

ŞERİF EGELİ

# TÜRKİYE'Yİ 'SATAN' ADAMI

TÜRKİYE'NİN İHRACATA  
BAŞLAMA SERÜVENİ

*Hazırlayan: Aytaç Demirci*



Remzi Kitabevi

# TÜRKİYE'Yİ 'SATAN' ADAM

ŞERİF EGELİ 1943 yılında İstanbul'da doğdu. Robert Kolej'in ardından Münih Teknik Üniversitesi'nden mezun oldu. Türkiye'ye döndükten sonra 1969'dan 1989'a kadar ENKA Grubu'nda çalıştı. 1972 yılında ENKA Pazarlama İhracat İthalat A.Ş.'yi kurdu ve 1989'a kadar genel müdürlüğünü üstlendi. 1980'ler boyunca ENKA Pazarlama, yıllık 700 milyon dolar ciro ile Türkiye'nin en büyük dış ticaret şirketi oldu ve dünya genelinde 25 ofis ve iştirak ile faaliyet gösterdi. Bu dönem boyunca, Türk hükümetlerine dış ticaret danışmanı olarak hizmet verdi ve kuruluşunda görev aldığı Türkiye Dış Ticaret Teşkilatı TURKTRADE'in İcra Başkan Yardımcılığını üstlendi. 1989 yılında ENKA Grubu'ndan emekli olduktan sonra kendi şirketlerini kurdu. 1991 yılından itibaren telekomünikasyon, menkul kıymetler, savunma ve kimya sektörlerinde yönetim kurulu üyesi, başkanı ve başkan yardımcısı görevleri üstlendi, danışmanlık hizmeti verdi. 40 yılı aşkın TÜSİAD üyeliği boyunca birçok sorumluluk üstlenen Şerif Egeli, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu DEİK bünyesinde kurulan ABD, İngiltere, Pakistan, Filistin ve Ürdün İş Konseylerinde kurucu, başkan ve başkan yardımcısı olarak görev aldı. Halen Ürdün Haşemit Krallığı İstanbul Fahri Konsolosudur.

AYTAÇ DEMİRCİ 1983 yılında İstanbul'da doğdu. İzmir Atatürk Lisesi'nin ardından devam ettiği İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde uluslararası ilişkiler okudu, karşılaştırmalı edebiyat alanında yüksek lisans yaptı. Boğaziçi Üniversitesi Tarih Bölümünde doktora çalışmalarında bulundu. *Tarihten Günümüze Sağlık ve Eğitim Vakfı* (2024), *Bir Ortak Akıl Deneyimi: Eğitim Reformu Girişimi* (İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2023), *Boğaziçi'nde Yanan Meşale: Robert Kolej'den Günümüze Boğaziçi Üniversitesi'nde Verilen Mücadele* (Remzi Kitabevi, 2022), *Bir Mücadele Gazetesi! Demokrat İzmir* (YKY, 2018) eserlerini kaleme aldı, Semih S. Tezcan'ın *Boğaziçi Üniversitesi Rektörlük Hatıralarım* (İstanbul, 2014) ve Üstün Ergüder'in *Yükseköğretimin Fırtınalı Sularında: Boğaziçi Üniversitesi'nde Başlayan Yolculuk* (Doğan Kitap, 2015) anılarını, Faruk Birtek'in *A Hundred Years of Modernity 1889-1989: A Paradigm Story* (Vilnius, 2018) ve *Social Structure and the Genealogy of Change: The Transition to Capitalism in England and France* (Vilnius, 2020) çalışmalarını, Sabri Sayarı'yla birlikte *Mustafa Abdülhalik Renda'nın Hatırat* (YKY, 2018) ve *Günlükler 1920-1950* (YKY, 2019) eserlerini yayına hazırladı.

ŞERİF EGELİ

# TÜRKİYE'Yİ 'SATAN' ADAM

*Türkiye'nin İhracata Başlama Serüveni*

*Hazırlayan*  
Aytaç Demirci



Remzi Kitabevi

TÜRKİYE'Yİ 'SATAN' ADAM:  
Türkiye'nin İhracata Başlama Serüveni / Şerif Egeli

© Remzi Kitabevi, 2024

Her hakkı saklıdır.  
Bu yapıtın aynen ya da özet olarak  
hiçbir bölümü, telif hakkı sahibinin  
yazılı izni alınmadan kullanılamaz.

*Hazırlayan:* Aytaç Demirci  
*Son okuma:* Sevim Erdoğan  
*İç tasarım:* Ömer Erduran  
*Kapak tasarımı:* Ömer Erduran

*Arka kapak:* Cumhurbaşkanı Turgut Özal,  
"En büyük ihracatçı" ödülünü  
Şerif Egeli'ye takdim ediyor.

