



*Osmanlı Mirası Araştırmaları Dergisi (OMAD), Cilt 3, Sayı 5, Mart 2016, ss. 92-98.*  
*Journal of Ottoman Legacy Studies (JOLS), Volume 3, Issue 5, March 2016, pp. 92-98.*  
**ISSN 2148-5704**  
DOI Number: 10.17822/omad.2016516908

## **XX. YÜZYIL BAŞLARINDA OSMANLI - İRAN TİCARİ İLİŞKİLERİNDE OSMANLI ŞEBBENDERLİK RAPORLARINA YANSIYAN AHLAKİ DEĞERLER**

### ***Early Twentieth Century Ottoman-Iran Trade Relations and Moral Values Reflected in the Ottoman Consulate Reports***

**Masoumeh DAEİ\***

**Özet:** İran ve Osmanlı ticari ilişkilerinde, ticaretin normal ve krizli dönemlerinin iyi anlaşılması için her iki ülkenin elçilerinin ve şebbenderlerinin hazırladığı iktisadi, siyasi ve sosyal durumları gösteren raporlara bakılmalıdır. Çünkü bu raporlar ülkeler arasındaki ticareti, yolları, transit ticari sorunları iyi tanımamız ve tarihî olayları doğru kavrama ve anlamamıza yardım etmesi bakımından sağlam ilişki kurmak için önemlidir. Bu arada yabancı şebbender ve elçilerin buldukları ülkelerde verdikleri iktisadi, sosyal ve siyasi durum ile ilgili raporlarda çok önemli noktalara değinmişlerdir ki yurtiçi raporlarda normalde değinilmezdi. Diğer taraftan genelde devletler bu raporları esas alarak geleceğin siyasi, sosyal durumunu planlıyorlardı.

**Anahtar Kelimeler:** Osmanlı, İran, şebbender, ticaret, ahlak

**Abstract:** The consulate reports of Iran and the Ottoman Empire are rich with details of economic, political and social conditions of these countries. They are useful sources to understand trade, trade roads and problems. The details given in these consulate reports cannot be found in the reports of other officers. Moreover, countries adjusted their policy planning according to these reports.

**Key Words:** Ottoman Empire, Iran, consulate reports, trade, morality

### **Giriş**

Uluslararası ticaretin nasıl olması gerektiği, yollar, ticareti yapılan mallar ile tarihî olayları tanımak ve anlamak çok önemlidir. Genelde devlet görevlileri tarafından devlete sunulan iç raporlarda ilgi görmeyen sosyal, siyasi, iktisadi konular elçilerin hazırladığı raporlarda çok önemli bir yere sahip olmuştur. Şebbenderlik raporlarında İran ve Osmanlı arasında ticari yol sorunları iyice açıklanmış ve bu yolların her birinde konuların olumlu ve olumsuz yönleri anlatılmıştır. Ayrıca İran ve Türkiye arasındaki ithalat, ihracat ve transit ticarete, devletler için önemli olan malların her birinin önemi tek tek açıklığa kavuşturulmuştur.

Bu ticari raporlarda, özellikle Meşhed ve Tebriz şehirlerindeki Osmanlı şebbenderleri, raporlarında ekonomik ve ticari konularının anlatılmasının yanı sıra, ticaretin öneminden ve Osmanlı Devleti'nin İran ile sağlam bir ticaret yapması da teşvik edilmektedir. Ayrıca XX. yüzyılda ekonomik savaşların olacağına da işaret etmektedir.

Bu raporların ana konularından biri de siyasi ve ticari meseleler dışında, ticarete önem taşıyan ahlak konusudur. Şebbender raporlarında, “İslami prensiplere uygun olarak ticari ve iktisadi davranışlarda bulunmak, iş ve icraat yapmak da ibadet olup aynı zamanda şüphesiz helal ve meşru bir ticaret yapabilmek için ticari prensipleri, diğer bir ifadeyle ticaret ahlakını öğrenmek şarttır.” ifadeleri de yer almaktadır. Türk ticaretinde, İslam ve insani ahlak, iffet, sebat, dürüstlük, ticaretin ruhunda olan emniyet ve sürat bu raporlarda vurgulanmıştır.

\* (Yrd. Doç. Dr.), Tebriz Payame Noor Üniversitesi, Tebriz/İran, e-mail: masoumeh.daei@gmail.com

### Osmanlı Şehbenderlik Ticari Raporları

Bir ülkenin kalkınma seviyesi, halkının huzur, mutluluk ve güvenliği; karayolu, demiryolu, kanal, liman vs. sosyal ve iktisadi kurumları ile nakliyesinin çok düzenli olmasından belli olmaktadır. Ülkeye sermaye girmesi ve ilerlemesi ancak yol yapımı ile gerçekleşecektir. İran gibi büyük ülkelerden başka Osmanlı şehirleri arasındaki ticari ilişkileri ve münasebetleri de düşünersek, Tebriz-Erzurum-Trabzon, Trabzon-Erzurum ve Samsun-Sivas karayollarının Anadolu'nun büyük bir kısmına ticari ve ekonomik hareketlilik kazandırdığı anlaşılmaktadır.

