



Справжнє життя Посланика Мухаммеда ﷺ як бізнесмена | Історія грошей

Govornik: Benedikt Koehler

Izvor: <https://minbarlive.com/videos/uk/the-prophet-mohammed-s-surprising-life-as-a-businessman-the-story-of-money>

У цьому епізоді "Історії грошей" ведучі Робін Вігглсворт і Джіліан Тетт інтерв'юють економіста Бенедикта Кьохлера про його книгу "Ранній іслам і народження капіталізму", стверджуючи, що Посланик Muhammad ﷺ був успішним бізнесменом, чиї ринкові реформи та бізнес-етика допомогли сформувати ранній ісламський комерційний успіх і могли вплинути на європейський капіталізм.

SAŽETAK

Подкаст досліджує комерційне життя Посланика Мухаммада ﷺ, починаючи з його ранньої кар'єри як торговця караванами, його шлюбу з багатим купцем Хадіджею та інноваціями в бізнесі його родини, такими як угоди Ілаф. У ньому детально описується, як досвід Мухаммада ﷺ як торговця вплинув на його пізні економічні політики в Медіні, де він встановив безподатковий ринок, відмовився обмежувати ціни під час голоду та запровадив соціальні зобов'язання, такі як закят. Розмова також розглядає заборону на відсотки в ісламі та його акцент на розподілі ризиків і фінансуванні на основі справедливості, контрастуючи це з системами, що базуються на боргах. Кьохлер стверджує, що ісламські бізнес-практики, включаючи партнерства (кірат), а також концепції ризику, тарифів і довіри (вакф) вплинули на європейські комерційні інститути, такі як венеційська коменда. Ведучі обговорюють історичний контекст Аравії як децентралізованого, хайкеївського світу племен і торгівлі, а також роль умми у формуванні довіри. Епізод також охоплює порушення ісламського золотого віку Васко да Гами та Колумбом, а також подальше зниження домінування торгівлі Близького Сходу. Протягом усього епізоду ведучі дискутують про ступінь прямого впливу, при цьому Вігглсворт висловлює скептицизм щодо копіювання, а Тетт підкреслює культурний обмін. Кьохлер відповідає на сприйняття своїх ідей у мусульманському світі та розмірковує про скромний спосіб життя Мухаммада ﷺ, незважаючи на його багатство. Епізод завершується роздумами про взаємну повагу та триваючу актуальність ісламських фінансів.

KLJUČNE PORUKE

Посланик Muhammad ﷺ був успішним бізнесменом, який походив з престижної, але бідної родини та працював торговцем караванів перед тим, як стати послаником.

Його прадід Хашим створив Ілаф, вигідну угоду з бедуїнами, що забезпечувала безпечний проїзд для караванів в обмін на товари, про що пізніше згадував Muhammad.

Дружина Muhammad ﷺ Хадіджа була заможною торговкою, яка фінансувала його торгові підприємства; жінки в доісламській Аравії мали право на власність і активно займалися бізнесом.

Після міграції до Медини Muhammad ﷺ заснував безподатковий ринок і відмовився обмежувати ціни під час голоду, сказавши: "Ціни в руках Аллаха", пропагуючи дерегуляцію цін.

Він запровадив закят, податок на багатство в розмірі 2,5% для соціального забезпечення, і підкреслив справедливі правила торгівлі, що контролювалися ринковим наглядом (мухтасіб), заборонивши монополії та торгівлю всередині.

Ісламські фінанси забороняють відсотки, але сприяють розподілу ризиків і фінансуванню капіталу, як це видно в партнерствах qirat, що нагадують венчурний капітал.

Слова, такі як ризик, тариф, трафік і митниця, а також концепція трастів (вақф), мають арабське походження і вплинули на європейську торгівлю.

Ісламський золотий вік занепав після того, як Васко да Гама та Колумб відкрили нові морські шляхи, порушивши сухопутну торгівлю, яка збагачувала ісламський світ.

ČLANAK

Він починав своє життя — походив з дуже доброї родини, але не мав абсолютно нічого. До середини життя він став успішним бізнесменом і міг би продовжувати в тому ж дусі. У нього було це покликання, і стати послаником було для нього жахливим викликом.

Сьогодні в "Історії грошей": чи знали ви, що одна з великих релігій світу була заснована не святим, а бізнесменом? Так. Він був міжнародним торговцем, створив ринок товарів і став досить заможним. І якщо ви питаєте, про кого йдеться, то відповідь — це посланик Мухаммад ﷺ.

Отже, щоб розповісти цю дуже несподівану історію, до нас приєднався Бенедикт Кьохлер. Бенедикте, ласкаво просимо на шоу.

Дякую, що запросили мене.

Одна з причин, чому ми хотіли з вами поговорити, це те, що ви приносите справді незвичну перспективу до цієї теми. Ви знаєте, ви є науковим співробітником Інституту економічних справ, який є відомим аналітичним центром вільного ринку в Лондоні. Отже, напевно, ви описуєте себе не лише як капіталіста, а й як лібертаріанця.

Ну, і читачем праць Фрідріха фон Хайєка, а Хайєк говорив, що уряди не є настільки необхідними для процвітання економіки. І, прочитавши Хайєка та вивчаючи ранню ісламську історію, я просто відчув, що історія раннього ісламу — це історія Хайєка в Аравії.

Так, Хайєк Аравії — це звучить як чудовий фільм. Я б це подивився. У будь-якому випадку, сьогодні ми будемо говорити про історію Мухаммада, капіталіста, Мухаммада, торговця. Тут, в "Історії грошей", зі мною, Робін Уїлсворт.

І зі мною, Джиліан Тетт.

Що буде далі в "Історії грошей"?

Nuvine витратила понад 125 років, допомагаючи клієнтам відповісти на це питання. Інвестуючи в розвиток бізнесу, нерухомості, інфраструктури та природного капіталу, ми продовжуємо поглиблювати нашу експертизу в доходах та альтернативних інвестиціях, щоб інвестори могли впевнено писати наступну главу своїх портфельних історій. Nuvine. Інвестуйте так, ніби майбутнє спостерігає. Відвідайте nuvine.com/future, щоб дізнатися більше. Інвестування пов'язане з ризиком; можливі втрати основної суми.

Бенедикте, у тебе також є захоплююча історія, правда? Ти написав книгу "Ранній іслам і народження капіталізму", в якій стверджуєш, що ми на Заході насправді багато чого навчилися і запозичили з ранніх капіталістичних фінансових ідей мусульманського світу. Але ти починав як фінансист у Лондоні. Можеш розповісти, як німецький банкір опинився у темі ісламу та фінансів?

