

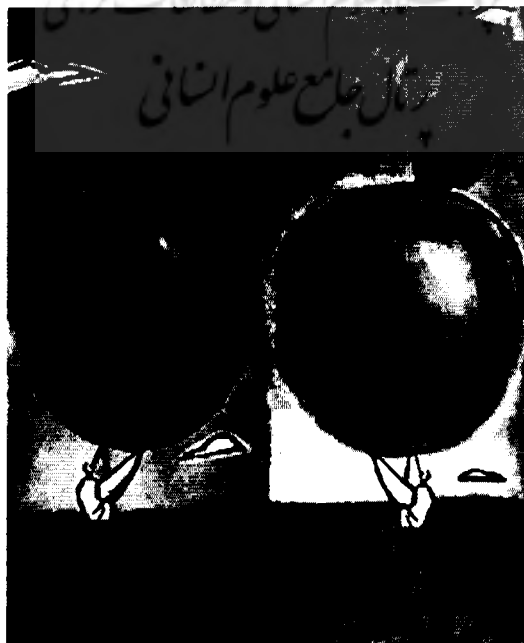
بررسی و نقد دیدگاه‌های مطرح شده در مورد تشکیل «بازار مشترک اسلامی»

غلامحسین خورشیدی

(دکترای اقتصاد و مدیریت، دانشیار دانشگاه شهید بهشتی)

کشورهای جهان سوم در رشد پایین کشورهای اسلامی تأثیر داشته است. این واقعیت آشکار همراه با سیاست‌های حمایت‌گرایانه غرب از محصولات و تولیدات خود، به کشورهای اسلامی هشدار می‌دهد که سریعاً برای بازارهای غربی جانشینی بیابند و بیشتر به امکانات خویش، به ویژه از راه تشکیل بازار مشترک اسلامی بیاورند. «اتاق بازرگانی و صنعت و مبادله کالای اسلامی» با درک اهمیت این مسأله در بهبود وضعیت کشورهای اسلامی، طرح پیشنهادی خود را برای تشکیل بازار مشترک اسلامی، نخستین بار در سومین همایش انجمن عمومی اتاق به گفت و گو گذاشت (کویت، ۱۹۸۱) و آن‌گاه، در ششمین اجلاس سران کنفرانس اسلامی (سنگال، ۱۹۹۱) آن را به تصویب رساند. بدیهی است که با تصویب قطعنامه اجلاس هشتم سران در خصوص بازار مشترک اسلامی این مسأله از اهمیت ویژه‌ای برخوردار شده ولی به رغم کوشش‌های فراوان، مفهوم بازار مشترک اسلامی هنوز تفسیر مشخصی پیدا نکرده است. این امر بدیهی است که ما پیش از آن که بتوانیم با هویت یک بازار مشترک کنار آییم، نیازمند تغییرات مهمی در بخش‌های مختلف اقتصادهای کشورهای اسلامی هستیم. اتاق اسلامی بر این باور است که فرآیندی سامان‌دار از همکاری اقتصادی باید برای تمهید اساس تشکیل یک بازار مشترک دنبال شود و این فرآیند مراحمی را در بردارد. به هر حال، چنان که گفته شد، اساس تشکیل بازار مشترک اسلامی، توسعه همکاری‌های اقتصادی فی‌مابین

تشکیل بازار مشترک اسلامی، به ویژه پس از قطعنامه اجلاس هشتم سران (تهران) به صورت یک هدف اصلی برای جامعه اسلامی ظاهر شده است. در این ارتباط، دانشمندان مسلمان و بعضاً غیرمسلمان نقطه نظرهای متفاوتی را مطرح کرده‌اند که معرفی و تجزیه و تحلیل آن‌ها بدون تردید، راهگشا خواهد بود. در این مقاله، برخی از عمده‌ترین دیدگاه‌های مطرح‌شده در این خصوص از جمله راهبرد پیشنهادی اتاق بازرگانی و صنعت و مبادله کالای اسلامی، طرح پیشنهادی ابوالحسن صادق، پیشنهاد صلاح‌الدین کاظم خان، پیشنهاد حافظ صدیقی، پیشنهاد نین هاوس، و نهایتاً گزارش برخی از مهمترین مطالب روایی سنجی مرتبط با بازار مشترک اسلامی در ایران، مورد بررسی قرار گرفته است.



۱- راهبرد پیشنهادی اتاق بازرگانی، صنعت و مبادله کالای اسلامی برای تشکیل بازار مشترک اسلامی^(۱)

جهان اسلام در حال حاضر مواجه با بحران‌های اقتصادی است که در سایه برداشتن گام‌های مشخص و حساب شده سیاست‌گذاری می‌تواند تداوم یابد. فشارهای سیاسی-اقتصادی تعدیل‌گرا و اثرات منفی رکود جهانی و کاهش تجارت بین‌الملل به همراه آسیب‌پذیری نهادهای مالی، بحران مالی مؤثر بر کشورهای صنعتی، و بحران وام برخی از

کشورهای اسلامی است. این همکاری‌ها به سازگاری سامانه‌های سیاسی و عقیدتی، بهبود روابط تکمیلی اقتصادهای جوامع اسلامی، توسعه شالوده‌ها و زیرساخت‌ها، گسترش و تنوع بخشیدن به بخش‌های صنعت، دستیابی به سطح بالای تجارت فی مابین، تشدید جریان مبادله اطلاعات، و یکنواخت‌سازی درآمدهای سرانه، منجر خواهد شد که همه از لوازم اتحاد اقتصادی پایدار و توانمند هستند. البته، دستیابی به این همه پیش‌نیاز، در نگاه اول، رویایی به نظر می‌آید! اما اتاق اسلامی معتقد است که با به کارگیری راهبرد پیشنهادی این اتاق، از طریق تشکیل مناطق تجارت آزاد منطقه‌ای یا زیرمنطقه‌ای و در شمول قراردادن تدریجی همه جوامع مسلمان، می‌توان به این رؤیا جامه عمل پوشاند. به هر حال، راهبرد پیشنهادی اتاق اسلامی پنج جزء دارد که عبارت‌اند از:

(۱) با توجه به پایه کشاورزی جوامع اسلامی و این نکته که بخش‌های کشاورزی و صنعت باهم مرتبط‌اند و رشد متوازن آن‌ها برای موفقیت لازم است، نیاز فوری برای بهبود شالوده کشاورزی، تسهیلات حمل و نقل و پیشه ساختن یک سیاست مشترک کشاورزی به منظور دستیابی به امنیت غذایی، ایجاد ذخایر مواد غذایی، و کاهش کمبودهای غذایی جوامع اسلامی احساس می‌شود. تشریک مساعی در تولید و بازاریابی داده‌های کشاورزی مثل ماشین‌آلات زراعی، کودها، آفت‌کش‌ها، ... و تهیه بذر اصلاح شده، ضرورت دارد. این امر، منجر به خودبستگی جامعه اسلامی در حوزه مواد غذایی و کشاورزی خواهد شد.

(۲) در حوزه فعالیت‌های مشترک، اتاق اسلامی، مبادرت به اجرای برنامه‌ای در زمینه برگزاری همایش‌های تشویق سرمایه‌گذاری میان بخش‌های خصوصی کشورهای اسلامی کرده است. این همایش‌ها نشان داده‌اند که کشورهای کمتر توسعه یافته اسلامی باید پایه صنعتی، شالوده اساسی، و شبکه ارتباطی توانمند و نظام مبادله اطلاعات سازگاری را تدارک ببینند و برای تحقق یک همکاری اقتصادی معنی‌دار و پیوستگی جمعی، هر کدام از کشورهای اسلامی باید در محدوده خود به تدارک ظرفیت صنعتی مانا و زیستا (بادوام) اقدام کنند.

(۳) می‌دانیم که کشورهای اسلامی بیش از نیمی از صادرات نفت خام جهان و سهم عمده‌ای از صادرات محصولات نفتی تصفیه شده و گاز را در بازارهای جهانی در اختیار دارند. با توجه به این مسأله، اتخاذ و اجرای یک سیاست مشترک انرژی قابل طرح است.

(۴) اتاق اسلامی را باید در خصوص فعالیت‌هایی که به منظور تشویق تجارت و همکاری صنعتی کشورهای اسلامی انجام می‌دهد، مورد حمایت قرار داد. به ویژه، بانک توسعه اسلامی باید همکاری نزدیکتری با اتاق اسلامی داشته باشد تا در سایه کمک‌های این بانک، بخش‌های خصوصی بتوانند طرح‌های تأمین مالی تجارت خویش را به اجراء درآورند و از این راه به پایداری توسعه در جهان اسلام کمک کنند. مساعی جدی برای افزایش و تشدید تجارت بین‌بینی از راه آزادسازی، امتیازات تعرفه‌ای، موافقتنامه‌های دو یا چند جانبه، و بخش اطلاعات بازار، ضرورت دارد.

(۵) به موازات این‌ها، تشریک مساعی موثری برای رشد بخش خدمات لازم است. ایجاد شالوده از راه شبکه‌های گسترده حمل و نقل زمینی، هوایی و دریایی و ایجاد بانک صادرات - واردات به منظور اعطای تسهیلات به تجار

از این قبیل است. بدیهی است که توسعه تجارت به همکاری صنعتی منجر خواهد شد و در این رابطه است که طرح‌های اقدام مشترک از راه مشارکت بخش خصوصی و کمک‌های مالی برای اجرای آن‌ها (با مدد دولت‌ها و اتاق‌های بازرگانی و صنعت کشورها)، موضوع بحث خواهد بود. اجرای طرح‌های مشترک همچنین مرتبط با انتقال فن‌آوری و توان‌های کارشناسی میان کشورهای اسلامی و با اقدام مشترک از بیرون است.

به هر حال از نظر اتاق اسلامی، فرآیند همکاری اقتصادی کشورهای اسلامی باید طی مراحل تحقق یابد. مراحل پیشنهادی این اتاق، کاملاً برگرفته از قالب متعارف نظریه اتحادیه اقتصادی است. نخستین مرحله، تشکیل ناحیه آزاد تجاری است که در آن هدف اصلی بسط تجارت میان کشورهای عضو از راه حذف تعرفه‌ها روی تولیدات خودی است. در این مرحله ما شاهد اجرای طرحی شبیه نظام ترجیحات امپراطوری دوران استعمار بریتانیا قبل از جنگ جهانی دوم و اتحادیه تجارت آزاد اروپا خواهیم بود. این مرحله را می‌توان با اجرای سیاست تعرفه خارجی مشترک و با هدف تشکیل یک حوزه تجاری از کشورهای اسلامی که توانا به چانه‌زنی روی موافقتنامه‌های تجاری با بقیه جهان باشد، دنبال کرد (مرحله دوم یا تشکیل اتحادیه گمرکی). مرحله سوم، ایجاد بازار مشترک (اسلامی) است که در آن شاهد جریان آزاد کالا، نیروی انسانی، سرمایه و فن‌آوری در کل ناحیه خواهیم بود. اتحادیه اقتصادی، مرحله نهایی این فرآیند است که به شکل یکپارچگی کامل کشورهای عضو، که پذیرا شده‌اند تا در همه ابعاد زندگی اقتصادی خویش به صورت یک واحد عمل کنند، ظاهر می‌شود.

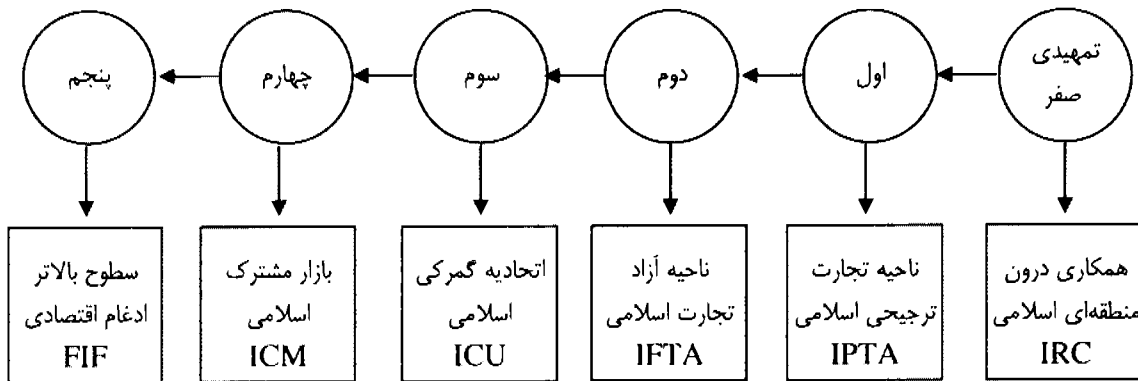
راهبرد پیشنهادی اتاق بازرگانی و صنعت و مبادله کالاهای اسلامی، بیش از آن کلی است که بتواند راهنمای عمل دقیقی برای گام نهادن در مسیر ایجاد بازار مشترک اسلامی قرار گیرد. در واقع، این راهبرد، نوعی بازخوانی ساده قالب کلی اتحادیه‌های اقتصادی است که با روکنشی از اطلاعات کشورهای اسلامی تزیین شده است.

۲- طرح پیشنهادی ابوالحسن صادق برای تشکیل بازار مشترک اسلامی

این طرح را ابوالحسن صادق ارائه کرده است.^(۲) به نظر وی تحقق یکباره بازار مشترک اسلامی منتفی بوده و با اجرای برنامه‌ای مرحله‌ای، امیدوار بود که آرمان تشکیل بازار مشترک اسلامی تحقق یابد. به نظر وی، کشورهای اسلامی باید با احتیاط و گام به گام به سوی یکپارچگی پیش روند. در این راستا، شروع از مراحل پیش از ناحیه آزاد تجاری را پیشنهاد می‌کند. وی معتقد است: «مناسب‌تر این است که با گونه‌ای ست پیوندتر از FTA، در سطح منطقه‌ای، به منظور انتقال تدریجی به گونه‌هایی از ادغام با شدت بیشتر در مراحل بعدی با روشی مرحله‌ای، کار را آغاز کرد. این مرحله تمهیدی را می‌توان همکاری درون منطقه‌ای - اسلامی (IRC) نامید که مقدم بر ادغام اقتصادی است.»^(۳)

قالب پیشنهادی او را می‌توان در یک نگاه کلی به شکل نمودار (۱) ترسیم کرد:

با تکیه بر این مقاله، در خصوص هر کدام از این مراحل توضیحاتی داده خواهد شد.