*"19. yüzyılda Trabzon-Erzurum-Tebriz yolu dünyadaki ekonomik baskılardan dolayı hassas bir durum hâline geldi.<sup>1</sup> Bu yolun yeniden faaliyete geçirilmesinin nedeninin İngiltere'nin İran ticaretinde en kısa yolu bulmaya çalışmak için yaptığı siyaset olduğu söylenebilir."<sup>2</sup>*

*"Rusya İran'da siyasi ve ekonomik amaçlarını gerçekleştirmek için, Osmanlı ve İngiltere ile rekabet için Culfâ demiryolunu yapmaya teşebbüs etmiştir."<sup>3</sup>*

*"Osmanlı Devleti, İran ile alakalı kendi siyasi ve ekonomik gücüne itibar etmek ve mantıklı tedbirler almak suretiyle kendi ticaretini yeniden canlandırabilirdi."<sup>4</sup>*

Tebriz Şehbenderi Ahmet Enver Efendi'nin 1908 tarihli raporunda, *"Osmanlı Devleti'nde fabrikaların yanında yol ve demiryolu inşasının olması, Osmanlı'nın üretilen ürünlerinin İran'a rahatlıkla ihraç olmasını sağlar."<sup>5</sup>* diye yazmaktadır. Buşehr Şehbenderi Nebil Ziya Efendi ise 1908 tarihli raporunda, *"Buşehr limanı İran'ın en önemli limanlarından. Basra Körfezi'nde ticari malların nakliyatını, İngiltere, Hindistan kumpanyası ve Rusya vapurları gerçekleştiriyordu. Bu kumpanyaların da bu işten birçok çıkarı oluyordu. Eğer Osmanlı'nın umumiye seyr ü sefain idaresi hızlı giden gemiler almaya teşebbüs ederse, İran'a ihracatın büyük bir kısmını biz üstlenebiliriz."<sup>6</sup>* diye konuyu vurgulamaktadır.

Hoy ve Selmas Şehbenderi Saadettin Efendi'nin 1910 tarihli raporunda ise şöyle denmektedir:

*"Bilgilere bakılırsa İran ile bizim ticari muamelatımız azdı. Burada nakliye araçlarının azlığı, ticari malların uzun süre yollarda kalması ve bu sebeple bozulması, hastalıkların yayılması, bizim tüccarın aza kanaat etmesi ve bu işlere teşebbüs etmemesinden dolayı ticaretimiz büyük bir zarara uğramıştır. (...) Yolların bozuk olması ve özellikle ticari muamelat bilgisine sahip olmamız bize zarar veriyordu. Demiryolunun olması ve limanlarda gemilerimizin çalışmasına rağmen yine de küçük ecnebi ülkeleriyle kıyasladığımızda ticaretimiz çok azdı."<sup>7</sup>*

Tebriz Şehbenderi Enver Efendi'nin 1911 tarihli raporunda ulaşım ve üretimin artırılması hususunda şunlar söylenmiştir: *"Eğer İran ile Osmanlı ticaretinin gelişmesini istiyorsak, demiryollarının yapılması ve fabrikaların kurulması gerekir."<sup>8</sup>*

Horasan Şehbenderi Sami Bey ise, *"Batım yolunun açılması için hükümetimiz ciddi tedbirler alıp gücünü kullanmalı. Bu yolun çok faydası var, bu yüzden açılmasının çok uzun sürmemesi gerekiyor, özellikle bu yol İstanbul'un geleceği için ehemmiyet arz ettiği için hükümetin dikkat vermesini temenni ediyoruz."<sup>9</sup>* diye yazmaktadır. Sami Bey bir başka raporda, *"Transit işlerine, İran ile olan muvasalamızın temini zımında Trabzon-Erzurum-Kızıldize?"*

<sup>1</sup> W. Heyd, *Yakınoğu Ticaret Tarihi*, Çev. E. Ziya Karal, TTK Yayınevi, Ankara 1975, s. 50-3, 328-9.

<sup>2</sup> A. Ü. Turgay, "Trabzon", *Doğu Akdeniz Liman Kentleri 1800-1914*, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul 1994, s. 55; Charles Issawi, *The Tabriz-Trabzon Trade 1830-1900*, Cambridge vol.1, 1, 1970, s. 20.

