

Ders : 058**Konu :Ticarette Dürüstlük- 3****3-Malın Ayıbını/Kusurunu Gizlememek:**

Dürüstlük ilkesinin en önemli göstergesi, malın kusurunu müşteriye açıklamak, ambalajlı mallarda içerik ve özellikleri doğru biçimde yazmak, kusuru gizleyici söz ve davranışlardan kaçınmaktır. Aksi davranış, yani malın kusurunu gizleyerek satmak, müşteriye kandırmaktır ve fiilen yalandır. Hz. Peygamber (s.a.v.):

المُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ، وَلَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا، فِيهِ عَيْبٌ، إِلَّا بَيَّنَّهُ لَهُ.

*“Müslüman müslümanın kardeşidir. Ayıbını/kusurunu açıklamadan böyle bir malı din kardeşine satmak hiçbir müslümana helal değildir”*¹ buyurduktan sonra kusurunu açıklamadığı bir malı satan kimsenin daima Allâh'ın gazabı ve meleklerin laneti altında bulunduğunu haber vermiştir:

مَنْ بَاعَ عَيْبًا لَمْ يُبَيِّنْهُ، لَمْ يَزَلْ فِي مَقْتِ اللَّهِ، وَلَمْ تَزَلِ الْمَلَائِكَةُ تَلْعَنُهُ.

*“Kim kusurunu açıklamadığı bir malı satarsa daima Allâh'ın gazabı ve meleklerin laneti altındadır.”*²

Kusur, bir malın değerini olumsuz etkileyen eksikliklerdir. Bunun gizlenmesi, karşılığı olmayan bir kazanç elde etmek, alıcıya zarar vermek demektir. Çünkü bu kusur ortaya çıktığında, onun telafisi için hem zaman hem emek harcanacak hem de masraf edilecektir. Eğer satıma konu olan kusurlu mal, üretim amaçlı bir makine ise ondan doğan kayıp daha büyük olacaktır. Bu haksızlıklar kusurun gizlenmesi sonucunda doğmaktadır. Satıcı ise bundan haksız kazanç elde etmektedir.³

Matematik dersinde öğretmen, aynı cinsten olmayan şeylerin toplanmayacağını açıklayarak şöyle der:

-Bir cinsten olmayan şeyleri toplamak mümkün değildir. Mesela bir koyunla bir keçiye toplayamazsınız; çünkü bu ne iki koyun olur, ne de iki keçi...

Babası süt satan bir öğrenci şu karşılığı verir:

*-Fakat öğretmenim, bizim dükkânda bir kilo süt ile bir kilo suyu toplarlar. Neticede her vakit iki kilo süt çıkar.*⁴

Malın ayıbını ve kusurunu gizleyerek satmak, hem kul hakkına girmek, hem de haram kazançtır. Müslüman tüccarın gayesi, helalinden kazanmak, kul hakkıyla Allah'ın huzuruna çıkmamak ve dünya imtihanını kazanmak olmalıdır. Şair bunu ne güzel ifade etmiş:

¹ İbni Mâce, Ticârât 45

² İbni Mâce, Ticârât 45

³ İslâm İş ve Ticaret Ahlâkı, Prof. Dr. Saffet Köse, sh. 82-83

⁴ En Güzel Espiriler, Mahir Duman, sh.58

Necisin, nedir senin gayen?
Eğlence mi sade sermayen?
Yoğu bilmez, yokluk görmeyen,
Çalış da haramdan çalma yavrum!
(İzzet Topal)

Satılan bir malın geri verilebilmesi için:

- Malın değerini düşürücü bir kusurun bulunması,
- Malın alım amacına uymamayı gerektiren bir kusurun bulunması,
- Bu kusurun satıcının yanında iken olduğunun anlaşılması,
- Bu kusurun müşterinin yanında meydana gelmemiş olması gerekir.

