

نگاه

دیپلماسی اقتصادی در شرایط تحریم

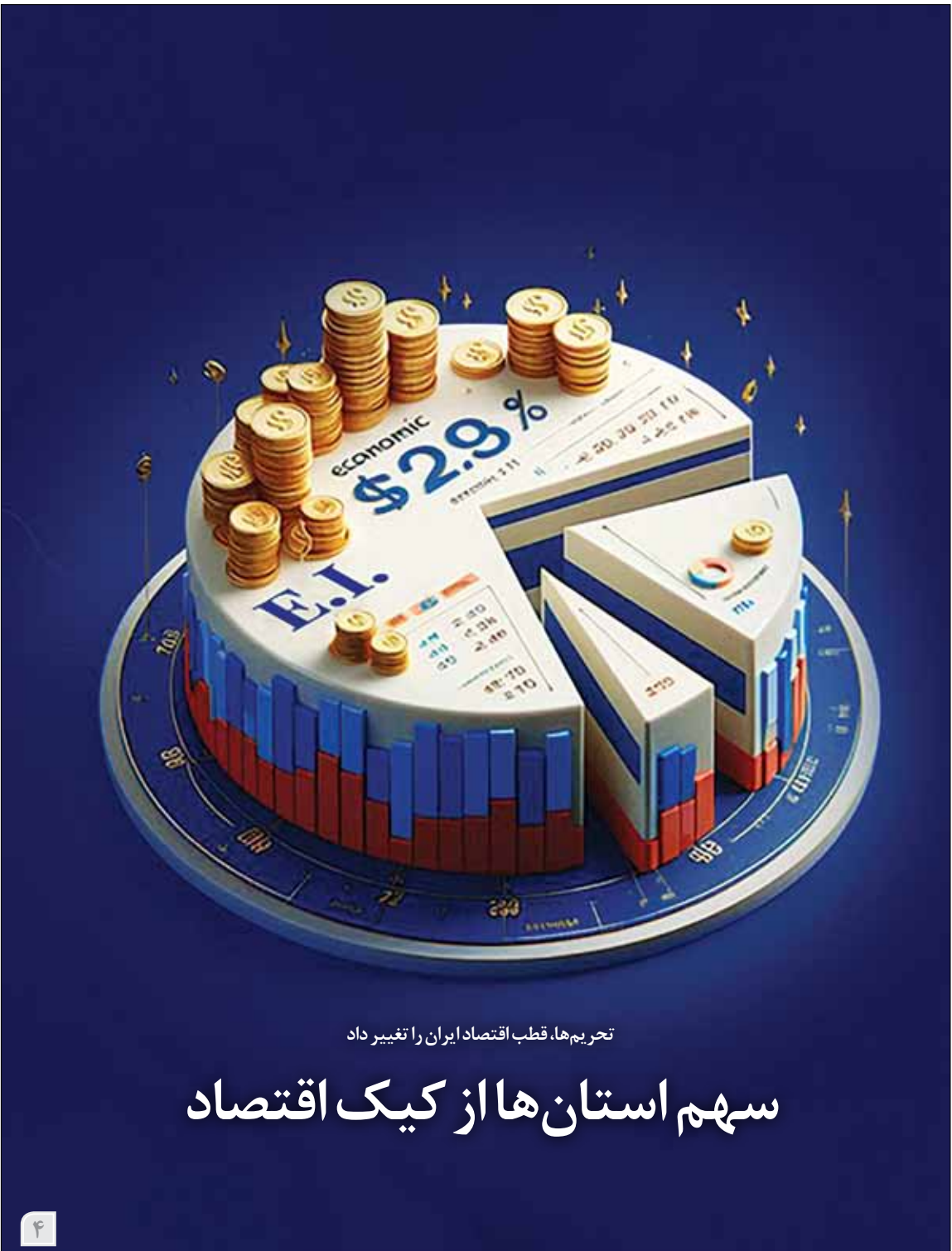
پرهام رضایی رئیس اتاق بازرگانی البرز

در دنیای امروز، دیپلماسی اقتصادی به عنوان ابزاری کلیدی برای تقویت روابط بین‌المللی و توسعه ظرفیت کشورها در این بخش شناخته می‌شود. برای ایران به ویژه در شرایط تحریم، گسترش سیاست خارجی و توسعه سطح این نوع روابط دیپلماتیک می‌تواند به عنوان یک راهکار مؤثر برای تقویت وضعیت اقتصادی کشور تلقی شود. در سایه بهبود این روابط، ایران اسلامی ضمن دستیابی به بازارهای جدید، میزان صادرات سالانه نفتی و غیرنفتی خود را افزایش می‌دهد. این اقدام نه تنها موجب رشد درآمدهای ارزی کشور بلکه دلیلی برای تنوع‌بخشی به اقتصاد و کاهش وابستگی به منابع نفتی است. علاوه بر این، دیپلماسی اقتصادی می‌تواند به جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی کمک کند. ایران با ایجاد محیطی مناسب و پایدار در این حوزه می‌تواند از تکنولوژی‌های نوین و دانش فنی کشورهای دیگر بهره‌مند شده و به توسعه صنایع داخلی دست یابد. این امر به نوبه خود می‌تواند به ایجاد اشتغال و افزایش تولید ملی منجر شود.گسترش دیپلماسی اقتصادی به کشور این امکان را می‌دهد که در مجامع بین‌المللی، نقش فعال‌تری ایفا کند.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



تحریم‌ها، قطب اقتصاد ایران را تغییر داد

سهم استان‌ها از کیک اقتصاد

در نشست «پرسش و پاسخ با محمدهاشم پسران» مطرح شد

شکست انحصار بانک‌های مرکزی با رمزارزها

ارزش نیست، بلکه کاهش ارزش است و به زودی هم رخ نمی‌دهد، ممکن است آغاز فرآیندی باشد که ۱۰۰ سال طول می‌کشد.»

