

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha

Haris Čengić

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha (1 dio): Razmišljanje o suštini ekonomije

Uvodna riječ

Suština svjedočenja dragoga Allaha jeste svjedočenje Njega kao Živog i Vječnog (El Hajjul-Kajjum), kao Stvoritelja i Gospodara i nebesa i Zemlje, odnosno svega postojećeg.

U stvari, postoji samo On i uz Njega uzvišenom voljom Njegovom još i svjetovi stvorenja koje je On stvorio i kojima On gospodari – dakle sve što postoji uz Njega, i Zemlja i sva stvorenja na njoj, i svemir i sve ono što postoji u njemu, samo su Njegova stvorenja totalno ovisna o Njemu i koja bez Njega uopće ne bi mogla egzistirati.

Odatle je jasno da istinsko svjedočenje Allaha dragoga uz poniznu predanost i ljubav prema Njemu nužno zahtijeva i pokornost Njemu, hvaljen i slavljen neka je, *u svemu*.

Nijedan segment egzistiranja i pojedinca i društva ne može od toga biti izuzet. Ne može se istinski svjedočiti dragoga Allaha i istinski Ga voljeti, a da Mu se ne predaje i pokorava potpuno – *u svemu što spada u privatni život pojedinca i u svemu što spada u učešće svakog pojedinca u javnom životu društva*. U tom smislu, svjedočenje dragoga Boga, istinsko voljenje Njega i iskrena predanost i pokornost Njemu zahtijeva stalni trud i napor da Njegova Riječ bude gornja prvo u nama samima i našem življenju, a potom i izvan nas onoliko koliko to objektivno možemo dosegnuti.

Naročito je značajno postići da Allahova Riječ bude gornja u sferi poslovanja i ekonomije u cjelini. To je zbog toga što su tu lični interesi veoma izraženi i veliko je dostignuće baš tu se pokoriti uzvišenim i savršenim Božijim zakonima i, ako ustreba, u stranu ostaviti vlastite materijalne interese.

Ako postignemo *da Riječ dragoga Boga bude gornja u ekonomiji (gdje se najviše prepliću naši ovosvjetski materijalni interesi), "pređen je vrh brda" i sav će daljnji trud da u cjelini našeg bitisanja Allahova Riječ bude gornja biti znatno milošću Njegovom lakši.*

U toj želji dalje ćemo, ako dragi Allah da, pokušati da navedemo naša razmišljanja o tome kako bi trebali definisati i organizirati ekonomiju oni koji bi željeli postići za ljubav dragoga Allaha da Njegova riječ bude u njoj gornja. Ono što u tome ako dragi Allah da bude istinski valjano i dobro, bit će od Njega, pa Njega, hvaljen i slavljen neka je, molimo da nas milošću obaspe i uputi nas.

Razmišljanje o suštini ekonomije

Vidjeli smo (u kazivanju o Ademu, alejhisselam, je bilo nešto riječi o tome) da je dragi Allah čovjeka stvorio i radi toga da bi čovjek bio Njegov, hvaljen i slavljen neka je, namjesnik (halifa) na zemlji. Vidjeli smo i to da su otac i majka svih ljudi, Adem, alejhisselam, i hazreti Hava, za vrijeme svoga boravka u Džennetu od dragoga Allaha bili opskrbljeni sa svime što im je trebalo, pa i više od toga, *bez imalo truda*. Oni, dakle, tada nisu morali ulagati nikakav rad, niti bilo kakav napor da bi došli do onoga što im treba – *sve im je na dlanu bilo dostupno i sve su imali bez nužde ulaganja bilo kakvog truda da to steknu*.

Međutim, sa silaskom na zemlju i sa početkom ove, dunjalučke, etape njihovog života, *i oni su, i čitavo njihovo potomstvo (dakle čitavo čovječanstvo) došli u svijet u kome se sve što treba mora steći samo ulaganjem vlastitoga truda i napora*.

Ajeti Kur'ana jasno kažu da je dunjaluk svijet gdje ljudi moraju da vlastitim angažmanom, trudom i naporom steknu ono što im treba za življenje i egzistiranje. Mnogi ajeti Kur'ana jasno kažu i to *da je ljudima u tome na zemlji iskušenje, jer dragi Allah voli one koji čestitim vlastitim trudom i poštenom trgovinom stječu svoj imetak, a nikako ne voli one koji to hoće postići lažima, prevarama, krađom i nasilnim otimanjem tuđeg*. U tome je smislu prirodna vjera čovjekova prema kojoj je, kao obrascu, on i stvoren, uvijek jasno govorila *da se dunjaluk ne može i ne smije sasvim odbacivati*. Istina, vjera uvijek i kaže da *dunjaluk nije svrha čovjekove egzistencije i da mu nikako ne treba robovati, već čitav život treba biti iskrena predanost dragome Allahu i ljubav prema Njemu uz lijepo ponašanje na zemlji i činjenje mnogoga dobra čime je On zadovoljan*, ali se tu jasno uvijek vidi i *da se dunjaluk ne smije ni odbacivati*. Njegova svrha, za koju ga je dragi Allah i dao, jeste da on bude ahiretska njiva – mjesto na kome čovjek svojim dobrim ili, ne dao dragi Allah, lošim djelovanjem sam sebi određuje svoj položaj u vječnosti budućeg svijeta, ahireta. Sve je još značajnije ako se ponovo sjetimo i da je čovjek *doveden na zemlju da njome vlada prema blagodati koja mu je data, ali i sa ozbiljnom odgovornošću koja mu je takođe data da bude Allahov halifa (namjesnik) na zemlji*.

Zbog toga je za ljude od suštinskog značaja pitanje da li će sistem svog truda kojim žele steći ono što im treba (ekonomiju) na dunjaluku organizirati onako kako je njihov Stvoritelj i Gospodar zadovoljan ili ne. Upravo i djelovanje u tom pravcu je želja kazivanja koja, ako dragi Allah da, slijede, ali se pri tome treba poći od početka.

Prvo što su radi sticanja onog što im treba ljudi na ovom svijetu mogli činiti jeste da sakupljaju plodove koji su oko njih bili, a kasnije su shvatili i da trebaju loviti da bi došli do hrane. Dakle, *najstariji pojavni oblik ekonomije na zemlji bili su: Sakupljačka privreda, lov i ribolov*.

No, ljudi su vrlo brzo, još u prvoj generaciji, shvatili i da mogu *radi ishrane i odijevanja uzgajati domaće životinje, kao i uzgajati biljke* (treba se sjetiti da su se još i pripadnici prvog, Ademova, alejhisselam, domaćinstva, što se jasno vidi iz događaja vezanih za njegove sinove Habila i Kabila, bavili uzgajanjem stoke i zemljoradnjom).

Tako su ljudi na zemlji, *još od samog početka, u prvoj generaciji uspostavili privredni sistem zasnovan na poljoprivredi (zemljoradnja i stočarstvo) i na sakupljačkoj privredi, lovu i ribolovu*. Dakle, *poljoprivreda, lov i ribolov (uz malo učešće sakupljačke privrede u vremenima prvih generacija) su prirodni osnov ekonomije (privrede)* ljudi na zemlji. Tako je bilo hiljadama godina, za svo vrijeme *tradicionalnoga življenja* ljudi na zemlji, življenja koje je karakteriziralo sljedeće: *poljoprivreda kao osnov ekonomije, a industrija na nivou zanatstva; nedostatak motora, te jahalice i zaprežna kola kao način kopnenog transporta i lađe na jedra kao način vodenog transporta; hladno oružje, koplje, luk i strijela kao naoružanje u lovu i ratovanju*.

Stvari su se počele mijenjati negdje u 18. vijeku po Isāu, alejhisselam, i naročito u 19. vijeku po Isāu, alejhisselam, *sa pojavom industrijske revolucije*, kao i u 20. vijeku po Isāu, alejhisselam, *sa pojavom elektrotehničke i elektroničke, kao i informatičke revolucije*. Sve do tada u *tradicionalnom življenju* ljudi su uglavnom živjeli na plodnom zemljištu i sami su sebi zemljoradnjom i stočarstvom proizvodili hranu, a ličnim zanatstvom u kućnoj radinosti (predenje, tkanje, pletarstvo) su proizvodili proizvode za osnovne životne potrebe (odjeća, osnovni alati, opanci, nanule i druga osnovna obuća). A složenije proizvode koje svi nisu mogli kućnom radinošću praviti *proizvodile su specijalizirane zanatlije (kovači, sarači, sedlari, užari i ostali) u čaršijama (zanatsko trgovačkim centrima)*. Tako su se osnovni proizvodi potrebni za normalan život i

opstanak proizvodili lokalno kućnom radinošću u domaćinstvima i u zanatskim radnjima u lokalnim čaršijama, a jedino su se proizvodi iz udaljenijih krajeva dostavljali rukama trgovaca u trgovačkim karavanima i prodavali su se na lokalnim trgovištima (trgovačkim pijacama). Dakle, hiljadama godina u sistemu tradicionalnoga življenja do svih osnovnih proizvoda nužnih za opstanak dolazilo se kućnom radinošću i lokalnim zanatstvom, dok se samo višak preko toga ostavljao za razmjenu (trgovinu) na udaljenijim trgovištima. U takvom sistemu ekonomije ljudi su *bili neovisni od kretanja cijena na trgovištima i kakav god se tamo desio pad cijena, osnovne proizvode za život su imali kod sebe.*

Ali, pojavom *modernizma (moderne)* koji je na krilima industrijske, elektroničke i informatičke revolucije naslijedio tradicionalni oblik življenja i uspostavio sistem robne (tržišne) privrede, ljudi su prestali sami sebi proizvoditi hranu i proizvode za osnovne životne potrebe i postali su *ovisni o posjedovanju novca (specifične robe koju svi hoće i koja zbog toga ima status opšteg ekvivalenta, mjerila cijena, pri razmjeni na tržištu) i o stanju na tržištu (koje određuje visinu tržišnih cijena),* jer su došli u situaciju da samo kupovinom na tržištima za novac mogu doći do onoga što im treba za život.

Tako se *pojedinaac u sistemu robne (tržišne) proizvodnje jedino može pojaviti bilo kao osoba koja posjeduje sredstva za proizvodnju (sredstva za rad i predmete rada) i koja ih može aktivirati u cilju njihovog efikasnog tržišnog obrta uz zaradu, bilo kao osoba koja posjeduje samo ličnu sposobnost za rad (radnu vještinu odnosno radnu snagu), ali koju može aktivirati (jer nema vlastitih sredstava za proizvodnju) samo ako je angažira (zaposli) neko ko posjeduje sredstva za proizvodnju.*

Historijski gledano, sa razvojem mašina (koji je donijela industrijska revolucija) ranije male zanatske radionice sa majstorom (*koji je kao vlasnik radionice u njoj radio i bio glavni posjednik, poznavalac, zanatske vještine*), kalfama i šegrtima (*učenicima zanatske vještine koji su učili od majstora i pomagali mu u poslu*) su nestale i pojavile su se industrijske tvornice (*sa vlasnikom koji tu nije, poput majstora prije njega, radio, već je kao vlasnik tu vladao i nadgledao posao*) i radnicima (*koje je vlasnik u svojoj tvornici zapošljavao da bi za njega proizvodili proizvode koje će prodavati na tržištu*). Tako su i *svi faktori proizvodnje (i ljudski rad, i sredstva za rad, i predmeti rada) dobili svoju cijenu na općem tržištu i postali su kapital (novčana vrijednost koja se teži uz uvećanje tj. zaradu obrnuti na tržištu).* Zbog toga je taj sistem proizvodnje koji je naslijedio tradicionalni sistem (zasnovan na feudalizmu) i nazvan kapitalizmom.

U tom sistemu su ne samo radnici (pojedinci koji samo imaju radnu snagu), već i kapitalisti (pojedinci koji imaju kapital kojeg mogu obrtati) postali ovisni o tržištu, jer bi ako nisu bili sposobni da svoj kapital na tržištu uz zaradu obrću i sami propali.

Klasične osnovne formule ekonomije definirane sistemom tržišne proizvodnje su sljedeće:

Ekonomija proizvodnje:

N (novac uložen u faktore proizvodnje na tržištu njihove nabavke)	-	R (vrijednost kupljenih faktora proizvodnje)	-	P (proces angažiranja kupljenih faktora proizvodnje – cijena koštanja proizvodnje)	-	R' (proizvodi potencijalne prodajne vrijednosti veće od cijene koštanja)	-	N' (ostvorena prodajna vrijednost prodatih proizvoda na tržištu prodaje)
--	---	--	---	--	---	---	---	---

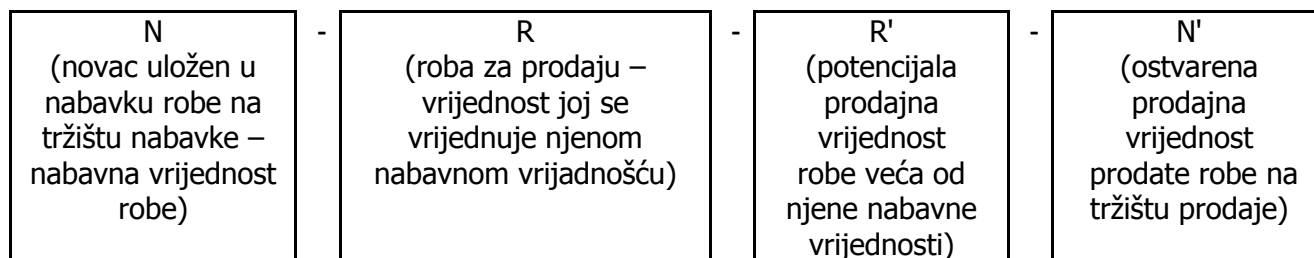
Proces počinje *kupovinom faktora proizvodnje na tržištu (N) i to:*

- *rada (angažman potrebnih radnika kojima se trebaju isplatiti plaće);*
- *sredstava za rad (plaćanje njihove vrijednosti na tržištu);*
- *predmeta rada (plaćanje njihove vrijednosti na tržištu).*

Naredna etapa je *angažman kupljenih faktora proizvodnje u procesu proizvodnje datih proizvoda (R – P)* (koji se vrijednuju prema vrijednosti koja je za njih plaćena prilikom njihove nabavke i na tu se vrijednost dodaje vrijednost njihova trošenja u procesu proizvodnje (troškovi proizvodnje – npr djelimični trošak angažiranih mašina (amortizacija)). *Kada se saberu svi troškovi angažiranih faktora proizvodnje određenih proizvoda tokom njenog procesa dobiva se vrijednost cijene koštanja tih proizvoda.*

Kada se završi proces proizvodnje proizvoda počinje *etapa njihove prodaje na tržištu (R' – N')*. *Ova se etapa obično naziva smrtni skok robe u kapitalizmu, jer od nje zavisi rezultat čitavog procesa – ako se proizvodi uspiju prodati na tržištu po cijeni većoj od njihove cijene koštanja, čitav proces proizvodnje će imati efikasan pozitivan rezultat. Ali, ako se to ne uspije, onda će se čitav proces proizvodnje imati negativan rezultat gubitak jer će se iz njega dobiti manje nego što se u njega uložilo.*

Ekonomija trgovine:



Proces trgovine počinje *kupovinom robe koja se misli prodati na nabavnom tržištu (N)*. Tako se formiraju *zalihe trgovačke robe (R)* koja se *vrijednuje njenom nabavnom vrijednošću (cijenom koja je za nju plaćena na tržištu nabavke)*.

Ta se roba *želi prodati na tržištu prodaje po vrijednosti većoj od njene nabavne vrijednosti (R')*.

Ako se ona uspije prodati (N') po vrijednosti većoj od njene nabavne vrijednosti čitav proces trgovine će imati efikasan pozitivan rezultat. Ali ako se to ne uspije onda će čitav proces trgovine imati negativan rezultat gubitak (jer će se iz njega dobiti manje nego što se u njega uložilo).

Zbog toga se opet i ova etapa naziva smrtnim skokom robe u kapitalizmu.

Ali, prije nego nastavimo, opet je potrebno da se (da bi sve skupa bilo jasnije) malo vratimo u prošlost. Naime, dok su ljudi živjeli na plodnoj zemlji (oranice, pašnjaci i sl.) i na njoj sami sebi većim dijelom proizvodili sve što im treba, živjeli su i radili u zajednici (jer pojedinac nije mogao sam sve to proizvesti). Otac, majke i djeca su živjeli u porodici koja je osnovna ćelija društva i otac je bio njezin vladar, (poznati hadis koji

se prenosi od Muhammeda, alejhisselam, to jasno kaže). Više porodica su živjele skupa i činile su rod (onaj od očeva svih tih porodicama u rodu koji je imao najveći autoritet među njima bio je starješina roda) i dalje više rodova su činili pleme (jedan od rodovskih starješina, a nekada i više njih, sa najvećim autoritetom postao bi starješina plemena).

Nažalost, kako su vremenom ljudi počeli zaboravljati na svoga istinskog Gospodara i na Njegove propise vezane za naređivanje dobra i zabranu zla, a zbog ovosvjetskih ciljeva, motiva i interesa (plodna njiva, veliki pašnjak, obilni izvor vode i slično) počeli su oružani sukobi i ratovi među plemenima. Tako su *ratnička vještina i sposobnost očuvanja unutarnje vlasti postali odlučujućim faktorom, pa bi najспособniji starješina plemena koji ih je posjedovao postao vladarom skupine plemena, odnosno naroda (više plemena je predstavljalo narod).* Kako bi osigurali da vlast ostane u njihovoj porodici vladari su se proglašavali kraljevima (sultanima) koje nasljeđuju njihovi sinovi, prinčevi. *Tako je skupina plemena postepeno postala državom sa nasljednom monarhističkom vlasti koja je svoju vlast uglavnom osiguravala posjedovanjem vlasništva nad zemljom.* Vladari su posjede nad većim ili manjim dijelovima državne zemlje (*feud*) davali svojim vjernim prijateljima, pristašama i vazalima u vlasništvo koji su tako postajali vlasnicima zemljišnih posjeda (*feudalcima*), a koje su opet obrađivali seljaci koji su na njima živjeli i za njih bili i pravno vezani (*kmetovi*).

Tako je vjerovatno još od samih početaka ljudske egzistencije na zemlji pa sve do takozvanih buržoaskih revolucija u 18. i 19. vijeku po Isāu, alejhisselam, *bilo društveno opće prihvaćen princip da društvo bude organizovano tako da jedan čovjek njime vlada.*

Danas je u modernizmu ovo mišljenje u najvećoj mjeri odbačeno u korist vladavine većine u sistemu vladavine naroda (demokratije), *ali se nikako ne smije zaboraviti da je dragi Allah Jedan koji nad svime vlada i Koji u vlasti (a ni u bilo čemu drugome) nema druga.* Ne smije se isto tako ni jednoga trena zaboraviti da je vlast zemaljskog vladara samo njemu veliko iskušenje, *jer on mora pokazivati samo samilost i dobro u vladanju i nipošto ne smije pokazati nikakvo zlo (jer je takav istinski Vladar, dragi Allah čiji je on samo namjesnik u vladanju) i on mora znati da će na Sudnjem danu biti pitan i za to kako je bilo najslabijem pojedincu u društvu nad kojim mu je bila data vlast.* Zato je Muhammed, alejhisselam, jasno kazao, kako nam prenosi poznati hadis, da *vlast treba biti davana onom koji je ne želi* (to shvatamo da je Poslanik rekao zbog toga što takav dobro zna koliko je u tome iskušenje) i zato je hazreti Omer odbio da proglasi svog sina svojim nasljednikom uz riječi da je dosta što će na Sudnjem danu jedan od njihovog roda biti pitan za Ummet Muhammeda, alejhisselam.

Mi smo zbog svega ovoga mišljenja *da je dobra strana vladavine jednog čovjeka u tome što ga drugi ne mogu spriječavati da ostvari dobro koje je naumio (kako se zna u modernim društvima dešavati da opozicija hoće da poremeti uz proglašavanje lošim čak i dobre inicijative samo zbog toga što one dolaze od vlasti (pozicije) u želji da ostvari pobjedu na budućim izborima).* Isto tako treba se sjetiti da su Allahovi poslanici kod onih iz njihovog naroda koji su ih prihvatili imali potpunu vlast, neograničenu brojem mandata ili izborima nakon par godina, a Dāvūd i Sulejmān, alejhimesselem, su čak i zvanično bili nazvani kraljevima Israila.

Dakle, mišljenja smo *da ne treba biti protiv vlasti vladara sve dok je on dobar, uspješan i dok čini dobra djela, ali, ono što se može pojaviti kao opasnost u sistemu vladavine jednog čovjeka je to što se često ne znaju načini kako ga smijeniti ako on postane loš (i ovdje se treba sjetiti hazreti Omera koji je bio zabrinut da ga ljudi zbog straha od njega ne bi opominjali ako počne griješiti, pa se jako obradovao i dragom*

Allahu zahvaljivao kad je čuo da bi ga muslimani, ako bi vidjeli da se pokvario silom ispravili i vratili na pravi put).

No, da se vratimo na osnovnu nit kazivanja vezanu za ekonomiju i da kažemo *da su takozvane buržoaske revolucije u 18. i 19. vijeku po Isāu, alejhisselam, u svim zemljama uglavnom svrgnule sa vlasti monarhije ili ih svele samo na formalnu vlast.*

Tada je *nestao i sistem održanja vlasti na principu vlasništva nad zemljom (feudalizam) i ljudi su sa sela masovno preseljeni u gradove da bi tu postali radnici koji rade u tvornicama u vlasništvu bogatih pojedinaca (kapitalista). Putem ustavnog proglašenja privatne svojine kao vrijednosti koja se nikako i ničim ne može ograničiti, bogati kapitalisti (buržoazija) su u vlasti naslijedili kraljeve i tako su oni u društvu postali pojedinci kroz koje se praktično manifestira vladavina.*

Međutim kako su oni uglavnom nisu razmišljali o drugome osim o povećanju ličnog bogatstva (*102 kur'anska sura "Nadmetanje" nam sasvim jasno pokazuje koliko su ljudi većinom opterećeni mislima o uvećanju vlastitog imetka*) vrlo brzo su se neki od njih pretvorili u ljude koji *ne razmišljaju o svojim uposlenicima kao o ljudima za koje su pred dragim Allahom odgovorni, već samo gledaju kako da ih što više iskoriste u funkciji uvećanja vlastitog bogatstva.* Tako su se *mnogi od kapitalista 19. vijeka po Isāu, alejhisselam, objektivno pretvorili u bezočne eksploatatore koji su radnike što su za njih radili promatrali ne kao ljude za koje im je dragi Allah naredio da prema njima budu dobri, nego su ih promatrali samo u svjetlu nadnica koje su im davali (a koje su oni smatrali troškom koji se maksimalno mora stalno smanjivati da bi im profit bio što veći), pa su im tako nadnice kontinuirano i sistematski stalno smanjivali i na svaki način nastojali da ih što više iskorištavaju kako bi im uz što manje davanje njima proizvodili što više i ostvarivali im što veću zaradu (profit).*

Ovo je dovelo i do takozvanih *kriza hiperprodukcije.* Naime, *kako je manjina bogataša u želji što većeg ličnog bogaćenja kontinuirano i sistematski smanjivala nadnice i plaće većini koja je u njihovim tvornicama radila, sami su sebi sjekli granu na kojoj sjede jer su zaboravljali da će se ta većina naroda uskoro pojaviti kao kupci njihovih proizvoda. Tako se počelo ciklično dešavati (takozvani ciklični karakter privrede u kapitalizmu) da ljudi većinom iako imaju potrebu za proizvodima nemaju dovoljno novaca da ih i kupuju zato što su im bezočni kapitalisti koji ih zapošljavaju stalno smanjivali plaće.* Tako se ciklično dešavalo da se pojave ogromne zalihe robe koje se nisu mogle prodati na tržištu jer većina ljudi kojima oni trebaju i koji bi ih kupili nije imala novaca da ih i kupi. Dakle *iako je na tržištu tražnja za tim robama postojala ona ih nije mogla i kupiti jer finansijski nije bila dovoljno jaka. Proces proizvodnje robe koja je masovno proizvođena (jer su kapitalisti stalno ulagali u akumulaciju u želji da što više zarade) je počeo padati na smrtnom skoku robe zbog toga što se ona nije mogla prodati zato što kupci jednostavno nisu imali para da je kupe (jer su im isti ti kapitalisti za koje su većinom radili stalno smanjivali plaće).*

Tako se vidjelo da stvari jednostavno ne mogu više tako dalje ići, jer takozvani *predatorski kapitalizam (nazvan po divljim zvijerima, predatorima, koje samo love i uništavaju druge) koji su postavili bezočni kapitalisti željni ničeg višega niti humanijega od uvećanja vlastitog bogatstva, ne može čak ni izbjeći da se ciklično zapadne u velike krize (naročito je ostala upamćena velika kriza u Sjedinjenim Američkim Državama 30 tih godina 20. vijeka po Isāu, alejhisselam), a kamoli uspostaviti humano i plemenito društvo u kome bi svima bilo dobro i gdje bi svi bili zaštićeni.* To su uviđavali i neki filozofi i drugi umni i učenici ljudi koji su u svojim djelima predlagali metode da to kapitalističko društvo bude bolje.

Ne najznačajniji od tih ekonomskih učenjaka i filozofa, ali svakako po dejstvu njegovog učenja na ogromne mase ljudi koji su ga slijedili, jedan od najznačajnijih, jeste njemački filozof i ekonomski učenjak Karl Marks. On je po našem mišljenju napravio jednu kvalitetnu analizu kapitalističke ekonomije u svome poznatom djelu "Kapital". U njemu je i kvalitetno objasnio sve faktore koji su djelovanjem nekih kapitalista (onih što nisu mislili ni o čemu drugom do uvećanju vlastitog bogatstva) dovodili do cikličnih kriza hiperprodukcije u kapitalističkoj ekonomiji. Marks je vjerovao *da je kapitalizam prolazan sistem koji će naslijediti novi sistem socijalizam (u kome sredstva za proizvodnju neće biti u vlasništvu pripadnika jedne klase i koji tako neće eksploatisati ostale), a koji će, kako je on mislio, biti samo prelazna etapa dok se ne uspostavi idealno društvo komunizam u kome će se od svakog uzimati po njegovim mogućnostima a davati mu se po njegovim potrebama.* Oni što su masovno i fanatično prihvatili i slijedili njegovo učenje *nazvani su komunistima i otišli su u drugi ekstrem u odnosu na predatorski kapitalizam.*

Po završetku prvog svjetskog rata desilo se da su komunisti (boljševici) došli na vlast, ne kako je Marks govorio u jednoj razvijenoj kapitalističkoj zemlji, već u carskoj Rusiji koja je bila više feudalna negoli industrijska kapitalistička zemlja. Komunisti su tako u "zemlji radnika i seljaka", u, kako su ga oni nazvali, Savezu Socijalističkih Sovjetskih Republika (SSSR) koji su utemeljili na prostoru Rusije formirali svoju državu u kojoj su htjeli izgraditi sistem socijalizma, ne u industrijski razvijenoj kapitalističkoj zemlji, kako je Marks u svojim teorijama govorio, već u feudalnoj zemlji (*prešli su, dakle, protivno Marksu direktno iz feudalizma u socijalizam*).

Onako kako su komunisti shvatali Marksovu teoriju (sa dosta primjesa anarhizma) počeli su razvijati učenje o nužnosti eksproprijacije eksproprijatora, što nije bilo ništa drugo do učenje da sredstva za proizvodnju i kapital treba nasilno oduzeti od njihovih vlasnika koji su bili eksploatatori, tj. eksproprijatori širokih narodnih masa. U tome smislu se govorilo i o potrebi uspostavljanja diktature proletarijata (diktature radničke klase) u prelaznom sistemu socijalizma dok se na zemlji ne uspostavi idealni sistem komunizam (crveni raj, kako su ga nazvali njihovi protivnici).

Posljedica svega toga je bilo *da je u komunističkim zemljama potpuno bila ukinuta privatna svojina. Ovo je uz primarnu negativnost komunističkog pogleda na svijet koja se očitovala u nevjerničkoj filozofiji (komunističko učenje je zvanično bilo utemeljeno na ateizmu, negaciji dragoga Allaha), bilo sekundarna negativnost koja je dovelo na koncu do propasti komunističkog sistema (jer ljudi bez osjećaja da je tu nešto njihovo, prosto, nisu bili motivirani da efikasno rade u tvornicama).*

Tako se kao reakcija na jedan ekonomski ekstrem predatorski kapitalizam u kome su po osnovu privatne svojine nad sredstvima za proizvodnju bezočni kapitalisti jako eksploatisali mnoge ljude, pojavio drugi ekonomski ekstrem komunizam u kome je privatna svojina nad sredstvima za proizvodnju bila potpuno ukinuta.

Iako su zvanično govorili da su država širokih narodnih masa radnika i seljaka, komunisti su u stvari utemeljili državu jedne partije (komunističke partije), čiji su rukovodioci bili angažirani u svim državnim (i vojnim, i policijskim i ekonomskim) strukturama. U komunističkim državama sve je, dakle, bilo organizirano u funkciji ostvarenja njihovog sna o uspostavi idealnog sistema komunizma. Dakle, osnovni motiv u njihovoj organizaciji društva bila je jedna ideja.

