

海归
知识分子风采

开栏的话 莘莘学子梦，拳拳报国心。改革开放特别是党的十八大以来，我国涌现出一大批心系国家、业务精湛、追求卓越、勇于创新的海外归国人才。在党中央、国务院的大力支持下，海归人才在推动我国科技进步、人才培养、产业发展、体制机制创新等方面发挥了特殊作用，为推动我国经济社会发展，建设世界科技强国作出了重要贡献。人才聚，则事业兴。为进一步凝聚起共筑中国梦的磅礴力量，推动形成新一轮创新创业浪潮，本报特开设“海归知识分子风采”专栏，讲述海归人才创新创业事迹，展现海归人才精神风貌品格，敬请垂注。

海归“小劳”与600万农民工

——记北京涌金冠泰科技有限公司CEO李冠志

经济日报·中国经济网记者 余 颖

人物小传：

李冠志，英国牛津大学硕士，加拿大英属哥伦比亚大学博士，2012年6月份回国创办北京涌金冠泰科技有限公司。公司旗下拥有小劳招聘APP、兼职宝、小劳易管三款产品，主要为企业提供低端人力资源的招聘流程外包服务。目前，小劳招聘App注册求职者人数超过600万，为大量农民工找到了适合他们的工作，也为众多企业解决了招聘低端人员难的问题。

一位英国牛津大学硕士、加拿大英属哥伦比亚大学博士、美国微软研究院的技术“咖”，为什么要帮农民工找工作？还跑到富士康流水线上去打工？——每次认识新朋友、见投资人时，北京涌金冠泰科技有限公司CEO李冠志都要回答这个问题。

“因为市场需求真实、商业模式清晰。”面对记者的问题，李冠志的回答言简意赅。

涌金冠泰，这个名字有些拗口的公司，目前旗下有3款产品，小劳招聘APP、兼职宝、小劳易管，服务对象都是低端用工人群，比如流水线上的工人、餐馆服务员、办公室里的蓝领。他们构成了中国人力资源倒金字塔结构的底座，用工需求最大，求职者也最多。

“白领一年跳一次槽可能就算很频繁了，但我们的服务对象以农民工为主，他们一个月换一次工作都很正常。有时候，工人到隔壁抽烟，发现隔壁那家企业工资条件更好，穿着工服直接就跑隔壁那家去了。”李冠志算过一笔账，“我们每帮他们介绍一次工作，用工企业都要付给我们一笔介绍费，这比帮白领介绍工作赚得多。”

海归博士跑去工厂打工

别看李冠志现在说得轻松，当初他可是跨过大跟头。

2012年，还在加拿大教书的李冠志同一位中国留学生聊天。那个留学生家里是做家政服务业的，在深圳有100多家门店。闲聊中，那个留学生说按行规，在春节后的用工高峰介绍一名保洁阿姨，公司会介绍人1000元提成。

李冠志觉得这个生意值得做。“我一想，我的老家河南就是人多啊，挣钱还不容易吗。”当年春节，他就回河南开封组织了100名阿姨，一起坐火车去深圳上岗。没想到阿姨们途中纷纷用各种理由要求回家，最终只有5个人坚持到了深圳。



李冠志(右一)站在不起眼的小饭馆前。15元一份的套餐，是不少农民工兄弟的最爱，也是李冠志最熟悉的地方。

本报记者 余 颖 摄

“我原本是想组织大家一起过去，有个伴，但忽略了阿姨们会想家、想孩子，又担心路途远，会不会遇到骗子等问题。她们一群坐在一起聊天，一个人想走，就会带走一群人。”李冠志回忆起当初的“天真”，还是忍不住地摇头。

