



کریم نژاد: برای توسعه معادن البرز مرکزی ایماپاسکو، اعتبارات بدون محدودیت تامین می شود

صفحه ۶

تبریک به مسئولین

کاش روزی بتوانیم

وزیر نیرو دربارہ مشکل قطعی برق در تابستان ۱۴۰۴ گفت: «من انتظار دارم تابستان سال آینده مردم دیگر شاهد بی‌برقی نباشند.» تبریک عرض می‌کنیم خدمت مسئولان عزیزی که انتظارات خود را خیلی شفاف و روشن ارائه می‌دهند و بدون هیچ تعارفی می‌گویند که چه چیز می‌خواهند! واقعاً این صراحت لهجه به ما قدرت می‌دهد که بالاخره یک روزی بتوانیم به کمک انرژی‌های کشور، انتظارات مسئولان را برآورده کنیم!

«لولی ملول»

سال بیستم، شماره ۵۵۵۷، صفحه ۸، ۲۰۰۰۰ تومان

بازگشت کالا برگ؛ ناجی معیشت یا تکرار گذشته؟!

صفحه ۲

«آب» هم بورسی شد؛ ابزارهای مالی به نبرد کم‌آبی می‌روند

صفحه ۵

مدیرعامل آب و فاضلاب کشور در پاسخ به عصر اقتصاد خبر داد

طرح‌های تعادل بخشی در دستور کار

صفحه ۷

پایانه ریلی شلمچه پایان ۱۴۰۴ افتتاح خواهد شد

صفحه ۲



مانع تراشی در مسیر اقتصاد غیر نفتی به بهانه‌های محیط زیستی

شورابه‌های اسیر

صفحه ۳

یادداشت

۶ چالش عمده صنعت درودگری ایران



ایرج توکلی
فعال اقتصادی و مهندس صنایع چوب

همین صفحه

یادداشت

شاخص‌های اقتصاد روابط عمومی (بخش دوم)



دکتر عادل میرشاهی
مدیر روابط عمومی خانه صمت ایران

همین صفحه

یادداشت

کاربر جدید: عاشق از قاضی نترسد...



امید مستوفی راد
دکترای جغرافیای سیاسی و ژئوپلیتیک

صفحه ۲

یادداشت

رابطه لانگ دیستنس ما و دلار



راضیه حسینی

همین صفحه

۶ چالش عمده صنعت درودگری ایران

ایرج توکلی - فعال اقتصادی و مهندس صنایع چوب



در سایت روزنامه به‌خوابید

برنامه‌ریزی شده چوب، فشار بیشتری بر ذخایر ملی کشور وارد کرده است. این مسأله حتی به تخریب جنگل‌های غیرقابل جایگزین منجر شده که تا دهه‌ها می‌تواند تأثیرات منفی داشته باشد.

۴- عدم واردات مواد اولیه برای تولید نئوپان

چپس چوب برای تولید نئوپان و ام دی اف ضروری است و عدم واردات آن می‌تواند به کاهش تولید داخلی انجامیده و اتکای بیش از حد به ذخایر ملی و تخریب‌های جبران‌ناپذیر را ایجاد کرده است. فعالان این صنعت به خوبی ارزش چوب و درختان را درک می‌کنند و به حفظ آنها به عنوان میراث ملی اهمیت می‌دهند، اما این امر نیاز به برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری‌های مؤثر دارد.

۵- عدم تخصیص ارز کافی

تخصیص ندادن ارز کافی برای واردات چوب، چپس چوب و تخته فشرده، زمینه‌ساز سوءاستفاده فرصت‌طلبان از ذخایر ملی شده است. این مسأله می‌تواند به تخریب‌های بیشتر و کاهش توان تولید داخلی بی‌انجامد. به عبارت بهتر همیشه مدیریت کاهش واردات الزام درست‌ترین کار نیست بلکه عملاً امکان تحمیل ضربات سهمگین و جبران‌ناپذیر به محیط زیست و صنعت چوب می‌زند.

۶- استفاده نادرست از محصولات غیر استاندارد

استفاده از ورقه‌های MDF با روکش مصنوعی ملایم‌تر و پی‌وی‌سی در محیط‌های آموزشی، عمومی و آملی‌تئاترها، خطرناک و اشتباه است. بی‌توجهی به الزامات زیست‌محیطی در بکارگیری این تولیدات مصنوعی می‌تواند آسیب‌های جبران‌ناپذیری به دنبال داشته باشد و سلامت عمومی را تحت تأثیر قرار دهد.

