

TİCARET AHLAKI

Prof. Dr. Ersan ÖZ

AHLAK

Kelime olarak ahlak: **Hulk(Huy)**'un çoğuludur. **Hulk** (kelime olarak) tabiat ve seciye (**karakter**) demektir. İnsanın iyi veya kötü olarak vasıflandırılmasına yol açan manevî nitelikleri, huyları ve bunların etkisiyle ortaya koyduğu iradeli davranışlar bütününe denir.

Ahlakın Çeşitleri

Fitrî ve Tabiî Ahlak: İnsan fitratında aslen mevcut olan, yerleşmiş ve gizlenmiş hasletlere “fitrî ve tabiî ahlak” adı verilir. Bu fitrî hasletler hiç bir sorumluluğun uygulama sahası değildir, bunlara şer’î hükümler terettüp etmez. Hiçbir fert fitraten mevcut olan “gazap” yani “hiddet ve öfke” kuvvetinden var olan şehvet kuvvetinden mes’ul değildir. Çünkü mesuliyet bu kuvvetlere uyararak yapılan fiillerden dolaydır.

Ahlak-ı Muktesibe (kazanılmış) ahlak: Tabiata alışarak husule gelen, çevrenin tesiriyle kazanılan huylarada “Ahlak-ı muktesibe”adı verilir. Bu esas ahlak olan nefsanî melekelerin çevre ve dış tesirler ile alınmış olduğu şekil demektir. Bunda irade ve ihtiyarın rolü vardır.

Ahlak-ı Hasene (Güzel Ahlak) ve Ahlak-ı seyyie (Kötü Ahlak): Eğer insanın huyları, İslamın emir ve tavsiye ettiği güzel ve makbul temayüllerden ise ona”ahlak-ı hasene, ahlak-ı hamide, ahlak-ı fazıla ve ahlak-ı memduha”adı verilir.

İslamın yasaklayıp kötölediği kötü tabiatlara, çirkin huylara, makbul olmayan temayüllere de”ahlak-ı seyyie, ahlak-ı redîe ve ahlak-ı makdûha”isimleri verilirki, hepsi aynı manayı ifade eden kelimelerdir.

Netice itibarıyla ahlak, insanların bir takım davranışları olmakla beraber, nerede nasıl davranılması veya davranılmaması gerektiğini bildiren kurallar manzumesidir. Bu kurallara uygun hareket etmekle insanlar şahsî ve sosyal hayatta huzur ve mutluluğa ererler.

Ticaret Ahlâkı

Her çağda olduğu gibi bu çağda da görülüyor ki ticaret kazancın büyük bir kısmını oluşturuyor. Ticaret yapan şirketler bir çok kişiye aynı zamanda ekmek sağlıyor, bir çok yöreye hizmet sağlıyor ve yeni üretimler ve satışlarla insanlar için bir çok katkı sağlıyor. Ticaret riskli işlerin en keyiflisi, en kazançlısıdır.

Dünyada 100 lira varsa 90'ı ticarete döner. Ticaretin taşıdığı ehemmiyet, fazla bir izaha hâcet bırakmayacak derecede açıktır. Ancak üzerinde durulması icab eden husus, **Ticaret Ahlâkı**'dır. Bazı belirli ölçülere göre ticari işletmemizi icra etmeliyiz. Aksi halde elde edilen maîşete, haksız kazanç olan şeylerin karışma ihtimali olur ki, bu da namuslu bir tüccar için felâkettir.

Ticarî Ahlakın Önemi:

Ekonominin başarıya ulaşması, özellikle İslamın diğer kısımlarının iyi kavranması, işletilmesine ve İslam ahlakına uygun davranan yetişmiş insanların çokluğu ile mümkün olabilir. Kişinin ahlakî prensiplere bağlı kalması ve davranışlarını bu çerçevede düzenlemesi halinde; kısacası ticarî ahlakın var olmasıyla birlikte toplum plânındaki ekonomik huzursuzluklar ve dengesizlikler ortadan kalkabilir. Sosyal barışın garantisi haline gelebilir.

