

نکته



قرارداد موقت در کارهای مستمر، جایی ندارد

رئیس اتحادیه کارگران قراردادی و پیمانی کشور در خصوص ثبت قراردادهای موقت و کوتاه‌مدت کار گفت: «با استناد با قانون کار به طور طبیعی در کارهایی که جنبه مستمر و دائمی دارند، قرارداد موقت کار نباید جایی داشته باشد.»

فتح‌الله بیات اضافه کرد: «خواسته اصلی جامعه کارگری در ارتباط با بحث قراردادهای کار، اصلاح تبصره «۲» ماده (۷) قانون کار است.»

این فعال حوزه کار اظهار داشت: «با استناد به ماده (۷) قانون کار، قراردادهای کار می‌تواند موقت و یا غیر موقت باشد و در تبصره «۲» این ماده ذکر شده در صورتی که در بحث کارهایی که جنبه مستمر دارد، مدتی در قرارداد ذکر نشود، قرارداد دائمی تلقی خواهد شد و این بخش از قانون است که تفسیر گوناگونی را در بین اقشار مختلف حوزه تولید و کار دارد و همین مورد، زمینه‌ساز وجود قراردادهای موقت در بیش از دو دهه گذشته و گسترش آنها شده است. به صورتی که امروزه بیش از ۹۵ درصد قراردادهای کار در کشور به صورت کوتاه‌مدت بسته می‌شود.»

این فعال حوزه کار گری در ادامه افزود: «امروزه امنیت شغلی حتی از معیشت نیروی کار نیز مهمتر است و در صورت نبودن امنیت شغلی حتی معیشت نیروی کار نیز با مخاطره مواجه می‌شود.»

وی اشاره داشت: «یکی دیگر از پیامدهای قراردادهای موقت کار این است که بی‌نیروی کار ماهر و تحصیلکرده‌ای که در یک کارگاه چندین سال اشتغال دارد به عنوان یک نیروی تازه وارد و بدون سابقه در بر خی کار گاه‌ها برخورد می‌شود.» بیات در ادامه اظهار کرد: «نیروی کار با قرارداد موقت و پیمانی در همه کشورهای جهان وجود دارد اما با شرایط خاص کشورها، دستمزد این نیروهای با قرارداد موقت کار در بسیاری از شرایط با نیروهای ثابت کار یا برابری کرده و یا حتی بیشتر است.» این فعال کارگری تصریح کرد: «البته برای قراردادهای موقت و کوتاه‌مدت کار در بسیاری از کشورها سقف زمانی تعیین شده و در این زمینه نیروی کار در کشور چین با بدترین شرایط روبه‌رو است که سقف ۱۰ ساله برای کارهای با ماهیت غیر دائم در نظر گرفته شده است.»

در حال حاضر

روزانه بیش

از ۵۰ تا ۱۰۰

مشاوره تلفنی

و حضوری در

کارگزاری‌ها

انجام می‌شود و

با توجه به اینکه

انجام مشاوره

در سازمان

بسیار انبوه و

وقت گیر است،

بستر لازم در

کارگزاری‌ها

وجود دارد تا

این مسئولیت

را عهده‌دار

شود و این

همکاری

می‌تواند در

حفظ شأن

بیمه‌شدگان

مؤثر واقع شود

آمادگی فنی و فرهنگی کارگزاری‌ها

نایب رئیس هیأت مدیره انجمن صنفی کارگزاری‌های رسمی سازمان تأمین اجتماعی نیز خدمات غیرحضوری سازمان را به عنوان یک طرح عظیم ملی دانست که می‌تواند نتایج مهمی را در پی داشته باشد و با توجه به اینکه بستر لازم برای فراهم کردن آمادگی فنی و فرهنگی در این مراکز وجود دارد، خواستار همکاری گسترده کارگزاری‌ها در اجرای این طرح شد. او در ادامه با اشاره به چالش‌های کنونی کارگزاری‌ها، پیشنهادهای خود را برای استحکام جایگاه این مراکز برشمرد. محمداقصر رضوی در گفت‌وگو با آتیه‌نو، افزود: «کارگزاری‌ها بنگاه‌های اقتصادی کوچکی هستند که حدود ۱۲ سال از عمر آن‌ها می‌گذرد اما این مراکز هنوز به سوددهی واقعی نرسیده‌اند؛ از این رو بسیاری از کارگزاری‌ها در طول این سال‌ها از نظر درآمد و هزینه دچار مشکل شده و تعطیل شده‌اند.» او همچنین با یادآوری اینکه کارگزاری‌ها در طرح‌های الکترونیکی‌سازی سازمان در خط مقدم قرار داشتند، گفت: «اگر این مشارکت وجود نداشت، اینک سازمان در بسیاری از طرح‌های غیرحضوری مانند ارسال لیست اینترنتی بیمه‌شدگان، موفق نبود.»