<sup>3</sup> İbrahim Razzagî, *İktisâdî-yi İran*, Neşr-i Ney, Tahran 1367, s. 112-3.

<sup>4</sup> Başbakanlık Osmanlı Arşivi, HR. SYS. 2337/4.

<sup>5</sup> *Ticaret Layihaları*, III, Hayriyye Matbaası, 1326, s. 97-9.

<sup>6</sup> *Ticaret Layihaları*, III, s. 113-8.

<sup>7</sup> *Ticaret Layihaları*, V, Hayriye Matbaası, 1327, s. 107-22.

<sup>8</sup> *Ticaret Layihaları*, VII, Selanik Matbaası, 1329, s. 219, 221

<sup>9</sup> *Şehbender Ticaret Raporları I, 1340-1924*, Amire Matbaası, İstanbul 1340, Hariciye Vekalati Şehbenderlik ve Ticaret Umuri Müdüriyeti, s. 54-66; BOA, T.ZT. İHR,789/58; BOA, T.ZT. İHE 747/103; BOA, T.ZT. İHE,789/55.

yolunun otomobil işleyebilecek bir hâle getirilmesi ve Kızıldize gümrük idaresinde bir depo inşa edilmesi lazım gelir.”<sup>10</sup> demektedir.

Kırmanşah Şehbenderi Saad Efendi'nin 1912/1913 tarihli raporunda, “Mallarımız kuzeyde Trabzon yoluyla, güneyde Bağdat yoluyla (bunların dışında başka yolumuz yok) katır, yük taşıyan dışı hayvan ve develer ile taşınıyordu. Yolların güvensizliğinden dolayı sigorta şirketlerine ücret verildiği hâlde sigorta yapmıyorlardı.”<sup>11</sup> diye konuyu açıklanmıştır.

Her ülkenin ekonomik gelişimi, dünya pazarları ve iktisadi merkezlerde bulunması, sanayi gelişimi ve ihracata bağlıdır. Ülke sanayisinin hayatını devam ettirmek için ekonomi programlarında denge, üretilen ürünlerde fiyat düzeni ve dünya pazarına hâkim olabilmek lazımdır. İç pazarların sınırlı uygulamalardan hariç olması gerektiği, iç ve dış pazarlarda müşteri kazanma yolunda çaba göstermek, neyi, nereye ve nasıl ihraç edeceğimize yönelmemiz lazımdır. Bu amaçlara ulaşabilmek için üretimin kaliteli olması şartı başta gelmektedir.

Şehbenderler tarafından çeşitli raporlarda dış ticaret rekabeti için malların kaliteli olması gerektiği belirtilmiştir. Örneğin Tebriz Şehbenderi Enver Efendi'nin 1911 tarihli raporunda konu şöyle açıklanmaktadır: “İran'ın, Osmanlı'nın ürettiği mallara ihtiyacı vardır, eğer bu mallar Osmanlı fabrikalarında üretilirse İran ile komşu olduğumuz için bizim bu ürettiğimiz mallar en iyi ihracat malı sayılır. Bunun yanı sıra eğer yabancı ülkelerin ürettiği malları aynı kalitede üretirsek yabancı mallarla da kolaylıkla rekabet edebiliriz ve İran pazarını elimizde tutabiliriz.”<sup>12</sup>

Buşehr şehbenderi Nebil Ziya Efendi, raporunda “Osmanlı fabrikalarının düzelmesi, devlet ve tüccarın bu ürünlerin İstanbul'da üretilmesine önem vermesi durumunda, Osmanlı'nın Avrupa ürünleri ile rekabet edip İran pazarını elinde tutabilmesi ve Osmanlı mallarının İran'da tanınması gerektiği” sonucuna varmıştır.<sup>13</sup>

Hoy ve Selmas Şehbenderi Saadetin Efendi, 1910 tarihli raporunda bazı kaliteli ürünlerin İran'a ihracında ısrar ediyor:

“Makulata (akısal) ve Konserveler: Van Gölü'ne yakın olduğumuzdan dolayı bir grup adam İran'a az miktarda tuzlu ve kuru balık ithal etmiş ve iyi de satılmıştır. Biz Osmanlı ülkesinin diğer denizlerinden en kaliteli balıkları İran'a getirebiliriz. Fakat maalesef yol imkânlarının kısıtlı olması sebebiyle İran pazarı Rusya ve Avrupa'nın elindedir. Şüphesiz ki bitki konserveleri de İran'da takdire şayandır. Tütün: Nasıl ki bazı komisyoncu ve tüccarlar aracılığıyla Almanya'dan sık ve zarif kutularda çeşitli sigaralar Osmanlı'ya ithal ediliyorsa aynı şekilde İranlılar da sık ve gösterişli eşyalara düşkün oldukları için Osmanlı tüccarları bu işe teşebbüs etse fevkalade olurdu. Zeytinyağı: Hem sanayide ve hem makulata, zeytinyağı ve özellikle Türkiye'de üretilen yağ çok nefistir. İran'a ihraç etmememiz bizim tembelliğimizin göstergesidir. İran'a zeytinyağı küçük teneke kutular içinde Fransa'dan küçük kavanozlar içinde Rusya'dan ithal ediliyor ve çok yüksek fiyata satılıyordu. Fiyatın yüksek ve mahsulün az olmasından dolayı İranlılar zeytinyağına pek aşına değiller. Eğer uygun bir fiyatla ithal olursa Fransa'yla rekabet edebiliriz...”<sup>14</sup>