صنعت درودگری در ایران با چالش‌های متعددی روبروست که نیاز به توجه و بررسی دقیق دارد. بیست و دومین نمایشگاه بین‌المللی چوب، فرصتی برای تمرکز بر این چالش‌ها و بررسی راهکارهای ممکن برای حل آنها به‌ویژه در زمینه واردات، تولید و حفظ منابع طبیعی است. این مشکلات را با توجه به سالها تجربه شخصی می‌توان به ترتیبی که در ادامه می‌آید، برشمرد:

۱- کمبود ماشین‌آلات و فناوری‌های روز

عدم ورود ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های مدرن به ویژه از کشورهای اروپایی، موجب کمبود تجهیزات تولید در صنعت درودگری شده است. دستگاه‌هایی که در این صنعت استفاده می‌شوند، عمدتاً از گذشته مستهلک و نیازمند نوسازی هستند. با وجود این، ایجاد شرکت‌های واسطه در کشورهای هم‌مرز مانند ترکیه می‌توانست به حل بحران مذکور کمک کند، اما هیچ اقدام جدی و مؤثری در این راستا صورت نگرفته است.

۲- کسری مواد اولیه

واردات نکردن تخته فشرده مانند ام دی اف و همچنین چوب ماسیو باعث شده تا صنعت میلمان‌سازی با کسری شدید مواد اولیه تولید مواجه شود. این موضوع نه تنها به کاهش کیفیت محصولات تولیدی منجر شده، بلکه در بخش‌های غیررسمی بازار عدم رعایت استانداردهای لازم را نیز به همراه داشته است.

۳- غفلت از زراعت چوب

نبود حمایت کافی و توجه ویژه به زراعت مؤثر و

شاخص‌های اقتصاد روابط عمومی (بخش دوم)

دکتر عادل میرشاهی مدیر روابط عمومی خانه صمت ایران



در سایت روزنامه به‌خوابید

بلندمدت و با توجه به حفظ اعتبار و اعتماد مشتری ارزیابی شود، نه به‌عنوان ابزاری برای فروش فوری یا تبلیغات مستقیم. این نگرش کمک می‌کند تا سازمان‌ها بتوانند از افول ناگهانی جلوگیری کنند و در شرایط رقابتی پایدار بمانند. به عبارت دیگر، سودآوری روابط عمومی به معنای سرمایه‌گذاری در اعتماد و اعتباری است که می‌تواند در طول زمان موجب فروش مستمر و ثبات اقتصادی سازمان‌ها شود. این رویکرد به روابط عمومی این امکان را می‌دهد که نه تنها در کوتاه‌مدت بلکه در بلندمدت تأثیرات مثبتی بر پایداری مالی و رشد سازمان‌ها داشته باشد.

شاخص بهره‌وری

شاخص بهره‌وری در روابط عمومی به معنای ارزیابی نتایج و تأثیرات حاصل از فعالیت‌های روابط عمومی است، که بر اساس منابع مصرفی به‌ویژه در بخش‌های تولید محتوا، مدیریت کمپین‌ها و بحران‌ها اندازه‌گیری می‌شود. بهره‌وری بالا نشان‌دهنده این است که روابط عمومی توانسته است به‌طور مؤثر از منابع خود استفاده کند و در عین حال نتایج قابل توجهی برای سازمان به‌دست آورد. این نتایج، در کنار بازگشت سرمایه، شامل اعتبار و اعتماد ایجاد شده برای سازمان است.

یکی از نتایج ملموس و مهم برای روابط عمومی، افزایش پوشش‌های رسانه‌ای رایگان است که به‌طور مستقیم به اعتبار سازمان افزوده می‌شود. این پوشش‌ها می‌توانند شامل گزارش‌هایی در مطبوعات و رسانه‌ها، بازنشر مطالب، لایک‌ها، کامنت‌ها و تعاملات اجتماعی باشند که تأثیرات طولانی‌مدت بر روی تصویر عمومی سازمان دارند. این نوع پوشش‌ها نه تنها باعث ارتقای نام و تصویر برند می‌شوند، بلکه موجب ایجاد اعتماد میان مخاطبان و سازمان نیز خواهند شد.

برای مثال، در یک کمپین روابط عمومی که به‌طور مؤثر در رسانه‌ها منتشر شود و با بازنشر و تعاملات گسترده از طرف کاربران شبکه‌های اجتماعی مواجه گردد، سازمان نه تنها در سطح گسترده‌تری شناخته می‌شود، بلکه اعتبار آن نیز در نظر مخاطبان و مشتریان تقویت می‌شود. این امر نه تنها به ایجاد یک تصویر مثبت کمک می‌کند، بلکه در بلندمدت باعث افزایش وفاداری و اعتماد مشتریان به برند می‌شود.

در این زمینه، رویکرد استراتژیک روابط عمومی باید به‌گونه‌ای طراحی شود که بیشتر به نتایج کیفی و تأثیرات مثبت در تصویر سازمان توجه کند تا صرفاً کمیت پوشش‌های رسانه‌ای، به این معنا که اگرچه تعداد لایک‌ها و کامنت‌ها می‌تواند نشان‌دهنده موفقیت باشد، اما کیفیت این تعاملات و محتوای مرتبط با برند، تأثیر بیشتری در اعتبار و اعتمادسازی خواهد داشت. در این صورت است که بهره‌وری به عاملی مؤثر در تقویت اقتصاد روابط عمومی منجر می‌شود.

