

今年3月,被业内人士称为史上最严苛的劳务派遣新规《劳务派遣暂行规定》正式实施。记者了解到,北仑一些劳务派遣企业正在积极应对

# 压缩派遣业务 转为服务外包

□ 本报记者 俞慧娜 通讯员 张晓晶

## 导读

今年1月,继出台《劳动合同法修正案》、《劳务派遣行政许可实施办法》后,被业内人士称为史上最“严苛”新规的《劳务派遣暂行规定》发布,并于3月正式实施,过渡期两年。一石激起千层浪,新规的出台,在北仑人力资源从业企业界引起了强烈反响。“新政对劳务派遣影响几何?”、“在新规的法律框架下,人力资源企业的出路何在?”在新政下,许多企业开始谋求转型。

结束了近2个月的上岗培训后,宁波众信人力资源服务有限公司员工小陈,正式被派往到中国移动浙江分公司10086呼叫中心从事话务接听工作。与以前不同的是,小陈的身份不再是派遣工,也不再接受对方单位的管理和监督,所有工作事项直接与一同派往的本单位主管沟通汇报。“换句话说,这一次,我们不仅仅是‘出人’,而是承担了对方的10086接听业务。与小陈一同过去的除了话务员,还有业务主管,负责进行业务指导和管理。”众信公司负责人蒋宏光告诉记者,这也意味着他们与移动公司的合作正式从劳务派遣转型为服务外包。

记者在走访中发现,劳务派遣暂行规定正式实施后,许多涉及劳务派遣业务的人力资源企业开始学习新规,探索新的出路,更有不少像众信这样的企业已经开始积极转型发展,谋求新的突破。

**劳务派遣业务量将逐步缩减,但不会影响人力资源总业务量**

“新规最引人注目的一点就是在用人单位劳务派遣用工比例上做出明确的限定,即:用人单位应当严格控制劳务派遣工数量,使用的派遣劳动者数量不得超过其用工总量的10%。”众信公司负责人蒋宏光说,目前,他们公司已经开始着手缩减劳务派遣业务量,转而开始将更多精力投入到招聘、培训项目的开发上。

“北仑工业基础雄厚,发展势头良好,企业用工需求旺盛,劳务派遣业务量缩减了,势必会催

生出新的业务形态,因此,在北仑市场,人力资源的业务总量不会受到太大影响。”王俊辉说。据北仑区人社局提供的数据,截至今年6月30日,北仑新区(北仑区、开发区)共有89家专业人力资源服务公司,获得劳务派遣许可证的人力资源从业企业有59家,除5家没有开展业务外,其余54家向123家用工企业派遣劳务人员13947人。

**新规倒逼企业优化业务结构,转型发展,拓展新路**

“不过,新规的出台,对劳务派遣企业来说,既是一种限制,也是一种规范,更是一种激励。”陈信宇说,新规的出台无疑在倒逼企业去思考创新、转型发展。记者走访发现,区域内许多企业已经积极行动起来。

今年3月,就在新规正式开始实施的当月,众信公司就与中国移动浙江分公司签订了合作协议,前者承揽了后者的10086接听服务。经过一系列的前期筹备,6月1日众信公司正式开始为对方提供服务。

无独有偶,新规出台后,宁波鸿睿人力资源公司也将他们与一家快递公司的合作从原先的劳务派遣“升级”为服务外包,承揽了快递公司中转站的装卸、分拣、搬运等业务。“转型发展是人力资源企业未来发展的必由之路,新规恰恰起到了催化剂的作用。”公司总经理王俊辉说,事实上,公司早就在谋划转型,因此,新规出台的次日,他们就签下了这个合同。

宁波经济技术开发区东晟人力资源有限公司面对新规,另辟蹊径,做起了技术服务。“我们已经在全国各地招募了20余名管理、技术、产品设计及IE工业管理师,组建了一支专业技术人才队伍。致力于为企业提供技术咨询、工艺改进、机台设备维修维护、效能提升等技术服务。”该公司总经理王超告诉记者。