یک شاخص علمی برای سنجش شدت تحریم

پرسش بعدی درباره شاخص تحریم بود که در یکی از مقاله‌های «پسران» تعریف و محاسبه شده است. برای محاسبه این شاخص از رویکرد تحلیل احساسات برای Sentiment Analysis استفاده شده و خبرهای منتشرشده درباره تحریم‌های ایران در روزنامه‌های مهم، بررسی و با استفاده از آن، شدت تحریم‌ها سنجیده شد. او درباره این شاخص توضیح داد: «جزئیات تحریم‌ها به صورت رسمی به عنوان مثال توسط خزانه‌داری آمریکا اعلام می‌شود؛ اینکه چه کالاها و چه شرکت‌هایی تحریم می‌شوند، جزئیاتی است که به صورت رسمی منتشر می‌شود و این جزئیات مطابق با شاخص به دست آمده از تحلیل روزنامه‌ها بود؛ همچنین این شاخص با روندهای اقتصاد ایران نیز تطابق دارد.» به گفته او موضوعی حل شده است، اما مسائل سیاسی آن بدون تحریم برای پسران، «تحریم بر نرخ ارز و نرخ ارز بر نرخ تورم اثر می‌گذارد، افزایش نرخ ارز و نرخ تورم نیز بر تولید تأثیر منفی دارد.» به گزارش «ایرنا»، پرسش بعدی به تأثیر سیاست و تحریم بر تورم، اختصاص داشت. وقتی از تورم صحبت می‌کنیم، کارشناسان معمولاً در دو گروه قرار می‌گیرند؛ برخی معتقدند نقدینگی موجب تورم است و برخی دیگر، افزایش نرخ ارز را عامل افزایش مستمر سطح عمومی قیمت‌ها می‌دانند. «پسران» با تأکید بر اینکه «از نظر علمی، رابطه نقدینگی و تورم، موضوعی حل شده است، اما مسائل سیاسی آن بدون حل باقی مانده»، درباره رابطه نقدینگی و تورم، گفت: «نقدینگی تعیین‌کننده تورم است، اما دولت چگونه می‌تواند آن را کنترل کند؟ فرض کنید در یک کشور صادرکننده نفت، درآمد نفتی دولت، بدون تغییر نرخ ارز افزایش یابد، دولت یا این درآمد را در داخل خرج می‌کند یا در خارج از کشور، سرمایه‌گذاری. اگر این کشور فرضی مانند ایران دارای جمعیتی باشد که به شغل نیاز دارند، دولت گزینه افزایش مخارج داخلی

کالا یا حمل‌ونقل راهکار ارائه داد. کاربردهایی در علوم دیگر مانند تشخیص پزشکی نیز وجود دارد، اما اینکه بگوییم هوش مصنوعی توانایی انجام کاری را دارد که انسان ندارد، اشتباه است. پس نمی‌توان گفت که هوش مصنوعی جایگزین ما خواهد شد و من درباره این جایگزینی تردید دارم.»

او در پاسخ به این سوال که آیا سیاست‌های پولی و مالی با ظهور رمزارزی‌ها و رمزارزها تغییر خواهد کرد، گفت: «یکی از مسائل مهم علم اقتصاد این است که پول چیست؟ پول واحد مبادله و ذخیره ارزشی مورد اعتماد است، بنابراین انواع پول‌های دیجیتال هم باید پشتوانه داشته باشند. البته منظور از پشتوانه، طلا نیست، بلکه پشتوانه‌ای است که به شما اطمینان دهد ارزش پولی که در دست دارید کم نمی‌شود. با این پول‌ها، سیاست‌ها و نظام پولی و مالی به تعادل بهتری خواهند رسید و انحصار بانک‌های مرکزی کاهش خواهد یافت اما همزمان، تلاطم‌های بیشتری به وجود می‌آید. ایجاد این پول‌ها به اندازه اداره‌کننده آن مهم نیست. پرسش این است که نظارت بر این پول‌ها چگونه است؟ پشتوانه پول‌های جدید، نظارت بر آنهاست.»

«پسران» با تأکید بر سه موضوع اعتماد، پشتوانه نظارتی و درآمد درباره رمزارزها، ادامه داد: «پول‌های رایج را می‌توان در بانک گذاشت و از بهره آن، درآمد کسب کرد، این درآمدزایی درخصوص پول‌های دیجیتال هنوز ایجاد نشده و به همین دلیل می‌توان گفت این که پول‌ها در مراحل ابتدایی خود هستند. زمانی که بانک مرکزی ایران توسط آمریکا تحریم شد، خبرنگار «وال استریت ژورنال» از من پرسید، این موضوع موجب کاهش ارزش دلار خواهد شد؟ زمانی که شما پولی دارید و روی آن قید می‌گذارید که چه کسی به آن دسترسی داشته باشد، ارزش آن پول کم می‌شود. ایران توسط آمریکا تحریم می‌شود، روسیه و چین تحریم می‌شوند و این موضوع به مرور، ارزش دلار را کاهش می‌دهد. البته این به معنای از بین رفتن

فرصت امروز؛ موسسه توسعه و تحقیقات اقتصادی دانشگاه تهران در نشست با عنوان «پرسش و پاسخ با محمدهاشم پسران»، میزان این اقتصاددان شهیر ایرانی بود. او تحصیلات دکتری خود را در رشته اقتصاد در دانشگاه کمبریج به پایان رساند و به مدت ۲۴ سال (از سال ۱۹۸۸ تا ۲۰۱۲) به عنوان استاد تمام در این دانشگاه، مسئول به تدریس و پژوهش بود. «محمدهاشم پسران» از سال ۲۰۰۵ تاکنون، صاحب کرسی عالی اقتصاد جان الیوت در دانشگاه کالیفرنیا جنوبی است و همچنین از سال ۱۹۷۷ به عنوان عضو پژوهشی پیوسته در کالج تربیتی کمبریج، حضور دارد. این اقتصاددان شناخته‌شده ایرانی در زمینه اقتصادسنجی و تحلیل‌های اقتصادی، مشارکت‌های علمی ارزشمندی داشته و نامش به عنوان یکی از اقتصاددانانی که سانس دریافت جایزه نوبل اقتصاد را دارند، همواره مطرح است. او در این نشست به آسیب‌شناسی مسائل روز جهان، از جمله هوش مصنوعی و همچنین مسائل اقتصاد ایران و معضل تحریم‌ها پرداخت. گزیده صحبت‌های او را در ادامه می‌خوانید.

