



Iznenadjujući život Poslanika Muhammeda ﷺ kao biznismena | Priča o novcu

Govornik: Benedikt Koehler

Izvor: <https://minbarlive.com/videos/ba/iznenadjujuci-zivot-poslanika-muhammeda-kao-biznismena-prica-o-novcu>

U ovoj epizodi "Priče o novcu", voditelji Robin Wigglesworth i Gillian Tett razgovaraju s ekonomistom Benediktom Koehlerom o njegovoj knjizi "Rani islam i rođenje kapitalizma", tvrdeći da je Poslanik Muhammed ﷺ bio uspješan biznismen čije su tržišne reforme i poslovna etika pomogle oblikovanju ranog islamskog komercijalnog uspjeha i možda uticale na evropski kapitalizam.

SAŽETAK

Podcast istražuje komercijalni život Poslanika Muhammeda ﷺ, počevši od njegove rane karijere kao trgovca karavanima, njegovog braka sa bogatom trgovkinjom Hadidžom, i inovacijama u porodičnom biznisu poput Ilaf sporazuma. Detaljno opisuje kako je Muhammedovo iskustvo kao trgovca oblikovalo njegove kasnije ekonomske politike u Medini, gdje je uspostavio tržište bez poreza, odbio da ograniči cijene tokom gladi, i uveo obaveze socijalne pomoći poput zekata. Razgovor također ispituje zabranu kamate u Islamu i njen naglasak na dijeljenju rizika i finansiranju na osnovu jednakosti, suprotstavljajući to sistemima zasnovanim na dugu. Koehler tvrdi da su islamske poslovne prakse, uključujući partnerstva (qirat), i koncepti poput rizika, tarifa i povjerenja (waqf) uticali na evropske komercijalne institucije poput venecijanske komende. Voditelji raspravljaju o istorijskom kontekstu Arabije kao decentralizovanog, Hajekovskog svijeta plemena i trgovine, i ulozi ummeta u izgradnji povjerenja. Epizoda također pokriva prekid islamskog zlatnog doba od strane Vasca da Game i Kolumba, i kasniji pad dominacije trgovine na Bliskom Istoku. Tokom epizode, voditelji raspravljaju o stepenu direktnog uticaja, pri čemu Wigglesworth izražava skepticizam o kopiranju, a Tett ističe kulturnu razmjenu. Koehler odgovara na prijem svojih ideja u muslimanskom svijetu i razmišlja o skromnom načinu života Muhammeda ﷺ uprkos njegovom bogatstvu. Epizoda se završava razmišljanjima o uzajamnom poštovanju i kontinuiranoj relevantnosti islamskih finansija.

KLJUČNE PORUKE

Poslanik Muhammed ﷺ bio je uspješan biznismen koji je potekao iz ugledne, ali siromašne porodice i radio kao trgovac karavanima prije nego što je postao poslanik.

Njegov pradjed Hašim stvorio je Ilaf, obostrano koristan sporazum s Beduinima koji je omogućio siguran prolaz karavana u zamjenu za robu, što je Muhammed kasnije spomenuo.

Muhammedova supruga Hatidža bila je bogata trgovkinja koja je finansirala njegove trgovačke poduhvate; žene u predislamskoj Arabiji su imale imovinska prava i bile su aktivne u poslu.

Nakon migracije u Medinu, Muhammed je uspostavio tržište bez poreza i odbio je da ograniči cijene tokom gladi, rekavši: "Cijene su u rukama Allaha," promovišući deregulaciju cijena.

Uveo je zekat, porez na bogatstvo od 2,5% za socijalnu pomoć, i naglasio poštene trgovačke pravila koja je nadgledao tržišni nadzornik (muhtasib), zabranjujući monopol i trgovinu unutrašnjim informacijama.

Islamske finansije zabranjuju kamatu, ali promovišu dijeljenje rizika i finansiranje kapitala, što se vidi u qirat partnerstvima koja liče na rizični kapital.

Riječi poput rizika, tarifa, saobraćaja i carine, kao i koncept povjerenja (waqf), imaju arapsko porijeklo i uticale su na evropsku trgovinu.

Islamsko zlatno doba opalo je nakon što su Vasco da Gama i Kolumbo otvorili nove pomorske rute, ometajući kopnenu trgovinu koja je obogatila islamski svijet.

ČLANAK

Započeo je život u veoma dobroj porodici, ali nije imao apsolutno ništa. Do sredine života postao je uspješan biznismen i mogao je nastaviti tim putem. Imao je ovu misiju, a postati poslanik bila je strašna izazov za njega.

Danas u "Priči o novcu": jeste li znali da je jednu od velikih svjetskih religija osnovao ne svetac, već biznismen? Da, bio je međunarodni trgovac, osnovao je tržište robe i postao prilično bogat. A ako se pitate o kome govorimo, odgovor je Poslanik Muhammed ﷺ.

Da bismo ispričali ovu vrlo konstraintuitivnu priču, pridružio nam se Benedikt Koehler. Benedikte, dobrodošao u emisiju.

Hvala vam što ste me pozvali.

Jedan od razloga zašto smo željeli razgovarati s vama je taj što donosite zaista neobičnu perspektivu na ovu temu. Znate, vi ste član Instituta za ekonomske poslove, koji je poznati think tank za slobodno tržište u Londonu. Pretpostavljam da se ne opisujete samo kao kapitalista, već i kao libertarijanac.

Pa, i čitalac djela Friedricha von Hayeka, a Hayek je rekao da vlade nisu toliko potrebne za prosperitet ekonomija. Nakon što sam pročitao Hayeka i pogledao ranu islamsku historiju, osjetio sam da je priča ranog islama priča o Hayeku u Arabiji.

Da, Hayek iz Arabije — to zvuči kao sjajan film. Gledao bih to. U svakom slučaju, danas ćemo razgovarati o priči o Muhammedu kapitalisti, Muhammedu trgovcu. Ovde u "Priči o novcu", sa mnom, Robin Wheelsworth.

I sa mnom, Gillian Tett.

Šta se dešava sljedeće u "Priči o novcu"?

Nuvine je provela više od 125 godina pomažući klijentima da odgovore na ovo pitanje. Ulaganjem u rast preduzeća, nekretnina, infrastrukture i prirodnog kapitala, nastavljamo produbljivati naše znanje o prihodima i alternativama kako bi investitori mogli s povjerenjem napisati sljedeće poglavlje svojih portfelja. Nuvine. Ulažite kao da budućnost gleda. Posjetite nuvine.com/future da saznate više. Ulaganje nosi rizik; gubitak glavnice je moguć.

Benedikte, imaš fascinantnu pozadinu, zar ne? Napisao si knjigu "Rani islam i rođenje kapitalizma" koja tvrdi da smo na Zapadu zapravo naučili i uvezli mnogo ranih kapitalističkih finansijskih ideja iz muslimanskog svijeta. Ali si počeo kao finansijer u Londonu. Možeš li nam reći kako je njemački bankar završio pišući o islamu i finansijama?