作为一家2007年就进驻北仑,以劳务派遣业务起家的企业——宁波威琅人力资源服务公司,对劳务派遣还是情有独钟。“除了不得不缩减新规要求下‘超标’的派遣业务,我们将致力于做精派遣业务。”该公司有关负责人告诉记者,目前,公司开发的拥有一技之长、着力解决企业专项问题的“人才派遣”项目颇受区域内企业欢迎。

截至7月底,宁波威琅公司员工派遣总量在6000人上下,派遣业务占公司业务总量也在六七成。“除了按时为员工缴纳社保、发放工资,这几天,我们还在制定派遣工关怀和培训方案,进一步增强他们的归属感。”这位负责人说。

**认真梳理,量体裁衣,从单一职能向多重角色转型,需不断克服困难**

“派遣转外包、开发新业务等并没有预想的简单。”蒋宏光说,自承揽了浙江移动分公司的10086接听业务后,他就感到肩上的压力大了很多。“以前做派遣,只需按照用工企业要求输送派遣工,并按时做好工资发放、社保缴纳等事务性工作就好,虽然利润不高,但收益比较稳定。改为服务外包,意味着同时兼起了生产经理、品质经理的职责,对公司的考核也变成了接听率、客户满意度等业务指标,完成不好就要被扣款,不抓好业务质量,不仅赚不到钱,还可能亏本。”

宁波弘途人力资源服务有限公司副总经理牛纪坦言,转型路上,对他们来说,首当其冲的就是税收问题。按照税务部门的规定,劳务派遣收入营业税按照差额的6%征收,服务外包则需按照全额的6%。那么,增加的税收由谁买单呢?这又成为摆在企业面前的现实问题。

“虽然有难度,但找准自身熟悉的领域,慢慢拓展,还是可行的。”蒋宏光说,目前,他们就将拓展服务外包的领域锁定在比较熟悉的通讯、银行、电力这三个行业。在加大引进这些产业领域技术、管理人员的同时,加强了员工培训,并引入了卓越绩效管理。与此同时,他们正积极与中专、高职院校进行合作洽谈,计划以合作办班的方式增加技能人才储备。

“企业的发展离不开三大要素:资金、人才、技术。”在陈信宇看来,人力资源企业转型有困难,但潜力也很大。对人力资源服务公司来说,优势在于人的招募和管理,而技术又是依托于人。因此,人力资源从业企业若能积极储备技术、管理人才,认真梳理,找准自身定位,还是大有可为的。

本报讯(记者刘慧敏 通讯员钟炫超 陈晨)去年以来,在国内新建的20多座大型桥梁伸缩装置的公开招标中,宁波路宝科技实业集团有限公司拿下了其中一半的订单,全球大型桥梁伸缩装置市场的两大巨头德国的毛勒公司、瑞士的马格巴公司合计拿下了另外一半订单。而在10年前,仅毛勒公司一家在我国大型桥梁伸缩装置市场还占据着绝对的垄断地位,其市场占有率在90%以上。

2003年前,我国采用的伸缩量为一米的大型桥梁伸缩装置,采用的大都是德国毛勒等国外进口的模数式产品,国内的厂家只能生产伸缩量在240毫米以下的产品。2003年底,当路宝自主研发的模块式大型多向变位桥梁伸缩装置第一次在杭宁高速公路竞标中战胜毛勒公司时,很多国内外同行都视之为“偶然”。

九江长江大桥原先使用的也是进口产品,在10多年里伸缩装置多次维修加固,并彻底更换了两次。2005年,3条主桥大型伸缩缝全部换上了路宝的产品后,伸缩装置一直使用到现在也没有出现任何质量问题。同行们这才看出了门道:获得了10多项发明专利的路宝产品能够战胜国外同行绝非偶然。此后,路宝又连续在杭州湾跨海大桥、广州珠江黄埔大桥、上海闵浦大桥等重大工程的竞标中战胜了老对手。

路宝集团副总经理徐速告诉记者:“路宝伸缩装置在桥梁多向变位、抗震、减噪等方面都具有自己独特的技术优势,价格上也基本上与毛勒等公司的进口产品相当。我们与国外大牌产品同台竞技一点也不会发怵,反而是自信心越来越强。福建、广东等地方一些原本用国外产品的大桥,在检修改造时也陆续换成了路宝的伸缩装置。”