ISBN 978-975-14-2194-4

BİRİNCİ BASIM: Eylül 2024

*Kitabın basımı 2000 adet yapılmıştır.*

---

Remzi Kitabevi A.Ş., Akmerkez E3-14, 34337 Etiler-İstanbul  
Sertifika no: 10705

Tel (212) 282 2080 Faks (212) 282 2090  
www.remzi.com.tr post@remzi.com.tr

Baskı ve cilt: Seçil Ofset, 100. Yıl Mah. Matbaacılar Sitesi  
4. Cad. No: 77 Bağcılar-İstanbul  
Sertifika no: 44903 / Tel (212) 629 0615

# İçindekiler

Sunuş, Aytaç Demirci .....	9
----------------------------	---

## BİRİNCİ BÖLÜM

### *Hayatıma Yön Veren İnsanlar, 15*

Başlarken .....	17
Çocukluğum ve Tahsil Hayatım .....	22
Batı Almanya'da Yüksek Tahsilim .....	25
Hayatıma Yön Veren İnsanlar: Babam ve Amcam .....	28

## İKİNCİ BÖLÜM

### *Türkiye'de İhracatın Tesisi, 31*

Enka'da İş Hayatına Atıldım .....	33
Turgut Özal ile Nasıl Tanıştım? .....	34
Şarık Tara ile Suudi Arabistan'a Gidiyoruz .....	35
Evlendim ve Enka Pazarlama'yı Kurduk .....	36
"Heyet-i Türki": Irak Pazarına İlk Adım .....	38
Saddam Hüseyin'in Irak'ı .....	43
Irak'ta Salça, Türkiye'de Hassas Dengeler .....	46
Akdeniz Ülkeleri, Kuzey Afrika ve Özel Sektörün Gerçekleştirdiği İlk Takas İşlemi .....	48
Enka Arabia'yı Bir Anahtarla Kurduk ve Arap Yarımadası'na Açıldık .....	51
Vehbi Koç ile Ortadoğu Seyahatimiz .....	55
Zaire'den Paramızı Robert McNamara Sayesinde Alabildik .....	59
Moskova'ya İlk Seyahat .....	60
Ecevit'in Başbakanlığı .....	62

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### *Türkiye'de Turgut Özal Devri, 63*

Türkiye'nin Liberal Ekonomi Metni Yazılıyor: 24 Ocak Kararları ...	65
1980 İhtilali .....	66
Türkiye'yi Dünyada Yücelten İki İnsan .....	67

Bin Bir Gece Masallarındaki Bağdat .....	70
Heyet-ül-Macun: Türkiye'nin İhracatı Öğrendiği Ülke .....	71
Kuzulu Şerif Bey .....	74
Bir Okul Olarak Enka Pazarlama .....	76
İran'a Mal Satmaya Nasıl Başladık? .....	77
İran'ın En Hareketli Ofisi .....	82
Terör ve Savaş Kıskaçında Ortadoğu.....	83
İtalyan Mafyasıyla Hesaplaşma .....	84
Turgut Özal'ın Başbakanlığa Yükselişi.....	85
ABD ile İlişkilerde Yeni Bir Dönem .....	88
Turgut Özal'ın Liderlik Vasfı .....	91
Doğu'yla Batı'yı Kişiliğinde Birleştiren Özal .....	93
Çin Açılımı .....	95

#### DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

#### *Dış İlişkilerde Genişleme: DEİK ve İş Konseyleri, 99*

Ticaret Diplomasisi.....	101
Amerika: TAİK ve DEİK'in Kuruluşu .....	102
Pakistan İş Konseyi.....	105
Türk-Ürdün İş Konseyi Nasıl Kuruldu?.....	108
Arafat'la Tanıştırdığım Türk Başbakanlar.....	111
Enka İnşaat Rusya'da Büyümeye Başladı.....	112
Şarık Tara'nın Vizyonu .....	117
Balkanlar ve Demirperde.....	118
Amerika'daki Faaliyetlerimiz.....	121
Türk-Amerikan İş Konseyi'nin Gelişmesi.....	123
Türk-Amerikan İlişkilerinde Derinleşme .....	126
Bernard Lewis ile Princeton'da Atatürk Kürsüsü Kuruyoruz.....	132
Amerikalılara Türkiye'yi Tanıtmak.....	135
Dünya Liderlerinin Dostu Şarık Tara.....	138
Herkesin Gıpta Ettiği Japonya: Bank of Tokyo'dan Kredi Alan İlk Türk Şirketi .....	138
Türk Kadını Japon Geşalarını Özgürleştiriyor .....	141
Malezya'yı Baştan Yaratan Dr. Mahathir Muhammed.....	143
Avrupa'daki Faaliyetlerimiz.....	144
İngiltere İş Konseyi Sayesinde Ticaretimiz Büyüdü .....	146
Avrupa'da Kota Engelini Nasıl Aştık? .....	148
Irak'ta Aşılan Güçlükler.....	148
Turgut Özal'ın Bile Çözemediği Sorun .....	149