وی اظهار کرد: «مخاطبان سازمان از اقشار گوناگون جامعه و دارای فرهنگ‌های متفاوت هستند؛ تأمین اجتماعی از رده‌های پایین جامعه تارده‌های بالا را تباط دارد و برای ایجاد تعامل با آن‌ها باید با زبانی صحبت شود که فراگیر باشد و همه متوجه شوند.» مدیرعامل کارگزاری شعبه (۱۸) تهران نیز با بیان اینکه لازم است واسطه‌های بین سازمان و مردم برای برقراری تعامل باشد، افزود: «کارگزاری‌ها در سطح کشور آمادگی آن را دارند که مانند قبل در کنار سازمان تأمین اجتماعی در ارائه طرح‌های غیرحضوری مشارکت کنند و در این زمینه فرهنگسازی لازم را ایجاد کنند. چه مرکزی

خدمات الکترونیک را فراگیرند و به این ترتیب وظایف کارگزاری‌ها به سمت ارائه مشاوره برای اطلاع‌رسانی و آگاهی‌بخشی به مردم پیش رود.» عضو انجمن صنفی کارفرمایان کارگزاری‌های سراسر کشور با اشاره به طرح‌های غیرحضوری ۳۰۷۰ گفت: «بسیاری از خدمات ۳۰۷۰ از ابتدا بر عهده کارگزاری‌ها نبوده‌مانند استعمال فرزندان اثاث یا مفصاحساب که اکنون در سامانه انجام می‌شود و روند غیرحضوری این خدمات بسیار منطقی است اما در بحث بیمه اختیاری که جزو خدمات ۳۰۷۰ شده، این موضوع بر عهده کارگزاری‌ها بود و به نظر می‌رسد حذف این خدمت از کارگزاری‌ها منجر به کاهش تقاضا شود؛ زیرا بسیاری از مردم از انواع بیمه‌ها اطلاع کافی ندارند و لازم است شفاف‌سازی لازم در این زمینه انجام شود و کارگزاری‌ها این مسئولیت را عهده‌دار بوند و هر بار برای انعقاد قرارداد بیمه حدود ۲۰ دقیقه وقت صرف توضیح می‌شد.»

دانش آموز تصریح کرد: «از سویی دیگر کارگزاری‌ها ارائه خدمات بیمه‌ای بازاریابی می‌کردند. برای

ترویج خدمات غیرحضوری یک فرصت بود، افزود: «کارگزاری‌ها با ارائه این خدمات، هم منابع سازمان تأمین اجتماعی را حفظ کردند و هم به مردم کمک کردند که از خطاهای منجر به جریمه مصون بمانند.»

وی تصریح کرد: «اکنون ما در نقطه‌ای قرار داریم که مردم بدون نیاز به کارگزاری‌ها خدمات خود را انجام می‌دهند؛ به‌ویژه با شیوع کرونا تأکید سازمان بر ارائه خدمات غیرحضوری قوت گرفته است. این دیدگاه سازمان برای دسترسی مردم به خدمات بدون نیاز به مراجعه بسیار ارزشمند است اما تجربه گذشته به ما نشان داده که بیش از ۱۰ درصد مخاطبان دسترسی لازم را به امکانات مکانیزه ندارند و برای جلوگیری از سرگردانی مردم، هیچ جایگاهی بهتر از کارگزاری‌ها به واسطه بر خورداری از تخصص و تجربه برای پاسخگویی به مردم وجود ندارد.»