Pa, bio sam zainteresovan za istoriju bankarstva i otkrio sam da je jedan od osnivača Deutsche Bank bio i osnivač Njemačke liberalne stranke. Pomislio sam, to je zanimljiva priča, i napisao njegovu biografiju. A nakon toga, neko mi je rekao: "Usput, ako tražiš temu, znaš li da je Muhammed, prije nego što je postao poslanik, bio trgovac? Možda tu ima nešto zanimljivo." I tako sam posljednjih 15 godina proučavao ekonomiju religije.

Pa, to je fascinantno. Ali je također prilično iznenađujuće, jer postoji velika škola mišljenja koja tvrdi da je protestantsko hrišćanstvo uticalo na ideje kapitalizma. Ali ljudi obično ne govore o muslimanskom svijetu u vezi s kapitalizmom, dijelom zato što je religija poznata po zabrani kamata, zar ne?

Poznata je po zabrani kamata, baš kao i judaizam i hrišćanstvo. Ali ono što je drugačije kod islama je to što je to religija koja se fokusira na ličnost svog osnivača, na Muhammeda. I po mom mišljenju, on je zaista bio ekonomista od svjetskog historijskog značaja. I to je moja tema.

Moram reći, Benedikte, da sam lično pomalo skeptičan prema tezi da je zapadni kapitalizam direktno uticao na islamski kapitalizam. Ali volim islamske finansije. To je bio moj prvi posao u finansijskom novinarstvu, zapravo. I to je jednostavno fantastična tema. Tako da se zaista radujem da vidim možeš li me pridobiti do kraja dana.

Pa, potrudću se najbolje što mogu. Hvala.

Vjenčanje u Meki

Započinjemo našu priču sa vjenčanjem. Godina je 595. n.e. Mjesto radnje je arapski trgovački grad Meka, i okuplja dva lika iz poslovne zajednice tog grada. Počinjemo sa mladoženjom, herojem naše priče, koji je, naravno, sam Muhammed. Benedikte, možeš li nam reći nešto o mladom Muhammedu koji se sprema za brak u to vrijeme?

Muhammed je poticao iz porodice koja je bila na visokom nivou, visokom prestižu, elitna porodica. Ali njegov život je bio veoma, veoma težak, i znao je od malih nogu da će morati sam da se izbori za život. Razlog tome je što je njegov otac bio trgovac karavanima. Nažalost, njegov otac je umro na karavanskoj misiji i nije se vratio na vrijeme za njegov rođenje. Tako da je bio siroče. Prvo ga je odgajao djed, a kada je djed umro, njegov ujak, Abu Talib. Abu Talib je preuzeo brigu da mladić stekne profesionalnu pozadinu, i želio je da ga obuči da bude trgovac karavanima, što je svako u porodici radio.

Pa, to je uvijek dobar početak za svakoga. Ali šta je tačno značilo trgovanje karavanima u to vrijeme? Šta je to podrazumijevalo?

Pa, karavanska trgovina je bila poslovni model ljudi u Meki. Meka je, a i Arabija generalno, nije mjesto gdje se može zarađivati novac i živjeti od poljoprivrede. Ono što su morali učiniti je pronaći način da zarađuju posredovanjem u trgovini, uzimajući robu iz jednog dijela svijeta, iz Azije ili Arabije, i prenoseći je u drugi dio svijeta. Tako su bili veoma, veoma kozmopolitski i međunarodno orijentisani. Znali su da mogu zaraditi mnogo novca prevozeći robu visoke vrijednosti — što je veća vrijednost, to bolje — stvari poput zlata, začina ili svile. Ali su također znali da preuzimaju ogromne rizike, kao što je Muhammed znao iz iskustva, jer mu je otac poginuo na karavanskom putu.

Razmjeri Karavana

I čuo sam da je bilo oko 2.000 do 3.000 deva uključenih u ovo, putujući ogromne udaljenosti u to vrijeme, što je mnogo deva.

Pa, da, to je veliki karavan. To nije neki mali, beznačajan. To je kao pratnja. Ogromna karavana. Šta je kolektivni naziv za deve? Ne znam. Grumpavost deva? Ne znam. Zanimljivo je da organizujete 2.000 ili 3.000 deva, jer morate organizovati ljude koji posjeduju te deve, i morate organizovati ljude koji će opskrbiti te deve robom. Dakle, bilo je mnogo i mnogo ljudi uključenih u ovo. To je ono što biste nazvali vertikalnom integracijom kroz cijelu ekonomsku proizvodnju Meke, koja je trajala nekoliko mjeseci

dok, na određeni datum, nisu krenuli. Nosili su stvari poput bisera, tamjana, začina, kože, zlata i srebra.

Hashimov Win-Win Model i Ilaf

Karavanska trgovina je bila visoke vrijednosti, i stoga prilično rizična da putuju sami s svim razbojnicima okolo. Sa svim razbojnicima i stvarima, pomislili su, zašto bismo ostavljali svu ovu trgovinu ljudima koji dolaze iz Meke? Tu dolazi porodica Muhammeda, jer je imao pra-djed po imenu Hashim. I Hashim je imao ideju. Prišao je mnogim Beduinima koji su čuvali rute kroz koje su putovali i rekao im: slušajte, umjesto da nas napadate i da mi angažujemo čuvare da nas zašтите od vas, zašto jednostavno ne biste ostavili malo svojih dobara? Uzećemo ih sa sobom na putu, a na povratku ćemo se dogovoriti. Tako je Hashim stvorio situaciju u kojoj su svi pobijedili, gdje je ranije bila situacija u kojoj su svi gubili. To je bio jedan od načina na koji su smatrali da je trgovina dobra ideja, i to je poslovni model koji donosi prosperitet svima koji su uključeni. A taj poslovni model se zvao Ilaf. I Ilaf pominje Hashimov praunuk, Muhammed, koji je postao poslanik.

Arabija u 6. Stoljeću: Hayekov Svijet Plemena

Možete li nam reći malo više o pozadini ovdje? Dakle, ovo je Arabija 6. stoljeća, suštinski sredina pustinje. U kakvom svijetu su se odvijale ove velike, masivne karavanske trgovine? Kakva je bila politička situacija u Arabiji u to vrijeme? Pa, zapanjujuća stvar o Arabiji je da nikada nisu bili na radaru velikih carstava koja bi ih rado osvojila. Ali nikada nisu uspjeli da podčine Arape. Dakle, Arapi, ako su imali jednu zajedničku stvar, to je da nisu voljeli strane da preuzimaju njihove zemlje. Ali ako postoji još jedna stvar koju nisu voljeli, to je da bilo koji Arap preuzima njihove zemlje. Tako su zaista bili Hayekov svijet. Postojali su privatni dogovori između svih ovih plemena, i sastajali su se iz jednog razloga u redovnim intervalima. Odlazili su na hodočašće u Meku i obožavali svoje pojedinačne božanstva. Bili su politeisti i bili su tolerantni prema bilo kojoj vrsti obožavanja. Tako su se redovno sastajali u Meki, a Meka je bila sigurno mjesto za njihovo obožavanje, a zatim i za trgovinu, ali i za udruživanje i poslovanje i odlazak na karavane. Tako su religija i prekogranična trgovina išle ruku pod ruku. To je bio poslovni model Meke. Ali nikada nisu bili dio carstva, i to je jedna od stvari na koju su Arapi bili veoma ponosni. Niko nikada nije uspio da nas osvoji.