Diğer bir rapora baktığımızda ise halı sanatında olması gereken kalite anlatılmıştır: “Sanayi, teknik ve fiyat bakımından İran halıları bütün ülkelerden yüksekti. Türk halıları ise yer yer teknik bakımından İran'a yaklaşmıştı. Hereke fabrikasının büyük salonlar için ürettiği halılar da İran'la denk olduğu gibi maalesef Türk halıları temel maddeleri kalitesiz kullandığı için kalitesi düşüktür.”<sup>15</sup>

<sup>10</sup> İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası, 1926–1927–1928 Seneleri Faaliyet ve Muamelelerine Ait Umumi Raporlar, Haz. Oda Raportörlerinden H. Avni, Sinan Matbaası, İstanbul 1935, s. 565, 647-8.

<sup>11</sup> Ticaret Layihaları, IX, Matbaa-i Amire, 1330, s. 137, 157.

<sup>12</sup> Ticaret Layihaları VII, s. 202, 219, 221.

<sup>13</sup> Ticaret Layihaları, III, s. 113-8.

<sup>14</sup> Ticaret Layihaları, V, Hayriye Matbaası, 1327, s. 107-22.

<sup>15</sup> Ticaret Vekâleti Mecmuası 21 (Mayıs), 24 (Ağustos) 1926, İstanbul Sanayi Mektebi Matbaası, İstanbul 1926, s. 62-5.

Şehbender raporlarında Müslüman bir tüccarın, ticaret yaparken riayet etmesi gereken hususlara da işaret etmektedir. Bu raporlara göre Müslüman tüccar helal ve temiz bir kazanç elde edebilmek için alım-satım yaparken yalan konuşmamalıdır. Yalan, tüccarın güvenilirliğini ortadan kaldırmaktadır. Ticaretle uğraşan kimse ise, insanların kendisine güvenmesini sağlayacak arayışlar içinde olmalıdır. Müşteri ona inanmalı ve güvenmelidir. Sattığı malın kalitesi ile ilgili yalan söyleyerek müşteriyi aldatmamalıdır.

Bu raporlarda, alışverişte çok önem taşıyan itimat meselesi üzerinde durmaktadırlar. Raporları incelediğimizde, itimat etkeni şehbenderlere göre sadakat, dürüstlük, ahlak usulüne saygı duymak, toplum menfaatini fert menfaatine tercih etmek, kendi yetenek ve gücümüze itimat etmek gibi unsurları taşımaktadır. Maalesef bu raporlarda, yabancılar İran tüccarına itimat etmediklerini ama zeki olduklarını anlatmaktadırlar.

Hoy ve Salmas Şehbenderi Muhammed Sadah Efendi 1908 yılı raporunda İranlıların Trabzon ve İstanbul üzerinden yaptıkları ticareti şöyle açıklamıştır:

*“Avrupa fabrikaları, İran tüccarına itimat etmedikleri için Trabzon ve İstanbul tüccarına sipariş veriyorlardı. Fakat bunun yanı sıra İran tüccarı zeki olduğundan dolayı bu ortamdan menfaat elde etmek için fikir üretmişlerdi. Yani İstanbul’da ‘Valide Han’ ve Trabzon’da ‘Gâvur Meydanı’ mahallinde şubeler açtılar, kendi siparişlerini o fabrikaların ajansları veya vekilleri vasıtasıyla verdiler ve siparişleri tespit edildikten sonra mallar büyük ambalajlar hâlinde ve İstanbul’un büyük ticarethane markalarıyla Trabzon yoluyla İran’a sevk ediliyordu.” (...)* “Avrupalıların İran tüccarına itimat etmemesinden dolayı, Osmanlı tüccarı bu ortamdan yararlanarak büyük bir muvaffakiyete erişir ve bu değerli ticarete rakiplerine meydan okurdu.”<sup>16</sup>

O dönemde şehbenderler başka ülkelerde özellikle İran’da sergi açılmasının ticarete önemini, dünya pazarlarına açılan kapı olduğunu anlamışlar, bunun için devlete sundukları raporlarda ısrarla sergilerin açılmasını ve her üründen düzgün numune gönderilmesini istemişlerdir. Sergilerin açılmasının ve fayda taşıdığına yanı sıra, riayet edilecek bazı ahlaki meselelere de işaret olunmaktadır.