Ну, мене цікавила історія банківської справи, і я дізнався, що один із засновників Deutsche Bank також був засновником Німецької ліберальної партії. І я подумав, що це цікава історія, і написав його біографію. А потім хтось підказав мені: "До речі, якщо ти шукаєш тему, ти знав, що Мухаммад, перш ніж стати послаником, був торговцем? Можливо, в цьому є щось цікаве." І ось вже 15 років я вивчаю економіку релігії.

Це захоплююче. Але це також досить дивно, адже існує велика школа досліджень, яка стосується ідеї, що протестантське християнство вплинуло на

ідеї капіталізму. Але люди зазвичай не говорять про мусульманський світ у зв'язку з капіталізмом, частково тому, що релігія відома заборонаю відсоткових платежів, чи не так?

Вона відома заборонаю відсоткових платежів, так само як юдаїзм і християнство. Але що відрізняє іслам, так це те, що це релігія, зосереджена на особистості свого засновника, на Мухаммаді. І на мою думку, він справді був економістом з боку пропозиції світового історичного значення. І це моя тема.

Ну, мушу сказати, Бенедикте, що я трохи особисто скептично ставлюсь до тези, що західний капіталізм був безпосередньо вплинений ісламським капіталізмом. Але мені дуже подобається ісламські фінанси. Це була моя перша робота у фінансовій журналістиці, насправді. І це просто фантастична тема. Тож я дійсно чекаю, щоб побачити, чи зможеш ти переконати мене до кінця сьогодні.

Ну, я докладу всіх зусиль. Дякую.

Весілля в Мецці

Отже, ми почнемо нашу історію з весілля. Рік 595 нашої ери. Місце дії — арабське торгове містечко Мекка, де зустрічаються дві постаті з бізнес-спільноти цього міста. Тож почнемо з нареченого, героя нашої історії, яким, звісно, є сам Мухаммад. Бенедикте, можеш розповісти трохи про молодого Мухаммада, який збирається одружитися в той час?

Ну, Мухаммад походив з родини високого рівня, престижної, елітної родини. Але його власне життя було дуже важким, і він з раннього віку знав, що йому доведеться заробляти на життя. Причина в тому, що його батько був торговцем караванів. Але, на жаль, його батько загинув під час караванної місії і не встиг повернутися додому до його народження. Тож він став сиротою. І спочатку його виховував дідусь, а потім, коли дідусь помер, дядько Абу Таліб. Абу Таліб взяв на себе відповідальність дати молодому хлопцеві професійну підготовку, і він хотів навчити його бути торговцем караванів, чим займалася вся родина.

Це завжди хороший старт для будь-кого. Але що саме означала торгівля караванами в ті часи? Що це означало?

Отже, караванна торгівля була бізнес-моделлю людей у Мецці. Мецка, а загалом Аравія, не є місцем, де можна заробити на життя сільським господарством. Тому їм потрібно було знайти спосіб заробити, посередничаючи в торгівлі, беручи товари з однієї частини світу, з Азії чи Аравії, і доставляючи їх в іншу частину світу. Вони були дуже космополітичними та міжнародно налаштованими. Вони знали, що можуть заробити багато грошей, транспортувавши товари високої вартості — чим вища вартість, тим краще — такі як золото, спеції чи шовк. Але вони також знали, що ризикують, як знав Мухаммад з власного досвіду, адже його батько загинув під час караванної подорожі.

Масштаби караванів

І я дізнався, що в цьому брали участь близько 2000-3000 верблюдів, які проходили такі великі відстані в той час, що є багато верблюдів.

Так, це великий караван. Це не маленький, нікчемний. Це як ескорт. Великий караван. Яка колективна назва для верблюдів? Не знаю. Може, «група верблюдів»? Не знаю. І цікаво, що організувати 2000 або 3000 верблюдів означає організувати людей, які їх мають, і людей, які постачатимуть їм товари. Тобто в цьому брало участь багато людей. Це те, що можна назвати вертикальною інтеграцією в економіці Мецки, яка тривала кілька місяців, поки, в певний день, вони не вирушали. І вони перевозили такі речі, як перли, ладан, спеції, шкіру, золото та срібло.

Модель виграшу для всіх Хашима та Ілаф

Караванна торгівля була високовартісною, і тому досить ризикованою, щоб перетинати її самостійно через усіх розбійників. Вони думали, чому б нам залишати цю торгівлю людям з Мецки? Ось тут і з'являється родина Мухаммада, адже у нього був прадід на ім'я Хашим. Хашим мав ідею. Він звернувся до багатьох бедуїнів, які охороняли маршрути, якими вони подорожували, і сказав їм: слухайте, замість того, щоб нападати на нас, а нам наймати охоронців, чому б вам просто не залишити нам частину своїх товарів? Ми візьмемо їх з собою в подорож, а на зворотному шляху розрахуємося. Таким чином, Хашим створив ситуацію виграшу для всіх, де раніше була ситуація програшу. Це був один із способів, яким вони вважали, що торгівля — це хороша ідея, і це бізнес-модель, яка приносить процвітання всім, хто бере участь. І ця бізнес-модель називалася Ілаф. І Ілаф згадується правнуком Хашима, Мухаммадом, який став послаником.

Аравія в 6 столітті: світ племен за Хайеком

Чи можете розповісти нам трохи більше про фон тут? Це 6 століття Аравії, по суті, середина пустелі. У якому світі відбувалися ці великі караванні торгівлі? Яка була політична ситуація в Аравії в той час? Дивовижно, але Аравія ніколи не з'являлася на радарі великих імперій, які б хотіли їх підкорити. Але їм ніколи не вдавалося підкорити арабів. Якщо в арабів було щось спільне, так це те, що їм не подобалося, коли іноземці захоплювали їхні землі. Але якщо є ще одна річ, яка їм не подобалася, це коли інші араби захоплювали їхні землі. Отже, вони дійсно жили в світі за Хайеком. Існували приватні угоди між усіма цими племенами, і вони зустрічалися з однією метою в регулярні інтервали. Вони йшли в паломництво до Мецки та поклонялися своїм індивідуальним божествам. Вони були політеїстами і були толерантні до будь-якої відданості. Отже, вони регулярно зустрічалися в Мецці, і Мецка була безпечним місцем для поклоніння, а також для торгівлі, але також для співпраці та ведення бізнесу і подорожей

караванами. Таким чином, релігія та трансгранична торгівля йшли рука в руку. Це була бізнес-модель Мецки. Але вони ніколи не були частиною імперії, і це одна з речей, якими араби дуже пишалися. Ніхто ніколи не зміг нас підкорити.