Ülkelerin kalkınma ve ilerlemesinde ticarî ahlakın önemi büyüktür. Diğer devletlerde olduğu gibi Osmanlının da kuvvet ve kudretine ihtişam kazandıran yalnız ordusu değil, tüccarlar arasındaki itimat, karşılıklı sevgi saygı, aralarındaki bağlılık ahlak ve fazilet, karşılıklı hizmet duygusudur. İmparatorluğun iç huzurunu temin eden ve tarihe mal olan “**ahilik**” teşkilatlanması da aynı ihtişamın tezahürlerindedir.

Ahilik

Ahilik, Ahi Evran tarafından Hacı Bektaş-ı Veli'nin tavsiyesiyle kurulan esnaf dayanışma teşkilâtıdır. Aslen Horasan kökenli olup Selçuklu ve Osmanlı dönemlerinde Anadolu'da yaşayan Müslüman Türkmen halkın sanat, ticaret, ekonomi gibi çeşitli meslek alanlarında yetişmelerini sağlayan, onları hem ekonomik hem de ahlaki yönden yetiştiren, çalışma yaşamını iyi insan meziyetlerini esas alarak düzenleyen bir örgütlenmedir. Kendi kural ve kurulları vardır. Günümüzün esnaf odalarına benzer bir işlevi olan Ahilik iyi ahlakın, doğruluğun, kardeşliğin, yardımseverliğin kısacası bütün güzel meziyetlerin birleştiği bir sosyo-ekonomik düzendir.

Ahiliğın 7 kuralı

1. Cimrilik kapısını bağlamak, lütuf kapısını açmak
 2. Kahır ve zulüm kapısını bağlamak, hilim ve mülâyemet kapısını açmak
 3. Hırs kapısını bağlamak, kanaat ve rıza kapısını açmak
 4. Tokluk ve lezzet kapısını bağlamak, riyazet kapısını açmak
 5. Halktan yana kapısını bağlamak, Hak'tan yana kapısını açmak
 6. Herze ve hezeyan kapısını bağlamak, Marifet Kapısını açmak
 7. Yalan kapısını bağlamak, doğruluk kapısını açmak
-

Ahilik Teşkilâtı'nın özellikleri

Ahi Teşkilâtı'nın müslümanlara has bir kurum olarak iş görmesi 17. yüzyıla kadardır. Osmanlı Devleti'nin hakimiyet alanı genişleyip, gayrimüslim oranının artmasıyla farklı dinden kişilerin ortak çalışması zorunlu olmuştur. Din ayrımı gözetilmeden ortaya çıkan bu kuruluşa da gedik denmiştir. 1727 yılından itibaren rastladığımız bu kavram Türkçe bir kelime olup tekel veya imtiyaz anlamına gelmektedir. Kavram olarak "Osmanlı bünyesindeki esnaflığa ve sanatkarlığa girişi tetkik etmek" demektir.