Tüccar, dürüstlüğü, doğru sözlülüğü ile müşteriye güven vermelidir. Müşterinin gafletinden veya bilgisizliğinden faydalanıp, sağlam ve kullanışlı olmayan bir malı ona satmak, ahlaki değerlerle bağdaşmaz. Nitekim malının değerini bilmeyen bir satıcıya malının değerini bildirmek icap eder; onun bilgisizlik, tecrübesizlik ve saflığından istifadeye kalkışmak, kandırmaktır. Ticari ilişkilerde kişinin son derece dürüst ve güvenilir olması şartı temel ilke olarak konması, tembellikten uzak olunması temennilerini raporların içeriğinden çıkartabiliriz.

Hoy ve Selmas Şehbenderi Saadettin Efendi’nin 1910 tarihli raporunda ticari faaliyetlerdeki sıkıntılar için şunları söylemektedir:

*“Yabancı ülkeler bütün uzak köylerde ve şehirlerde mallarını tanıtıp sergiler açıyorlar, bu sergiler için masraflar yapıp numunelerini sergiliyor ve reklamlarını veriyorlardı, ama bizim tüccarlar tembel oldukları için bu işe alışkın değillerdi. Batı ve doğuda telafisi olmayan hatalarımızdan dolayı hileyi maharet sayıyoruz. Ticaretin temeli olan iffet, sebat ve karşılıklı güvenin olmaması ticarete ve memlekette bize engel oluyordu. Aynı siparişi göndermeme, doğru ambalajlamama, teslim etmede gecikme vs. gibi durumlarda ticaret buhranla karşı karşıya kalıyor. Ancak bu işlerin tam yapılması bizim ticarete en önemli ve temel görevimizdir. Seyyar temsilci ve satıcıların ticarete önemlidir. Bilim ve bilgisizlik yüzünden sadece yerinde üretilen ve tüketilen birçok mamulat ve dokumalarımız var, sadece memleketteki müşterilerimiz sahip olduklarımızı biliyor. Ama Avrupa tüccarı seyyar temsilcileri memleketin çeşitli yerlerinde müşteri ve pazar arıyorlardı. Ama biz böyle bir görüşe sahip değildik. Gerçek şudur ki bizim mahsulatımızı sadece halkımız ve malları üreten eyaletleri tanımış, mademki bizim fabrikaların seyyar satıcıları yoktu ve bu fabrikalar birbirleriyle seyyar memur istihdamında ve masrafları karşılamada ortaklık etmemişler, o zaman devletin görevi bizim fabrika sahiplerini ve tüccarı cesaretlenmeliydi. Bizim ticaretimizin hak ettiğini beyan etsin ve rehberliği ele alsın.”*

Kirmanşah Şehbenderi Saad Efendi’nin 1912/1913 tarihli raporunda, “Kirmanşah’ta her ne kadar devlet için pahalı bir durum olsa da bizim bir heyetimizin olması lazım ve

<sup>16</sup> Ticaret Layihaları, III, s. 117-9.

şehbenderhanelerimizde de gönderilmiş numuneler için bir oda tahsis edilmesi ve bunun yanında kesin numunelerin etiket fiyatları, mahsullerin katalogları ve müracaat edeceğimiz temsilcilerin olması gerekmektedir. Eğer bu kataloglar profesyonel ve uzman bir şekilde dikkatli izahla hazırlanırsa satışlar daha da artabilirdi.”<sup>17</sup> şeklinde bir beyanda bulunmaktadır.