هوش مصنوعی، میراث خوارزمی و تعریف پول
اولین سوالی که در این نشست مطرح شد، به موضوع پرتکرار این روزها، یعنی هوش مصنوعی اختصاص داشت؛ اینکه آیا یادگیری ماشین و هوش مصنوعی، جایگزین اقتصادسنجی سنتی خواهند شد؟ «محمدهاشم پسران» در پاسخ چنین گفت: «اجداد ما ایرانیان، مثل خوارزمی بودند که الگوریتم‌ها را درست کردند. وقتی از یادگیری ماشین یا هوش مصنوعی صحبت می‌کنیم، از الگوریتم‌هایی صحبت می‌کنیم که کارها را سریع و خودکار می‌کنند که مکمل و نه جایگزین روش‌های کلاسیک هستند. به‌طور نمونه «آمازون»، «اپل» یا در ایران «دیجی کالا»، داده‌هایی در اختیار دارند که با استفاده از آنها و الگوریتم‌های یادگیری ماشین یا هوش مصنوعی می‌توان روندهای کوتاه‌مدت را پیش‌بینی و به شرکت‌ها برای ذخیره‌سازی

آشفتگی قیمت طلا در میان نوسانات ارزی

قیمت سکه در جازد

پیش‌فروش سکه طلا از سوی بانک مرکزی در دو روز گذشته به کاهش قابل توجه قیمت‌ها در بازار طلا و سکه انجامید و قیمت هر قطعه سکه تمام بهار طرح جدید با بیش از یک میلیون تومان کاهش به ۷۳ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار طرح قدیم نیز ۵۰۰ هزار تومان پایین آمد و به ۷۰ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان رسید. نیم سکه نیز ۷۰۰ هزار تومان کاهش قیمت را تجربه کرد و…

۲

مرکز پژوهش‌ها از کسری ۲۲۰ هزار میلیارد تومانی یارانه‌ها در سال آینده، خبر داد

بر آورد کارشناسی از کسری بودجه ۱۴۰۴

فرصت امروز؛ طبق پیش‌بینی مرکز پژوهش‌ها، کسری بودجه هدفمندی در سال آینده به حدود ۲۲۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد که از منظر بازاری کارشناسی مجلس، این کسری ۲۲۰ هزار میلیارد تومانی با عدم تخصیص برخی ردیف‌های مصارف پوشش داده خواهد شد. بنابراین بهتر است دولت برای تامین این میزان کسری بودجه، دست به اصلاحات در سیاست‌های قیمت‌گذاری حامل‌های انرژی و رونق بهینه‌سازی مصرف انرژی از طریق توسعه بازار بهینه‌سازی مصرف انرژی بزند. بودجه هدفمندی یارانه‌ها از یکسو در سمت منابع به سیاست‌های دولت در حوزه انرژی گره خورده است و از سوی دیگر، در بخش مصارف به سیاست‌های حمایتی مهمی مانند خرید تضمینی گندم، یارانه گندم، یارانه نقدی و کالابریگ و یارانه دارو ارتباط دارد. اولین پیامد عدم برقراری تعادل میان منابع و مصارف هدفمندی یارانه‌ها، آسیب‌رسانی به حوزه‌های مذکور است؛ کما اینکه در سال‌های اخیر، تامین منابع هدفمندی یارانه‌ها در طول سال به یک چالش جدی تبدیل شده و به انضباط مالی دولت، بهینه‌سازی انرژی و سرمایه‌گذاری در حوزه نفت و گاز، آسیب‌های قابل توجهی وارد کرده است. مصارف اجتناب‌ناپذیر سازمان هدفمندی که در صورت کم‌برآوردی، بودجه هدفمندی را با چالش جدی مواجه می‌کند، عبار‌تند از یارانه نقدی و کالابریگ، مستمری خانوارهای تحت پوشش کمیته امداد و سازمان بهزیستی، یارانه نان و یارانه دارو. رقم برآوردی مصارف این اقلام در لایحه سال آینده، قابل قبول به نظر می‌رسد و کم برآوردی قابل توجهی ندارد. یارانه نقدی و کالابریگ به صورت پرداخت ۳۰۰ هزار تومان و ۴۰۰ هزار تومان به سادگی قابل محاسبه است. تقریباً به ۹ دهک از کل جمعیت کشور، ماهانه میانگین ۳۵۰ هزار تومان…

۳

بلوک‌های تجارت جهانی احیا می‌شوند

تاریک و روشن تجارت در اقی ۲۰۳۰

۲

مدیریت و کسب‌وکار

بازاریابی هوشمند یا بازاریابی بدون خلاقیت؟

هوش مصنوعی در چند سال اخیر مثل شهابی درخشان در آسمان علم و فناوری پدیدار شده و با سرعتی سرسام‌آور در حال تسخیر تمام جنبه‌های زندگی ماست. این فناوری نه تنها در انجام کارهای روزمره به کمک انسان‌ها آمده، بلکه تحولات شگرفی در حوزه‌های گوناگون همچون پزشکی، حمل و نقل، آموزش و حتی سرگرمی ایجاد کرده است. به طوری که دنیای آینده بدون حضور پررنگ هوش مصنوعی قطعا دنیایی غیر قابل تصور است. هوش مصنوعی درست مثل نیروی نامرئی است که زندگی انسان‌های مدرن را در دست گرفته است. باور کنید یا نه، هوش مصنوعی حالا وارد عرصه بازاریابی نیز شده است و به سرعت در حال دگرگون ساختن شیوه‌های تبلیغات و ارتباط با مشتریان است. این فناوری نوظهور همچون یک دستیار هوشمند به بازاریاب‌ها کمک می‌کند تا بتوانند با دید بازاری به کسب و کار خود نگرسته و کمپین‌های بازاریابی موثرتری…

۸

گفت از نظر علمی، رابطه نقدینگی و تورم، موضوعی حل شده است، اما مسائل سیاسی آن و نیز مسائلی مانند جنگ و تحریم مسائل حل نشده آن هستند و نمی‌توان صرفاً تورم را از نظر نقدینگی نگاه کرد.»

او سپس به موضوع رشد اقتصادی و تأثیر تحریم بر آن، اشاره کرد و گفت: «فناوری و نیروی کاری که از این فناوری استفاده کند، مهمترین عامل رشد اقتصادی است، اما به دلیل تحریم‌های طولانی‌مدت و انزوای حاصل از آن، انتقال فناوری رخ نمی‌دهد. کره انزوا را نمی‌خواهد، اما کشورها به دلیل آثار ثانویه تحریم، تمایل کمتری به همکاری با ایران دارند. تحریم وجود دارد و از بین رفتن آن زمانبر است. بنابراین نباید اصلاحات اقتصادی را به دوران پس از تحریم‌ها موکول کرد. هر اصلاح اقتصادی که مورد نیاز است باید انجام شود؛ نباید بگوییم اگر تحریم نبود چنان می‌شد؛ انزوا به واسطه تحریم وجود دارد و باید در همین انزوا شکوفا شد.»