نمودار (۱) روند شکل‌گیری بازار مشترک اسلامی

در IFTA حرکت آزادانه همه کالاها میان کشورهای عضو (بدون سیاست تعرفه‌ای مشترک) با این شرط که درصد عمده‌ای از کالاها بومی باشند، پذیرفته شده است. تقید به قواعد مبدأ که در مرحله IPTA به منظور احترام از وقوع پیش‌تجاری مطرح شده بود، در این جا هم وجود دارد. البته، در عمل نمی‌توان از اجرای اصول «قواعد مبدأ» و عدم وقوع «اثر پیش‌تجاری» مطمئن شد زیرا شناخت مصادیق مسأله آسان نیست و این از نقاط ضعف IPTA و IFTA است که ممکن است با گام نهادن به مرحله بعد (یعنی ICU) برطرف شود.

● مرحله سوم یا تشکیل ICU - در این مرحله، اعضا مذاکرات خود را برای اتخاذ مواضع تعرفه‌ای مشترک در قبال کشورهای غیر عضو آغاز می‌کنند. در واقع، حرکت آزاد همه کالاها همراه با سیاست تعرفه‌ای مشترک در قبال غیر اعضا، تعریفی است که می‌توان از ICU ارائه کرد. یکی از منافع آشکار ICU امکان مقابله با اثر پیش‌تجاری است. به عبارت روشن‌تر، اگر همه اعضای ICU تعرفه یکسانی را بر واردات یک کالای خاص از کشوری غیر عضو وضع کنند، دیگر واردات آن کالا از بازار غیر اعضا (بازار جهانی) برای فروش مجدد آن به یک عضو دیگر ICU سودآور نخواهد بود، زیرا قیمت بعد از تعرفه واردات برای همه اعضای ICU یکسان می‌شود.

● مرحله چهارم یا تشکیل ICM (بازار مشترک اسلامی) - تا مرحله ICU، بحث تنه‌امحدود به تجارت کالاها بود و از تجارت عوامل تولید سخنی به میان نمی‌آمد. در یک ادغام واقعی و گسترده باید بازار کالاها و بازار عوامل مشترک مورد توجه قرار گیرند و تحرک عوامل میان کشورهای عضو پذیرفته شود و این ویژگی‌ای است که در بازار مشترک اسلامی مورد توجه قرار گرفته است. به دلائل عدیده، رسیدن به این سطح از یکپارچگی در جهان اسلام، در آینده نزدیک، بسیار مشکل است. در واقع، زمانی می‌توان به تشکیل بازار مشترک اسلامی دل بست که علاوه بر حصول زمینه‌های خاص اقتصادی، کشورهای مسلمان در سایه روح اخوت اسلامی حاضر به فدا کردن منافع ملی در قبال منافع امت نیز باشند. مسأله تحرک عوامل کمابیش به تحرک عامل انسانی محدود می‌شود، زیرا، در خصوص تحرک کالاها سرمایه‌ای و مواد خام که به آسانی در قالب اقلام تجاری قابل لحاظ هستند، مشکل خاصی وجود ندارد. سرمایه مالی نیز می‌تواند به راحتی میان اعضا جابه‌جا شود. حتی بدون وجود عامل یکپارچگی نیز

● مرحله صفر یا تشکیل IRC - در IRC، اعضای مشارکت‌کننده متعهد به هیچگونه اصول یا قواعد کلی مورد توافق که لازم‌الاجرا برای آن‌ها باشد، نیستند ولی می‌پذیرند که مورد به مورد (بسته به اهمیت هر مورد) به روش‌های مختلف با هم مذاکره کنند. ناحیه همکاری به این شکل می‌تواند از تجارت اقلام خاص تا سرمایه‌گذاری مشترک، گسترده باشد. IRC اعضا را برای ورود به مرحله بعدی ادغام از راه تعمیق رشته‌های برادری آماده می‌سازد و فرصتی را فراهم می‌آورد که همدیگر را درک و دلبستگی‌ها و حساسیت‌های هم را ارزیابی کنند. اعضا در مرحله IRC، همچنین در خواهند یافت که چه منافعی را می‌توانند از راه تعمیق و شدت بخشیدن به فرآیند همکاری فی‌مابین بدست آورند. به هر حال، امیدواریم که IRC بتواند ما را برای ورود به مرحله IFTA آماده کند.

● مرحله یکم یا تشکیل IPTA - در IPTA که اولین گام ورود به یکپارچگی اقتصادی است، اعضا متعهد می‌شوند که اصولی را در راستای تحقق رفتار ترجیحی نسبت به هم در تجارت، بپذیرند. در این مرحله، مسأله حذف کامل موانع تجاری مطرح نیست بلکه اصل بر کاهش موانع در رابطه با محصولات خاص و از راه مذاکره است. دامنه شمول این محصولات می‌تواند جزئی یا کامل (فراگیر) باشد ولی اصل کاهش مذاکره‌ای به قوت خود باقی می‌ماند. به عنوان مثال، اگر کشورهای A و B به عنوان اعضای IPTA، کاهش محدودیت تحرک X و Y را در عبور از مرزهای خود بپذیرند، این پذیرش بر هر تعداد یا دوره‌ای از محموله‌ها حاکم خواهد شد (نه مثل IRC برای محموله یا مورد خاص). در IPTA، اعضا آزاداند که سیاست‌های تعرفه‌ای خاص خود را با کشورهای غیر عضو داشته باشند؛ گر چه آن‌ها مجاز نیستند که کالاها را از کشورهای عضو که خود آن‌ها را از کشور یا کشورهای دیگری که به منظور بهره‌مندی از سودناشی از تفاوت‌های تعرفه‌ای میان اعضا وارد کرده‌اند، وارد کنند. در این رابطه، IPTA باید دارای «قواعد از مبدأ» خاص باشد تا مانع از ظهور «اثر پیش‌تجاری» شود.

● مرحله دوم یا تشکیل IFTA - اگر IPTA راه خود را با موفقیت طی کند و اعضا را به این نتیجه برساند که از حضورشان در IPTA منتفع شده‌اند، می‌توان انتظار داشت که برای پذیرش سطح بالاتری از یکپارچگی اقتصادی که همان ناحیه آزاد تجاری است، تمایل داشته باشند. از نظر کلی، IFTA شبیه IPTA ولی با پوشش و شدت بیشتر است.

بسیاری از کشورها حرکت سرمایه‌های خارجی به داخل کشور خود را تشویق و برای سرمایه‌گذاری‌های خارجی ایجاد انگیزه می‌کنند. بازار مشترک اسلامی می‌تواند تحرک سرمایه و عامل کار را بر پایه‌ای گزینشی و مقیاسی محدود نهادینه و ساخت‌دهی کند و به گونه‌ای مرحله‌بندی شده آن را پیش ببرد. در کل می‌توان تحرک سرمایه را به عنوان مرحله اول و تحرک عامل انسانی را به عنوان مرحله دوم تلقی کرد.

مسئله تحرک سرمایه اصولاً ناظر بر تحرک سرمایه مالی است زیرا سرمایه‌های کالایی (فیزیکی) در فضای تجارت آزاد از تعریف بازار مشترک اسلامی به راحتی قابل جابه‌جایی هستند. اعضای بازار مشترک اسلامی ممکن است ترتیباتی را برای جابه‌جایی سرمایه‌های مالی از کشورهای دارای مازاد به کشورهای دارای کمبود اتخاذ کنند. این ترتیبات می‌تواند شامل تمهیدات خاص برای پوشش، ضمانت سرمایه‌گذاری‌ها، برگشت به میهن سودها و سرمایه و امثال این‌ها باشد. تشویق برنامه‌ای در این رابطه می‌تواند (در مقایسه با تشویق‌های عمومی) پذیرفتنی‌تر باشد.

تحرک بخشیدن به عامل انسانی به معنای امکان جابه‌جایی آن میان اعضای بازار مشترک اسلامی از حساسیت ویژه‌ای برخوردار است و به همین لحاظ باید پرداختن به آن با دقت خاص همراه باشد. برای راحتی برنامه‌ریزی می‌توان نیروی انسانی را به سه طبقه کارآفرینان، نیروی کار ماهر و نیروی کار غیرماهر تقسیم کرد. طبیعی است که نمی‌توان قواعد کاملاً مشترکی را بر تحرک هر سه طبقه مذکور حاکم کرد.

نیروی کارآفرین دارای توان کمک‌رسانی ویژه‌ای به توسعه صنعتی است و در صورت پذیرش تحرک این عامل میان اعضای بازار مشترک

اسلامی، فرصت‌های سرمایه‌گذاری میان اعضا کاملاً شکوفا خواهد شد. چنین تحرکی به صنعتی شدن نواحی تحت پوشش بازار مشترک اسلامی، کمک و فرصت‌های اشتغال تازه ایجاد می‌کند، و بنگاه‌های انحصاری موجود (و غالباً ناکارآ) را به پویایی و کارایی سوق می‌دهد.

در جستجوی منافع کلی نواحی تحت پوشش بازار مشترک اسلامی، اجازه جابه‌جایی نیروی کار ماهر و کاهش موانع تحرک آن می‌تواند توجیه پذیر باشد. دسترسی آسان به مهارت‌های فنی و مهندسی، یک پیش شرط مهم توسعه صنعتی است. آشکار است که نیروهای انسانی ماهر از کشورهای دارای مازاد به کشورهای دارای کمبود عضو بازار مشترک اسلامی سرازیر خواهند شد که به سود طرفین است. این امر می‌تواند به کاهش دریافتی نیروی کار ماهر داخلی (محلی) منجر شود ولی به نظر نمی‌رسد که مشکل مهمی ایجاد کند. تعداد کسانی که در این رابطه تحت تأثیر قرار می

گیرند، احتمالاً کم است و بنابراین، اگر هم مشکل اجتماعی یا سیاسی به وجود آید خیلی کوچک خواهد بود، در حالی که اثرات توسعه‌ای این کار آشکارا قابل توجه است.

از سوی دیگر، تحرک نیروی کار غیرماهر می‌تواند مشکلی بزرگ به شمار آید. جابه‌جایی در این طبقه می‌تواند بسیار پر شمار باشد و موجب کاهش درآمد نیروی کار محلی (که از قبل هم پایین بوده است) شود و به این ترتیب، انتظار می‌رود که مشکلات اجتماع (نظیر سطح بالای بیکاری و آشوب سیاسی) ایجاد کند و طبیعی است که دولت‌های عضو چنین مشکلاتی را برنتانند. اما به هر حال، می‌توان بر اساس پیش‌بینی‌های مناسب و با توجه به کمبودها و واقعیات نیروی کار غیرماهر کشورهای عضو، برنامه‌ای را برای تحرک این طبقه از عامل کار تصویب کرد و به اجرا گذاشت.

● مرحله پنجم یا تشکیل FIF (سطوح بالاتر یکپارچگی) - با توجه به واقعیات مشهود در خصوص کشورهای اسلامی و راه‌درازی که حتی برای رسیدن به سطوح بازار مشترک اسلامی در پیش دارند، به سطوح بالاتر از بازار مشترک اسلامی، نیاز فوری به شمار نمی‌آید. البته، مطابق متعارف اقتصاد بین‌الملل، در سطح بالاتر از بازار مشترک، اتحادیه اقتصادی (EU) یا اتحادیه پولی (MU) وجود دارند که می‌توان آن‌ها را به عنوان آرمانی در اندیشه مسلمان نگاه داشت تا شاید در سایه تجربه، درک و اخوت واقعی بتوانند به آن‌ها دست یابند.

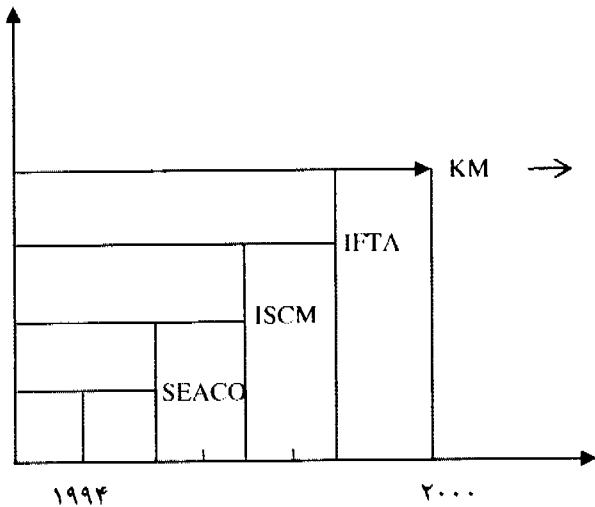
صادق سپس متذکر می‌شود که با توجه به شکل‌گیری برخی گروه‌های منطقه‌ای همکاری در جهان اسلام (مثل ECO و GCC) که البته از جنس اتحادیه‌های اقتصادی نیست، خوب است دیگر کشورها نیز به صف



نمودار (۲) - روند رشد همکاری در هر مرحله از شکل‌گیری بازار مشترک اسلامی

L (سطح همکاری)

نمودار (۲)



۴- ایجاد بازار مشترک اسلامی (یا ICM)

وی، دوره زمانی شروع از مرحله اول تا رسیدن به مرحله چهارم را سال‌های ۱۹۹۴ تا ۲۰۰۰ میلادی تعیین می‌کند که هم به لحاظ زمان کل و هم از نظر زمان‌های تخصیصی به هر مرحله بسیار خوشبینانه به نظر می‌آید.

نمودار (۳) می‌تواند دیدگاه او را از نظر رابطه زمان و سطح همکاری‌ها به نمایش بگذارد.

هر کدام از این مراحل در مقاله او به اختصار معرفی شده که به شرح زیر است:

۱- SEACO: در حال حاضر اعضای سازمان کنفرانس اسلامی گروه‌بندی‌های منطقه‌ای با اهمیتی را میان خود ایجاد کرده‌اند که می‌توانند از آن‌ها به عنوان ابزاری جهت تحقق اهداف اعضای خود و امت اسلامی استفاده کنند. این ترتیبات همکاری منطقه‌ای و زیر منطقه‌ای به سطوحی از موفقیت نیز دست یافته‌اند. با وجود این، مناطقی مثل آسیای جنوب شرقی وجود دارند که کشورهای اسلامی موجود در آن دارای ترتیبات منطقه‌ای متشکل مورد انتظار برنامه کار و بیانیه داکار اجلاس ششم سران اسلامی (۱۹۹۲)، نیستند. تحقق SEACO، می‌تواند چارچوب منطقه‌ای را کامل کند.

