سد کسری بودجه در مسیر بازنشستگی رانندگان



بیمه اجتماعی شاغلان سکوهای اینترنتی حمل بار و مسافر از اهمیت حیاتی برخوردار است زیرا رانندگی در تاکسی‌های اینترنتی، شغلی تمام وقت یا نیمه وقت اما پرخطر است و ریسک بالا و ساعات کار طولانی دارد. بیشتر رانندگان سکوهای اینترنتی، این شغل را بدون پوشش بیمه بازنشستگی، به‌عنوان منبع درآمد اصلی انتخاب کرده‌اند در حالی که داشتن سابقه بیمه، آینده مالی آنها و خانواده‌هایشان را تضمین می‌کند.

موضوع بیمه تأمین اجتماعی رانندگان سکوهای اینترنتی حمل بار و مسافر یکی از چالش‌برانگیزترین و در عین حال مهم‌ترین مطالبات شاغلان این حوزه در سال‌های اخیر بوده است.

برای سال‌ها، بزرگ‌ترین ابهام درباره بیمه این رانندگان، تعیین «کارفرما» بود. سازمان تأمین اجتماعی معتقد بود پلتفرم‌های این حوزه باید به عنوان کارفرما بخشی از حق بیمه را پرداخت کنند، اما شرکت‌های پلتفرمی استدلال می‌کردند که رابطه آنها با رانندگان، رابطه «کارگر و کارفرمایی سنتی» نیست، بلکه رابطه «واسطه‌گری و ارائه بستر نرم‌افزاری» است و رانندگان به نوعی پیمانکاران مستقل یا خویش‌فرما محسوب می‌شوند.

با این حال با پیگیری‌های دولت، وزارت کار و مجلس، تلاش‌هایی برای حل این خلأ قانونی انجام گرفت از جمله در پی مصوبات هیات وزیران، چارچوب‌هایی برای ورود رانندگان تاکسی‌های اینترنتی به جرگه بیمه‌های حمایتی مشابه بیمه رانندگان تاکسی سنتی یا بیمه‌های خویش‌فرما، مطرح و تصویب شد.

با وجود تصویب کلیات طرح بیمه اجتماعی رانندگان سکوهای اینترنتی حمل بار و مسافر، اجرای کامل آن با موانع و چالش‌هایی مثل بار مالی دولت و تأمین اجتماعی، تعیین احراز هویت، فعالیت مستمر و تغییر کاربری خودرو روبه‌رو بوده است.

بر اساس آخرین پیگیری‌ها و آیین‌نامه‌های مصوب، مدل غالب برای بیمه این رانندگان معمولا به شکل بیمه‌های خویش‌فرما مثل مشاغل آزاد یا اختیاری است. در بحث سهم بیمه، به جای اینکه کل بار مالی به دوش پلتفرم‌ها بیفتد، مدل‌های ترکیبی یا پرداخت حق بیمه توسط خود راننده با تسهیلات یا تخفیف‌های دولتی مربوط به رانندگان حمل‌ونقل پیشنهاد شده است.

این کار مزایایی همچون بازنشستگی، ازکارافتادگی، فوت و خدمات درمانی تأمین اجتماعی را دارد اما با وجود تصویب کلیات اجرای کامل و سراسری این طرح با موانع و چالش‌هایی مثل بار مالی دولت و تأمین اجتماعی، تعیین احراز هویت و فعالیت مستمر و تغییر کاربری خودرو روبه‌رو بوده است.

در بحث یارانه بیمه رانندگان، تأمین منابع مالی برای سهم دولت همیشه یکی از موانع اصلی اجرای قوانین حمایتی رانندگان بوده است؛ از آنجا که بسیاری از رانندگان به صورت پاره‌وقت یا در چند پلتفرم مختلف کار می‌کنند، تفکیک اینکه چه کسی «راننده فعال و مستمر» محسوب می‌شود تا تحت پوشش یارانه یا تسهیلات بیمه‌ای قرار گیرد، کمی پیچیده است. یکی از الزامات سنتی بیمه رانندگان، تغییر کاربری خودرو از شخصی به عمومی یا ثبت به عنوان وسیله حمل‌ونقل عمومی است که می‌تواند روی هزینه‌های جانبی مثل بیمه شخص ثالث تأثیر بگذارد.

