

上班 这点事

# 暑期兼职莫忘签用工协议

□记者 罗湘波

“招暑期工，第一个月2300元，第二个月2500—2800元。”“招超市促销员，90元一天。”暑期到了，宁波本地招聘市场、网站、微博充斥着一些企业“短工”招聘信息，让不少学生心动不已。然而，相比签订劳动合同的工作，打“短工”更容易遇到强迫加班、克扣工资等侵权事情。

昨天，记者从宁波市劳动保障监察支队了解到，每年暑期是“短工”纠纷的高发期，去年仅该支队接到的此类投诉电话有数十起。暑期打短工该怎么防范侵权，又有哪些需要注意的事项？

## 学生打工： 尚不构成劳动关系 应签协议写明报酬

去年，大学生小林在海曙区灵桥广场逛街时，被人拉住说有兼职的机会。

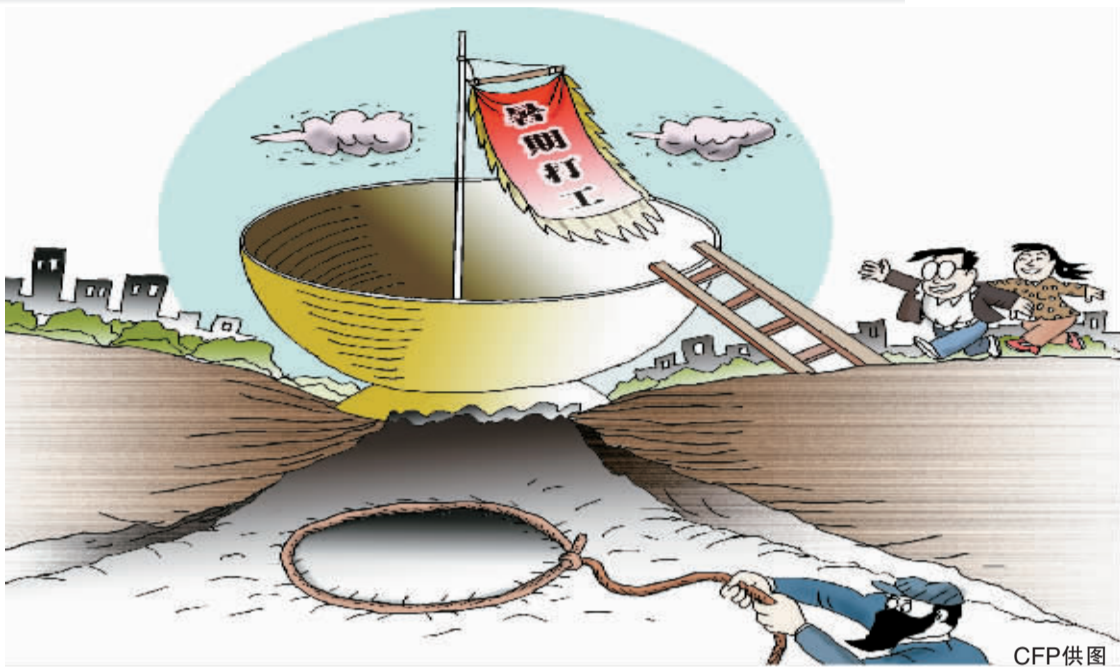
小林说，当时对方将他拉到附近写字楼一间办公室里，要开展一些职业培训。对方要求先交300块培训费，并再三保证公司会在结清工资后返还。小林想着人家公司应该看不上几百块钱，就交了，也没有拿到收据。

小林在家等了几天，都没有等到兼职通知，去要回培训费时，对方却对此矢口否认，没有收过这笔钱。

像小林这样收培训费，以及服装费、保证金等收押金的单位，劳动监察支队工作人员建议不要去，因为正规单位基本不会收取押金，法律上也是不允许向劳动者收取押金的。此外，在学生侵权案例中，以“发传单”、“促销员”等被街头拉人去做短工的侵权概率较高。

根据现行的国家和地方性规定，学生在假期实习打工与用人单位不能构成劳动关系，只能形成劳务关系，所以不在《劳动法》保护范围内。如果出现纠纷，维权者只能走法律途径。

事实上，不管是学生打短工，还是上班族兼职，防范侵权最好的方式还是签订劳动协议，约定工作时间、期限、工作内容、劳动报酬及其支付方式、劳动条件等内容。同时，有意识地保存工作证明，如劳动协议、出入证、工作服和考勤记录等工作过的证据。