M. Sami Horasan Şehbenderinin raporu konunun önemini şöyle açıklamaktadır:

“Şehbenderhane, temel eşyalar için tahsis edilen bir mekândı ve mallarımızı ve ülkeyi tanıtıyordu. Doğunun gözü de açılmıştı ve doğulularla iş yapmaya meyillilerdi ama batılılarla değildi. Bu yolla doğuluların parasının batıların cebine girmesini ve onları zengin yapmayı istememişlerdir. Bu fikir takdir görmüştür. Doğunun fikri doğu içindir. Zamanla kalplere nüfuz etmiştir. Bu yüzden cüzi bir masrafla üretim örneklerini göndererek, daima müşteri için cazip ve ilginç görünebiliriz. Kendi iç üretimlerimizi de doğu dünyasına tanıtacağız ve müşteriler de almak için acele edecek, bu konuda şüphem yok. Taklit üretimleri veya çeşitli numune eşyaların gönderilmesi durumunda tıpkı ticaret kanununda olduğu gibi takip edilmeli ve cezalandırılmalıdır. Eğer gül ıtır diğer ıtırarla karıştırılırsa ve hileyle halis ıtır yerine satılırsa cezalandırılmayı hak etmiştir. Malları has ya da karışık diye ilan etmeli, şehbenderhaneye ait eşya numuneleri hesaplanmalı, onların zararını önlenmeli. Tüccar ve fabrika sahipleri değerini ve şartlarını ayrıntılı ve açık bir şekilde beyan ederler, biz de küçük bir sergi oluşturmakla bu numunelerden hem maddi hem manevi fayda elde edeceğiz. Küçük bir himmetle ve az masrafla dört kıtada zengin müşteriler elde edilebilir. 20. yüzyıl ekonomi savaşının yüzyıldır, bu savaş, küçük büyük tanımıyor ve her kim ticaret kapılarını dünyaya açsa zafer bayrağı sonsuz kadar onun elinde oluyor.”<sup>18</sup>

Millî güvenlik stratejisi her zaman önemli rol oynayan bir etkidir. Bir ülkede emniyet olunca, yatırım yapmak daha kolay ve teşvik edici bir durum sağlar. Bu durumda fabrikalar kurulur, iş sahaları oluşturulur, istihdam sağlanır. Ama maalesef İran tarihinde, tam bir emniyet sağlanamamış olup, iç sebepler ve yabancı güçler yüzünden yaratılan istikrarsızlıktan dolayı sermaye ve sahipleri himaye edilmiyordu. İstikrarsızlık ve güvensizlik, yatırım olanaklarını en aza düşürüyordu. Mesela İran’daki Osmanlı elçisinin 1911 tarihli raporunda, “İran’ın kritik durumuna bakarsak, yollarda emniyet ve huzur olmamasına rağmen gene de ticaret iyi sayılır.” denmektedir.<sup>19</sup> Aynı şekilde, Tebriz Şehbenderi Enver Efendi’nin 1911 tarihli raporunda, “Emniyet ve huzurun olmamasının, ihracatın azalmasına sebep olduğu” vurgulanmıştır.<sup>20</sup>

Kirmanşah Şehbenderi Saad Efendi’nin 1911 tarihli raporunda, “İran’ın içinde emniyet ve huzur olsaydı tüccarlar ticarete çok cesaret bulup 5-6 yıl önceki gibi hatta daha iyi olur ve ithalatta İran’da bu miktardan iki kat daha fazla olurdu.”<sup>21</sup> ve “Malların deve vb. hayvanlarla taşınarak gelmesi 3 ay zaman alıyor, bu mallar daha çok hilekâr, şerli, insafsız ve akılsız deveciler veya aşiretler tarafından getirildiği için bu esnada bazen yağmalama oluyordu. Son 6 yıldır Bağdat-Kirmanşah-Hemedan yolunda süren çeşitli kavgalar, kargaşalar bir türlü bitmiyor ve tüccar bu durumdan çok zarar görüyordu.”<sup>22</sup> denilmektedir.

Hemedan Şehbenderi Said Efendi’nin 1912 tarihli raporunda ise şöyle denmektedir: “Vatandan uzak, engeller, sorunlar olmasına rağmen Osmanlı’nın, ticaretini Hemedan’da yayması, bu vatandaşların himmeti takdire şayandır. Bu tüccarlar Hemedan’da saygın şahıslarca ve bütün bankalarda hürmetle karşılanmışlardır. Osmanlı ithalatı ve ihracatı geçen seneye göre iyiydi. Eğer İran’da huzur böyle kalırsa, yollarda emniyet olursa, İran Osmanlı malları için çok iyi bir kaynaktı.”<sup>23</sup>

Tüccarın diğer bir görevi de, ticarete millî bir iş gibi bakıp ticaretin ruhu olan emniyet ve sürati sağlayarak müşteriye sağlam ve gerçek malı uygun fiyatlarla cazip hâle getirmelidir.

<sup>17</sup> Ticaret Layihaları, IX, Matbaa-i Amire, 1330, s. 137, 157.

<sup>18</sup> Şehbender Ticaret Raporları 1, 1340–1924, Amire Matbaası, İstanbul 1340, Hariciye Vekalati Şehbenderlik ve Ticaret Umuri Müdüriyeti, s. 54–66.

<sup>19</sup> Ticaret Layihaları, VIII, 1329, s. 218.

<sup>20</sup> Ticaret Layihaları, VIII, s. 219, 221.

<sup>21</sup> Ticaret Layihaları, VI, Necm-i İstikbal Matbaası, 1328, s. 231-46.

<sup>22</sup> Ticaret Layihaları.

<sup>23</sup> Ticaret Layihaları, IX, s. 158-62.