Khadija: Bogata Trgovkinja i Muhammedov Sretni Preokret

To je zaista fascinantno, ta mješavina između religije i prekogranične trgovine, kao što kažete. Jer to se ne uklapa u uobičajeni pogled na religiju u mnogim drugim dijelovima svijeta. Ali me zanima—dakle, to je bio Muhammed. Šta je s osobom koju je oženio na vjenčanju, Khadijom? Khadija je bila Muhammedov sretni preokret na mnogo načina. Nikada ne bi bio upoznat s Khadijom, koja je bila osoba visokog neto vrijednosti tog

vremena. Bila je bogata trgovkinja u to vrijeme. Nije bila samo veoma bogata, već je bila i žena koja je bila veoma bogata. Dakle, ako niste sami išli na karavane, ali ako ste izabrali pravog menadžera karavana, investirali biste u njihovu karavansku avanturu i podijelili biste profit na njihovom povratku. I na taj način je stekla značajno bogatstvo. Tako je bila bogata. I sponzorisała je Muhammeda kada je započeo u karavanskom poslu, a na kraju su se venčali. I prema svim izvorima, to je bilo veoma srećno brakov. Umrla je 25 godina kasnije. Ali je uvijek imao veoma lijepe uspomene na Khadiju. A jedna od stvari koja je zaista iznenađujuća je da je zapravo bila 15 godina starija od njega, zar ne? Tako da nije bila samo njegova šefica, nije bila samo njegova investitorka, već je bila i starija od njega na mnogo načina. Džilian, znam da je bila starija, ali ne znam koliko je godina bila starija. Ali bila je starija, i imala je djecu prije. Koliko je to bilo uobičajeno? Rekli ste da su žene bile aktivne u poslu u 6. stoljeću Arabiji. Koliko je to bilo uobičajeno? Kakva je bila situacija tada?

Žene u biznisu u predislamskoj Arabiji

Pa, neobično je da žene budu uključene u biznis u većini zemalja kroz istoriju, zar ne? Ali to nije bilo neobično u Arabiji. Već sam spomenuo njegovog pra-djeda, Hašima. Imao je ženu, Salmu. Ona je također bila nezavisna trgovkinja i trgovala je na svoj račun. U to vreme u Arabiji, bilo je uobičajeno da žene imaju svoja imovinska prava, ali i da budu aktivne u biznisu. Nakon što je Muhammed umro, njegove udovice su trebale biti zbrinute, pa su otišle kod halife, koji im je ponudio penziju. A udovice su se vratile halifi i rekle: "Žao nam je, ali to nije dovoljno. Želimo više." Vau. U razvodima, žene su tada mogle čak da dobiju svoje miraze nazad. Da, tačno. Da. Izvanredno.

Finansiranje karavana: Rizični kapital i qirat

Dakle, imamo Hadižu, koja suštinski finansira Muhammeda i već ima iskustva u tome. Ali kada kažemo da je finansirala Muhammeda, kako su zapravo karavani u to vreme, sa svim tim kamilama, putovali? Kako su se zapravo finansirali? Jer tada nisu imali banke, zar ne? Ne, nisu. I ono što moraš da uradiš, Džilian, ako želiš biti trgovac karavanom i imaš divne stvari koje ćeš proizvoditi i dostavljati iz Meke u Gazu, prvo moraš te stvari proizvesti. I da bi to uradio, imaš neke račune koje moraš platiti u međuvremenu. Moraš platiti za svoje sirovine. I moraš platiti za sve vreme koje putuješ i za sve vreme koje se vraćaš. Tako da postoji dug period između investiranja i saznanja da li si ostvario profit. A za to ti treba neko ko će ti obezbijediti kapital unaprijed. I to su bogati Mekenjani znali raditi. Dakle, to je bilo finansiranje karavana, što bih mogao nazvati rizičnim kapitalom. Ali reč koju su zapravo koristili bila je qirat, zar ne? Partnerstvo. Što je jedna od stvari koja je kasnije kopirana u Evropi.

Islamska zabrana kamata i promovisanje preuzimanja rizika

Ali, poznato je da islam zabranjuje naplaćivanje kamata. I kao što si ranije istakao, sve abrahamske religije to čine ili su to činile u nekom trenutku. Ali očigledno, to je mnogo

jača zabrana u islamu. Da li je to nekako povezano sa ovim stilom finansiranja karavana koji je bio prisutan u to vreme? U pravu si. Apsolutno si u pravu, Robine, kada ističeš da nije jedinstveno za islam da zabranjuje davanje pozajmica uz kamate, jer su to radili i Izraelci, i hrišćani. Dakle, da si imao novčanu debatu sa Mojsijem, Isusom i Muhammedom i rekao: "Razgovarajte o davanju pozajmica uz kamate," ne bi bilo diskusije, jer su svi bili na istoj strani. Ali u Muhammedovom slučaju, imao je ne samo pozornicu za davanje pozajmica uz kamate, već i ljude koji to rade. Ako pročitaš Kur'an, ima nekih uvredljivih izraza o pojedincima koji su davali pozajmice uz kamate. Ali ono što je drugačije kod islama je to što promoviše preuzimanje rizika i investiranje u rizik.

Poslovne prakse koje podržava religija

I to znači da u islamu postoje poslovne prakse koje nisu samo tolerisane, već su zapravo podržane, promovisane i ohrabrivane od strane religije. I to je jedan od razloga zašto je islam postao katalizator kapitalističkih praksi.

Vjenčanje Muhammeda i Hadiže

Vratimo se našoj priči, koja je ovo izvanredno vjenčanje: Muhammed i njegova žena, Hadiža. To je dobar spoj, ljubavni spoj. Muhammed ostaje odan njoj do njene smrti 25 godina kasnije. Ali to je takođe dobar komercijalni spoj, jer im posao ide jako dobro. Dakle, mislim da bi to mogla biti priča o sretnom završetku, osim što se 15 godina nakon njihovog braka dešava nešto što sve menja.

Poziv na poslanstvo i njegov uticaj na biznis

Muhammed se povukao u pećinu da meditira, kao što su ljudi tada radili. Znaš, i ja bih to ponekad volio raditi. I dok je bio tamo, doživio je zastrašujući, ali i inspirativan susret s tajanstvenim i moćnim bićem. To je arhanđeo Džibril, koji mu otkriva Božiju riječ—prve stihove onoga što će na kraju postati Kur'an. I ovo je trenutak koji pokreće Muhammedov novi život kao poslanika. Sada, znamo da je ovo veoma važan trenutak za ljude vjere, islamske vjere. Ali u ovom podcastu, fokusiraćemo se prvenstveno na Muhammedovu poslovnu karijeru. Pa, reci nam šta se dešava dalje, Benedikt.

