



2月4日，
2009年海南省第二
届人才招聘会在省
人才交流市场举行，
现场人头攒动。
海南日报记者
李英挺 摄

海南日报记者从高校和毕业生就业部门得知，要准确掌握全省毕业生有多少人找到了工作，多少人还在求职，是几乎不可能的。由于毕业生的自由流动，不论是海南籍还是外地籍毕业生，既可以在海南就业，也可以在外地就业，有些学生就业的稳定性并不高，在就业失业之间变换。同时，用人单位或出于种种考虑不愿意与毕业生签订三方协议，或是连一纸就业证明也不愿开具，这些都给毕业生就业状况的统计带来了许多干扰。

2008年，我省16所高校共有近2.3万名毕业生，官方统计毕业生初次就业率达八成。2009年全省毕业生达到3.3万名，目前，他们找工作的整体情况还不明朗，签约率不高，初次就业率统计要到今年9月份。历年沉淀的未就业毕业生、海南籍去内地念书的毕业生也将加入竞争，可以肯定的一点是，今年的“行情”比去年要差一些，竞争更激烈一些。

连日来，海南日报记者跟踪采访了几位高校毕业生，透过他们的故事，感受竞争激烈的就业市场上大学毕业生们求职创业的辛酸苦辣与心路历程。

小万： “你们就值1000块”让他反思良久

2月20日下午，海口的天气有些燥热。城西路上一家小旅馆4楼房间里，从海南某大学儋州校区专门来海口找工作的“小万”（化名）坐在床上盯着电视。从16号来海口到现在，工作还没有着落，小万的心情和天气一样燥乎乎的。

“这条路吃饭便宜点，所以就住在这了。每天的住店钱是60块，3个人住。”小万说为了省钱，两张床上挤了3个人，另两个都是同学。几天下来，这间小小的客房已经与学校男生宿舍没什么两样，地上到处是鞋子和杂物，空气里还有股异味。

当天早上，小万还参加了两次面试。在街头小摊上匆匆扒了几口汤粉后，他穿着T恤、牛仔裤和运动鞋赶往面试的公司。

“为了找工作也准备了几件衬衣，但嫌麻烦就没穿。”小万说。让他有些失望的是，这两家公司想让他做业务员，底薪都很低，拉来了生意才有提成，这种不稳定的收入不是小万的目标。

从去年11月起，植物保护专业的小万和周围的同学算是开始了找工作的生活，促使他们敲打出了第一份求职简历的，是儋州校区组织的一场毕业生双选会。

“在儋州念书对找工作太不利了，除了学校组织的这场招聘会规模大一点，其他时候只有零星的几个企业来学校招聘，专业又不一定对口。”小万和同学们觉得，自己怎么也是读了4年大学的本科生，找的工作不能太差，要有发展空间，月薪少于1500块的公司是不会去的。

那段时间，他也投出了一些简历，有投向花卉公司、农资公司的，还有投向汽车销售的。一家农业公司给了他offer（录取），是作实习大田管理技术员，“每月600来块报酬，包住宿。但正可能性很小，我后来就没去。”

小万在求职简历上写着“掌握了Word编辑文档”，其中的Word却错打成了Woed，他的同学小戈的简历总共百来字，里面有3处打字错误。记者担心，在一些稍微挑剔点的公司那里，这样的细节足以让他们在筛选简历环节就被淘汰。

没有什么收获的小万带着一丝希望回了湖北老家过春节，想看看那里的机会。“在老家我才发现，原来那里工作更难找，因为内地的毕业生比海南多了，竞争激烈得多。”

毕业的日子越来越近，找工作还是没什么进展，小万觉得自己好像一头陷入泥潭的困兽，很想拼命撕咬，又使不出力

气。前几天开了学，他拿出自己的生活费，和几个同学结伴来了海口。家在农村的几个学生，平时每月生活费就300块，现在住60元一天的旅店，再加上吃饭，都感到压力很大。

2月18日的一场招聘会上，小万和同学好不容易挤进了会场，但所有摊位前都“客满”，他们出了会场想等等再进，没想到更挤不进去了。

“在海口这几天，投出去的简历有十几份，但面试的也只有几个销售职位，发现海口适合我们专业的也不太多。”

2005年考上大学的小万，起初还意气风发。在儋州念书的几年里，“生活比较安逸，所以对毕业的前途也没怎么考虑。”他承认，自己和周围很多同学，并没有提前为找工作做好准备，有些人英语四级也没考过。现在的心情“比较迷茫，挺矛盾的，觉得工作找不到还是自己的能力问题吧。”