Хадіджа: Заможна торговка та щасливий випадок Мухаммада

Це дійсно захоплююче, ця суміш між релігією та трансграничною торгівлею, як ви кажете. Адже це не зовсім відповідає звичайному уявленню про релігію в багатьох інших частинах світу. Але мені цікаво — це був Мухаммад. А що з людиною, з якою він одружувався на весіллі, Хадіджею? Хадіджа була щасливим випадком для Мухаммада в багатьох відношеннях. Він ніколи б не познайомився з Хадіджею, яка була заможною особою того часу. Вона була багатою торговкою. Вона була не лише дуже заможною, але й жінкою, яка була дуже заможною. Тож якщо ви не їздили на караванах самі, але обрали правильного керівника каравану, ви могли б інвестувати в їхній бізнес і поділити прибуток при поверненні. І вона таким чином заробила значний статок. Отже, вона була багатою. І вона підтримувала Мухаммада, коли він починав у бізнесі з караванами, і врешті-решт вони одружилися. І, за всіма свідченнями, це був дуже щасливий шлюб. Вона померла через 25 років. Але він завжди мав дуже теплі спогади про Хадіджу. І однією з найцікавіших речей було те, що вона насправді була на 15 років старша за нього, чи не так? Тобто вона була не лише його начальницею, не лише його інвестором, але й старшою за нього в багатьох відношеннях. Джилліан, я знаю, що вона була старшою, але не знаю, на скільки. Але вона була старшою, і вона мала дітей раніше. То наскільки це було звично? Ви говорили про активність жінок у бізнесі в 6 столітті Аравії. Наскільки це було поширено? Яка була їхня ситуація в той час?

Жінки в бізнесі в доісламській Аравії

Ну, це досить незвично, що жінки займаються бізнесом у більшості країн у різні століття, правда? Але в Аравії це не було незвично. Я вже згадував його прадіда, Хашима. У нього була дружина, Салма. Вона також була незалежною торговкою і торгувала на власний рахунок. Отже, в Аравії в ті часи було звично, що жінки мали власні права на майно і активно займалися бізнесом. Після смерті Мухаммада його вдови потребували забезпечення, і вони звернулися до халіфа, який запропонував їм пенсію. Але вдови повернулися до халіфа і сказали: "Вибачте, але цього недостатньо. Ми хочемо більше." Вау. У випадках розлучення жінки тоді могли навіть повернути свої посаги. Так, правильно. Так. Надзвичайно.

Фінансування караванів: венчурний капітал і кірят

Отже, у нас є Хадіджа, яка, по суті, фінансує Мухаммада і вже має досвід у цьому. Але коли ми говоримо, що вона фінансувала Мухаммада, як саме

фінансувалися каравани в ті часи, з усіма цими верблюдами, які, знаєте, блукали? Як вони насправді фінансувалися? Тому що в ті часи банків не було, правда? Ні, не було. І що ти маєш зробити, Джилліан, якщо ти хочеш бути торговцем караванів і маєш чудові речі, які ти збираєшся виробляти і доставляти з Мекки до Гази, спочатку ти повинен їх виробити. А щоб це зробити, у тебе є рахунки, які потрібно оплатити. І ти повинен заплатити за свої сировини. І ти повинен заплатити за весь час, поки ти подорожуєш і повертаєшся. Отже, між інвестуванням і отриманням прибутку є тривалий термін. І для цього тобі потрібен хтось, хто надасть тобі початковий капітал. І це те, що дуже заможні мекканці вміли робити. Отже, це було фінансування караванів, яке, якщо я можу використати цей термін, було схоже на венчурний капітал. Але слово, яке вони насправді використовували, було кірят, чи не так? Партнерство. Це одна з речей, яка пізніше була скопійована в Європі.

Заборона відсотків в Ісламі та заохочення ризику

Але Іслам, як відомо, забороняє стягування відсотків. І, як ти раніше зазначив, всі авраамічні релігії роблять це або робили в якийсь момент. Але, очевидно, це набагато сильніше в Ісламі. Чи пов'язано це якимось із цим стилем фінансування караванів, схожим на венчурний капітал, який був поширений у той час? Ти правий. Абсолютно правий, Робін, вказуючи на те, що заборона на позики під відсотки не є унікальною для Ісламу, тому що так само робили ізраїльтяни, так само робили християни. Тож, якби ти запросив Мойсея, Ісуса та Мухаммада поговорити про позики під відсотки, у вас не було б дискусії, тому що вони всі були на одній хвилі. Але в випадку Мухаммада у нього була не лише сцена для позик під відсотки, але й люди, які позичали під відсотки. Якщо ти прочитаєш Коран, там є деяка запальна мова про осіб, які позичають під відсотки. Але що відрізняє Іслам, так це те, що він заохочує ризик і ризикові інвестиції.

Бізнес-практики, схвалені релігією

І це означає, що в Ісламі є бізнес-практики, які не просто терпляться, а насправді схвалюються, заохочуються і підтримуються релігією. І це одна з причин, чому Іслам став каталізатором капіталістичних практик.

Весілля Мухаммада і Хадіджі

Отже, давайте повернемося до нашої історії, яка є цим надзвичайним весіллям: Мухаммад і його дружина, Хадіджа. Це хороша пара, любовна пара. Мухаммад залишався відданим їй до її смерті через 25 років. Але це також хороша комерційна пара, тому що бізнес у них йшов дуже добре. Тож, я думаю, це може бути випадком щасливого кінця, якби не те, що через 15 років після їхнього весілля сталося щось, що змінило все.

Заклик до Пророчества та його вплив на бізнес

Мухаммад пішов медитувати в печеру, як це робили люди тоді. Знаєте, я б хотів іноді так само. І там він зустрівся з жахливим, але вражаючим істотою. Це архангел Гавриїл, який відкриває йому слово Бога — перші вірші, що згодом стануть частиною Корану. Це момент, який розпочинає нове життя Мухаммада як посланика. Ми знаємо, що це дуже важливий момент для віруючих, мусульман. Але в подкасті ми зосередимося переважно на бізнес-кар'єрі Мухаммада. Отже, розкажи, що сталося далі, Бенедикте.