«پسران»، برچیده شدن ارز چندنرخه را یک سیاست اصلی برای اقتصاد دانست و افزود: «باید درباره سیاست‌های اصلی اقتصاد، اجماع وجود داشته باشد. در دوره‌ای که آمریکا از برجام خارج شد، نرخ ارز افزایش یافت و دولت که نمی‌خواست استالاسی اساسی تحت تأثیر قرار گیرد، ارز را دونرخ کرد. در دوره‌هایی از اقتصاد ایران، حتی شش نرخ ارز یا بیشتر هم وجود داشت. مسئله این است که ارز چندنرخه باید از میان برداشته شود. می‌توان قوانین اقتصادی را در یک نظام ارزی چندگانه اجرا کرد؛ حتی در شوک‌ها نیز نباید نرخ ارز را چندگانه کرد. باید اجماعی برای سیاست‌های اصلی اقتصادی صورت بگیرد و لازم است چند سال روی این سیاست‌ها کار شود اما مخالفان در میانه راه، این سیاست‌ها را از مسیر منحرف می‌کنند. به عنوان مثال، تکنرخه کردن ارز، یک اصل اساسی است که باید روی آن اجماع باشد، اما ممکن است درباره چگونگی اجرای آن، اختلاف‌نظر وجود داشته باشد.»

را برای اشتغال انتخاب می‌کند و برای مخارج داخلی باید درآمد ارزی نفت را به پول ملی تبدیل کند که تورمزاست. به‌طور کلی، هر کدام از این دو انتخاب باید طوری باشد که معادل درآمد نفتی افزایش یافته، تولید صورت بگیرد؛ وگرنه در غیر اینصورت، افزایش این درآمد، تورمزاست.»

«پسران» ادامه داد: «مثال دیگری را در نظر بگیریم که دولت می‌خواهد کسری مالی خود را از طریق انتشار اوراق قرضه تامین کند. این تامین مالی به شرطی انجام می‌شود که اوراق مورد قبول بازار باشد یا نرخ‌های بهره بالایی را پیشنهاد بدهد، اما اگر این کشور فرضی، کسری با روابط خارجی محدود و بدون دسترسی به منابع مالی خارجی باشد چه می‌شود؟ بانک مرکزی که مسئول کنترل نقدینگی است، ناچار می‌شود منافع دولت را همراهی کند؛ یعنی تامین‌کننده هزینه دولت از طریق چاپ پول یا انتشار اوراق قرضه باشد. از آنجا که در ایران، بازار مالی به خوبی توسعه پیدا نکرده، راه‌حل تامین کسری دولت از چاپ پول می‌گذرد.

بنابراین نمی‌توان گفت چون بانک مرکزی، نقدینگی را در کنترل نکرده، تورم ایجاد شده، بلکه باید علت اصلی را در چرایی همراهی کردن بانک مرکزی با دولت جست‌وجو کرد که یا تجارت خارجی و درآمد ارزی است، یا نرخ ارز. یعنی اعتماد مردم به پول ملی چقدر است؟ بنابراین باید اعتماد به پول ملی را افزایش داد.»
اصلاحات اقتصادی مشروط به رفع تحریم نیست
این اقتصاددان شهیر ایرانی در زمینه تامین مالی دولت توسط بانک مرکزی، به تجربه یک سال اخیر آرزاتنین اشاره کرد و گفت: «در آرزاتنین، بانک مرکزی با فشار بر نقدینگی در جهت کاهش و همراهی نکردن برای تامین کسری دولت، ارزش پرو ۴۰ درصد افزایش یافت؛ یعنی مردم دلارهای خود را می‌فروشدند، به نوعی ارزش دلار در آرزاتنین ۴۰ درصد کاهش یافت، اما پرسش این است که چقدر می‌توان به این رویکرد ادامه داد؟ دولت باید مصمم باشد که مخارج خود را حتی با وجود کاهش درآمد افزایش ندهد؛ بنابراین می‌توان

۱

عمومی را به دنبال داشته باشد. با این حال، پیوستن به گروه ویژه اقدام مالی ممکن است با چالش‌هایی از جمله نیاز به اصلاحات در قوانین داخلی و تغییر در سیاست‌های اقتصادی همراه باشد، اما این مسائل نمی‌توانند نفی‌کننده تأثیرگذاری آن بر دیپلماسی اقتصادی و بهبود روابط تجاری بین‌المللی کشورمان باشند. در مجموع، دیپلماسی اقتصادی برای تقویت روابط بین‌المللی و توسعه اقتصادی ایران، به ویژه در شرایط تحریم‌های بین‌المللی، ابزاری مهم و تأثیرگذار است. گسترش این روابط می‌تواند به افزایش صادرات، جذب سرمایه‌گذاری خارجی و تنوع‌بخشی به اقتصاد کمک کند. در زمینه این دیپلماسی و زنجیره ارتباطی متصل به آن نیز پیوستن به FATF به بهبود روابط اقتصادی و افزایش شفافیت مالی منجر می‌شود. در نهایت، تمرکز بر دیپلماسی اقتصادی با کشورهای آسیایی و رفع چالش‌های موجود با اروپا ضروری است.

اقتصادی ایران نیز از جهات مختلف قابل تحلیل و بررسی است. نکته مهم در این خصوص، بهبود روابط اقتصادی ما با کشورهای دیگر جهان در نتیجه پیوستن به این گروه است. در مقابل، عدم پیوستن به FATF منجر به تحریم‌های بیشتر و انزوای اقتصادی می‌شود. رعایت استانداردهای FATF همچنین می‌تواند اعتماد سرمایه‌گذاران را جلب کرده و به جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی کمک کند که به نوبه خود به رشد اقتصادی و توسعه زیرساخت‌های تولیدی و صنعتی کشور منجر می‌شود. علاوه بر دستاوردهای فوق، پیوستن به FATF در کنار تسهیل تجارت بین‌المللی ایران با رعایت استانداردهای مالی و ضدپولشویی، روابط تجاری را گسترش می‌دهد. استانداردهایی که به افزایش شفافیت مالی و کاهش فساد در سیستم اقتصادی کشور کمک کرده و می‌تواند بهبود محیط کسب و کار و افزایش اعتماد