این گروه‌های منطقه‌ای باید به تعامل خویش ادامه دهند، اتصالات نزدیک‌تری میان خود ایجاد کنند و به ساز و کارهایی روی آورند که ضمن پرهیز از درون‌نگری، دروازه‌هایشان برای تجارت و سرمایه‌گذاری به روی سایر گروه‌های جوامع اسلامی باز باشد. از آن جا که کشورهای اسلامی از منابع طبیعی، مالی و انسانی و آفری برخوردارند، این گروه‌ها می‌توانند به عنوان چارچوبی برای اتحاد منابع و تامین قیمت‌های بالاتر برای آن‌ها در بازار جهانی، عمل کنند. به این ترتیب، این گروه‌های منطقه‌ای و زیر منطقه‌ای می‌توانند کالبدی برای بازارهای مشترک بخشی و متعاقب آن ایجاد کنند.

۲- ISCM: نخستین همایش سازمان پیشبرد تجاری سازمان کنفرانس اسلامی (استانبول، ۱۹۸۵)، به دولت‌های عضو پیشنهاد تاسیس

آن‌ها بیبوندند و در گروه‌های زیر منطقه‌ای دیگر باهم تجمع و این تجمعات نیز به توسعه همکاری میان خود اقدام کنند. البته معمولاً درجه همکاری میان اعضای یک گروه زیر منطقه‌ای اسلامی (Intra-IRI) از همکاری بین گروه‌های زیر منطقه‌ای (INTER-IRI) بیشتر خواهد بود. به عبارت دیگر، سطح روابط فی مابین IRIها معمولاً پایین‌تر از سطح روابط درونی هر IRI است. به هر حال، آغاز همکاری میان IRIها نیازمند رسیدن تک تک آن‌ها به مرحله مشخصی از تکامل نیست. می‌توان زمانی را تصور کرد که همه کشورهای اسلامی در IRIهای مختلف و با شدت‌های رو به افزایش، جمع شده باشند و از مرحله‌ای به مرحله دیگر براساس رویه‌ای منظم حرکت کنند و همکاری میان IRIها نیز به سوی ادغام نهایی در سطح امت اسلامی رو به تعمیق باشد. تصور صادق را از تکامل تاخیری قوت روابط میان IRIها نسبت به روابط درون هر IRI به راحتی می‌توان پذیرفت و در واقع مساله‌ای طبیعی است ولی الزامی نیست.

۳- پیشنهاد صلاح‌الدین کاظم خان برای تشکیل بازار مشترک اسلامی

کاظم خان (۱۹۹۶) دیدگاه خود تحت عنوان یک طریقه تکاملی برای ادغام اقتصادی OIC (از سطح منطقه‌ای تا بازار مشترک) را ارائه کرده است. (۴) او متذکر می‌شود که کمبودی در خصوص کالدهای (قالب‌های یکپارچگی اقتصادی وجود ندارد و نمونه‌هایی عملی در اروپای غربی (EU)، آسیای جنوب شرقی (ASEAN) و آمریکای شمالی (NAFTA) وجود دارند. بیشتر گروه‌های یکپارچگی موجود، حیاتی تکاملی را طی کرده‌اند و از مراحل ناحیه آزاد تجاری و اتحادیه گمرکی گذشته و به سطح بازار مشترک رسیده‌اند. شکل خاصی از این حیات تکاملی هم قابل تصور است و آن تشکیل بازارهای مشترک بخشی به شکل تدریجی در بخش‌های مختلف اقتصادی بر پایه‌ای معین است. آن‌گاه کالبد پیشنهادی خود را عرضه و اظهار می‌کند که مجمع اتاق‌های بازرگانی و صنعت بنگلادش مدعی است که توفیق در تشکیل بازار مشترک اسلامی تنها به گونه مرحله‌ای امکان‌پذیر است. هر مرحله بعدی نسبت به مرحله قبلی باید حاکی از پیش‌رونگی و برآمدن (تکامل) باشد و به عبارت دیگر، سطح یکپارچگی باید مرحله به مرحله بالا رود و یک سقف زمانی هم برای رسیدن به سطح بازار مشترک تعیین شود. به نظر وی، مرحله‌ای را که باید پشت سر گذاشت می‌توان تحت چهار عنوان (با زمان‌بندی تحقق مشخص)، مطرح کرد:

۱- تحقق SEACO (ترتیبات همکاری منطقه‌ای و زیر منطقه‌ای میان اعضای سازمان کنفرانس اسلامی)

۲- تحقق SCM (ترتیبات تجاری ترجیحی از راه تاسیس اتحادیه‌های اسلامی در مورد کالاهای اساسی یا همان بازار مشترک بخشی)

۳- ایجاد ناحیه آزاد تجاری اسلامی (یا IFTA)

بازارهای مشترک بخشی از راه ایجاد اتحادیه‌های اسلامی در خصوص کالاهای اساسی را کرد که این امر مستلزم کاهش متقابل تعرفه‌های تجاری فی مابین بر پایه‌ای بخشی نسبت به فهرستی از کالاهای اساسی، با این شرط که کالاهای مذکور تولید داخلی کشورهای اسلامی باشند، بود.

۳- IFTA: ناحیه تجارت آزاد اسلامی مرحله‌ای است که پس از ISCM قرار دارد و در گردهمایی عمومی اتاق اسلامی (تهران، نوامبر ۱۹۹۲) پیشنهاد شده است. کاهش مرحله‌ای همه تعرفه‌های موجود میان اعضا، فرآیندی است که منجر به تشکیل IFTA خواهد شد. البته در این سطح از



همکاری اقتصادی می‌پردازد. او معتقد است که همکاری موفق اقتصادی و تجاری نیازمند عوامل مناسب اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و جغرافیایی به عنوان بستری برای موفقیت است. ملت‌هایی که در یک منطقه قرار دارند و دارای اقتصادهای مکمل هستند، بهترین شرایط را برای همکاری اقتصادی و دستیابی به بازار مشترک دارند و متقابلاً تفاوت‌های اقتصادی بیشتر برای عمل در قالب بازار مشترک ایجاد مشکل می‌کند. (۵) دومین لازمه توفیق در همکاری اقتصادی به نظر وی، روابط سیاسی سازگار میان اعضای بالقوه است. مجاورت جغرافیایی و تشابهات فرهنگی، عقیدتی می‌تواند تا حدودی رافع

مشکلات ناشی از عدم مشابهت اقتصادی باشد. به استناد تجربه تاریخی می‌دانیم که هدف اصلی از هر نوع اتحاد تجاری و اقتصادی (نظیر بازار مشترک)، بسط فرصت‌های بازاری است. به طور معمول بازارها از راه پذیرش ترجیحات تعرفه‌ای برای اعضا و اتخاذ مواضع تعرفه‌ای مشترک در قبال غیر اعضا بسط می‌یابند و بازارهای بسط یافته حمایت شده، توسعه اقتصادهای داخلی را تشویق می‌کنند و در نتیجه، مصرف‌کنندگان از قیمت‌های پایین‌تر منتفع می‌شوند.

درجه موفقیت یا عدم موفقیت ASEAN, LAIA, EC و ... این مدعا را منعکس می‌کند. موفقیت ژاپن و چهار ببر آسیایی نشان می‌دهد که منطقه‌گرایی ممکن است تنها زمینه تصمیم‌گیری در خصوص همکاری تجاری و اقتصادی نباشد. این کشورها به سرعت رشد کرده‌اند در حالی که تا سال‌های اخیر، تجارت آن‌ها بیشتر با آمریکا و اروپا و نه با هم یا با کشورهای بزرگ منطقه نظیر چین و هند بوده است.

نشانه‌هایی وجود دارد که نشان می‌دهد، مجاورت جغرافیایی عامل مهمی است. به عنوان مثال، بیش از نیمی از تجارت کشورهای آسیایی با یکدیگر است ولی از سوی دیگر، بررسی وضعیت APEC نشان می‌دهد که همکاری و سرمایه‌گذاری ملت‌ها چندان هم نیازمند شرط پیشینی مجاورت جغرافیایی نیست. به هر حال، نگاهی به وضعیت موجود همکاری‌های منطقه‌ای نشان می‌دهد که امکان همکاری تجاری-سرمایه‌گذاری در جهان اسلام به رغم گستره جغرافیایی وسیع آن وجود دارد.

پس از این مقدمات در بخش دوم مقاله به ارائه پیشنهادی برای تحقق عملی بازار مشترک اسلامی پرداخته شده است. اگر گروهی از کشورها دارای آرمان مشترک سیاسی و روابط تکمیلی میان صنعتی و درون صنعتی باشند می‌توانند برای ایجاد اتحادیه‌های تجاری و سرمایه‌گذاری اقدام کنند. ولی اینکه آیا کشورهای اسلامی می‌توانند اتحادیه‌هایی نظیر اتحادیه اروپا، نفتا یا آسه آن ایجاد کنند، پاسخی مشروط دارد. در نبود چارچوب‌های مناسب سیاسی، حقوقی و نهادی انتظار این که ناحیه آزاد تجاری اسلامی

یکپارچگی کشورهای عضو تعرفه‌های خاص خود را در قبال جهان خارج از ناحیه آزاد تجاری حفظ خواهند کرد. اگر بالاترین ماندن طرح‌های موجود تعرفه‌ای در قبال جهان خارج نادیده گرفته شود و تعرفه‌های وضع شده در قبال سایرین، در سطح متوسط کشورهای اسلامی عضو، یکنواخت گردند، IFTA به ICU تحول می‌یابد. هدف از IFTA گسترش تجارت میان کشورهای عضو از راه حذف تعرفه تعدادی از کالاهای ساخته شده است که می‌توانند آزادانه میان اعضا مبادله شوند.

۴- ICM: بازار مشترک اسلامی مرحله چهارم و نهایی است. در اینجا بر بازار مصرف بزرگ و در گستره جغرافیایی وسیع، پایگاه عقیدتی مشترک، و دامنه وسیع محصولات و صنایع محاط در حوزه کشورهای اسلامی تأکید می‌کنند و از آن به عنوان تنها عامل مهمی که حیات اقتصادی ترتیبات تجاری چند ملیتی متنوع و وسیع جهان اسلام را قابل اطمینان می‌سازد، یاد می‌کنند.

او، دوره‌ای شش ساله را برای تحقق بازار مشترک اسلامی (از ۲۰۰۰-۱۹۹۴) در نظر می‌گیرد که چنان که گفتیم خوش باورانه است ولی به هر حال، نامبرده کالبد پیشنهادی خود را نیازمند تجزیه و تحلیل عمیق و تصفیه کارشناسانه و در مجموع یک طرح کلی می‌داند و انتظار دارد که بخش‌های اقتصادی سازمان کنفرانس اسلامی (COMCEC, IDB, ICCICE, ICDT) این تجزیه و تحلیل‌ها را در راستای ارائه چارچوبی اجرایی برای کار مورد استفاده قرار دهند.

۴- پیشنهاد حافظ صدیقی در خصوص ایجاد بازار مشترک اسلامی

او پس از آن که مفهوم همکاری اقتصادی را توضیح می‌دهد و از یکپارچگی اقتصادی به عنوان فرآیندی که از طریق آن اعضا برای رفع تبعیض‌های اقتصادی میان واحدهای اقتصادی متعلق به ملت‌های مختلف اقدام می‌کنند، یاد می‌کند به توضیح شرایط لازم برای موفقیت فرآیند

ولی تنگناهایی وجود دارد که باید از میان برداشته شوند. یکی از این تنگناها عدم وجود تنوع کالایی در کشورهای اسلامی و در مقابل تشابه تولیدات این کشورهاست که طبیعتاً واردات کشورهای اسلامی از یکدیگر را دچار محدودیت می‌کند. تنها چند کشور اسلامی (نظیر مالزی، اندونزی، پاکستان، عربستان، ترکیه و مصر) از پایه صنعتی نسبتاً مستحکم برخوردارند و بقیه از نظر فن آوری و صنعت ضعیف هستند. محصولات مکمل قابل صدور بین صنعتی وجود ندارد! تشکیل یک بازار مشترک معنادار (فضایی که کالاها و خدمات قابل ورود و صدور به یکدیگر، بدون تحمیل مالیات‌های تجاری باشند) امکان‌پذیر نیست زیرا، توسعه اقتصادی و صنعتی کشورهای اسلامی به اندازه‌ای پایین است که نمی‌توانند کالاها و یا خدمات مکمل کافی برای این امر تولید کنند. بسیاری از این کشورها فقیراند و نمی‌توانند کالاهای قابل صدور مناسب نیازهای وارداتی کشورهای

(نمی‌گوییم ICM) در آینده‌ای نزدیک ایجاد شدنی باشد، واقعی نخواهد بود و این امر تنها در سایه اجرای راهبردهای دراز مدت مناسب، امکان‌پذیر می‌شود. به نظر می‌رسد که رهبری سازمان کنفرانس اسلامی نیاز به اجرای چنین راهبردهایی را درک کرده باشد و به همین علت در بیانیه داکار تشکیل گروه‌های منطقه‌ای و زیرمنطقه‌ای را مورد توجه قرار داده است که در واقع می‌توانند اجزای ناحیه آزاد تجاری اسلامی به شمار آیند و سنگ‌های بنای بازار مشترک اسلامی را بگذارند. تشکیل این گروه‌ها و همکاری میان آن‌ها می‌تواند فرآیند نهادسازی را تسهیل کند.