Motiv ideje u kojoj je bilo elemenata humanizma i brige o svim ljudima je u stvari bio bolji od osnovnog motiva u kapitalističkim državama koji je bio ništa više do stalna želja za sve većim bogaćenjem jakih pojedinaca. Ali, problem je bio u tome što je sama

ta ideja bila pogrešna jer su komunisti zvanično odbacivali od dragog Allaha istinski objavljenju vjeru (islam) i umjesto nje su željeli razvijati svoj pogled na svijet zasnovan na Marksovom učenju (marksizam) onako kako su ga oni shvatali.

A praktično su uspostavili države u kojima se zvanično u svemu sprovodio program komunističke partije i koji je zvanično propovijedao skromnost, ali i pored toga se njihovi rukovodioci nisu libili uživati u dunjalučkim ljepotama koje su oduzeli od svrgnutih bogataša. To je svakako bio nedostatak, *ali je ipak pozitivna strana tih sistema bio u brizi o svim članovima društva, pa su široke narodne mase imale mnoge pogodnosti u tim državama.*

Zbog toga je pogrešno vjerovati da je između komunizma i kapitalizma jedno samo pozitivno a drugo samo negativno. Po našem mišljenju treba tražiti sredinu između tih ekstrema (a ona se ne može naći bez iskrene vjere i istinske pune predanosti dragome Allahu) koja će prihvatiti sve ono što je u njima pozitivno, a odbaciti sve ono što je u njima negativno.

A, ono što je uz zvanično odbacivanje Vjere kao primarnu bila sekundarna negativnost u komunističkim državama jeste to što su sposobni pojedinci u ekonomiji teško mogli doći do bilo kakvog značajnog izražaja. Oni su bili zvani tehnomenadžerima i tehnokratijom i bili su smatrani društvenim neprijateljima. A sa druge su strane ljudi koji su se zvanično retorički predstavljali vjernim komunistima i srčanim pregaocima izgradnje države radnika i seljaka su bili društveno favorizirani bez obzira na to koliko su oni zaista bili dobri i sposobni.

Kada se još ovome doda i uobičajeno ljudsko shvatanje da nisu motivirani da paze na nešto za što ne vide da im zaista i pripada (ono što se u našem narodu obično imenuje izrazom "alajbegova slama"), sasvim je jasno zašto su komunističke države u takozvanom hladnom ratu između njih i kapitalističkih država doživjele ekonomski poraz.

Sa druge strane u kapitalističkim zemljama (za koje su komunisti govorili da su već u fazi truhljenja, odnosno raspadanja) *sistem je bio takav da su sposobnim pojedincima, privatnim preduzetnicima sva vrata bila širom otvorena i sistem je bio tako postavljen da im omogući da se nesmetano bogate i tako ujedno razvijaju i društvenu ekonomiju (jedino čime su oni tamo zaista bili pažljivo kontrolirani je njihova obaveza plaćanja poreza).*

Isto tako, za problem padanja u ciklične krize hiperprodukcije u kapitalističkim državama pronađeno je rješenje (što je, interesantno, bilo u skladu sa Marksovom teorijom) u teoriji poznatog britanskog ekonomskog učenjaka Kejnsa (John Maynard Keynes) o nužnosti državnog intervecionizma u ekonomiji da bi se podigla kupovna moć tražnje. Naime, Kejns se odlučno suprostavio tada važećoj teoriji Milтона Fridmana (Milton Friedman) da tržište samo sebe automatski dovodi u ravnotežu i da ga treba ostaviti da se samoregulira bez ikakvog intervencionizma. Naprotiv, on je, kao i Marks, vidio da je problem u tome što su narodne mase osiromašene stalnim smanjivanjem njihovih plaća (koje su kapitalisti u želji za povećanjem profita kontinuirano činili) i govorio je da je nužno da država intervenira u ekonomiji u pravcu podizanja kupovne moći većine stanovnika koja na tržištu predstavlja tražnju. Država je tako počela da na različite načine intervenira kako bi široke narodne mase dobivale što više novaca, ali i da ih motivira da ih ne čuvaju kod sebe, nego da ih troše. I to je bilo u skladu sa Kejnsomovom teorijom koja je zahtijevala da se nakon davanja novca i psihološki utiče na ljude da ga što više troše.

Na taj način su u kapitalističkim državama pronađena efikasna rješenja da

ekonomija više ciklično ne zapada u krize. I široke narodne mase u tim zemljama su od toga imale koristi jer je kod svih onih koji su donosili sve bitne ekonomske i društvene odluke *prevladalo mišljenje i uvjerenje da društvo mora imati jaku srednju klasu da bi ona mogla kupovati sve ono što proizvodnja proizvede*. Na taj način je u kapitalističkim zemljama nastala zajednica koja se definirala kao *potrošačko društvo, dakle kao društvo sa imućnom srednjom klasom i društvo u kome se institucionalno i psihološki kontinuirano uticalo na ljude da što više troše*. Dunjalučki gledano ovo je bilo veoma efikasno i stvaralo je jaki dojam kod ljudi da je u tim zemljama ekonomski raj i blagostanje sa svake strane.

Međutim kad se pogleda iz ugla vjere, dakle iz ahiretske perspektive, vidi se da je to u suštini za ljude bilo veoma negativno jer je kod njih djelovalo u pravcu razvijanja hedonizma, a odvrćalo ih od ozbiljnijih umnih promišljanja koja su ih trebala uputiti da spoznaju svog istinskog Gospodara, dragoga Allaha.

A i dunjalučki gledano zbog pohlepe kapitalista koji ne razmišljaju o svojim višim vjerskim i duhovnim obavezama i u ovome, kako bi ga neko smatrao ekonomskom raju u kome su kapitalističke zemlje decenijama živjele u 20. vijeku po Isāu, alejhisselam, pojavljuju se faktori koji ga mogu uništiti.

Naime, dokle god su kapitalisti shvatali da moraju u društvu imati jaku srednju klasu koja bi im kupovala proizvode, ovo je efikasno funkcioniralo. *Međutim, u uslovima dejstva informatičke revolucije koja je čitavu planetu svela na elektronsko selo, bogati su kapitalisti sve više počeli uviđati da svoje proizvode putem elektronske prodaje i elektronskog plaćanja ne moraju prodavati u svojoj zemlji, već ih mogu prodavati širom svijeta*. Tako se među njima počelo javljati shvatanje da u njihovoj zemlji više ne mora biti finansijski jaka srednja klasa koja bi kupovala njihove proizvode, jer ih sada mogu prodavati ako treba na drugom kraju svijeta. Kada se tome doda i njihovo uvjerenje da u siromašnim zemljama mogu zapošljavati mnoge da im rade u tvornicama za daleko manju plaću od one koju moraju plaćati radnicima u svojoj zemlji, jasno je zašto se u zadnje vrijeme dešava, naprimjer u SAD, da, kada vlasnici odluče da čitavu tvornicu presele u neku siromašnu zemlju gdje imaju mase ljudi spremnih da u njoj rade za nadnicu daleko manju od one koju bi plaćali američkim radnicima i time bez posla ostave veliki broj Amerikanaca, čitavi manji gradovi u SAD znaju ostati pusti kao neki grad duhova (ghost town).

Zbog svega ovoga se, kada se uzme u obzir suština ljudskoga života na ovome svijetu, jasno vidi da je, kako je već kazano, *najbolje tražiti sredinu između ekstrema predatorskog kapitalizma i komunizma, a koja se samo može pronaći kroz iskrenu vjeru i istinski punu predanost dragome Allahu i koja će prihvatiti sve ono što je objektivno pozitivno u njima, a odbaciti sve ono što je u njima objektivno negativno*.

Tako se jasno vidi da ekonomski sistem zasnovan na istinskoj predanosti dragome Allahu *treba biti tako organiziran da sa svih strana stimulira individualne preduzetnike da rade i ekonomišu, te da im uklanja sve barijere koje se pred njima pojave, jer oni tim poslovanjem, uz lično bogaćenje, osiguravaju posao i plate za sve one što za njih rade i osiguravaju priliv sredstava u društveni budžet kroz plaćanje svojih poreskih obaveza*.

A ono na što ih se svakako treba *zakonski prisiljavati bilo bi sljedeće*:

- *mora im se zabraniti obavljanje haram poslova jer je sasvim jasno da vlast koja se hoće istinski umiliti dragome Allahu nikako ne smije dozvoljavati ono što On zabranjuje, niti zabranjivati ono što On dozvoljava ili naređuje;*

- *mora ih se obavezivati i u tome nadzirati da plaćaju prvo vjerom propisani zekat ako su muslimani ili džizju ako su sljedbenici Knjige, a nakon toga i porez za popunu društvenog budžeta;*
- *treba im se propisati minimalan dnevni odmor koji moraju osigurati svojim radnicima (da bi oni mogli obavljati propisane dnevne namaze i da ih ne bi preopteretili poslom) i minimalan sedmični i godišnji odmor koji moraju svim radnicima osigurati (da bi ih se zakonski natjeralo da radnicima daju dovoljno vremena za brigu o porodici i za obavljanje ostalih neophodnih, pogotovu vjerskih, aktivnosti);*
- *treba im se propisati i minimalna plaća koju moraju isplatiti svim svojim radnicima (kako bi ih se spriječavalo da se pretvore u one koji ih bezočno eksploatišu);*
- *trebaju im se propisati i minimalni uslovi zaštite na radu koje moraju osigurati svojim radnicima (kako bi ih se spriječavalo da se pretvore u one koji im ugrožavaju zdravlje i život u cilju smanjenja svojih troškova).*

A sve one preduzetnike koji sve ovo ispoštuju vlast i država trebaju sa svih strana podržavati i sve im barijere uklanjati u trudu da se čestito svojim radom bogate.

Ovakav bi po našem uvjerenju trebao biti ekonomski sistem koji bi trebali razvijati oni što žele da se kao iskreni vjernici istinski umiljavaju dragome Allahu.

O svemu ovome će se, ako dragi Allah da, detaljnije kasnije govoriti, a počevši sa razmišljanjem o čovjeku kao subjektu ekonomije i razmišljanjem o njenom definisanju.

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha (2 dio): Razmišljanje o čovjeku kao subjektu ekonomije i pokušaj njenog definisanja

Obzirom da ekonomija spada u društvene nauke, nauke čije zakonitosti su u ključnoj mjeri određene ponašanjem ljudi, svaki objektivni pokušaj njezinoga definisanja mora uzeti u obzir čovjeka koji je svojim ponašanjem gradi. Tu je ključni faktor kako sam čovjek vidi svrhu svoga bitisanja – šta on želi svojim životom ostvariti.

Klasična definicija ekonomije jeste da je ekonomija nauka o proizvodnji, raspodjeli, razmjeni i potrošnji – dakle nauka koja teži da nađe odgovor na pitanje kako ih međusobno uskladiti tako da proizvodnja, raspodjela, razmjena i potrošnja čine jedan sistem koji je u ravnoteži (stabilan) i koji se razvija uvijek uspostavljajući ravnotežu na višem nivou. Klasična definicija ekonomije polazi, kako vidimo, iz perspektive posmatranja zajednice tj. društva kao cjeline.

Međutim, kad se promatra sa stanovišta pojedinca dolazi se do još jedne moguće definicije ekonomije po kojoj je *ekonomija nauka o ponašanju ljudi kao racionalnih donosilaca odluka, dakle onih koji odluke donose uvijek racionalno u težnji da sa minimalnim ulaganjem i trošenjem ostvare maksimalne prihode.* Odatle imamo još jedno shvatanje ekonomije i njene svrhe *po kom je ekonomija nauka koja nastoji dati odgovor na pitanje kako da se uz minimalna ulaganja i trošenja ostvare maksimalni prinosi.*

Iz obje ove definicije ekonomije, odnosno iz oba ova shvatanja ekonomije, javlja se isti zaključak o svrsi ekonomije po kojem je svrha ekonomije povećanje individualnog bogatstva (bogatstva jednog preduzeća – mikroekonomija) i povećanje društvenog bogatstva (bogatstva društva – makroekonomija).

Ovo bi bio zaključak o svrsi iz perspektive onih koji ne razmišljaju i ne mare o dragome Allahu i svrsi postojanja i čovjeka i svega na ovome svijetu koju je On, hvaljen i slavljen neka je, odredio.

Ali iz perspektive svjedočenja dragoga Allaha *ne može se nikako ostati samo na ovome. Naprotiv, mora se uzeti u obzir i veoma značajna i znakovita opominjuća poruka koju nam donose uzvišene Riječi dragoga Allaha što su nam objavljene u 102. kur'anskoj suri Et Tekasur – Nadmetanje:*

Zakuplja vas nastojanje da što imućniji budete sve dok grobove ne naselite. A ne valja tako, saznaćete svakako! I još jednom, ne valja tako! Saznaćete sigurno! Ne valja tako, neka znate pouzdano, Džehennem ćete vidjeti jasno! I još jednom, doista ćete ga vidjeti očigledno! Zatim ćete toga dana za sladak život biti pitani sigurno! (102:1-8)

Dragi nas Allah upozorava na ljudsku težnju da na dunjaluku steknu što veći imetak i čak četiri puta ponavlja da je to za ljude veoma opasno jer ih približava džehennemskoj kazni.

A odmah nas nakon toga u ajetima naredne 103. kur'anske sure El-'Asr – Vrijeme upozorava da su proticanjem vremena svi ljudi na gubitku osim onih među njima koji iskreno vjeruju i ovosvjetski život posvete činjenju dobra:

Tako mi vremena - čovjek, doista, gubi, samo ne oni koji vjeruju i dobra djela čine, i koji jedni drugima istinu preporučuju i koji jedni drugima preporučuju strpljenje. (103:1-3)

Mi obje navedene kur'anske sure shvatamo kao sasvim jasno upozorenje ljudima da nikako ne treba da u ovom životu budu zakupljeni nastojanjem da uvećavaju imetak i kvalitet svog ovosvjetskog života, već treba da budu zakupljeni nastojanjem da iskreno

svjedoče svog Gospodara, dragoga Allaha i da Mu se umiljavaju i približavaju činjenjem dobrih djela, ali ne očekujući da nagradu dobiju "ovdje i sada", nego znajući da će im ona sigurno doći u vječnom i daleko kvalitetnijem životu koji slijedi i strpljivo čekajući da tako bude.

Ali to, da još jednom ponovimo, nikako ne znači da ovaj život treba odbacivati, već naprotiv truditi se da ovu ahiretsku njivu što bolje obrađujemo. Jedan mudar islamski učenjak je jednom prilikom rekao da je dunjalučko bogatstvo jako dobar instrument za činjenje mnogih dobrih djela na zadovoljstvo dragog Allaha.

U tom smislu mi smo ubijeđeni da trebamo biti ekonomski aktivni (raditi ili obrtati svoj kapital ako ga posjedujemo) svakako vodeći računa o objektivnim ekonomskim zakonitostima, ali još i više o lijepom i efikasnom ekonomskom ponašanju uz poštenje i dobrotu u poslovanju u svrsi veće blizine i zadovoljstva dragoga Allaha kroz činjenje dobrih djela.

Prema tome, svakome od nas glavni cilj u ovome životu nikako ne treba biti samo uvećanje materijalnog bogatstva, snage i moći, vlasti, ugleda, jer nas istina o nama i našem životu od našeg Gospodara uči da iako povećanje bogatstva izgleda dobrim na ovome svijetu, cilj za svakog treba biti uvećanje zadovoljstva dragoga Allaha sobom. *Ali bez sumnje je i to da se pravilnim korištenjem ovosvjetskog materijalnog bogatstva može postići velika blagodat na budućem svijetu.*

U svakom ozbiljnom razmišljanju o ekonomiji moraju se, dakle, uz materijalna bogatstva uzeti u obzir i duhovna bogatstva, kao što su sreća, emocionalna smirenost, radost u korištenju slobodnoga vremena u stvari koje se vole. I to se sve mora uzeti u obzir jer ekonomija treba (ili bi trebala) da bude usmjerena na povećanje sreće i kvaliteta življenja i bitisanja ljudi na oba svijeta. *Zato se u ekonomiji mora uzeti u obzir i sreća čovjeka na ovome svijetu, ali i njegov spas na budućem svijetu.*

U tome se smislu mora dobro znati da se ne može biti Bogu predan i pokoran samo u slobodno vrijeme i samo u privatnosti. Naprotiv, *dragome Allahu u svemu mi moramo biti predani i pokorni.* Svakodnevno u ezanu i namazu izgovaramo "Allahu ekber (Allah je najveći)" i tako se moramo ponašati i u svemu.

Dragi Allah mora biti ekber (najveći) u svim našim i mislima i riječima i djelima. Njemu se mora biti pokorno uvijek i u svemu, pa i u radu (ekonomiji).

Odatle ekonomija ne treba biti ni shvatana ni definisana tako da joj je težnja primarno uvećanje materijalnoga bogatstva – ona mora biti shvatana i definisana tako da joj to može biti samo sekundarni cilj, tek kad se primarni cilj, spas čovjeka u Allahovoj milosti u vječnosti budućeg vječnoga svijeta, ispuni.

U tome smislu može se reći da ostvarenje sekundarnog cilja (uvećanje materijalnog bogatstva) nikako ne smije ugroziti ostvarenje primarnog cilja (umiljavanje dragom Allahu iskrenom vjerom, dobrotom i poštenjem). Dakle, u poslovanju se ne smije radi uvećanja profita (dobiti) umanjivati dobrota i poštenje. Slučaj propasti Šu'ajbovog, alejhisselam, naroda, a koji je detaljnije opisan u kazivanju o Šu'ajbu, alejhisselam, o tome nam od dragog Allaha donosi jasnu pouku.

Naime, u tome je kazivanju jasno rečeno da je u Šu'ajbovu, alejhisselam, narodu varanje na vazi i na litru, kao i drugi oblici prevare i zakidanja u trgovini, bilo rašireno do te mjere da je poštena trgovina bila sasvim zamrla na njihovim trgovištim, a laži su i prevare postali uobičajena trgovačka praksa. *Kako namjerno zakidanje na vazi, odnosno njezino podešavanje tako da pogrešno vaga, remeti red, mjeru i ravnotežu koje je dragi Allah u svemu postavio, zato ono predstavlja jedan od onih izuzetno teških grijeha koji izazivaju srdžbu dragoga Allaha i upropaštavaju one koji ih čine.*

Kur'an nam o tome kaže da je *niko drugi do dragi Allah odredio tačnu vagu kao mjeru opće ravnoteže koju je On, hvaljen i slavljen neka je, u svemu uspostavio.*

... a nebo je (Allah) digao. I postavio je terezije, da ne prelazite granice u mjeranju, i pravo mjerite i na tereziji ne zakidajte! (55:7-9)

Odatle se i vidi, kako je u tom kazivanju jasno rečeno, da *tačna vaga odražava ovaj opći princip reda i ravnoteže u domenu trgovačkih veza među ljudima. Ona je odraz i poštenja, odnosno povjerenja, na čemu se temelje svi zdravi i prosperitetni (berićetni) odnosi među ljudima.*¹ *Tačna vaga, također, odražava i pravednu raspodjelu dobara, pa je zbog toga varanje na vazi u stvari oblik krađe kojom se čini nasilje i nepravedno otima tuđi hakk.*²

Zbog svega toga namjerno zakidanje na vazi, odnosno njezino podešavanje tako da pogrešno vaga, predstavlja jedan od izuzetno teških grijeha koji izazivaju srdžbu dragoga Allaha i upropaštavaju one koji ih čine.

Teško onima koji pri mjeranju zakidaju, koji punu mjeru uzimaju kada od drugih kupuju, a kada drugima mjere na litar ili na kantar - zakidaju. Kako oni ne pomisle da će oživljeni biti na Dan veliki, na Dan kada će se svi ljudi zbog Gospodara svjetova dići! (83:1-6)

Ali, ljudi su, nažalost, i kad je u pitanju tačno vaganje³ uglavnom skloni neredu. To je zato što ih veliki broj slijedi poziv svoje niske duše koja teži ka sve većem užitku i ne može da se zadovolji samo sa vlastitom mjerom. Ne, ona hoće uvijek više, i još više, pa tako kad potroši svoj hakk - ono što po Allahovoj mjeri njoj pripada, okreće lice ka tuđem hakku. Tako se javljaju pohlepa, zavist, krađa, nasilna otimačina i prevara kao sredstva kojima se želi i otima tuđe.

Očuvanje pomenute opće ravnoteže koju je dragi Allah u svemu uspostavio, a o čemu će se ako On da kasnije više govoriti, isto tako zahtijeva da se ne smije trgovati novcem niti mu se određivati neka tržišna vrijednost, jer novac mora imati isti fiksni iznos svoje vrijednosti koji jednako važi za sve. To je zbog toga što je novac opšti ekvivalent, koji je ujedno i mjerilo cijena, pa to mjerilo mora biti isto za sve (šta bi na primjer bilo kad bi jedni koristili metar od 100 centimetara a za druge da je metar 90 cm!?) i zato je Resulullah, Muhammed, alejhisselam, kako nam to vjerodostojni hadisi od njega prenose, jednome arapskom plemenu koje je na svojim trgovištima kao opšti ekvivalent i mjerilo cijena koristilo hurme zabranio da njima određuju različitu cijenu (bez obzira na eventualno različitu sortu, zrelost i kvalitet) uz jasno upozorenje da je u tome kamata.

Prema tome, u kontekstu onog o čemu ovdje govorimo, *upozorenje Muhammeda, alejhisselam, je svima onima koji hoće da drže do njegovih riječi više nego jasno – novac koji je opšti ekvivalent i mjerilo cijena na tržištu mora imati istu mjeru za sve i da je haram kamata ako se manipuliše vrijednošću novca.*

Jasna pouka propasti Šuajbovog, alejisselam, naroda je, prema tome, da *dobrota i poštenje u poslovanju i trgovini moraju stalno biti prisutni i da se to nikako ne smije*

¹ Dobro je poznato da je Resulullah, Muhammed, alejhisselam, uvijek upozoravao da u trgovini, kao i u svakom drugom poslu, ne može biti blagoslova (bereketa) i prosperiteta ako partneri kane varati jedni druge.

² Riječ "hakk" (kada je ista napisana sa početnim malim slovom) odnosi se na pravo neke osobe u nečemu (imetku, znanju itd) koje joj po odredbi dragoga Allaha pripada, i veliki je grijeh to joj uskratiti. Tako se, naprimjer, obično kaže da u imetku svakoga bogataša ima i hakk siromaha koji mu ovaj, kroz zekat i sadaku, mora dati. Ovo se ne smije brkati sa riječju "Hakk" (ista napisana sa početnim velikim slovom) koja se odnosi na lijepo ime dragoga Allaha Hakk – Istiniti.

³ Život nas uči kako su ljudi, nažalost, u gotovo svemu veoma skloni neredu. Zločin, krvoproliće, laž, nemoral, nepravda, mito i korupcija, nasilje i kriminal, neodgovornost, nemar, nevjerništvo, oholost, zagađenje prirode – sve su to samo neki od oblika nereda koji ljudi generiraju na Zemlji. Mi ovdje naglašavamo samo jedan od raznih oblika ljudskog nereda na Zemlji – krivo vaganje zato što se u ovome kazivanju upravo o tome govori.

zanemarivati zbog želje da se više zaradi, isto tako ne smije se zanemarivati ni iz želje da se uveća tržišno učešće.

Sistem tržišne ekonomije u kojoj se jedino gleda i vrijednuje veličina bogatstva (kapitalizam) uči i podstiče čovjeka da kroz stalnu težnju ka bogaćenjem u stvari čini zikr novcu (profitu, interesima), tj. da je njima stalno zaokupljen (lično smo svojevremeno čuli jednog čovjeka kako je govorio da ljudi, po njemu, trebaju biti svjesni da je novac stalno oko njih i da samo treba biti vješt da ga se pokupi i stalno razmišljati o tome kako da ga se pokupi – zato smo takvo razmišljanje ovdje i nazvali stalno razmišljanje, odnosno zikr, o novcu), dok Kur'an i Sunnet uče čovjeka da čini zikrullah - da stalno bude svjestan da je prisutan dragi Allah, Koji nam je bliži od vratne žile kucavice (Kur'an, 50:16) i da stalno trebamo nastojati da Mu se umilimo dobrim mislima, dobrim riječima i dobrim djelima.

Druga velika negativnost koja se javlja u društvu i ekonomskom sistemu u kome ljudi koji gledaju samo novac jeste u tome da oni svijet shvataju kao džunglu u kojoj se bore kandža i očnjak, a to ih uči i podstiče da misle samo na sebe (da zgrću što mogu više za sebe) dok druge vide kao svoje protivnike koji se moraju eliminisati. Obično takvi normalno privredno poslovanje zovu tržišnom utakmicom koja podrazumijeva takmičenje između učesnika ko će zgrnuti više novca i ostvariti veće tržišno učešće.

Vjerovatno sama ideja takmičenja nije problematična zato što i Kur'an (5:48, 83:26) pominje da se vjernici, ako već hoće da se u nečemu takmiče, mogu natjecati u činjenju dobrih djela za zadovoljstvo i nagradu dragoga Allaha. Ali, problem se, nažalost, često može javiti u tome što se od dobrih pravila toga takmičenja (fair play) na tržištu zna odustati kad su u igri veliki iznosi potencijalne zarade i zna se dešavati da se koriste mnoga nepoštena i nemoralna sredstva samo da se uspije.

A islam opet čovjeka uči, kako smo vidjeli, da dobrotu i poštenje mora u svemu sačuvati, u poslovanju pogotovo, i da ne smije težiti da što više zgrne za sebe, pogotovo ne na nemoralan i nepošten način, već naprotiv da za ljubav dragoga Allaha daje od sebe.

U kontekstu pomenutog dobro je ovdje podsjetiti na veoma upečatljivu i korisnu pouku koju smo jede prilike čuli u džumu'anskoj hutbi u jednoj džamiji u Sarajevu. Hatib je tom prilikom između ostalog naveo primjer iz davnih vremena kada je neka mušterija ušla u dućan jednog sarajevskog trgovca i zatražila da kupi petrolej. Trgovac je, kako je to hatib dalje naveo, malo razmislio i mirno mušteriju uputio da petrolej kupi u drugom dućanu, kod Mehage. Hatib je dalje objasnio da je ovaj trgovac i sam ispod pulta imao petroleja, ali ga nije prodao jer je smatrao da je za taj dan već dovoljno zaradio, pa je mušteriju poslao Mehagi jer se bojao da je on toga dana možda manje zaradio.

Svaki daljnji komentar je po nama suvišan. Dovoljno je da razmislimo i da vidimo kako se u moderno doba preferira mišljenje po kome bi ovaj trgovac trebao da razmišlja kako bi trebao svoju trgovinu što bolje razviti pa čak i otkupiti od Mehage njegov dućan, jer po takvoj logici ne treba pomagati drugim dućandžijama koji su njemu ništa drugo do konkurencija koju treba na tržištu sebi potčiniti.

Vidimo kako je ovdje naveden jedan veoma lijep primjer pravilnog postupka trgovca vjernika koji je zadovoljan na onome što mu je dragi Allah dao da toga dana već zaradi, pa želi da i njegove komšije sa čaršije takođe zarade.

Islam nas prema tome uči da nam u ekonomiji i poslovanju cilj treba biti Allahovo zadovoljstvo (a koje se ne može steći bez iskrene vjere, dobrote i poštenja u poslovanju) a nikako ne samo profit (zarada) - to je ključni motiv koji mora biti osnov svakog našega angažmana u poslovanju i u ekonomiji uopće.

Ali nas, isto tako, uzvišene Riječi dragoga Allaha kroz ajete Kur'ana upozoravaju da čovjek mora dobro paziti i na imetak koji mu je dat upravo zato što mu je to dragi Allah dao – da mora o njemu voditi brigu da ga koliko može sačuva i unaprijedi i da nikako ne treba dopustiti sebi da bude rasipnik koji ga rasipa jer dragi Allah, kako jedan hadis kaže, voli da vidi trag Svoga dobročinstva na Svom robu, dok neki ajeti Kur'ana jasno kažu i to da rasipništvo nije dobro i da se tu u stvari ogleda nezahvalnost prema dragome Allahu.

Daj bližnjemu svome pravo njegovo i siromahu i putniku, ali ne rasipaj mnogo jer su rasipnici braća šejtanova, a šejtan je nezahvalan Gospodaru svome. A ako moraš od njih glavu okrenuti, jer i sam od Gospodara svoga milost tražiš i njoj se nadaš, onda im barem koju lijepu riječ reci. Ne drži ruku svoju stisnutu, a ni posve otvorenu - da ne bi prijekor zaslužio i bez ičega ostao, Gospodar tvoj pruža obilnu opskrbu onome kome hoće, a i ograničava je, jer zna i vidi robove Svoje. (17:26 – 30)

On je taj koji stvara vinograde, poduprte i nepoduprte, i palme i usjeve različita okusa, i masline i šipke, slične i različite - jedite plodove njihove kad plod dadu, i podajte na dan žetve i berbe ono na šta drugi pravo imaju, i ne rasipajte, jer On ne voli rasipnike (6:141)

Isto tako nas više ajeta uzvišenog Kur'ana (vidjeti npr 2:282,283 i 4:5,6) upozorava na *obavezu da se vodi briga o imetku siročadi sve dotle dok se ne vidi da su oni postali zreli i da nisu rasipnici, kao i na obavezu da se ne treba imetak davati rasipniku, već da se o njemu drugi treba brinuti sve dok se ne uvjeri da je postao zreo i odgovoran tako da više nije rasipnik već da može valjano voditi brigu o svom imetku. Ovo nam, kako mi to shvatamo, donosi poruku da je vođenje valjane brige o svome imetku lijepo svojstvo dobrih i odgovornih vjernika predanih dragome Allahu, dok suprotno ponašanje od toga može biti i rasipništvo koje nimalo nije pohvalno.*

Dakle treba nastojati da ekonomija i na nivou preduzeća (mikroekonomija) i na nivou društva u cjelini (makroekonomija) treba biti organizirana tako da osigurava da imetak bude sačuvan od gubitka i rasipanja, a i po mogućnosti uvećavan. Ali, još i više se mora nastojati da i u ekonomiji Allahova riječ bude gornja, pa da se u njoj sačuvaju, njeguju i umnožavaju poštenje i dobrotu.