دیپلماسی اقتصادی در شرایط تحریم

ایجاد روابط متنوع‌تری با کشورهای دیگر حرکت نماید، به همین دلیل است که تمرکز بر دیپلماسی اقتصادی با کشورهای آسیایی و ایجاد همکاری‌های جدید می‌تواند به کاهش وابستگی به اروپا و افزایش فرصت‌های اقتصادی کمک کند. قاره پرجمعیت آسیا، مرکز بسیاری از ناواری‌ها و پیشرفت‌های علمی و اقتصادی در جهان است و بازارهای وسیع و متنوعی را در خود جای داده که می‌تواند فرصت‌های بی‌نظیری برای ایران فراهم کند. کشورهای این قاره کهن همانند چین، هند و ژاپن به دلیل رشد اقتصادی سریع و نیاز به منابع، می‌توانند شرکای تجاری مناسبی برای ایران باشند. این نوع دیپلماسی، راهکار مطلوبی برای دسترسی به بازارهای جدید صادراتی، انتقال تکنولوژی و فناوری‌های نوین به تولید داخل و کاهش اثرات منفی تحریم‌ها است. در این میان، تأثیر FATF (گروه ویژه اقدام مالی) بر دیپلماسی

ایران و کشورهای اروپایی بوده است. علاوه بر این، عدم تحقق وعده‌های کشورهای اروپایی برای حفظ روابط اقتصادی و ایجاد سازوکارهای مؤثر به منظور دور زدن تحریم‌ها، به ناامیدی و بی‌اعتمادی ایران نسبت به اروپا انجامیده است. برخی از اروپایی‌ها نیز به سمت سیاست‌های سختگیرانه‌تری در قبال ایران سوق یافته‌اند.

در این میان، رقابت‌های ژئوپلیتیکی و تنش‌ها در منطقه بر روابط دیپلماسی اقتصادی ایران با اروپا نیز تأثیرگذار است؛ زیرا این کشورها ممکن است به تحریم‌ها و محدودیت‌های بیشتری علیه ایران روی آورند. این امر می‌تواند به محدودیت‌های تجاری بیشتری منجر شود و روابط دیپلماتیک ما را بیش از پیش تحت تأثیر قرار دهد. در این شرایط، جمهوری اسلامی ایران نیاز دارد تا استراتژی‌های دیپلماسی اقتصادی خود را بازنگری و به سمت

نویسنده: علی آلی علی

هوش مصنوعی در چند سال اخیر مثل شهبازی درخشان در آسمان علم و فناوری پدیدار شده و با سرعتی سرسام‌آور در حال تسخیر تمام جنبه‌های زندگی ماست. این فناوری نه تنها در انجام کارهای روزمره به کمک انسان‌ها آمده، بلکه تحولات شگرفی در حوزه‌های گوناگون همچون پزشکی، حمل و نقل، آموزش و حتی سرگرمی ایجاد کرده است. به طوری که دنیای آینده بدون حضور پررنگ هوش مصنوعی قطعاً دنیایی غیر قابل تصور است. هوش مصنوعی درست مثل نیروی نامرئی است که زندگی انسان‌های مدرن را در دست گرفته است.

باور کنید یا نه، هوش مصنوعی حالا وارد عرصه بازاریابی نیز شده است و به سرعت در حال دگرگون ساختن شیوه‌های تبلیغات و ارتباط با مشتریان است. این فناوری نوظهور همچون یک دستیار هوشمند به بازاریاب‌ها کمک می‌کند تا بتوانند با دید بازتری به کسب و کار خود نگریسته و کمپین‌های بازاریابی موثرتری را طراحی و اجرا کنند. در این شرایط بازاریابی است که انسان‌ها می‌توانند تمام فرصت‌ها را غنیمت شمرده و از تمام ابزارهای قدرتمندی که در اختیار دارند استفاده نمایند.

فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید بازاریاب‌های هوشمند با درک پتانسیل بالای هوش مصنوعی به خوبی می‌دانند که اگر در استفاده از این فناوری جدید تعلق کنند، مثل کسانی خواهند بود که در عصر دیجیتال هنوز از روش‌های پارینه سنگی استفاده می‌کنند. به همین خاطر اغلب افراد سعی دارند خود را با فناوری‌های جدید همگام ساخته و از این ابزار هوشمند برای توسعه کسب و کار خود استفاده نمایند. اگر از ما می‌شنوید، نباید در برابر پیشرفت تکنولوژی حالت انفعالی داشته باشیم. در عوض کمی جسارت و امتحان روش‌های تازه هیچ ضرری ندارد. با توجه به اهمیت روزافزون هوش مصنوعی در دنیای بازاریابی، ما در این مقاله به بررسی دقیق مزایا و چالش‌های این فناوری پرداخته‌ایم. شما در ادامه خواهید دید چگونه می‌توان از هوش مصنوعی در جهت رسیدن به اهداف تجاری خود به بهترین شکل استفاده کنید و تا چه میزان این فناوری واقعا کارآمد است و به کمک برندها می‌آید. پس با ما همراه باشید تا به اعماق این دنیای نوظهور قدم گذاشته و رازهای پنهان آن را کشف کنیم.

مزایا و معایب هوش مصنوعی در بازاریابی

هوش مصنوعی با ورود خود به عرصه بازاریابی امکانات و فرصت‌های جدیدی را برای کسب وکارها فراهم کرده است. در عین حال این فناوری نوظهور چالش‌ها و محدودیت‌های خاص خود را نیز دارد. ما در این بخش به بررسی مزایا و معایب استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی می‌پردازیم. این امر به شما کمک خواهد کرد تا تصمیمی درست و منطقی درباره استفاده از این فناوری در دنیای مارکتینگ بگیرید.