در این مرحله نهادهایی مثل ICCICE, IDB, OIC باید در راستای رسیدن به مرحله ناحیه آزاد تجاری بیشتر فعال شوند و اعضا را به انجام کارهای زمینه‌ای برای آغاز کار در کشورهایشان تشویق کنند. چشم‌انداز تشکیل ناحیه آزاد تجاری اسلامی و حتی بازار مشترک اسلامی خوب است

جدول (۱) طبقه‌بندی کشورهای اسلامی بر حسب سطح درآمد

عنوان	با درآمد بالا	با درآمد متوسط بالا	با درآمد متوسط پائین	کشورهای دیگر با درآمد پایین	کشورهای با کمترین سطح توسعه
تعداد	۳	۷	۱۷	۴	۱۹
نام کشورها	کویت، قطر، امارت متحده عربی	بحرین، بروئی، گابن، عراق، لیبی، عمان، عربستان سعودی	الجزایر، آذربایجان، کامرون، ایران، اردن، قزاقستان، قرقیزستان، لبنان، مالزی، مراکش، سنگال، سوریه، تاجیکستان، تونس، ترکیه، ترکمنستان، ازبکستان	مصر، اندونزی، نیجریه، پاکستان	افغانستان، بنگلادش، بنین، بورکینافاسو، چاد، کومور، جیبوتی، گامبیا، گینه، گینه بیسائو، مالدیو، مالی، موریتانی، نیجر، سیرالئون، سومالی، سودان، اوگاندا، یمن

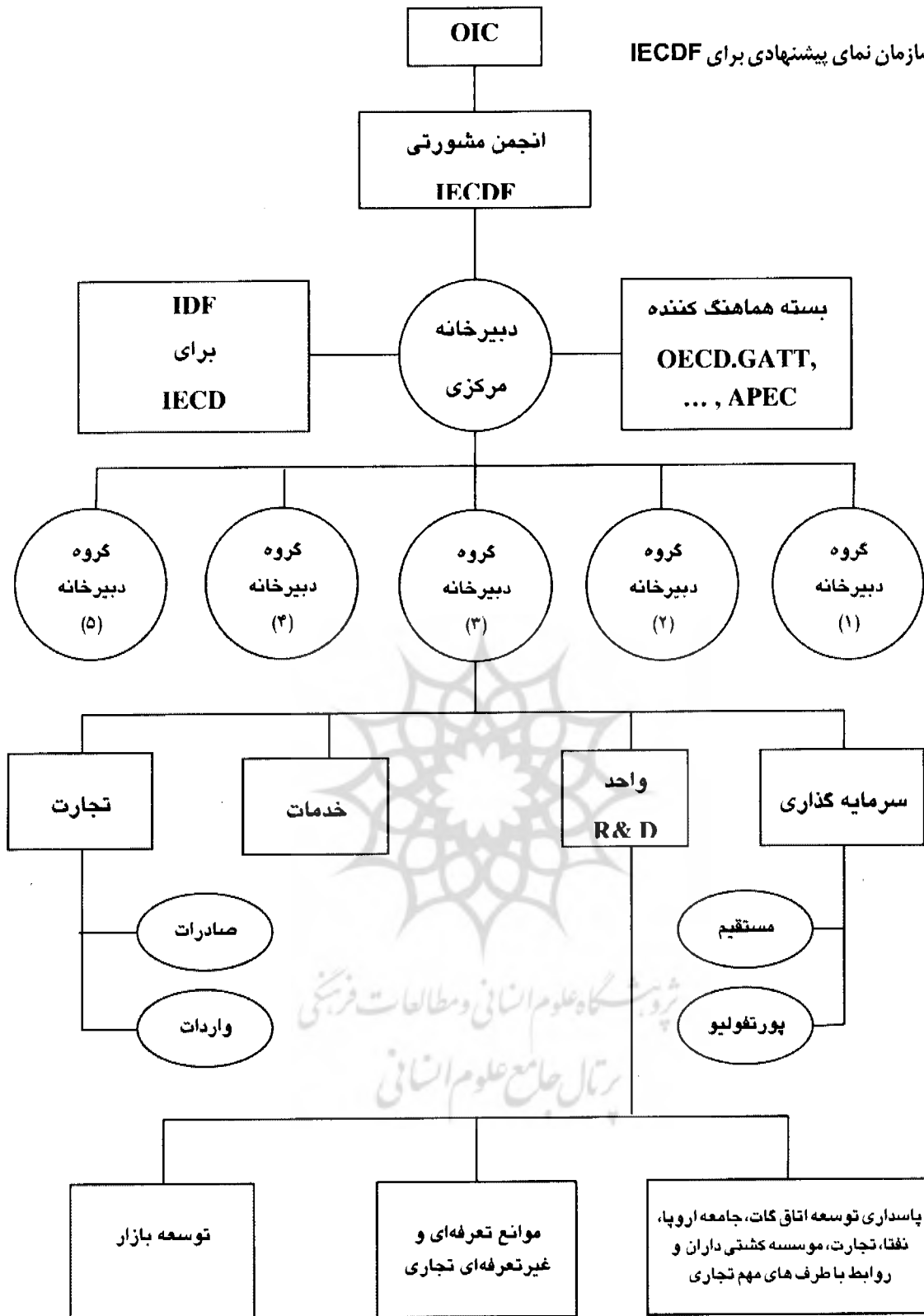
مأخذ: IERB. Towards an Islamic Common Market (Intra Islamic Integration: Regional Ism to Ummatic Globalism);

جدول (۲) طبقه‌بندی کشورهای اسلامی بر حسب منطقه جغرافیایی

ناحیه جغرافیایی	آسیای جنوب و جنوب شرقی	کشورهای خاورمیانه	آفریقای شمالی و شرقی	آفریقای مرکزی و غربی	نام کشورها
	بنگلادش، مالدیو، مالزی، اندونزی، بروئی	عربستان سعودی، کویت، اردن، سوریه، امارت متحده عربی، بحرین	مصر، سودان، سومالی، اوگاندا ...	الجزایر، لیبی، موریتانی، مراکش، تونس، نیجریه، نیجر، چاد	افغانستان، پاکستان، ترکیه، ایران، کشورهای مسلمان نشین بازمانده از شوروی سابق

مأخذ: IERB. Towards an Islamic Common Market (Intra Islamic Integration: Regional Ism to Ummatic Globalism);

HERB.



از منابع شان به شکل کمک، اعتبار و هبه برای توسعه شالوده و پایه صنعتی کشورهای فقیر به گونه‌ای که آن‌ها بتوانند کالاهایی را که در آن‌ها مزیت نسبی دارند، تولید و صادر کنند، موجه جلوه خواهد کرد. تمهید وام، اعتبار و هبه فعالیتی مجرب در مسیر آفرینش بازارهای جدید و کسب سود از تجارت و همکاری اقتصادی است. این راهی است که کشورهای پیشرفته صنعتی

بالتسبه ثروتمند را داشته باشند؛ هر چند این امر به معنای عدم امکان توسعه این کشورها در آینده نیست. کشورهای اسلامی در مجموع بازاری بیش از یک میلیارد نفر را تشکیل می‌دهند. اگر کشورهای نسبتاً ثروتمند اسلامی درک کنند که کمک به کشورهای فقیر اسلامی در فرآیند توسعه اقتصادی و صنعتی شان برای آن‌ها دارای مزیت اقتصادی است، هدایت بخش معینی

بر خوردار است. (۶) کشورهای ثروتمند نفت خیر اسلامی به شدت وابسته به صادرات نفت هستند که همین امر آن‌ها را آسیب پذیر کرده است.

این کشورها، نیازمند واردات ماشین آلات، ابزار، فن آوری، اقلام مصرفی با دوام و سایر کالاهای مصرفی (شامل مواد غذایی) هستند و همین وضعیت در مورد کشورهای فقیر اسلامی نیز صادق است. این کشورها به تولید و صادرات کالاهای اولیه می پردازند و هر آنچه را نیاز دارند، وارد می کنند. یک عدم اکمال جدی اقتصادی میان کشورهای اسلامی وجود دارد؛ در حالی که همکاری پایدار اقتصادی نمی تواند به وجود آید، مگر این که ما بتوانیم برای کشورهای اسلامی تولید و از آن‌ها خرید کنیم. به این معنا که کوششی سازمان یافته از سوی این کشورها برای تولید متنوع و بر پایه مزیت های نسبی ضرورت دارد. برخی از این کشورها شاید از منابع وافر طبیعی و نیروی انسانی بر خوردار باشند ولی به خاطر عدم دسترسی به منابع سرمایه ای ناتوان از بکارگیری آن‌ها هستند. کشورهای ثروتمند نفت خیز اسلامی قادرند در چنین کشورهایی سرمایه گذاری کنند. این کار، پایه تولید صنعتی کشورهای مذکور را توسعه می دهد و این کشورها می توانند به تولید و صادرات کالاها به سایر کشورهای اسلامی که متقاضی این کالاها هستند، بپردازند. این فرآیند وضع کشورهای فقیر را بهبود خواهد بخشید به نحوی که بتوانند بازار کالاهای تولید شده توسط کشورهای غنی اسلامی باشند.

به طور حتم مسائل به این گونه که ما با خوش بینی مطرح کرده ایم نخواهند بود. تنها آرمان سیاسی در ترکیب با اکمال اقتصادی نیست که گره گشا است، بلکه مشکلات رایزنی سیاسی و تجاری نیز باید مورد توجه قرار گیرند. اگر تجارت میان کشورهای اسلامی افزایش یابد، ممکن است منجر به انجراف تجارت از کشورهای غیر عضو شود. وقتی که کشورهای اسلامی به لحاظ اقتصادی توانمند شوند، شرکای تجاری آن‌ها ممکن است واکنش نشان داده و مساعی مطروحه در این جا را حداقل به دلیل دفاع از منافع تجاری خود، در معرض خطر قرار دهند. البته ما نگران این مساله نیستیم. ما باید زمینه را برای هدف درازمدت همکاری اقتصادی و تجاری موثر میان کشورهای اسلامی با دید افزایش سهم در تجارت جهانی و در نتیجه آن دستیابی به وضعیت بهتر اقتصادی در قبال سایرین تدارک ببینیم. به این منظور نیازمند بررسی و ارزیابی مداوم توان نهایی کشورهای اسلامی، نقاط ضعف آسیب پذیر آن‌ها، نوع فرصت های خارجی در صحنه رقابت تجاری جهانی که مناسب برای بکارگیری در آینده هستند و مسائلی که می توانند مساعی ما را برای همکاری پایدار اقتصادی خنثی کنند، هستیم. برای انجام این وظائف، چارچوبی نهادی لازم است که پیشنهاد دهنده آن را تحت عنوان «چارچوب همکاری اقتصادی و توسعه اسلامی» پیشنهاد می کنند. نمودار سازمانی (۴)، جایگاه IECDF را به عنوان زیرمجموعه ای از سازمان کنفرانس اسلامی به نمایش می گذارد. چنان که ملاحظه کردیم، زاویه دید وی نیز مثل نوع تحلیل گران مساله بازار مشترک اسلامی، کلی است. به نظر ما نیز برای آغاز راه، فراتر رفتن از حوزه کلیات نه خیلی لازم و نه خیلی میسر است. البته، می توان در طرح کلیات، دقیق تر و در ارائه آن‌ها مشروح تر وارد شد.

وی آن‌گاه، بر اهمیت خاص واحد تحقیق و توسعه تأکید کرده و می گوید

و کشورهای تازه صنعتی شده به منظور بازسازی برای کالاهای خودشان در کشورهای کمتر توسعه یافته پیموده اند. هر چند تشکیل ICCICE و ISA و با همکاری OIC و IDB حکایت از اقداماتی دارد که در رابطه با تشویق تجارت میان کشورهای اسلامی انجام گرفته است ولی این زمینه سازی‌ها را باید افزایش داد.

کشورهای اسلامی در زیر چتر سازمان کنفرانس اسلامی می توانند فرآیند تشکیل ناحیه آزاد تجاری اسلامی را شتاب بخشند و برای این کار لازم است که به تاسیس «میدان همکاری اقتصادی و توسعه اسلامی» اقدام کنند. این میدان در نگاه اول چیزی شبیه APEC است ولی اهداف مشخص تری دارد. اعضای سازمان را باید دعوت به عضویت در این میدان کرد. هدف مهم این میدان تشویق و توسعه فعالیت های نهادسازی در کشورهای اسلامی است که در قالب گروه بندی بانک جهانی می توان آن‌ها را مطابق جدول (۱) به پنج گروه (کشورهای با درآمد بالا، کشورهای با درآمد متوسط بالا، کشورهای با درآمد متوسط پایین، کشورهای با درآمد پایین و کشورهای با کمترین سطح توسعه) تقسیم کرد (مقایسه تعداد



کشورها در هر گروه توصیه می شود).

نوع دیگری از گروه بندی بر پایه توزیع جغرافیایی کشورهای اسلامی را هم می توان در نظر گرفت که عملی تر است. توجه داشته باشید که این گروه بندی صرفاً جنبه پیشنهادی دارد و توزیع های معنادارتری با هدف تشکیل گروه های همکاری اقتصادی می توان در نظر گرفت (جدول ۲).

مهمترین نهاد برای ترغیب همکاری اقتصادی یک سامانه نوکار درون ساز است که ظرفیت های تولید یک گروه خاص را افزایش دهد؛ زیرا پایه قوی و متنوع صنعتی، شرط ضروری همکاری منطقه ای یا جهانی است. تعداد کمی از کشورهای اسلامی نظیر مالزی، اندونزی، مصر و ترکیه دارای بخش های تولید صنعتی متنوع هستند و تنها مالزی است که از جایگاه پایداری در بازارهای جهانی به عنوان صادر کننده محصولات متنوع

که این واحد قلب توسعه نهاد پیشنهادی است. وی تأکید می‌کند که اعضای IECDف پیشنهادی تنها می‌توانند کالبد رفتار ترجیحی جزئی تحت موافقتنامه‌های چند جانبه به منظور پیشبرد تجارت و سرمایه‌گذاری را بپذیرند. تعرفه‌ها باید در موارد خاصی کاهش داده شوند و امتیازات ویژه‌ای برای سرمایه‌گذاران میهمان (نظیر کار آ.سه. آن) در نظر گرفته شود. بدیهی است که چنین موافقتنامه‌هایی فاصله زیادی تا «افتا» یا «اتحادیه اروپا» دارند. ضروری است که چگونگی نزدیک شدن IECDف را به ناحیه آزاد تجاری یا بازار مشترک تعیین کنیم و برای این کار نیازمند مطالعات تحقیقی در نواحی مرتبط هستیم و توصیه‌های سیاستی باید در اختیار هیأت مشورتی (از طریق دبیرخانه مرکزی) قرار گیرد که واحد تحقیق و توسعه این وظیفه را بر عهده دارد. اثرگذاری و کارایی این واحد، سطح همکاری اقتصادی مورد انتظار را تعیین خواهد کرد.