Imati savjestan domaćinski kvalitetan i odgovoran pristup prema svom imetku i poslovanju je, zaključujemo, i po vjerskim mjerilima bitno, ali od najvećeg značaja je u svemu tome očuvati dobrotu i poštenje. To je naročito u ekonomiji bitno radi toga što materijalna baza ipak ima uticaja na duhovnu nadgradnju. Naime, samo su rijetki pojedinci (poslanici i evlije najvećeg ranga) mogli, ako im je to istinski bilo propisano, da minimiziraju (ali nikako ne i da ga eliminiraju) kod sebe porodični život (koji donosi materijalne obaveze opskrbe djece, žena, roditelja, rođaka) i društveni život (obaveza učešća u društvenom radu) zato što se bez rada ubiru plodovi samo u Džennetu. Dok na dunjaluku sve što čovjeku treba ili mora sam zaraditi ili mu neko mora dati.

Na teretu drugih (budžet) mogu opravdano biti samo:

- *oni koje Kur'an (2:273) jasno prepoznaje kao one što su istinski zauzeti na Allahovom putu pa nemaju vremena da sami zarađuju (ali, i ti koji su istinski zauzeti na Allahovom putu trebaju biti društveno angažirani i zajednici od sebe nešto za Allahovu ljubav dati – moraju sve ljude upućivati na pravi put);*
- *oni koji rade poslove od općeg društvenog interesa (obrazovanje i školovanje, sigurnost i odbrana, upravni poslovi i njihovo servisiranje itd);*
- *oni koji ne mogu raditi (bolest, starost, mladost (djeca)).*

A svi ostali trebaju da rade tj. da učestvuju u društvenoj ekonomiji.

Zato je i iz islamske perspektive važno govoriti o ekonomiji – kako je organizirati i obavljati da dragi Allah bude u tome sa nama zadovoljan. Ovo je ključno pitanje, naročito danas u moderno post tradicijsko doba posljednjeg vremena ahiri-zeman u kome ljudi žive u ogromnom broju na asfaltu u gradovima gdje nemaju svog toprika, svoje njive, pašnjaka i bašče gdje bi mogli sami sebi proizvesti hranu i osnovne potrepštine; gdje se zaboravljaju klasični zanati i vještine da se samom sebi nešto napravi već se ovisi o kupovini za koju treba novac; gdje je porodica u krizi jer poslodavci (oni koji ne vode

računa o tome da im je dragi Allah naredio da prema onima nad kojima vladaju moraju biti dobri i pravedni) traže da i muško i žensko koje kod njih rade poput robova (a oni to u stvari u suštini izgleda da i jesu) budu predani poslu i nimalo ih ne interesuje šta je sa njihovom kućom i porodicom.

Kada dođe smak svijeta onda je sve gotovo i tada će sve biti onako kako dragi Allah hoće, ali sada, dok toga još nema, mi moramo da gledamo *kako da Božije propise koji su objavljeni u doba tradicionalnog načina života primijenimo u današnjem post tradicijskom modernom dobu koji je haman sve izokretao. Sve do samog Smaka svijeta mi se moramo truditi da iznalazimo ove odgovore.*

A, iskustvo pokazuje da su ljudi ponajviše skloni grijehu, ponajviše skloni kršenju Božijega Zakona i vlastitih ranije zadatih moralnih principa onda kad njihov materijalni interes dođe sa time u sukob. Odatle mi zaključujemo da je, ne jedini, ali vjerujemo najvažniji, temelj mogućnosti da našim životom svjedočimo da nam je doista Allah ekber i da je Njegova Riječ doista gornja u našim životima jeste da to postignemo u ekonomiji.

Dakle ekonomija (kao nauka koja istražuje kako povećati bogatstvo) mora uzeti u obzir sve: prvo Božije Zakone, pa tek onda uz njih (dakako neizostavno) i naša znanja i iskustva. Pri tome se nikako više ne može uzimati da je osnovni individualni, temeljni, subjekt ekonomije samo čovjek kao racionalni donosilac odluka (koji nastoji samo sebi što više grabiti). Naprotiv, to mora biti čovjek koji voli prvo dragog Allaha, potom za Njegovu ljubav Resulullah, Muhammeda, alejhisselam, pa onda i druge (pri čemu sebe vidi tek kao jednoga od svih njih) i čovjek koji nastoji nikako ne biti onaj što grabi za sebe, već onaj što za ljubav dragoga Allaha od sebe daje. Takav se s pravom može nadati Allahovoj milosti, opskrbi i pomoći na ovome svijetu, te milosti i spasenju na budućem svijetu.

Zaključak ovog razmišljanja bi, prema tome, bio da čovjek u svemu što posjeduje treba prepoznati dar dragog Allaha u kome mu je svakako blagodat, ali i kušnja i da se nikako on ne treba u pogledu toga ponašati rasipnički. *Nikako se ne treba, dakle, to rasipati već sa tim treba ekonomisati.*

Ako dragi Allah da, u nastavku će se pokušati navesti neka razmišljanja o tome kako se čovjek *(ali gledano samo iz perspektive onog koji neće da grabi sebi, već za ljubav Božiju hoće da daje od sebe) ne smije u pogledu dunjalučkog imetka koji mu je dragi Allah podario ponašati rasipnički (da ga troši ne vodeći računa o ekonomisanju čime ga u stvari rasipa), već se u radu nad njime treba ponašati ekonomski, dakle voditi računa o osnovnim principima ekonomije koji se u radu sa imetkom koji mu je dragi Allah dao trebaju primijenjivati.*

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha (3 dio): Razmišljanje o nužnosti i značaju primjene osnovnih principa ekonomije općenito i na mikroekonomskom nivou konkretnog preduzeća (princip produktivnosti)

Ranije je u ovim kazivanjima već rečeno da se čovjek (*gledano iz perspektive onoga koji neće da grabi sebi, već za ljubav Božiju hoće da daje od sebe*) ne smije u pogledu dunjalučkoga imetka koji mu je dragi Allah podario ponašati rasipnički (*da ga troši ne vodeći računa o ekonomisanju čime ga u stvari rasipa*), već se u radu nad njime treba ponašati ekonomski, dakle voditi računa o osnovnim principima ekonomije koji se u radu sa imetkom koji mu je dragi Allah dao trebaju primijenjivati.

Isto tako je rečeno da nas više ajeta Kur'ana (npr 2:282,283 i 4:5,6) upozorava na obavezu da se vodi briga o imetku siročadi sve dotle dok se ne vidi da su oni postali zreli i da nisu rasipnici, kao i na obavezu da se ne treba imetak davati rasipniku, već da se o njemu drugi treba brinuti sve dok se ne uvjeri da je postao zreo i odgovoran, tako da više nije rasipnik već da može valjano voditi brigu o svom imetku.

Iz svega ovoga smo zaključili, da i to ponovimo, da je vođenje valjane brige o svome imetku lijepo svojstvo dobrih i odgovornih vjernika predanih dragome Allahu, dok suprotno ponašanje od toga može biti i rasipništvo koje nimalo nije pohvalno.

Odatle bi odgovor na temeljno pitanje ekonomije kako povećati bogatstvo, po našem mišljenju bio, kako slijedi:

PRVO dati sve od sebe da se stekne i uveća zadovoljstvo dragoga Allaha sa nama i našim postupanjem u ekonomiji (a naravno i u svemu ostalom) u smislu da sačuvamo poštenje u poslovanju (*da datu riječ i obećanje shvatamo kao našu obavezu koju ne smijemo pogaziti i da pazimo na tačnost i istinu u vaganju*) i dobročinstvo, kao i da to dvoje (poštenje i dobročinstvo) nikako ne smijemo dovesti u pitanje ma kolika zarada bila u igri u poslu koji obavljamo:

- *jer je to put prema bogatstvu, blagostanju i sreći u vječnosti budućega svijeta (a to je osnovni cilj našeg bitisanja na ovome svijetu);*
- *jer je to put i prema bogatstvu, blagostanju i sreći na ovome prolaznom svijetu. Allahovo zadovoljstvo bez sumnje svakome daje bereket, blagostanje i sreću – to, istina, može privremeno kasniti i/ili izostajati radi kušnje (jer nekad dragi Allah time iskušava i one sa kojima je zadovoljan), ali u konačnici sve to neizostavno dolazi na ahiretu (a često još i na ovome svijetu).*

TEK ONDA treba se potruditi i da se postupa u skladu sa uputama ekonomske nauke o valjanom poslovanju (ali nikako ne na uštrb naprijed navedenog) i u tome smislu se na mikro nivou konkretnog preduzeća (mikroekonomija):

- treba svakako nastojati da se u poslovanju ostvari i očuva zadovoljenje principa produktivnosti, ekonomičnosti, rentabilnosti i likvidnosti;
- treba nastojati da se ostvari dovoljno tržišno učešće (*dovoljno učešće na tržištu prodaje roba i usluga koje proizvodimo kako bi se sve one na njemu mogle prodati*) i da se tu ostvari prodajna cijena veća od cijene koštanja (*da bi se tako ostvarila dobit, tj. da bi se iz konkretnog posla dobilo više nego što se u njega uložilo*);

A na makro nivou nacionalne ekonomije (makroekonomija):

- treba nastojati da i nacionalna ekonomija na nivou međunarodnog tržišta osigura i očuva principe produktivnosti, ekonomičnosti, rentabilnosti i likvidnosti;
- i da se uz navedeno u strukturi nacionalne ekonomije osigura:
 - da ponuda i tražnja budu u dinamičkoj ravnoteži;
 - da bude valjana (i stabilno takva) alokacija društvenog kapitala i investicija po sektorima i granama;
 - da cijene na nacionalnom tržištu budu stabilne (*da inflacija i deflacija budu minimalne*).

U nastavku se želi o svemu ovome detaljnije govoriti i tome smislu počinjemo sa detaljnijim razmišljanjem o problematici vezanoj za ekonomske principe produktivnosti, ekonomičnosti, rentabilnosti i likvidnosti.

Ekonomski princip produktivnosti

Produktivnost se posmatra i definiše kao odnos između fizički angažovanih faktora proizvodnje (kvantiteta koliko su oni bili angažovani) i fizički ostvarenoga proizvodnoga učinka (kvantiteta proizvedene robe ili proizvedene usluge). Prema tome, *produktivnost je ekonomski princip po kome se nastoji ostvariti fizički produkt (proizvod) što većega kvantiteta po jedinici kvantiteta fizički angažovanih faktora proizvodnje – odatle bi se produktivnost mogla imenovati i kao proizvodnost*.

Odatle *princip produktivnosti predstavlja nastojanje da se ostvari što veći produkt (proizvod) po jedinici:*

- *angažovanih i fizički utrošenih predmeta rada,*
- *angažovanih i fizički utrošenih sredstava za rad,*
- *utrošenog rada (valoriziranog i mjerenog kroz iskorišteno vrijeme rada).*

Produktivnost posmatrana po osnovu fizički utrošenih predmeta rada (princip ostvarenja većeg produkta po jedinici angažiranih i fizički utrošenih predmeta rada)

Kao što smo rekli princip produktivnosti u ovome smislu *predstavlja nastojanje da se ostvari što je moguće veći produkt (proizvod) po jedinici angažiranih i fizički utrošenih predmeta rada.*

Najvažniji faktor koji osigurava manji fizički utrošak predmeta rada za jedinicu ostvarenoga fizičkog produkta je *angažirana tehnologija u procesu proizvodnje*. Naime, *treba se pronaći takva tehnologija proizvodnje i/ili takvi materijali koji mogu dati željeni proizvod uz manji fizički utrošak materijala*. Ali, ne smije se radi toga poremetiti kvalitet proizvoda. *Treba, dakle, pronaći takav tehnološki postupak proizvodnje koji će osigurati da se postigne proizvod istog ili većeg kvaliteta a uz manji fizički utrošak materijala.*

Ovo nije pitanje ekonomske struke, već je to pitanje tehničke struke proizvodnje konkretnoga proizvoda (elektrotehničke, mašinske, informatičke, poljoprivredne itd.), a učešće ekonomske struke ovdje je, i samo je, uglavnom u tom da se pronađu, uspješno angažiraju i motivišu valjani eksperti konkretne struke i da im se pruži valjan sistem u

okruženju kako bi mogli adekvatno iskazati svu svoju stručnost i organizirati adekvatan tehnološki postupak proizvodnje konkretnog proizvoda.

**Produktivnost posmatrana po osnovu fizički utrošenih sredstava za rad
(princip ostvarenja većeg produkta po jedinici angažiranih i fizički utrošenih sredstava za rad)**

Princip produktivnosti u ovom smislu *predstavlja nastojanje da se ostvari što veći produkt (proizvod) po jedinici angažiranih i fizički utrošenih sredstava za rad.*

Angažirana tehnologija u procesu proizvodnje i ovdje je najvažniji faktor koji utiče na manji utrošak angažiranih sredstava za rad po jedinici ostvarenog fizičkog produkta. Treba se, dakle, pronaći takva tehnologija proizvodnje i/ili takve proizvodne mašine koji mogu dati željeni proizvod uz manje fizičko trošenje angažiranih sredstava za rad – ali se ne smije radi toga poremetiti kvalitet proizvoda. I ovdje je, dakle, cilj dobiti proizvod istog ili većeg kvaliteta a uz manji fizički utrošak angažiranih sredstava rada, pa je u tom smislu i ovo pitanje tehničke struke konkretnih angažiranih mašina i tehnologija, a učešće ekonomske struke je samo u angažiranju valjanih eksperata konkretne tehničke struke, njihovoj motivaciji i davanju im valjanog sistematskog okruženja.

**Produktivnost posmatrana po osnovu utrošenog rada (valoriziranog i mjenenog kroz iskorišteno vrijeme rada)
(princip ostvarenja većeg produkta po jedinici radnog vremena)**

Princip produktivnosti u ovom smislu *predstavlja nastojanje da se ostvari što veći produkt (proizvod) po jedinici vremena rada.*

Treba pronaći i angažirati adekvatan sistem rada (takav sistem rada u proizvodnji koji može dati željeni proizvod za kraće radno vrijeme), ali da se pri tome ne poremeti motivacija radnika. Treba postići, dakle, da radnici vide da se njihov rad cijeni i da oni mogu dobiti veće priznanje i veću plaću ako se samostalno angažuju da bolje rade.

Adekvatan sistem rada u ovom smislu po nama se postiže ako se osigura:

- *Adekvatna organizacija prostora*
- *Adekvatno napravljen plan rada i proizvodnje*
- *Adekvatan sistem prikupljanja i kanalisanja individualnih ideja*
- *Adekvatan sistem motivacije zaposlenih ljudi*

Adekvatna organizacija prostora

Adekvatna organizacija prostora treba da osigura da se mogu činiti svi zahvati rada bez suvišnih i nepotrebnih pokreta koji zamaraju radnika, troše mu energiju i produžavaju vrijeme njegovog rada. Klasični primjer ovoga je pokretna traka putem koje predmet i objekat rada dolazi do svakog radnika. Tako radnik više ne troši vrijeme i energiju da traži i dolazi do predmeta na kojem treba nešto uraditi, već on samo stoji na svom mjestu a predmet rada mu dolazi i on na njemu samo treba obaviti sve svoje zahvate u procesu linije proizvodnje. Mnogostruke su prednosti organizacije prostora u proizvodnoj liniji sa instaliranom pokretnom trakom u tvornici i to se zbog toga danas

primijenjuje u praksi svih proizvodnih procesa u svim tvornicama – izuzetak je samo tamo gdje se to ne može instalirati.

Ali se mora reći i da to ima svoju "drugu stranu", odnosno neke nedostatke i negativnosti koji se nikako ne trebaju ni zanemariti ni zaboraviti. U tome smislu nikako ne treba zaboraviti na mogućnost da radnik, koji je angažiran samo da "zavrće svoje šarafe" na proizvodu koji do njega dolazi pokretnom trakom i ništa više, zbog toga ne zaboravi ostale važne vještine u cjelokupnoj proizvodnji konkretnog proizvoda. Ovo je u stvari opće pitanje u znanosti jer je jasno da specijalizacija može dati rezultat da se usko u svome segmentu postigne veće i preciznije znanje, ali pitanje je šta ako se zbog toga umanjí opće znanje o svemu tome. Odnosno pitanje je da li je bolji znalac i učenjak onaj koji izuzetno duboko poznaje samo svoj segment znanja, ali je zato oslabio u širem općem znanju, ili onaj koji dobro poznaje opće znanje o toj problematiki s tim što ne poznaje sve preciznosti i dubine usko svakog segmenta iste problematike (a pitanje je koliko su te preciznosti u praksi uvijek i potrebne).

To je, dakle, pitanje do kog nivoa je potrebno detaljisanje u nauci općenito. Mi ne želimo ulaziti u te rasprave, a mislimo i da ne posjedujemo adekvatan nivo znanja za to. Samo bi na ovom mjestu htjeli, na primjeru znanosti medicine, istaći pitanje da li se može biti dobar ljekar ako se dobro, duboko i precizno poznaju samo bolesti usko svoje specijalnosti, a ne posjeduje se adekvatno znanje o svim ostalim bolestima?

Obzirom da smo ubijeđeni da, kako se u medicini moraju znati do određenog nivoa sve bolesti da bi se moglo pratiti čitavo zdravlje čovjeka, isto se tako u svim ostalim naukama ne smije zanemariti cjelina znanja radi specijalizacije samo u jednoj oblasti.

Zbog toga i ističemo da se ne smije zaboraviti ni to da orijentacija da se svaki radnik u liniji proizvodnje specijalizira samo na vlastiti dio posla, može imati štetni efekat u smanjenju njegovog općeg znanja i radne vještine. *Mislimo da i ovdje, kao i u svemu drugom, treba nastojati pronaći "zlatnu sredinu" između krajnosti pretjerane orijentacije samo na opće znanje bez konkretnog znanja za konkretnu primjenu sa jedne strane i orijentacije samo na specijalizaciju usko u jednom segmentu (možda čak i do nepotrebnih detalja) bez potrebnog općeg znanja o cjelini posmatrane problematike.*

Ali ako o ovome razmišljamo u svjetlu vjere i iskrenoga truda da se umiljavamo i približimo našem Stvoritelju kroz činjenje dobra svim Njegovim stvorenjima, ne smijemo zaboraviti ni na pitanje da li i koliko rad na proizvodnoj liniji sa instaliranom pokretnom trakom može biti nepravedan za radnika koji ga konkretno obavlja. Naime, u sistemu sa proizvodnom linijom i pokretnom trakom obično se zahtjeva da se sve radne operacije koje se na proizvodnoj liniji obavljaju na konkretnom mjestu urade precizno u zadatom, obično kratkom (da linija ne bi stala) vremenu bez imalo stanke ili prekida. Tako se od svakoga radnika na proizvodnoj liniji sa pokretnom trakom zahtijeva da radi kao robot bez i najkraće pauze ili usporenijeg rada. Ali, čovjek nije mašina i normalno se dešava da on povremeno malo poremeti ritam svoga rada i preciznost brzih pokreta, pa zbog toga zahtijevati od njega da po svaku cijenu i uvijek čuva preciznost i brzinu pokreta svog rada (kako se ne bi usporila pokretna traka) jeste nepravda čak i nasilje prema njemu.

Svega toga poslodavci, ako hoće da dragi Allah bude s njima zadovoljan, moraju biti svjesni i nikako ne smiju ljude pritiskati i od njih očekivati da budu mašine kako bi im osigurali veću produktivnost u tvornici. Ako žele povećati efikasnost proizvodnje u instaliranoj proizvodnoj liniji može se uvesti rad u više smjena. Tako se može povećati učinak i efikasnost proizvodnje, a da se radnici ne opterećuju više od normalnog radnog opterećenja. A ako tehnologija proizvodnje nužno zahtjeva da proizvodna linija ne smije zastati, može se čak i uvesti sistem kao u vojsci u ratnim uslovima – da jedan broj radnika iz naredne smjene budu u pripremi kako bi mogli odmah uskočiti i intervenirati ako se neočekivano desi neki značajan poremećaj na koji se brzo mora odgovoriti.

Brzina i preciznost radnih zahvata, istina, mogu biti povećani ako se uključe roboti u proizvodnu liniju sa pokretnom trakom (automatska proizvodna linija). Ali, tada se javlja pitanje da li će to oduzeti posao ljudima. Preduzetnici koji to gledaju samo sa

stanovišta želje da se poveća profit, uglavnom će podržavati i hvaliti sistem automatske proizvodne linije sa robotima. Ali preduzetnici koji sve to hoće da gledaju sa stanovišta uzvišene vjere u dragog Boga i želje da Mu se umiljavaju i približe dobrim djelima nikad ne smiju zaboraviti da su oni uz vlastito bogaćenje svojim efikasnim ekonomisanjem u dozvoljenom (halal) poslu ujedno i pozvani i odgovorni (i da će za to biti na Sudnjem danu pitani) da omoguće da i svi ljudi koji za njih rade od svega toga imaju koristi.

Zato se nikako ne smije sve to posmatrati samo sa stanovišta većeg profita i veće brzine i preciznosti proizvodnog rada. Naprotiv, mora se misliti i na to kako će se sve to odraziti na ljude. Nije to samo finansijsko pitanje, jer se samo na prvi pogled može reći da je to korisno za ljude jer oni više ne moraju raditi zato što će roboti za njih raditi. Ali, da li je dobro za ljude da ništa ili malo rade, da li će oni zbog toga zaboraviti na prirodne radne i zanatske vještine (kao što je, na primjer, veoma ozbiljno pitanje koliko će djeca znati da pišu ako sve u školama samo unose u personalne kompjutere preko tastature – šta ako se nauče samo tipkati a zaborave pisati), da li je dobro ljudima omogućavati da oni umjesto u korisnome radu više vremena provode u besposlicama i u neobuzdanom zadovoljenju svojih strasti? Ova i slična pitanja veoma su značajna i ona prevazilaze samo ekonomske i tehničke okvire – to se nikako i nikada ne smije zaboraviti!

No, ono što je u ovome smislu bez sumnje jasno jeste to da je i dobro i potrebno instalirati automatske proizvodne linije sa robotima svugdje tamo gdje bi zdravlje i život ljudi bili ugroženi – dakle u radu sa opasnim materijalima ili operacijama (eksplozivne materije, otrovne materije, materije sa radioaktivnim zračenjem i slično).

Adekvatno napravljen plan rada i proizvodnje

Adekvatno napravljen plan rada i proizvodnje je značajan faktor koji može smanjiti bespotrebno trošenje radnog vremena. Naime, ako se u planu uspiju po svome znanju i iskustvu, a samo sa dopuštenjem dragog Allaha, predvidjeti neki problemi koji se mogu pojaviti i ranije se (kada se ima dovoljno vremena i kada se može na miru bez straha i žurbe o njima razmišljati) valjano u dokumentu plana definiše postupak šta da se uradi i kako da se ti problemi riješe ako se pojave. Prema tome, ako je sve u planu valjano definisano, onda se, u slučaju da se problemi zaista i pojave, tad panično ne razmišlja o rješenju i ne gubi se vrijeme na tome, već se samo primijeni ono rješenje koje je već u planu definisano – samo se pročita dokument i primijeni rješenje koje je tu napisano. Ali, plan treba biti valjano napravljen ne birokratski samo da ga se ima, već da zaista plan bude valjan. Jednom smo prilikom čuli za primjer iz SSSR gdje je komunistička partija u njihovom sistemu planske privrede kao zakonsku obavezu određivala da se sve planira, tako da su svi pazili da se svi planovi ostvare i da se ostvari, naprimjer, planirana težina u Kg u proizvodnji lusteru. Radi toga da se po svaku cijenu planirana težina proizvodnje lusteru ostvari, u tvornicama su se proizvodili teži lusteri i znalo se desiti i to da lusteri, zbog težine, padnu sa plafona na sto za vrijeme ručka. Plan, dakle, nikako ne treba biti samo dokument koji se pravi zato što to neko traži. Naprotiv, on treba da bude valjano i precizno napravljen da se po njemu može u konkretnom slučaju bez razmišljanja odmah i postupati.

Adekvatan sistem prikupljanja i kanalisanja individualnih ideja

Adekvatan sistem prikupljanja i kanalisanja individualnih ideja da se ne izostavi nijedna individualna ideja kako da se unaprijedi sistem proizvodnje naredni je i veoma značajan faktor povećanja produktivnosti poslovanja.

U tome smislu treba nastojati da se obuhvati i evidentira što veći i što širi krug individualnih ideja svih zaposlenih bez obzira na njihovo mjesto u hijerarhiji preduzeća, starost ili godine iskustva. Jasno, to je zbog toga što ideje dolaze od dragoga Allaha i mi nikad ne možemo znati kakav je stepen bilo koga od ljudi kod Njega, koga će On,

Sveznajući poučiti i nadahnuti čemu hoće.

Zbog toga svi preduzetnici koji hoće da se okoriste eventalnim idejama i znanjima svih zaposlenih u preduzeću o bilo čemu prvo trebaju da ih motivišu da što više misle i da slobodno iznose sve svoje ideje. Efikasna metoda koju nauka preporučuje u pogledu ove problematike je metoda poznata po imenu "*brainstorming*". Ovaj naziv, koji potiče iz engleske tradicije i kulture, jasno upućuje na "*munjevite pomisli iz mozga*". Ideja je, dakle, *da se ljudi upute da o nekom pitanju razmišljaju i prosto samo pribilježe svaku pomisao koja im padne na pamet, bez obzira koliko im nelogičnom, nerealnom, ili čak sumanutom, ona izgledala. A, tek poslije oni, a možda i sasvim druge osobe, sve te ideje valoriziraju i ocjenjuju ih koliko su realne i izvodive. Uz ovo, treba se uspostaviti dobar sistem kanalisanja i usmjeravanja ideja koje su ocijenjene značajnim, vrijednim, realnim i izvodivim ka mjestima gdje se donose odluke, odnosno osobama koje donose odluke.*

Poenta je, prema tome, da se u preduzeću svakako treba uspostaviti dobar sistem prikupljanja, valoriziranja, kanalisanja i usmjeravanja ideja.

Adekvatan sistem motivacije zaposlenih ljudi

Adekvatan sistem motivacije svih zaposlenih ljudi je veoma značajan faktor koji može blagotvorno djelovati na porast njihove produktivnosti. Naime, ako zaposleni ljudi vide da im je vlastiti trud da nešto unaprijede priznat i nagrađen, onda su i motivisani da se u tome pravcu svi značajno potrudu. Dobar primjer ovoga je istinit događaj što se desio jednom čovjeku zaposlenom u jednoj njemačkoj firmi koja proizvodi automobile. Radni zadatak mu je, između ostalog bio i da vodi računa o žalbama kupaca. Kroz svoj rad i iskustvo uočio je da se veliki broj kupaca žali na uvijek istu grešku kod njihovih automobila. Potrudio se da samostalno pažljivo analizira kompletnu liniju proizvodnje i pronašao je na kojoj se mašini u proizvodnoj liniji ta greška dešava. Sve to je prijavio svome šefu i prestao da misli o tome. Nakon izvjesnoga vremena vidio je da su mu mjesečna primanja znatno povećana. Bojeći se da nije neka greška u sistemu obračuna plata za koju će biti odgovoran zato što je nije prijavio, obratio se rukovodstvu firme i od njih saznao da mu to isplaćuju nagradu zato što je sam pronašao onu grešku.

Bitno je ovdje uočiti da njegov šef nije sebi samom pripisao pronalazak greške, već je rukovodstvo firme istinito obavijestio o čovjeku koji ju je pronašao, da su oni sve to htjeli da uzmu u obzir i kad su izračunali koliko im je taj radnik uštedio novca koji bi morali plaćati kupcima zbog te greške koja se stalno ponavljala, donijeli su odluku da tog radnika adekvatno nagrade. Nagrada je bila tolika da je čovjek od nje mogao samo za par mjeseci kupiti nov automobil prosječnoga luksuza i kvalitete.

Naročito je bitno vidjeti koliko su svi akteri ovog, ponavljamo istinitog, slučaja bili dobronamjerni i poštjeni – dakle koliko su svi oni postupili u skladu sa zadovoljstvom dragoga Allaha: radnik je dobronamjerno i bez ikakve obaveze na to (jer to niko nije vidio i niko ga nije obavezao da to čini), uložio trud da pronađe uzrok greške; šef kome je to prijavio nije htio da to lažno i nevaljalo sebi pripiše, nego je rukovodstvo firme o svemu istinito informisao; rukovodstvo firme nije htjelo da zanemari čestit trud svoga uposlenika, već je odlučilo da ga adekvatno nagradi.