مسئول کارگزاری شماره (۱۳) تأمین اجتماعی شعبه (۱) رشت، افزود: «از این رو پیشنهاد کارگزاری‌ها این

غیرحضوری از طریق سامانه‌ها دریافت کنند و برای این کار زیرساخت‌های لازم مانند افزایش پهنای باند اینترنت نیز انجام شده، اما فرهنگ استفاده از خدمات غیرحضوری و نحوه استفاده از این خدمات آماده‌سازی نشده است.» دانش آموز تصریح کرد: «برای مثال، ارائه خدمات بانکی غیرحضوری نیز بسیار ترویج شده و حدود ۱۲ سال از عمر موبایل بانک می‌گذرد؛ اما بر اساس آمار حدود ۴ تا ۵ درصد ارباب‌رجوع‌ها از موبایل بانک استفاده می‌کنند و با وجود اینکه دسترسی به اینترنت در همه خانه‌ها وجود دارد، اما بحث آموزش و تخصص استفاده از فضای مجازی اجازه همه‌گیری از خدمات الکترونیک بانکی را نمی‌دهد.» وی افزود: «در زمینه خدمات تأمین اجتماعی نیز اوضاع همین‌طور است و بسیاری از بیمه‌شدگان تمایل دارند خدمات خود را توسط مراکزی دریافت کنند که مرود تأیید سازمان تأمین اجتماعی است.» او اظهار کرد: «پیشنهاد ما این است که کارگزاری‌ها بتوانند نیروهایی را برای آموزش ارباب‌رجوع اختصاص دهند تا نحوه دریافت

کارگزاری‌ها؛ مراکزی مشتری‌مدار

عضو انجمن صنفی کارفرمایان کارگزاری‌های سراسر کشور یکی از اهداف پیدایش کارگزاری‌ها را جلوگیری از سرگردانی مردم برای دستیابی به خدمات تأمین اجتماعی برشمرد و مسأله مشتری‌مداری در این مراکز را که بر گرفته از حس رقابت در مراکز خصوصی است، عامل موفقیت در جلب رضایت بیمه‌شدگان توصیف کرد. علی دانش آموز در گفت‌وگو با آتیه‌نو با بیان اینکه درآمد بخش‌های خصوصی وابسته به حضور مردم است، افزود: «در این مراکز مسأله برخورد مناسب با بیمه‌شدگان و مخاطبان تأمین اجتماعی همواره تأکید می‌شود.» وی اظهار کرد: «کارگزاری‌ها آن دسته از خدمات شعب را که ارائه آن بسیار زمان‌بر بوده و منجر به اتلاف وقت کارکنان و نیز مراجعه‌کننده‌ها می‌شود، بر عهده گرفته و پاسخگوی نیازهای بیمه‌شدگان هستند.» مدیرعامل کارگزاری شماره (۲۶۵) شعبه (۲) ساوه با اشاره به تأکید سازمان مبنی بر غیرحضوری شدن خدمات، گفت: «ایده‌آل درست سازمان این است که مردم خدمات

رضایتمندی مخاطبان؛ شاه‌بیت عملکرد کارگزاری‌ها

عضو انجمن صنفی کارفرمایان کارگزاری‌های سراسر کشور، فعالیت کارگزاری‌ها را منجر به کاهش مراجعه مردم به شعب، سرعت در اجرای کار و سهولت دسترسی مخاطبان به خدمات برشمرد و شاه‌بیت این اقدام را ایجاد رضایتمندی مخاطبان تأمین اجتماعی توصیف کرد.

محمدعلی محمدی در گفت‌وگو با آتیه‌نو افزود: «مأموریت و رسالتی که برای کارگزاری‌ها تعریف شد، این بود که سازمان را از وضعیت پرتجمع که منجر به کندی ارائه خدمات می‌شد، خلاصی دهد. از این رو، کارگزاری‌ها در سراسر کشور گسترش یافت و مردم نیز ترجیح دادند به جای مراجعه به شعب و اتلاف وقت در صف‌ها به کارگزاری‌ها مراجعه کنند و به این ترتیب این مراکز با استقبال بی‌نظیر مردم روبه‌رو شد.»

وی با بیان اینکه کارگزاری‌ها در مدت فعالیت خود کارمندان خبره‌ای را تربیت کردند، اظهار کرد: «در عین حال این مراکز ارتباطات مردمی سازمان را