شاخص بازگشت سرمایه

شاخص بازگشت سرمایه یکی از مهم‌ترین شاخص‌های اقتصادی در تحلیل عملکرد روابط عمومی است که میزان بازدهی سرمایه‌گذاری در پروژه‌های روابط عمومی را نشان می‌دهد. این شاخص به ما کمک می‌کند تا ارزیابی کنیم که آیا سرمایه‌گذاری در روابط عمومی به بازدهی قابل قبولی منجر شده است یا خیر و تا چه اندازه این سرمایه‌گذاری توانسته است اهداف سازمان را محقق کند. با این حال، در دنیای امروز که با رشد روزافزون فضای دیجیتال و نقش برجسته‌تری که اینترنت در استراتژی‌های روابط عمومی ایفا می‌کند، این شاخص معنای گسترده‌تری پیدا کرده است.

ادامه در صفحه دو

اقتصاد روابط عمومی یکی از موضوعات مهم اما کمتر پرداخته‌شده در حوزه‌های مدیریتی و اقتصادی است و در دنیا روابط عمومی عمدتاً خود یک بنگاه اقتصادی است. در بخش اول این یادداشت به بررسی بنگاه‌های روابط عمومی موفق در جهان اشاره و به استناد مفاهیم اقتصادی و تعاریف محیط کسب‌وکار تلاش کردیم مأموریت حوزه‌های مختلف روابط عمومی را با این نوع نگاه تطبیق دهیم.

و در ادامه با قیاس روابط عمومی با سایر صنایع گفتیم که نقش روابط نه تنها به کاهش هزینه‌های تبلیغات و مدیریت بحران کمک می‌کند، بلکه می‌تواند با ایجاد اعتماد و اعتبار در ذهن مشتریان، منجر به افزایش وفاداری، کاهش ریسک‌ها و در نهایت رشد پایدار کسب‌وکارها می‌شود.

در بخش دوم به شاخص‌های اقتصاد روابط عمومی می‌پردازیم:

برای بررسی وضعیت اقتصادی آژانس‌ها و سمن‌های روابط عمومی بایستی شاخص‌هایی ارائه داد که بر آن اساس جایگاه اقتصاد روابط عمومی مشخص شود. بر اساس این شاخص‌هاست که می‌توان مواردی که بیشتر به آن اشاره شد را سنجید و تعیین کرد که آیا روابط عمومی امروز می‌تواند در مقابل تبلیغات، بازاریابی و سایر شیوه‌های اطلاع‌رسانی و فروش قرار گیرد. به نظر می‌رسد عدم توجه به این شاخص‌ها و عدم تلاش روابط عمومی‌ها برای تقویت آنها باعث شده است که روابط عمومی نتواند گزارشی از توانمندی‌ها و امکانات خود برای تقویت کسب و کارها ارائه دهد. در ادامه به این شاخص‌ها می‌پردازیم:

شاخص سودآوری

شاخص سودآوری به‌طور معمول برای ارزیابی نسبت درآمد به هزینه‌های انجام‌شده در یک سازمان مورد استفاده قرار می‌گیرد. در آژانس‌های روابط عمومی، هزینه‌های اصلی شامل نیروی انسانی، ابزارهای دیجیتال، تحقیقات بازار، و تولید محتوا می‌شود. این شاخص در بسیاری از صنایع به معنای تحلیل بازگشت اقتصادی مستقیم و کوتاه‌مدت است، اما در روابط عمومی باید از زاویه‌ای متفاوت نگریسته شود.

باید در نظر داشت که در روابط عمومی، اولویت اصلی فروش نیست بلکه کسب اعتبار و اعتماد مشتری است. هدف اولیه این است که برند یا سازمانی بتواند ارتباطات قوی و پایداری با مخاطبان خود برقرار کند که در نهایت منجر به افزایش وفاداری، حفظ شهرت و جلوگیری از آسیب‌های احتمالی به اعتبار برند شود. این فرآیندها، اگرچه ممکن است در کوتاه‌مدت اثرات مالی ملموسی نداشته باشند، اما در بلندمدت موجب رشد پایدار و حفظ موقعیت بازار در برابر رقبا می‌شوند. به عبارت دیگر، در روابط عمومی، سودآوری به معنای استحکام اعتبار برند و حفظ اعتماد مخاطبان است که این امر باعث می‌شود سازمان‌ها در برابر رقبا و همه‌جای آن‌ها مقاوم‌تر شوند. بدون روابط عمومی مؤثر، اعتبار یک سازمان به راحتی می‌تواند تحت تأثیر قرار گیرد و حتی به شدت از اعتماد مخاطبان کاسته شود. در مقابل، روابط عمومی درست و استراتژیک می‌تواند از ایجاد بحران‌ها جلوگیری کرده و در صورت بروز بحران، به سرعت آن را مدیریت کند، بدون اینکه به اعتبار برند آسیب جدی وارد شود.

بنابراین، سودآوری در روابط عمومی باید از منظور اقتصادی

تحریم

کاریکاتور / طرح: علی قناعت

سازمان آگهی‌های روزنامه عصر اقتصاد

۰۲۱۳۳۰۶۰۵۶ - ۰۲۱۳۳۰۶۰۵۶