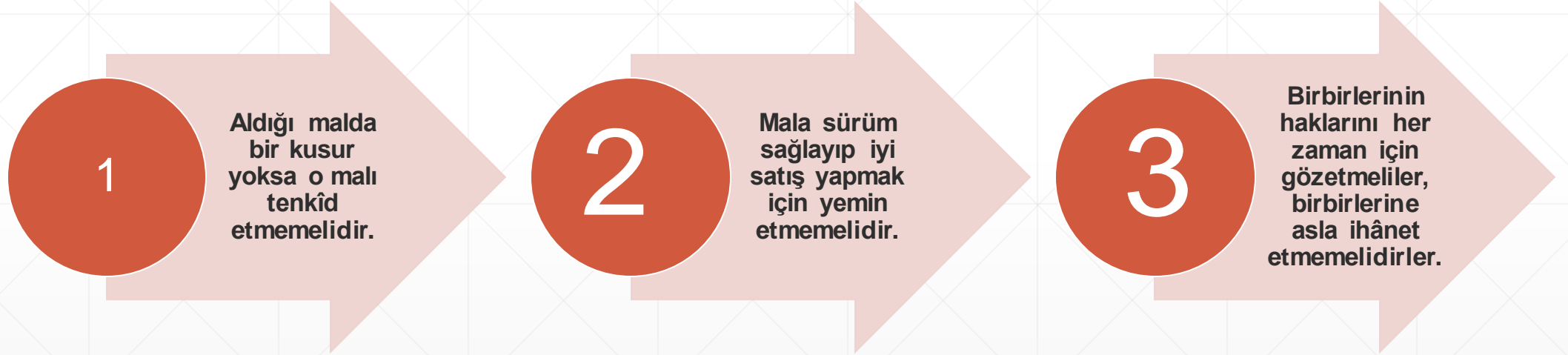
Osmanlı Kerim Devleti'nin, kurmuş olduğu medeniyetini, tekke-medrese-kışla sacayağı üzerine sağlam bir şekilde oturtup, doğruluk ve adalet üzerine cihana ışık saçtığı günlerde, Hollanda Ticaret Odası'nda bir karar alınırken oyların eşit çıkması halinde, oda reisinin :

«İçinizde Türklerle alış veriş eden var mı?» diye sorduğunu ve birinden «evet» cevabını alınca da onun oyunu, imtiyazlı olarak iki oy olarak kabul edip karara varır.

- ✓ Harama bakma.
- ✓ Haram yeme.
- ✓ Haram içme.
- ✓ Doğru , sabırlı , dayanıklı ol.
- ✓ Yalan söyleme.
- ✓ Büyüklerden önce söze başlama.
- ✓ Kimseyi kandırma.
- ✓ Kanaatkar ol.
- ✓ Dünya malına tamah etme.
- ✓ Yanlış ölçme , eksik tartma.
- ✓ Kuvvetli ve üstün durumda iken affetmesini , hiddetli iken yumuşak davranmasını bil.
- ✓ Kendin muhtaç iken bile başkalarına verecek kadar cömert ol.

AHİLİK NASİHATI (Ustanın Çırağına Nasihati)

Alan Ya Da Satan Bir Tüccarın Riâyet Etmesi İcab Eden Bazı Hususlar



Ticaretin Gerekliđi

Alış veriş yani ticaret insanoğlunun yaşamında çok önemlidir. İnsanlar hayatını rahat ve huzur içinde devam ettirebilmesi için, ihtiyaçlarını meşru yoldan karşılayabilmeleri ve haysiyet ve şereflerini koruyabilmeleri için ticaret gereklidir.

Alış veriş geçimi ve yaşamı kolaylaştırır; kavga, yağma, hırsızlık, dolandırıcılık, hıyanet ve hile gibi kötülüklerin önüne geçer. Çünkü muhtaç olan insan, başkasının elindeki mala gözünü diker, onu elde etmek için meşru bir muamele olmazsa kavga, gürültü ve hatta ölüme varan olaylar meydana gelir, hayat felce uğrar, nizam bozulur.

Ticaret Kuralları

- Doğruluk
 - Doğru Ölçüp Tartma
 - Yemin
 - Müşteri Tavlamama (Neceş)
 - İhanet Etmeme
 - Malın Methedilmemesi
 - Kolaylık(Suhulet)
-

Doğruluk

Bir kimsenin sahip olması gereken en önemli vasıflardan birisinin doğruluk olması gerekmektedir. İnsanların mesleklerinde, işlerinde tahsillerinde velhasıl her zaman her yerde, hangi makam ve mevkide olursa olsunlar doğru olmaları gerekir

Ticarî ahlakta doğruluk önemlidir. Dinimizde Ticarete doğruluktan sapan kimseler tüccarlıktan çıkar, füccar (günahkâr) olurlar. Bir kimse bir mal aldığında aldığı mal fazla çıkarsa fazlalığı iade etmesi gerekir.