همانطور که در نمودار سازمانی مشاهده می‌شود، سه واحد فرعی، واحد تحقیق و توسعه را حمایت می‌کنند. «واحد فرعی پاسداری توسعه» ارتباط میان مراکز بانفوذ مثل گات و آنکتاد را برقرار می‌کند. باید توجه داشته باشیم که اگر IECDف بخواهد، سیاست‌هایی را اجرا کند که معارض اصول گات است، توفیق آن در دستیابی به اهدافش مشکل خواهد شد. بنابراین، این واحد باید بداند که روی چه چیز و تا چه اندازه می‌تواند با گات مذاکره کند. بر

همین اساس از تعارضات مستقیم با نفتا، اتحادیه اروپا یا لایا، آ.سه. آن، گروه آندآن، اپک و ... نیز باید اجتناب کرد. برای استحکام بخشیدن به نقش IECDف، خدمات نهادی اسلامی موجود باید مورد استفاده قرار گیرد. بنابراین، انتظار می‌رود که «واحد پاسداری توسعه»، انعکاس دهنده دیدگاه این نهادها (ICCICE، ISA، IDB و ...) در رابطه با نقش‌هایش باشد و باید سعی شود که این نقش‌ها مکمل یکدیگر باشند. واحدهای تحقیق و توسعه مشابهی نیز باید در هر کشور عضو با حمایت مالی و فنی IDF ایجاد شود و دبیرخانه‌های گروه‌ها نیز باید مسوولیت هماهنگی برنامه‌های توسعه منابع انسانی را تحت نظارت دبیرخانه مرکزی بپذیرند. کارکنان مجرب و خیره را باید از کشورهای عضو و سایر منابع انتخاب و استخدام کرد تا برنامه‌های تحقیق و توسعه بازار را انجام دهند.

در نمودار سازمانی پیشنهادی، IDF برای IECDف به منزله «خط زندگی IECDف» به شمار می‌آید. این نهاد، منابع وجوه لازم را جهت آماده‌سازی و اجرای طرح‌های ضروری به منظور تسهیل همکاری اقتصادی، تدارک می‌بیند و روش‌های افزایش منابع وجود را در مشورت و تشریک مساعی با کشورهای عضو، مشخص خواهد کرد، بدیهی است که بانک توسعه اسلامی مهمترین نقش را در افزایش تدارک منابع مذکور عهده‌دار خواهد بود. اگر IECDف، توصیه‌های دبیرخانه‌های گروه را که

جدول (۳) طبقه‌بندی همکاری‌های اقتصادی، فنی و تجاری بین کشورهای اسلامی

مقیاس مقوله	(۱)	(۲)	(۳)
اقتصادی	ترتیبات، تضمین‌ها و مشوق‌های جابه‌جایی سرمایه و سرمایه‌گذاری	طرح‌های مشترکی روابط تکمیلی و ساختارهای اجتماعی اقتصادی اعضا را تقویت می‌کند و ارتقاء می‌بخشد.	تشویق بهره‌برداری حداکثر از توان پاره تولید غذا
فنی	مبادله کارشناسان، تحقیق و تتبع به منظور مطالعه، آموزش و ایجاد تخصص، برگزاری همایش‌ها و گردهمایی‌ها	مبادله توان مهارتی و حق تقدم نیروی انسانی کشورهای عضو	—
تجاری	به‌کارگیری رفتار تجاری یکسان و غیرتبعیضی نسبت به یکدیگر با ملاحظه سیاست‌های تجاری خارجی	آزادسازی تجاری از راه کاهش یا حذف محدودیت‌های گمرکی و غیرآنها که بر روابط صادراتی- وارداتی میان اعضا حاکم است در قالب ترتیبات دو یا چند جانبه	برقراری نمایشگاه‌ها و ایجاد بازارها در کشورهای عضو

مأخذ: Economic Cooperation and Integration among Islamic Countries: International Framework and Economic Problems. 1987.

مبتنی بر یافته‌های تحقیق واحد R&D است، به کار گیرد، پایه‌ی نهادی مناسبی ایجاد خواهد شد که می‌تواند به ایجاد همکاری اقتصادی و تجاری میان کشورهای عضو کمک کند.

در پایان اظهار می‌دارد که اگر OIC، IDB، ICCICE، ISA و ... به توسعه‌ی چارچوب نهادی پیشنهادی او یا چیزی شبیه آن کمک کنند، می‌توان امیدوار بود که در آینده، «ناحیه آزاد تجاری» منطقه‌ای و سراسری و حتی «بازار مشترک اسلامی» در میان کشورهای اسلامی ایجاد شود.

همانطور که ملاحظه می‌کنید، این چارچوب پیشنهادی بیشتر جنبه‌ی ایجاد بستری برای تصمیم‌گیری و حرکت را دارد؛ چیزی که، برای تحقیق هر سطحی از یکپارچگی لازم به نظر می‌آید. به هر حال، شکافت مسأله‌ی اتحاد و همکاری جوامع اسلامی در این مقاله روی هم رفته خوبست و می‌توان با مطالعه‌ی نقطه نظرات وی، پیشنهاد نهائی را برای اقدام عملی، غنی‌تر کرد.

۵- پیشنهاد ولکر نین هاوس در خصوص همکاری اتحادیه‌ای کشورهای اسلامی

ولکر نین هاوس از دانشگاه بوخم آلمان غربی به تعبیری معروف‌ترین صاحب‌نظر جهان غیر اسلامی است که نظریات جالبی را در خصوص بازار مشترک اسلامی ارائه کرده‌است. وی در نوشته‌ی خود تحت عنوان «همکاری اقتصادی و یکپارچگی میان کشورهای اسلامی: چارچوب بین‌المللی و مشکلات اقتصادی»^(۷) که در سال ۱۴۰۷ هـ. (۱۹۸۷ م) منتشر شده، اظهار می‌دارد که برای نشان دادن راه‌ها و مقیاس‌های تشویق و ارتقای همکاری اقتصادی میان کشورهای اسلامی، سه سند سازمان کنفرانس اسلامی بسیار مرتبط به نظر می‌رسند:

- موافقتنامه عمومی همکاری اقتصادی، فنی و تجاری میان اعضای سازمان.

- طرح کار تقویت همکاری اقتصادی میان کشورهای عضو.

- موافقتنامه ترغیب، حمایت و تضمین سرمایه‌گذاری‌ها.

سند های اول و دوم، زنجیره‌ی وسیعی از روش‌ها و مقیاس‌های همکاری را در بر می‌گیرند (با طبقه‌بندی متفاوت) و سند سوم، شکل روشن‌تری از برخی روش‌ها و مقیاس‌های مطروحه در دو سند دیگر را به دست می‌دهد. مناسب به نظر می‌رسد که خلاصه محتوای این اسناد را مرور و تلفیق و طبقه‌بندی کنیم.

در مورد موافقتنامه عمومی همکاری اقتصادی، فنی و تجاری (سند اول)، تشویق همکاری‌ها را می‌توان در سه مقوله برگرفته از عنوان سند (اقتصادی - فنی - تجاری) تفکیک کرد. در مقوله اقتصادی، سه مقیاس، در مقوله فنی، دو مقیاس و در مقوله تجاری نیز، سه مقیاس قابل تفکیک از یکدیگر هستند. برای رؤیت آسان‌تر این مقیاس‌ها، آن‌ها را در جدول (۳) تنظیم کرده‌ایم.»

طرح کار تقویت همکاری اقتصادی میان کشورهای عضو (سند دوم) به شکلی بی‌سامان، ده مقیاس را که بیشتر آن‌ها مربوط به بخش‌های اقتصادی یا فعالیت‌های خاص (مثل صنعت، تجارت، انرژی، ...) می‌شوند، مطرح کرده‌است. در حوزه مواد غذایی و کشاورزی نه تنها مقیاس

مشخصی مطرح شده بلکه اهداف میانه‌ای که باید با استفاده از ابزارهای مختلف تحقق یابند نیز مورد توجه قرار گرفته‌اند. این اهداف عبارت‌اند از:

۱- توسعه متوازن بخش‌های کشاورزی و صنعت،

۲- تأکید بیشتر بر صنایع پایه کشاورزی و وابسته به کشاورزی (مثل صنایع تولید تراکتور، کود و ...) به موازات تولید مواد خام کشاورزی،

۳- تأمین امنیت غذایی مسلمین از راه ایجاد ذخائر مواد غذایی منطقه‌ای، و

۴- بهبود شالوده کشاورزی و تسهیلات نقل و انتقال.

در حوزه تجارت این نکته پذیرفته شده است که نیازی فراگیر به مقیاس‌هایی برای شتابدهی زمانی به موازات تغییرات در تولید به منظور تحقق بخشیدن به ادغام مرحله‌ای، توسعه و تنوع بخشی به تجارت خارجی وجود دارد.

نکات دیگر در این رابطه عبارت‌اند از:

۱- تشویق تجارت دو جانبه میان کشورهای عضو،

۲- فعالیت‌های تشویق صادرات (به طور خاص میان اعضاء و به طور عام با همه کشورهای)، از راه توسعه جریان اطلاعات، بهبود تسهیلات تجاری، و ساز و کارهای خاص تأمین مالی به این منظور و مطالعه روی امکانات همکاری در حوزه‌های بیمه، بیمه اتکایی، اعتبارات صادراتی، تضمین‌ها، ... و سازوکارهای تسویه،

۳- رفتار تجاری برابر و غیر تبعیضی نسبت به یکدیگر در سیاست‌های بازرگانی خارجی بدون زیان رساندن به تعهدات پذیرفته شده اعضاء در موافقتنامه‌های دیگر و رفتار ویژه به نفع محصولات صادراتی به کشورهای کمتر توسعه یافته،

۴- کاهش مرحله‌ای محدودیت‌های تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای به وسیله تریبات تجارت چند جانبه و تشویق امضاء موافقتنامه‌های عمومی دو یا چند جانبه،

۵- تهیه فهرستی از طرح‌های ترجیحی موجود به منظور تعمیق و ارتباط دهی آن‌ها به گونه‌ای که یک سامانه ترجیحات تجاری به شکل گام به گام که در برگیرنده منافع همه اعضاء باشد، ایجاد شود. این کار باید استوار بر اصل منافع متقابل با در نظر گرفتن سطوح توسعه اقتصادی و صنعتی کشورها، نظامات تجاری و تعهدات بین‌المللی و با هدف رسیدن به ناحیه آزاد تجاری و با دید حمایت از مساعی آزادسازی سامانه جهانی ترجیحات تجاری (GSP) و توصیه کشورهای اسلامی به مشارکت در مذاکرات GSP که مشوق مذاکرات فی مابین این کشورهاست، باشد،

۶- تسهیل فعالیت‌های مشترک در رابطه با تشویق تجارت و برقراری نمایشگاه‌ها و بازارها، و

۷- ایجاد یک سازوکار همکاری در حوزه حمل و نقل بازرگانی دریایی، همکاری میان کشورهای محصور در خشکی و همسایگان گذرراه شامل هماهنگی برنامه‌های حمل و نقل و تشویق فعالیت‌های مشترک در حوزه حمل و نقل در سطوح منطقه‌ای، زیر منطقه‌ای و دو جانبه.

در محدوده صنعت، مقیاس‌ها به سمت تعمیق توسعه و تنوع بخشی به ظرفیت‌های صنعتی هدایت شده‌اند و پیشنهادها عبارت‌اند از:

۱- تضمین موافقتنامه‌های دو یا چند جانبه همکاری صنعتی میان

کشورهای عضو برای افزایش تولید صنعتی آنها و توفیق در تکمیل صنعتی از راه صرفه جویی های نسبت به مقیاس، و

۲- ترجیح تشویق همکاری مشترک میان کشورهای عضو در حوزه های مواد غذایی و کشاورزی، صنعت، تجارت، بازاریابی، خدمات تحقیق و زیرساخت.

در حوزه حمل و نقل، ارتباطات و سیاحت، طرح کار به اظهارات کلی مثل هماهنگی و همکاری در زمینه جابه جایی دریایی و هوایی، ارتباطات راه دور، هواشناسی و خدمات پستی اکتفاء کرده است. با وجود این، بیشتر

کارهای مشخصی مثل تأسیس ISA انجام شده است. در حوزه مالی و پولی، توصیه ها عبارت اند از:

۱- تقویت همکاری مستقیم نهادهای مالی در کشورهای عضو در زمینه های بانکی (تأمین مالی مستقیم و سایر تسهیلات بانکی)، تجاری و ... در راستای حمایت نهادهای مالی اسلامی (به ویژه بانک توسعه اسلامی)،

۲- تقویت ترتیبات پرداخت موجود میان کشورهای اسلامی و پیگیری امکان ایجاد یک شبکه مشترک طرح های چند جانبه، و

جدول (۴) زمینه های همکاری بین کشورهای اسلامی

برای ایجاد/ توسعه بازار با تأکید اساسی بر:		راه کارهای همکاری و ادغام اقتصادی میان کشورهای اسلامی	
فرایند تولید (عامل تولید)		نتایج تولید (کالاها و خدمات)	
نیروی کار	سرمایه	تجارت	
رفتار ترجیحی در قبال نیروی انسانی کشورهای اسلامی در قالب نظام تأمین اجتماعی	آزادسازی تحرک سرمایه، ترغیب و حمایت انتقالات سرمایه و سرمایه گذاری کشورهای اسلامی، دسترسی کشورهای اسلامی به بازارهای ملی سرمایه یکدیگر	تجارت برابر و غیرتبعیضی میان کشورهای اسلامی، ترجیحات تجاری برای کشورهای اسلامی، آزادسازی تجاری در جهان اسلام، ساز و کارهای تسویه و ترتیبات پرداخت تضمین های اعتباری و طرح های بیمه ای برای صادرات	راه های عمومی منجر به طراحی یک چارچوب منطقی هماهنگی سیاست های اقتصادی، همکاری (ابتدائاً) در سطح کشور
مبادله کارشناسان، نیروی انسانی ماهر و ... (همکاری فنی)	بهبود شالوده کشاورزی و تسهیلات حمل و نقل	نخائر مواد غذایی	راه های مشخص منجر به پیش شرط های خاص فعالیت های اقتصادی یا به نتایج خاص
تعلیم و آموزش نیروی انسانی، مقابله با فرار مغزها به سوی کشورهای توسعه یافته	صنایع وابسته یا مرتبط با کشاورزی توفیق در تکمیل متقابل صنعتی از راه طرح های مشترک، طرح های مشترک در بخش های خاص (کشاورزی، صنعت، تجارت، نیرو، ...) و یا اهداف خاص (تحقیق، فن آوری...)	حمل و نقل تجاری دریایی، توسعه صادرات به وسیله سامانه های اطلاعاتی، برگزاری بازارهای تجاری ویژه، نمایشگاه ها، و ... همکاری میان مؤسسات مالی	

مأخذ: Economic Cooperation and Integration among Islamic Countries: International Framework and Economic Problems. 1987.