Ovaj slučaj je jako velik *primjer koliko dobar i pošten odnos šefova i poslodavaca u preduzeću može angažirati radnike da se sami prema svojim mogućnostima potrudu da se sistem proizvodnje unaprijedi i tako produktivnost poveća.*

Nakon ovoga nešto obimnijeg razmišljanja o ekonomskom principu produktivnosti na mikroekonomskom nivou preduzeća, imamo namjeru da, ako dragi Allah da, u nastavku govorimo o našim razmišljanjima o ekonomskim principima ekonomičnosti i rentabilnosti na istom mikroekonomskom nivou preduzeća.

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha (4 dio): Razmišljanje o nužnosti i značaju primjene osnovnih principa ekonomije na mikroekonomskom nivou konkretnog preduzeća (principi ekonomičnosti i rentabilnosti)

Nakon što smo u prethodnom 3. dijelu ovih razmišljanja govorili kako se u pogledu dunjalučkog imetka koji nam dragi Allah dariva nikako ne trebamo ponašati rasipnički (da ga samo trošimo ne vodeći računa o ekonomisanju čime ga u stvari rasipamo), već se trebamo ponašati ekonomski vodeći računa o ekonomskim principima i u tome smislu detaljnije govorili o ekonomskom principu produktivnosti, sad imamo namjeru u nastavku, ako dragi Allah da, nešto više govoriti o značaju i potrebi primjene ekonomskih principa ekonomičnosti i rentabilnosti na mikroekonomskom nivou preduzeća.

Ekonomski princip ekonomičnosti

Kako smo već rekli, *ekonomski princip produktivnosti u posmatranje i valorizaciju uzima omjer fizičkog, kvantitativnog trošenja u proizvodnju uloženi i u njoj aktiviranih faktora proizvodnje (što se u engleskoj tradiciji ekonomskog izražavanja imenuje kao kvantitet "proizvodnih inputa") sa jedne strane i sa druge strane fizički kvantitet proizvedenih roba i usluga (što se u engleskoj tradiciji ekonomskog izražavanja imenuje kao kvantitet "proizvodnih outputa").*

Ali ako se posmatra *ne više samo kvantitet već sada i vrijednost istih ovih elemenata (valorizirana kroz njihove cijene na tržištu nabave i tržištu prodaje)* onda se to sve gleda u svjetlu ekonomskog principa ekonomičnosti.

Ekonomičnost je, dakle, omjer između troškova proizvodnje (vrijednosti potrošenih faktora proizvodnje u proizvodnji) i vrijednosti ostvarenog proizvodnog učinka (tržišne vrijednosti, odnosno prodajne cijene proizvedene robe ili usluge). Ekonomski princip ekonomičnosti je u tome smislu nastojanje da se postigne veća prodajna vrijednost proizvedene robe ili usluge po jedinici njenih troškova proizvodnje (cijene koštanja), odnosno da se što je moguće više "pojeftini" proizvodnja.

Ali kad se o svemu ovome razmišlja jasno je *da se ne mogu samo uključivati direktni troškovi proizvodnje, odnosno ne samo oni troškovi koji su nastali direktno zbog svih aktivnosti u proizvodnji konkretne robe ili usluge. Naprotiv, moraju se uključiti svi troškovi koji u preduzeću nastaju – čak i oni koji nisu direktno uzročeni proizvodnjom.* To je radi toga što ozbiljni ekonomisti koji upravljaju preduzećem kao da je njihov dom svakako trebaju paziti *da se svi troškovi, i direktni koji su uzrokovani proizvodnjom i indirektni koji nisu, "pokriju" prihodima od poslovanja (kako se sredstva preduzeća ne bi gubila) i da je stoga dobro (kako bi se sve moglo uspješno pratiti i za sve njih naći "pokriće" u prihodima) i njih uključiti u cijenu koštanja.*

Iz svega ovoga je jasno da na ekonomičnost utiču:

- Ostvarena produktivnost
- Cijena angažovanih faktora proizvodnje
- Iznos indirektnih troškova (obračunata amortizacija, troškovi održavanja i opšti troškovi)

Ostvarena produktivnost kao faktor ekonomičnosti

Jasno je da što se ostvari veća produktivnost u proizvodnji nekih roba ili usluga, to će im kvantitet proizvodnih inputa⁴ po jedinici proizvoda biti manji, a time će im i cijena koštanja biti niža odnosno ekonomičnost veća. O tome smo više i detaljnije kazivali u prethodnom trećem dijelu ovih kazivanja, pa nema potrebe ovdje se na to vraćati.

Ali stvari se mijenjaju kada je riječ o *trgovačkim preduzećima* jer u njima nema proizvodnje, a time ni produktivnosti (proizvodnosti) jer nema ni produkta (proizvoda). Tu se, dakle, *princip smanjenja troškova ne odnosi na smanjenje cijene koštanja već se odnosi na smanjenje troškova čuvanja robe (skladišta, hladnjače i sl.)*. U *trgovačkim preduzećima, prema tome, treba nastojati da se kvalitet robe očuva uz što je moguće niže troškove čuvanja*.

Cijena angažovanih faktora proizvodnje kao faktor ekonomičnosti

Sasvim je jasno da uz kvantitet proizvodnih inputa na visinu proizvodnih troškova odnosno cijenu koštanja veoma značajno utiče i cijena tih inputa koja se za njih mora platiti na tržištu nabave. Dakle, *što je niža vrijednost (cijena) faktora proizvodnje koji su angažovani u proizvodnji konkretne robe i/ili usluge to će njena cijena koštanja biti niža i ekonomičnost veća*. Ali pri tome se mora paziti da niža cijena faktora proizvodnje ne dovede do nižeg kvaliteta proizvoda ili slabije motivacije i angažiranosti radnika.

Ako se samo gleda na smanjenje cijene koštanja i ako se radi toga neoprezno na tržištima nabave nabavljaju *nedovoljno kvalitetni materijali* iz kojih se proizvod pravi, ili ako se neoprezno u proizvodnji, samo radi njenog pojeftinjenja po svaku cijenu, koriste *nedovoljno kvalitetne mašine ili neadekvatna tehnologija*, onda, istina, na prvi pogled cijena koštanja može biti znatno niža, ali kakva je korist od toga kada će se proizvesti *nedovoljno kvalitetan proizvod* koji se onda *ne može prodati* na tržištu prodaje?!

Isto tako, ako se radi smanjenja troškova rada *previše umanjuju plate i nadnice zaposlenim radnicima, čime ih se u stvari bezočno eksploatiše*, onda je svim onim poslodavcima, koji hoće i nastoje umiljavati se dragom Allahu i tako Mu se približiti i sačuvati se od propasti, *jasno da je to grijeh i zlo djelo koje nikako ne trebaju činiti*.

A čak i oni poslodavci koji na sve to nikako ne paze (i tako u stvari sami sebi veliki zulum na budućem svijetu čine) *još i na ovome svijetu jasno mogu vidjeti negativan efekat prevelikog smanjenja plata zaposlenih radnika kroz njihovu slabiju motivaciju i nižu angažiranost da se potrudu sami nešto unaprijediti u poslovanju i proizvodnom procesu (u prethodnom trećem dijelu ovih razmišljanja više smo govorili o tome koliko je adekvatan sistem motivacije zaposlenih značajan faktor koji blagotvorno djeluje na porast njihove produktivnosti, a time u konačnici i na veću ekonomičnost preduzeća)*.

Troškovi amortizacije, troškovi održavanja i opšti troškovi kao faktor ekonomičnosti

Za troškove amortizacije i troškove održavanja osnovnih sredstava (*sredstava za rad, tj. proizvodnih mašina, proizvodnih objekata (pogona i radionica) sa instaliranom tehnologijom, vozila i sredstava neophodnog proizvodnog transporta*) karakteristično je to da oni mogu biti i veći u prvo vrijeme i ekonomičnost zbog njih manja, ali ako su zaista za ovu svrhu na duže staze oni pozitivno djeluju na veće prihode i time i na veću ekonomičnost. *To je zbog toga što ovi troškovi značajno utiču na očuvanje i poboljšanje kvaliteta angažiranih proizvodnih mašina, tehnologije koja je angažirana u proizvodnom procesu i kvaliteta saobraćajnih sredstava koja su angažirana u proizvodnji, pa ako se amortizacija i održavanje adekvatno finansijski ne pokriju u prvo vrijeme može prividno*

⁴ Ranije smo rekli da se u engleskoj tradiciji ekonomskog izražavanja ovako imenuje utrošak predmeta rada, sredstava za rad i rada.

izgledati da je sve jeftinije i ekonomičnost veća, ali se onda naglo pada kad istekne rok trajanja, ispravnost i efikasnost mašina i tehnologije.

Radi toga se ovi troškovi nikako ne smiju zanemarivati i ne treba se izbjegavati da se čak i povećaju ako je to neophodno, jer ozbiljan privrednik mora svakako nastojati da očuva i ako može i da poboljša kvalitet i efikasnost angažiranih mašina, tehnologije i saobraćajnih sredstava koji se u sistemu proizvodnje koriste.

Samo se mora paziti da ovi troškovi budu zaista u to usmjereni, a ne da se ovim sakrivaju neke druge neproizvodne svrhe u koje se ta sredstva usmjeravaju i finansiraju ih, što je ništa drugo do neekonomisanje i rasipanje.

I dakako trebamo na kraju pomenuti i ono što je samo po sebi sasvim jasno – da se u svim preduzećima bez obzira na to da li su proizvodna, trgovačka ili uslužna u svrsi očuvanja i rasta ekonomičnosti treba paziti na veličinu opštih troškova i koliko se može nastojati ih smanjiti.

Ekonomski princip rentabilnosti

Rentabilnost se u ekonomiji posmatra i definiše kao omjer i odnos između iznosa konačnog finansijskog rezultata koji je nekim poslovanjem ostvaren i iznosa ukupnih finansijskih ulaganja koja su se morala uložiti u to poslovanje.

Dakle ekonomski princip rentabilnosti je nastojanje da se ostvari što veća dobit od prodaje proizvoda (proizvedene robe ili usluge) po jedinici uloženoga kapitala da bi se ona proizvela (njene cijene koštanja zajedno sa vrijednostima svih ostalih finansijskih ulaganja što su se morali platiti radi proizvodnje te robe i/ili usluge).

U tom smislu na rentabilnost utiče sljedeće:

- ostvarena ekonomičnost,
- dobar rad na tržištu prodaje,
- dobar rad na tržištu nabave,
- efikasna primjena ekonomske nauke.

Ostvarena ekonomičnost kao faktor rentabilnosti

Iz svega što je nešto više kazano u prethodnom dijelu ovoga kazivanja sasvim se jasno vidi da *veća ekonomičnost preduzeća najpovoljnije djeluje na njegovu rentabilnost zato što se potpuno jasno vidi da veća ekonomičnost preduzeća utiče na nižu cijenu koštanja njegovog proizvoda (robe i/ili usluge), a upravo to je osnovni preduslov da se ostvari veća efikasnost i veći rezultat na tržištima prodaje.*

Dobar rad na tržištu prodaje kao faktor rentabilnosti

Prema ekonomskoj nauci *glavni instrument putem kojega se nastoji ostvariti dobar rezultat na tržištu prodaje zove se "Marketing paket" (što se u engleskoj tradiciji ekonomskog izražavanja imenuje kao "Marketing mix")* i njega ekonomska nauka koja se bavi pitanjima iz oblasti Marketinga definiše kao *sistem koji čini (ili cjelinu koju čini) sljedeće: proizvod, cijena, promocija i distribucija.* Dakle, sistem "Marketing paketa" ("Marketing mix-a") kao glavnoga instrumenta konkretnog

preduzeća u svim njegovim aktivnostima na tržištu prodaje čini sljedeće:

- proizvod
- cijena
- promocija
- distribucija

Proizvod kao element "Marketing paketa" ("Marketing mix-a") preduzeća na tržištu prodaje

Proizvod, odnosno njegova *upotrebna vrijednost* (neki objektivni kvalitet proizvoda koji neko može u neku svrhu upotrijebiti) je osnovni i najznačajniji element za njegovu uspješnu prodaju na tržištu. To je sasvim logično jer niko neće ni trebati ni tražiti robu koju ne može upotrijebiti za neku svoju potrebu. A upotrebna vrijednost svake robe je nerazdvojivo vezana za njezin kvalitet jer za neku svrhu može biti korištena samo ona roba koja ima adekvatan kvalitet da se ta svrha može njenim korištenjem ostvariti.

Prema tome, *kvalitet svakog konkretnog proizvoda* direktno utiče prvo na njegovu upotrebnu vrijednost, a onda time i na njegovu vrijednost na tržištu zato što će ga i tražiti i htjeti kupiti svi oni koji njegovom upotrebom mogu zadovoljiti svoje potrebe.

Kvalitet svakog proizvoda ovisi o kvalitetu tehnologije koja je bila angažirana u procesu njegove proizvodnje i od kvaliteta angažiranih materijala (predmeta rada za tu proizvodnju). Upravo zbog toga je od izuzetnoga značaja da se dobro pazi da se radi postizanja veće ekonomičnosti nikako ne uruši kvalitet angažirane tehnologije, kvalitet angažiranih predmeta rada i kvalitet angažiranih sredstava za rad.

Cijena kao element "Marketing paketa" ("Marketing mix-a") preduzeća na tržištu prodaje

U uslovima savremenog svijeta i ekonomije (*gdje čovjek sve što mu treba gotovo isključivo može dobiti samo kupovinom na tržištu za novac*) sasvim je logično da mu je *uz upotrebnu vrijednost proizvoda (od čega, kao što smo već rekli zavisí hoće li mu on uopšte trebati da ga nabavlja) od izuzetno velikog značaja i cijena koju za njega mora platiti (jer ma koliko mu proizvod trebao i ma koliko ga on tražio ne može ga kupiti ako mu je preskup da ga svojim novcem može i platiti).*

Zbog toga se za ponuđača na tržištu (proizvođača koji robu proizvodi i nudi za prodaju) *kao element od izuzetnog značaja za uspješnu prodaju te robe na tržištu (uz njezin kvalitet kao osnovni) javlja i njezina cijena (jer ma koliki da joj je kvalitet i ma koliko ona ljudima trebala neće je moći kupiti ako im je preskupa za njihove finansijske prilike).*

A na cijenu proizvoda kojeg konkretno preduzeće nudi na tržištu prodaje direktno utiče ekonomičnost koja je ostvarena u njegovoj proizvodnji. *To je zbog toga što se samo zadovoljenjem ekonomskog principa ekonomičnosti (o čemu smo već detaljnije govorili) osigurava niža cijena koštanja tog proizvoda i tim putem i za kupce u startu niža i povoljnija njegova prodajna cijena.* Ovo je potpuno jasno i smatramo da nema potrebe o tome detaljnije govoriti.

Međutim, na kraju razmišljanja o ovoj temi *još jednom želimo istaći činjenicu da ako roba nema za kupce adekvatnu upotrebnu vrijednost, odnosno za njih adekvatan kvalitet, oni neće nikako ni htjeti da je nabave. U tom smislu želimo opet i ponoviti ono*

što smo uvijek nastojali istaknuti i u prethodnom naslovu i u ranijim kazivanjima - *da kvalitet proizvedene robe direktno ovisi o kvalitetu tehnologije koja je bila angažirana u procesu njezine proizvodnje i od kvaliteta angažiranih materijala (predmeta rada za tu proizvodnju) i da je tako od izuzetnog značaja da se nikako ne uruši kvalitet angažirane tehnologije i kvalitet angažiranih predmeta rada i sredstava za rad radi ostvarenja veće ekonomičnosti.*

Promocija kao element "Marketing paketa" ("Marketing mix-a") preduzeća na tržištu prodaje

Promocija je naredni element "Marketing paketa" *koji značajno utiče na njegovu uspješnu prodaju na tržištu zato što se promocijom potencijalni kupci upoznaju sa konkretnim proizvodom i pružaju im se informacije o tome koje im potrebe i kako taj proizvod može zadovoljiti.* Svrha je promocije, dakle, *da se kupci upoznaju sa proizvodom i da im se ukaže za šta ga mogu sve koristiti i koje im potrebe može zadovoljiti.*

Prema tome, *potrebe kupaca moraju imati centralno i ključno mjesto pri dizajniranju i formiranju promocije kao elementa "Marketing paketa" ("Marketing mix-a").* Ovo se nijednog momenta ne smije zaboraviti jer se ponekad zna dešavati da neka preduzeća u promociji svojih proizvoda, vjerovatno u želji da kod kupaca postignu osjećaj da im uspješna, kvalitetna i moćna kompanija nudi kvalitetnu, opšte priznatu i cijenjenu robu, ističu svoje bogatstvo, veličinu, značaj i uspješnost na tržištu, zaboravljajući da kupci primarno ne gledaju "cijenjeno ime" u robu, već gledaju i traže mogućnosti da im ona zadovolji neke njihove značajne i važne potrebe.

Zaključak je, dakle, da se promocijom treba pokazati kupcima *da njihove potrebe imaju centralno mjesto* u određivanju cjelokupne poslovne strategije preduzeća i da ono konkretni proizvod *proizvodi upravo za njih i prema njihovim potrebama*, kako bi ih mogli njime uspješno zadovoljiti. Kako je promocija početak aktivnosti reklamiranja proizvoda, jasno je i da bi se i reklamiranje trebalo graditi upravo na ovoj osnovi.

Prema tome, mislimo da je *jedina ispravna osnova za gradnju i promocije proizvoda i sistema njegovog reklamiranja, koji slijedi nakon toga, da se ljudi, odnosno potencijalni kupci uvjere da svoje potrebe mogu zadovoljiti korištenjem tog proizvoda* – duboko smo uvjereni da je jedino ovo zdravo i promoviranje i reklamiranje konkretnog proizvoda.

U tome smislu svrha i promoviranja i reklamiranja treba biti *jedino u tome da se svim potencijalnim kupcima na stimulativan način jasno pokaže da im konkretni proizvod (a koji svakako treba biti tako proizveden da ima istinsku korisnost za ljude) može valjano zadovoljiti njihove potrebe.*

Međutim, dešava se da ima priličan broj ponuđača koji jedinu svrhu i promoviranja i reklamiranja proizvoda ne vide u ovome, već samo u tome da se na bilo koji način ljudi navedu da što više kupuju – *ne, dakle, da im se pomogne (i navede ih na to) da zadovolje svoje potrebe kupovinom valjanih i adekvatnih proizvoda, već da se na njih psihološki utiče da što više kupuju i troše.*

Danas se tako i vanjski izgled proizvoda i izgled njegove ambalaže i mjesto gdje će biti postavljen u prodavnicama dizajnira i određuje tako da bude što atraktivnije za oči i da psihološki djeluje na ljude da bi ih se potaknulo da ga što više kupuju.

Sve to ima svoj temelj i početak u općeprihvaćenom ekonomskom mišljenju *(koje svoj osnov i početke veže za Kejnsovu (Keynes) teoriju o značaju psihološkog uticaja na ljude da novac ne drže kod sebe već da ga troše)* da kupce treba što više motivirati da što više kupuju i troše. *U ovom su korjeni razvoja potrošačkog društva koje ljudima može u nekoj mjeri dati osjećanje ekonomskog blagostanja na ovom svijetu, ali to ih i motivira da se okreću materijalizmu a zanemare duhovnost.*

Čini nam se da bi na ovom mjestu kao upečatljiv primjer uticaja izgleda proizvoda, njegove ambalaže i mjesta gdje je u prodavnici postavljen na oči čovjeka i na njegovu

psihu mogla poslužiti scena iz mađarskog serijala crtanog filma pod nazivom "Gustav" koji je na našim prostorima ranije bio prilično popularan. U toj je sceni glavni crtani lik Gustav prikazan kako kupuje u velikom supermarketu i šeta između polica i stalaža na kojima se nalaze razni proizvodi, kad mu iznenada ti proizvodi na policama počinju izgledati kao da atraktivno plešu i uvijaju se baš kako lijepe pripadnice ljepšeg pola izgledaju ljudima koji nemaju želje, samokontrole i snage da, kako nam to kaže poznati hadis, ne bacaju pogled za pogledom na žene i zadovolje se samo sa prvim mahinalnim i nenamjernim pogledom koji im je jedino dozvoljen. Sve se završava tako što crtani lik bjesomučno i sasvim van kontrole trči supermarketom i mahnito puni kolica mnogim proizvodima.

To je bila veoma komična scena u ovom crtanom filmu, ali mislimo da se iz nje može uzeti pouka jer se i u realnom životu zna dešavati *da kupci u supermarketima i bogato opremljenim i atraktivno uređenim prodavnicama kupe više robe i potroše više novca nego što su to planirali prije ulaska tamo*. Ljudi koji su u cijelosti okrenuti ovom svijetu u tome mogu ništa neobično i loše ne vidjeti (jer ne vide šta bi bilo loše u tome da se kontinuirano želi kupovati i trošiti što više da bi se postigao što bolji život), ali ljudi koji znaju da je jedino ispravno ovosvjetski život posvetiti ostvarenju ljepšeg života na ahiretu u svemu tome mogu jasno da vide *negativne uticaje na ljude u pravcu razvijanja njihovog materijalizma i hedonizma, odnosno zanemarenja njihove duhovnosti*.

Pitanje postane mnogo ozbiljnije kada se još uzmu u obzir upotreba kreditnih kartica za bezgotovinsko plaćanje zbog toga što ljudi i mogu imati neku kontrolu trošenja svog novca u uslovima kad su limitirani činjenicom da mogu potrošiti samo onoliko koliko imaju uz sebe. *Ali takvu im je samokontrolu teže postići kada uza se imaju kreditnu karticu tako da lično ne vide koliko novaca troše već im je trenutno potrošeni iznos tek neki brojčani izraz u programu aplikacije njihovih kreditnih kartica. To sve utiče na to da mnogi ljudi praktično "žive na kredit" (stalno su u "crvenom" saldu svojih bankarskih računa) i stalno su u dugu bankama, tako da su im povećani troškovi života zbog kamata koje stalno plaćaju na iznose "crvenog" salda*.

Koliko nam je poznato, danas postoje *ekonomska mišljenja i teorije da marketinške aktivnosti trebaju biti postavljene tako da se psihološki utiče na kupce (odnosno na ljude) kako bi se kod njih razvile nove potrebe i to upravo one koje im jedino može zadovoljiti upotreba konkretnog proizvoda*. No, svakom je jasno da ovdje *nikako ne smije biti riječ o razvijanju sklonosti, navika i potreba za konzumacijom svega onog što je zabranjeno, štetno i loše (čak i najtvrdokorniji materijalisti ne poriču da se nikako ne smiju naprimjer razvijati sklonosti ka upotrebi opojnih droga)*.

Oni koji su posvećeni vjeri i njegovanju lične duhovnosti dobro znaju i to *da nikako ne treba nastojati psihološki uticati na ljude u pravcu razvijanja njihovih sklonosti, navika i potreba za što većim i nekontrolisanim konzumiranjem potrošnih dobara, jer sve to jako utiče da kod njih bujaju materijalizam i hedonizam, a da im duhovnost stagnira i čak i odumire*.

Naročito se mora paziti da se kod ljudi nikako ne razvijaju sklonosti ka onome što im je dragi Bog zabranio (haram), jer mada na prvi pogled mnogi u tome vide mogućnost da se brzo i mnogo zaradi (jer, naročito u današnje doba, mnogi žele da konzumiraju haram proizvode), to sigurno u konačnici vodi ka potpunom slomu. Mislimo da je ovo činjenica u koju se ne sumnja zbog toga što Kur'an⁵ jasno govori *da dragi Allah uništava imetak koji se stiče putem harama kamate*, pa odatle vjerujemo da se isto odnosi i na ostale haram načine stjecanja imetka, a dragi Allah, hvaljen neka je, najbolje zna.

Prema tome *šta može značiti to što će se isprva privremeno povećati bogatstvo, kad se u budućnosti ide ka sigurnom slomu koji će kad tad doći*. Šta je značilo Karunu silno bogatstvo koje je na dunjaluku posjedovao (ajeti Kur'ana 28:76-79 nam jasno govore o

⁵ Kur'an, 2:276.

njegovom izuzetnom bogatstvu), kad je on na kraju skupa sa svojim dvorcem i svim tim riznicama u zemlju propao.⁶

Zaključak je da se o svemu ovome treba dobro voditi računa kada se dizajnira, organizira i uspostavlja sistem promocije kao elementa "Marketing paketa" ("Marketing mix-a") konkretnog preduzeća na tržištu prodaje.

Distribucija kao element "Marketing paketa" ("Marketing mix-a") preduzeća na tržištu prodaje

Distribucija kao element "Marketing paketa" daje "konačni pečat" na sve marketing aktivnosti preduzeća i na uspješnu prodaju njegovih proizvoda na tržištu prodaje zato što se putem distribucije konkretni proizvod dostavlja kupcima čime se finalizira proces njegove prodaje i uz to ostvaruje prihod od prodaje putem naplate prodajne cijene koju kupci plaćaju.

Distribucijom se, dakle, ostvaruje završna etapa ekonomske aktivnosti kojom se trgovačka ili proizvedena roba prodaje na tržištu prodaje i ako se uspije prodati po vrijednosti većoj od njene nabavne vrijednosti ili cijene koštanja, onda čitav proces ostvaruje efikasan pozitivan rezultat jer se iz njega dobilo više nego što se u njega uložilo.

U ovom smislu distribucijom kao finalnim elementom "Marketing paketa" treba da se omogući sljedeće:

- da proizvod lahko dođe do kupaca – da ga oni lahko i jednostavno kada ga kupe i dobiju, tj. da im kupljeni proizvod "pred vrata" dođe;
- da se postigne lahko i jednostavan sistem održavanja kupljenog proizvoda – da im servisi i radionice (ako taj proizvod tehnički zahtjeva servisiranje i održavanje) budu "pred vratima", te da sve to (ako treba) bude i u drugim zemljama lahko i jednostavno dostupno.

Efikasna, brza i jednostavna dostava kupljenih proizvoda kao značajan element distribucije

Kako rekosmo, proizvođač/prodavač distribucijom treba prvo da omogući da kupci lahko i jednostavno mogu odabrati i kupiti proizvod i potom ga, kad ga već kupe, isto tako lahko i jednostavno dobiti u posjed. Ovo se najbolje ostvaruje kada kupci mogu doći do konkretnog proizvoda u trgovačkim centrima koji su u blizini njihovog mjesta stanovanja. Da bi to postigao ponuđač obično ima dvije mogućnosti.

Prva mu je mogućnost da uspostavi stabilnu poslovnu saradnju sa brendiranim firmama koje imaju lanac trgovačkih radnji i trgovačkih centara u mnogim gradovima, kako bi se i njegovi proizvodi nudili i prodavali u tim trgovinama i trgovačkim centrima.

Druga mu je mogućnost da podigne vlastiti lanac trgovačkih radnji i trgovačkih centara u mnogim gradovima. U ovom slučaju se konkretni ponuđač uključuje i aktivira u privrednoj grani trgovine i treba se ozbiljno potruditi da stekne i da razvija sva neophodna znanja i vještine koje spadaju u domen trgovačke djelatnosti.

U ovome smislu odavno je poznato, a i to je dugogodišnja trgovačka praksa, da ponuđač nastoji podizati što veći broj trgovačkih radnji i što bliže prostoru na kojem borave potencijalni kupci proizvoda koji su uključeni u njegovu ponudu.

No, ono što je značajna pojava u modernom vremenu jesu trgovački centri široke i masovne kupovine u koje dolaze čitave porodice, i roditelji i njihova djeca, kao da su

⁶ Prenosi se da se jednog dana iznenada pod Karunovim dvorcem otvorio duboki krater i da je u tom bezdanu propao sa svim svojim riznicama.

na putovanju na neku atraktivnu destinaciju, jer im se tu haman sve nudi. Tu im je ponuđena veoma široka paleta raznovrsnih roba i proizvoda koje mogu kupovati u bogato opremljenim trgovinskim prodavnicama (koji se upravo zbog izuzetno bogate ponude mnogih i raznovrsnih roba nazivaju supermarketima i hipermarketima). Tu su uobičajeno još i restorani, slastičarne, čajdžinice i kafane gdje mogu sjesti i počastiti se kad hoće da predahnu od kupovine ili sačekaju svoje koji su još u hipermarketima. Tu su još čak i igraonice za djecu. Sve je organizirano i napravljeno tako da se napravi ugođaj ugodnog provoda kako bi ljudi bili motivisani da tu masovno dolaze ne samo u kupovinu, već kao da su na lijepom izletu i veoma ugodnom putovanju.

Ovakvi centri mnogostruke i masovne kupovine obično se, u duhu engleske tradicije i kulture u kojoj se riječju "šoping" (eng. "shopping") označava aktivnost kupovine robe, nazivaju šoping centri (shopping centres).⁷ Uz ove šoping centre ono što u najskorije vrijeme još i više dolazi do izražaja jeste takozvana elektronska prodaja.