Отже, він пішов додому і розповів Хадиджі про те, що він посланик, що у нього є це покликання, і він збирається йти далі. І Хадиджа — це був великий момент у її житті, вона, напевно, знала, що це принесе проблеми — і вона підтримала його. Вона була беззаперечною і непохитною у своїй підтримці. Бо коли він почав проповідувати монотеїзм — пам'ятайте, Мекка — це місто, яке живе політеїзмом, і багато людей приходять туди, щоб вшанувати своїх богів — бізнес-еліта не могла цього терпіти. Вони сказали йому і Хадиджі: "Ну, слухайте, ви можете мати свою релігію. Ми просто додамо її до всіх інших, які тут є." А Мухаммад сказав: "Ні, ми не будемо. Ми знищимо всі інші релігії, бо моя релігія замінить їх." Це було жахливо для їхнього бізнесу. Люди почали відмовлятися від них, не лише від Мухаммада і Хадиджі, а й від усіх, хто з ними пов'язаний. І ситуація стала дуже напруженою. Такою напруженою, що Мухаммаду довелося покинути місто.

Вигнання до Медини та економічні виклики

Тепер, Хадиджа, під час цього періоду, померла від природних причин. І всього кілька років тому він був звичайним чоловіком у нашому місті і жив чудовим життям, комфортно. Стати послаником стало для нього жахливим викликом, як у бізнесі, так і особисто. Він залишився без Хадиджі, а його опікун дядько, Абу Таліб, помер приблизно в той же час. І йому довелося вирушити до Медини, зовсім наодинці. І це був 622 рік, так? Рік, коли Мухаммад нарешті був вигнаний з Мекки до Медини. По суті, йому довелося змінити своє життя і він був позбавлений послідовників. У нього було лише кілька послідовників, і у них не було багато грошей, навіть менше, ніж у нього. Чи міг ти взагалі організувати торгову каравану в Медині? Чи це був зовсім інший тип міста в той час?

Ринкові реформи та економічні інновації

Отже, Робіне, тут вступає в гру економіст з боку пропозиції. Бо те, що він зробив, це дві речі. Насправді, я хочу почати з того, що він не зробив. Він не створив урядовий офіс і не побудував палац. Він ніколи не хотів високої інфраструктури, державної інфраструктури. Він заснував мечеть. Це всі знають. Але він заснував ще одну установу. Це те, що нас цікавить зараз. Він заснував ще один ринок. І

коли він його відкрив, він сказав: "Це ваш ринок, і податків на нього не буде." Отже, у нього була досить чітка ідея. Вау. Чітка ідея фіскальних стимулів, адже в Медині вже було чотири ринки. Тож він знав, як конкурувати з бізнес-моделями. Знижуючи податки на свій ринок, він підрізав інші ринки. Але друга річ, яка, на мою думку, є справді видатним досягненням і порушила всі економічні уявлення того часу, це те, що була голод. І коли був голод, ціни на продукти стрімко зросли. І коли люди йшли до уряду і говорили: "Зробіть щось, обмежте ціни." А Мухаммад, який міг бути досить одержимим, як я думаю, вже зрозуміли, у цій ситуації сказав: "Ну, я не збираюся виконувати це." І цитата: "Ціни в руках Бога." Отже, він сказав: "Це не частина обов'язків посланика." Тож він ввів дерегуляцію цін на ринку Медини. І це те, що жоден політичний чи релігійний лідер до того часу ніколи не робив у Близькому Сході, і, напевно, ніде більше. Отже, це була друга велика річ, яку він зробив.

Філантропія, закят та чесна торгівля

Але це було трохи пом'якшено, чи не так, двома іншими речами, як я пам'ятаю. Одна з них — він був дуже активним у філантропії та своєрідному податку на багатство, якщо хочете. Я маю на увазі, це не зовсім податок на багатство, але він просив усіх сплачувати закят, що становить 2,5% податку на фінансову безпеку. І він також розвивав ідею муратак, що, по суті, є філантропією, яка є добрим ділом для братерства, щоб допомогти зменшити розрив між багатими та бідними. Це, напевно, допомогло, чи не так?

Ну, Джиліан, я так радий, що ти це згадала, бо це те, що люди мають проти капіталізму. Вони кажуть: "Ну, якщо ти людина, яка дерегулює ціни, якщо ти людина, яка знижує податки, що станеться з усіма людьми, які не процвітають і не досягають успіху?" Знаєте, капіталізм — це бездушне середовище. Але в випадку Мухаммада все навпаки. Він сказав, що повинні бути забезпечення для бідних людей, і ми накладемо це як вимогу на всіх, хто є мусульманином. Отже, це забезпечення добробуту, але не від уряду, не від влади. Ви, кожен, самі повинні сприяти добробуту. І це дуже лібертаріанська ідея. Абсолютно. Я маю на увазі, звичайно, інша річ, яку він також сказав, наскільки я розумію, дійсно відгукуючись на книгу Адама Сміта "Теорія моральних почуттів", він був дуже зацікавлений у створенні правил чесної торгівлі, за якими ви насправді мали спільну основу довіри на ринку. Як це працювало? Довіра була дуже важливою. І деякі з вказівок, які вони мають у ранньому ісламському законодавстві, є настільки цікавими для читання, якщо у вас є час. Давайте, наприклад, уявимо, що ви створюєте бізнес і наймаєте менеджерів. Тепер мусульмани ніколи не мали проблем з організацією та фінансуванням бізнесу разом з кимось, хто, наприклад, був християнином. Жодних проблем.

Ланцюги постачання та нагляд за ринком

Причина полягала в тому, що якщо менеджер є християнином, він може купувати та продавати речі, які мусульманин не хотів би, щоб він торгував — наприклад, алкоголь або свинину. Тому ісламська бізнес-етика дуже турбувалася про ланцюги постачання та про забезпечення їх етичності на кожному етапі виробництва. Це була частина ісламського законодавства.

Вони також мали регулятора ринку. Він вірив, що ціни встановлюються рукою Бога, або що певні речі повинні залишатися в руках божественного. Але потрібні люди, щоб стежити за дотриманням правил. Це була позиція мухтасиба, наглядача за ринком. Якщо йому не подобалася людина, це означало кінець її кар'єри. Ви не з'явитесь завтра — "Нам ви тут не подобаєтеся." Мухтасиб повинен був стежити за тим, щоб усі дотримувалися чесної торгівлі. Існували правила, наприклад, проти монополій. Якщо ви в місті, яке чекає на каравани, не буде поганою ідеєю відправити своїх розвідників зустріти їх до їх прибуття, купити всі товари, які, ви знаєте, користуються великим попитом, і захопити ринок. Цю практику забороняли. Вважалося, що це безбожне. Тому мухтасиб повинен був стежити за тим, щоб усі торгували чесно і щоб не було внутрішньої торгівлі.