*Mesela satın alınan bir makinanın bozuk olması, alınan bir binek hayvanının serkeş olup biniciye eziyet etmesi, malın değerini düşürücü bir kusurdur. Yine satın alınan kurbanlık bir hayvanın kulağının kesik olması, onun değerini düşürmekle beraber, müşterinin alım amacı sebebiyle önemli bir kusur sayılır.*⁵

Bazen satıcı, malın kusurunun farkında olmayabilir. Müşteri bunu görüp satıcıya hatırlatınca, satıcının buna itiraz etmemesi gerekir. Ancak müşterinin de malın değerini düşürmek için kusur olmayanı kusurlu gibiymiş gibi ısrar etmemesi gerekir.

Eskiden ressamın biri, bir insan resmi yapar ve teşhir eder. Seyredenlerin içinden bir çizmeci resmin ayağındaki çizmenin bazı kusurlarını görür ve hatırlatır. Ressam hatasını anladıktan sonra adama teşekkür eder. Bundan cesaret alan çizmeci, resmin kavuğuna ve sarığına da itiraz etmeye başlayınca ressam eliyle çizmecinin ağzını kapayarak şöyle der:

-Tamam, yeter artık! Çizmeden yukarı çıkma!⁶

Bu tür ahlâkî zaafılar, insanlar arasındaki güveni olumsuz yönde etkilediği gibi, alıcı-satıcı arasında bir kavgaya, çekişmeye de sebebiyet verebilecek bir durumdur. İslam, bunların hiç birisini uygun görmez. Bunun hem dünyada hem de âhirette cezası vardır.

Hesap ettim cümle dünya malını,

Neticesi bir top beze dayandı. (Seyrani)

4-Yeminden kaçınmak:

Satıcılar malının rağbet bulması ve müşterinin ilgisini ya da ihtiyacını tahrik ederek malını satabilmek için zaman zaman yemine başvurabilmektedirler. Hz. Peygamber bunu tasvip etmemiş ve şöyle buyurmuştur:

⁵ Sünen-i İbni Mâce Tercemesi ve Şerhi, Haydar Hatipoğlu, Kahraman Neşriyat, İstanbul, Tarihsiz

⁶ Geçmişten Günümüze Latifeler Nükteler, Faik Reşad, Derleyen: Dursun Gürlek, sh.137

أَلْحَلْفُ مُنْفَقَةٌ لِلْسَّلْعَةِ مُمَحِقَةٌ لِلْبَرَكَاتِ

“Yemin malın rağbet bulmasına bereketin (Müslim rivayetinde: kâr) mahvına sebeptir.”⁷

Bir başka hadiste de Hz. Peygamber:

إِيَّاكُمْ وَالْحَلْفَ فِي الْبَيْعِ فَإِنَّهُ يُنْفِقُ ثُمَّ يَمْحَقُ

“Alış-verişlerde yemin etmekten kaçının. Çünkü yemin önce malın revacını arttırıp satışını sağlar peşinden de onu mahveder”⁸ şeklinde açık uyarıda bulunmuştur.

Yemin bir işin doğruluğuna karşı tarafı inandırmak için Allah'ı şahit tutma anlamı taşır. İki şekli vardır:

- Birincisi yalan yere yapılan yemindir ki büyük günahlardandır ve haramdır. Ahlâksızlığın zirve noktalarından birisidir. Çünkü Yüce Yaratıcı yalana şahit kılınmıştır. Bundan dolayı böyle bir yemini temizleyebilecek bir keffaret yoktur ve günahı da son derece ağırdır.⁹ İnsanları kandırmak, aldatmak mümkündür. Ancak Allah'ı aldatmak mümkün değildir.

Rabbimiz şahittir her gize,

Şah damarından da yakın, hem bize.