Pa, ono što je uradio je da se odmah vratio kući i rekao Hadiži da je poslanik, da ima ovaj poziv i da će nastaviti s tim. A Hadiža—i ovo je bio veliki trenutak u njenom životu, sigurno je znala da to donosi probleme—podržala ga je. Bila je bezuslovna i nepokolebljiva u svojoj podršci. Jer, kada je počeo propovijedati monoteizam—zapamti, Mekka je grad koji živi od politeizma i mnogi ljudi dolaze tamo da odaju počast svojim pojedinačnim božanstvima—biznis elita to nije mogla prihvatiti. I rekli su njemu i Hadiži: "Pa, slušajte, dobrodošli ste da imate svoju vjeru. Samo ćemo je dodati svim ostalim koje ovdje imamo." A Muhammed je rekao: "Ne, nećemo. Eliminisaćemo sve druge religije ovdje, jer moja religija će ih zamijeniti." Tako je to bilo strašno za njihov

biznis. Ljudi su počeli da ih isključuju, ne samo Muhammeda i Hadižu, već i sve povezane s njima. I stvari su postale veoma, veoma napete. Toliko napete, da je Muhammed morao napustiti grad.

Progon u Medinu i ekonomski izazovi

Sada, Hadiža je tokom tog perioda umrla prirodnom smrću. A samo nekoliko godina ranije, bio je čovjek našeg grada i imao je divan život, živeći udobno. Postati poslanik bio je strašan izazov za njega, kako poslovno, tako i lično. Ostao je bez Hadiže, a njegov staratelj, amidža Abu Talib, umro je otprilike u isto vrijeme. Morao je krenuti u Medinu, potpuno sam. Godina je to 622, zar ne? Godina kada je Muhammed konačno prognan iz Meke u Medinu. U suštini, morao je preseliti cijeli svoj život i bio je zabranjen od sljedbenika tada. Imao je samo nekoliko sljedbenika oko sebe. I nisu imali mnogo više novca od njega, što je bilo veoma, veoma malo. Mislite li da bi mogli uspostaviti trgovinu karavanima u Medini? Ili je to u to vrijeme bio potpuno drugačiji tip grada?

Tržišne reforme i ekonomske inovacije

Pa, Robine, ovdje dolazi do izražaja ekonomista s ponude. Jer ono što je uradio su dve stvari. Zapravo, želim početi pričati o jednoj stvari koju nije uradio. Nije postavio vladinu kancelariju, niti je izgradio palaču. Nikada nije želio visoku infrastrukturu, državnu infrastrukturu. Postavio je džamiju. To svi znaju. Ali postavio je i drugu instituciju. To je ono što nas sada zanima. Postavio je još jedno tržište. I kada ga je otvorio, rekao je: "Ovo je vaše tržište, i neće biti poreza na njega." Dakle, imao je prilično jasnu ideju. Vau. Jasnu ideju o fiskalnim podsticajima, jer su već postojala četiri tržišta u Medini. Tako je znao kako se takmičiti s poslovnim modelima. Vidite, smanjio je porez na svoje tržište, potkopavajući druga tržišta. U redu. Ali druga stvar, koja mislim da je zaista izvanredno postignuće i koja je prekinula sve ekonomske misli tog vremena, bila je glad. Kada je došlo do gladi, cene namirnica su porasle. I kada su ljudi otišli vladi i rekli: "Uradite nešto, ograničite cene." A Muhammed, koji je mogao biti prilično odlučan, kao što mislim da se do sada pokazalo, u ovoj prilici je rekao: "Pa, neću to učiniti." I citat je: "Cene su u Božijim rukama." Tako je rekao: "To nije deo zadatka poslanika." Tako je uveo deregulaciju cena na tržištu Medine. I to je nešto što nijedan politički vođa ili religijski vođa do tog trenutka nikada nije uradio u Bliskom Istoku, a verovatno ni nigde drugde. Tako da je to bila druga velika stvar koju je uradio.

Filantropija, zakat i fer trgovina

Ali to je bilo donekle ublaženo, zar ne, sa još dve stvari, koliko se sećam. Jedna je bila da je bio veoma snažan u filantropiji i nekoj vrsti poreza na bogatstvo, ako hoćeš. Mislim, to nije baš porez na bogatstvo, ali je tražio od svih da plate zakat, što je 2.5% poreza kao sigurnosna mreža. Takođe je razvio ideju murakat, što je u suštini, znate,

filantropija kao dobra stvar za bratstvo da pomogne smanjiti razliku između bogatih i siromašnih. Mislim, to je sigurno pomoglo, zar ne?

Pa, Gillian, veoma sam srećan što si to spomenula, jer to je ono što ljudi imaju protiv kapitalizma. Kažu: "Pa, ako si ti tip koji deregulira cene, ako si ti tip koji smanjuje poreze, šta će se desiti sa svim ljudima koji ne napreduju i ne uspevaju?" Znae, kapitalizam je okrutno okruženje. Ali u Muhammedovom slučaju, to je potpuno suprotno. Rekao je da bi trebala postojati odredba za siromašne ljude, i to ćemo nametnuti kao obavezu svima koji su muslimani. Dakle, to je obezbeđenje socijalne pomoći, ali ne od strane vlade, ne od vlasti. Vi, svako od vas, trebate doprineti socijalnoj pomoći. I to je veoma libertarijanska ideja. Apsolutno. Mislim, naravno, druga stvar koju je takođe rekao je, koliko ja razumem, znate, zaista odjekujući knjigu Adama Smitha, Teorija moralnih osećanja, bio je veoma zainteresovan za stvaranje pravila fer trgovine, prema kojima ste zapravo imali zajednički okvir poverenja oko tržišta. Kako je to funkcionisalo? Poverenje je bilo veoma važno. A neki od smernica koje su imali u ranoj islamskoj legislativi su toliko zanimljive za čitanje ako imate vremena. Zamislite, na primer, da postavljate biznis i postavljate menadžere. Sada, muslimani nikada nisu imali problem da osnuju i finansiraju biznis zajedno s nekim ko je, na primer, hrišćanin. Nema nikakvih problema. Ali su imali problem zapošljavanjem nekoga ko je bio hrišćanin.

Lanac snabdijevanja i tržišni nadzornik

Razlog je bio taj što, ako je menadžer kršćanin, može kupovati i prodavati stvari koje musliman ne bi želio da se njime bavi — na primer, alkohol ili svinjetinu. Tako su islamske poslovne etike bile vrlo zabrinute zbog lanaca snabdijevanja i osiguravanja etičnosti u svakoj fazi proizvodnog procesa. To je bio dio islamskog zakonodavstva.

Također su imali tržišnog regulatora. Vjerovao je da cijene postavlja Božija ruka, ili da određene stvari treba ostaviti u rukama božanskog. No, potrebni su ljudi da osiguraju poštivanje pravila. To je bila pozicija muhtasiba, tržišnog nadzornika. Ako te nije volio, to je bio kraj tvoje karijere. Ne bi se pojavio sutra — "Ne sviđaš nam se ovdje." Muhtasib je morao osigurati da svi trguju pošteno. Postojala su pravila, na primjer, protiv monopola. Ako si u gradu koji očekuje dolazak karavana, nije loša ideja poslati svoje izviđače da ih dočekaju prije nego što stignu, kupe sve robe za koje znaš da su u velikoj potražnji i monopoliziraju tržište. Ta praksa je bila zabranjena. Smatrala se nereligioznom. Tako je muhtasib morao osigurati da svi trguju pošteno i da nema unutrašnjeg trgovanja.