Спекуляція та чесна ринкова поведінка

У контексті регулятора ринку та голоду також є вислів про спекуляцію. Це цікаво, що він багато говорив про економічні, фінансові та комерційні питання, і він говорив про спекулянтів. Якщо ціни зростають через те, що хтось спекулює чимось, то вони заслуговують на проказу — що досить жорстоко. Але він явно посилав сигнал, що ми довіряємо Богу, але до певної міри нам потрібно іноді стримувати погані звички людей.

Іноді це йшло в деталі, які здаються дуже дивними. Я наведу приклад, не з життя Мухаммада, а з життя його зятя, Алі. Він прийшов на ринок, де чоловік, який був ковальом, встановив свою кузню посеред ринку. Алі сказав: "Вибачте, ви повинні це прибрати." Чоловік відповів: "Ну, це багато роботи. Як ви це транспортуєте?" Алі сказав: "Ні, це вільний ринок. Кожного ранку люди приходять, хто перший, той і обслуговується. У нас немає нікого, хто очікує на якісь привілеї. Ви починаєте з нуля кожного дня."

Умма та побудова довіри

Ще одна цікава річ цього періоду — це концепція умми, яка досі дуже поширена в сучасному мусульманському світі. Я писав свою дисертацію, досліджуючи ісламознавство, і це була ключова тема, яка постійно виникала — ідея спільної братерства. Одна з причин, чому це цікаво, полягає в тому, що до виникнення

ісламу Аравія була роздроблена на сотні різних змагальних племен, кожне з яких мало свого бога. Не було спільного відчуття ідентичності. Але під час ісламу всі стали частиною умми, оскільки ви мали монотеїзм під єдиним богом. У певному сенсі це створило більше довіри в спільноті, ніж було раніше. Як ви думаєте, це допомогло прокласти шлях до виникнення такого роду ринкового капіталізму? Я вважаю, що це, безумовно, правдоподібне пояснення, оскільки те, що сталося, — це те, що ви будете довіру. І я дуже радий, що ви згадали слово "будування довіри", яке є таким важливим для ринкової практики, особливо якщо немає уряду.

Як ринок у Медіні став комерційно успішним

Медина приваблювала все більше людей. Все більше людей зрозуміли: "Гм, ця бізнес-модель насправді хороша. Я б хотів дізнатися про неї більше." Не дивно, що все більше людей тоді перейшли на цю бізнес-модель у торгівлі, але також і для релігії, яка її надихала. Ось як це поширилося по всьому Близькому Сходу.

Деяка частина цього, слід зазначити, відбулася через війни та конфлікти між Медіною та Меккою. Мекка знаходиться на південь від Медіни. Тож, якщо ви в Мецці і ваш бізнес полягає в перевезенні каравану до Гази, а між Газою та Меккою є місто, де живуть люди, які вам не подобаються, і вони вам також не подобаються, рано чи пізно виникнуть проблеми. І були напади. Врешті-решт, Мухаммад взяв під контроль і повернувся, щоб заволодіти всією Меккою. Це була частина причини.

Вони також почали поширювати іслам на північ до Хайбара. Це було поселення на північ від Медіни. Мухаммад отримував ренту — я думаю, тепер ми б назвали це податками — з територій, які були включені до ісламу. Завдяки цьому він став фантастично багатим. Отже, він отримував левову частку від рейдів, а також мав величезні доходи від ренти з територій, що стали частиною царства ісламу. За словами Леоне Каетані, шанованого ісламознавця, який переглянув усі податкові записи того часу, Мухаммад був найбагатшим арабом свого часу. Він жив дуже скромно, слід зазначити. Він мав високий рівень життя до того, як став послаником. Але коли він був у Медіні, він вів дуже простий спосіб життя і завжди підкреслював, що має простий стиль життя, але ніколи не мав проблем з тими з його товаришів, хто любив жити розкішно.

Від Медіни до поширення торгівлі та капіталізму

Картина, яку ми бачимо зараз, полягає в тому, що іслам зростає і зрештою пошириться по всьому Близькому Сходу та вздовж торгових шляхів на схід аж до Індонезії та на захід до Середземного моря, що є досить вражаючим. Але в міру поширення ісламу та цієї комерційної візії, цікаве питання полягає в тому, чи це просто кореляція, чи це модель капіталізму, яка зробила ранній іслам

таким комерційно успішним, і навпаки. І в якій мірі це насправді потрапило до Європи і візія капіталізму, що виникла пізніше? Чи повертається це до того ринку в Медині? Великі питання. Ми розглянемо їх після перерви.

[реклама]

Сьогодні інвестори найбільше турбуються про три ключові фактори: процентні ставки, корпоративний кредитний цикл і вплив штучного інтелекту. Штучний інтелект впливає на ринок праці та корпоративні маржі. Процентні ставки викликають занепокоєння, оскільки люди цікавляться, коли ФРС знову почне підвищувати або знижувати процентні ставки. І нарешті, корпоративний кредитний цикл. Якщо економіка послабиться, що це означає для здатності корпоративного кредиту витримати? Ми думаємо про наступне покоління і постійно адаптуємо наші портфелі, щоб задовольнити їхні потреби.

[повернення з перерви]

Ласкаво просимо назад. Ми обговорюємо щось, про що люди не часто говорять у зв'язку з ісламом, а саме комерційне життя Посланика Мухаммада ﷺ та надзвичайну модель вільного ринку, яку він встановив.

Бізнес-модель, яка дозволила ісламу швидко розширитися

Отже, Бенедикте, ти вважаєш, що саме ця бізнес-модель дозволила швидке розширення ісламу, але ти також вважаєш, що ця модель зрештою потрапила до Європи разом з іншими речами, такими як алгебра та числа, які також прийшли з арабського світу, де вона зрештою посіяла насіння сучасного капіталізму, який, звичайно, зовсім інший від того, що люди зазвичай вважають. Як ти думаєш, як це сталося насправді?

Отже, частина цього, Джиліан, була наслідком непередбачуваних обставин і пов'язана з європейцями, які також мали певну ініціативу. В Італії були деякі міста — я просто оберу одне з них, Венеція. Але Венеція символізує інший вид торговельної діяльності, як Генуя, Піза та кілька інших. Вони були частиною Візантійської імперії. Венеція в середньовіччі може бути порівняна з тим, чим був Гонконг в Британській імперії. Це була самодостатня спільнота, яка не мала армії, або дуже маленьку, якщо взагалі. Але вони були торговцями, і у них був сюзерен, але цей сюзерен був у Константинополі, дуже далеко. І венеціанці дуже щасливо займалися бізнесом по всій Візантійській імперії. У них були свої торгові постійні представництва вздовж Леванту та в Єгипті.