مزیت اول: بهبود هدف‌گذاری و شخصی‌سازی

پیام‌ها

یکی از برجسته‌ترین مزایای هوش مصنوعی در بازاریابی بهبود هدف‌گذاری و شخصی‌سازی پیام‌های تبلیغاتی است. با تحلیل حجم انبوه داده‌های مشتریان، هوش مصنوعی می‌تواند به بازاریاب‌ها کمک کند تا دقیق‌تر متوجه شوند مشتری‌ها به چه چیزی علاقه‌مند بوده و ترجیحات آنها در زمینه خرید محصولات خاص چیست. این ابزار با تحلیل داده‌ها شما را به دید روشنی نسبت به ترجیحات مخاطب‌تان می‌رساند. به زبان ساده‌تر، با استفاده از هوش مصنوعی شما قادر خواهید بود مشتری‌ها را بهتر بشناسید و براساس شناخت دقیق خود، برنامه ریزی کنید. جالب‌تر اینکه با کمک هوش مصنوعی می‌توانید پیام‌های تبلیغاتی خود را به طور خاص برای هر دسته از مشتریان سفارشی‌سازی کنید و به آنها نشان دهید که چقدر برای شما مهم هستند و علایق و سلیقه آنها تا چه میزان برای‌تان اهمیت دارد. ارائه یک پیام کاملا متناسب با خواسته‌های مشتری بهترین هدیه است که می‌توانید به مخاطبان‌تان ارائه دهید. هر چقدر در جهت شناسایی و برطرف کردن نیاز مخاطب‌ها تلاش کنید نتایج مطلوب‌تری به دست می‌آورد.

با استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشینی، هوش مصنوعی می‌تواند رفتارها و ترجیحات مشتریان را شناسایی کرده و با پیشنهاد محصول یا خدمت مرتبط با این نیازها احتمال خرید را افزایش دهد. هوش مصنوعی این امکان را فراهم می‌کند تا بتوانید دقیقاً براساس نیاز واقعی مخاطب‌تان به آنها کالا و خدماتی ارائه دهید که بسیار کاربردی بوده و از آنها استفاده می‌نمایند. این باعث می‌شود مشتری‌های دائمی بیشتری را برای برندن‌تان به دست بیاورید. هوش مصنوعی همچون دستیار قدرتمند مشتری‌را به خوبی می‌شناسد. با بهره‌گیری از هوش مصنوعی دیگر نیازی نیست کمپین‌های تبلیغاتی را برای تمام مخاطبین به یک شکل ارائه کنید و با این تکنیک می‌توانید تنها گروه‌های مشخصی از مخاطبان را هدف گرفته و نتایج موثرتری را در بازاریابی‌تان به دست آورید. با تمرکز بر روی مخاطب هدف در وقت و هزینه‌تان صرفه‌جویی نموده و انرژی‌تان را بر روی قسمت‌هایی

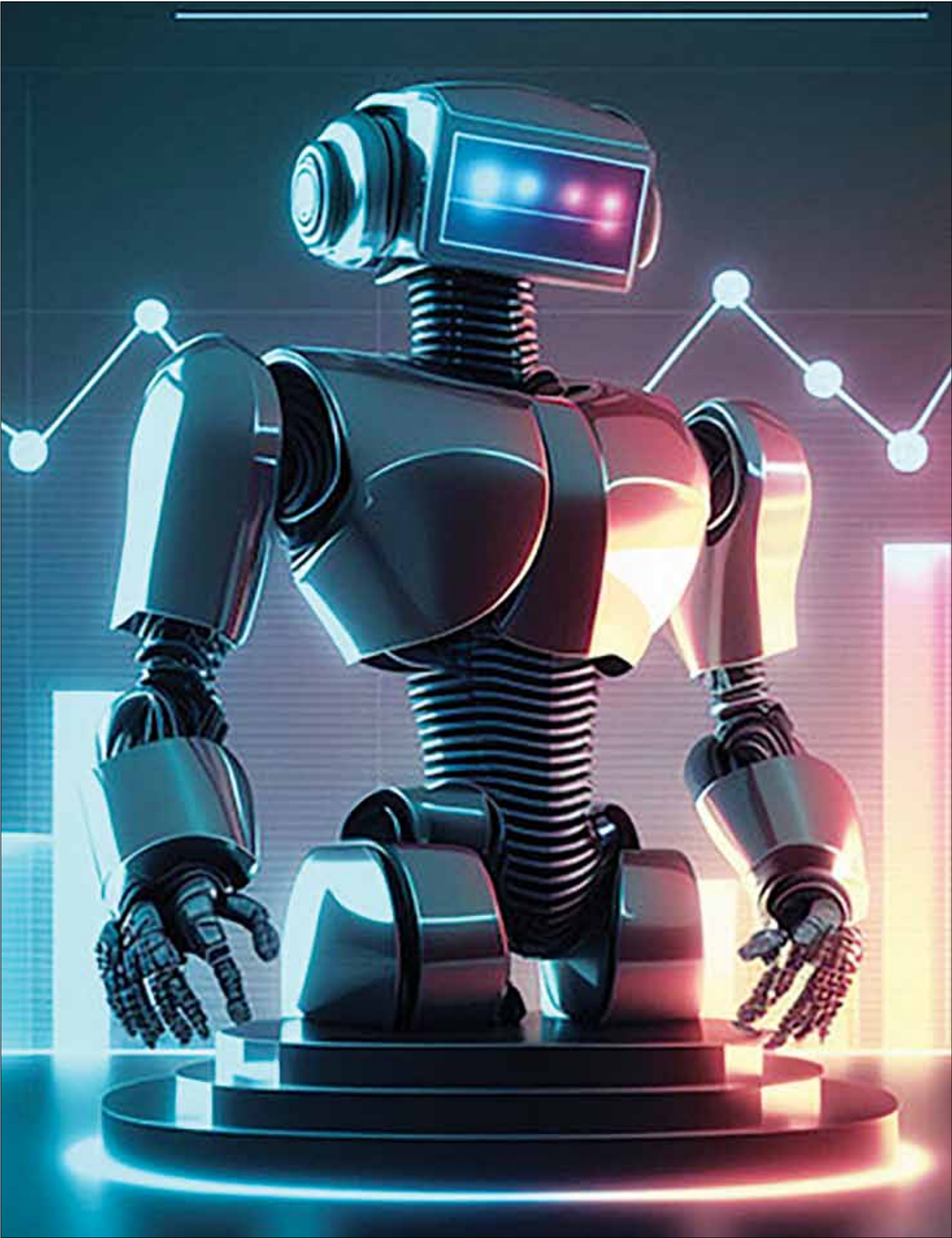
می‌گذارید که در نهایت باعث رسیدن به نتیجه خواهد شد. باهوش باشید و هدفمند به سمت خواسته‌های‌تان قدم بردارید.

با توجه به نکاتی که گفتیم، با استفاده از هوش مصنوعی می‌توانید پیام‌های خود را شخصی‌سازی کرده و دقیقاً به همان گروه از مشتریان‌ی ارائه دهید که احتمال خرید بیشتری دارند و این به معنای استفاده بهینه از تمام امکانات موجود برای کسب سود بیشتر است.