Riječ je o tome da se preko interneta putem personalnih računara, čak i putem jačih mobilnih telefona, svim zainteresovanim tražiocima omogućava pregled ponude u brendiranim trgovinskim centrima širom svijeta i da im se uz to omogućava i da istim elektronskim putem kupe i plate željenu robu, nakon čega im se kupljena roba putem agencija akreditovanih za transportne usluge i pošte dostavi na kućnu adresu.

Iako se sve ovo na prvi pogled doima veoma kvalitetnim sistemom koji omogućava ljudima valjaniji i sadržajniji život, ipak kada se dublje razmisli, naročito iz perspektive vjernika koji ne gledaju samo ovosvjetske varljive koristi već traže zadovoljstvo i blizinu dragoga Allaha, onda se mogu jasno uočiti i neke negativnosti i opasnosti za ljude do kojih ovo može dovesti. Te negativnosti, čak i opasnosti za ljude i njihov prirodni način života mogu se sagledati i iz ugla korisnika, dakle kupaca, koji pretjerano i bez kontrole svakodnevno koriste ovaj sistem i iz ugla ljudi koje ponuđači angažuju da ga održavaju.

Iz ugla korisnika negativnosti i opasnosti se mogu javiti u nesvjesnom uvođenju u elektronsko življenje koje bi, bojimo se, moglo značajno da poremeti izvornu ljudsku prirodu. Naime, ako čovjek mnoge životne svakodnevne stvari obavlja strogo iz svoje privatnosti i isključivo elektronskim putem kroz internet, onda on može čitav svoj svijet nesvjesno samo na to svesti.

Uzmimo kao prvo za primjer "pametna" samovozna vozila koja mogu putovati bez čovjeka vozača. Ako čovjeka stalno na drumovima automatski vozi računarska "umjetna inteligencija" i rute mu kuda treba da ide stalno određuje satelitska navigacija, onda mu prijete opasnost da izgubi vještine ličnoga upravljanja vozilima i opasnost da izgubi vještine ličnoga orijentisanja u prirodi i samostalnoga određivanja kuda da ide i kojim putevima da ide. Nekima ovo može izgledati kao pretjerana bojazan, ali smo u zadnje vrijeme svi svjedoci brige i pitanja da li će djeca koja još od malih nogu u školama koriste tablete i druge elektronske uređaje za automatsko pisanje i računanje ikako znati da ručno pišu i obavljaju najosnovnije računске operacije!?

Isto tako, ako bi se sve što je vezano za svakodnevnu kupovinu, odabir robe, naručivanje, kupovina i plaćanje, uvijek obavljalo isključivo elektronskim putem iz svog doma, ako se, dakle tako, ne bi trebalo čak više ni prošetati do trgovine, zar je onda nerealna bojazan da čovjek ovim putem ne dođe možda čak i u situaciju da može početi oslabljivati svoje sposobnosti šetnje i hodanja!?

A iz ugla ponuđača, odnosno vodeći računa o ljudima koje ponuđači angažiraju da održavaju sistem dostavljanja ogromno velikog broja najrazličitijih vrsta pošiljki koje se naručuju kroz masovnu elektronsku kupovinu, pojavljuje se mogućnost izuzetno teških uslova rada. Naime, čak i najjednostavniji poslovi, poput prenošenja paketa sa jednoga mjesta na drugo, u slučajevima kad se to mora činiti kontinuirano i bez pauza, mogu da budu izuzetno naporni za ljude koji ih rade. Nedavno su mediji prenosili vijesti o teškim uvjetima rada u ovakvim kompanijama, u jednoj su zaposleni koji su angažirani na ovim poslovima čak imali probleme i da odu u toalet.

⁷ Shopping – the purchase of goods, Shopping Centre – an area or complex of shops, preuzeto iz: The Oxford Compact English Dictionary, 1998.

Svi oni što su za ovo vezani, a žele postići da dragi Allah bude zadovoljan njima i njihovim djelima, svakako trebaju voditi računa o svemu navedenome.

Nama izgleda, a dragi Allah sve jedino i najbolje zna, da bi u ovome smislu dobro bilo nastojati da se u lokalnim trgovačkim centrima podigne sistem koji kupcima omogućava da odatle brzo i lahko elektronski pregledaju asortiman ponude u centrima brendiranih trgovačkih kompanija u svjetskim metropolama i da onda odatle i naručuju robu po svojoj želji. Naručena roba bi im se onda dostavljala u ove lokalne trgovačke centre gdje bi je lahko mogli preuzeti ili naručiti da im se lokalnim prevozom dostavi na kućnu adresu.

Čini nam se da bi ovako ljudi mogli da koriste prednosti elektronske kupovine, ali ipak sve to ne bi mogli uraditi samo elektronski i ne samo iz svog doma, već bi se i sami morali angažirati da makar barem prošetaju do lokalnog trgovačkog centra.

Efikan i lahko dostupan sistem održavanja kupljenih proizvoda kao značajan element distribucije

Kad je riječ o proizvodima koji tehnički zahtijevaju održavanje i popravke (*klasičan primjer toga su automobili*), onda ponuđač i prodavač kroz distribuciju treba osigurati da u domaćoj državi, ali isto tako i u mnogim inostranim zemljama, bude prisutan lanac servisnih radionica gdje svi korisnici njegovih proizvoda mogu lako, jednostavno i za što manje vremena osigurati servisiranje i opravku proizvoda.

Prema tome, ponuđač treba distribucijom osigurati kvalitetan i za korisnika lak i jednostavan sistem održavanja svih od njega kupljenih proizvoda, te još uz to i sve potencijalne kupce (kroz promociju i propagandu) valjano i informisati o tome da su im servisi i radionice "pred vratima" i da su im u mnogim zemljama lahko i jednostavno dostupni za sve potrebne intervencije na proizvodima.

Današnje vrijeme je takvo i o svemu ovome što je navedeno treba voditi računa svaki ponuđač koji želi uspostaviti efikan sistem distribucije svojih roba i/ili proizvoda u moderno doba.

Dobar rad na tržištu nabave kao faktor rentabilnosti

Ovdje je riječ o tome da se svakako treba nastojati da se na tržištima nabave *pronađu svi neophodni faktori proizvodnje i to ne po prevelikim cijenama. Ali pri tome se mora vema dobro paziti da se zbog toga ne poremeti njihov kvalitet.*

Dakle svakako treba nastojati da se:

- Nabavi (kao predmet rada) materijal dobrog i adekvatnog kvaliteta (*ako se u proces proizvodnje uključi materijal slabog i neadekvatnog kvaliteta, može se očekivati da ni proizvod neće imati dobar kvalitet i da će zato oslabiti ili čak biti onemogućena njegova prodaja po prodajnim cijenama adekvatne visine na prodajnim tržištima, što u konačnici veoma negativno djeluje na konačni finansijski rezultat poslovanja i na rentabilnost preduzeća*);
- U proizvodni proces angažuju i uključe sredstva za rad dobrog i adekvatnog kvaliteta (*i ako su u proces proizvodnje uključena sredstva za rad slabog i neadekvatnog kvaliteta, i tada se može očekivati da će proizvod biti slaboga kvaliteta što i u ovome slučaju može znatno da ugrozi efikasnost njegove realizacije na tržištu prodaje i to opet ugrožava konačni finansijski rezultat poslovanja i rentabilnost preduzeća*);
- Zaposli adekvatna stručna i kvalitetna radna snaga koja može dobro obaviti sve neophodne proizvodne i značajne režijske poslove, a da sve to ne bude

preskupo. *Naročito se mora paziti da se u želji "pojeftinjenja rada" ne uđe u velik i težak grijeh kroz zločinačko preveliko i pretjerano smanjenje plata radnicima.* To je, kako rekosmo, velik i težak grijeh jer se tako može desiti da se zaposlene radnike bezočno eksploatiše, a poslodavac nikada ne smije zaboraviti da će ga dragi Allah upitati kako se kao Njegov namjesnik (halifa) odnosio prema Njegovim stvorenjima koja su mu, radi iskušenja i za njega i za njih, na dunjaluku bila potčinjena. Poznati dragulj iz okeana islamske mudrosti jasno svakome čovjeku kaže *da dobro pazi ako bude na dunjaluku iskušavan time da mu neki ljudi kao robovi budu potčinjeni i jasno ga podsjeća da ni on nije ništa više do Allahov rob i da će se njegov Gospodar odnositi prema njemu isto onako kako se on bude odnosio prema svojim robovima kao njihov gospodar.*

Efikasna primjena ekonomske nauke kao faktor rentabilnosti

Nauka općenito istražuje *kako se nešto u univerzumu odvija (mjere i odnose koje je dragi Allah uspostavio a koje ljudi znaju nazivati zakonima prirode) i kako se nešto pravi (tehnologija i zanatske vještine).*

A ekonomska nauka ne istražuje ove općenite mjere i odnose, već konkretno nastoji dati odgovore uglavnom na sljedeća pitanja:

- *Koje se robe/usluge konkretno trebaju proizvesti (odnosno u trgovini koje se robe konkretno trebaju kupiti na tržištima nabave) kako bi se iste mogle kasnije prodavati po povoljnoj cijeni na tržištima prodaje.* Ovo je najvažnije pitanje u ekonomiji jer ako se to valjano uradi onda se osnovano može i očekivati da se iz čitavog procesa zaradi više nego što se u njega uložilo;
- *Kako da se osigura (kroz efikasno finansiranje i kroz svaku drugu potrebnu podršku) da se te robe proizvedu u valjanom kvalitetu kako bi se one mogle nekom prodati i/ili da se robe skladištenjem očuvaju u valjanom stanju sve do vremena prodaje;*
- *Kako će se kretati cijene na tržištima prodaje konkretnih roba/usluga da bi se tako moglo znati koliko od takve cijene mora biti manja ostvarena proizvodna cijena koštanja, odnosno nabavna vrijednost trgovačke robe.*

Problematika o tome *šta se konkretno treba proizvoditi i čime se konkretno treba trgovati da bi se na koncu iz čitave poslovne aktivnosti dobilo više nego što se u nju uložilo* i tako konačno ostvario pozitivan finansijski rezultat je problematika osnovnog i najvažnijeg pitanja u ekonomiji i zato prvo tome namjeravamo posvetiti pažnju.

A problematika o tome kako će se konkretna roba/usluga proizvesti, odnosno kako će se trgovinska roba skladištenjem valjano sačuvati je problematika vezana za nauku koja se bavi pitanjima (i tehničkim i svim ostalim) vezanim za konkretne proizvode i sve za njih vezane tehničke aktivnosti, *dok je učešće ekonomske nauke i struke u ovome uglavnom vezano za valjanu finansijsku i drugu podršku svih tih aktivnosti i stoga je uglavnom režijske prirode.*

Primjena ekonomske nauke u pravcu efikasnog "biznisa" - efikasne ekonomije proizvodnje (definisane po osnovnoj formuli N-R-P-R'-N') odnosno efikasne ekonomije trgovine (definisane po osnovnoj formuli N-R-R'-N')

Ovdje najvažnije pronaći odgovor na pitanje *koje se konkretno robe/usluge trebaju proizvesti (ili kupiti na tržištima nabave) kako bi se iste mogle kasnije po povoljnoj*

cijeni prodati na tržištima prodaje. To je, kako rekosmo, najvažnije pitanje u ekonomiji jer ako se to valjano uradi onda se iz čitavog poslovnog procesa zaradi više nego što se u njega uložilo. U ovome je smislu veoma značajno imati valjano saznanje o tome *šta bi sve ljudi htjeli kupovati i kada bi to htjeli kupovati, kako bi se baš to i baš u to vrijeme posjedovalo (putem proizvodnje ili kupovine na tržištima nabave) i tako im se moglo prodati.* Da bi se sve to moglo valjano saznati *veoma je značajno poznavati kakvi se sve ljudi, kakvih psiholoških profila i kakvih navika u većini pojavljuju na konkretnom tržištu.* U ovom smislu od velikog je značaja i ispitivanje tržišta, odnosno prikupljanje valjanih podataka o kupcima, o njihovim potrebama i navikama, o njihovom ponašanju na tržištu, te onda i obrada svih tih podataka po valjanim metodologijama. Preduzeće, dakle, treba da razvije kompletnu statistiku⁸ o stanju na tržištu i kretanjima na njemu i o kupcima i o njihovim potrebama i navikama.

Uz sve ovo, ekonomska nauka u ovom smislu treba da stekne validne i na valjanim naučnim osnovama utemeljene podatke i saznanja o *tome kako se očekuje da će se kretati cijene na tržištima prodaje konkretnih roba i usluga.* Ovo je radi toga da *bi se moglo znati kolika se proizvodna cijena koštanja ili nabavna vrijednost trgovačke robe treba ostvariti da bi ona bila manja od tih očekivanih prodajnih cijena* i kako bi se tako iz čitavog poslovnog ciklusa ostvario pozitivan finansijski rezultat, dobitak.

Primjena ekonomske nauke u pogledu sveobuhvatne finansijske podrške tehničkim i tehnološkim aktivnostima vezanim za proizvodnju roba ili usluga iz programa konkretnog preduzeća

Vidjeli smo kako u smislu prethodnoga pitanja ekonomska nauka treba razmatrati *koje se konkretno robe/usluge trebaju proizvoditi, odnosno čime se konkretno treba trgovati.*

Opet u smislu ovoga pitanja cilj razmatranja je *kako će se sve te robe proizvesti (odnosno kod trgovine očuvati skladištenjem u valjanom stanju do vremena prodaje).*

Međutim to u svojoj cjelini nije pitanje ekonomske nauke i struke već je to pitanje nauke i struke koja se bavi problematikom vezanom za konkretnu robu ili uslugu, dok je uloga ekonomske nauke i struke ovdje *da se dizajnira, organizira i uspostavi sistem sveobuhvatne finansijske podrške tehnologiji proizvodnje proizvoda, odnosno tehnologiji očuvanja kvaliteta kupljene robe (što se u engleskoj tradiciji ekonomskoga izražavanja imenuje kao "framework"). Ekonomska struka oko toga uglavnom treba obezbjediti sljedeće:*

- *Da se finansijski pokrije angažman eksperata odgovarajuće struke i njihovo motivisanje da se valjano potrudu;*
- *Da se adekvatno finansiraju njihovi naučni eksperimenti kako bi mogli da istražuju i tako pronađu efikasnu tehnologiju konkretne proizvodnje. U tome smislu dobro je ovdje napomenuti da se u terminologiji mnogih nauka često ističe da se do značajnih novih saznanja obično dolazi nakon velikog broja neuspješnih eksperimenata i uzaludnih pokušaja (to se smatra posebnom naučnom metodom i naziva se metodom uzaludnih pokušaja). Poenta je u tome da ekonomisti trebaju osigurati da firma ima na raspolaganju dovoljno novčanih sredstava da se svi ti eksperimenti, ma koliko da ih je, adekvatno finansiraju i da, isto tako, eksperti ekonomske struke trebaju razmišljati o ekonomskoj isplativosti rada sa "novopronađenim" tehnologijama i pronaći adekvatna rješenja za to;*

⁸ Statistika obuhvata naučne metode za prikupljanje, obradu i objavljivanje podataka o mnogim značajnim društvenim pojavama, kao i za stvaranje osnove (baze podataka) za analizu njihovih kvantitativnih karakteristika i kvantitativnih zakonitosti ponašanja, međusobnih odnosa i razvojnih tendencija u nastojanju da se one objasne, usmjere i predvide.

- Da se u mikroekonomiji preduzeća osigura da novcem u dovoljnoj mjeri budu "pokrivena sve čestice" ekonomije preduzeća (novac se u modernoj ekonomiji smatra krvotokom i makroekonomije i mikroekonomije, pa da tako treba dolaziti do svih elemenata u ekonomiji kako bi "organizam" ekonomije mogao opstati i razvijati se) – dakle da za sve u poslovanju preduzeća ima dovoljno novca da se može valjano odvijati, odnosno da se u svemu tome uspostavi ravnoteža koja se uvijek obnavlja i uspostavlja na višem nivou;
- Da se uspostavi efikasan sistem formiranja baze svih značajnih podataka o cjelokupnom poslovanju (mikroekonomiji) preduzeća. Za formiranje ovakve baze podataka najbolje je koristiti evidenciju i sistem računovodstva (što je ujedno i zakonska obaveza radi poreza ali ga svakako treba nastojati još i u ovome smislu dodatno razvijati).
- Iz te interne baze podataka treba formirati i razvijati *internu statistiku koja treba da obuhvati sve naučne elemente statističke i ekonomske analize, koja, prema tome, treba da obuhvati:*
 - evidentiranje i prikupljanje svih značajnih podataka o poslovanju,
 - statičku analizu veličine (kvantiteta) tih podataka,
 - dinamičku analizu promjena veličine svih ovih podataka zbog uticaja vremena (trend – funkcija toka vremenske promjene podataka),
 - dinamičku analizu promjena veličine svih ovih podataka uslovljenim međuuticajem sa veličinama drugih relevantnih pojava (regresija – funkcija međuuticaja na veličine drugih relevantnih pojava),
 - matematsko praćenje i analiza kretanja troškova preduzeća (putem funkcija i grafikona troškova) kako bi se moglo kontrolisati njihovo kretanje i aktivno djelovati na smanjenje njihove veličine,
- Da se uspostavi efikasan sistem čuvanja svih dokumenata (i elektronskih dokumenata i dokumenata na papiru) iz ove baze svih značajnih podataka o cjelokupnom poslovanju (mikroekonomiji) preduzeća iz koga se svaki put kad ustreba mogu jednostavno brzo i lahko pronaći svi značajni podaci na bazi kojih se donose poslovne odluke. Kolika je važnost potrebe da se brzo i lahko mogu pronaći potrebni dokumenti može se vidjeti iz jednog istinitog primjera kada se u jednoj državnoj firmi (a za koju je vlada zahtijevala da se tu sve poslovne odluke kvalitetno i u kratkome roku donose) desilo da je nedostajao jedan izuzetno značajan dokument da se na bazi njega donese jedna važna odluka. Kako niko nije znao gdje se nalazi taj dokument sve su rukovodeće strukture u toj firmi bile veoma uznemirene sve dok se nisu obratili jednom službeniku koji je samostalno (bez da mu je to bila poslovna obaveza i bez da je to iko od njega zatražio) dizajnirao i uspostavio valjan sistem čuvanja dokumentacije. Kada su ga uspaničeni šefovi obavijestili da niko ne može naći taj važan dokument, on ga je jednostavno, u svega par poteza, odmah na oduševljenje sviju pronašao.
- Da se uz ovu bazu svih značajnih podataka o mikroekonomiji preduzeća i valjan sistem čuvanja dokumenata izgradi i sistem da se ne bi bespotrebno gubili energija i vrijeme za pronalaženje u hodu (tokom rada) odgovora na pitanja šta da se radi i kako da se radi (šta ćemo i kako ćemo). Prema tome treba nastojati da se napravi i dobar plan poslovanja preduzeća koji će dati jasne i precizne odgovore na pitanja:

- *Šta sve u narednom periodu treba raditi (kako se tada ne bi moralo u hodu definisati šta da se radi);*
- *Kako shodno tome cilju organizirati da se sve to uradi (koliko znamo sve naučne teorije i metode organiziranja kažu da je temelj dobroga organiziranja neke aktivnosti da joj se prvo jasno i valjano definiše cilj koji se njome želi postići, pa da se tek onda shodno tome cilju odgovarajućim metodama dizajnira i sama organizacija te aktivnosti);*
- *Kako bi se efikasno mogli rješavati problemi i zastoji ako se desi da se oni pojave (ranije je rečeno da je adekvatno napravljen plan rada veoma značajan faktor koji može smanjiti bespotrebno trošenje radne energije i vremena, jer ako se uspiju prema svome znanju i iskustvu, a svakako samo sa dopuštenjem dragoga Allaha, u planu predvidjeti neki problemi koji se mogu pojaviti i ranije se, u situaciji kada se ima dovoljno vremena i kada se može na miru bez straha i žurbe o njima razmišljati, valjano u dokumentu plana definisati postupak šta da se uradi i kako da se ti problemi riješe ako se pojave, onda se u slučaju da se problemi zaista i pojave može jednostavno, bez nervoze, straha i gubitka vremena samo pročitati dokument plana i primjeniti rješenje koje je tu napisano).*

Sve navedeno jasno upućuje na zaključak da u preduzeću svakako treba uspostaviti kvalitetan sistem analitičkog korištenja računovodstvenih podataka o svim poslovnim promjenama, kako bi se moglo dobro i efikasno ocijeniti kako svaki konkretni poslovni potez može da u konačnici utiče na pozitivan ili negativan finansijski rezultat po završnom računu i na likvidnost preduzeća. Odatle se vidi i koliko je značajno u preduzeću izgraditi sistem da se efikasno primjenjuje ekonomska nauka, odnosno da se angažuju valjani ekonomski eksperti, da im se pruži valjano okruženje da mogu pokazati svoju stručnost i da za to budu valjano motivisani.

Nakon ovog razmišljanja o ekonomskom principima ekonomičnosti i rentabilnosti na mikroekonomskom nivou preduzeća, namjera nam je da, ako dragi Allah da, u nastavku govorimo o našim razmišljanjima o ekonomskom principu likvidnosti na mikroekonomskom nivou preduzeća

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha (5 dio): Razmišljanje o nužnosti i značaju primjene osnovnih principa ekonomije na mikroekonomskom nivou konkretnog preduzeća (princip likvidnosti)

Nakon što smo u prethodnom 4. dijelu ovih razmišljanja govorili o ekonomskim principima ekonomičnosti i rentabilnosti, sad imamo namjeru u nastavku, ako dragi Allah da, nešto više govoriti o značaju i potrebi primjene ekonomskog principa likvidnosti na mikroekonomskom nivou preduzeća.

Ekonomski princip likvidnosti

Likvidnost se u ekonomiji posmatra i definiše kao omjer i odnos između svih finansijskih obaveza preduzeća po osnovu njegovih dugova i svih njegovih raspoloživih finansijskih sredstava (*i onih odmah raspoloživih po osnovu novca koje preduzeće ima na svojim bankovnim računima i onih očekivanih u izvjesnom vremenskom periodu po osnovu finansijskih potraživanja preduzeća*).

U tome smislu *ekonomski princip likvidnosti predstavlja nastojanje da preduzeće uvijek ima dovoljno novca da može izmiriti sve svoje finansijske obaveze po osnovu dugovanja i to:*

- *i statički po iznosima tih dugova*
- *i dinamički po datumima njihovih rokova dospjeća.*

Ovdje se, u uslovima savremenog ekonomskog sistema koji danas preovladava u svijetu, *kao dodatni i veoma veliki problem pojavljuje stalno i kontinuirano uvećavanje dugovanja ničim drugim do prostim protokom vremena zbog kamate (tako da ovdje jasno mogu osjetiti koliko je zlo u kamati čak i oni koji na svakodnevnu realnost ovoga svijeta, i ekonomsku i svaku drugu, ne gledaju u svjetlu svjedočenja njenog Gospodara, dragog Allaha i zato ne razmišljaju kako da na ovome svijetu djeluju onako kako je On, hvaljen neka je, zadovoljan).*

Za uspješno i valjano poslovanje svakako je veoma značajno da se sva dugovanja mogu uredno i na vrijeme izmiriti. *A u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha i nastojanja da Mu se umiljavamo poštenjem i dobrim djelima značaj toga je kudikamo veći jer se odlično zna kolika je važnost valjanoga vođenja računa o svim našim obavezama i njihovog urednoga izmirenja. Ako nam neko da svoje vrijednosti i svoja sredstva da ih koristimo za naše potrebe, nama je velika obaveza da mu ih uredno vratimo i nikako ne smijemo namjerno to izbjegavati jer onda u stvari krademo njegovu imovinu.*

Ove stvari su u Allahovom Zakonu (Šerijat) sasvim jasne – davanje vrijednosti u zajam i za dužnika i za povjerioca proizvodi značajne obaveze:

- *dužnik je obavezan da čitav svoj dug uredno i valjano u cijelosti izmiri čim to uzmogne uraditi i veliki mu je grijeh to tada namjerno izbjegavati (jer on tada u stvari krade od svog povjerioca njegove vrijednosti);*
- *povjerilac opet ne treba vršiti prisilu nad dužnikom da mu dug vrati ako on to objektivno ne može učiniti (a veliko mu je dobročinstvo što mu je zajam uopće dao i još veće ako mu ga umanjí ili oprostí ako ovaj objektivno nije u mogućnosti da mu ga vrati) - on na prisilnu naplatu (putem sudskih organa)*

ima puno pravo tek onda ako mu dužnik, koji je objektivno u mogućnosti to učiniti, svjesno izbjegava da ga isplati. Isto tako veliki je grijeh povjerioci da povećava vrijednost duga – povećavanje duga (ribā - kamata) je grijeh tolike veličine da uz ostalih šest (nevjerovanje u dragoga Allaha - kufr i pridruživanje njemu – širk, nepravedno ubijanje ljudi, otimanje imetka siročetu, bavljenje magijom – sihr, potvaranje čestite žene na blud i bijeg iz borbe na Allahovom putu) spada u sedam smrtnih grijeha, koji one što ih čine potpuno upropaštavaju i vode ih samo u Džehennem.

Iz svega navedenog vidi se da je značaj valjanog vođenja računa o svojim platnim mogućnostima radi isplate svih svojih dugovanja izuzetno velik i o tome će se ako dragi Allah da kasnije u ovom kazivanju još nešto kazati, ali prije toga da se malo dotaknemo pitanja kako se ovo shvata, razumijeva i doživljava u današnjem svijetu i u današnjoj kulturi poimanja i ponašanja većine ljudi.

U savremenom ekonomskom sistemu koji danas preovladava u svijetu i onako kako ga poimaju i shvataju mnogi ljudi današnjice koji ne vode mnogo računa o svojoj vjeri i o obavezama prema svome Gospodaru, *najveći motiv djelovanja preduzetnicima postaje novac i njegovo gomilanje.* Zbog toga danas većina preduzetnika gubitak novca, uz još i nemogućnost da plate sva svoja dugovanja, smatraju i doživljavaju kao propast. U tom se smislu kao istinski i jako veliki strah kod većine ljudi koji kao preduzetnici upravljaju preduzećima *pojavljuje strah od mogućeg bankrota.*

Sistem i način poslovanja danas je takav *da se u slučaju kada preduzeće nema dovoljno novca i raspoloživih finansijskih sredstava za isplatu svih svojih finansijskih dugovanja u zakonski propisanom roku, ozvaničava njegov bankrot, što podrazumijeva stečaj kao pravni postupak za konfiskaciju cjelokupne imovine preduzeća radi izmirenja svih potraživanja njegovih povjerilaca, te nakon toga i postupak konačne likvidacije tog preduzeća čime ono prestaje postojati kao ekonomski i pravni subjekt.*

U ovom smislu se u savremenom ekonomskom sistemu kod svih preduzetnika, onih koji ne vode mnogo računa o svojoj vjeri, mogućnost bankrota javlja kao najveći strah i kao noćna mora i zbog toga pitanje osiguranja likvidnosti kroz uzimanje novca (putem naplate vlastitih potraživanja ili na bilo koji način) postaje pitanje od najvećeg značaja.

I ovdje se može govoriti o dvije ekstremne situacije, o prvoj koja se veže za savremeni ekonomski kapitalistički sistem i o drugoj koja se veže za raniji ekonomski sistem komunističkih zemalja gdje su sve i ekonomske i općenite državne i društvene odluke isključivo donosili vlastodršci iz redova vladajuće komunističke partije.

U kapitalizmu fokus je samo na novcu, tj. samo na pitanju da se ostvari što veći profit, a nema nikakve brige za ljude koji rade u preduzeću. Ako se pojave problemi u likvidnosti i ako preduzeće zbog toga dođe u situaciju da ne može plaćati sve svoje finansijske obaveze, onda se kod vlasnika preduzeća kao jedino pitanje, i pitanje od najvećeg značaja, javlja pitanje gdje će i kako osigurati novac da plati sve dugove i tako izbjegne bankrot. Pri tome se ljudi koji rade gledaju samo kao faktor proizvodnje i kad su oni i njihova primanja u pitanju, onda kapitalisti razmišljaju uglavnom samo o tome kako da osiguraju da ostanu oni od njih bez kojih se ne može valjano organizirati poslovanje. Samo takvi nisu direktno ugroženi, a za sve ostale niko ne razmišlja kakva će biti njihova situacija i kako će oni, i hoće li moći, prevazići probleme u koje će upasti ako se preduzeće zbog bankrota ugasi. Ovo je jedan ekstrem ekstrem kapitalizma.

A vezano za drugu ekstremnu situaciju po ovom pitanju, situaciju koja je vezana za raniji komunistički sistem, u ovom vremenu se nema šta, a ni ne treba, puno govoriti jer u našem dobu takav sistem više nigdje nije aktivan (to je slučaj čak i u Kini), već ovo pominjemo samo radi toga da bi se podsjetilo na ekonomski neispravno postupanje da se vještački održavaju preduzeća koja više nisu u stanju raditi ekonomski ispravno. Naime, u takvim sistemima sva su se preduzeća zvanično promatrala u smislu da su ona u vlasništvu radnika (radničke klase) koji u njima rade. Zato je vladajuća komunistička partija pazila da se uvijek izbjegne gašenje preduzeća i posljedično otpuštanje radnika.