۳- بهبود امکان دسترسی کشورهای عضو به بازارهای سرمایه ملی یکدیگر و تشویق سرمایه‌گذاری در کشورهای عضو بر پایه منافع دو جانبه و فعالیت‌های تجاری سالم.

در محدوده انرژی (نیرو)، تشویق و تسهیل کارآترین روش بهره‌برداری و توسعه منابع رسمی و غیررسمی از راه مبادله توان کارشناسی و تمهید مالی طرح‌ها به وسیله نهادهای مالی منطقه‌ای و بین‌المللی، مورد تأکید قرار گرفته است. در حوزه علوم و فن آوری غالب پیشنهادها ماهیتی جزئی و مشخص دارند ولی به طور کلی، کشورهای اسلامی باید:

۱- در زمینه انتقال، اکتساب، تلفیق و تطبیق فن آوری‌های وارداتی، همکاری کنند، و

۲- رفتار ترجیحی را در قبال فن آوری‌های کشورهای عضو، توسعه بخشند، در محدوده نیروی انسانی و امور اجتماعی، توصیه‌های اصلی عبارت‌اند از:

۱- مبادله و سرمایه‌گذاری مشترک در خصوص نیروی انسانی ماهر، و هماهنگی فعالیت‌های تعلیم و آموزش نیروی انسانی،

۲- پذیرش رفتار ترجیحی برای اشتغال نیروی انسانی کشورهای عضو و ایجاد یک چارچوب نظام تأمین اجتماعی متناسب با فضای قانونی و نهادی کشورهای عضو، و

۳- ارزیابی مسأله فرار مغزها، شامل مهاجرت نیروی کار ماهر، با هدف تشخیص موازین اجتماعی توقف مهاجرت دسته جمعی نیروی انسانی علمی و فنی به کشورهای پیشرفته.

در حوزه جمعیت و بهداشت، طرح کار، فوریتی را احساس نمی‌کند و از آن چشم‌پوشی می‌پوشد. در حوزه همکاری فنی نیز، توصیه‌ها به مندرجات موافقتنامه عمومی شباهت دارند:

۱- بهبود، توسعه و گسترش سامانه‌های اطلاعاتی شامل اطلاعات فنی،

۲- تعیین توان‌بره‌های ملی برای همکاری فنی میان کشورهای عضو در دستورنویسی برنامه‌های توسعه ملی آن‌ها، و

۳- گسترش ترتیبات دو و چند جانبه ترغیب همکاری فنی.

اجلاس چهارم سران کشورهای اسلامی (کازابلانکا، ۱۹۸۴) توصیه کرد که به شش مورد از این ده مورد، (یعنی مواد غذایی و کشاورزی، تجارت، صنعت، حمل و نقل و ارتباطات، نیرو و علم و فن) اولویت داده شود.

موافقتنامه سرمایه‌گذاری‌ها، مستند به ماده اول موافقتنامه عمومی (جایی که بر ترتیبات، ضمانت‌ها و مشوق‌ها به منظور تشویق انتقال سرمایه و سرمایه‌گذاری‌ها میان اعضای سازمان دلالت می‌کند) است. مقررات اصلی موافقتنامه سرمایه‌گذاری‌ها عبارت‌اند از:

۱- بخش‌های متعاهد باید انتقال سرمایه‌ها را میان خود و به کارگیری آن‌ها را در انطباق با قوانین خود، مجاز بشمارند و سرمایه‌گذاری‌های انجام شده باید از حمایت و تأمین کافی برخوردار شوند. این بخش‌ها باید بکوشند که حوزه‌های مختلف فرصت‌های سرمایه‌گذاری را که به توسعه میزبان‌ها کمک می‌کنند و نیز برای سرمایه‌گذاران، سودآور هستند، بگشایند، بخش‌های مذکور همچنین باید مشوق‌ها و تسهیلات مختلف را برای سرمایه‌های جذاب تدارک کنند. کشورهای میزبان باید بخش‌های

خصوصی محلی را به همکاری و مشارکت در سرمایه‌گذاری‌ها از سوی سایر کشورهای اسلامی تشویق کنند،

۲- در نبود هیچگونه ترتیبات مشخص رفتار ترجیحی سرمایه‌گذاری‌ها میان میزبان‌ها با سایر کشورهای سرمایه‌گذاران بخش متعاهد باید از رفتار حداقل به خوبی رفتار با سایر سرمایه‌گذاران از کشورهای دیگر خارج از حوزه موافقتنامه (و خارج از حوزه هر موافقتنامه دیگری که رفتار بهتری را برای سرمایه‌گذاران یک کشور خاص در کشور میزبان تضمین می‌کند)، برخوردار شوند. این قاعده، شبیه قاعده MFN (مثل کامل‌الوداد) است ولی در تأثیرگذاری، محدود به وضعیت‌هایی می‌شود که ترتیبات خاصی وجود نداشته باشد،

۳- تضمین‌ها باید سرمایه‌گذاران را مطمئن سازند که کشور میزبان به مالکیت آن‌ها از راه محروم کردن از مالکیت یا حقوق اساسی یا اعمال اختیارات بر مالکیت، تصرف، یا استفاده از سرمایه، یا مهار واقعی آن‌ها بر سرمایه‌گذاری، مدیریت بر آن، بلااستفاده گذاشتن آن، استفاده از منافع و فروش منافع آن، لطمه نمی‌زند. کشور میزبان باید انتقال آزاد سرمایه‌ها و سود آن‌ها را به صورت نقد، بدون اعمال مالیات یا هزینه انتقال، ضمانت کند. بازگشت به میهن سرمایه‌اولیه پس از پایان سرمایه‌گذاری یا پس از پنج سال و به شکل پولی که سرمایه‌گذاری‌ها با آن انجام شده است یا پول قابل تبدیل دیگر، باید پذیرفته شود، و

۴- زیان ناشی از نقض قواعد یا تضمین موضوع این موافقت‌نامه باید برای سرمایه‌گذاران جبران شود.

سازمان کنفرانس اسلامی باید از طریق بانک توسعه اسلامی به تأسیس یک مؤسسه تضمین سرمایه‌گذاری اقدام کند.

دکتر نین‌هاوس پس از توجه به زمینه‌هایی که برای همکاری کشورهای اسلامی در سه سند «موافقت‌نامه عمومی همکاری اقتصادی، فنی و تجاری میان اعضای سازمان کنفرانس اسلامی»، «طرح کار تقویت همکاری اقتصادی میان کشورهای عضو» و «موافقتنامه ترغیب، حمایت و تضمین سرمایه‌گذاری‌ها میان اعضای» یافت می‌شود و با توجه به سه معیار «عمومیت روش‌ها یا حدود»، «موازین تعیین سطح همکاری‌ها» و «تأثیر پیشنهادها بر فرآیند تولید»، مهمترین و یا مشخص‌ترین طریق و اقدامات ECIC را در جدول (۴) خلاصه کرده است:

۶- گزارش برخی از مهمترین مطالعات روایی سنجی مرتبط با بازار مشترک اسلامی در ایران

۶-۱- بررسی امکان تشکیل بازار مشترک اسلامی بین کشورهای ایران، ترکیه و پاکستان

این تحقیق که ظاهراً اولین کار تحقیقی در خصوص بازار مشترک اسلامی در ایران است، در فضای سیاسی، اجتماعی و روحی خاصی که ویژه سال‌های آغازین دهه نخست پس از انقلاب اسلامی بوده، انجام شده است. انتخاب عنوان مذکور بهانه‌ای برای انجام پژوهشی در خصوص امکان تشکیل بازار مشترک اسلامی میان سه کشور همجوار ایران، ترکیه و پاکستان (که علاوه بر همجواری، کنندگان مذهبی - قومی بخش عمده جهان اسلام نیز بودند و سابقه‌ای هر چند کم توفیق در همکاری منطقه‌ای

داشتند)، بود. به هر حال، نتیجه این مطالعه، در رابطه با توجیه تشکیل بازار مشترک اسلامی، منفی بوده است؛ اگر نگاهی هر چند کوتاه به نتایج حاصله از امکانات بیندازیم، بسادگی در خواهیم یافت که مؤلفه‌های اقتصادی و غیراقتصادی در برآیند کلی خود در رابطه با تشکیل یک اتحادیه اقتصادی اسلامی (حتی در سطح حداقل یعنی ایجاد یک منطقه آزاد تجاری) حالت منفی را نشان می‌دهند. به عبارت روشن‌تر ما حتی نمی‌توانیم بپذیریم که تعرفه‌های گمرکی بین سه کشور به طور کامل حذف شود. ولی این استنتاج لزوماً به منزله رد هرگونه مجوز همکاری اقتصادی بین این سه کشور نخواهد بود و بالعکس می‌توان پذیرفت که در موارد مشخصی قراردادهای دو جانبه بین کشورها انعقاد یافته و به مرحله اجراء گذاشته شوند. محتوای این قراردادها که بدون شک توسط کارشناسان قبل از تصمیم‌گیری نهائی، بررسی و ارزیابی شده باشد باید دارای دو مشخصه باشند یا به عبارت دیگر با توجه به دو مشخصه اساسی زیر تنظیم شود:

- ۱- تصمیم‌گیری‌ها باید موردی باشند. به عبارت دیگر در مورد هر کالا یا خدمت، هر سرمایه‌گذاری یا همکاری صنعتی، هر کار تولیدی در زمینه کشاورزی و... باید جداگانه بررسی و اتخاذ تصمیم شود، و
 - ۲- تصمیم‌گیری‌ها باید با توجه به شرایط زمانی صورت گیرد. به عبارت روشن‌تر بسیاری از روابط اقتصادی معلول شرایط زمانی خاصی می‌باشد و لذا نباید مبنای تصمیمات درازمدت قرار داده شوند. (۸)
- در این مطالعه سیزده پیشنهاد برای توسعه همکاری‌های فی‌ما بین مطرح شده است.

۲-۶- گزارش سمینار بازار مشترک اسلامی

دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی وزارت امور خارجه ایران، سمیناری را در روزهای ۲۱ و ۲۲ آبان ماه ۱۳۶۶ برگزار کرد که حاصل آن تحت عنوان «گزارش سمینار ویژه بازار مشترک اسلامی» در همان سال چاپ شد. به منظور آشنایی با نتیجه کلی این سمینار، بخشی از مقدمه گزارش مذکور را عیناً نقل می‌کنیم:

از مجموع نظرات گوناگون مطرح شده، می‌توان نتیجه گرفت که سمینار در نکات و موارد زیر به دیدگاه‌های مشترکی دست یافته است:

- ۱- هر نوع حرکت در جهت ادغام اقتصادی، زمینه‌ساز اتحاد بیشتر بین ملل اسلامی خواهد بود.

۲- هر گونه فعالیت عملی برای ایجاد بازار مشترک اسلامی بین کشورهای اسلامی با جمعیتی فراوان که در مراحل مختلف رشد و توسعه و در فاصله‌های بعید از یکدیگر قرار دارند و سامانه‌های متفاوت اقتصادی و سیاسی در آن‌ها حاکم است، به تمهید مقدمات و تدارک زمینه‌های فراوانی نیاز دارد.

۳- آمار جمع آور شده و بررسی‌های انجام شده روشن می‌کند که در حال حاضر امکان گسترش مبادلات تا حدودی فراهم است، که البته با برنامه‌ریزی و کوشش بیشتر می‌توان در آینده این امکانات را به مراتب گسترش داد.

۴- برای حرکت به سمت هدف مورد نظر، ایجاد ادغام اقتصادی بین کشورهای اسلامی، فعالیت‌های مطالعاتی در زمینه‌های زیر و دیگر

زمینه‌ها ضروری به نظر می‌رسد:

- الف) شناخت اقتصادی کشورهای اسلامی،
- ب) بررسی نوآوری‌ها و پیشنهادهای جدید در جهت افزایش حجم مبادلات بین کشورهای اسلامی،
- پ) بررسی امکانات همکاری‌های اقتصادی، بویژه سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین کشورهای اسلامی، و
- ت) بررسی و ارزیابی سازمان‌های اقتصادی موجود بین کشورهای اسلامی. (۹)

۳-۶- مطالعه اقتصادی برای تشکیل بازار مشترک اسلامی

این عنوان کاری است که سیداحمد شایق انجام داده و از سوی مرکز مدارک اقتصادی - اجتماعی و انتشارات سازمان برنامه و بودجه در سال ۱۳۷۱ منتشر شده است. در فصل هشت تحت عنوان «ارزیابی کشورهای اسلامی به منظور تشکیل یک بازار مشترک اسلامی»، با طرح مسائل «کثرت و تعدد»، «گسترده‌گی جغرافیایی کشورهای اسلامی»، «تفاوت



سطح اقتصادی»، «ضعف فن‌آوری»، «جمعیت»، «منابع نیرو» و «سایر عوامل»، این گونه نتیجه‌گیری می‌شود:

«بنابراین، بازار مشترک در صورتی مطلوب آن‌ها خواهد بود که بتواند مشکلات خاص عقب‌افتادگی اقتصادی این کشورها را از میان بردارد. بازار مشترک کشورهای اسلامی، یعنی استفاده از اصل تجارت آزاد برای کشورهای مسلمان و استفاده از اصل حمایت برای مقابله با کشورهای دیگر. تجربه‌های موجود در مورد اتحاد اقتصادی چه در میان کشورهای توسعه یافته و چه در میان کشورهای در حال توسعه نشان می‌دهد این گونه اتحادیه‌ها با تخصصی شدن بیشتر تولید و استفاده و بهره‌برداری از بازار و منابع به مقیاس وسیع‌تر، موجب افزایش حجم تجارت میان اعضای خود شده‌اند.

است که کشوری خواهان گسترش بازارهای خارجی باشد، و در این طریق، صرفاً به بالا بردن سطح تولید و درآمدهای خود بیندیشد. ایراد کار از آنجا آغاز می‌شود که منافع اقتصادی حاصل از چنین حرکتی، در حالتی که همه شرایط داد و ستد را کشورهای پیشرو صنعتی معین می‌کنند. حتماً «به‌طور غیرمنصفانه» توزیع می‌شود، و این مطلبی نیست که غرب از آن بی‌خبر باشد.

