶段除仍保持着多种工作的特征外，整个社区实际上已分化成两部分。一部分在保持多重就业的情况下，开始探索自我就业的机会。甚至有6位被访者提到他们无偿为他人工作，以取得经商经验。另一部分人则开始为进入白领阶层做准备，由于这批新移民学历及语言等方面的原因，曾经打过这种主意的人远较做生意的少。

3. 走自我就业之路

新移民们打算走自我就业之路的想法产生于上

面提到的各种对他们不利的因素。除前面提到的语言隔阂、移民年龄偏高,以及他们抵澳不久即发生的严重经济危机之外,澳洲社会深层普遍存在的种族歧视,特别是就业及劳动力市场存在的歧视,以及经济危机后迟迟走不出低谷的状态是推动新移民们产生自我就业想法的另外两个主要原因。在本研究访问的52个家庭95人中,33家69人在做自我购置或开办的小商业或小企业。从家庭数讲,自我就业占全部被访问家庭的63%。从人数上看,这批人占全部被访者的73%。如果考虑到他们来澳时所具有的经济能力,新移民们在不到10年的时间能在异国他乡经营小商业、小企业,这确实是值得分析、借鉴的。更有意义的是,这批新移民不仅自我就业的比例高,而且从打工到实现自我就业所经历的时间很短。一半的家庭在抵澳后4年左右即开始自我就业。当然,较早进入这一市场的高度集中在4种服务业上,多数购置的是以小居民区为服务对象的牛奶店,其他依次为菜店、小快餐店和洗衣店。

小商业企业市场在澳洲包括各种各样的小商业店铺、小生产厂家或各种小规模的服务性设施。这种小商业企业大致需要投资一万多至几十万澳元。一般投资水平在五六万以下的产业都是由夫妻或其他家庭成员经营,投资三四万左右的需一个半人,投资六七万及以上的一般都需雇用家庭以外的人。目前,本研究的被访者所经营的产业规模与1992年高度集中于四种买卖相比已发生了很大变化。一般被认为至少需要投资20万元以上的加油站、小型超市、通宵外卖或有十几个至几十个座位的咖啡店、快餐店及餐馆已占近10家,比例大约在1/4到1/3。可能需要8万至几十万投资的产业为另外一个档次,这包括了小家具厂或前店后厂,小食品加工、中型快餐店。产业在这一档次的家庭有七八家,大致为所有被访家庭的1/4。另外一半家庭的投资除三家在3万以下外,其余均在3万到8万之间。他们从事的经营明显具有两个特征。第一是立足澳洲;第二,人们从事的大多是所谓经得起经济危机考验的生意。作为一个经济发达的国家,无论经济多糟,人们总还是要吃饭,这就是为什么新移民们多数都购置与餐饮有关的产业的原因。

虽然新移民是由于种种不利因素而被迫自我就业,但坏事很快变成了好事。不久新移民们就发现了自我就业的很多好处。就其主要优点而言,自我就业,特别是拥有一个具有一定规模的产业,在新移

民社区令人羡慕主要是由于自己当老板的心理感觉和比较可靠的收入这两个原因,而后者对于新移民则至关重要。一般说来,从事商业服务业经营活动成败的主要因素是地点,小企业成败的关键是产品。在正常经营条件下,投资回收期,快餐店一般为一年或一年半;牛奶店或24小时外卖店为一年或一年半;小企业或较大规模的商业服务业为一年半到两年。这种回收率换成收入计算,新移民们一般都谈论这样一种折算方法:如果说目前澳洲多数的蓝领工人税后周工资为330元,白领税后平均周收入为460元,具有博士学位的大学讲师税后周收入为570元的情况下,投入4万元并年内回收就等于一个家庭一个白领一个蓝领;投入5万元年内回收就等于一家两个白领;投入6万元年内回收就等于一家有两个讲师。当然,也确有新移民家庭在投资时由于选择地区不当或置业时出价太高而不能保证一年回收,但本研究访问的家庭已有一半投资水平达到8万以上,他们稳定的经济收入是令人羡慕的。

自我就业在缴税上有很多好处。澳洲是一个高税收的福利国家,个人收入超过5400元以上就要缴税。个人收入税率最低为20%,收入5万元以上则要缴纳47%的税。但澳洲政府为了鼓励从事小本经营以扩大就业市场,制定了一系列优惠政策。第一,在经营初始的三四年不盈利一般被认为是正常的,而不盈利就不用缴税。加上小本经营大多为现金周转流通,因而从业者在开始几年可以在法律认可的情况下加快积累。按照澳洲税务因特网所给的例证,收入45000元的人每年要交12627元税;收入5万元要交14852元的税。如无须交税,每年的收入就会有相应的提高。第二,尽管长期经营或往来帐目清楚无误的情况下,自我就业家庭生活开支中一些大笔费用,如汽车、部分住宅租金或贷款、电脑、通讯设备及费用,均可以作为经营成本开支,而这对受雇于人在政策上是不允许的。将上述开支转换为数字,这实际上意味着一年获得少则一二万元,多则三四万元的优惠。