Horasan Şehbenderi M. Süleyman'ın raporunda şöyle yazmaktadır:

*“Bizim çalışan, faal ve namuslu tüccarımız ve ticarethanelerimiz burayla iş yaparak hem çok fayda görmekte ve hem de ülkemizin ürünlerinin ihracını vatana büyük bir hizmette bulunmaktaydı. Tüccar ve fabrika sahiplerimiz ticaretin ruhu olan emniyet ve sürate inanarak, ona millî bir emir gibi bakmakla kazanç elde edecektir. Eğer böyle yapabilirsek, doğu bizim müşterimizdir ve Batılılar gibi sömürgeye ihtiyacımız yoktur. Bu müşterilerin, mallarımıza alaka ve rağbetleri var ve hatta bizimle rekabet etmeye bile dikkat etmeyecekler. Fakat gerek mallarımızda sahtekârlık olmaması ve gerekse dengeli fiyatlar, hızlı nakliyat ve sipariş verdiğimiz numuneler de aynı olduğu için depozitumuz da teknik şekilde olsun, angarya olmasın depozito ve nakliyat parası müşteriden alınsın. Mallarımız ne kadar iyi ve sağlam depozitoyla olursa ve ne kadar ucuz gönderilirse müşteri o kadar memnun olur ve gelecekte de o kadar sipariş alınır. Her şeyi teferuatıyla hesaplayıp çok az fiyatla malı ihraç etmek gibi işler tüccarın en önemli görevidir.”<sup>24</sup>*

Horasan Şehbenderi Sami Bey, Horasan bölgesinin halı sanatı ve Türkiye’de de bu sanatı ihya etmek, ticari rekabet yaratmak hakkında şöyle demektedir:

*“Şimdi halı sanatı Türkiye’de mevcuttur ama ihmal yüzünden, umursamazlık veya savaşlardan dolayı önemi azalmıştır. Bu sanatı yeniden ihya etmek gerekiyor. Eğer ihya edersek kolaylıkla Yunanistan ve özellikle İran ile rekabet edebiliriz. Böylece hem binlerce insana iş imkânı ve iyi bir gelecek temin ederiz hem de memleketimizin millî hazinesini servet kazandırıp mühim bir hizmet ederiz.” (...) “Bu sanatın ihyasının sonucu yüzlerce şehit çocuğunu iyi bir şekilde yetiştirmek, gelecekteki güvence altına almak, millî servet kazandırmaktır. Türkiye’de şimdilik iki yüz bin şehit çocuğu ve yetimi var. Eğer bu çocuklar üzerinde biraz durursak halı dokumanın onlar için iyi bir iş olduğuna kanaat getirebiliriz. İnsan gücünün yanında ülkede pamuk ve yün de var. Kendi himmetimizle iki milyon lira sermayeyi bu sahipsiz çocuklara tahsis ederek, onları düzenli bir kurumda toplayarak, İstanbul veya vilayetlerde millî mülklerimizde yerleştirerek ve halı dokuma tezgâhlarını kurarak, bu çocuklara iş imkânı sağlayabiliriz. Elbette bunlar gündüz çalışıp gece de okuyabilirler. Genelde halı dokumak zekâ ve yeteneğe bağlıdır. Bu halıların metrekaresini on liradan (orta boy halı) hesaplırsak ayda bir milyon lira gelirimiz olur ve bu paranın yarısını halı malzemelerine, diğer yarısını da çocukların harçlığı ve okullarına harcarız. Birkaç yıl sonra hem devletin esas sermayesi gelecek ve binlerce çocuk iş sahibi olacak hem de genelde ucuz fiyata satmaya mecbur olduğumuz halının temel maddelerini düzenli ve daimi kullanmakla ülkeye önemli bir servet kaynağı sağlamış olacağız. Özellikle uzman insanları istihdam etmekle, pamuk ve yün temizlemek, hallaç etmek, onu ipliğe dönüştürmek, sonra yavaş yavaş çocuklara pratik ve teorik derslerle boya tezgâhlarını ve dokuma sanatını öğretmekle, ülkemiz için sanatkâr ve uzman insanlar yetiştiriyoruz. Çocuklar büyüdüğü zaman müstakil çalışmak isterlerse, yeterince sermayeleri olsun diye bunlar için yardım kasaları kurulması ve her çalışanın işine göre ücret adıyla bu kasaya para atılması gerekir. Böylece memleketimiz etkin ve uzman bir kuşak yetiştirebilir.”<sup>25</sup>*

İstanbul ticaret ve sanayi odası raporunda ise, “Türkiye’nin, İran halılarını taklit ederek tam teçhizatlı fabrikalar kurmaya çalıştığı”<sup>26</sup> vurgulanmaktadır. Durumdan da anlaşıldığı üzere ticari ilişkilerde ve diğer kültürel değerlerde toplumların birbirinden etkilenmesi söz konusudur. Gerek ticaretle olsun gerek savaş hâllerinde olsun her konumda aktarım bir şekilde sınırlanamamalıdır.