从去年开始,路宝的产品已经走出国门,在国际市场上与毛勒公司等国际行业巨头在更大的舞台上竞争,并已在挪威、斯里兰卡、南非、东南亚等国家和地区取得了一系列的成功。

如今,路宝的产品已经先后应用在国内外100多个道路桥梁工程上,并成为我国桥梁伸缩装置行业的领军企业。前不久,路宝生产的型钢伸缩缝第一次作为援外物资出口到巴基斯坦。



图为路宝集团的桥梁伸缩装置生产车间一角。(记者 张跃 摄)

将外国巨头在国内市场的占有率从90%降到50%以下  
**路宝竞逐国内外市场展自信**

# 他被称作中国“阿玛蒂”

——记宁波开发区数字科技园高级乐器技师俞小鲁

□ 本报记者 刘慧敏 通讯员 刘沪波

族乐器(琵琶)制作终身成就奖的宁波市第一人。

**“多年来我干了一行又一行,但发现自己最喜欢的还是制作琵琶”**

年轻时的俞小鲁做过木工、漆匠,后来到了宁波仪表厂做车工,大家都夸他的手艺好。到了1971年,样板戏流行,厂里组织文艺队伍,乐器坏了,俞小鲁主动尝试着修。一次,宁波越剧团的一把琵琶坏了,剧团领导辗转找到他来修,修好后,剧团的琵琶师弹了弹琵琶说,比没坏时还要好。第二天,大受鼓舞的俞小鲁去了趟新华书店买了本制作琵琶的书,不久后就做出了他平生第一把琵琶。

后来,俞小鲁又干过木工等工作。“手艺活的好多环节都是相通的。这些工作都对我后来制作琵琶很有好处。”俞小鲁说。1981年,妻子开了家裁缝店,他停薪留职,夫妻俩都做起了裁缝师傅,俞小鲁的裁缝技术也很好,尤其是做中山装,慕名来要求定做的人很多。后来,他开了小饭店,饭店关门后,又开办了小金厂。虽说是干了一行又一行,但俞小鲁心中始终没有忘记他曾经修过的那把琵琶。

1997年春节前后,俞小鲁在家人和邻居们的怀疑的目光中,制作出了一把分外漂亮的花梨木琵琶。从木材的选择,到雕刻琴头、搓线轴、挖空腹腔内部做音柱,在面板上排品,到最后上漆、上弦,他都是一手包揽。

在制作琵琶的过程中,由于一开始不懂音阶,他请来了多位琵琶老师,边弹边校对,多听了每

个音阶都记住了。经过多年的日积月累,他制出的琵琶音质圆润清脆,充满灵气。我国著名的琵琶制作家高占春先生在试弹了他的琵琶后赞不绝口。

**“我愿意让学生从我的肩膀甚至我的头顶起步,而不必像我一样从地上一点点爬起来。”**

年世已高,有着一身绝技的俞小鲁,因为儿子不喜欢制作民族乐器,长期以来都有着后继无人的烦恼。俞小鲁的一儿一女丝毫不懂琵琶制作,俞小鲁正打算让5岁的孙女去学琵琶。“但我更想让我的琵琶制作技艺能够代代相传。”俞小鲁反复多次给记者表述自己的心愿。

如今,俞小鲁经常来到北仑传授技艺,感觉浑身总有使不完的劲头,人也一下子显得年轻了许多。“乐器制造已经成为了园区的一个亮点,我特别喜欢这里的工作氛围。”俞小鲁说,我国著名的提琴制作大师华天初在数字科技园里设立了工作室,海伦钢琴公司、厦门律动钢琴公司等企业还在这里建立了研发基地,这在全国都是不多见的。“园区的发展目标是建设一个乐器制造产学研合作基地,不仅推进学历教育,还将进一步为企业培训懂理论、会制造的高素质技工,同时还对社会上各类有需求的人员开展有针对性的职业技能考证培训。所有这些,都是我多年来的一个梦想,也是给文化部领导写信的一个初衷。现在看来,我晚年的愿望能够在这里实现了。”俞小鲁有些动情地说。