CFP供图

## 上班族兼职：小时工薪酬标准不同于全日工

小朱在钱湖南路一家单位上班，工作时间是做一休一。因为隔天就有空闲，小朱找了一份奶茶店的兼职。

小朱和店老板约定的是15元/小时，做了20天，小朱根据自己上班时间算算差不多能拿1200元。可是等到结算工资时，老板按照宁波最低工资标准折算，只付给小朱680元。

市劳动保障监察支队的工作人员告诉记者，一般说的“小时工”是非全日制用工，劳动者在同一用人单位一般平均每日工作时间不超过4小时，每周工作时

间累计不超过24小时的用工形式。

去做“小时工”需要留心的是，“小时工”的工资标准应该按照最新的“小时工”最低标准，即不低于12元/小时的标准支付，而不是用人单位按照宁波市最低月工资标准进行折算支付。

对于上班族兼职，还需要注意现有单位在规章制度上是否禁止员工的兼职行为。如果有禁止兼职的条款，上班族的兼职行为是违反劳动纪律或规章制度，用人单位可解除劳动合同。

# 一边读书一边卖电暖宝 他成为年销售千万的创业老板

□记者 罗湘波

6月，毕业季。创业，吸引着不少即将走向就业的大学生，虽然创业往往伴随着风险、艰苦，但它也充满了“财富”、“成功”的希望。

吴旭日，慈溪泽日电器科技有限公司老板。不过他的另一个身份是宁波大学科技学院环境艺术与设计专业应届生。虽然还是一个90后的大男孩，但他用了不到3年时间，成为一家年销售额千万元公司的老板。或许，吴旭日的草根创业经历能为艰辛创业的大学生提供一些思考和启示。

## 90后“年度销量王”

吴旭日的公司，位于镇海科技创业大厦。这个场地是学校扶持免费提供的，一共两个房间。

昨天下午，记者在吴旭日的办公室里见到他时，他正和员工们讨论着一个新的电子商务平台事项。眼下正值夏天，公司业务处于淡季，公司员工一共只有4个人。一个是吴旭日的女朋友，一个是高中同学，另外两个则是他的大学同学。

公司办公条件看上去有些简陋，没有一个正式的会议室，甚至没有一般公司接待客人的沙发。

事实上，吴旭日在大学创业期团队是4个人，但随着毕业，有的回去找工作，有的自己去创业了。过去一年，吴旭日带着这个团队做到了阿里巴巴电子商务平台“居家日用年度销量王”，公司年销售跻身千万级行列。

## 执着掘出第一桶金

吴旭日决定在电子商务平台上卖电暖宝、发热鼠标垫后，找厂家谈合作成功很大程度上源于他的执着劲。

那年的七八月，柏油路面热得能煎鸡蛋。吴旭日奔波在上海、金华、杭州、慈溪等地，坐公交、靠双脚走路辗转在一家一家工厂。

“运气差的时候，门口保安就不让我进。运气好，进去了别人看我没什么实力也懒得理。”慈溪一家供应厂，吴旭日去了5次被拒绝了5次，直到第6次时，厂家才被这个执着的小青年感动，谈下了合作。

创业初期的3个月时间里，吴旭日赚到了20万，这是他的第一桶金。

## 创业必须吃得了苦

大学生电商创业，进去的人多，出来的人也很多。成功和失败都各有原因，但其中吃不吃得了苦几乎是每个电商成功的基础。

作为一个草根电商，吴旭日的创业经历长年和“累”相伴。蒋丹凤，吴旭日的女朋友也是创业伙伴见证了在这个草根电商的成长。

“他那时，住在一个小房间里，电脑、床、满地快递发货单子。”

“经常能24小时不睡觉，眼睛就盯着屏幕，有时候能持续两三天，眼睛都爆满血丝。他就坐在床边随时回复客户，累了直接躺下睡觉，然后起来继续回复客户。”

和一起创业的人聊起吴旭日，他们印象中都是“熬夜”、“超强体力”这些字眼。

## 要做电商巨象

一路磕磕碰碰，造就这个草根电商的成功。2013年，吴旭日读大三的时候，公司电暖宝销售额突破1000万元，2014年预计将突破3000万元。

开分公司、拓产品线，进军儿童类产品……在吴旭日接下来的公司蓝图规划里，排在首位的却是打造一支“学生军团”。8月份，吴旭日准备招30名左右应届毕业生和实习生，分别进行客服、销售、技术等工作。

实习生是吴旭日的学生军团另一个重要部分。吴旭日会安排一定实习生岗位，带他们熟悉电商，这样他们以后就业创业能少走弯路：“说不定，这里面以后会出成功的电商。”