Zadržavanje i pošteno tržišno ponašanje

U kontekstu tržišnog regulatora i gladi, postoji i izreka o zadržavanju. Fascinantno je da je puno govorio o ekonomskim, finansijskim i komercijalnim pitanjima, i govorio je o onima koji zadržavaju. Ako cijene rastu jer neko nešto zadržava, onda zaslužuje gubu

— što je prilično brutalno. No, jasno šalje signal da vjerujemo u Boga, ali da do određene mjere moramo povremeno kontrolirati loše ljudske navike.

Ponekad je ulazio u detalje koji se čine vrlo čudnima. Dati ću primjer, ne od Muhammeda, već od njegovog zeta, Alija. Otišao je na tržnicu gdje je tip koji je bio kovač postavio svoju kovačnicu usred tržnice. Ali je rekao: "Žao mi je, moraš to ukloniti." Tip je rekao: "Pa, to je puno posla. Kako to prevoziš unutra i van?" Ali je rekao: "Ne, ovo je slobodno tržište. Svako jutro, prvi dođe, prvi se usluži. Nemamo nikoga ko očekuje bilo kakvu privilegiju ovdje. Svaki dan počinješ iznova."

Ummah i izgradnja povjerenja

Još jedna fascinantna stvar u ovom periodu je koncept ummah, koji je i dalje vrlo prisutan u modernom muslimanskom svijetu. Doktorirao sam istražujući islamske studije, i to je bio ključni faktor koji se stalno pojavljivao — ova ideja zajedničkog bratstva. Jedan od razloga zašto je to zanimljivo je taj što je prije nego što je islam nastao, Arabija bila fragmentirana u stotine različitih konkurentskih plemena, svako sa svojim bogom. Nije bilo zajedničkog osjećaja identiteta. No, pod islamom, svi su postali dio ummah jer ste imali monoteizam pod jednim bogom. Na neki način, to je stvorilo više povjerenja u zajednici nego što ste imali prije. Mislite li da je to pomoglo da se otvori put za uspon ovog tipa tržišnog kapitalizma? Mislim da je to zasigurno plauzibilno objašnjenje, jer ono što se dogodilo je da gradite povjerenje. I jako sam sretan što ste spomenuli izraz "izgradnja povjerenja", što je tako važno za tržišnu praksu, posebno ako nema vlade.

Kako je tržište u Medini postalo komercijalno uspješno

Medina je privlačila sve više i više ljudi. Sve više ljudi je dobilo ideju, "Hmm, ovaj poslovni model je zapravo dobra stvar. Mislim da bih želio znati više o tome." Nije iznenađujuće da je sve više ljudi tada prešlo na taj poslovni model u smislu trgovine, ali i za religiju koja ga je pokretala. Tako je to uzletjelo širom Bliskog Istoka.

Neki od tih razloga, mora se reći, bili su putem ratovanja i sukoba između Medine i Mekke. Mekka je južnije od Medine. Dakle, ako ste u Mekki i vaš posao je da odvedete karavanu u Gazu, a između Gaze i Mekke postoji grad u kojem imate ljude koje ne volite i oni ne vole vas, prije ili kasnije će doći do problema. I bilo je napada. Na kraju, Muhammed je preuzeo vlast i vratio se i zauzeo cijelu Mekku. To je bio dio razloga.

Također su počeli širiti islam prema sjeveru do Hajbara. To je bilo naselje sjeverno od Medine. Muhammed je dobijao rente — mislim da bismo to sada nazvali porezima — iz područja koja su bila uključena u islam. Kroz to je postao fantastično bogat. Imao je najveći dio od pljačkaških pohoda, a također je imao ogromne prihode od renta iz područja koja su postala dio islamskog kraljevstva. Prema Leoneu Caetani, uglednom islamskom učenjaku koji je pregledao sve porezne evidencije tog vremena, Muhammed je bio arapski vođa s najvećim prihodima svog vremena. Živeći vrlo, vrlo

skromno, mora se reći. Imao je visok životni standard prije nego što je postao poslanik. Ali kada je bio u Medini, imao je vrlo jednostavan način života i uvijek je naglašavao jednostavan stil života, ali nikada nije imao problema s onima od svojih drugova koji su voljeli uživati.

Od Medine do širenja trgovine i kapitalizma

Slika koju sada vidimo je da islam raste i da će se na kraju proširiti širom Bliskog Istoka i duž trgovačkih puteva prema istoku sve do Indonezije i zapadu do Mediterana, što je prilično zapanjujuće. Ali kako se islam širi i kako se ova komercijalna vizija širi, zanimljivo pitanje je da li je to samo korelacija ili je to model kapitalizma koji je učinio rani islam tako komercijalno uspješnim i obrnuto. I u kojoj mjeri je to zapravo došlo u Evropu i viziju kapitalizma koja se kasnije pojavila? Da li to vodi nazad do tog tržišta u Medini? Velika pitanja. O tome ćemo razgovarati nakon pauze.

[oglasi]

Danas su investitori najviše zabrinuti zbog tri ključna faktora: kamatnih stopa, korporativnog kreditnog ciklusa i uticaja umjetne inteligencije. Umjetna inteligencija utiče na tržište rada i korporativne marže. Kamatne stope su zabrinjavajuće jer se ljudi pitaju kada će Fed ponovo početi povećavati ili smanjivati kamatne stope. I konačno, korporativni kreditni ciklus. Ako dođe do slabljenja ekonomije, šta to znači za sposobnost korporativnog kredita da izdrži? Razmišljamo o sljedećoj generaciji i stalno prilagođavamo naše portfelje kako bismo zadovoljili njihove potrebe.

[povratak s pauze]

Dobrodošli nazad. Razgovaramo o nečemu o čemu ljudi ne govore često u vezi s islamom, a to je komercijalni život Poslanika Muhammeda ﷺ i izvanredan model slobodnog tržišta koji je uspostavio.

Poslovni model koji je omogućio brzo širenje islama

Dakle, Benedikte, misliš da je ovaj poslovni model omogućio brzo širenje islama, ali također misliš da je ovaj model na kraju pronašao put u Evropu zajedno s drugim stvarima poput algebre i brojeva i sličnih stvari, koje su također došle iz arapskog svijeta, gdje je na kraju posijao sjeme modernog kapitalizma, koji je, naravno, potpuno drugačiji od onoga što ljudi obično pretpostavljaju. Kako misliš da se to tačno dogodilo?

Pa, dio toga, Gillian, bio je rezultat nepredviđenih posljedica i stvari koje su se ticale Evropljana koji su imali određenu energiju. U Italiji, bilo je nekoliko gradova — izabrat ću jedan od njih, Veneciju. Venecija predstavlja još jedan oblik trgovačke operacije poput Đenove, Pise i nekoliko drugih. Oni su bili dio Bizantskog Carstva. Venecija u srednjem veku može se uporediti s onim što je Hong Kong bio u Britanskom Carstvu. To je bila samostalna zajednica koja nije imala vojsku, vrlo malu, ako je uopšte imala.