در مبادله کالاها میان کشوری صنعتی و کشوری در حال توسعه، جامعه صنعتی فروشنده محصولات کارخانه‌ای، و خریدار «منابع تجدید نشدنی» یعنی ثروت‌های ملی جامعه در حال توسعه ... خواهد بود؛ پس، چه کسی می‌پذیرد که این معامله به نفع هر دو طرف است؟ (۱۱)

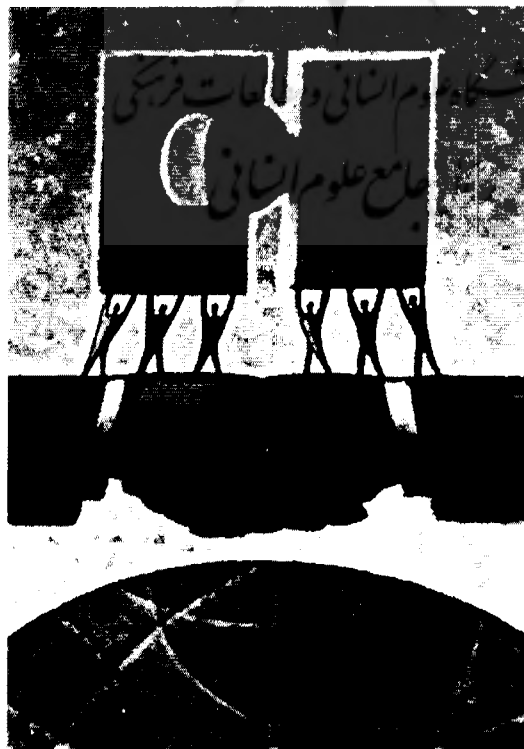
آنگاه ضمن برشمردن چهار شرط لازم برای منصفانه و سودآور بودن مبادله کالاها برای طرفین (کشورهای صنعتی و در حال توسعه) - یعنی تفاوت فاحش نداشتن سهم منابع تجدید نشدنی در صادرات و واردات طرفین، همترازی ارزش راهبردی (استراتژیک) متخصص شدن در تولید کالای صادراتی، وجود تعادل قوا در قیمت‌گذاری، و نهایتاً، با صرفه‌تر از مصرف داخلی نبودن صدور کالا از کشور، آمده است:

«عدول از شرط‌های چهارگانه فوق‌الذکر، همواره بر روابط تجاری کشورهای شمال و جنوب حاکم بوده است. مذاکره در این موارد نیز راه به جایی نخواهد برد، زیرا ماهیت منافع جهان صنعتی چنین رابطه‌ای را ایجاب می‌کند. پس، برای کشورهای توسعه نیافته یا در حال توسعه هیچ صحیح نیست که به کارشناسی‌های اقتصادی غرب در مورد «سراب منافع» آزادی تجارت خارجی اعتماد کنند. واقعیت این است که وضع موانع گمرکی اساساً به منظور محافظت بازار داخلی در برابر فشارهای آسیب‌زننده عرضه کنندگان خارجی است، و از این رو، کاهش دادن این موانع نیز فقط در صورتی جایز است که یکی از دو موقعیت زیر پیش آمده باشد:

یک - بخاطر قوت گرفتن سازمان‌های تولیدی داخلی، رقابت قیمتی و کیفیتی محصولات داخلی با آنچه از خارج وارد شود کاملاً ممکن و مفید شده است ...

دو - شرایطی جدید فراهم آمده است که کاهش تعرفه‌های متقابل و تخصص در تولید بعضی از کالاها مورد نیاز طرفین، مشخصاً به تولید درآمد بیشتر هر دو طرف می‌انجامد، و از این بابت به هیچ یک از دو طرف اجحافی نخواهد شد. یعنی برقراری چهار شرط فوق‌الذکر امکان‌پذیر شده است.

هیچ یک از این دو موقعیت



کشورهای اسلامی در راه ایجاد بازار مشترک، از نظر اقتصادی مشکلات فراوانی دارند. تعدد و پراکندگی، ضعف فن‌آوری و بنیه اقتصادی، اختلاف درآمد، تفاوت در ابعاد بازار و وابستگی به محصولات کشاورزی و مواد اولیه و وابستگی به کشورهای پیشرفته اقتصادی از آن جمله‌اند. از طرفی امکانات بالقوه آن‌ها را نباید دست‌کم گرفت. در صورتی که این بازار به درستی سازمان‌یابد، قدرت و تاثیر میزان جمعیت این کشورها و منابع عظیم مواد اولیه خصوصاً نفت آن‌ها می‌تواند نقش تعیین‌کننده‌ای در رابطه این کشورها با کشورهای پیشرفته اقتصادی داشته باشد و بالاخره هرگاه در نظر بگیریم که تشکیل بازار مشترک در هیچ مورد یکبارہ ممکن نبوده، روال تدریجی بودن تشکیل آن، چه از نظر پوشش منطقه‌ای و چه از سایر جهات، می‌تواند بسیاری از مشکلات موجود در این راه را از میان بردارد. (۱۰)

در فصل ده این مطالعه روشی برای تشکیل بازار مشترک اسلامی ارائه شده است.

۴-۶- راهگشایی نظری برای موفقیت بازار مشترک اسلامی

محمد رضا ابوترابی‌ان نیز از کسانی است که مطالعات ارزشمندی در خصوص بازار مشترک اسلامی داشته‌اند. «راهگشایی نظری برای موفقیت بازار مشترک اسلامی» از یک نظر کاری منحصر به فرد است و سعی در نقد علمی نظریه‌ای دارد که روییده در خاک استعمار جهانی سعی در انسداد مسیرهای شکوفایی جهان کمتر توسعه یافته از راه توجیه به ظاهر علمی نبودن زمینه‌های همکاری اقتصادی وسیع و اتحادیه‌ای میان این کشورهاست؛ وی کوشیده تا مبنای نظری جدیدی را برای توجیه عملی و نظری توسعه همکاری‌های اقتصادی و تجاری میان کشورهای اسلامی ایجاد کند، به ویژه بر غلط بودن استدلال واپس‌روی در این خصوص تأکید می‌کند.

حاصل نهایی کار «نظریه پیوند بازرگانی بین کشورهای اسلامی» است که با همین عنوان در «همایش گسترش همکاری‌های اقتصادی - بازرگانی بین کشورهای اسلامی» برگزار شده توسط مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی (۲۷ و ۲۸ بهمن ۱۳۷۷) نیز ارائه شده است. هر چند به دلیل نظری بودن بحث، مطالعه کامل آن برای فهم دقیق ضرورت دارد ولی نقل بخشی از این مطلب، خالی از فایده نخواهد بود. در نقد تلاش کشورهای صنعتی برای توسعه آزادی مبادلات خارجی آمده:

«با این شرح معلوم می‌شود که غرض از تلاش جوامع صنعتی برای جهانی کردن «گات» و یا تأکید بر جلوه‌های ارزشی «آزادی مبادلات خارجی» نه حل مشکلات اقتصادی جوامع توسعه نیافته و در حال توسعه، بلکه راهگشایی برای رونق تولیدات صنعتی خود است. البته این غرض فی‌نفسه هیچ ایرادی ندارد، و از قضا کاملاً طبیعی و قابل دفاع

در روابط بین جهان صنعتی و کشورهای صادر کننده مواد طبیعی به وجود نمی آید. اما هم برای کشورهای صنعتی در ارتباط با یکدیگر، و هم برای کشورهای صادر کننده مواد طبیعی در ارتباط با یکدیگر، امکان وقوع هر دو موفقیت وجود دارد...» (۱۲)

«براساس آن چه تا اینجا شرح داده شد، راه نجات اقتصادی کشورهای توسعه نیافته و در حال توسعه و کمتر توسعه یافته، نه افزایش تجارت نامنصفانه با جهان صنعتی، بلکه افزایش تجارت میان خودشان است. به زبان علم اقتصاد، و نه در انطباق با نتیجه گیری هایی که در متون اقتصادی غرب آمده است، هر کشوری که امروزه در صحنه مبادلات خارجی اش از روی ناچاری، موجودی منابع تجدیدنشدنی خود را به فروش می رساند، برای آن که بتواند به تولیداتی کارآمدتر برسد و از بازارهای وسیع تر خارجی بهره ببرد، باید در جهت اتحاد گمرکی با کشورهای همترازش تلاش کند؛ البته تشکیل اتحادیه گمرکی مقدمه ای است برای ایجاد یک «بازار مشترک»، و احياناً رسیدن به یک «اتحادیه اقتصادی».» (۱۳)

وی به نارسایی و جهت دار بودن نظریه واینری پرداخته است که طبق آن موفقیت و سودآوری هر گونه اتحادیه گمرکی موکول به این است که کشورهای عضو دارای اقتصادهای مکمل باشند و در غیر این صورت (یعنی تشکیل اتحادیه از کشورهای دارای اقتصاد رقیب)، ضرورت حمایت باقی می ماند و کاهش موانع گمرکی با مشکل روبه رو می شود و به این ترتیب، تشکیل اتحادیه های گمرکی بین کشورهای در حال توسعه (که دارای اقتصادهای رقیب هستند) قطعاً بی ثمر خواهد ماند و کشورهایی که از قافله توسعه صنعتی عقب مانده اند، چاره ای نخواهند داشت جز آن که به داد و ستد نامنصفانه با جهان صنعتی ادامه دهند و نهایتاً تشکیل بازار مشترک اسلامی نیز تلاشی بیهوده است و هیچ ثمری برای اعضایش به بار نخواهد آورد.

اتحادیه ای که بر طبق نظر واینری یا طبق سایر کارشناسی های غربی محکوم به بی ثمر ماندن است، زائیده ذهنیت غرب از نحوه عمل بازار مشترک اروپاست، در حالی که هیچ دلیلی وجود ندارد که راه و روش همه اتحادیه های مبادلات خارجی دنیا نیز فقط به همان ترتیبی باشد که در اروپا جاری شد. وی می گوید که اقتصادهای رقیب، که مشابهت تولیداتشان مانع اصلی بهره گیری از اتحاد تجاری است، خود زائیده فقدان اتحاد تجاری هستند، و بر اثر بی توجهی به ضرورت مبادلات تجاری بین خودشان، دچار این چنین تولیداتی مشابه و اقتصادهایی رقیب شده اند و این حکایت از نوعی دور تسلسل باطل (۱۴) دارد که اگر مفری برای آن متصور باشیم، همان راه حل مسأله است. پس از بحث پیرامون علل دچار شدن کشورهای اسلامی و دیگر کشورهای توسعه نیافته به وضعیت فعلی، صورت مسأله موفقیت بازار مشترک اسلامی را تحت هفت عنوان مطرح می کند که به طور خلاصه عبارت اند از: (۱۵)

۱- روشن کردن نقاط ضعف مبنای اقتصاد نظری غرب در باب تجارت خارجی و زوایای آسیب رسان اشکالات پنهان آن به کشورهای کمتر مولد،
۲- تعیین ابعاد نادیده گرفته شده ارزش های مؤثر بر سرنوشت کشورهای کمتر مولد یا اتحادیه متشکل از آن ها در مطلوبیت های سیاست گذاری مبادلات خارجی از دیدگاه کشورهای پیشرو صنعتی،

۳- با پذیرش جدایی راه موفقیت بازار مشترک اسلامی و بازار مشترک اروپا، پردازش نظریه ای مناسب برای طی مسیر تجربی،

۴- پذیرش این نکته که تلاش برای کاهش تعرفه های گمرکی، مقدم بر هر کاری در بازار مشترک اسلامی نیست، زیرا سمت گیری تخصصی اعضا (یعنی غرض از کاهش تعرفه های گمرکی) زمانی به ثمر می نشیند که ساز و کارهای تضمین کننده مسیر، به درستی طرح ریزی و تفاهم شود،
۵- احتیاج به یک یا چند زبان مشترک فنی تجارت و اقتصاد و تربیت اختصاصی کارشناسی دوران دیش و فارغ از ذهنیت یکسویه تربیت شدگان مکاتب غرب لاقال در چهار زمینه فرهنگی، اقتصادی، تجاری و تشکیلاتی،
۶- طرح ریزی و استقرار یک نهاد مشترک سمت دهنده برای تمهید شرایطی که در آن سرمایه گذاری های ضامن منافع متقابل تولید تخصصی و کارآمد عموم کشورهای عضو و نه فقط یک کشور، مستمراً حمایت و هدایت می شوند، و

۷- ایجاد تعدادی بورس تخصصی معاملات کالا و تربیت کارگزاران تخصصی آن ها به منظور پشتیبانی از عملکرد سالم ساز و کار قیمت مبادلات مواد خام و برخی کالاها.

در بخش چهارم این مطالعه تحت عنوان «طرح ریزی نظریه پیوند بازرگانی بین کشورهای اسلامی» در خاتمه بحث از معمای توسعه (پارادکس توسعه) و انتقاد از این دیدگاه که «آزادی تجارت خارجی به تخصص در تولید همه کشورهای منجر می شود» آمده است:

● «یک - اگر کشوری به تخصص در تولید رسیده باشد ولو نسبی، و تصور کند که این تخصص ماندگار است، خواهان تجارت خارجی آزاد خواهد شد، و گرنه تجارت خارجی آزاد او را متخصص نمی کند، او را بیچاره می کند.
● دو - مادام که تخصص تولید در صحنه رقابت بین المللی دوام پیدا کند، تجارت خارجی سودآور می ماند، خواه با آزادی و خواه با محدودیت های تجارت خارجی.

● سه - در فضای تجارت آزاد جهانی، کشوری که نتواند همپای محقق ترین و مبتکرترین کشورها حرکت کند و نتواند از سرمایه گذاری برای ابداعات و ابتکارات فنی تازه تر، ثمراتی مستمر بگیرد، هر قدر هم که متخصص باشد، دیر یا زود باید تخصص های تولیدی موجودش را رها کند و مقهور و محتاج «تخصص کشور محقق تر» شود....

● چهار - کشورهای کمتر توسعه یافته، اگر بخواهند بر پایه تخصص های جاری تولیداتشان به متحدین تجارت آزاد (گات) بیبوندند، هرگز نباید متوقع باشند که با محصولات حتی کاملاً تخصصی در حال حاضر، بتوانند همه نیازهای وارداتی خود را تأمین مالی کنند، بی آنکه از پیشرفت های تخصصی سایر کشورها آسیبی متوجه آن ها شود.