چندی قبل جلسه ستاد سازماندهی و راهبری فضای مجازی به ریاست محمدرضا عارف ـ معاون اول رئیس‌جمهور برگزار شد و در آن اصلاح آیین‌نامه اجرایی بند «چ» ماده ۲۸ قانون برنامه هفتم پیشرفت درباره «بیمه تأمین اجتماعی ارائه‌کنندگان خدمات حمل‌ونقل بار و مسافر از طریق سکوهای مجازی» مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت.

در این جلسه معاون اول رئیس‌جمهور به سازمان تأمین اجتماعی دستور داد ظرف یک هفته پیشنهادهای خود را بر اساس قوانین این سازمان و حقوق اجتماعی افراد درباره بیمه ارائه‌کنندگان خدمات حمل‌ونقل بار و مسافر از طریق سکوهای مجازی ارائه کند تا بررسی شود.

این دستور در جریان بررسی اصلاح آیین‌نامه مذکور و پس از طرح پیشنهادهایی از جمله مطالعه الگوهای جهانی مشابه درباره اجباری یا اختیاری بودن بیمه و بررسی نظام بیمه‌ای شاغلان سکویی براساس الگوی سه‌جانبه تسهیلگر، کارپذیر و کارفرما صادر شد.

موضوع بیمه اجتماعی ارایه‌کنندگان خدمات حمل و نقل بار و مسافر از طریق سکوهای مجازی در اسفند ۱۴۰۳ از سوی معاون اول رئیس جمهور ابلاغ شد و پس از آن سازمان تامین اجتماعی اعلام کرد که با پیگیری‌های انجام شده و تصویب هیات وزیران، رانندگان سکوهای(پلتفرم) اینترنتی حمل بار و مسافر تحت پوشش خدمات بیمه تامین اجتماعی قرار می‌گیرند.

موضوع بیمه کسب وکارهای نوین و فعالان سکوهای مجازی از جمله محورهای طرح بیست‌گانه تحول آفرین و توسعه‌ای سازمان تأمین اجتماعی است.

بر اساس این تصویب‌نامه سازمان تأمین اجتماعی مکلف است نسبت به پوشش بیمه‌ای مشمولان مطابق این آیین‌نامه و ماده واحده اصلاحی قانون بیمه اجتماعی رانندگان حمل و نقل بار و مسافر بین شهری مصوب ۱۳۸۸ و سایر شرایط مندرج در قانون تأمین اجتماعی مصوب ۱۳۵۴ اقدام کند. همچنین سازمان تأمین اجتماعی مکلف شده است دستمزد مبنای پرداخت حق بیمه برای مشمولان را مطابق با ماده ۳۵ قانون تأمین اجتماعی به صورت مقطوع تعیین کند.

بر مبنای این آیین‌نامه مقرر شده است به منظور توسعه و گسترش پوشش بیمه‌های اجتماعی و تسهیل در پوشش بیمه‌ای مشمولان، سازمان مجاز است حسب توافق با صاحبان سکوهای مجازی و اعلام موافقت بیمه شده، نسبت به پرداخت درصدی از سهم در آمد صاحبان هر سکو به عنوان حق بیمه سرانه اقدام کند، در این صورت معادل دریافتی از صاحبان سکوهای مجازی از حق بیمه مربوط کسر خواهد شد.