Kad bi se vidilo da su neka preduzeća prezadužena i nelikvidna, država (komunistička partija) im je, barem zvanično, nastojala pružati pomoć, pa čak i u slučaju kad bi ova preduzeća, očividno, radila ekonomski pogrešno. Na ovaj način zaposleni ljudi u tim preduzećima nisu odmah osjećali velike probleme i u prvome vremenu bi bili pošteđeni gubitka zarade i gubitka posla, ali se time išlo u drugi problem jer se na taj način vještački održavalo preduzeće koje nije moglo poslovati ekonomski ispravno, tako da se problem samo stavljao pod tepih dok sve nije palo.

Prema tome, ne treba se štititi bolesno preduzeće da ono ostane bolesno, već ga na vrijeme treba liječiti. U tome smislu, u ovim komunističkim sistemima nije se trebalo prozivati "tehnomenađžere" (što se znalo zbivati u privredi SFRJ u kojoj se deklarativno promoviralo samoupravljanje i gdje je zakonski bilo regulirano da sve bitne upravljačke odluke u preduzeću donosi radnički savjet, a rukovodioci su se, bez obzira na to koliko sposobni bili, znali nazivati "tehnokratijom" i tako se znali smatrati čak i protivnicima socijalizma), već je trebalo davati mogućnost sposobnim rukovodiocima u preduzećima da ih liječe i pomoći ih u tome.

Kako bi se valjano održavala likvidnost nekog preduzeća svakako je potrebno da se dizajnira, uspostavi i održava sistem koji osigurava usklađenost (što je moguće trajniju) između:

- vlastitih prihoda (*potraživanja, odnosno očekivanog priliva novca po naplati prihoda prema rokovima dospelja*),
- finansijskih obaveza (*dugovanja, odnosno očekivanog odliva novca radi isplate dugova prema rokovima dospelja*),
- vlastitih postojećih novčanih sredstava na računima preduzeća (*žiro-račun, sredstva amortizacije, sredstva tekućeg i investicionog održavanja i konačno rezervni fond*).
- sve ovo (*postojeća vlastita finansijska sredstva, očekivane buduće finansijske prihode i obaveze*) treba uskladiti
 - i statički po iznosima
 - i dinamički po datumima rokova dospelja

Prema tome, sve to treba biti usklađeno kako bi se sve finansijske obaveze mogle na vrijeme i potpuno izvršavati iz vlastitih sredstava i ako to ustreba iz pozajmljenih sredstava.

Ovdje je od velikog značaja da se *uspostavi valjan sistem korištenja podataka koji se dobivaju iz računovodstva* zato što se u preduzeću putem računovodstva (odnosno putem podataka stanja sintetičkih i analitičkih konta preduzeća) *može uspostaviti dobra baza relevantnih podataka o poslovanju tog preduzeća*. Iz ove valjane baze podataka o poslovanju preduzeća mogu se i trebaju se uspostaviti i razvijati *kvalitetne analitičke procedure* putem kojih se onda mogu i derivirati *osnove za donošenje pravovremenih i valjanih poslovnih odluka* kako bi se osiguralo da preduzeće ima dovoljno finansijskih sredstava da može uredno izmirivati sve svoje finansijske obaveze i statički po iznosima i dinamički rokovima dospelja.

Međutim, dodatno je ovdje veliki problem uvećanje duga protokom vremena zbog kamate. Tako, i oni koji ne gledaju svijet u svjetlosti upute islama mogu osjetiti i vidjeti nedostatak i zlo kamate budući da ona utiče na rast finansijskih dugova zbog toga što kamatari kontinuirano uvećavaju taj dug.

U slučaju da se sve ovo ne uspije osigurati i tako očuvati likvidnost u savremenoj ekonomiji (koja ne misli o dobroti i moralnosti već samo u rastu profita) uobičajeno ide prisilna naplata dugovanja kroz uzimanje imovine preduzeća putem stečaja, bankrota,

što u konačnici izaziva likvidaciju preduzeća.

Zbog svega toga *ovaj sistem svakako treba valjano napraviti i održavati*, a prema našem mišljenju najbolje se pri tome držati sljedećeg:

- Orijentacija na samofinansiranje,
- Eliminacija harama kamate.

Orijentacija na samofinansiranje (kreditiranje samog sebe) kao faktor likvidnosti

Ovaj princip je očividno jasan jer je svakome jasno da će finansijska dugovanja i pitanja njihove veličine i rokova u kojima se moraju vraćati biti utoliko manje prisutno što se je više u orjenirano finansiranju poslovanja vlastitim finansijskim sredstvima. Uz to, izbjegavanjem finansiranja poslovanja putem dugova neće biti prisutno ni uvećavanje dugovanja kroz kamate. Odatle ovaj faktor likvidnosti nikako ne bi trebalo ni pominjati da nema pitanja visine raspoloživih vlastitih finansijskih sredstava i pitanja njihovoga osiguranja u potrebnom vremenu.

Dakle, ako se u sadašnjem vremenu ne raspolaže vlastitim finansijskim sredstvima u potrebnom iznosu postavlja se pitanje mogućnosti sticanja tih finansijskih sredstava.

Jedna je mogućnost da se uzme kredit i tako osiguraju sva potrebna finansijska sredstva putem njihovog pozajmljivanja. Ali, to su tuđa pozajmljena sredstva koja se moraju vraćati i na njih povjerioci u sadašnjim ekonomsko finansijskim sistemima traže isplatu kamate što dužniku izaziva uvećanje duga.

Druga je mogućnost, o kojoj sada želimo više govoriti, da se potrebna finansijska sredstva obezbijede *putem samokreditiranja*, odnosno *putem redovnog izdvajanja dijela postojećih vlastitih novčanih sredstava u štednju u onim iznosima koji bi se ionako morali plaćati bankama u slučaju uzimanja kredita*. Dakle riječ je o tome da se ne uzima kredit i tako plaća rata i kamata banci, već da se umjesto toga isti taj iznos, koliko bi iznosio mjesečni anuitet (mjesečna rata glavnice kredita i kamata) za plaćanje banci, svakog mjeseca štedi iz vlastitog novca. Ovo je *kreditiranje samog sebe iz svog novca (samofinansiranje kroz izdvajanje pravovremenih rata u štednju)*. Jasno je da tad nema ni duga ni njegovog uvećanja kroz kamatu, te da tako likvidnost nikako ne može ni biti ugrožena.

Ovdje se samo može postaviti *pitanje vremena*, odnosno pitanje *da li je i koliko je preduzeće u mogućnosti vremenski čekati da dobije potrebna finansijska sredstva za poslovanje*. Dilema je, dakle, da li je bolje čekati izvijestan broj mjeseci da se koristi vlastiti potrebni novac za željene investicije bez dugovanja i plaćanja kamate, ili da se odmah kroz kredit pozajmi novac od banke i tako uđe u dugovanje koje se mora uredno i redovno vraćati i koje će se uz to i povećavati zbog kamata koje će se banci morati uredno i redovno plaćati.

Danas kod mnogih investitora, onih koji vode računa samo o svojim ovosvjetskim poslovnim interesima, ovdje nema nikakve dileme. Njima kamata nije ništa drugo do cijena kapitala (cijena koju dužnik treba platiti pozajmljivaču da bi on dozvolio da se u nekom ograničenom vremenu njegov novac koristi kao kapital, odnosno obrće u svrhu sticanja profita).

Ali kod onih investitora koji hoće da vode računa o zadovoljstvu dragoga Allaha i o Njegovim propisima, jasno je da će se truditi da potpuno isključe svaku mogućnost da im obračunavanje kamate bude uključeno u poslovanje budući da je njima jasno da je dragi Allah apsolutno zabranio svaki kamatni posao i da u grijehu uz onoga koji uzima kamatu učestvuju i onaj koji mu je daje, pa čak i onaj koji to zapisuje i koji tako zapisivanjem i svjedočenjem sve to podržava.

Sve ovo nas dovodi do govora o eliminaciji harama kamate kao faktoru likvidnosti.

Eliminacija harama kamate kao faktor likvidnosti

Kur'an nas sve upozorava da se *nikako ne smiju izjednačavati trgovina (trgovački poslovi) koju je dragi Allah dozvolio sa kamatom (poslovi bazirani na uzimanju zarade na uvećavanju dugovanja) koju je On zabranio:*

Oni koji se kamatom bave dići će se kao što će se dići onaj koga je dodirom šejtan izbezumio, zato što su govorili: "Kamata je isto što i trgovina." A Allah je dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu. Onome do koga dopre pouka Gospodara njegova - pa se okani, njegovo je ono što je prije stekao, njegov slučaj će Allah rješavati; a oni koji to opet učine - biće stanovnici Džehennema, u njemu će vječno ostati. (2:275);

te nas onda, odmah u nastavku ovog ajeta, upozorava i *da je Njegova odredba da nema apsolutno nikakvog bereketa u zabranjenim (haram) kamatonosnim poslovima i da će dragi Allah uništiti sve ono što se time želi sticati:*

Allah uništava kamatu, a unaprjeđuje milosrđa. Allah ne voli nijednog nevjernika, grješnika. (2:276).

Prema tome, sigurno je da je *dragi Allah apsolutno zabranio svaki kamatni posao i da ako se neko pokuša time baviti u tome apsolutno neće imati nimalo bereketa i da će u svemu onom što time eventualno stekne na koncu imati samo štetu i propast.*

Zbog toga, kako smo već rekli, *svi preduzetnici koji vode računa o zadovoljstvu dragoga Allaha i o Njegovim propisima trude se da potpuno isključe svaku mogućnost da im obračunavanje kamate bude uključeno u poslovanje.*

Međutim, kao što smo i to već rekli, u naše doba veliki broj investitora jedino vode računa o ovosvjetskim poslovnim interesima i oni u kamati neće, i ne žele, da vide bilo kakvu zabranu. Za njih je kamata samo cijena koju dužnik treba platiti pozajmljivaču da bi mu on dozvolio da u nekom ograničenom vremenu pozajmljeni novac obrće u svrhu sticanja profita, odnosno da ga koristi kao kapital. Odatle se u modernoj ekonomiji našeg vremena kamata definiše i posmatra jedino kao cijena kapitala.

Ovakvo moderni ekonomisti uglavnom kamatni posao gledaju kao trgovinu i kamatu tretiraju kao plaćanje usluge prava korištenja novca. *Oni pojam kapitala razumjevaju, shvataju i definišu kao novac koji je nužno namijenjen obrtanju za zaradu.* Smatraju da je svaki novac u stvari i namijenjen ulaganju u neki obrt da bi se zaradila neka dobit (profit) i da je to vrijednost koja će se ionako obrtati, tako da se onda treba i "naplatiti usluga" da se omogući da se taj novac može u izvjesnom roku tako i koristiti.

Ali oni de facto ne daju taj novac (kapital), već ga samo pozajmljuju i očekuju da im se taj iznos koji su dali (glavnica) kad istekne dogovoreni rok vrati. *Ovo je, dakle, dužničko povjerilački odnos, odnos gdje povjerioci zarađuju kroz vremensko uvećavanje duga (a upravo je uvećavanje duga ono što je dragi Allah apsolutno zabranio).* Ovakvo pozajmljivanje ne može se smatrati ni kao zakupljivanje jer se kod zakupa u startu ne daje vrijednost u vlasništvo (jer je to realna imovina, odnosno realna nekretnina). U poslu zakupa vlasnik u startu po ugovoru daje samo pravo korištenja nekretnine (a ne i nju samu) u dogovorenom roku i zato uzima dogovorenu naknadu.

Prema tome, ovakvo pozajmljivanje novca u startu se po dokumentima (ugovor, svjedoci i ostalo) pravno definiše kao dužničko povjerilački odnos u kom povjerilac daje dužniku novac u vlasništvo u dogovorenom roku i obavezuje ga da mu sve to (glavicu) po isteku tog roka vrati – ali i da mu vrati više nego što mu je u startu dao.

Sve ovo je upravo ono što je haram bez obzira na to što oni koji ovo rade sve to "drugačije upakiraju" i nazivaju "naplaćivanjem usluge korištenja kapitala (prava da se taj novac obrće)" i onda tu kamatu zovu "cijenom kapitala". Korisno je ovdje se sjetiti vjerodostojnih hadisa u kojim se prenose riječi Resulullaha, Muhammeda, alejhisselam, da će u vremenima prije Sudnjeg dana kamata biti svuda mnogo raširena ali će se zvati drugim imenom.

Na sve ovo smo željeli na ovom mjestu upozoriti sve one preduzetnike i investitore koji hoće da vode računa o zadovoljstvu dragog Allaha i o Njegovim propisima i u ovom smislu smo i govorili o nužnosti eliminisanja harama kamate kao faktoru likvidnosti i faktoru očuvanju zdravog i valjanog poslovanja preduzeća.

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha (6 dio): Razmišljanje o nužnosti i značaju primjene osnovnih principa ekonomije na makro nivou nacionalne ekonomije (makroekonomije)

Nakon detaljnijeg razmišljanja o problematici ostvarivanja i održavanja ekonomskih principa produktivnosti, ekonomičnosti, rentabilnosti i likvidnosti na mikroekonomskom nivou preduzeća, vrijeme je da se osvrnemo na razmišljanje o ostvarivanju i održavanju ekonomskih principa na makroekonomskom nivou nacionalne ekonomije.

Prije nekog ozbiljnijeg govora o problematici ostvarivanja i održavanja ekonomskih principa na makroekonomskom nivou nacionalne ekonomije treba se osvrnuti na pitanje subjekta vladavine, odnosno na pitanje autoriteta koji treba nadgledati makroekonomiju države i koji treba da upravlja procesima djelovanja makroekonomije. U ovome smislu želimo da se ukratko osvrnemo na pojmove vlasti i vladavine općenito.

U vladavini ne smije biti nikakvih rivaliteta i sukobljavanja da bi sve ono nad čime se vlada valjano egzistiralo. Ovo je apsolutna istina o kojoj nam Kur'an govori:

Da Zemljom i nebesima upravljaju drugi bogovi, a ne Allah, poremetili bi se. Pa nek je uzvišen Allah, Gospodar svemira, od onoga što Mu pripisuju! (21:22)

Prema tome, *apsolutni red sveopće egzistencije je da je apsolutno nezamislivo da bi moglo biti više vladara jer bi se oni u volji i vladajućim odlukama sukobili, pa bi se tako svijet poremetio i bio bi sveopći nered i kaos.* Odatle su upravo sklad, harmonija i ravnoteža u svemu postojećem znak Jednog, Stvoritelja. *Dragi Allah je apsolutno iznad najsitnijeg pridruženja i nezamislivo je da On u vladavini ima ortaka.*

Zbog toga je vladavina mnoštva apsolutno nezamisliva i nemoguća, pa odatle *nije ispravno ni shvatanje pojma demokratije u smislu da je demokratija potrebna i valjana vladavina naroda, odnosno vladavina mnoštva i većine ljudi. Pravilno shvatanje pojma demokratije je da je demokratija vladavina jednog zakona koji važi potpuno jednako i nepristrasno za sve članove zajednice bez izuzetka.*

Ovo se općenito i govori, ali se to ne sprovodi u praksi življenja zbog toga što *ljudi koji su na vlasti (pozicija) pretežno i prevashodno nastoje ostvariti svoje lične interese (da povećaju bogatstvo, zaposle porodicu, rodbinu, prijatelje i osiguraju im napredak) i interese svoje uže zajednice (političke stranke).* Sa druge strane *ljudi koji nisu na vlasti (opozicija) nastoje i politički se bore prevashodno u cilju da osvoje vlast i da tim putem osiguraju sebi i svojim ostvarenje svih onih nabrojanih ličnih i stranačkih interesa.* U ovom se smislu često dešava da opozicija uglavnom nastoji oslabiti i onemogućiti sve inicijative pozicije, pa čak i onda kada su one dobre i korisne za čitavu zajednicu.

Dakle, nažalost, *prevashodno se dešava da i pozicija i opozicija stalno govore kako im je uvijek interes čitave zajednice uvijek na umu, ali, uglavnom, im je na umu da ostvare svoje interese dok su na vlasti (pozicija) ili da dođu na vlast da bi ih ostvarili (opozicija).* Prema tome, uglavnom svi govore o nužnosti vladavine zakona, ali uz to nastoje da taj zakon shvataju, razumijevaju i tumače prevashodno u pravcu ostvarenja svojih interesa.

Vladavina zakona ustvari, u punom i jedinom smislu značenja ovoga pojma, *znači vladavinu Allahovog Zakona – da dobro bude iznad zla, da pravda bude iznad nepravde, da moral bude iznad nemorala, da skladni red i ravnoteža budu iznad haotičnog nereda u borbi sukobljenih parcijalnih tendencija.*

U tom smislu vladar svake zajednice (domaćinstva, roda, plemena, naroda, države) treba dati prednost onim članovima zajednice koji su dobri, vješti, poštjeni bez obzira na to ko su oni, kako se zovu i da li su mu u rodu. Dakle, *vladavina zakona znači vladavinu*

onih koji su dobri, pravedni, moralni i koji su, uz sve ovo, dovoljno vješti, znani i učevni da bi bili sposobni da osiguraju ostvarenje svega toga u življenju zajednice.

Prema tome, nije u redu ako se smatra da je valjano da vlast bude povjerena nekoj skupini, već je valjano da u dunjalučkim zajednicama vlada jedan autoritet, ali taj vladar mora biti prije svega pravedan i dobar, a uz to i sposoban da može valjano izvršiti brojne vladarske obaveze i odgovornosti.

Osnovno je pitanje kakvim se i kojim putevima u društvu osigurava da vladar bude pravedan i dobar, odnosno kakvim se i kojim putevima vladar uklanja sa vlasti ako i kad ne bude više pravedan i dobar.

Kada je riječ o pitanju kako da se osigura da se vlast povjerava jedino dobroj i pravednoj osobi, i tu kao i u svemu drugome jedino je ispravno da slijedimo Poslanika i učimo iz njegovih riječi i djela. *Resulullah, Muhammed, alejhisselam, nam je, kako to hadisi prenose, rekao da nećemo pogriješiti ako slijedimo bilo koga od onih koji su bili bliski njemu, koji su bili uz njega i koje je on odgajao i poučavao.* Prema tome, naše je ubjeđenje *da bi najbolje bilo da vladar nadzire i odgaja one koji su mu bliski i koji tako učestvuju u vladavini, baš kako u tesavvufu muršid nadzire i odgaja svoje sljedbenike muride.* Prema tome, *isto kako i muršid poznaje svoje muride, njihove osobine i njihovo ponašanje, te tako on i ocjenjuje kome će od njih povjeriti da mu bude nasljednik, tako bi i vladar (monarh) trebao nadzirati sve sebi bliske osobe koji učestvuju u vladavini kako bi on odredio da ga u vlasti, kad dođe vrijeme za to, naslijedi onaj koji je najbolji.*

A i kada je riječ o pitanju kako ukloniti sa vlasti onoga koji nije pravedan i dobar može se uzeti primjer osobe bliske Muhammedu, alejhisselam, hazreti Omera. Zna se da je hazreti Omer u vrijeme kad je bio vladar jednom nekome rekao da se plaši da ne padne u grijeh, a da mu to niko iz straha od vladara ne kaže i ne upozori ga na njegovu grešku. Odatle iz primjera hazreti Omera vidimo kako vladar koji je iskren u vjeri i koji istinski zna koliku odgovornost pred dragim Allahom vlast donosi⁹, *lično teži da upućuje sve svoje podanika da ga kontroliraju i da reaguju ako vide da je on počeo griješiti.*

Mi smo mišljenja smo da je u smislu svega navedenog pogodno državno uređenje po sistemu *parlamentarne monarhije*, dakle sistemu u kome je na *vlasti jedan autoritet, monarh, ali mu je dato samo da nadzire donošenje zakona u društvu (gdje on, dakle, samo ima pravo veta, kako bi mogao proglasiti ništavnim one zakone koji bi objektivno narušili temeljne vrijednosti na kojima počiva društvena zajednica), dok sve vladajuće tekuće odluke prema kojima zajednica živi donosi parlament*, odnosno premijer kog bira parlament, a čiji se članovi, poslanici, određuju putem izbora.

Ovoga smo mišljenja jer su u današnjem vremenu svi tekući procesi egzistiranja društva, naročito ekonomski procesi, toliko brojni i raznovrsni da ih samo jedan čovjek i njegov tim savjetnika i pomagača objektivno nikako ne može sagledavati, razumjevati i nadgledati. Smatramo da jedan autoritet, vladar može da sagleda, razumije i nadgleda samo jedan set onih temeljnih vrijednosti na kojima počiva društvo u cjelini, te da iskorištavanjem prava veta (zabrane) onemogućiti da se na bilo kom vladajućem nivou donesu odluke, mjere ili zakoni koji ugrožavaju ove temeljne vrijednosti na kojim počiva čitavo društvo. Ranije smo kazali da u društvima u kojima ljudi hoće da slijede propise dragoga Allaha vladar mora spriječiti da se na bilo kojem nivou društva i u bilo kojem smislu donose odluke i odvijaju procesi koji su haram, sve što je dragi Allah zabranio.

Prema tome, vladar samo treba nadgledati makroekonomiju države i pravom veta zabraniti i onemogućiti sve ono što je dragi Allah zabranio, a premijer i ministri koje je parlament imenovao trebaju da upravljaju procesima djelovanja nacionalne ekonomije i da uz to znaju da će im sve njihove aktivnosti koje učine u vremenu njihovog mandata biti praćene i valorizirane, te ocjenjene kad dođe vrijeme novih izbora.

Ovim smo zaključili naše razmišljanje o subjektu vladavine, autoritetu koji treba da

⁹ O tome kolika je odgovornost zemaljskog vladara pred dragim Allahom za stanje svih onih koji su pod njegovom vlasti ovdje nam se čini najbolje pomenuti pouku da će svaki vladar na Sudnjem danu biti pitan kakvo je bilo stanje najsiromašnijih i najslabijih osoba između svih nad kojima je on na dunjaluku vladao

nadgleda i upravlja procesima nacionalne ekonomije, pa je vrijeme da nešto kažemo o problematici ostvarivanja i održavanja ekonomskih principa na makroekonomskom nivou nacionalne ekonomije.

Ekonomski principi posmatrani na makro nivou nacionalne ekonomije (Ekonomski principi makroekonomije)

Kada se govori o problematici ostvarivanja i održavanja ekonomskih principa na makroekonomskom nivou nacionalne ekonomije, smatramo da i uređivanje nacionalne ekonomije treba gledati kao uređivanje ekonomije vlastitog domaćinstva. Prema tome, mišljenja smo da se i autoritet koji uređuje državnu ekonomiju i upravlja njom treba ponašati baš onako kako bi uređivao i vlastito domaćinstvo, te da u svim pitanjima uređivanja nacionalne ekonomije pažljivo vodi računa, isto kako bi pažljivo vodio računa o svemu onome što je u njegovom domaćinstvu i što bi svakako nastojao urediti kako je najbolje moguće da bi se osigurao napredak njegovoj porodici.

Dakle vladar treba da gleda i doživljava sve one koji su pod njegovom vlašću isto onako kako bi gledao svoju djecu. Smatramo da je to dobar način da se vladar pripremi za Sudnji dan kad će, kako to pouke islama govore, on biti pitan kako je bilo najslabijim osobama od onih koji su bili pod njegovom vlasti na ovom svijetu.

U ovom smislu vladar treba da pažljivo vodi računa da:

- osigura uslove da se u društvu razvije poljoprivreda i da ima dovoljno hrane da nebi bilo gladnih, isto kako se on trudi da mu djeca ne budu gladna;
- osigura uslove da se u društvu razviju proizvodnja i trgovina da bi ljudi imali stabilno zaposlenje, dovoljne plate i valjane uslove rada, isto kako on voli da mu djeca budu zaposlena i da rade valjane poslove ne budu gladna;
- osigura uslove da u društvu bude valjana i efikasna zdravstvena zaštita za sve ljude, isto kako on voli da mu djeca budu zdrava i da nemaju nikakvih neugodnosti kad posjećuju ljekare;
- osigura uslove da u društvu bude valjan i efikasan sistem obrazovanja za sve ljude, isto kako voli da mu djeca idu u valjane škole i da budu valjano obrazovana.

Prema tome, u smislu svega navedenoga u nacionalnoj ekonomiji treba osigurati da se društveni kapital i investicije valjano alociraju po svim privrednim sektorima i granama nacionalne ekonomije (*da industrija, poljoprivreda, proizvodnja energije, građevinarstvo, odnosno svi sektori i grane imaju dovoljno novca kako bi mogle valjano raditi*).

Isto tako je od izuzetnoga značaja da investiranje u one sektore i grane nacionalne ekonomije gdje se ostvaruje proizvodnja sredstava za proizvodnju (*društvena proizvodnja sredstava za rad i predmeta rada*) bude valjano usklađeno sa investiranjem u one sektore i grane nacionalne ekonomije u kojima se ostvaruje proizvodnja sredstava za potrošnju (*društvena proizvodnja roba za potrošnju*).

Pitanje usklađenosti investiranja u proizvodnju sredstava za proizvodnju (*investiranja u proizvodnju sredstava za rad i predmeta rada*) i investiranja u proizvodnju sredstava za potrošnju (*investiranja u proizvodnju roba i usluga za potrošnju*)

Smatramo da i pitanje usklađivanja investicija u sektore proizvodnje sredstava za proizvodnju i investicija u sektore proizvodnje sredstava za potrošnju treba gledati kao uređivanje ekonomije vlastitoga domaćinstva. Prema tome, kada uređuje i usklađuje investiranje u proizvodnju sredstava za proizvodnju društva i investiranje u proizvodnju potrošačkih roba društva vladar treba postupati isto onako kako bi postupao kada bi

uređivao i usklađivao investiranje u poslovanje svoje, naprimjer, zanatske radionice i investiranje u kupovinu potrošačkih dobara svih članova svog domaćinstva.

U ovome smislu, sa jedne strane, vladar se u pogledu investicija u proizvodnju društvenih sredstava za proizvodnju treba ponašati isto onako kako bi se ponašao kad bi investirao u mašine, tehnologije i materijale koji su neophodni da bi radila njegova zanatska radionica. A, s druge strane, vladar se kod investicija u proizvodnju društvenih potrošačkih proizvoda treba ponašati isto onako kako bi se ponašao ako želi postići da mu djeca mogu u trgovinama i na pijacama naći sve ono što im treba u svakodnevnom životu.

Mislimo da je ovo neophodno da bi vladar mogao razumjeti da je investiranje u sektore proizvodnje sredstava za proizvodnju ustvari ulaganje da društvena zajednica i u sadašnjosti i u budućnosti ostvari sigurnu i stabilnu društvenu proizvodnju, isto onako kako domaćin želi osigurati da i on i njegova djeca imaju siguran posao i zaradu. Dok je, sa druge strane, investiranje u sektore proizvodnje sredstava za potrošnju ustvari ulaganje da društvo i u sadašnjosti i u budućnosti može proizvesti dovoljno potrošačkih roba da bi na svim tržištima bilo dovoljno potrebnih proizvoda kako bi svi ljudi mogli na tržištu kupiti sve što im treba.

Investiranje u sektor proizvodnje sredstava za proizvodnju u suštini je finansiranje proizvodnje mašina, razvijanja tehnologija i proizvodnje materijala, dakle svega što je neophodno da se osigura da se nacionalna proizvodnja u budućnosti ostvari barem u istom kvalitetu i kvantitetu, odnosno i u većem kvalitetu i kvantitetu. Ovo je, prema tome, *investiranje u amortizaciju i akumulaciju svih sredstava za rad i predmeta rada u nacionalnoj proizvodnji*. Odnosno, *to je investiranje da se u bliskoj budućnosti pokuša ostvariti barem prosta, odnosno i proširena reprodukcija nacionalne proizvodnje*.

Opet, investiranje u sektor proizvodnje potrošačkih roba u suštini je *investiranje u proizvodnju svih onih dobara koji trebaju biti na svim tržištima kako bi svi ljudi mogli kupovati sve ono što im treba za dobar život*. Odnosno, *to je investiranje u proizvodnju svega onog što je neophodno da se pokuša osigurati da životni standard ljudi u društvu u sadašnjosti i bliskoj budućnosti bude barem isti ili, ako je moguće, i bolji*.

Iz svega ovoga je jasno kako je u nacionalnoj ekonomiji od najvećega značaja da investiranje društvenog kapitala u sektore proizvodnje sredstava za proizvodnju bude u cjelini i na najbolji način usklađeno sa investiranjem društvenog kapitala u sve sektore proizvodnje potrošačkih dobara.

Investiranje u sektor proizvodnje sredstava za proizvodnju i investiranje u sektor proizvodnje potrošačkih dobara trebaju biti usklađeni i po kvantitetu i po kvalitetu.

Usklađenost investiranja po kvantitetu znači da ukupan iznos društvenoga kapitala koji se investira u sektor proizvodnje sredstava za proizvodnju bude u ravnoteži sa ukupnim iznosom društvenog kapitala koji se investira u sektor proizvodnje potrošačkih dobara. Ovo je zbog toga *da bi se i dalje moglo proizvoditi onoliko koliko društvu treba, s jedne strane, i da bi, s druge strane, bilo dovoljno potrošačkih proizvoda na tržištima kako bi životni standard ljudi bio dobar*.