为了了解服务对象，自幼家境殷实、与农民工几乎生活在两个世界的李冠志进入了河南富士康工厂，在流水线上拧了两个月螺丝。“总是重复机械动作，一天下来胳膊都肿了，上厕所都要争分夺秒，要不然流水线就会产生堆积。”本科学校就读的李冠志原以为工厂顶多是再上一次军校，自己肯定没问题，没想到在工厂的生活从身体到心理，都远比预期的难以接受。正是因为一起吃过苦、流过泪、淌过汗，让这位海归博士懂得了农民工的真实需求。

“他们特别在意老乡、亲戚，这是他们打工期间的小圈子。与白领不一样，他们不在乎五险一金，一家工厂说不定就干一两个礼拜，光交费，享受不到实惠。”李冠志还发现了一些此前自己完全没有想到的，却是农民工特别看重的条件，比如工服要不要押金、上班能不能玩手机、是不是短期工等。企业的需求更简单，就是需要用工的时候立刻有人上岗。

2012年7月份，在教育部留学服务中心和北理工留创园的支持下，李冠志成立了北京涌金冠泰科技有限公司，上线了速来招工网，正式进军低端用工市场。

“扫街”扫出“炸鸡腿指数”

公司成立后，为了找到客户，李冠志带着团队开始了大规模的“扫街”。他们第一站去了北京著名的城中村田村，用一天时间，李冠志带着员工在村口超市里放上易拉宝，把海报贴得满村都是，傍

晚还在村里的主干道旁支个宣传摊位，搞得热闹极了。

自认功夫下足了，结果却没有招来一个求职者。这让李冠志十分纳闷。跑了几次次田村，他才发现，虽然都叫城中村，但田村租户并不是速来网的招工对象。“田村离中关村近，单间月租金要1200元，住的都是码农，哪里看得上月薪两三千元的工作。”意识到问题后，李冠志和同事们改去月租只要200元的村子了。

“扫街”过程中，李冠志还发现了一个简单的“炸鸡腿指数”，可以判断城中村里有没有合适的招工对象。“城中村村口一般都会有卖炸鸡腿的小贩，如果卖2元至4元一个，那村里住的就是蓝领，可以进去‘扫街’刷墙，如果卖6元至8元一个，村里住的就是白领，我们就不用过去了。”在北京岳各庄、史各庄，“炸鸡腿指数”帮助李冠志准确判断出目标受众，积累了第一批用户。

“我们河南老家有句俗语，经验大字眼。这些经验真不是你读到博士，懂大数据、人工智能这些高科技就能知道的。”被各种“想当然”摔得鼻青脸肿之后，一张娃娃脸的李冠志终于在现实的摔打中积累了足够经验。

现在的李冠志能跟农民工聊三两个小时不冷场。采访当天，他的一位客服专员正在帮一家科技公司找一名保洁阿姨，整整10分钟，客服同阿姨大谈那家公司全员持股，将来上市之后能值多少钱，对方一直没答应。李冠志提点了这位下属，“你就跟她说，活轻松、包吃住、有WiFi”。话传过去后，果然对方同意去面试了。

Lawrence 变成了“小劳”

当李冠志刚从国外回来、张口闭口还

自称自己英文名“Lawrence”的时候，速来网在微软孵化器里办公。约一些农民工和工头到公司来交流、签合同时，面对高大上的写字楼，农民工有时都不敢进门。

后来，速来网搬到了“藏”在旧小区里的和平里商务楼，同几十家小公司挤在一起，门口的米饭套餐只要15元1份。看上去“low爆”了的办公环境，却不再让农民工望而却步，但他们也不用上楼了，因为劳务市场已经变了。

这两年，北京虎坊桥劳务市场拆了，城中村越来越少，还在劳务市场找工作的年纪越来越大了。李冠志说：“以前农民工真的有背着包进城找工作的，但现在他们都是在家就联系好工作，直接过来面试上岗。”

为了适应这种变化，李冠志推出了“小劳招聘”App。“我一个朋友的父亲听不懂Lawrence，就叫我小劳，我觉得还很亲切，而且我们就是招聘小小劳动者的嘛！”对这个名字，李冠志还是比较满意的。

