

25日,2013年度中央机关及其直属机构公务员录用考试公共科目笔试结束,国家公务员局数据显示,本届国考约有111.7万人参加考试,为历年最多,本届国考预计招录2万余人。其中最热的职位9411:1,可谓是千军万马挤独木桥。

难道只有这一条路走到“黑”吗?

前几天,本报记者陪同“菜王”刘献炜做客东方卫视“东方直播室”,向观众讲述了刘献炜从一名公务员到建筑工再到生鲜店老板的故事。

记者 张玉东/文 周雨/图



11月25日,南京林业大学考点的考生在考场外冒雨等待进入考场。新华社发

晚报记者做客“东方直播室”讲了一个故事

人家争走独木桥 郑州小伙儿弃当公务员做“菜王”

今年考公务员的110多万人中,许多人的事挺有意思

他,坐宾利来考试,准岳母说“考不上公务员,别想做我女婿”

他,考了20多次,坦言就是为了当官

国考故事①

主角
刘献炜

弃当公务员
立志当“菜王”



↑立志当“菜王”的刘献炜
→刘献炜展示社区居民写满祝福后送给他的红条幅

居民说
他心善、人勤快
绝对信得过

这两天,记者又到刘献炜的生鲜店所在的小区走了一趟,和周围的居民聊了很多,发现他们已经把小刘真真切切当成了自家人。一提起刘献炜,居民都说这个小伙子心善、人勤快,绝对信得过。

刘献炜的菜都是去掉废叶、废根才过秤。卖出去的果蔬、油盐酱醋只要在保质期内就包退换。而且免费送菜上门,给那些腿脚不灵便的老人帮了大忙。

辖区居民知道记者要上“东方直播室”,就委托记者把数十名居民写在红布上的祝福带给台上的刘献炜。

这块红布是他辛辛苦苦所经营下来的人脉、口碑,虽然卖菜没赚多少钱,但这些祝福却是用金钱买不到的,希望刘献炜能够坚持自己的梦想,因为居民们都需要刘献炜。



节目现场

很多人都支持他
一公司想年薪10万招刘献炜

在节目现场,有很多人表示支持刘献炜,其中,有一家公司负责人愿意提供一个年薪10万可以施展才华的平台给他,如果能做到大中华区总裁,到时愿意提供给他1000万的创业基金。

对此,刘献炜说,那家公司昨晚还给他打过电话,自己仍是拿不下主意,一是放不下附近相熟的居民,二是舍不得自己所创立的品牌,希望能够和本地企业合作,继续延续梦想。即使走也会把店保存下来交给姐姐经营,将送菜进行到底。

国考故事② 主角 朱敏

故事②

考过6次公务员
准岳母说
考不上别想做她女婿

“考不上公务员,别想做我女婿。”25日,26岁的朱敏(化名)6点不到就醒了。他有点混沌,到底是在梦中被女友母亲的这句“名言”惊醒的,还是一醒来就惦记起这句“名言”。

随后,手机闹钟响起,记事本上写着“国考日”。25日,2013年中央机关及其直属机构国家公务员考试正式开考。

7点30分左右,女友的车子来到他的楼下。银灰色的宾利,市价500多万元。

车子是女友爸爸的,她是为男友当陪考的。朱敏报的是科员,女友妈妈让考的,说在办公室做,有权力,上得快,别人见了三分怕。

这对情侣是大学同学,为了女友,朱敏来到了宁波,女友妈妈嫌他是外地人,家里条件也一般,说他做不了富二代、官二代,好歹也要自己赚钱厉害,或者做公务员。

就这样朱敏已考过6次公务员,有一次笔试、面试总算都通过了,可是女友妈妈说,那是个清水衙门,没啥出路,最后放弃了。

朱敏说,自己也很为难,如果这次又没考中的话,怎么办?难道只有这一条路走到黑,考到年纪太大不能再考?真考上公务员,自己真的能做好吗?以前的专业知识只能丢了吗?

国考故事③ 主角 施欣

故事③

考过20多次公务员
坦言继续考
因为能够做官

“东方直播室”还找到了另一名主人翁——施欣,男,1984年生,江西宜春人,四川西华师大文学院硕士研究生,曾参加过20多次事业单位和公务员录用考试,2011年10月,考取樟树人保局农保办,今年,他又报考了国考。

其实,让施欣被大家熟知的并不是曾参加过20多次事业单位和公务员录用考试的经历,而是参加四川公务员考试,综合成绩第一却因体检“转氨酶偏高”被拒。为证明自己没病,辗转江西、湖南、四川3省,在3家医院做了4次体检,体检结果均显示,相关指标未超过公务员录取的标准。

施欣坦言,自己在编制内还要继续考的原因就是能够做官,当拥有了更大权力的时候,更加可以为人民谋福利,这不正是体现了做官的价值吗?国考之后,还会考科级、处级……

两次创新均夭折

昨天,记者再次来到明鸿路刘献炜开的“乡里乡亲”生鲜店。

他说,卖菜的这几年,曾对经营模式进行过两次大规模创新,最多时曾开了13家连锁店,但最终因为种种原因均没能成功。

刘献炜说,其实,第一年他就赚了20多万元,主要是给酒店配送,他想做酒店做得再大,老百姓也不知道“乡里乡亲”是干啥的,也解决不了老百姓买菜贵的问题,更不利于品牌的长远发展,所以把主要精力财力投入到店面上,最多开了13家连锁的规模,其中,一家分店一天就能赚4000元。后来,因为与合作人理念上出现分歧,他退出了。

当时他们还做了一个“菜速递”——网络买卖平台,最高峰的时候20个人送菜都送不及,因流量的增加,服务器不够用,租用服务器需要30万,把他们卡住了。

“我不能砸了我的牌子”

现在,房租从过去的3000元涨到了6000元,利润只能维持正常运营,要想继续发展开连锁只能靠外来投资,因为只有规模经济才能降低采购成本。这中间也有要加盟“乡里乡亲”的,但为了保证食品安全,只有直营才能最大限度保障,所以都被拒绝了,“我不能砸了我的牌子”。

刘献炜的想法就是成为河南最大的生鲜产品服务提供商,再成为国内首家终端生鲜连锁上市企业。

刘献炜说,他当年放弃公务员,一是每天干的不是所学的;二是行政单位论资排辈,需要长时间苦等;三是亲戚朋友利用他的工作找他办事,不办得罪人,也没能力办。