کمیسیون راهبری اقتصاد دیجیتال دی ماه سال گذشته با حضور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات و اعضای کمیسیون برگزار شد و آیین‌نامه اجرایی مربوط به بیمه اجتماعی ارائه‌دهندگان خدمات حمل‌ونقل بار و مسافر از طریق سکوهای مجازی، به رأی اعضا گذاشته شد و با موافقت اعضا و همراهی نمایندگان سازمان تأمین اجتماعی به تصویب رسید. بر اساس این گزارش، موضوع بیمه کسب وکارهای نوین و فعالان سکوهای مجازی از جمله محورهای طرح بیست‌گانه تحول آفرین و توسعه‌ای سازمان تأمین اجتماعی است که در دستور کار سازمان قرار دارد و کارگروه ویژه‌ای به این منظور تعیین و پیگیری‌های لازم انجام شده است.

در حال حاضر رانندگان تاکسی‌های اینترنتی می‌توانند به صورت اختیاری یا در قالب مشاغل آزاد تامین اجتماعی (مشابه سایر مشاغل آزاد) خود را بیمه کنند اما طرح جامع و ویژه‌ای که با اختصاص یارانه دولتی یا سهم‌پردازی اجباری پلتفرم‌ها برای تمامی رانندگان اینترنتی پیاده‌سازی شود، همواره در حال رفت و برگشت بین دستگاه‌های دولتی، انجمن‌های صنفی و شرکت‌های پلتفرمی بوده و جزییات اجرایی دقیق آن برای همه رانندگان به طور کامل و یکدست فراگیر نشده است.

به گزارش ایسنا، برای آنکه اقتصاد پلتفرمی و استارت‌آپی کشور پایدار بماند، نیروی انسانی آن که ستون فقرات اصلی سرویس‌دهی هستند باید از حداقل رفاه و امنیت برخوردار باشند. فرسودگی شغلی، نارضایتی و دغدغه‌های معیشتی رانندگان مستقیما بر کیفیت خدمات‌رسانی، ایمنی سفرها و پایداری این کسب‌وکارها اثر منفی می‌گذارد و حل دغدغه بیمه اجتماعی این قشر به حرفه‌ای تر شدن و رسمیت یافتن این شغل در نگاه جامعه و حاکمیت کمک بزرگی می‌کند.

با توجه به طرح پیشنهاداتی همچون بررسی الگوهای جهانی مشابه درباره اجباری یا اختیاری بودن بیمه در جلسه اخیر ستاد سازماندهی و راهبری فضای مجازی باید منتظر ماند و دید که نتیجه بررسی این پیشنهادات تا چه حدی در بیمه شاغلان سکوهای اینترنتی حمل بار و مسافر کارگشا خواهد بود؟

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان:

نگاه ریالی به سودآوری، واقعیت‌های بازار فولاد را پنهان می‌کند

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان با هشدار نسبت به کاهش بهای دلاری فولاد نسبت به سال‌های گذشته، گفت: در سال جاری همه شرکت‌های فولادی با افزایش درآمد و سودآوری مواجه شده‌اند و افزایش ریالی درآمد و سودآوری واقعیت صنعت فولاد را میان مدیران پنهان می‌کند که وضعیت مطلوب است؛ در حالی که بهای دلاری محصولات فولادی و درآمد بسیار کمتر از سال گذشته است.

به گزارش روابط عمومی شرکت فولاد هرمزگان، علیرضا رحیم در پنجمین سمینار تحلیلی اندیشکده فولاد و صنایع معدنی ایران گفت: فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۵ رکورد جدید تولید شش ماهه را در تولید اسلب ثبت کرد و رشد ۰.۹۲ درصدی را رقم زد. تولید آن در نیمه اول سال ۱۴۰۵، به ۷۴۸ هزار و ۱۰۸ تن رسید.

وی افزود: درآمد عملیاتی ۱۴۸، سود ناخالص ۴۱۹ درصد، سود عملیاتی ۵۹۶ درصد و سود خالص فولاد هرمزگان ۴۳۸ نیز در نیمه اول امسال نسبت به سال گذشته رشد داشت و در همین حال بهای تمام‌شده آن نیز ۱۰۵ درصد افزایش پیدا کرده است.