Ali su bili trgovci, i imali su nadređenog, ali taj nadređeni bio je u Konstantinopolju, veoma daleko. A Venecijanci su srećno poslovali širom Bizantskog Carstva. Imali su svoje trgovačke postaje duž Levanta i u Egiptu.

Na kraju, nakon što su Arapi istisnuli Bizantince, bizantska birokratija je bila potisnuta. Ali Arapi su otkrili sve te poslovne ljude. A poslovni ljudi su rekli: "Gledajte, ako vam ne smeta, voljeli bismo ostati." I tako su Venecijanci i drugi Italijani nastavili trgovati u svojim postajama kao što su to radili prije. Imali su svoje samostalne jedinice. Zvali su se fundacus. Imali su svoje upravljanje. Imali su svoj privilegovan pristup islamskim vlastima. I imali su svoje skladišta. I trgovali su s islamom. Tako je to dalo Evropljanima uvid u islamske poslovne prakse. U to vreme, kada je Venecija imala svoje fundacus u Islamskom Carstvu, to su bili dani slave Venecijanske Republike.

Sličnosti između karavanske i pomorske trgovine

Dakle, u Veneciji su ih zvali komandiri, zar ne? Ove vrste komercijalnih trgovačkih poduhvata su prilično slične karavanskim poduhvatima o kojima smo razgovarali prije pauze, zar ne? Pa, Robine, to je moja priča, jer šta je komandir? Komandir je konvoj čamaca. Umjesto kamila, zamislite čamce. Ali šta imate na tim čamcima? Pa, imate robu visoke vrijednosti. I prevozite ih preko vode, prodajete ih i vraćate se i zarađujete mnogo novca, pod uvjetom da se vratite. To je tačno kao karavanska trgovina. Ima velikih dobitaka, ali i ogromnih rizika i gubitaka ako ne uspijete. Tako da je poslovni model prilično sličan.

Dakle, ako želite opremiti brod, morate ga izgraditi, i morate skladištiti svu robu koja ide na njega. A da biste to uradili, potrebna vam je osoba koja će unaprijed uložiti novac i čekati dok se ne vratite da se obračunate za dobitke i gubitke. Dakle, komandir je zapravo bio putujući kapital preko Mediterana, preko vode, dok je Kiraat prenosio kapital preko kamila, preko pijeska. Ali poslovni model je u oba slučaja bio kapital rizika. Da. Sličnost je u tome što imate suštinski investitora u poduhvatu dijeljenja rizika koji, u zamjenu za ulaganje kapitala, dobija dio dobiti od trgovačke misije ili karavane kamila.

Arapske riječi koje su ušle u evropsku trgovinu

U vašoj knjizi imate zapravo prilično zanimljivih primjera riječi, evropskih riječi, za koje mislimo da su evropske, ali zapravo se čini da dolaze iz arapskog, komercijalne riječi. Možete li nam reći neke od njih? Pa, ako ste bili Venecijanci, radili ste puno posla s Arapima i kupili ste mnogo njihovog vokabulara koji možda niste poznavali i rekli: "Pa, to tačno opisuje šta radim." Jedna takva riječ bila je traffico, saobraćaj. Mi to shvatamo kao automobile i saobraćajne gužve. Ali trgovina se zapravo odnosi na trgovinu i razmjenu i prenos robe na daljinu. Još jedna, ako ste u Francuskoj, vidjet ćete znak douane, koji se odnosi na poreze na granicama. To dolazi od arapske riječi diwan, koja je bila njihov računovodstveni ured za strance koji dolaze. A u Francuskoj,

ako ste u banci, garancija se može nazvati aval. I to dolazi od hawala, iz arapskog načina garantovanja dugoročnih plaćanja.

Ali velika riječ za mene, Robine, je riječ rizik. Sada, mislite da riesikum zvuči tako latinski. Mora da je evropska. Ali smiješna stvar je, nikada se ne pojavljuje u bilo kojem evropskom, italijanskom ili latinskom rječniku sve do 1200-ih. I kada se pojavi, to je u komercijalnim ugovorima italijanskih trgovaca, gdje kažu: "Ovo je commenda na risikum et fortunam." Dakle, pojam rizik bio je nov. Rimljani su imali riječi za opasnost ili za sreću ili za sudbinu. Ali riječ rizik, ideja o dobitku i gubitku, taj koncept nikada nije ušao u evropski jezik sve dok Evropljani nisu imali interakciju s Arapima.

Carine i drugi uvezeni koncepti

Pa, postoji i divna riječ, koja je danas gorko ironična, koja se često koristi od strane predsjednika Donalda Trumpa, a to je, naravno, tarifa. Da. Koja je također došla iz arapskog, zar ne? Da. Mislim, znate, gorko ironično s obzirom na to što predsjednik Trump ponekad kaže o, znate, želji da promovise evropsku kulturu, itd. itd. Znate, sam koncept tarife potiče iz arapskog svijeta.

Ali, postoje li drugi primjeri osim tarifa koje su došle iz muslimanskog svijeta u vezi s evropskim finansijskim i poslovnim praksama? Pa, jedan od njih je poznati italijanski matematičar po imenu Fibonacci, Leonardo Fibonacci, i Fibonacci niz. On je odrastao u Alžiru u tačno onom fundacu o kojem smo ranije govorili. Napisao je svoju autobiografiju i rekao: "Pa, obučavali su me u matematici Arapi." Zatim je napisao svoju knjigu o poslovanju i matematici. To je jedan primjer onoga što smo preuzeli. Ali ima još jedan. To je zapravo jedna od mojih omiljenih priča, kada su u Engleskoj stvoreni prvi trustovi, trustovi su izum zajedničkog prava i inovacija u evropskom pravu. Pa, zapravo, trustovi, gdje imate donatora, korisnika i upravitelja koji brine o tome da trust funkcioniše onako kako donator želi, pa, taj model je već postojao u arapskom svijetu na Bliskom istoku nekoliko stoljeća. Zvao se vakuf. I uveo ga je Muhammed i njegovi saputnici. Tako je to još jedna ideja koju nismo imali dok nismo sreli Arape.

Sada možete reći: "U redu, dobro, nismo sreli Arape do tada, ali neko je mogao sam to shvatiti." Pa, smešna stvar je, prvi trustovi su osnovali ljudi koji su bili franjevci i templari. Sada, franjevci i templari su bili ti Evropljani koji su imali baze na Bliskom istoku. Tako da je teško zamisliti da su to dobili od nekoga drugog.

Rasprava o uticaju

Ne, mislim, to su sve fantastični primjeri. Trebalo bi napomenuti da se ne slažu svi akademici da su ove institucije, ove društvene strukture direktno preuzete—nešto poput kopiranja i lijepljenja iz islamskog svijeta. I očigledno, slične strukture mogu i često se javljaju nezavisno u različitim dijelovima svijeta bez nužnog inspirisanja ili uticaja jednih na druge.

Dokazi su prilično posredni, zar ne?