Зрештою, після того як араби витіснили візантійців, візантійська бюрократія була вигнана. Але араби виявили всіх цих бізнесменів. І бізнесмени сказали: "Дивіться, якщо ви не проти, ми б хотіли залишитися." І так венеціанці та інші італійці продовжили торгувати в своїх постах так, як вони робили раніше. У них були свої самодостатні одиниці. Їх називали фондакуси. У них було власне

управління. У них був привілейований доступ до ісламських властей. І у них були свої склади. І вони торгували з ісламом. Отже, це дало європейцям можливість ознайомитися з ісламськими торговими практиками. І в той час, коли Венеція мала свої фондакуси в ісламській імперії, це були славні дні Венеційської республіки.

Схожості між караванною та морською торгівлею

Отже, у Венеції їх називали комендерами, так? Ці комерційні торговельні підприємства, які досить схожі на караванні підприємства, про які ми говорили до перерви, так? Що ж, Робіне, це моя історія, тому що що таке комендер? Комендер — це конвой човнів. Тож замість верблюдів, уявіть собі човни. Але що у вас на цих човнах? У вас є товари високої вартості. І ви перевозите їх через воду, продаєте їх і повертаєтеся, щоб заробити багато грошей, якщо, звісно, ви повертаєтеся. Це точно так само, як і караванна торгівля. Є великі виграші, але є величезні ризики та втрати, якщо ви не виграєте. Отже, бізнес-модель практично така ж.

Отже, якщо ви хочете обладнати корабель, ви повинні його побудувати, і вам потрібно зберігати всі товари, які на нього йдуть. І для цього вам потрібен хтось, хто вкладе гроші заздалегідь і буде чекати, поки ви повернетесь, щоб розрахуватися за прибутками та збитками. Отже, комендер просто подорожував як венчурний капітал через Середземне море, через воду, тоді як Кіраат перевозив венчурний капітал на верблюдах, через пісок. Але бізнес-модель була венчурним капіталом в обох випадках. Так. Схожість полягає в тому, що у вас є, по суті, інвестор у ризикованому підприємстві, який в обмін на вкладений капітал отримує частку прибутку від торгової місії або каравану верблюдів.

Арабські слова, які ввійшли в європейську торгівлю

У вашій книзі також є насправді досить багато інших цікавих прикладів слів, європейських слів, які, як ми думаємо, але насправді, здається, походять з арабської, комерційних слів. Можете розповісти нам про деякі з них? Що ж, якщо ви були венеціанцем, ви займалися багатьма справами з арабами, і ви б підбирали багато їхньої лексики, з якою ви могли б не бути знайомі, і говорили: "Ну, це точно описує те, що я роблю." Одне з таких слів — *traffico*, трафік. Ми вважаємо, що це стосується автомобілів та заторів. Але трафік насправді стосується торгівлі та бартеру, перевезення товарів на відстані. Інше слово, якщо ви у Франції, ви побачите знак *douane*, що стосується податків на кордонах. Це походить з арабського *dīwan*, що було їхнім бухгалтерським офісом для іноземців, які приходили. І у Франції, якщо ви у банку, гарантія може називатися *aval*. І це походить від *hawala*, з арабських способів гарантування платежів на великі відстані.

Але велике слово для мене, Робіне, це слово ризик. Тепер, ви думаєте, що *riesikum* звучить так латинською. Це має бути європейським. Але смішно, що воно ніколи не з'являється в жодному європейському, італійському або латинському словнику до 1200-х років. І коли воно з'являється, то в комерційних контрактах італійських торговців, де вони кажуть: "Це коменда при *riesikum et fortunam*." Отже, термін ризик був новим. Римляни мали слова для небезпеки або для удачі чи долі. Але слово ризик, ідея вигоди та втрати, ця концепція ніколи не входила в європейську мову, поки європейці не почали взаємодіяти з арабами.

Тарифи та інші імпортовані концепції

Ну, є також чудове слово, яке сьогодні є гірко іронічним, яке багато використовував президент Дональд Трамп, а це, звісно, тариф. Так. Яке також походить з арабської, чи не так? Так. Я маю на увазі, що це гірко іронічно, враховуючи, що президент Трамп іноді говорить про бажання захищати європейську культуру тощо. Ви знаєте, сама концепція тарифу походить спочатку з арабського світу.

Але чи є інші приклади, окрім тарифів, які були імпортовані з мусульманського світу в європейські фінансові та бізнес-практики? Один із прикладів — відомий італійський математик на ім'я Фібоначчі, Леонардо Фібоначчі, та його послідовність. Він виріс в Алжирі в самій такій фундації, про яку ми згадували раніше. Він написав свою автобіографію і сказав: "Я навчався математики у арабів". Потім він написав свою книгу про бізнес і математику. Це один із прикладів того, що ми перейняли. Але є ще один. Це насправді одна з моїх улюблених історій, що коли в Англії були створені перші трасти, трасти — це винахід загального права та інновація в європейському праві. Насправді, трасти, де є донор, бенефіціар і менеджер, який стежить за тим, щоб траст діяв так, як хоче донор, вже існували в арабському світі на Близькому Сході протягом кількох століть. Це називалося вакаф. І це було введено Мухаммадом ﷺ та його супутниками. Тож це ще одна ідея, якої у нас не було, поки ми не зустріли арабів.

Тепер ви можете сказати: "Гаразд, ми не зустрічали арабів до того часу, але хтось міг би це зрозуміти самостійно". Але цікаво, що перші трасти були створені людьми, які були францисканцями та лицарями-храмовниками. Францисканці та лицарі-храмовники були саме тими європейцями, які мали бази на Близькому Сході. Тож важко уявити, що вони отримали це звідкись ще.

Дебати про вплив

Ні, я маю на увазі, що це всі фантастичні приклади. Ми повинні зазначити, що не всі академіки погоджуються, що ці інституції, ці соціальні структури були прийняті безпосередньо — якось скопійовані з мусульманського світу. І,

очевидно, подібні структури можуть і часто виникають незалежно в різних частинах світу, не обов'язково будучи натхненними або під впливом один одного.

Докази досить непрямі, чи не так?

Ну, ви скажете, що це непрямі докази, але це час в історії. Чому у вас є ця критична маса інновацій, що відбувається в Європі? І чому це відбувається саме в тих місцях, де ми, європейці, взаємодіємо з людьми в ісламі? Моя історія полягає в тому, що в середньовіччі Середземне море було єдиним ринком — міжконфесійним, мультикультурним єдиним ринком — де ідеї подорожували з одного кінця в інший, відскакували по Середземному морю, і люди їх підбирали. Але цього ніколи б не сталося, якби не було людей у Мецці, які сказали: "У нас є ця бізнес-модель, і давайте подивимося, як далеко ми можемо з нею йти."