مزیت دوم: اتوماسیون وظایف تکراری و زمانبر
یکی دیگر از مزایای هوش مصنوعی در بازاریابی اتوماسیون وظایف تکراری و زمانبر است. هوش مصنوعی این توانایی را دارد که بسیاری از کارهای روتین را به طور خودکار انجام داده و باعث صرفه‌جویی زیادی در وقت و انرژی شما شود. یک نیروی کار بدون وقفه آماده است تا در همه حال بدون خستگی به انجام کارهای روزمره

رفتن راندمان و افزایش بهره‌وری می‌شود. این یعنی کار کمتر و بهره‌وری بیشتر!
با سپردن کارهای تکراری و زمانبر به هوش مصنوعی بازاریاب‌ها می‌توانند تمرکز خود را بر روی استراتژی‌های کلان و تصمیم‌گیری‌های خلاقانه معطوف کرده و زمان خود را صرف اموری کنند که نیازمند هوش انسانی است.

وقتی بسیاری از کارها از دوش شما برداشته شود می‌توانید با خیال‌راحت‌تری به اهداف مهمتر شرکت بپردازید. هوش مصنوعی بهترین ابزار برای اتوماسیون کارهای روزمره شماست. همچنین اتوماسیون کارها باعث افزایش بهره‌وری و سرعت انجام فعالیت‌های بازاریابی شده و می‌تواند زمان رسیدن به اهداف تعیین شده را به طور چشمگیری کاهش دهد. از آنجایی که تمام فعالیت‌ها با دقت و بدون کمترین میزان اشتباه صورت می‌پذیرد، سرعت دستیابی به هدف نفوذ کند و برانگیختن احساسات عامل مهمی در این میان محسوب می‌شود. متأسفانه هوش مصنوعی از این قدرت



بی‌بهره است. هوش مصنوعی در تحلیل داده‌ها و تشخیص الگوها عالی عمل می‌کند، اما در زمینه ایده‌پردازی‌های خلاقانه و ارائه مفاهیم کاملاً متفاوت ناتوان است و نمی‌تواند کمپین‌های خلاقانه را که با استفاده از احساس

مخاطب به موفقیت می‌رسند به خوبی طراحی کند. از آنجایی که هوش مصنوعی احساس ندارد بنابراین در خلق یک کمپین انسانی‌تر کاملاً ناتوان است. اینجاست که جای انسان‌ها کاملاً خالی حس می‌شود. محتوایی که با کمک هوش مصنوعی تولید می‌شود هرچند ممکن است ساختار درستی داشته باشد اما در انتقال حس صمیمیت و همدلی عاجز بوده و از ظرافت‌های خاص یک تولید محتوای حرفه‌ای بی‌بهره می‌ماند. این ابزار در درک دقیق ظرایف ارتباط انسانی‌تان ناتوان است و هنوز فاصله بسیار زیادی با رسیدن به هوش عاطفی دارد. ابزار می‌توانند انجام برخی از امور را برای ما آسان‌تر نمایند اما هرگز جای حس‌های ناب انسانی را پر نخواهند کرد.

برخلاف هوش مصنوعی، بازاریابان انسانی، قادرند با درک احساسات و انگیزه های پنهان مشتریان، کمپین‌هایی را طراحی کنند که ارتباط عمیق و مؤثری با آنها برقرار کند و وفاداری آنها را نسبت به برند به خوبی تحریک کند. ابزاری که هنوز برای هوش مصنوعی دست‌نیافتنی می‌باشد. در واقع یک رابطه انسانی در دنیای کسب و کار همواره به حس همدلی و صمیمیت نیازمند است. هوش مصنوعی از لمس این بعد مهم ناتوان است. در نتیجه در استفاده از هوش مصنوعی نباید بیش از اندازه پیشروی نمود و فراموش کرد که همواره این حس انسایت و ارتباط درست با احساسات است که باعث وفاداری بیشتر مخاطب‌ها به یک برند می‌شود و در صورتی که آنها را در نظر نگیرید هرگز نمی‌توانید در تجارت موفق شوید.

چالش دوم: احتمال بروز خطاهای الگوریتمی

یکی از چالش‌های مهم در استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی احتمال بروز خطاهای الگوریتمی و جانبداری است. داده‌هایی که توسط انسان وارد یک برنامه هوشمند می‌شود شاید باعث شود داده‌ها درست و دقیق تحلیل نشده و در نهایت انتخاب درستی از جانب هوش مصنوعی برای ما انجام نپذیرد. سیستم هوشمند با همه قدرتی که دارد به داده‌های ورودی وابسته است و داده‌هایی که ایراد دارند نمی‌توانند نتیجه مطلوبی داشته باشند.

هوش مصنوعی از الگوریتم‌های خاصی برای یادگیری

آیا هوش مصنوعی واقعا به درد بازاریاب‌ها می‌خورد؟

بازاریابی هوشمند یا بازاریابی بدون خلاقیت؟

و تحلیل داده‌ها استفاده می‌کنند. اگر این الگوریتم‌ها به درستی طراحی نشوند یا داده‌های ورودی ناقص باشند، ممکن است منجر به بروز خطا شده و نتیجه مناسب را برای کسب و کارها ایجاد ننمایند. یک خطا در عملکرد سیستم هوش مصنوعی یعنی صرف هزینه‌های سنگین و کسب نتیجه غیرمنتظره. پس باید مراقب عملکرد الگوریتم ها بود.

همچنین احتمال وجود سوگیری و جانبداری در الگوریتم‌های هوش مصنوعی وجود دارد. این سوگیری‌ها می‌تواند به دلیل تعصب‌های موجود در داده‌های ورودی یا تصمیم‌گیری‌های اشتباه برنامه‌نویسان به وجود آیند. یعنی نوع اطلاعات و برنامه‌ای که در اختیار سیستم قرار می‌دهیم، خود عاملی برای انحراف داده‌ها و اشتباه شدن نتایج تحلیل می‌گردد. هیچ‌گاه داده‌ها را بدون نظارت یک انسان رها نکنید.