Pa, reći ćete da su posredni, ali to je vremenski okvir u istoriji. Kako to da imate ovu kritičnu masu inovacija koja se dešava u Evropi? I zašto dolazi tačno na onim mestima gde mi Evropljani komuniciramo s ljudima u islamu? Tako da je moja priča da je u srednjem veku Sredozemlje bilo jedinstveno tržište—interdenominacijsko, multikulturalno jedinstveno tržište—gdje su ideje putovale s jednog kraja na drugi, odbijale se po Sredozemlju, a ljudi su ih preuzimali. Ali to se nikada ne bi desilo da nije bilo ljudi u Meki koji su rekli: "Imamo ovaj poslovni model, hajde da vidimo koliko daleko možemo ići s njim."

Kulture kao rijeke, ne kutije

Jedna od stvari zbog kojih volim ovu priču, osim što je inspirativna, je da je moj vlastiti doktorski rad bio zasnovan na Putu svile, što je sve o različitim kulturama koje se sudaraju i uče jedna od druge. Ali kao antropolog, također strastveno vjerujem da je svaka vizija kultura koje postoje poput Tupperware kutija, gdje ih možete zatvoriti i one su statične, i možete ih slagati jednu na drugu u hijerarhiji vrijednosti, i neizbježno staviti svoju kulturu na vrh, potpuno pogrešna. Znate, kultura je više poput sporo tekuće rijeke s vrlo mutnim obalama u koje neprestano ulijevaju novi potoci, a vode se kreću i neprestano redefinišu. I ono o čemu govorite je zapravo priča o trgovini koja je na tom modelu, gdje su ljudi posuđivali ideje jedni od drugih, i često je vrlo teško utvrditi odakle su prvobitno došle jer niko nije imao autorska prava, recimo, na riječ rizik.

Dakle, jedna od stvari koja je također vrlo ironična u onome što nam govorite je da ne samo da mijenja ili izaziva našu viziju kako kulture funkcionišu kroz istoriju, već bi nas trebala natjerati da preispitamo neke od naših ideja o islamu i kapitalizmu, jer vrlo često evropski—i recimo, hrišćanski svijet, američki svijet—tendira da misli o islamskom svijetu kao o ekonomskom vrlo sklerotskom. A to je zato što je do 19. stoljeća Osmanlijsko Carstvo nazvano bolesnikom Evrope, a sva briljantna nauka koju smo vidjeli u ranijim stoljećima je pomalo izblijedjela. U međuvremenu, Evropa je viđena kao kolijevka kapitalizma i ekonomske dinamike—znate, sve to što je Adam Smith i slično. Zašto mislite da je to tako?

Prekid islamske zlatne ere

Pa, islam, islamski poslovni model se pojavio krajem 1490-ih. U razdoblju od 10 godina, dogodile su se dvije stvari koje su okončale islamsku zlatnu eru. Prva je bila navigator Vasco da Gama. Plovio je iz Portugala oko Afrike i stigao do Indije. Od tog trenutka, uspostavljena je pomorska ruta i pomorski promet prema Indiji. Više nije bilo potrebno putovati preko zemalja islama. Tako da je to bio konkurent broj jedan. Ali konkurent broj dva došao je preko Kristofora Kolumba. Plovio je preko Atlantika i otkrio

Ameriku. Odjednom, pojavile su se poslovne prilike u potpuno novoj regiji. I s tim, poslovni model koji je održavao islamsku prosperitet toliko stoljeća postao je zastario.

Sada, Julian, potpuno cijenim ono što govoriš, da su ljudi rekli da je fizz nestao iz islama, i to je tačno. Ali poslovni model je uništen, i nije bilo ničega što bi ga moglo vratiti. I to nije imalo nikakve veze s islamom. Mogli su imati bilo koju drugu religiju, i njihov poslovni model bi bio uništen. I daću ti primjer za to. Razmisli o Veneciji. Venecija je bila prosperitetna država sve do vremena kada su g. Vasco da Gama i g. Kolumbo pronašli pomorske rute prema novim destinacijama. Venecija se nikada nije oporavila, niti cijeli Istočni Mediteran. Tako da si u pravu. Fizz je nestao iz Istočnog Mediterana oko 1500. godine, ali to nije imalo veze s tim da li je neko bio musliman, kršćanin ili pravoslavac. Usput, fizz je nestao iz dijelova svijeta gdje sam nekada studirao za svoj doktorat, što je veći dio Centralne Azije, jer, koristeći modernu terminologiju, cijeli Put svile je bio prekinut. Da. Ili disintermediran.

Skepticizam i rimski presedani

Ali mislim, Rob, kada si ranije izrazio sumnju u Benediktovu tezu da su mnoge ideje koje čine temelj modernog evropskog kapitalizma prvobitno došle iz islamskog svijeta. Pa me zanima, da li ti je promenio mišljenje?

Pa, mislim, moj prvi posao u novinarstvu bio je u islamskom, pokrivajući islamske finansije. I dalje mi je to apsolutno fascinantno. Potpuno se slažem. Ono što je tako jedinstveno kod Poslanika Muhammeda – je to što je on jedina stvarno značajna religijska figura koja je zapravo, znate, bila biznismen, ali je takođe vodila zajednicu. Znate, pisao je i govorio mnogo više o ekonomiji i trgovini nego bilo ko drugi, stvarno, od bilo koje značajne religijske figure. Tako da ima toliko zanimljivih nijansi i konteksta u njegovom razmišljanju. I dalje mislim da je to fascinantno. I dalje govorim o islamskom reosiguranju i islamskim obveznicama i sličnim stvarima. Ali sam skeptičan u pogledu toga u kojoj meri je to direktno uticalo na Zapad. Definitivno se slažem s idejom da se te ideje šire. Ali, znate, Rimljani su imali nešto poput funducsa i venecijanskih komendara, te organizacije za deljenje rizika, gotovo proto-kompanije. Rimljani su takođe imali nešto što se zvalo Fines Nauticum. Oni su zapravo bili više zasnovani na dugu. Davali su zajmove komercijalnim poduhvatima umesto da budu zasnovani na kapitalu, gde ste ulagali novac u njih, delili rizik. Ali su bili prilično slični. Rimljani su takođe imali nešto što je izgledalo kao javna kompanija koja se zvala Societate Publica Norum. Tako da mislim da su ljudi zapravo neverovatno inventivni, i neke od ovih ideja smo na neki način nezavisno otkrili, dok smo još uvek očigledno bili inspirisani i uzimali uticaje sa svih strana. Mislim da bi Venecijanci imali komendara čak i da nikada nisu bili u direktnom kontaktu s muslimanima.

Jedinstvena koncentracija u islamu

Ima mnogo toga u onome što kažeš, Robine, i ja se držim svog stava. Ostajem pri svom mišljenju o ovome. Ono što je drugačije u slučaju islama je to što imate sve te građevne blokove u drugim kulturama, u drugim vremenima, u drugim religijama, u drugim društvima. Ali ono što ne dobijate je koncentracija. Ono što ne dobijate je da je celina veća od zbira svojih delova, i ono što ne dobijate je eksplicitna podrška svih ovih praksi, koja je sadržana u delu Muhammeda.