另外,自我就业在市场经济情况下最大的优势是工作的稳定性。中国移民具有不惜一切代价就业的能力,但终生仰仗于吃苦在当今世界已实属下策。自我就业的稳定性并非来自一个具体的产业,而是来自充分发展起来的市场经济。澳洲小商业企业市场是健全而开放的。大量的小商业企业不断上市,只要人们具有一定的经济能力或贷款能力,并熟

悉某一行业,便可购置一个买卖自己经营。同时,这又是一个制度化的市场。许多小买卖早在设置时已受到市政当局批准;如属联网租赁性生意,其母公司一般早有一定的市场调查及预测。这在一定程度上决定了投资水平、收入及风险之间的特定联系。当然,经营者在经营一段时间后亦可将所置产业上市出售。由购买、经营到出手,小本经营形成了一个既完善又开放的庞大市场。这一市场是澳洲社会经济活动的一个重要组成部分,其不可替代性确保了自我就业的安全性及可靠性。对新移民个人来说,这个市场确保了就业、生活及前途的稳定性。

4. 关注市场走向

关注市场走向从表面上看不是一个能带来实际收入的手段,而像是一个与家庭积累没有直接关系的一般性说教。而本研究发现被访者都会以大致相同的表达方式提到关注市场、把握致富机会在加快积累上的重要作用。被访者提到这一机制的普遍性以及重视程度,使得它成为考虑新移民家庭积累时不能不提到的一个环节。本研究发现一些新移民在判断就业市场、选择职业上有过三种失误,大大影响了现在的家庭经济状况。第一,学习未成或专业选择不对路。在连中国学历都没有的情况下由低起点上学。几年下来要么没学下来,要么学下来根本没有用。有一位被访者以所谓国内同等学力交费学房地产训练课程。学起来一找工作才发现这是一个当地人的就业市场。第二,移民他乡,社会环境大变,有中国学历的人也要考虑自己的真正能力是否符合当地就业市场的需要。本研究访问的11家未置业的家庭中,有5家自认为“背上了学历的包袱”,忽视了英文能力不能胜任专业工作的事实。第三,是一些有学历,英文也不错,同时并非喜欢现有就业方式的人对未能当上白领,特别是中文老师而深感后悔。学历较高的北京籍移民常有这种牢骚,因为在澳从事中文教学的人最大的地区组为华东人,且多为地方院校或专科一级学历。

类似的问题也发生在投资或自我就业过程中。所有自我就业或置有小产业的新移民都谈到是否了解市场是积累或回收投资快慢的前提条件。把钱投到经营上并不意味着收入都一样。被访者们花了大量时间以很多具体例证来对比各家几年来经营的路数。首先,在投资相当的情况下,所在的地方市场是首要问题。最早买牛奶店的几个家庭后来改做其他生意都抱怨当时不知道超大联网店扩张及延长营业

时间的情况。与买快餐店比,前者显然是“方向错误”。如果同是投5万元,快餐店一般一年回本,而牛奶店则要一年半以上。其次,从业方向确定后,也还有了解市场细节的问题。仍以快餐店为例,被访者将其归为四类:一是超市内的;二是中心商业区及社区商业区街上的;三是中心商业区内以办公楼为服务对象的;四是周边办公楼区或工业区的。第一、二种比较可靠,但非中心商业区则要看社区的消费水平。第三、四两种工作时间集中,周末及节假日可休息,但极易受到经济起落的影响。被访者中有一家购置过一办公楼群中的快餐店,经营不到三年政府机构合并,人去楼空,买卖倒闭。再者,关注市场还涉及到经营方式。本研究发现四个家庭已同时经营两个或更多的店铺,他们将其称“上联环套”。他们认为市场有变化的特点,为抓住更多机会或防备不测,必须改变经营方式。有的被访者描述自己是“由老板兼小工转变为职业经营者”。

三、结论:

本研究的发现可以归结为两大类。本研究的第一、二点观察,记录了中国人80年代末、90年代移居海外的生存方式。虽然这两点没有超出人们对中国人在海外生存的一般认识,但揭示了这一批新移民生存方式的具体形式及内容。第三、四点可以看出在澳中国大陆新移民家庭积累最成功的经验就是把握市场机会,走自我就业之路。其理论意义及现实意义主要表现为以下三个方面。