▣ رشد ریالی در برابر افت ارزش دلاری محصولات فولادی

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان با مقایسه بهای ریالی و دلاری تختال در سال‌های ۱۴۰۴ و ۱۴۰۵، افزود: ارزش محصولات زنجیره فولاد (آهن اسفنجی، شمش و اسلب) در شهریور ۱۴۰۵ نسبت به شهریور ۱۴۰۴ در محاسبه ریالی افزایش داشته است، اما در محاسبه دلاری کاهش پیدا کرده است. کاهش قیمت دلاری فولاد در کنار رشد ریالی، مدیران را دچار توهم سودآوری می‌کند، در حالی که صنعت فولاد با چالش جدی مازاد عرضه جهانی در سال ۲۰۲۸ و عقب‌ماندگی تکنولوژیک روبه‌رو است و باید با تصمیم‌های سخت، مسیر سرمایه‌گذاری‌ها را از زیرساخت‌های انرژی به سمت فناوری‌های نوین و هوش مصنوعی تغییر دهد.

رحیم با اشاره به کارنامه شش ماهه این شرکت اظهار کرد: گزارش ۶ ماهه نشان‌دهنده رشد ۱۴۸ درصدی درآمد است. شاید در نگاه نخست این عدد عجیب به نظر برسد، اما باید دید پشت این ارقام چه واقعیتی نهفته است. سال گذشته نیز این مسئله افزایش ریالی درآمد در مقابل کاهش دلاری آن مطرح شد و برخی از فعالان صنعت فولاد از این موضوع بهره بردند. اکنون باید بررسی شود که رابطه قیمت‌ها چگونه است و چرا این اتفاق رخ داده است.

▣ مازاد عرضه جهانی و تغییر قواعد رقابت در صنعت فولاد

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان تاکید کرد: قواعد رقابت فولاد تغییر کرده است، صنعت فولاد جهان با مازاد ظرفیت جهانی و رشد محدود تقاضا رو به روست و ظرفیت بیشتر بدون محصول متمایز و بازار مشخص، ریسک رقابتی قیمت را افزایش می‌دهد. در نتیجه باید از هر تن فولاد ارزش بیشتری حاصل شود زیرا دامپینگ در صنعت فولاد رخ خواهد داد.

رحیم ادامه داد: بررسی تحولات جهانی نشان می‌دهد تمام تحلیل‌ها در حوزه فولاد از وقوع دامپینگ شدید در سال ۲۰۲۸ حکایت دارد و مازاد عرضه به حدود ۷۴۰ میلیون تن خواهد رسید. برای درک این حجم باید بدانیم کل تولید سالانه کشور ما حدود ۳۰ میلیون تن است و این یعنی با مازادی معادل ۲۵ برابر ظرفیت تولید کشور روبه‌رو خواهیم بود.

▣ شش محور فناوری تعیین‌کننده آینده صنعت فولاد

وی با بیان اینکه در برابر این پدیده، آینده فولاد به ترکیبی از فناوری‌ها گره خورده نه یک مسیر واحد و آینده صنعت فولاد یک فناوری واحد نبوده و یک سبد از قابلیت‌هاست، خاطرنشان کرد: دنیا روی شش محور فناوری تمرکز کرده است که از جمله آن می‌توان دیجیتال، هوش مصنوعی، محصول ویژه، اقتصاد چرخشی، به صفر رسیدن تولید ضایعات، بازیابی حرارت و بهره‌وری انرژی، خوراک منعطف، آمادگی هیدروژنی و DRI/HBI و آهن کم‌کربن نام برد و فناوری‌هایی هستند که جهت فولاد جهان را تعیین می‌کنند.

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان اضافه کرد: هوش مصنوعی و دوقلوی دیجیتال قابل کپی‌برداری نیستند و پایه‌گذاری آن‌ها بر مبنای داده است. امروز شرکت‌هایی مانند تاتا استیل برای اجرای هوش مصنوعی از ۸۰۰۰ سنسور استفاده می‌کنند، اما در شرکت‌های ما با کمبود داده یا داده‌های متناقض مواجه هستیم.