不管身在何处，只要登录“小劳招聘”App，就像来到了熙熙攘攘的劳务市场：可以看到肯德基在招聘服务员，120元每天；宜生到家招聘社区贴单员；北京扇贝勒餐饮管理有限公司招聘全职服务员，月工资3500元，包吃住。

记者注意到，小劳招聘上呈现的所有招聘企业都有蓝色的“会员企业认证”标识，点进去之后，页面清楚显示着“该企业已实地签约验证，请放心报名”。

这是李冠志从一开始就坚持的原则，所有招聘企业必须提交工商营业执照、招工负责人身份证复印件、招工需求表、代理合同，并通过服务专员的现场认证才能成为会员企业，发布招工信息。一旦发现企业发布虚假职位，该企业就会被封号。可以说，在他的公司里，黑中介没有生存空间。这让求职者更加放心。

目前，小劳招聘已经积攒了600多万求职者信息，每月新增的用工企业超过1000家。李冠志和同事不需要再出去“扫街”发展客户，只需坐在办公室里对接需求。

这时，他在海外学到的那身本领就派上了用场。运用大数据和人工智能技术，小劳招聘能够在海量的求职者信息中，运用地理位置、工作年限、过往经历、急迫程度、工作时长等多个维度，精准匹配用工需求，找出最适合用工企业，也最可能留在企业的那些求职者。

近几年，涌金冠泰每年收入超过1000万元，美团、滴滴等大企业通过小劳招聘聘了大量员工。接下来，李冠志计划把业务拓展到上海、深圳、广州等地，对接更多农民工和企业，用科技和经验缓解用工荒、招工难。

正能量

河南沈丘南郭庄村马永华：

博士驻村书记

本报记者 夏先清 通讯员 黄海涛

“这里藕池有400多亩，里面莲藕、泥鳅、黄鳝立体套养。一年能挣多少钱，这笔账书记两年前就给俺算好了！人家是博士哩！”当记者来到河南省沈丘县卞路口乡南郭庄村俊敏莲藕种植基地时，经营主单俊杰站在一片碧绿的莲叶旁，笑容满面。

单俊杰嘴里说的“博士驻村书记”，名叫马永华，是河南省政府发展研究中心社会处副处长，经济学博士。2015年，经组织选派来到南郭庄村任驻村第一书记。

南郭庄村位于沈丘县卞路口乡东南部，共有人口3979人，大部分村民以种粮为主，增收缓慢。其中，建档立卡贫困户263户924人。

“好劳力外出打工，剩下一些老弱病残和留守妇女。脱贫的最大‘拦路虎’是村民没有挣钱门路。”马永华通过走访调研，认为南郭庄村之所以穷，主要穷在了思想观念落后上。“农闲时，大伙没事干，就聚在一块玩牌、‘侃大山’，心思没用到干事创业上。”

“要改变大伙的老观念，光说不行，得让他们看到实惠。”随着对南郭庄村情、民情越来越了解，马永华的扶贫思路也逐渐清晰。除了做些修路、装路灯、修建村室这些群众看得见、摸得着的实事，马永华还一直在给南郭庄村挣钱门路、物色致富带头人。最终，“80后”小伙单俊杰进入了他的视线。

单俊杰是南郭庄村“跃出农门”较早的一名大学生。2014年，他返乡创业种起了莲藕。从9分多地“练手”起步，一年多的时间就把规模扩大到50亩，并成立了俊敏莲藕种植专业合作社。“在藕池里放养泥鳅、黄鳝，泥鳅吃浮游生物，它们的粪便又成了肥料，可以促进池水生态环境的平衡。”马永华经常给单俊杰“支招儿”。通过“立体套养”的方式，单俊杰亩均收益达到20000余元。其他村民看了很是羡慕，于是纷纷加入合作社，土地流转面积扩大到200多亩。