Kapital, dug i okvir islamskih finansija

To je tačno. Mislim da možete sedeti i raspravljati o tome da li je to korelacija ili uzročnost, koristeći taj okvir finansiranja o kojem ljudi često govore. Za mene lično, jedan od najvažnijih elemenata koji proističe iz ovoga je naglasak na finansiranju kapitala, a ne na finansiranju duga. I iskreno, mislim da ima mnogo vrednosti u promovisanju ovoga danas, dok imamo globalni sistem koji se guši u višku duga i poluge u svakom smislu.

Ne, potpuno se slažem s tim. Mislim da je to kamen temeljac islamskih finansija — da bi trebalo da se radi o pravom deljenju rizika. I više kapitala nego duga, mislim, je neverovatno privlačno. Ne mislim da se možemo vratiti tome, ali se slažem da bi bilo bolje da možda uvezemo malo islamskog finansijskog razmišljanja u zapadni svet u tom pogledu.

Teza libertarijanca u muslimanskom svijetu

Mislim da me jedna od stvari koje me fasciniraju u tvojoj tezi, Benedikte, privlači to što živimo u svijetu gdje imamo mnogo predrasuda prema različitim etničkim grupama i religijama. I mnogi ljudi će biti iznenađeni kad čuju vrlo drugačiju viziju islama i finansija od onoga što popularni mediji često prikazuju. I samo me zanima: kako su tvoje ideje u tvojoj tezi primljene u muslimanskom svijetu, s obzirom na to da si plaćeni libertarijanac i kapitalist, a nisi zapravo musliman?

Bio sam nervozan zbog toga, i bio sam zapanjen odgovorom. Moja knjiga je prvo prevedena na turski, zatim na arapski, a potom na perzijski. Održavao sam predavanja od Maroka do Malezije i nekoliko zemalja između. I ono što je neverovatno je gostoprimstvo i ljubaznost koja mi je pružena. I mogu samo odati priznanje svojim prevodiocima, jer sam bio nervozan zbog njih.

Posebno, neko ko je preveo moju knjigu na perzijski, jer da bi se bilo koja knjiga objavila u Iranu, moraš proći kroz brojne prepreke. A ako želiš objaviti knjigu u Iranu o Muhammedu, verovatno moraš proći kroz još više prepreka. I mislim da ako želiš objaviti knjigu o Muhammedu koju je napisao neko ko je hrišćanin, mislim da postoje dodatne prepreke koje moraš prevazići. I da prođeš sve te prepreke, da to prođe, i da

imaš knjigu koja je na svom šestom izdanju, skidam kapu prevodiocu i izdavaču koji su imali hrabrosti to učiniti. I veoma sam zahvalan na onome što su uradili.

Uzajamno poštovanje i Poslanikove posljednje godine

Apsolutno. I mislim da je jedna od stvari koja je zaista dirljiva u ovoj priči i fascinantna to što pokazuje snagu uzajamnog poštovanja različitih kultura, činjenicu da svi možemo učiti jedni od drugih, i da nijedna kultura ili civilizacija nema monopol na dobre ideje. To je tačno, kako kažu djeca.

Ali prije nego što završimo, momci, volio bih se možda vratiti na priču o Poslaniku, heroju naše priče, iako ćemo se držati ne-spiritualnih dijelova, jer je to uvjerljiva, nevjerovatna priča. Počeo je život kao siroče. Osnovao je ovu izuzetno uspješnu tržišnu ekonomiju. Pobedio je svoje stare rivale u Mekki. I bio je nevjerovatno bogat, ali je živio nevjerovatno skromno, zar ne? Benedikte, možeš li nam reći malo o tome kako je njegov život tekao prema kraju? Kako se sve to odvijalo?

Kako se to odvijalo? Pa, Robine, upravo si spomenuo da imaš troje djece. Kažem ti jedno, ako ti iko od njih ikada kaže: "Tata, mislim da imam poziv da budem poslanik," odvрати ga od toga. Jer je to vrlo težak život. I on je, do kraja svog života, osjećao nevjerovatnu tugu. Nije bilo ništa što bi više volio od toga da ima sina. Imao je, ali je taj mali dječak umro kada je bio mali. Ali je počeo život. Izašao je iz veoma dobre porodice, ali nije imao apsolutno ništa. Do svoje 40. godine, u srednjem životu, bio je uspješan biznismen i mogao je nastaviti tim putem. Odabrao je novu karijeru, počeo iznova, pretvorio to u nešto nezamislivo veće od onoga što se moglo zamisliti, imao je ogroman prihod, ali nije se brinuo o pokazivanju, isticanju svog bogatstva, ili uživanju u svom bogatstvu, imao je skroman, ponizan način života i nikada nije bio neko ko se ponaša nadmeno.

Dakle, nije vjerovao u veliku vlast. Zaista je vjerovao — bio je vrlo egalitaran na taj način. Međutim, ne kada je u pitanju posjedovanje i zarađivanje novca. Imao je mnogo prijatelja koji su bili veoma, veoma bogati. Sviđali su mu se atributi bogatstva, i nikada ih nije sprečavao. Rekao je: "Ako ti Allah dopusti da imaš mnogo novca, dobro za tebe. Uživaj." Ali za sebe nikada nije to želio.

To je fascinantno. Moram reći, mnogi od današnjih tehnoloških titana bi aplaudirali toj tački o velikoj vlasti. Mogu aplaudirati i tački o prihvatanju zasluga za akumuliranje novca kroz vlastiti rad. Vjerovatno se ne bi potpuno složili s tim da ne bi trebali isticati ako ga imate. Ali, u svakom slučaju, to je sporna tačka. Znam da mnoge religije imaju nešto da kažu o tome.

Gledajući unaprijed

U budućim epizodama ćemo se vratiti i razgovarati o tome kako su se druge religije ukrštale sa svijetom finansija i novca na veoma iznenađujuće načine. Također ćemo

više govoriti o islamskim finansijama i njihovom uticaju u današnjem svijetu, te o tome šta možemo svi naučiti iz toga, bez obzira da li smo muslimani ili ne. Ali to su buduće epizode. Hvala ti puno, Benedikte, što si se danas pridružio. Hvala što si me pozvao. To bi bilo to za priču o novcu ove sedmice. Ja sam Gillian Tett. A ja sam Robin Wigglesworth. Vidimo se sljedeće sedmice.

Zdravo, ovdje je Gillian, i nadam se da ste uživali u današnjoj epizodi priče o novcu. Ako želite čuti više, imam dobre vijesti za vas. Ako ste u Londonu u septembru, dođite i slušajte Robina i mene na FT Weekend Festivalu, gdje ćemo snimati epizodu o tome šta su neki od najvećih književnih figura u istoriji mislili o svijetu finansija, u razgovoru s autorom Davidom McWilliamsom. Možete kupiti kartu sa popustom, samo upotrijebite kod FTPODCAST. Također možete pronaći sve detalje o ovome u bilješkama emisije ili na ft.com/festival. Događaj će se održati na FT Weekend Festivalu u subotu, 5. septembra, u Kenwood Houseu u Londonu. Nadam se da se vidimo tamo.

#Islam

#Kapitalizam

#Ekonomska istorija

#Islamske finansije

#Muhammed ﷺ

#Karavanska trgovina

#Tržnica u Medini

#Dijeljenje rizika

#Zabrana kamata

#Vakuf