Культури як ріки, а не коробки

Одна з причин, чому я люблю цю історію, окрім її натхненності, полягає в тому, що моя власна дисертація була заснована на Шовкових шляхах, які були про зіткнення різних культур і навчання один у одного. Але як антрополог, я також пристрасно вірю, що будь-яке уявлення про культури, які існують як контейнери Тапервейр, де їх можна запечатати, і вони статичні, і їх можна скласти один на одного в ієрархії цінності, і неминуче ставити свою власну культуру на верхівку, є абсолютно хибним. Знаєте, культура більше схожа на повільно текучу річку з дуже брудними берегами, в які постійно впадають нові потоки, і води продовжують рухатися і постійно переосмислювати себе. І те, про що ви говорите, насправді є історією комерції, що базується на цій моделі, де люди запозичували ідеї один у одного, і часто дуже важко визначити, звідки вони походять спочатку, оскільки ніхто не мав авторських прав, скажімо, на слово ризик.

Отже, одна з іроній того, що ви нам розповідаєте, полягає в тому, що це не лише змінює або кидає виклик нашому уявленню про те, як культури функціонують протягом історії, але й змушує нас переосмислити деякі наші ідеї про іслам і капіталізм, оскільки дуже часто європейський — а давайте скажемо, християнський світ, американський світ — схильний вважати ісламський світ економічно дуже склеротичним. І це тому, що до 19 століття Османську імперію почали називати хворим чоловіком Європи, а вся блискуча наука, яку ми бачили в попередні століття, дещо згасла. Тим часом Європа сприймалася як колиска капіталізму та економічної динаміки — знаєте, все те, що пов'язано з Адамом Смітом і подібним. Чому ви вважаєте, що це так?

Порушення ісламської золотої ери

Отже, іслам, ісламська бізнес-модель з'явилася наприкінці 1490-х років. Протягом 10 років сталося дві події, які поклали кінець ісламській золотій епісоді. Перша — це мореплавець Васко да Гама. Він вирушив з Португалії навколо Африки і дістався Індії. Відтоді з'явився морський шлях і морський трафік до Індії. Тепер не потрібно було подорожувати через землі ісламу. Це був конкурент номер один. Але конкурент номер два з'явився через Христофора Колумба. Він перетнув Атлантику і відкрив Америку. І раптом з'явилися бізнес-можливості в абсолютно новому регіоні. І з цим бізнес-модель, яка підтримувала ісламське процвітання протягом багатьох століть, стала застарілою.

Тепер, Джуліане, я повністю розумію, про що ти говориш, що люди казали, що інтерес до ісламу зник, і це правда. Але бізнес-модель була зруйнована, і нічого не могло її відновити. І це не мало нічого спільного з ісламом. Вони могли мати будь-яку іншу релігію, і їхня бізнес-модель була б зруйнована. І я дам тобі приклад. Подумай про Венецію. Венеція була процвітаючою політичною одиницею до того часу, коли містер Васко да Гама і містер Колумб знайшли морські шляхи до нових напрямків. Венеція ніколи не відновилася, як і вся Східна Середземномор'я. Тож ти правий. Інтерес до Східного Середземномор'я зник приблизно з 1500 року, але це не залежало від того, чи був хтось мусульманином, християнином чи православним. І, до речі, інтерес зник у тих частинах світу, де я колись навчався на докторській програмі, тобто в більшій частині Центральної Азії, оскільки, використовуючи сучасну термінологію, весь Шовковий шлях був порушений. Так.

Скептицизм та римські прецеденти

Але я маю на увазі, Роб, коли ти висловлював деякі сумніви раніше щодо тези Бенедикта, що багато ідей, які є основою сучасного європейського капіталізму, спочатку походять з ісламського світу. Тож мені цікаво, чи змінив він твою думку?

Ну, я маю на увазі, моя перша робота в журналістиці була в ісламській сфері, я висвітлював ісламські фінанси. І я все ще вважаю це абсолютно захоплюючим. Я повністю згоден. І те, що таке унікальне в Посланнику Мухаммед ﷺ , це те, що він є єдиною справді великою релігійною фігурою, яка насправді, знаєте, була бізнесменом, але також очолювала спільноту. Знаєте, він писав і говорив набагато більше про економіку та торгівлю, ніж будь-хто інший, насправді, з будь-якою великою релігійною значущістю. Тож у його думках є багато цікавих нюансів і контексту. Тож я все ще вважаю це захоплюючим. Я все ще говорю про ісламське перестраховування та ісламські облігації та подібні речі. Але я скептично ставлюсь до того, наскільки це безпосередньо вплинуло на Захід. Я безумовно згоден з ідеєю, що ці ідеї проникають. Але, знаєте, римляни мали щось на зразок

фундуків і венеційських комендерів, ці організації ризикованого партнерства, щось на зразок протокомпаній. Тож римляни також мали щось, що називалося Fines Nauticum. Вони насправді були більш борговими. Вони більше займалися кредитуванням. Ви позичали на комерційні підприємства, а не були на зразок акціонерного капіталу, де ви інвестували гроші в них, ризикованого капіталу. Але вони були досить схожими. Римляни також мали щось на зразок публічної компанії, що називалася Societate Pubblica Norum. Тож я просто вважаю, що люди насправді неймовірно винахідливі, і деякі з цих ідей ми якось самостійно відкрили, хоча, звичайно, були натхнені та брали впливи звідусіль. Я думаю, що венеційці мали б комендера, навіть якби ніколи не мали прямого контакту з мусульманами.

Унікальна концентрація в ісламі

У вашому висловлюванні багато правди, Робіне, і я дотримуюсь своєї думки. Я наполягаю на цьому. Що відрізняє випадок ісламу, так це те, що у вас є всі ці будівельні блоки в інших культурах, в інших часах, в інших релігіях, в інших суспільствах. Але те, чого ви не отримуєте, це концентрація. Те, чого ви не отримуєте, це те, що ціле більше, ніж сума його частин, і те, чого ви не отримуєте, це явна підтримка всіх цих практик, яка міститься в працях Мухаммада.

Акціонерний капітал, борг і рамки ісламських фінансів

Це правда. Я гадаю, ви можете сидіти і сперечатися про те, чи це кореляція чи причинно-наслідковий зв'язок, використовуючи ту фінансову рамку, про яку люди часто говорять. Для мене особисто одним з найважливіших елементів, що впливають з цього, є акцент на акціонерному фінансуванні, а не на борговому фінансуванні. І, чесно кажучи, я вважаю, що сьогодні це має багато переваг, оскільки у нас є глобальна система, яка тоне в надмірному боргу та важелях у всіх сенсах.