首先,自我就业是一条成功之路,是新移民立足海外,并在短时间内在经济上步入中产阶级的必要保证。本研究概括了新移民们由刚抵澳时不惜一切代价就业,到多重就业,最后转入自我就业的整个过程。说明自我就业要有一个资本积累的过程,还暗示着新移民们有过一个选择过程。人们走上自我就业之路是经过了很多时间的比较和考虑的,这一过程本身就有着值得人们深思的启示。另外,自我就业有很多好处。虽然中国与澳洲两个社会不尽相同,但在市场化经济这一点上仍有很多相似之处。在本研究提到的自我就业的若干好处中,面对一个日益市场化、国际化、高科技化的市场经济,自我就业给人们带来的最大好处就是高收入和就业的稳定性。如果在一个优先发展起来的经济环境下人们已深感如此,无疑当中国经济再发展一步也会遇到同样的问题。更为重要的是,走自我就业之路这一结论是本研究基于中国大陆在澳新移(下转第56页)

有关部门提供有参考价值的信息,同时也希望得到同行的指正,以使该方面的研究更深入,思路更广阔。

参考文献:

1~2 李竞能.当代西方人口学说.太原:山西人民出版社,1992
3~4 马侠.中国城镇人口迁移.北京:中国人口出版社,1994

5 冀党生、邵秦.中国人口流动态势与管理.北京:中国人口出版社,1995
6 邹兰春.关于流动人口研究的若干问题.见邹兰春主编.北京市流动人口.北京:中国人口出版社,1994
7 范芹.当前就业问题透视.中国国情国力,1997(10)
8 张志斌.职工下岗:就业压力到底有多大?中国国情国力,1998(5)
9 范淑娅.1997年中国经济与社会八大特征.中国国情国力,1997(12)

(上接第51页)

民十年左右的海外生活经验所得出的。我们看到新移民社区经历了这样一种变化,由出洋留学以取一纸文凭到不再看重那种两囊空空、徒有虚名的功名成就。因此他们整体上获得了经济上的成功。

其次,走自我就业之路需要观念上的转变。这种转变可以分为两个层次。从理论观念上讲,长期以来在海内外学术界一直有着一种看法,认为过去华人移居海外出于无奈靠的是三把刀,即菜刀、剪刀和剃头刀,而现在很多华人还是靠三把刀则是他们海外生活悲哀的方面。在持有这种观点的人看来,所谓移居海外的成败应以是否就业于大公司、大科研机构、政府部门、大专院校等为标志。一直到现在很多人仍带着这种观念来分析、考察海外华人的生活,即看他们是否就业于大单位。且单位要越大越好,地位越高越好。本研究的结论是,谁能早拿起“三把刀”,谁能拿好这“三把刀”,谁就立于不败之地。伴随这种理论观念上的转变,自我就业是对付未来社会经济环境变化的一种实际对策。这是一个全球性的趋势,并非是由于解决中国下岗职工问题而提出的一种权宜之计。

最后,鼓励自我就业及相应的观念改变需要政策环境,需要一种恰当的政府行为。本研究所概括的新移民在海外家庭积累的方式及进程在一定程度上

上对我国国内当前面临的下岗职工就业、寻找新经济增长点等问题间接地提供了一个思考角度。也许十年前,海外华人社区社会经济生活很难被用来对比国内的情况。而随着国内经济改革的深入和市场经济的完善,这种可比性有了明显的提高。很显然,本研究可以得出这样的结论,发展小商业企业市场不仅为很多人提供就业机会,而且也是进入中产阶级的渠道。对于我国国内当前面临的下岗职工问题,除制定一些应急性政策,如规定双职工不能同时下岗,从长远看,在一种市场经济环境下,不能总依赖于政策性指令,而必须考虑系统地发展、健全小商业企业市场。我国在过去20年大大缩短了其与世界发达经济的距离,但小商业企业的正规化、法律化、制度化、市场化远远不适应整体经济发展的需要。人们不仅未充分认识到小商业企业吸纳劳动力的市场潜能及在整个社会经济生活中的作用,而且在该行业买卖、上市估价、税收让利等方面都远不够健全。总之,加大开放,健全小商业企业市场的力度,眼下可以解决由国有企业改革带来的下岗职工就业问题,中期可以为整体经济找到一个投资及经营活动的新的经济增长点,从长远看将为我国结构性地转入小康社会找到一种新的社会机制。