“能将自己制琴的技艺传授给后人,这是我最大的心愿。现在实现这个心愿也有了一个很好的平台。”俞小鲁说,“我愿意让我的学生们从我的肩膀甚至我的头顶起步,而不必像我一样从地上一点点爬起来。”

际需求、重视程度、产品创新水平、政府鼓励引导政策、申请费用相对较高等多方面因素有关。

尽管如此,随着知识产权保护的重要性日益深入人心,尤其是开发国外市场时,一旦遭遇此类相关质疑甚至诉讼时将受很大影响,记者在采访中发现越来越多的企业已经将目光瞄准了涉外专利申请。

海伯集团负责知识产权工作的武海云告诉记者,目前该企业内部已经梳理出多个创新性强的发明,计划部分或全部向欧盟或美国申请发明专利。此外,宁波信泰、捷胜海洋、凯耀电器等多家企业有关负责人也向记者证实正着手或有意开展涉外专利申请。

业为半数左右新研发的出口产品申请了国外专利保护。

**趋势一 越来越多企业谋求涉外专利保护**

记者了解到,这些企业申请涉外专利的最主要目的是为了开发和占有市场,或迎合客户的合作要求,在此过程中,企业不同程度利用手中掌握的知识产权对自身的权益进行保护。



俞小鲁(中)正在给学生讲解乐器制作技术。(记者 刘慧敏 摄)

## 人物名片

俞小鲁,自学成才的琵琶制作高级技师,在2005、2008年两届全国高档民族乐器制作大赛上一举夺得金、银、铜三项大奖,并于2008年成为宁波获得中国民族乐器(琵琶)制作终身成就奖第一人,当时在全国也仅有4人。2011年他获得了“便于装弦和调音的古琴雁足”、“一种带微调装置的二胡狼音制消器”两项实用新型专利证书。中央音乐学院的教授们称赞他是中国的“阿玛蒂”(世界著名提琴制作大师)。

虽然已经是71岁的高龄,但记者眼前的他,仍然能让人感觉到瘦弱身体里的热情与活力。握着他粗壮长茧的手指,能够感觉到上面留着的几道割裂痕。“这是一位有故事的老人。”这是记者的第一直觉。

简单地介绍完自己,他拿出了一份今年初写给文化部领导的信。信中希望国家能够多做些工作,让民族乐器制作进入高校,加强产学研合作。

如今,老人的愿望终于实现了。前不久,他被宁波开发区数字科技园聘为高级技师,被宁波职业技术学院乐器制造系聘为民族乐器制作实践课的教授。

俞小鲁是土生土长的宁波人,还是获得中国民

(上接 B1 版)

雪龙集团有限公司总经理助理竺菲菲告诉记者,去年,企业之前向韩国申请的一个节能风扇产品相关的发明专利获得授权,这也是该企业第一个获得授权的涉外专利。与此同时,企业在其他多个国家也正同步开展涉外专利申请。“目的是为了保护公司利益的力度,接下来将加大涉外专利申请力度。”

相比雪龙集团,嘉德户外用品、敏宝卫浴、贝发集团等三家企业申请涉外专利的历史要更长些。宁波嘉德户外用品有限公司目前主要研发出口户外吊床、躺椅等产品,公司创办已经超过20年,从2006年开始申请涉

外专利。该公司有关负责人告诉记者,目前企业共拥有22个涉外专利,均为外观设计专利,其中美国4件,其余均为欧盟专利。近年来,公司基本上在新产品设计出来未量产前已经向国外申请专利保护。

贝发集团和宁波敏宝卫浴五金水暖洁具有限公司两家企业目前拥有的涉外专利的总数在宁波市位于前列,但基本上为外观设计方面。截止今年7月底,贝发集团在欧盟、美国和非洲拥有国外专利914件,其中13件为美国发明专利,其余均为外观设计专利。敏宝卫浴目前在有效期内的涉外专利也有四百多件,全部为外观设计专利,据该公司有关负责人介绍,企