Adda b. Halid İbn-i Hade'den Rasulullah (SAV) bir deve satın aldığında yazdırdığı vesikadan ilim adamları şu sonuçları çıkarmışlardır;

- Satın alınan bir malın methinden evvel müşterinin sezemeyeceği gizli kusurlar varsa anlatma,
 - Muamelenin ehemmiyetine göre yazılması, Rasulullah (SAV)'in doğruluğu düşmanlarınca dahi tasdik edilmiş olmasına rağmen ümmetine örnek olması için yazdırması,
 - Yazdırma esnasında tarafların karşı taraf tarafından bilinmeyen baba ve dedesinin isminin yazılıp karışıklığa meydan verilmemesi,
 - Yazma şartlarının meşruiyeti ve müstehap oluşu.
-

İşinde Başarılı Olmanın Sırlarından Bazıları

- Her zamanı çalışmak için müsait bil. Kendine göre müsait bir vakit bekleme, o hiç gelmez.
 - Her yeri çalışmak için müsait bil. Kendine göre müsait yer ararsan, o yeri hiç bulamayabilirsin.
 - Bir günde ve bir zamanda yapman gereken bir vazifeyi yarına erteleme. Çünkü her günün işi kendine yeter.
 - Bir zamanda yalnız bir konu, bir mesele üzerinde çalış. Bir zamanda birden fazla işe sarılan hiç birisini tam yapamaz.
 - Başladığın bir işi bitirmeden başka bir işe başlama. Yarıda kalan iş başlanmamış demektir.
-

- Bir günün işini bitirdikten sonra ertesi günü ne iş yapacağına karar ver.
 - Bir işe başlamadan önce düşün ve çalışman için gereken şeyleri yanında ve elinin altında bulundur. Tâ ki, ikide bir kalem, kağıt aramaya kalkıp da dikkatin dağılmasın.
 - Çalışmaya oturduğun zaman tıpkı ateş hattında düşmanı gözetleyen bir asker gibi uyanık ol, ve dikkat kesil ve bütün ruhi ve bedeni kuvvetinle kendini işe ver, o işe konsantre ol. «İşi kendine düşman bil, sen onu güzel bitirmezsen, o seni kötü şekilde bitirir.»
 - Bir işe başlamadan önce, o işi en kısa bir zamanda, en kolay ve en temiz bir surette nasıl yapmak, nasıl öğrenip etüt etmek mümkün olduğunu iyice düşünüp hesapla. «Plansız programsız projesiz işe başlayana ahmak denmez mi?» Uzmanlar, Doğru sebebe yapışan, doğru netice alır.
 - Bir iş üzerinde yorulursan dinlenmek için işini değiştir ve çalışma hızını yavaşlat. Fakat dinlenme bahanesi ile, asla boş oturma. Boş oturanın içi, işlemeyen demir gibi, pas tutar. «Akan su pislik tutmaz, durgun su pislik tutar, hastalık yapar.»
-

- Bir işe, bir derse, bir kitaba başladığın zaman, telaş edip sabırsızlanma. Sakin ve metin ol. Yol al, fakat acele etme. Sindirerek çalış ve öğren.
 - İşinde ve dersinde herhangi bir fikri ve noktayı küçümseyerek ihmal edip geçme. Küçük ihmalden, bazen büyük zararlar doğduğunu unutma.
 - Gece yatağa girince, kendini hesaba çek, o gün ne yaptığına bak, yarın ne yapacağına karar vermeden uyuma.
 - Her gün iyi bir eserden sesli olarak beş on sayfa oku. Bu sayede konuşma ve söz söyleme yeteneğin gelişir.
 - Rastladığın hikmetli bazı güzel ifadeleri ezberle. Bu sayede hem kelime ve ifade haznen zenginler hem de hafızan kuvvetlenir.
 - Verimli çalışmayı sakın iş üzerinde geçirdiğin zamanla ölçüp de, eh bugün şu kadar saat çalıştım, yetişir deme. Çalışmanın neticesine ve öğrendiğine bak.
«Faydalı çalışmak, vakti doldurmak değildir, vakti kıymetlendirmektir, yani, dünya ve ahirette faydasını göreceğimiz neticeleri elde etmektir.»
-

«İŞİNİZ NE OLURSA OLSUN BAŞINIZ CİDDİ BİÇİMDE DERTTE» demektir.