(C. Numanoğlu)

Süfyân-ı Sevrî şöyle der:

“Büyükler hariç şu dört hastalıktan pek az kişi kurtulur:

- İhtiras, Mal ve makam hırsı,
- Yalan,
- Şikayet, yakınma,
- Riya.”¹⁰

- Yeminin İkinci türü ise alış-verişe gayretlendirme, teşvik etme, ikna etme, dediğine getirme çabalarını desteklemek için başvuru bir yoldur. Bu da alış-verişin değerini düşüren, karşı tarafın rızasını etkileyen, kararına etki ederek alış-verişe sevkeden bir husustur.

Hz. Peygamber *yalan yere yemin ederek malına rağbet kazandırıp satanları Allâh'ın kıyamet günü asla yüzüne bakmayacağı, konuşmayacağı ve temize çıkarmayacağı (tezkiye) üç kişiden biri olarak saymıştır.*¹¹

⁷ Buhârî, Buyû' 26; Müslim, Müsâkât 131; Ebû Dâvûd, Buyû' 6

⁸ Müslim, Müsâkât 132; İbni Mâce, Ticârât 30

⁹ a.g.e. Prof. Dr. Saffet Köse, sh. 82-83

¹⁰ Gönül Sultanları, Yrd. Doç. Dr. Sıdkı Güllü, sh.177; Yasin Yayınevi, İstanbul, 1999

¹¹ Müslim, İmân 171, 173; İbni Mâce, Ticârât 30

Bu tür yeminler daha çok malın özelliği (mesela kalitesini yüksek gösterme ya da kusurunu gizleme gibi) ve maliyeti konularında ortaya çıkabilmektedir.

Abdullah b. Mübârek'e sordular:

-Sizce sefil kimdir? Şöyle cevap verdi:

-İlmini, amelini ve dinini dünya geçimini sağlamak için aracı yapandır. ¹²

Böyle bir hataya düşen kişi:

- *Pişman olarak içtenlikle ve bir daha dönmek üzere Allâh'a tövbe etmeli,*
- *Böyle bir yeminle malını satmış ise, kul hakkına girdiği için müşteriden helallik almalı ve özür dilemeli,*
- *Müşterisi zarara uğramışsa ise, telafi yoluna gidilmelidir.*

Abdullah b. Mübârek, ticarî faaliyetlerinde yardımcı olarak görevlendirdiği kölesinin bir şey satacağı sırada Salavat-ı Şerife getirip sattığını tesbit ettiğinde o kazançtan yemez ve:

-Malını satarken Peygamber (s.a.v.)'in adını istismar etme, ayrıca "bu mal güzel ve ucuzdur" diyerek müşteri tavlama ya kalkışma, diye ikaz ederdi. ¹³

Bütün bunlar kazancın bereketini gideren tutumlardır. Buna göre satıcı sadece abartılı ifadelerden kaçınarak müşteriyi bilgilendirme ve malını tanıtım yoluna gitmelidir. Unutmamak gerekir ki âhiretin mükâfatı, dünya menfaatine feda edilmez. Hepimiz Allah'a döneceğiz. Şairin şu tesbitine kulak verelim:

Şu dünya çarşısında, dükkân dükkân dolaştım;

Nihayet... İlk geldiğim sahibime ulaştım.

(A.Kadir İnaltekin)

Alınacak Dersler:

1- Malın ayıbını ve kusurunu gizleyerek satmak, hem kul hakkına girmek, hem de ticaretine haram karıştırmaktır.

4-Malının rağbet bulması ve müşterinin ilgisini çekmek için yemin etmek haramdır.

5- Malın kusurunu gizleyerek müşteriyi aldatmak, malın rağbet bulması için yemin etmek, malı aşırı şekilde övmek ticaretin bereketini giderir.

6-Böyle bir hataya düşen, Allah'a tevbe etmeli, hakkı sahibine iade etmeli ve müşterisinden helallik almalıdır.

¹² Gönül Sultanları, Yrd. Doç. Dr. Sıdkı Güllü, sh.215

¹³ Gönül Sultanları, Yrd. Doç. Dr. Sıdkı Güllü, sh.219