● پنج - کشورهای کمتر توسعه یافته، هرگاه در پناه قدرت تولید و تجارت یک اتحادیه گمرکی بسیار بزرگ همچون «بازار مشترک اسلامی» به گسترش مبادلات بین خود پردازند و رفته رفته با سرمایه گذاری های مشترک «تحقیق و توسعه» در زمینه های متنوع تولید، قدرت رقابت با محصولات وارداتی را افزایش دهند، می توانند برای ماندگاری تخصص خودشان در صحنه بازارهای رقابتی بین کشورهای اتحادیه و حتی بیرون اتحادیه نیز آماده و توانا شوند.

گمرکی و موفقیت آن به بسط ظرفیت‌ها و توان ماندگار در تولید درآمدهای واقعی بیشتر است نه درآمد و رفاه ظاهری، نه تخصص موقتی، و نه حجم مبادلات بی‌اثر یا زیانبار برای تولید سودآور. اگر در عوض پیوند بازرگانی میان کشورهای اسلامی و تلاش مستمر برای بهبود کارایی تولید و عرضه آن‌ها، فقط به همبستگی گمرکی و سیاست کاهش تعرفه‌ها بسنده شود، چه بسا که نتیجه کار به رونق «تولید و تجارت کالاها» تخصصی اعضای بازار» نینجامد و ارجحیت خرید از کشورهای پیشرفته صنعتی، بخش عمده‌ای از امواج درآمدی ناشی از افزایش مبادلات اعضای بازار را نصیب جوامع توسعه یافته بیرون بازار کند. هرگاه سیاست ارشادی «سرمایه‌گذاری برای بهبود مستمر کارایی رقابتی تولید» از سوی بازار مشترک اسلامی اتخاذ شود، اقتصاد تولید در کشورهای اسلامی به سمت محصولات مکمل سوق پیدا می‌کند. وی کلید معمای موفقیت بازار مشترک اسلامی، سرمایه‌گذاری‌های هدایت شده از حیث موضوعی و فنی و توسعه‌ای است، زیرا به واسطه همین انتخاب‌های سنجیده (در رقابت بین کشوری به منظور جلب موافقت سایر کشورها) نیاز به تولید محصولات مکمل کشورهای اسلامی سامان می‌گیرد و مسیر شکل‌گیری بسیاری از سایر فعالیت‌های مشترک بازار، هموار خواهد شد. (۲۰)

تلاش ابوترا بیات برای نقد مبانی نظری تجارت بین‌الملل و نظریه اتحادیه گمرکی، تلاشی بسیار ارزشمند و درخور تقدیر و نقدهای نکته‌سنجانه وی از نظریه و اینری در این میان ارزشمندتر است؛ زیرا راهگشای پی‌ریزی نظریه‌ای جدید برای توجیه منطقی اتحاد اقتصادی میان کشورهای کمتر توسعه یافته است. البته، مسلماً می‌توانیم از چالش تاریخی غرب در راه اتحاد اقتصادی و به ویژه فرآیند شکل‌گیری بازار مشترک اروپا و EC درس‌های فراوانی بگیریم ولی این، به معنای قابلیت مبانی نظری این اتحادیه برای نسخه‌برداری در کشورهای کمتر توسعه یافته نیست.

۷- نتیجه‌گیری و پیشنهادها

به استناد همه آنچه تاکنون آموخته‌ایم، یعنی:

- بر پایه تحقیقات انجام گرفته توسط محققین متعدد ایرانی و غیرایرانی،
- با اتکاء بر پیش‌نیازهای شناخته شده واقعاً ضروری برای روایی اقدامات یکپارچگی میان کشورهای کمتر توسعه یافته جهان،
- با امید منطقی به رشد درون‌زای فرآیند یکپارچگی در فضای شکل گرفته برون‌زای آن،
- با آگاهی از شرایط موجود جهان اسلام که به رغم تفاوت‌های نسبتاً چشمگیر سطوح توسعه و رفاه از زمینه‌های مساعدی نظیر قوت نسبی و کلی منابع طبیعی و وحدت نسبی فرهنگی و عقیدتی برخوردارند،
- با فهم برون‌زا بودن ماهیت رقابتی اقتصادهای کمتر توسعه یافته از جمله اقتصادهای کشورهای اسلامی و قدرت انکارناپذیر یکپارچگی در تمهید نجات از این ماهیت،
- با توجه به لزوم اجتناب از اسارت در توجیحات فریب‌کارانه نظریه متعارف یکپارچگی و اطاعت کورکورانه از نظریه واینر و پیروان و هم‌فکران او،

● شش - برداشتن حصارهای رقابت در تجارت بین‌کشوری در محدوده یک بازار مشترک کوچک یا بزرگ، بدون آزاد گذاشتن و حمایت از رقابت خلاقیت‌ها و ابتکارات تولید غیراقتباسی، هیچ مزیت اقتصادی ندارد و هیچ انگیزه‌ای برای رقابت در کارایی هزینه‌های تولید تخصصی ایجاد نمی‌کند. (۱۶)

وی سپس با توصیف معمای توسعه (پارادکس توسعه) با این تعبیر که کشور توسعه نیافته می‌پذیرد که برای پیشرفت به سوی توسعه اقتصادی باید بر سرمایه‌گذاری‌هایش بیفزاید، اما چون به غلط سرمایه‌گذاری می‌کند، از مخمصه‌های توسعه نیافتگی خلاص نمی‌شود و از قافله توسعه یافته‌ها بیشتر فاصله می‌گیرد، و چون سعی می‌کند این عقب‌ماندگی را با همان ملاک‌های ناصحیح هرچه سریع‌تر جبران کند. به خطای بیشتری دچار می‌شود، و ورطه توسعه نیافتگی او را بیشتر به کام خود می‌کشد. در نقد و بررسی این چالش در قسمت نتیجه بحث می‌نویسد:

این که تولیدات کشورهای اسلامی در حال حاضر قدرت پاسخگویی به نیازهای تکمیلی بازار یکدیگر را ندارند، نه به خاطر مشابهت اقلیمی و سرزمینی، و نه به مناسب مشابهت باورهای دینی آنان است، بلکه به دلیل مشابهت «نسخه‌نویسی‌های غرب صنعتی برای انتخاب سرمایه‌گذاری‌های توسعه اقتصادی در این ممالک» در طول سالیان دراز بی‌توجهی سیاست‌گذاران اقتصادی این ممالک، شکل گرفته است.

● هفت - موفقیت بازار مشترک اسلامی در توسعه صادرات تخصصی کشورهای عضو، موقوف به رفع توسعه نیافتگی «اقتصاد تولید» در این کشورهاست، و این معضل تازمانی که نقطه ضعف‌های «نگرش کشورهای اسلامی به هدایت سرمایه‌گذاری‌ها» برطرف نشود هم چنان برقرار می‌ماند. (۱۷)

در بحث از آثار ارزشی سرمایه‌گذاری‌ها، آمده است که سرمایه‌گذاری برای راهگشایی و توسعه ابداعات و ابتکارات در تغییر شیوه فنی تولید یا تغییر کیفیت کاربردی محصول، در صحنه جهانی رقابت‌های تجارت خارجی حرف اول را می‌زند، و لذا، اگر مدیریت مستقل بازار مشترک اسلامی بتواند در جهت به کارگیری یافته‌ها و دست‌آوردهای فنی این گونه سرمایه‌گذاری‌ها، آمادگی و مقدمات سرمایه‌گذاری «کاربردی ابداعات جدید» را فراهم آورد، بی‌گمان از موفقیتی تضمین شده در صحنه جهانی برخوردار خواهد شد. سه دسته از سرمایه‌گذاری‌ها، یعنی آن‌هایی که به منظور ذخیره‌سازی، پرورش نیروهای متفکر فنی، و تغییر یا تثبیت معیارهای ارزش‌گذاری به اجرا درمی‌آیند، از مواردی هستند که به شدت بر منافع جمعی کشورهای متحد بازرگانی اثر می‌گذراند. از این رو، سیاست‌گذاری مشترک برای هدایت این گونه سرمایه‌گذاری‌ها، در واقع باید از ضرورت‌های مسلم دستور کار هیأت‌های مرکزی بازار مشترک اسلامی قرار گیرد. (۱۸)

تشکیل بازار مشترک اسلامی، می‌تواند یک راه حل بازرگانی برای موفقیت مسلمانان در «بازگشت به خویش» و احیای هویت مستقل فرهنگی و سیاسی تلقی شود، به شرط این که، به آثار آموزشی محصولات صادراتی کشورهای عضو توجه شود. (۱۹)

در تحلیل درآمدی، با تذکر این نکته که ارزش اقتصادی اتحادیه گمرکی در افزایش درآمد کشور خلاصه می‌شود، تأکید می‌کند که ارزشمندی اتحاد

- با درک فریبندگی طرح لزوم نسخه برداری از اتحادیه اروپا در عین ارزشمند شمردن تجربیات تاریخی این اتحادیه،
- با توجه به وجود همگنی نسبی در چند زیر گروه کشورهای اسلامی (نظیر گروه D8، GCC و ECO) و بنابراین، مساعد بودن شرائط این زیر گروه ها برای تشکیل هسته های یکپارچگی زیر منطقه ای،
- با تأکید بر قوه توالد ذاتی هسته یا هسته های یکپارچگی بر توسعه بخشیدن به زمینه های پایداری و توانمندی بیشتر آن ها،
- با توجه به امکان استفاده از صرفه جویی های ناشی از مقیاس بیشتر تولید در محصولات مشابه و امکان مکان یابی مجدد این محصولات با توجه به مزیت های مقایسه ای کشورهای اسلامی،
- نظر به کاهنده بودن زیان های مقایسه ای کشورهای در فضای یکپارچگی و بی اهمیت بودن این زیان ها در مقایسه با منافع دراز مدت و درآمدهای فرصت ناشی از این فضا (به ویژه درآمدهای حاصل از حذف روابط سلطه)، و
- با توجه به امکان برخورد متفاوت به تناسب شرایط مختلف کشورهای اسلامی برای حضور آن ها در محیط یکپارچه اقتصادی یا استفاده از «نظریه جذب تاریخی»،^(۲۱) می توان قضاوت کرد که:
 - ۱- اقدام به یکپارچگی در جهان اسلام امری ممکن و مطلوب است،
 - ۲- اقدام به یکپارچگی در جهان اسلام نیازمند نظریه پردازی جدیدی در مقوله یکپارچگی است، و
 - ۳- اقدام به یکپارچگی در جهان اسلام، قطعاً مستلزم طی فرآیندی تدریجی و حرکتی گام به گام است.

پی نوشت ها:

۱- این بخش برگرفته از منبع زیر است:

Towards an Islamic common Market; IERB, 1996; pp. 107-118.

۲- صادق در مقاله ای با عنوان:

"Intra - Islamic Integration: Regionalism to Ummatic Globalism"
این بحث را ارائه کرده است. برای اطلاع بیشتر ر. ک. به:

Ibid, PP. 37-51.

3 - Ibid, P. 42.

۴- برای اطلاع بیشتر ر. ک. به:

Ibid, PP.219-222

۵- این به معنای قبول دیدگاه جاکوب واینر است که از نظر ما این نظریه پذیرفتنی نیست.

۶- خوانندگان محترم توجه دارند که صحبت های صدیقی از نظر زمانی مقدم بر بحران اخیر منطقه آسیای جنوب شرقی است.

- ۷- این نوشته از سوی موسسه پژوهش و آموزش بانک توسعه اسلامی منتشر شده است.
- ۸- این در حالی است که مشکلات رشد بی رویه جمعیت و تفاوت بارز سطوح بهداشت در کشورهای اسلامی، زمینه های فراوانی را برای همکاری در بردارد که مبادله نیروی انسانی ماهر در امور پزشکی و پیراپزشکی یکی از این زمینه هاست.
- ۹- ر. ک. به: غلامحسین خورشیدی، بازار مشترک اسلامی؛ انتشارات امیرکبیر ۱۳۶۷؛ (چاپ اول).
- ۱۰- ر. ک. به: سهراب شهابی، گزارش سمینار ویژه بازار مشترک اسلامی، دفتر مطالعات سیاسی و بین المللی وزارت امور خارجه ۱۳۶۷؛ (چاپ اول).
- ۱۱- ر. ک. به: سید احمد شایق، مطالعه اقتصادی برای تشکیل بازار مشترک اسلامی، مرکز مدارک اقتصادی - اجتماعی و انتشارات سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۱؛ (چاپ اول).
- ۱۲- برای توضیحات بیشتر در خصوص این نقل (ص ۴) و سایر مطالبی که در رابطه با دیدگاه ابوترابیان مطرح می شود، رجوع کنید به: محمدرضا ابوترابیان، «راهگشایی نظری برای موفقیت بازار مشترک اسلامی»؛ شرکت نوآوری های آموزش امروز؛ شهریور ۱۳۷۷.
- ۱۳- ر. ک. به منبع پیشین، ص ۶.
- ۱۴- ر. ک. به منبع پیشین، ص ۷.
- ۱۵- ر. ک. به منبع پیشین، ص ۱۵ و ۱۶.
- ۱۶- ر. ک. به منبع پیشین، ص ۱۱۵ و ۱۱۶.
- ۱۷- ر. ک. به منبع پیشین؛ ص ۱۲۴ و ۱۲۵.
- ۱۸- ر. ک. به منبع پیشین؛ ص ۱۳۶.
- ۱۹- ر. ک. به منبع پیشین؛ ص ۱۴۸.
- ۲۰- ر. ک. به منبع پیشین؛ ص ۱۴۸ - ۱۶۵.
- ۲۱- برای آشنایی با این نظریه رجوع کنید به موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی، «بررسی امکان تشکیل بازار مشترک اسلامی».

منابع:

- ۱- خورشیدی، غلامحسین، «بازار مشترک اسلامی»، انتشارات امیرکبیر، چلپ اول، ۱۳۶۷.
- ۲- شهابی، سهراب، «گزارش سمینار ویژه بازار مشترک اسلامی»، دفتر مطالعات سیاسی و بین المللی وزارت امور خارجه، چاپ اول، ۱۳۶۷.
- ۳- شایق، سید احمد، «مطالعه اقتصادی برای تشکیل بازار مشترک اسلامی»، مرکز مدارک اقتصادی - اجتماعی و انتشارات سازمان برنامه و بودجه، چاپ اول، ۱۳۷۱.
- ۴- ابوترابیان، محمدرضا، «راهگشایی نظری برای موفقیت بازار مشترک اسلامی»، شرکت نوآوری های آموزش امروز، شهریور ۱۳۷۷.
- 5- Towards an Islamic Common Market, IERB, 1996.