- ❖ Bir işe inanmadan karambole koyuluyor, besmelesiz işe başlıyorsunuz.
 - ❖ Günlük çalışma planı yapmıyorsunuz.
 - ❖ Acil işler yerine önemsizlerle ilgileniyorsanız.
 - ❖ İşyerinin temizliğine dikkat etmiyorsunuz.
 - ❖ Aynı anda birden fazla işe sarılıyorsunuz.
 - ❖ Ekip çalışması ve iş aktarmayı bilmiyorsunuz.
 - ❖ Şahsi sıkıntılarınızı işyerinizde de devam ettiriyorsanız.
 - ❖ Hemen karar veriyor veya hemen reddediyorsanız.
 - ❖ İş, iş saatleri dışına, eve ve tatile taşıyorsunuz.
 - ❖ Tavsiye ve yeniliklere karşı çıkıyorsunuz.
 - ❖ Yorgunluğa karşı mola vermiyorsunuz.
 - ❖ Servetinizin şükrünü eda edemiyorsanız.
-

Her Şeyin Piri

Çiftçiler için Âdem (A.S), hallaçlar için Şit (A.S), terziler ve yazıcılar için İdris (A.S), marangozlar için Nuh (A.S), **tüccarlar için Hud (A.S)**, deveciler için Salih (A.S) pîrleriydi. Sütçüler ve dülgerler için İbrâhim (A.S), avcılar için İsmail (A.S), çobanlar için İshak (A.S), saatçiler için Yusuf (A.S), Musa (A.S) pîrleriydi. Ekmekçiler için Zülküf (A.S), tarihçiler için Lût (A.S), bağcılar için Üzeyir (A.S), çulhacılar için İlyas (A.S) pîrleriydi. Zırhçılar için Davut (A.S), hekimler için Lokman (A.S), balıkçılar için Yunus (A.S), gezginler için İsa (A.S) ve **tüccarlar için de Hz. Muhammed (S.A.V) PÎR addedildi.**

(PÎR, bir konudan çok iyi anlayan, bilmediği şey olmayan insanlara verilen isimdir)

“Allah’ım, değil bu milletle İstanbul’u, dünyayı bile fethederim.”

Fatih Sultan Mehmed Han, İstanbul’u fethetmeye hazırlandığı sıralarda halkının durumunu görme maksatlı tebdili kıyafetle birgün çarşıya indi.

Sabah erken saatlerde yanına aldığı veziriyle çarşıda olan Fatih, girdiği ilk dükkândan birkaç şey almak istedi. Dükkân sahibi kendisini tanımamakla beraber, arzu ettiği şeylerden sadece birini hazırlayıp verdi. Bunun üzerine Sultan diğer istediği şeylerinde hazırlanmasını söyledi. Dükkân sahibi; “Efendim ben sabah sifhahımı yaptım, komşumda dükkânını yeni açtı. Diğer isteklerinizi de ondan alınız.” Dedi. Sultan yan dükkâna girdi, bu sefer de yeni girdiği dükkânın sahibi istediklerinden yine sadece birini hazırladı ve yan dükkâna gitmesini, çünkü komşusunun bu sabah sifhah yapmadığını, diğer alacaklarını da ondan almasını istedi. Bu durum böyle devam etti.

Alış-veriş bitiren Fatih Sultan Mehmed’in ağzından şu cümle döküldü:

“Allah’ım, değil bu milletle İstanbul’u, dünyayı bile fethederim.”



TEŞEKKÜRLER

Prof. Dr. Ersan ÖZ

PAU Maliye Bölümü Mali Hukuk A.B.D.

@ersanozz

www.ersanoz.com