为让更多的村民脱贫致富，2016年底，南郭庄村成功申报了集体经济试点村，拿到了150万元的项目资金。从此，南郭庄村开启“集体经济+合作社+特色种植养殖业”生产模式。

“如今，在俺们村，流转土地拿地租，到基地打工拿工资，闲钱参股到合作社拿分红。”曾经的贫困户张爱华说，一年多的时间，她不仅脱了贫，还当上了“鸡老板”，变成了周边贫困户的帮扶人。

“让一个村脱贫致富，说起来容易做起来难！扶贫最关键的是改‘普惠’为‘精准’，改‘救助’为‘开发’，改‘外促’为‘内生’。把握不住这几点，南郭庄村不会有今天，更不会有将来……”马永华在河南省“驻村第一书记”座谈会上发言说。

山东莱西西水道村村民李泽志：

小小“泥土”论克卖

本报记者 刘 成 通讯员 李换青

“这一袋子泥是500克，每袋卖80元。”山东省莱西市望城街道西水道村村民李泽志一边掂量着手里的袋装泥，一边高兴地说。

泥土能论克卖？看着记者的一脸惊讶，李泽志自豪地解释说：“这可不是普通的泥土，这是我花了四五年时间，经过上千次实验，改良后的雕塑泥。目前，咱可是雕塑泥改良技术第一人。”

如此痴迷雕塑泥改良，这与李泽志的耀模人泥塑情结分不开。作为耀模人泥塑第四代传人，从4岁开始，李泽志便跟着爷爷学习传统耀模人泥塑技艺。为了将祖传的耀模人泥塑艺术进一步发扬光大，他1993年进入山东省美术院校学习了3年专业雕塑，并逐渐形成了具有自身特色的、肖像化写实泥塑的艺术形式。毕业后，李泽志谢绝了多家开出高薪的企业，决定回乡自建工作室。

在李泽志的工作室里，李泽志拿出一团泥巴在手里一揉一搓，轻轻一捏，再用工具勾勒几下，一个造型优美、生动逼真的人物头像泥塑跃然手上。

据李泽志介绍，在发明创造雕塑泥改良技术以前，耀模人泥塑用的是黄胶泥或黑胶泥。“这样捏出来的泥塑，因为是生泥，干了之后硬度没问题，唯一的缺陷是遇水容易散碎。如果烧制成型，虽然不怕水了，但泥塑成了陶制品，就没了泥塑的原生态韵味。”李泽志说。

为了解决生泥塑像防潮防湿防裂及强度问题，李泽志专门买来了电子秤，有空就钻到创作室里，一次又一次地称量，反复配比，反复揉捏，反复淋水，反复观察……

一分耕耘一分收获，在经过了上千次的实验后，李泽志终于成功配制出雕塑泥改良剂。“这种雕塑泥改良剂按一定的比例掺进普通雕塑泥中，制作的泥塑作品就具备了防水、防裂、高强度三大优点。”李泽志说：“关键是还能大大缩短工期。”

李泽志举例介绍了寺中人物泥塑像的雕塑过程，大型泥塑像一般要经历四大步骤，一是搭骨架，二是塑造，三是阴干，四是修缝，通常为了让塑像没有裂纹，一般需要边塑形边阴干边修缝，工期往往需要一个月的时间。但是，用了改良剂的泥塑就不同了，工期可缩短到3至5天。

目前，李泽志专门开了家网店销售自己创作的泥塑作品和雕塑泥改良剂，他的微信群里有很多慕名而来的省内美术创作者。“我相信，我的耀模人泥塑和雕塑泥改良剂以后可以走向全国各地。”李泽志信心满满地说。

行进中国 精彩故事

每个故事都是时代印记



图① 改造作业一组班长付华在地上观察轨道是否平直。



图② 改造作业一组的员工在用轨距改造设备对轨道进行精调。



图③ 改造作业一组的员工在精调轨道后实行二次检查。