رحیم تاکید کرد: در حوزه‌های فناوری بین ۱۰ تا ۱۵ سال از دنیا عقب هستیم و نسل تولید ما با دنیا متفاوت است؛ چرا که تولید نسل جدید نیازمند دانش فنی و تکنولوژی به عنوان پشتوانه است. در حوزه کربن نیز حدود ۱۰ سال فاصله داریم، زیرا از ابتدا رویکرد ما بر پایه گاز بوده است نه زغال سنگ.

▣ هزینه‌های زیرساختی و ضرورت تغییر مسیر سرمایه‌گذاری‌ها

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان با بیان اینکه در سال‌های گذشته صنعت فولاد استراتژی بقا را در پیش گرفت، عنوان کرد: به دلیل اینکه کمبود برق وجود داشت، به جای سرمایه‌گذاری در توسعه اصلی، شرکت‌ها به سمت ساخت نیروگاه رفتند و زیرساخت ایجاد کردند. این رویکرد سه فاجعه به بار آورد: نخست، از دست رفتن تولید دوم عدم تکمیل زنجیره یا اکتساب فناوری به دلیل انحراف سرمایه به زیر ساخت؛ سوم، عقب‌افتادگی در یادگیری و هوش مصنوعی که نیروی انسانی را دچار چالش کرده و جبران آن هزینه‌های پنهان سنگینی دارد؛گزارش طرح جامع نشان میدهد ۱۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری برای زیر ساخت تا افق ۱۴۱۰نیاز است. این باعث می سود بخش عمده‌ای از منابع صرف زیرساخت شده است.

وی تاکید کرد: به جای ایجاد هزینه کرد در ایجاد زیر ساخت باید هزینه در بنگاه صرف اکتساب فناوری و بهینه‌سازی‌ها و باید تحول از درون سازمان آغاز شود و واحدها را با بهره‌وری و پیاده‌سازی سیستم‌های مشخص ارتقا دهیم. در دنیا نمونه‌هایی مانند شرکت پوسکو وجود دارد که با ۲۱ میلیون دلار سرمایه‌گذاری، ۴۰ میلیون تن در سال تولید دارد. امروز باید بپذیریم که کاهش هزینه تنها از مسیر خرید ارزان میسر نیست، بلکه نیازمند تغییر پارادایم و سنجش میزان ارزش افزوده ایجاد شده از هر واحد انرژی است.

▣ تولید فولاد از تناژی به محصولات ویژه

رحیم با بیان اینکه مازاد عرضه در سال‌های آینده فشار زیادی به تولیدکنندگان وارد می‌کند و تقاضا افزایش نمی‌یابد، تاکید کرد: مهم‌ترین راهبرد در این زمینه تولید فولادهای خاص و گریدهایی با ارزش افزوده بالا است. همچنین با توجه به اینکه در سال‌های اخیر شاهد اعمال محدودیت‌های انرژی برق و گاز برای صنعت و تغییر راهبرد فولاد بوده‌ایم، فولادسازان باید سیاست خود را از تولید حجمی به تولید محصولاتی با ارزش افزوده بالاتر تغییر دهند. سیاستی که می‌تواند بخشی از هزینه‌های کاهش تولید را جبران کند.

وی ادامه داد: هم‌اکنون میانگین بهای فولاد صادراتی کشور ما کمتر از ۴۵۰ دلار به ازای هر تن است. در حالی که بسیاری از گریدهای خاص و آلیاژی بیش از یک هزار دلار به ازای هر تن ارزش دارند. بنابراین هنگامی که به سمت تولید این محصولات برویم، از یک سو ارزش افزوده بیشتری ایجاد می‌کنند، و از سوی دیگر، صادرات آن‌ها ارزآوری بالاتری را برای کشور به ارمغان خواهد آورد.