### Sonuç

İran, coğrafi konumu sebebiyle önemli bir yere sahiptir. Bu ülke özellikle Asya mallarının Avrupa’ya aktarılmasında önemli rol oynamış, bu malların taşınmasında bazen zaman zaman sekteye uğrasa da önemini her zaman korumuştur. İran’ın ticari durumunun rapor eden Osmanlı memurlarının İran’ın çeşitli şehirlerindeki raporları, kendi dışişleri bakanlığına gönderdikleri görülmektedir. İran’ın Osmanlıyla olan sınır şehirlerinde kurulan şehbenderhanelerde, özellikle Meşhed ve Tebriz şehirlerinde şehbenderler kendi devletine gönderdiği raporlarda ekonomik ve ticari konularının anlatılmasının yanı sıra, doğulular için doğru ticareti düşüncesini ve aynı şekilde XX. yüzyıl ekonomik savaşından haberciliğini

<sup>24</sup> Şehbender Ticaret Raporları 1, 1340-1924, Amire Matbaası, İstanbul 1340, Hariciye Vekalati Şehbenderlik ve Ticaret Umuri Müdüriyeti, s. 54-66.

<sup>25</sup> Şehbender Ticaret Raporları 1, 1340-1924, Amire Matbaası, İstanbul 1340, Hariciye Vekalati Şehbenderlik ve Ticaret Umuri Müdüriyeti, s. 54-66.

<sup>26</sup> İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası Mecmuası IX, İstanbul Ebu Ziya Matbaası, İstanbul 1340, s. 493.

yapmıştır. Özellikle batıların XX. yüzyılın başında buralara yönelmesi ve önem vermesi nedeniyle bunu bugünkü durumda ne kadar haklı olduklarını kanıtlamaktadır.

Ayrıca raporların bize verdiği bir başka düşündürücü ve etkileyici konu da ticaret kültüründe dinî inançların ve ahlaki boyutun ne kadar önemli olduğunu görmekteyiz. Belki pozitif bilim ışığında eğitim almamış olabilirler ama etik kuralların önemi kültürün kendi yapısında olduğundan ticaretin düzgün, düzenli, hilesiz ve sağlam oluşunu vermektedir. Bu durum çok manidardır. Günümüzde iktisadi ve idari bilimlerde ya da ekonomi alanında eğitim veren kurumlarda etik kurallar verilmesi bu duruma çok katkı sağlayacaktır.

### **Kaynakça**

- Başbakanlık Osmanlı Arşivi, *HR. SYS. 2337/4*.
- BOA, *T.TZT. İHE 747/103*.
- BOA, *T.TZT. İHE,789/55*.
- BOA, *T.TZT. İHR,789/58*.
- Heyd, W., *Yakındoğu Ticaret Tarihi*, Çev. E. Ziya Karal, TTK Yaynevi, Ankara 1975.
- Issawi, Charles, *The Tabriz-Trabzon Trade 1830–1900*, Cambridge vol. 1, 1, 1970.
- İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası Mecmuası IX*, İstanbul Ebu Ziya Matbaası, İstanbul 1340.
- İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası, *1926–1927–1928 Seneleri Faaliyet ve Muamelatına Ait Umumi Raporlar*, Haz. Oda Raportörlerinden H. Avni, Sinan Matbaası, İstanbul 1935.
- Razzagi, İbrahim, *İktisâdî-yi İran*, Neşr-i Ney, Tahran 1367.
- Şehbender Ticaret Raporları I*, 1340-1924, Amire Matbaası, İstanbul 1340, Hariciye Vekalati Şehbenderlik ve Ticaret Umuri Müdüriyeti.
- Ticaret Layihaları*, III, Hayriyye Matbaası, 1326.
- Ticaret Layihaları*, IX, Matbaa-i Amire, 1330.
- Ticaret Layihaları*, V, Hayriye Matbaası, 1327.
- Ticaret Layihaları*, VI, Necm-i İstikbal Matbaası, 1328.
- Ticaret Layihaları*, VII, Selanik Matbaası, 1329.
- Ticaret Layihaları*, VIII.
- Ticaret Vekâleti Mecmuası* 21 (Mayıs), 24 (Ağustos) 1926, İstanbul Sanayi Mektebi Matbaası, İstanbul 1926.
- Turgay, A. Ü., “Trabzon”, *Doğu Akdeniz Liman Kentleri 1800–1914*, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul 1994.