



卖油条的农民考进机关大院

我省首批农民公务员李友勇的14年:脚踏实地画好“两个圈”

6日,如往常一样,李友勇走进济南市长清区清河街1617号的区政府办公楼。2002年,李友勇拿着公务员录用通知书首次踏入这扇门,一走就是14年。

“从学习锻炼到适应熟悉,原来是跟着干,现在是带着干。”这位首批以农民身份考入县级机关的公务员,现在已是济南市长清区委组织部组织科的科室负责人。



2002年,济南市长清区农民李友勇(左)、王纯奎(右)拿到国家公务员录用通知书后向家人报告喜讯。(资料片)

人物档案

姓名:李友勇
性别:男
年龄:43岁
籍贯:济南长清人
职业:济南市长清区委组织部干部

本报记者 周国芳

自学考出专科学历 跨过报考门槛

“铃铃铃……”一大早,济南市长清区委组织部组织科的电话响个不停。一间不大的办公室里,5名工作人员正忙活着,43岁的李友勇就是其中之一。如今看来,对业务轻车熟路的李友勇早已没了刚来时的生涩。

2002年8月,山东省面向社会公开招考国家公务员和机关工作人员,首次将县级机关公务员的招聘大门向农民敞开。那一年,全省有1413名“年龄不超过35岁、具有大专毕业以上学历”的农村青年报名参加考试。

“不拘一格降人才”,但机会是留给有准备的人的。1988年初中毕业后,李友勇先后干过建筑队小工,电扇厂喷漆工,卖过油条,还做过8年乡镇民政所的临时会计。“业余时间自学了一些课程,考了文秘专科学历。”回忆起当年的报考条件,李友勇记忆犹新,当时济南明确除章丘市和济阳、平阴、商河县外,历城区、长清区符合条件的农民也可以报考本辖区机关。记者梳理资料发现,2002年济南市共有10987人报考公务员,其中农民考生159人。

最终,李友勇和其他4名农民通过笔试、面试等层层选拔,成为国家公务员。当年12月,他拿着录用通知书入职长清区民政局。

卖油条赚的比公务员多 但不稳定

从李友勇所住的长清区东王村到区政府办公楼,虽然只有一公里,但这是从农村到城市的距离。通过公务员考试,李友勇成功跨越了这一公里。

时间拉回到2002年7月,在山东省放宽考政策的前一个月。每天凌晨3点,李友勇会准时起床,和妻子准备卖油条的食材。日复一日,年复一年,李友勇在人民医院门前的“临时小棚”卖了6年油条。

“既然符合条件,有机会就试试呗。”他从没想过,他这个卖油条的小摊贩能够考入机关大院工作。

“当时,卖油条一个月下来差不多也有2000块钱收入。我记得很清楚,考到民政局最初的工资是一个月648块钱。”报考公务员时,李友勇即将踏入而立之年,作为家庭的顶梁柱,稳定对他来说显得尤为重要。

工作14年 成长为科室负责人

“在区民政局干了9个月,恰逢区委组织部搞三级联创等大型活动,因为熟悉乡镇、村居等情况,所以被借调过来工作。借调了两年,工作可能干得还可以吧,就把编制也转过来了。”与其他同事相比,农民出身的李友勇更熟悉农村那片土地。

近年来,中央对基层党建工作高度重视,任务要求很实

也很重。“基层党建工作承上启下,既要对接上级部门,又要下达乡镇部门。工作比较琐碎,包括准备材料、基层调研、分析等。刚过完年,今年科室的任务清单就又来了。”

一年又一年,李友勇感慨时间过得飞快,还没来得及想,就已经是第14个年头了。作为科室负责人,“责任到科室,任务到人头”的工作计划始终刻在李友勇的心上。

“其实只是 换了份工作而已”

4月23日,2016年山东省公务员考试即将开考。此前报道显示,今年省直机关的报考人数涨了近七成。历数近些年的公务员考录比,独木桥式的公考之路一直延续。对此,已经有14年公务员工龄的李友勇深有感触。

“以前卖油条做买卖,现在是公务员,其实只是换了一份工作而已。”当年考上公务员之后,他一下成了“红人”。一晃14年过去了,李友勇笑着说,公务员的岗位也是谋生的手段,有岗位就意味着有职责和规矩。从最初的学习锻炼到现在的适应熟悉,他就是在平凡的岗位上干着平凡的工作。

“既然进了这个门,就不顾一切地往前走。”提起将来,李友勇形象地用了两个圆圈来形容,“人从出生到死,这是生命画的圈;从工作到退休,又是人生画的圈。一步步脚踏实地地把两个圈画好,就够了。”