U savremenoj ekonomiji tokovi novca općenito predstavljaju krvotok putem kojeg svaki segment privrede dobiva sve što mu treba da opstane i da se razvija, baš kako ni živi organizam ne može biti zdrav bez zdravoga krvotoka kojim sve ćelije dobivaju sve što im treba. *U tom smislu usklađenost investiranja po kvalitetu znači da u cijelosti budu usklađeni svi novčani tokovi investiranja u sve segmente proizvodnje sredstava za proizvodnju sa novčanim tokovima investicija u sve segmente proizvodnje potrošačkih dobara*. Jedino ovako svi segmenti društvene proizvodnje mogu dobivati sve što im treba kako bi se u društvu proizvela sva potrebna sredstva za proizvodnju i sva tržišta snabdijela potrebnim potrošačkim robama.

Prema tome, da bi svi ekonomski procesi i u mikroekonomiji i u makroekonomiji bili u ravnoteži, ujednačeni i da bi se valjano odvijali i davali očekivane rezultate nužno je osigurati *da se usklade, i po kvantitetu i po kvalitetu, investicije u sektor proizvodnje sredstava za proizvodnju sa investicijama u sektor proizvodnje potrošačkih dobara*.

Kad je riječ o tome kako se i kojim putem se svi procesi i tokovi makroekonomije mogu uskladiti, onda se javljaju različiti pogledi koji bi se općenito mogli svrstati u dva osnovna razmišljanja.

Jedno je posmatranje da se svi procesi i tokovi makroekonomije mogu uskladiti jedno putem državnog intervencionizma, odnosno putem planiranja kojim se unaprijed određuje šta će se sve i koliko će se proizvoditi da bi sve bilo usklađeno.

Drugo je posmatranje da se sve to najbolje automatski usklađuje tokovima ponude i tražnje na otvorenom tržištu bez ikakve intervencije.

Izgleda logičnim da se *svi procesi i tokovi makroekonomije dobro mogu urediti kroz proces planiranja tako što se svi značajni makroekonomski parametri unaprijed izračunavaju i međusobno usklađuju.*

Međutim, *mora se izbjeći pogrešno shvatanje kao što je bilo u komunističkim zemljama koje su imale tzv. plansku privredu gdje se mislilo da se svi ekonomski procesi i tokovi mogu unaprijed definisati i uskladiti u jednom centru (a oni su toliko raznovrsni i mnogobrojni da se ne mogu svi urediti i uskladiti samo u jednom centru ma koliko on velik bio).* Isto tako u komunističkim zemljama sa planskom ekonomijom u kojima je vladala komunistička partija shvatalo se da je ostvarenje plana za svaki ekonomski subjekt u stvari njihov partijski zadatak koji im je naređen od vlasti i koji svakako moraju izvršiti, pa je tako svako preduzeće nastojalo da u svakom slučaju ispuni planski zadatak (jer su znali da će odgovarati partijskim vlastima ako ne ispune plan), bez obzira na to koliko je takvo poslovanje ekonomski opravdano i isplativo (ranije smo naveli primjer iz SSSR kada su proizvođači lustera u želji da po svaku cijenu ostvare planiranu proizvodnju lustera u kilogramima proizvodili teže lustere, pa se znalo desiti i to da lusteri, zbog svoje težine, padnu sa plafona na sto za vrijeme ručka).

Prema tome, *planovi svih značajnih makroekonomskih parametara nikako ne trebaju biti samo dokumenti koji se prave zato što to vlast traži, već trebaju biti valjano i precizno napravljeni tako da se po njima svi značajni makroekonomski parametri unaprijed izračunaju i međusobno usklade.* Isto tako, u svemu tome treba voditi računa i o valjanoj stimulaciji svih individualnih ekonomskih subjekata kako bi individualno poslovanje svih njih zajedno bilo valjano usklađeno i uravnoteženo na makro nivou nacionalne ekonomije.

Investicije u sektor proizvodnje sredstava za proizvodnju u stvari podstiču njihovu proizvodnju u nacionalnoj ekonomiji i tim putem *definiraju i određuju kvantitet i kvalitet ukupne ponude roba sredstava za rad (mašina i tehnologija) na tržištu, dok investicije u sektor proizvodnje potrošačkih dobara definiraju i određuju kvantitet i kvalitet ukupne ponude potrošačkih roba na tržištu.*

Proizvodni sektor obuhvata sve oblasti proizvodnje i trgovine društvene ekonomije, odnosno sve sektore i grane makroekonomije koji snabdjevaju društvo svim robama i uslugama koje društvu trebaju. *Dakle, proizvodni sektor uspostavlja ponudu svih roba i usluga na domaćem tržištu (kvantitet i strukturu ukupne ponude na domaćem tržištu).*

Svi proizvodni ekonomski subjekti *razvijaju ukupnu ponudu društvene ekonomije koja osigurava da ima dovoljno roba i usluga za potrebe svih.*

U makroekonomiji *ova ukupna ponuda mora biti u skladu sa ukupnom tražnjom.* Drugim riječima rečeno, *ukupna tražnja mora biti finansijski podržana, odnosno ukupna tražnja mora imati dovoljno novca kako bi mogla kupovati svu ponudu (da nacionalna makroekonomija ne bi pala na smrtnom skoku robe).* U tom smislu *investiranje (ukupne investicije) u proizvodnju treba biti usklađeno i u statičkom smislu (ukupna vrijednost investicija) i u dinamičkom smislu (vremenski tokovi investiranja) sa investiranjem u potrošnju (ukupni finansijski iznosi plata svih zaposlenih i finansijski iznosi koji se u društvu daju po osnovu penzijskog, zdravstvenog, invalidskog osiguranja i sl.).*

Svakako da *treba voditi računa i o učešću nacionalne ekonomije u međunarodnoj trgovini.* U ovom smislu treba paziti na to *šta će se i koliko će se u makroekonomiji proizvoditi za izvoz, odnosno kakva je i kolika ukupna ponuda društvene ekonomije na međunarodnom tržištu, kao i na to šta će se i koliko će se uvoziti da bi na domaćem*

tržištu bilo i onih roba i usluga koje nacionalna ekonomija ne može proizvesti i da bi općenito ponuda na domaćem tržištu bila bolja i raznovrsnija.

U krajnjoj liniji, svakako se treba paziti i na *rentabilnost nacionalne ekonomije u međunarodnoj ekonomiji*, odnosno voditi računa o tome *koliko nacionalna ekonomija može zaraditi i kakav finansijski rezultat može da ostvari na svjetskom tržištu.*

Prema tome, u smislu svega navedenoga u društvenoj ekonomiji treba osigurati da ponuda i tražnja budu u statičkoj i dinamičkoj ravnoteži i da cijene na tržištu budu stabilne (*da inflacija bude minimalna*).

Ponuda i tražnja u statičkoj i dinamičkoj ravnoteži

Sve makroekonomske proizvodne grane i sektori društvene ekonomije trebaju da osiguraju takvu ponudu da se na tržištu ponude svi potrebni proizvodi/robe koje ukupna tražnja (tražnja proizvodnih preduzeća koji traže mašine, tehnologije i sl., kao i tražnja svih ljudi potrošača koji traže potrošačke proizvode i usluge koji im trebaju za život) traži na tržištu da joj budu na raspolaganju.

U ovom smislu vlast prvo treba da vodi računa da se za sve ljude društva, bilo putem proizvodnje, bilo putem uvoza (za ono što se domaća proizvodnja ne može proizvesti), osigura dovoljno svih potrebnih proizvoda.

Prvo vlast treba osigurati *da ima dovoljno poljoprivrednih prehrambenih proizvoda za ishranu stanovništva*. Tako vlast treba da zna kakvi su poljoprivredni resursi društva, kako i gdje ima njiva, pašnjaka, kakvi su resursi za zemljoradnju, kakvi za stočarstvo, kakvi za ribolov. Vlast treba voditi računa i da se osigura adekvatna mreža puteva komunikacija do svih tih poljoprivrednih resursa, kao i da se izgradi dobar sistem garantiranog otkupa po adekvatnim otkupnim cijenama kako bi tako poljoprivrednici bili stimulirani da proizvedu dovoljno poljoprivrednih proizvoda koliko društvu treba.

Zatim vlast treba osigurati *da ima dovoljno industrijskih proizvoda koji su potrebni za normalan život stanovništva*. U tom smislu vlast treba znati kakvi su resursi društva u vezi *potrebnih industrijskih materijala* (kakvi su resursi nalazišta ruda, izvorišta nafte, gasa i sl.), kakvi su resursi društva u vezi *svih potrebnih industrijskih sredstava za rad* (kakve sve tehnologije i mašine društvena proizvodnja može proizvoditi, odnosno kakve su finansijske i druge mogućnosti društva da se mogu uvoziti sve tehnologije i mašine koje su potrebne svim granama društvene proizvodnje, a koje domaća proizvodnja ne može proizvesti).

Da bi i društvena poljoprivreda i industrija valjano funkcionirale neophodno je da vlast osigura *da bude dovoljno energije koja je potrebna svim ekonomskim subjektima*. Isto tako je neophodno da vlast osigura *da bude dovoljno energije koja je potrebna za normalan život stanovništva*. U tom smislu vlast treba znati *kakvi su energetske resursi društva* (kakvi su energetske resursi društva, kakve su sve i kolike mogućnosti da se energija proizvodi ili crpi iz nalazišta), odnosno *kakve su finansijske i druge mogućnosti društva da se može uvoziti energija koja je potrebna da sve grane proizvodnje valjano rade i za valjan život stanovništva, a koje domaća proizvodnja ne može proizvesti*.

Na sve ove načine se *određuje ukupna ponuda na društvenom tržištu*. Društvena ponuda na tržištu mora biti usklađena sa tražnjom i *statički kvantitativno* (da se ukupno ponudi onoliko koliko tražnja traži) i *statički kvalitativno* (da pojedinačno svi elementi ukupne ponude uglavnom ponude ono što odgovarajući elementi ukupne tražnje traže), *kao i da sve ovo bude dinamički usklađeno* (da u određenom vremenu i ukupna ponuda i svaki element pojedinačno, ponude ono što odgovarajući elementi tražnje baš u tom vremenu traže).

Prema tome, u makroekonomiji svi ekonomski subjekti koji generišu ponudu, svaki ponuđač pojedinačno za onaj element ponude koji on nudi, trebaju da valjano vide i procjene kakva je i kolika je tražnja za tom robom, da bi je mogli efikasno realizirati na

tržištu i tako valjano poslovati.

Vlast opet treba da valjano vidi i procjeni kakva je i kolika je tražnja za ukupnom ponudom i da razvije sistem da svaki element tražnje ima dovoljno novca da može kupiti svoj element ponude.

Prema tome, vlast *mora osigurati da tražnja bude finansijski podržana i da tako makroekonomija ne bi pala na "smrtnom skoku robe"* (što se, kako je već rečeno, dešava onda kad se ne može prodati roba jer tražioci nemaju novca da je kupe).

Stabilne cijene na nacionalnom tržištu (*minimalna inflacija*)

Inflacija ("prenapuhivanje" kako taj izraz ima značenje) može se definirati kao proces stalnog rasta cijena koji automatski sam sebe podržava i pojačava.

Novac normalno treba da bude samo opšti ekvivalent u razmjeni na tržištu i kao takav treba samo da služi kao mjerilo cijena na njemu. *Novac, dakle, samo treba da podrži tokove razmjene realnih vrijednosti (realnih roba i usluga), a ne da vještački gradi fiktivnu nerealnu vrijednost (rast cijena bez realne osnove u realnim robama i uslugama).* Zato se i vidi koliko je zlo kamata jer se hoće nešto uzeti (zaraditi) samo na protoku vremena bez proizvodnje bilo kakve realne vrijednosti u robi i/ili usluzi, ili bez realnog trgovačkog donošenja potrebnih roba koje se na tom mjestu ne mogu proizvoditi i kojih zato tu ne može ni biti. Kamatari neće ništa da doprinose proizvodnjom ili donošenjem iz udaljenih mjesta robe već hoće da zarađuju samo proticanjem vremena.

Da bi novac bio medij koji omogućava stabilnu i uspješnu fluktuaciju roba i usluga on *mora imati stabilnu vrijednost u koju kao takvu svi učesnici u ekonomiji imaju povjerenja.* Kada se izgubi ta stabilnost (a to se u inflaciji upravo i dešava jer se zbog stalnog prenapuhujućeg rasta cijena gubi povjerenje da će novac koji se posjeduje sačuvati vrijednost) dolazi do paničnog straha od gubitka vlastite vrijednosti i svi u tome učestvuju. Hranjene panikom cijene u ekonomiji podivljaju kao što kancerogene ćelije podivljaju i učine da organizam napada sam sebe. Zbog toga je element koji je teorija ekonomije nazvala "inflatorna očekivanja" veliki pokretač rasta inflacije i rušenja stabilnosti makroekonomije.

Zbog toga *vlast mora voditi računa kako da eliminira efekte inflatornih očekivanja koji hrane inflaciju.* Zgodan je primjer iz historije kad je bila jako velika inflacija u nekadašnjoj SFRJ i kad je tadašnji premijer Ante Marković uveo konvertibilni dinar (jugoslovenski dinar prije toga nije bio konvertibilan) da bi tako umanjio inflatorna očekivanja koja su dodatno hranila i pojačavala inflaciju da bi ljudi tako imali sigurnost zbog toga što su znali da svoje dinare lahko mogu zamijeniti za čvrstu i stabilnu drugu valutu. Drugi je primjer kad je premijer Malezije Mahatir Muhamed, u situaciji kad su neki subjekti na međunarodnim finansijskim tržištima htjeli da sruše ekonomiju Malezije iznenadnim izmjenama kurseva po kojim se malezijska valuta razmjenjivala za druge valute, angažirao vojsku koja je stražarila na ulazima banaka da bi se tako onemogućili uspaničeni ljudi da panično i nekontrolisano iznose novac i vrijednosti iz Malezije.

Inflatorna očekivanja su faktor generiranja inflacije koji se javlja kroz ponašanje ljudi i utiče na rast inflacije kroz ponašanje pojedinih preduzetnika koji zbog inflatornih očekivanja povećavaju cijene roba koje proizvode.

Međutim, još veći i značajniji faktor generiranja inflacije javlja se u ponašanju vlasti onda kad vlast štampa previše papirnog novca i tako generira inflaciju jer tad više novca ide prema istom kvantitetu roba, pa jedinična vrijednost valute gubi vrijednost (novac se obezvrijeđuje), a to je u stvari rast cijena i inflacija.

Prema tome, *novac ne može imati fiktivnu osnovu izraženu nekim brojevima koje vlast može mijenjati kad hoće i kako hoće, već novac mora imati realnu osnovu koju ljudi ne mogu povećavati ili smanjivati.*

Dragi Allah je uspostavio red u kojem je *opšti ekvivalent zlato i srebro koje ljudi*

ne mogu proizvesti i ne mogu ga po svojoj volji povećavati. U tom smislu Kur'an govori o zlatnom i srebrnom novcu. Suština je, kako mi to shvatamo, u tome što zlato, a ni srebro, ljudi ne mogu proizvesti (alhemičari su maštali o tome ali nisu mogli uspjeti) i zato u zlatnom novcu nema i ne može biti povećanju kvantiteta novca po volji vlasti i tako ni inflacije po tom osnovu. Međutim kad je država počela štampati novac i kad su vlasti pomislile da tako prosto mogu imati veću vrijednost običnim "proizvođenjem" novca počeli su poremećaji i slučajevi inflacije.

Prema tome, novac mora imati realnu i stabilnu osnovu u zlatu ili možda u nekoj realnoj vrijednosti koja svima treba.

Tako su SAD za to koristile naftu arapskih zemalja, tako što su im, koristeći status velesile u tadašnjem tzv. "zapadnom svijetu", odnosno u skupini svih nekomunističkih i kapitalističkih zemalja, naredili da ne mogu nikome prodavati naftu osim za dolare. Tako su SAD kroz tzv "naftni dolar" u funkciji svjetske valute izvjesno vrijeme čuvali stabilnost međunarodnog finansijskog sistema, ali su kasnije počeli da više štampaju i "proizvode" dolar čime se stabilnost poremetila.

Prema tome, jasno je da je red dragoga Allaha da kao novac može biti samo ono što ljudi ni na koji način ne mogu proizvoditi ili uticati mu na vrijednost, odnosno novac kao opšti ekvivalent u svim tokovima razmjene mora imati fiksnu i nepromjenljivu vrijednost koja je jednaka za sve.

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha (7 dio): Razmišljanje o novcu, o potrebi fiksne vrijednosti opšteg ekvivalenta jednakoj za sve, o halal zaradi putem investiranja novca i o eliminaciji haram zarade putem uvećanja duga (ribāe, tj. kamate)

Fiksna vrijednost opšteg ekvivalenta jednaka za sve

U ranijim razmišljanjima o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragog Allaha zaključili smo da je red dragoga Allaha da kao novac može služiti *samo ono što ljudi ni na koji način ne mogu proizvoditi ili uticati mu na vrijednost*, odnosno da *novac kao opšti ekvivalent u svim tokovima razmjene mora imati fiksnu i nepromjenljivu vrijednost koja je jednaka za sve*. Prema tome, novac mora imati isti fiksni iznos koji jednako važi za sve i to zbog toga što je novac opći ekvivalent, odnosno *novac je mjerilo cijena, a mjerilo mora biti isto za sve – šta bi bilo kad bi, naprimjer, jedni koristili kao mjeru dužine metar od 100 centimetara, a drugi koristili kao mjeru dužine metar od 90 cm, zar se u tom slučaju ne bi sasvim poremetilo i urušilo mjerenje dužine i nastao u tome sveopći kaos?*

U tom smislu mora biti jednako mjerilo cijena za sve, dakle, svi moraju uživati isto mjerilo cijena da bi tako svi imali jednaku šansu i da bi svi imali povjerenja.

Dakle sasvim smo ubjeđeni da je red dragoga Allaha da *novac može biti samo ono što ljudi ni na koji način ne mogu proizvoditi ili uticati mu na vrijednost*. U tom smislu smo i ubjeđeni da je red dragoga Allaha da kao novac može služiti *jedino zlato i srebro*.

Odatle je Muhammed, alejhisselam, rekao da se *zlato za zlato, kao i srebro za srebro, mogu razmjenjivati jedino "isti iznos za isti iznos", a ni slučajno ne jedan iznos za drugi, različit iznos*. Odatle je i Poslanikova zabrana da se ne smije kupovati i prodavati roba koja služi kao novac u različitim iznosima, odnosno po različitim cijenama. Ako bi neko, naprimjer, koristio hurme kao opšti ekvivalent, odnosno kao mjerilo cijena, tj. kao novac, ove hurme se nikako nisu smjele razmjenjivati za različite količine – uvijek bi se morala razmjenjivati ista količina tih hurmi za istu, bez obzira na sve eventualne razlike (razlike u ukusu ili bilo čemu drugom) – ako bi se pak razmjenjivale različite količine, Poslanik je to nazvao kamatom.

Prema tome, Resulullah, Muhammed, alejhisselam, je rekao, kako nam to prenose sahih, vjerodostojni, hadisi da se *zlato za zlato, kao i srebro za srebro, mogu razmjenjivati jedino isti iznos za isti iznos, a ni slučajno ne jedan iznos za drugi, različit, iznos*.

Dakle zabranjuje se da se u slučaju kada se mijenja zlato za zlato ili srebro za srebro ta razmjena čini po različitoj vrijednosti. Ovo shvatamo da se ne smije, naprimjer, veća količina manje karatnog zlata mijenjati za manju količinu više karatnog zlata jer bi ta razlika bila kamata.

Smatramo da bi se mogle izražavati različite vrijednosti zlata po karatima *jedino kada je riječ o nemonetarnom zlatu*, dakle o zlatnom nakitu koji se normalno kupuje/prodaje kao roba i u čijoj je vrijednosti normalno uključen i rad zlatara.

Prema tome, čvrstoga smo ubjeđenja da je red dragoga Allaha u vezi ovoga jedino u tome da se nikako ne mogu i ne smiju izražavati različite vrijednosti monetarnog zlata zbog toga što *ono zlato koje se javlja kao novac, odnosno koje se javlja kao mjerilo cijena u trgovini, isključivo mora imati fiksnu, nepromjenljivu, vrijednost jednaku za sve, pa bi tako svaka aktivnost da neko pokušava da silom vještački (vještački, jer je nemoguće da neko stvorenje "proizvodi" zlato) kreira veću vrijednost svoga zlatnoga novca, odnosno zlatnih moneta koje posjeduje, bila ulazak u teški grijeh kamate*.

Koliko znamo, od davnina su se zlatne kovanice (monete) pravile od legura zlata sa nekim metalima da bi imale potrebnu čvrstoću kako se ne bi oštećivale tokom svakodnevnog korištenja i tako gubile vrijednost. U tom smislu se i govori o finoći zlata u karatima. Karat (naziv potiče od arapske riječi Qirat) je stara mjera za zlato i dragulje, a zatim tokom vremena, postaje oznaka za finoću zlata. Danas se s pomoću karata, određuje samo finoća zlata, tj. kaže se koliko ima

dijelova čistog zlata u ukupno 24 dijela. Npr., 18-karatno zlato je zlato u kojem na 18 dijelova čistog zlata dolazi 6 dijelova primjesa.¹⁰

Ali izražavanje različitih vrijednosti zlata u smislu njegove finoće jedino i isključivo se može i smije činiti samo kod nemonetarnog zlata, odnosno kod zlatnog nakita, a to se nikako ne smije činiti kod monetarnog zlata, odnosno kod zlatnih kovanica koje se koriste kao novac.

Iz svega ovoga zaključujemo da je red dragoga Allaha, a On svakako jedino zna, *da među ljudima kao novac isključivo može cirkulirati zlato i srebro, odnosno zlatne kovanice i/ili srebrne kovanice*. Kur'an nam u vezi toga otvoreno kaže, kako shvatamo Njegove ajete a On svakako zna, *da je red dragoga Allaha da ljudi vrijednost vide u zlatu i srebru i da zbog toga nastoje da gomilaju količine zlata i srebra: Ljudima se čini da je lijepo samo ono za čim žude: žene, sinovi, gomile zlata i srebra, divni konji, stoka i usjevi. To su blagodati u životu na ovome svijetu; a najljepše mjesto povratka je u Allaha.* (3:14)

Prema tome, *svaka ona roba koja negdje funkcionira kao novac (vidjeli smo da je to u doba Poslanika bilo zlato, srebro, pa nekada čak i hurme) mora imati fiksnu utvrđenu vrijednost i standardiziran kvalitet*, tako da ne može biti više karatnog skupljeg zlata ili srebra na jednoj strani i manje karatnog jeftinijeg zlata i srebra na drugoj strani, već *mora biti jedinstven standard zlata i srebra i iste količine se moraju razmjenjivati*.

Prema tome, novac može biti samo ona roba koja ima realnu, "opipljivu", vrijednost i koja svima treba, te čiju vrijednost nikako ne treba ljudskim interveniranjem povećavati.

Međutim, u savremenom dobu ekonomski tokovi su toliko mnogobrojni i raznovrsni da se nikako ne mogu odvijati transferom zlatnih i srebrnih moneta. Zbog toga se danas koristi papirni novac koji vlast štampa i kojim se odvijaju svi novčani transferi. Da bi sve to moglo valjano funkcionirati *neophodno je da papirni novac ima snažnu i nepromjenjivu realnu osnovu u zlatu*, odnosno vlast ne smije štampati novac koji nema realnu podlogu u zlatu. Drugim riječima, ako vlast vještački i bez realne osnove poveća vrijednost novca, onda vlast time samo silom svoga vladajućeg autoriteta bez ikakve realne osnove uzima novac od svih sudionika novčanih transfera, isto kako i zajmodavac samo silom svoje odluke da poveća dugovanje zajmoprimca od njega uzima novaca putem kamate. Prema tome, *ako vlast vještački poveća vrijednost papirnog novca bez realne osnove u zlatu, ona ne čini ništa drugo do da automatski uzima novac od svih učesnika finansijskih transfera u nacionalnoj ekonomiji, odnosno uzima haram zaradu po osnovu kamate*. Novac, dakle, mora imati stabilnu i realnu vrijednost kojom se ne smije manipulirati.

Isto tako, vlast ni ne smije štampati novac koji nema realnu podlogu u robama koje su proizvedene u nacionalnoj ekonomiji. Tako je zbog toga što *ako vlast štampa novac bez realne osnove u kvantumu proizvedenih roba ona tada izaziva vještačko dizanje cijena* (jer više novca ide na manje roba pa raste iznos novca za jedinicu robe, odnosno rastu cijene), *a rast cijena direktno obezvrijeđuje sam novac*. Tako se *generira inflacija koja maksimalno siromaši društvo i ruši ekonomiju*.

Iz svih navedenih razloga smo mišljenja da bi za ekonomiju svih zemalja, naročito muslimanskih, najbolje bilo da se uvede papirni novac sa fiksiranom vrijednosti u masi zlata, jer je zlato realna vrijednost, tako da neka vlast, ako npr ima samo 100 kg zlata ne može štampati novac u vrijednosti 110 kg zlata (inflacija), već samo za 100 kg koliko ima. Međutim, danas pod uticajem savremenih ekonomskih vladajućih autoriteta novac više nije utemeljen na zlatu već je utemeljen na drugom "jakom" novcu, tj. na deviznim rezervama u nacionalnoj centralnoj banci, pri čemu najjače valute svijeta cirkuliraju kao internacionalno blago (svjetski novac) kojima se bez problema može kupovati u bilo kojoj zemlji, tj. za koje se u bilo kojoj zemlji mogu kupiti robe u značajnoj vrijednosti.

Tako npr naša Konvertibilna marka (BAM) u svojoj podlozi ima realnu vrijednost u rezervama jakih svjetskih valuta (prije svega Euro i US dolar). Vremenom se jedna valuta (US dolar) u historiji izdvojila kao svjetski novac, tj. kao podloga za sve druge valute svijeta (ne znam da li ga sada Euro ili japanski Jen ugrožavaju da skupa s njim budu svjetski novac). Ovakva situacija omogućava velikim finansijskim mešetarima da mogu

¹⁰ Vidjeti o ovome u enciklopediji - Opća Enciklopedija Jugoslavenskog leksikografskog zavoda, knjiga 4, Zagreb, 1978, natuknica *Karat*.

manipulacijama sa deviznim kursevima velikih valuta zaraditi ogromna bogatstva, ali i osiromašiti čitave nacionalne ekonomije. Baš ovo je jedna takva kompanija svojevremeno pokušala uraditi Maleziji, ali je malezijski premijer Mahatir Muhamed, hvala dragom Bogu, silom (tenkovima koje je postavio pred sve banke) uspio spriječiti da malezijski novac uspaničeni ljudi (koji su bili u panici zbog naglog obezvrijeđenja nacionalne valute koje je vještački nastalo akcijom "vampira") iznesu van zemlje putem ulaganja u internacionalne banke.

U ovom smislu rečeno, čim se jedan papirni novac ne temelji na realnoj vrijednosti koju je dragi Allah dao (zlatu), već na drugom papirnom novcu kojem se realna vrijednost određuje na svjetskim tržištima (berzama novca), a što je opet teren gdje "veliki vampiri" mogu uticati na cijenu novca, onda se može pojavljivati dosta nepravednoga preljevanja bogatstva usljed manipulacija vlade jake zemlje čija je valuta nametnuta u ulozu svjetskog novca kad ta vlada *vještački mijenja vrijednost svog novca (a baš to odgovara uvođenju vrijednijeg i manje vrijednijeg zlata koje je Resulullah, Muhammed, alejhisselam, zabranio kao kamatu)*. Dakle, odsustvo zlatnoga novca realne vrijednosti je prostor za mogućnost vještačkog preljevanja bogatstva ka bogatim ekonomijama (koje tako postavljaju pravila igre na svjetskim tržištima novca) i osiromašenja slabijih nacionalnih ekonomija.

Prema tome, mišljenja smo *da bi se novac morao opet vratiti na zlato kao podlogu, a ako u svijetu nema dovoljno zlata za potrebe naraslog obima robne razmjene, onda bi se moglo dodatno uzeti i nekih drugih realno postojećih roba koje svima trebaju (kao što su to u doba Resulullaha, Muhammeda, alejhisselam, naprimjer mogle biti hurme, a danas je to uglavnom nafta) kao zalihe za podlogu štampanja novca*.

U ovome smislu, neka *vlast može štampati novac jedino u vrijednosti realne podloge koju ima u zalihama zlata i eventualno zalihama nafte i sličnih roba koje svima trebaju, s tim da i kvalitet zlata, i svih tih drugih dodatnih roba u smislu blaga, i njihova vrijednost mora da bude fiksna u smislu da se ista količina razmjenjuje za istu količinu*.

Isto tako, vodeći računa da je Muhammed, alejhisselam, rekao, već smo pominjali da nam ovo hadisi jasno prenose, *da se u slučajevima kada se mijenja zlato za zlato ili srebro za srebro ta razmjena uvijek i isključivo čini po istoj vrijednosti*. Ovo shvatamo da se ne smije, naprimjer, veća količina manje karatnoga zlata mijenjati za manju količinu više karatnoga zlata jer bi ta razlika bila kamata. Dakle, ako neko svjesno manipuliše cijenama zlata (novca) on stiče haram dobit samo po osnovu manipulacija bez rada i rizika, pa prema tome smatramo da nikako ne treba praviti razliku u zlatu po osnovu karata. *Prema tome, zlato je zlato i zlato mora uvijek da ima istu vrijednost bez obzira na karate*.