این خطاهای الگوریتمی و جانبداری‌ها می‌تواند منجر به توزیع ناعادلانه تبلیغات، تبعیض علیه گروه‌های خاصی از مشتریان یا پیشنهاد محصولات نامرتب شود که باعث بروز اشتباهاتی جبران‌ناپذیر می‌گردد و پیام‌های ناخوشایندی برای برند خواهد داشت. نباید اجازه دهید یک خطای سیستمی برند شما را برای همیشه زیر سوال ببرد. حواس‌تان را جمع کنید و با تمام دقت به امور شترکت‌تان رسیدگی کنید. هوش مصنوعی قرار نیست کنترل همه چیز را به دست بگیرد بلکه قرار است در انجام بهتر وظایف‌تان یاری‌تان کند. بنابراین استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی باید با احتیاط همراه باشد و لازم است بر صحت عملکرد آن نظارت داشته و برای بهبود وضعیت آن همواره تلاش کرد و ابزار‌های جدید برای دستیابی به هدف خلق نمایید. باید یاد بگیریم از قدرت ابزار به نفع اهداف خودمان استفاده کنیم. نه اینکه کاملاً به آنها متکی شده و کار را رها کنیم. همواره باید بر این مسئله آگاه بود که هوش مصنوعی برای تسهیل امور است و نه جایگزینی برای انسان‌های متخصص و خلاق.

چالش سوم: هزینه بالا و نیاز به تخصص

یکی دیگر از معایب استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی هزینه بالای پیاده‌سازی و نگهداری سیستم‌های هوش مصنوعی است. بسیاری از شرک‌تها، مخصوصاً کسب و کارهای کوچک و متوسط، منابع مالی کافی برای سرمایه‌گذاری در این حوزه را ندارند. تکنولوژی با همه فایده‌ای که دارد در برخی موارد گران‌قیمت بوده و هر کسب و کاری توانایی استفاده از آن را نخواهد داشت.

باور کنید یا نه، هوش مصنوعی برای اجرای دقیق‌تر نیازمند سخت‌افزارهای گران‌قیمت و داده‌های حجیم بوده و همه این موارد باعث افزایش هزینه‌های اجرایی برای هر کسب و کاری خواهد شد. از این رو تنها کسب و کارهایی که می‌توانند از پس این هزینه‌های اولیه برآیند می‌توانند به فکر راه‌اندازی این سیستم هوشمند در کسب و کار خود باشند. به عبارتی این فناوری گران‌قیمت است و نیازمند بررسی و تحقیق برای اتخاذ تصمیمی درست دارد.

علاوه بر هزینه‌های بالای راه‌اندازی، نگهداری و به‌روزرسانی سیستم‌های هوش مصنوعی نیز نیازمند صرف منابع مالی و تخصصی مداوم است. سیستم‌های هوشمند هر از چندگاهی نیاز به بازمینی و رفع ایراد و آپدیت‌های مختلف خواهند داشت و تحلیل داده‌ها به بازاریاب‌ها کمک به صرف وقت و هزینه بیشتری خواهد بود. بنابراین از هر جهت باید خودتان را برای این ماجراجویی جدید آماده کرده و تمام جنبه‌های آن را مدنظر قرار دهید. با استفاده از هوش مصنوعی دیگر نیازی نیست کارهای زیادی را خودتان انجام بدهید ولی باید خودتان را آماده چالش‌ها و هزینه‌های خاص این مسیر هم بکنید.

علاوه بر اینها، استفاده بهینه از هوش مصنوعی در بازاریابی نیازمند تخصصانی است که دانش و مهارت کافی در زمینه الگوریتم‌ها، داده‌ها و برنامه‌نویسی داشته باشند و هر کسب و کاری از داشتن متخصص‌های هوش مصنوعی برخوردار نیست و باید هزینه بیشتری را برای جذب و تربیت این افراد صرف کند و حتی برای استخدام آنها نیز به تلاش زیادی نیاز خواهد بود. شما باید برای تمام جنبه‌های موجود در راه‌اندازی یک سیستم هوش مصنوعی تمام آمادگی‌های لازم را داشته باشید. با در نظر داشتن این مسائل بهتر و واقع‌گرایانه‌تر قدم در راه جدید خواهید گذاشت.

سخن پایانی

ما در این مقاله به بررسی مزایا و معایب استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی پرداختیم. دیدیم که چگونه این فناوری می‌تواند در بهبود هدف‌گذاری، شخصی سازی، اتوماسیون وظایف و تبلیغات، داده‌ها به بازاریاب‌ها کمک کند. همچنین از چالش‌های این مسیر برای‌تان گفتیم تا بتوانید به درک عمیق‌تری از ابعاد مختلف آن دست پیدا کرده و تصمیمی هوشمندانه‌تر اتخاذ نمایید. با این حساب لازم است با چشمی باز و بدون تعصب تمام جنبه‌های مثبت و منفی تکنولوژی‌های نوین را درک کرده و متناسب با نیازهای سازمان خود قدم در راه بگذارید.

همچنین دیدیم که هوشوش مصنوعی هنوز بسا محدودیت‌هایی روبه‌رو است و در زمینه‌هایی مانند خلاقیت انسانی، بینش احساسی و جلوگیری از باگ‌های گاه و بی‌گاه نمی‌تواند به خوبی عامل انسانی عمل کند و حتی با مشکلاتی مانند هزینه بالا و نیاز به تخصص همراه است. بنابراین در مسیر استفاده از هوش مصنوعی نیازمند این حسیت‌د همواره نظارتی دقیق داشته باشید و به تمام نکات ریز و درشت به خوبی توجه نمایید. استفاده صرف بدون بررسی و تحلیل ممکن است نتیجه معکوسی داشته باشد. به یاد داشته باشید قرار نیست هوش مصنوعی به تنهایی مشکلات را حل کند بلکه ابزاری کمکی برای سهولت کارهای شما است.

در نهایت، باید تأکید کرد که هوش مصنوعی، یک ابزار قدرتمند برای بازاریابی است و نه یک جایگزین برای هوش خلاقیت انسانی. در نهایت، بازاریابان انسانی هستند که تصمیم می‌گیرند از این ابزارها چگونه و در چه راستایی استفاده نمایند. پس بهتر است این فناوری‌ها را بیشتر شناخته و در جهت بهتر شدن کسب و کارتان از آن استفاده نمایید. اینطوری بی‌گدار به آب زرده و لازم نیست بکپو وارد دنیایی شوید که هیچ شناختی از آن ندارد.

منابع:
https://www.webfx.com/blog/marketing/ai-marketing-advantages-disadvantages
https://rockcontent.com/blog/artificial-intelligence-pros-and-cons
https://elearningindustry.com/advertise/elearning-marketing-resources/blog/pros-and-cons-of-ai-in-marketing-tips-for-elearning-marketers