太阳部落成山东旅游新高地

有多少付出就有多少回报,泰安太阳部落景区在刚刚过去的清明小长假又传来喜讯,假日3天共接待游客近8万人(其中临沂市场受特惠活动的拉动,游客近3万人),游客量是去年同期3倍,旅游收入是去年同期2倍,太阳部落已经成为山东旅游新高地,这是太阳部落景区注重品牌打造、贴近市场推行大众消费的必然硕果。据悉,太阳部落一家人只买1张票,景区活动将延续到4月24日。

扔掉高消费的面具和枷锁,旅游消费回归物美价廉是王道

忽如一夜春风来,众多乐园遍地开。目前,山东省内大型主题乐园已超过十多家,数量之多、分布之密集在国内罕见,如此多的主题乐园已经陷入僧多粥少的尴尬局面。在以前固有的印象思维中,到大型主题乐园游玩是高消费,大部分主题乐园一步步把门票价格哄抬上去,一百多的门票价格司空见惯,两百多的也不足为奇,殊不知过高的门



票价格让很多游客望而却步,望“园”兴叹。游客少,乐园日子不好过,逐渐成了一些乐园的生存常态,为什么不改变这一局面呢?

太阳部落景区作为国内首家展现大汶口文化的特大型主题公园,首先做出了改变和调整,从开园至今,根据市场需要和变化,抓

住了游客的消费需求和心理,逐步调低门票价格,让景区游客接待量和旅游收入年年攀升,景区的知名度和美誉度也日益提高,目前已成为山东省游玩设施最丰富、游客量最大的主题乐园之一。太阳部落景区总经理孔祥海告诉笔者:“主题乐园在西方国家是很普通,很大众的旅游消费,在中国反而成了奢侈品,高消费,这不符合当下的消费水准和需求,太阳部落景区在自身发展的同时,采取一系列措施竭尽所能降低门票价格,让更多的人享受游玩的乐趣。”孔祥海还针对整个主题乐园市场现状发表自己看法,他认为,与其高票价游客稀少,设施闲置,不如降低身段,降低门槛,把票价放下来,实行薄利多销。但降低票价不是降低游玩品质,而是在保证游玩质量的前提下降价,这才是旅游持续发展的根本。

太阳部落在自身发展的同时,

时时刻刻不忘回馈社会,清明假期太阳部落推出的一家人购1张票游乐园就是最好的体现;清明假期针对临沂老区人民,更是推出了力度更大的回馈社会活动,老区人民也投之以李,报之以桃,非常给力,假期3天来了3万人,大巴超过200多辆,实现了景区与社会的双赢。

后来居上,成功挤入山东旅游第一梯队

以前提起山东省旅游,拿得出手的只有泰山、曲阜三孔、趵突泉、蓬莱阁、黄金海岸等传统知名景点和旅游区,好似其他新型景点都代表不了山东省旅游。这种传统的格局,难道不能被打破吗?答案是肯定的,泰安太阳部落的横空出世,旅游收入和游客接待量都进入山东旅游前列,不仅迅速成为山东主题乐园的排头兵,也已经成功挤入山东旅游第一梯队,具备了叫板传

统知名景区的实力。

太阳部落从开业至今只有短短3年的时间,其快速发展的秘诀是什么?首先是文化与游乐结合的独特定位,做“活”文化旅游,通过新颖、时尚、好玩的游乐项目来展现文化,让优秀传统文化——大汶口文化焕发出勃勃生机和活力,让文化传承找到好的载体和形式,这是太阳部落景区受社会和市场青睐的根本所在;其次是灵活的、贴近市场的价格政策,营销政策以市场为导向,力举大众消费大旗,景区年游客过百万,收入过亿是最好回报;再次是景区永不止步的创新精神,以孔祥海为舵手的团队每年要改造提升现有项目,并增加更有文化特色的体验项目,文明之光、水龙王等项目都是开业后增加的项目,今年景区的远古大战(中国唯一双曲幕轨道影院)、地心历险(中国第一个模拟影视跟楼机项目)将陆续开业。

业内人士认为,不破不立,旧有的格局需要新生力量来打破,只有这样,山东旅游才会迎来大发展和提速。

友情链接:

到太阳部落不得不玩的项目:

水龙王(国内顶级,唯一龙型超级激流勇进)、时空隧道、女蜗补天(球形飞翔影院)、盘古狂叫(山东省内最高双塔跳楼机)、共工的愤怒(超级波澜翻滚)、山洪暴发实景剧、洪荒漂流、狂奔(急速卡丁车)、小猪运动会、文明之光(穿越性文化体验)、生命烈火(4D影院)、百鸟园、洪荒历险、后羿射日(超级飓风飞椅)、斗牛(摩托过山车)等三十几个大项目,其中很多项目是老少皆宜,特别适合一家人共同游玩。