Zlato i srebro mogu imati cijenu i biti predmet kupovine i prodaje *jedino u slučaju kad je to nemonetarno zlato i srebro*, tj. ako je riječ o nakitu. Zlatni i srebrni nakit mogu imati cijenu jer se tada valorizira rad umjetnika i to ne služi kao opći ekvivalent. A, ako bi neko htio da nakitom plaća neku kupovinu (obavezu), jedino se može uzeti težina po fiksnoj obračunskoj vrijednosti zlata i srebra jednako za sve.

Prema tome, vlast može štampati papirni novac jedino sa čvrstom podlogom u zlatu i/ili realnoj vrijednosti koja se mjeri fiksnom i za sve istom obračunskom vrijednosti zlata. Nema, dakle, štampanja novca bez realnog pokrića zbog toga što vlast ne može proizvesti zlato, već može štampati novac samo onoliko koliko ima zlata. Vlast ne treba od toga odstupati bez obzira na priče o korisnoj inflaciji za pokretanje ciklusa investiranja. Za pokretanje ciklusa investiranja treba uzimati realni novac (ako treba i uzeti iz rezervi ili prodavati nepotrebne viškove luksuzne robe i sl., ali nipošto ne štampati novac bez pokrića u zlatu) jer ako investiranje vještačkim štampanim novcem ne ostvari realnu dobit koja bi "pokrila" vještačko upumpavanje novca, a u ekonomiji nema garancije da će se uvijek ostvariti dobit i da neće biti gubitak, onda je to samo veliki generator inflacije koja jako osiromašava čitavu nacionalnu ekonomiju.

U smislu svega ovoga možemo reći da je pogrešno savremeno prakticiranje kupovanja i prodavanja novca po cijeni novca (odnosno po deviznom kursu) koja(i) se tada formira. Niko ne može zarađivati samo po osnovu toga što ima novac i samo na osnovu berzanskih povoljnih promjena. Novac mora biti u službi proizvodnje i trgovine (da ih finansira), u korist svima (jer svi koriste proizvedene i dopremljene robe) i da novac tako treba da doprinosi javnom bogatstvu i

blagostanju, a nipošto ne da bude u korist samo pojedincima koji ga gomilaju i zarađuju kroz uvećanje duga (kamatu).

Niko ne može zarađivati samo po osnovu posjedovanja novca a bez rizika, već onaj ko posjeduje novac treba ga ulagati u proizvodnju (roba i usluga) ili u trgovinu (što podrazumijeva i rad i rizik) i samo u tome može imati bereket i ostvariti halal zaradu. Dakle, može se zarađivati samo po osnovu rada i uz rizik, a zabranjeno je samo po osnovu vlasništva nad novcem. Mislimo da se može ostvariti i halal zarada i po osnovu vlasništva nad nekretninama (iznajmljivanje i naplata zakupnine) jer to nije uvećanje duga (kamata), a dragi Allah jedino zna.

Halal zarada putem investiranja novca i eliminacija haram zarade putem uvećanja duga (ribāe, tj. kamate)

Prema tome, onaj ko posjeduje novac i hoće da ga oplodi, da zaradi na njemu može da iskoristi jednu od dvije halal mogućnosti koju mu je dragi Allah ostavio. Prva je halal mogućnost da novac uloži u proizvodnju nekih roba i/ili usluga, a druga je halal mogućnost da novac uloži u trgovinu, odnosno u kupovinu robe na jednom mjestu u jedno vrijeme sa intencijom da istu proda po većoj cijeni na drugom mjestu i/ili u drugo vrijeme.

Treća mogućnost je da novac daje u zajam i da zarađuje na uvećanju svog potraživanja od onog kome je pozajmio novac, ali to je haram jer je dragi Allah zabranio uvećavanje duga (ribā, odnosno kamatu).

Ne smije se, dakle, zarađivati na pozajmljivanju novca, to je najstrožiji haram (kamata). Odatle po nama postoji samo mali broj slučajeva kad bankarstvo može biti halal djelatnost.

Po nama je prva halal mogućnost poslovanja banke da banka svojim ulagačima naplaćuje proviziju na svaku transakciju platnog prometa koji za njih obavi korištenjem bankarske internet mreže. Prema tome, da ne bi ulagači sami morali izvršavati plaćanje svojih finansijskih obaveza, njihov platni promet umjesto njih izvršava banka preko bankarske internet mreže. Platni promet za svoje ulagače je, dakle, usluga i tu nema niti dužničko-povjerilačkog odnosa niti uvećavanja duga koje je haram, te je banci halal zarada u proviziji u transakcijama platnoga prometa koje banka izvršava za svoje ulagače. U ovome banci može biti velika korist i u tome što u ovome nema konkurencije i što se zarada ostvaruje automatski i bez rizika u svakoj transakciji koju ulagač izvrši.

Druga halal mogućnost poslovanja banke prema našem mišljenju je poslovanje po principu bankarske transakcije mudareba.

Bankarska transakcije mudareba je transakcija prema kojoj banka svojim novcem finansira poslovanje svog klijenta zajmoprimca. Dakle, ni kod ove transakcije nema pozajmljivanja novca, odnosno nema dužničko-povjerilačkog odnosa između banke i klijenta, niti očekivanja bankarske zarade kroz uvećavanje tog duga koje je haram. Umjesto toga, banka se javlja kao sufinansijer poslovanja klijenta, odnosno kao poslovni partner. Banka finansira poslovnu djelatnost svoga klijenta i po tom osnovu učestvuje u poslovnom odlučivanju i u raspodjeli dobiti, ali tad banka učestvuje i u riziku poslovanja.

Prema tome, kod transakcije mudareba banka ima učešće i u dobitku i u gubitku, pa će zajmoprimac plaćati novac po osnovi svog duga samo ako se u zajedničkom poslovanju ostvari dobitak, a u slučaju gubitka teret podnose i banka i klijent. Ovdje zajmoprimac plaća svoj dug samo ako bude imao odakle ga plaćati, tj. dug se ne može uvećavati, odnosno nema kamate koja je haram.

Treća halal mogućnost poslovanja banke prema našem mišljenju, a dragi Allah jedino zna, možda bi mogla biti transakcija da banka za račun klijenta, tražioca zajma, kupi i drži u svom vlasništvu nekretninu ili naprimjer automobil, šta već klijent želi da kupi i radi čega i traži zajam, te da onda to njemu izdaje. Dakle, banka bi bila vlasnik te nekretnine/automobila i to bi izdavala klijentu. Klijent bi svakim otplaćenim dijelom duga u vidu periodične rate postao vlasnik onog dijela koji je otplatio (naprimjer ako je zajam na deset godina, klijent bi kad plati prvu godišnju ratu postao vlasnik jedne desetine nekretnine/automobila, nakon druge godišnje rate postao bi

vlasnik dvije desetine i tako redom pa bi klijent na kraju kad plati desetu godišnju ratu postao vlasnik deset desetina, odnosno cijele te nekretnine/automobila).

Ovakva bankarska transakcija bi po našem mišljenju mogla predstavljati uslugu zakupnine koju banka daje klijentu na određeni rok. Dakle, ni kod ove transakcije ne bi bilo pozajmljivanja novca, odnosno ne bi bilo dužničko-povjerilačkog odnosa između banke i klijenta, niti očekivanja bankarske zarade kroz uvećavanje tog duga koje je haram. Umjesto toga, banka se javlja kao vlasnik koji na određeni rok klijentu iznajmljuje nekretninu/automobil.

Dragi Allah jedino zna i Njega molimo za oprost i uputu.

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha (8 dio): Razmišljanje o nužnom emitovanju novca jedino i isključivo u onoj mjeri kolika mu je baza u realnoj vrijednosti; Razmišljanje o eliminaciji faktora koji vode ka rastu javnog duga i rastu društvenog siromaštva putem kreditiranja mimo realne osnove, putem vještačkog napuhivanja kredita kupoprodajom kreditnih zaduženja i putem vraćanja postojećih kreditnih zaduženja uzimanjem novih kredita

Razmišljanje o nužnom emitovanju novca jedino i isključivo u onoj mjeri kolika mu je baza u realnoj vrijednosti, samo onoliko kolika mu je osnova u realnim vrijednostima (u zlatu ili u realnim vrijednostima robe koja svima treba)

Novac u makroekonomiji svake zajednice, odnosno u makroekonomskom sistemu te zajednice, ima isto dejstvo i ulogu poput krvi u živom organizmu.

U ovome smislu, isto kako krvotok u živom organizmu dostavlja svakoj pojedinačnoj ćeliji tog organizma potrebni šećer i kisik da bi sagorjevanjem imala životnu energiju i valjano funkcionirala u cjelini organizma, tako i tok novca u makroekonomiji treba svakom pojedinačnom proizvodnom subjektu osigurati da može na odgovarajućem tržištu, bilo domaćem bilo inozemnom, kupovinom dobiti sve potrebne proizvodne inpute (predmete rada, energiju, sredstva za rad, tehnologiju) da bi valjano proizvodio svoje robe/usluge.

Isto tako tok novca u makroekonomiji treba svakom pojedinačnom trgovinskom subjektu omogućiti da može na odgovarajućem tržištu nabavke nabaviti trgovačku robu u vrijeme nabavke i da istu može dostaviti/sačuvati na tržište prodaje u vrijeme prodaje.

Svi ti proizvodni/trgovinski inputi imaju stvarnu, realnu, vrijednost koja je jedino mjerljiva istinskim, stvarnim i stabilnim mjerilom vrijednosti/mjerilom cijena u koje svi imaju povjerenja da neće iznenada izgubiti vrijednost. Ovo znači da novac, kojim se svi ti proizvodni/trgovinski inputi mjere i vrednuju, mora biti mjerilo istinske realne vrijednosti, odnosno mora imati osnovu u stvarnoj, realnoj, vrijednosti.

U ovom smislu novac kao mjerilo istinske realne vrijednosti i sam mora imati realnu vrijednost. Dakle, novac mora da ima osnovu u zlatu (koje nikakvim aktom ljudi ne može biti obezvrijeđeno) ili da ima osnovu u nekoj robi realne vrijednosti (robi koja svima treba i koju zato svi traže), a nikako ne smije biti valoriziran vještački izražavanom vrijednosti putem nekog ljudskog dokumenta ili nekom ljudskom računicom (kada mu se vještački uspostavlja vrijednost bez realne osnove u zlatu ili u realnoj robi samo putem ljudskog računanja, dokumentarnog bilježenja i/ili prostog štampanja).

Izbjegavanje emitiranja novca mimo realne osnove – emitiranje novca pravilnom monetarnom politikom

Prema tome, emitiranog novca u makroekonomiji može biti samo onoliko koliko za njega ima realne osnove u društvenoj ekonomiji. Ako vlast emitira više novca nego što za njega ima realne osnove u makroekonomiji, onda lahko dolazi do neravnoteže koja ima jakog uticaja na pojavljivanje ili pojačavanje inflacije, pa je i ovo značajan razlog da se nikako ne dozvoli pojavljivanje vještačke "proizvodnje" novca putem odluke vlasti.

U vremenima kada su kao novac korištene jedino zlatne i srebrne kovanice nije se moglo desiti da u ekonomiji cirkulira vještački uspostavljena vrijednost novca bez realne osnove budući da je nemoguće vještački proizvoditi zlato i srebro.

Ali, kad se vremenom počeo koristiti papirni štampani novac postalo je mogućim da novac prostim štampanjem odlukom vlasti, a bez traženja i uspostavljanja ravnoteže sa realnim vrijednostima roba u tržišnoj cirkulaciji, može dobivati vještačku vrijednost bez realne osnove. U tom slučaju se mogu dešavati veliki i značajni ekonomski poremećaji.

Izbjegavanje emitiranja novca mimo realne osnove – eliminisanje "proizvodnje" novca silom vlasti samo kroz prosto štampanje novca vještačke vrijednosti bez ravnoteže sa realnim vrijednostima roba u tržišnoj cirkulaciji

Tako, naprimjer, kad vlast želi samo da putem prostog štampanja novca ostvari veće vrijednosti investicija, tada sve postaje u značajno velikoj mjeri ovisno o finansijskim rezultatima tih investicija.

Ako se takvim "vještačkim" investicijama ostvare realni dobici kroz uvećanje novoprodučenih ili trgovinski nabavljenih roba realnih vrijednosti u veličinama koje odgovaraju tim "vještačkim" vrijednostima investicija koje su ostvarene prostim štampanjem novca od strane vlasti, onda u makroekonomiji nema poremećaja već se, naprotiv, ostvaruje rast društvenog bogatstva.

Međutim, ako se ostvare gubici i novopridošle realne vrijednosti ne pokriju vještačke vrijednosti investiranja onda je ravnoteža poremećena. Ovako se obezvrijeđuje realna jedinična vrijednost novca jer cirkulira viša masa novca, uvećana vještački prostim štampanjem, i ta viša, vještački uvećana, masa novca ide u susret istoj realnoj vrijednosti mase roba koje se trebaju vrijednovati tom masom novca i onda više jedinica novca ide ka jednoj jedinici realne robe koja se vrijednuje tim novcem, odnosno raste cijena toj jedinici realne robe.

Ovim se vještačkim napumpavanjem novca iznad njegove realne vrijednosti de facto može izazivati i/ili jačati autonomni proces višestrukog, automatskog i nekontrolisanog stalnog rasta cijena koji se u ekonomskoj teoriji imenuje "inflacija" (po engleskoj riječi "inflation" koja ima značenje prenapuhivanje, prenapumpavanje).

Iz ovih razloga vlast mora dobro paziti i eliminirati sve one pojave i procese koje bi mogle dovesti do štampanja, odnosno emitiranja, novca bez ravnoteže sa realnim vrijednostima svih roba koje cirkulišu u makroekonomiji.

Izbjegavanje emitiranja novca mimo realne osnove – eliminacija kreditiranja mimo realne osnove – eliminacija vještačkog napuhivanja kredita kroz multiplikaciju kredita putem vještačkog napuhivanja kredita kroz kupoprodaju kreditnih zaduženja

U smislu svega navedenoga vlast treba paziti da se u društvenoj ekonomiji ne javljaju procesi kreditiranja mimo realne osnove jer se procesima davanja kredita koji nemaju realne osnove, dakle vještačkih kredita, u stvari emitira vještački novac sa svim svojim negativnim svojstvima.

Još je teži i lošiji slučaj kada se pojavljuju procesi kojima se krediti vještački multipliciraju putem kupoprodaje kreditnih zaduženja ili kad se tekuća kreditna zaduženja nastoje vraćati uzimanjem novih kredita.

Kad se kreditni dokumenti kupuju/prodaju na finansijskim tržištima mogu dobijati vještački višu vrijednost.

Tako, naprimjer, ako se neki dokument o realnom kreditnom zaduženju od 1000 KM proda za 100 KM, onda ga onaj koji ga je kupio smatra dokumentom o kreditnom zaduženju sad već više ne u realnom iznosu od 1000 KM (iznosu koje je bilo zasnovan na stvarnoj pozajmici/zaduženju realne vrijednosti od 1000 KM), već u iznosu od 1100 KM.

Kad se isti taj dokument o kreditnom zaduženju dalje prodaje na finansijskom tržištu smatraće se vrijednim 1100 KM i prodavaće se po toj "novoj" cijeni, čime se vještački dodaje vrijednost 100 KM na stvarno kreditno zaduženje realne vrijednosti od 1000 KM.

Ovako se vještački multiplicira, odnosno napumpava vrijednost emitiranih novčanih dokumenata i ovo, naročito onda kada se višestruko multiplicira višestukim transakcijama kupovine i prodaje na finansijskim tržištima, jako utiče na procese napumpavanja mase novca.

I na ovaj način se vještački napumpava novac iznad njegove realne vrijednosti, tako da se i ovim putem može izazivati i/ili jačati autonomni proces višestrukog, automatskog i nekontrolisanog stalnog rasta cijena, odnosno inflacija.

Iz navedenih razloga po našem mišljenju vlast treba paziti da se ne kreditira mimo realne osnove i da se krediti vještački ne multipliciraju kroz prodaju kredita koja dovodi do stvaranja nove uvećane kreditne obaveze.

Eliminacija faktora koji vode ka rastu javnog duga i rastu društvenog siromaštva kroz povrat postojećih kreditnih zaduženja uzimanjem novih kredita

U slučaju kad neki ekonomski subjekt prakticira da postojeća kreditna zaduženja ne vraća zarađenim novcem već obaveze tekućih kredita vraća novim kreditima, onda dolazi u situaciju ne samo da mu se povećavaju dugovi već i da mu njegova zarada postaje faktor od najvećeg značaja za održavanje likvidnosti.

Naprimjer ako neka osoba svoje redovne životne troškove finansira iz kredita koje kontinuirano uzima jedan za drugim, ona ne živi na svojoj zaradi već živi na svome dugovanju bankama koje je kreditiraju. U tom slučaju joj se dugovi po osnovu kredita tokom vremena stalno uvećavaju prvo kroz glavnice novih kredita koje uzima jedan za drugim, a i dodatno kad joj kreditori (oni kreditori koji nemaju vjere i koji žude za haram zaradom kroz kamatu) obračunavaju i traže kamate. U ovom slučaju sve dok je zarada te osobe dovoljno velika da joj može pokrivati rastuće finansijske obaveze njena likvidnost i njeno bogatstvo nisu ugroženi, međutim ako joj redovna primanja postanu manja od tih rastućih finansijskih obaveza onda osoba počinje značajno da osiromašuje. Prema tome, ekonomska stabilnost i standard ovakve osobe postaju direktno i neposredno ovisni o trendovima njenih prihoda, odnosno trendovima njene zarade.

Ako se ovakvi negativni procesi učestalog finansiranja tekućih ekonomskih aktivnosti trošenjem novca koji nije zarađen već potiče iz rastućih kreditnih zaduženja dešavaju u društvenoj makroekonomiji, onda dolazi do porasta svih dugovanja u društvenoj ekonomiji, odnosno dolazi do porasta javnog duga. U slučaju takvih dešavanja od velikog značaja je da taj porast duga bude praćen adekvatnim porastom vrijednosti realnog društvenog proizvoda, kao i adekvatnim porastom zarade u trgovini realnim robama kojima društvena ekonomija trguje na svjetskom tržištu.

Prema tome, baš kako i porast dugova neke osobe neće dovesti do osiromašenja te osobe sve dok je njena tekuća zarada veća od tih dugova, tako i porast javnog duga u društvenoj makroekonomiji ne dovodi do općega osiromašenja i do pada životnog standarda sve dok makroekonomija proizvodi realne robe u adekvatnoj vrijednosti i sve dok ostvaruje adekvatnu zaradu u trgovini realnim robama na svjetskom tržištu.

Do pada likvidnosti društvene ekonomije i do općeg osiromašenja može doći samo onda kada porast javnog duga nije praćen adekvatnim rastom vrijednosti realne društvene proizvodnje i rastom vrijednosti realne zarade ostvarene društvenom trgovinom na međunarodnim tržištima.

Eliminacija faktora koji vode ka rastu javnog duga i rastu društvenog siromaštva - zaključak

Iz svega navedenoga zaključujemo da novac kao krvotok društvene ekonomije nikako ne smije biti zasnovan na vještački kreiranim vrijednostima već mora biti zasnovan na realnoj ekonomiji, dakle na vrijednosti realno proizvedenih roba i na vrijednosti zarade u trgovini realnih roba/usluga na svjetskom tržištu.

Prema tome, bankarski sektor nikako ne bi trebao, pa čak ne bi ni smio, emitirati novac mimo realne osnove jer novac kreiran putem "štampanja" u suštini je samo štampani papir koji prestaje biti vještački novac i postaje realnim novcem jedino ako mu rast u realnom sektoru ekonomije da pokriće. U ovom smislu, problemi se pogotovo javljaju ako banke prestanu davati kredite svojim komitentima isključivo iz mase realnog novca koji im je položen već počnu davati kredite u većim vrijednostima od vrijednosti kod njih položenog novca na čuvanju. Ove veće vrijednosti koje banke daju preko vrijednosti realno kod njih položenoga novca u stvari su vještačke vrijednosti koje će šokantno propasti (i tako posjednike šokantno osiromašiti) ako realni sektor ekonomije ne ostvari adekvatan rast koji će im dati osnovu (i podršku) u realnoj vrijednosti.

Isti je slučaj i kad je riječ o vještačkim vrijednostima koje kreiraju mešetari kupoprodajama na kreditnim berzama, berzama dionica i berzama vrijednosnih papira. I to su vještačke vrijednosti koje šokantno propadaju i sve posjednike šokantno osiromašuju ako realni sektor ekonomije ne ostvari adekvatan rast koji će im dati osnovu (i podršku) u realnoj vrijednosti.

Razmišljanja o ekonomiji u svjetlu svjedočenja dragoga Allaha (9 dio): Zaključno razmišljanje o etičkoj ekonomiji

Kur'an kaže da je dragi Allah je stvorio Adema *kao Svog halifu, odnosno kao Svog namjesnika*, na zemlji u vaktu dunjaluka.

A kada Gospodar tvoj reče melekima: "Ja ću na Zemlji *namjesnika* postaviti!" - oni rekoše: "Zar će Ti *namjesnik* biti onaj koji će na njoj nered činiti i krv proljevati? A mi Tebe veličamo i hvalimo i, kako Tebi dolikuje, štujemo." On reče: "Ja znam ono što vi ne znate." (2:30)

Prema tome, otac čitavog čovječanstva, a time i čovječanstvo, ima obavezu da se u ovosvjetskom vremenu u svemu ponaša u skladu sa ovom uzvišenom ulogom koju nam je dragi Allah povjerio.

U ovome smislu *svi mi ljudi na dunjaluku trebamo nastojati da u našim životima negujemo i razvijamo ono što bismo mogli nazvati življenjem u stalnome zikrullahu, u stalnome sjećanju na dragoga Allaha, u stalnome svjedočenju dragoga Allaha, odnosno što bismo mogli nazvati Etičkim življenjem.*

Etičko življenje – življenje u stalnom svjedočenju dragoga Allaha – da se živi kao da vidimo dragoga Allaha, samo za ljubav dragoga Allaha i da On bude zadovoljan

Dobro nam znani hadisi prenose poruku Resulullaha, Muhammeda, alejhisselam, da se svi trebamo truditi *da na ovom svijetu živimo u ihsanu, da živimo tako kao da vidimo dragog Allaha jer ako mi ne vidimo Njega, On zasigurno dobro vidi nas.*

U ovom smislu musliman, pogotovo mu'min, svaki svoj postupak treba da čini u ime dragog Allaha i da ga počinje bismilom (iz srca učeći "bismillah"). Resulullah, Muhammed, alejhisselam, je, hadisi nam to prenose, u svemu nastojao da spomene dragog Allaha i da Mu se u svemu obrati, u svakom svom postupku, i kad je jahao na devi, u svemu što je činio, pa čak i kad je odlazio u nužnik.

Prema ovome Resulullahovom, alejhisselam, primjeru svaki mu'min, svaki musliman, treba uvijek i u svemu, u svakom segmentu svog življenja da postupa i da stalno i u svim situacijama misli dobro, govori dobro i čini (radi) dobro samo za ljubav dragog Allaha i da On bude zadovoljan.

Etička ekonomija – ekonomija na putu dobra koja upućuje da se ekonomski djeluje u skladu sa zadovoljstvom dragoga Allaha – etička ekonomija preduzetnika

Dragi Allah je apsolutno iznad i najsitnijeg zla (nezamislivo Mu je pripisati i najsitniji zulum, zlo i/ili nepravdu), pa smo u ovom smislu i mi, kao Njegove halife, namjesnici, na Zemlji obavezni da se u svemu ponašamo u skladu najvećeg dobra prema svim bićima na Zemlji koja su nam u ovom dunjalučkom, ovosvjetskom, vaktu podređena.

On je za vas sve što postoji na Zemlji stvorio, zatim je Svoju volju prema nebu usmjerio i kao sedam nebesa ga uredio; On sve zna. (2:29)

Zar ne vidiš da je Allah *sve što je na Zemlji vama podredio*, pa i lađe koje, voljom Njegovom, morem plove? On drži ono što je na nebu da ne bi palo na Zemlju, osim ako On to dopusti. - Allah je, uistinu, prema ljudima blag i milostiv. (22:65)

U ovom smislu se i u ekonomiji moramo ponašati. Prema tome, u ekonomiji se ljudi moraju ponašati tako da se *prema svim bićima čini samo dobro, odnosno da se nijednom biću ne čini nikakav zulum ili nepravda*.

Čovjek, stoga, u dunjalučkome vaktu na Zemlji mora da sprovodi i da razvija *etičku ekonomiju* uvijek i u svim situacijama, i kada se nalazi u ulozi preduzetnika, poslodavca i kada se nalazi u ulozi uposlenika.

U smislu svega ovoga svaki čovjek koji se u ekonomiji pojavljuje kao preduzetnik, poslodavac (vlasnik sredstava za proizvodnju koji daje zaposlenje onim ljudima koji imaju samo svoju radnu snagu) mora se ponašati, kako slijedi:

- Nikako ne smije da obavlja zabranjene haram poslove, niti da proizvodi haram proizvode niti da trguje haram robama;
- Nikako ne smije da eksploatiše uposlenike koji rade za njega;
- Svim uposlenicima mora da osigura adekvatne uslove rada kako im nebi bilo ugroženo zdravlje;
- Svim uposlenicima mora da osigura adekvatno vrijeme dnevnog, sedmičnog i godišnjeg odmora kako bi mogli imati vremena i za sebe i za svoje porodice;
- Svim uposlenicima mora da daje adekvatne plate (i to ih *mora isplaćivati još dok im se znoj od rada ne osuši sa lica*, prema poruci poznatog hadisa što se prenosi od Muhammeda, alejhisselam) kako bi i oni i njihove porodice imali adekvatan životni standard.

Poslodavac, (ako želi istinski sprovoditi etičku ekonomiju) vjerujemo da *kod dragog Allaha ima obaveze i prema životinjama i prema biljkama*, kako slijedi:

- Životinje se ne smiju masovno ubijati i uništavati samo radi toga da bi police i rafovi u prodavnicama mesa, mesnih prerađevina i krzna bili ispunjeni bez imalo praznina i samo radi toga da bi kupci imali viziju bogate ponude iako u stvari ne mogu, a ne mogu to ni željeti, svu tu obimnu ponudu kupiti, pa se tako dosta toga ne kupuje, već samo propadne;
- Da se iz pohlepe biljke i životinje genetski ne modificiraju, već da ostanu onakve kakvim ih je dragi Allah stvorio;
- Da se masovno i bez ikakve kontrole ne siječe drveće (da sistem šumarstva bude valjan i da se uvijek postupa prema njemu).

Jedino na ovaj način, uvjereni smo u to, preduzetnik i poslodavac može ekonomski djelovati u skladu sa zadovoljstvom dragoga Allaha, dobiti Njegov bereket i tako steći blagodat i bogatstvo i na ovome prolaznom svijetu i na budućem vječnom svijetu.

U ovom smislu mi razumijevamo sljedeći ajet Kur'ana:

Allah uništava kamatu, a unaprjeđuje milosrđa. Allah ne voli nijednog nevjernika, grješnika. (2:276)

Prema tome, Kur'an jasno kaže da će sve ono što se stekne putem haram kamate zasigurno propasti i biti uništeno, dok će sve ono što se čisti putem sadake i dobročinstva zasigurno biti unaprijeđeno i kroz bereket biti uvećano. Uvjereni smo da se ovo ne odnosi samo na haram kamatu, *već na sve ono što je dragi Allah propisao haramom, odnosno zabranjenim.*

U ovom smislu, svako ekonomsko djelovanje zasnovano na haramu je osuđeno na propast, a bereket, blagodat i istinsko bogatstvo se mogu ostvariti jedino ekonomskim djelovanjem na putu dobra, etičkim ekonomskim djelovanjem, etičkom ekonomijom.

Etička ekonomija – ekonomija na putu dobra koja upućuje da se ekonomski djeluje u skladu sa zadovoljstvom dragoga Allaha – etička ekonomija uposlenika

Opet, sa druge strane, svaki čovjek koji se u ekonomiji pojavljuje kao uposlenik ima obavezu da valjano i pošteno radi svoj posao jer mu je u tome dug prema poslodavcu koji ga za obavljanje tog posla plaća, pa je pred dragim Allahom obavezan da svoj dug izmiri tako što će iskreno nastojati da valjano obavi sve poslove za koji je plaćen.

On mora, dakle, etički raditi sve svoje poslove najbolje što može, jer samo tako može postići da pred dragim Allahom izmiri svoju dužničku obavezu prema poslodavcu i da tako ima zadovoljstvo dragog Allaha.

A ako uposlenik svjesno nastoji da zabušava i radi loše, to mu, sačuvao dragi Allah od toga, može biti čak i krađa poslodavca jer hoće da uzme realni novac za platu, a neće da realno i pošteno radi da bi tu platu istinski zaradio.