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان تصریح کرد: با توجه به کمبود انرژی در کشور، ضروری است که دولت همچنان متولی تامین انرژی برای کشور بشود و صنعت فولاد نیز به وظیفه اصلی خود یعنی تولید فولاد بپردازد و تمرکز خود را بر بهینه‌سازی خطوط تولید، تکمیل فناوری‌ها، افزایش دانش فنی و مهارت متخصصان بگذارد تا با تولید محصولات خاص، ارزش افزوده بیشتر، ارزش افزوده بیشتری ایجاد کنند.

رحیم اضافه کرد: باید خودمان را برای آینده آماده و توانمند کنیم و در حوزه‌هایی مانند اندازه‌گیری و پایش انتشار کربن، کاهش آلایندگی، حرکت به سمت سبز شدن و توسعه اقتصاد چرخشی، اقدامات مؤثری انجام دهیم تا بتوانیم از شرایط فعلی عبور کنیم. مدیران باید توانایی اتخاذ تصمیم‌های مهم و راهبردی را داشته باشند و اقدامات ضروری و اولویت‌دار را در دستور کار قرار دهند. در مقابل، باید از فعالیت‌هایی که ارزش افزوده‌ای ایجاد نمی‌کنند یا در راستای شش محور فناوری مورد توجه فولادسازان جهان نیستند، فاصله بگیریم تا صنعت فولاد ایران بتواند در فضای مناسب‌تری فعالیت کند، به حیات خود ادامه دهد و قدرت رقابت خود را حفظ کند.

وی با اشاره به حجم دامپینگ و شرایط رقابتی حاکم بر بازار فولاد چین در آینده نزدیک، بیان کرد: صنعت فولاد ایران توان



رقابت با قیمت‌ها و شرایط موجود را نخواهد داشت و با خطر شکست مواجه می‌شود. بنابراین، به جای تمرکز صرف بر طرح مشکلاتی مانند کمبود گاز، برق و آب، باید ظرفیت‌های داخلی خود را بررسی کنیم و ببینیم چه اقداماتی برای بهبود شرایط امکان‌پذیر است. لازم است فناوری‌های مورد استفاده را ارتقا دهیم، مهارت نیروی انسانی را افزایش دهیم، شکاف‌های موجود را شناسایی کنیم و برای رفع آن‌ها برنامه‌ریزی داشته باشیم. در نهایت، باید به سمت تولید محصولاتی حرکت کنیم که ارزش افزوده بیشتری برای کشور ایجاد کنند و زمینه افزایش درآمدهای ارزی را نیز فراهم آورند.

▣ نقشه راه فولاد هرمزگان برای گذار فناورانه و سبز

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان تصریح کرد: در فولاد هرمزگان برنامه‌های کوتاه‌مدت و بلندمدتی را آغاز کرده‌ایم که یکی از آن‌ها رصدخانه فناوری و نواوری است که محور اصلی آن تغییر تفکر و استفاده از نیروی انسانی جوان، پرانرژی و خلاق است. همچنین سه برنامه راهبردی کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت را برای اجرای نقشه راه خود در نظر گرفته‌ایم. در همین حال نقشه راه گذار سبز را ترسیم کرده‌ایم. از نگاه فولاد هرمزگان، کربن کمتر، بهره‌وری بیشتر و مزیت پایدار را به دنبال دارد.

وی در پایان گفت: امروز زمان اتخاذ تصمیم‌های سخت فرا رسیده است؛ اگر در طرح جامع فولاد به شش محور توسعه توجه نکنیم، کل طرح زیر سوال می‌رود و نیاز به سیاست‌گذاری‌های جدید در صنعت فولاد داریم. ما مدیران فولاد باید ببینیم چه اقداماتی که ضروری نیست را تعطیل کنیم و چه اقداماتی که حتی در دوران مسئولیت ما به پایان نمی‌رسد، با جدیت پیگیری کنیم. همچنین هزینه‌ها را صرف بهینه‌سازی در شرکت کنیم که تاب‌آوری بنگاه را در بازارهای صادراتی آینده توسعه دهیم.