Ні, я повністю з цим згоден. Я вважаю, що це основа ісламських фінансів — що це має бути справжнім ризикованим партнерством. І більше акціонерного капіталу, ніж боргу, я вважаю, є надзвичайно переконливим. Я не думаю, що ми можемо повернутися до цього, але я згоден, що було б краще, якби ми, можливо, імпортували трохи ісламського фінансового мислення у західний світ у цьому відношенні.

Теза ліберала в мусульманському світі

Мене дуже цікавить ваша теза, Бенедикте, одна з причин — це те, що ми живемо у світі, де існує багато упереджень щодо різних етнічних груп і релігій. І багато людей будуть дуже здивовані, почувши зовсім інше бачення ісламу та

фінансів, ніж те, що часто показує популярна преса. Мені цікаво: як ваші ідеї у вашій тезі були сприйняті в мусульманському світі, враховуючи, що ви є платним лібералом і капіталістом, і ви самі не є мусульманином?

Я був занепокоєний цим, і мене вразила реакція. Моя книга спочатку була перекладена турецькою, потім арабською, а потім перською. Я виступав з лекціями від Марокко до Малайзії та в кількох країнах між ними. І що вражає, так це гостинність і ввічливість, які мені надали. Я можу лише вітати своїх перекладачів, бо я був занепокоєний за них.

Зокрема, той, хто переклав мою книгу перською, адже щоб видати будь-яку книгу в Ірані, потрібно подолати безліч перешкод. А якщо ви хочете видати книгу в Ірані про Мухаммада, вам, напевно, доведеться подолати ще більше перешкод. І я вважаю, що якщо ви хочете видати книгу про Мухаммада, написану кимось, хто є християнином, то, напевно, є ще додаткові перешкоди. І щоб подолати всі ці перешкоди, пройти через це і мати книгу, яка вже на шостому тиражі, я знімаю капелюха перед перекладачем і видавцем, які мають сміливість це зробити. Я дуже вдячний за те, що вони зробили.

Взаємна повага та останні роки Посланика

Абсолютно. І я вважаю, що однією з найзворушливіших і захоплюючих речей у цій історії є те, що вона дійсно демонструє силу взаємної поваги до різних культур, факт, що ми всі можемо навчитися один від одного, і те, що жодна культура чи цивілізація не має монополії на добрі ідеї. Це правда, як кажуть діти.

Але перш ніж закінчити, хлопці, я б хотів, можливо, повернутися до історії Посланика, героя нашої історії, хоча ми будемо дотримуватися не духовних частин, адже це захоплююча, неймовірна історія. Він почав життя як сирота. Він заснував цю надзвичайно успішну ринкову економіку. Він переміг своїх старих суперників у Мецці. І він був надзвичайно багатим, але жив дуже скромно, правда? Бенедикте, чи можеш ти розповісти трохи про те, як його життя складалося наприкінці?

Як це все складалося? Ну, Робіне, ти тільки що згадав, що у тебе троє дітей. Скажу одне: якщо один з них коли-небудь скаже тобі: "Тату, я думаю, що маю покликання бути пророком", відмов його від цього. Тому що це дуже важке життя. І наприкінці свого життя він відчував неймовірну сум. Нічого б він не хотів більше, ніж мати сина. Він мав, але той хлопчик помер, коли був малюком. Але він почав своє життя. Він походив з дуже доброї родини, але не мав абсолютно нічого. До 40 років, у зрілому віці, він став успішним бізнесменом і міг би продовжувати так жити. Вибрав нову кар'єру, почав з нуля, почав все спочатку, перетворив це на щось неймовірно більше, ніж можна було уявити, мав

надзвичайно високий дохід, але не прагнув демонструвати, хизуватися своїм багатством, жив скромно і ніколи не був людиною, яка вдавала з себе.

Отже, він не вірив у велике урядування. Він дійсно вірив — він був дуже егалитарним у цьому відношенні. Однак не щодо володіння та заробляння грошей. У нього було багато друзів, які були дуже, дуже, дуже багатими. Їм подобалися атрибути багатства, і він ніколи їх не зупиняв. Він казав: "Якщо Аллах дозволяє тобі мати багато грошей, добре для тебе. Насолоджуйся." Але для себе він ніколи цього не хотів.

Це захоплює. Я мушу сказати, що багато сьогоднішніх технічних титанів підтримали б точку зору про велике урядування. Вони, можливо, підтримали б точку зору про прийняття заслуг накопичення грошей через власну важку працю. Вони, напевно, не зовсім погодилися б з тим, що не слід хизуватися, якщо у вас є гроші. Але, в будь-якому випадку, це спірне питання. Я знаю, що багато релігій мають про це свої думки.

Дивлячись вперед

І ми повернемося в майбутніх епізодах, щоб поговорити про те, як інші релігії перетиналися зі світом фінансів і грошей у деяких дуже несподіваних способах. Ми також поговоримо більше про ісламські фінанси, їхній вплив на світ сьогодні та що ми всі можемо з цього навчитися, незалежно від того, чи є ми мусульманами чи ні. Але це будуть майбутні епізоди. Тож я просто скажу: дякую вам, Бенедикте, що приєдналися до нас сьогодні. Що ж, дякую за запрошення. І на цьому все з історії грошей цього тижня. Я Джиліан Тетт. А я Робін Вігглсворт. Побачимося наступного тижня.

Привіт, це Джиліан, і я сподіваюся, що вам сподобався сьогоднішній епізод історії грошей. І якщо ви хочете почути більше, у мене для вас гарні новини. Якщо ви в Лондоні у вересні, приходьте послухати Робіна і мене на FT Weekend Festival, де ми запишемо епізод про те, що деякі з найбільших літературних діячів історії думали про світ фінансів, у розмові з автором Девідом Маквілліамсом. Ви можете купити квиток зі знижкою, просто використайте код FTPODCAST. Всі деталі можна знайти в нотатках до шоу або на ft.com/festival. Це відбудеться на FT Weekend Festival у суботу, 5 вересня, у Кенвуд-Хаус у Лондоні. Сподіваюся, побачимося там.

#Іслам

#Капіталізм

#Економічна історія

#Ісламські фінанси

#Мухаммад ﷺ

#Торговий караван

#Ринок Медини

#Розподіл ризиків

#Заборона відсотків

#Вакф