一起来海口的几个同学里，只有一个去了一家建材超市试用，同样是销售工作。屡受用人单位“打击”的他们，对工作的期望值一降再降。“你们现在就值一个月1000块钱。”一家单位这样的话虽然难听，却让他们反思良久。

芳芳： 从非两三千不干到从服务员干起

就在小万赶往面试地点的同时，今年将从海南某大学会计系毕业的芳芳正在入职军训的操场上踢着正步。几经周折，她刚刚进入了海南一家餐饮集团，从服务员干起。

“我真的没有想到自己的心态能转变这样快，以前觉得大学毕业生去端盘子洗碗、当服务员是一件很丢人的事，而现在我觉得只要有好的发展前途，哪怕从最底层的干起我也愿意。”目前正在参加服务员培训的芳芳，戴着眼镜，一看就是个文静的知识青年，4年的高等教育让她的气质从容平静。

芳芳是从去年11月份开始找工作的。“有时看到招聘海报上写着1500块钱一个月的工资，我真的会打心眼里看不上。”芳芳回忆起以前的情景跟海南日报记者说，“我一重点大学的毕业生，少说也得给个两三千的我才干。”

但是真正置身于会展中心招聘会熙熙攘攘的人海中，芳芳才第一次觉得自己有点渺小。招会计的单位多要求有两年以上工作经验，但芳芳并没有打退堂鼓，她心想凭着自己的学历和聪明才智，不会找不到理想的工作。然而一家大型公司在学校的招聘却给了她前所未有的一击。

为了观察大学生的口才和应变能力，该公司给了几个题目，让大家踊跃上台演讲。由于怯场，在第一轮演讲完后芳芳就被无情地刷了下来。看着台上思维严谨、口若悬河的竞争者，芳芳突然觉得自己有点技不如人。

好不容易等来的一次面试机会，是一家声称招会计的劳

务公司。面试时，老板交代的活却是要芳芳去招待客人，哪怕是晚上十一二点钟也得随叫随到。“这哪是招会计人员，分明就是招公关。”看到这份工作和自己想的出入太大，芳芳想都没想便拒绝了。

“招聘会跑多了，碰壁碰多了，期望值也降下来了。”调整了心态的芳芳现在被这家餐饮企业录用，试用期月薪800元，从服务员开始，6个月的实习时间内，要是得不到晋升的话，就会被自动淘汰。

企业给安排的临时住处，是一间陈旧的餐馆包厢，几张双层床，给5个女生一个休息的地方。把房间打扫了一下，芳芳这几天就在这住了，都是为了培训方便。

“我们这有个女孩子，刚来一个月就升为领班了”临走时，芳芳若有所思地告诉记者。

小东： 成立工作室自己做老板

画室里，几十张一模一样的半成品油画一字排开，有静物、风景各种题材，整齐的排列形成了一种气势。浓重的颜料味直冲人的脑门，几个学生在画布上进行着流水作业。

从海口经济学院电脑艺术专业毕业的小东，前几年和3个同班同学在校内成立了一间油画工作室。“没有找过别的工作，经过这几年的发展，感到这个行业还是能有所作为的。”

商业油画在欧美国家需求量很大，我国沿海的深圳、厦门等地的一些画商就专门做这个业务。小东他们的工作室，每年可加工价值几十万元的半成品油画，供应给这些画商，由他们出口到欧美等地。

“我们有了办工作室的想法后，学校也很支持，提供了场地，再加上老师的指导，就这么办起来了。”小东说，创业刚开始充满了艰辛。

业务刚起步，一家深圳公司向他们订了300张画，那时小东还对质量要求不太在行。“把画放在地板上了，结果画面粘上了蚂蚁等小虫子，背面也弄脏了，300张画全部报废，一场辛苦等于白干。”

创业的道路从来都不是一帆风顺。“交货时，少一张画都不能发货，比如说总数是1000张，点数就要点一个上午。而船舶期又是不能误的，如果延期交货，晚一天就要算一笔罚款。”小东说，画商对质量的要求也很高，不管是画面脏污、有尘土，还是背面脏了，都可能被退货。

工作室慢慢走上了正轨，小东他们不但可以养活自己，而且还能给在这里打工的学生们发些补贴。最近油画市场需求不振，他们也拓展了室内装饰等新的领域，希望依靠国内市场继续成长。