BEŞİNCİ BÖLÜM  
*Bir Devir Kapanıyor, 153*

Körfez Savaşı Nasıl Başladı?.....	155
Göcek Körfezi Nasıl Kurtuldu? .....	156
Irak ile Kapanan Boru Hattı Nasıl Açıldı? .....	157
Turgut Özal'ın Vefatı ve Tansu Çiller'in Başbakanlığı.....	158
Enka Pazarlama'da İhracat Dışı Faaliyetlerimiz: Duktıl Boru İhaleleri.....	160
Acer'in Kurucusu Stan Shih'i Davos'ta Soğuktan Titrerken Buldum.....	163
Korkut Özal ile Ortaklık Macerası .....	164
Nakliye Şirketi Entaş .....	166
Enka Pazarlama Gerçek Bir Okul Oldu .....	166
Türkiye'nin İyi Niyet Elçisi: Şarık Tara .....	176
Tanıdığım Üç Büyük İnsan.....	177

ALTINCI BÖLÜM  
*Bir Ömürden İzlenimler, 181*

Ailem.....	183
Unutamadığım Yerler .....	185
Bitirirken .....	191
Dizin .....	193





## Sunuş

Aytaç Demirci

Şerif Egeli'yle tanıştığım günü düşünürken tek bir mekânda, iç içe geçen imgeler beliriyor zihnimde. Küçük bir havuzdan seke seke uzaklaşan taş bir merdivenle inilen ufaktan bir terasta, güller ve ortancalar içinde bir bahçede masasında oturuyor... Bu zarif bahçe eşi Cenab Hanım'ın eseri. Bir diğer imgede, bu bahçeden girilen, çeşit çeşit Buda heykelcikleriyle dolu salonda, oyun masası olduğu anlaşılan yeşil çuha kaplı, geniş yuvarlak bir masada oturuyor. Masanın bir yanında briç takımı, oyun fişleri. Masalar değişse de Şerif Bey hep aynı. Karşısındakini hemen sarıp sarmalayan sıcak bir gülümseme var daima yüzünde. Salondaki masanın yanında çok büyük, kabartmaları nasıl zarif, beyaz üzeri yaldızlı bir ikili piyano insanın gözünü alıyor, ve bırakmıyor... öyle etkileyici. "Kapağını aç bak" diyor, hayranlığımı gören Şerif Bey. Piyanonun tuş kapağını kaldırıyorum. Üzerinde Pleyel Paris logosu, altında "Fournisseur de SMI le Sultan Abdülhamid Han II" yazıyor. Bu dev piyano, "Sa Majesté Impériale" Sultan Abdülhamid'in saray tedarikçisi Pleyel tarafından yapılmış iki piyanodan biri.

Salondaki masada, Abdülhamid'in piyanosunun yanı başında kayıt cihazını çalıştırıyorum, birkaç ay sürecektir derinlemesine söyleşiler serimizin ilk seansına başlıyoruz. Derin, ağır nefesler alıp veriyor Şerif Bey. Nefes alıp vermesini güçleştiren ağır bir hastalık geçirmiş. Derin, pırl pırl yanıp sönen, karşısındakini içine çekiveren gözleri var Şerif Bey'in. Konuşurken onları gözlerinize saptırıyor, zihninize, ruhunuza sesleniyor. Bir şey hatırlamaya çalıştığında uzaklardaki bir ufukta gezdiriyor bakışlarını, derin, ağır nefeslerini işitiyorsunuz odanın sessizliğinde. Yüzündeki deniz fenerleri yeniden üzerinize döndüğünde ağır soluk alıp verişler kesiliyor, sadece Şerif Bey'in insana umut aşılayan sesi işitiliyor, heyecanlandıkça hızlanan, ama çoğunlukla güneşli bir Akdeniz kıyısında usulca süzülen bir ses... hızlanıp yavaşlıyor, sonra yine hızlanıyor...

ama asla yükselmiyor, gürelemiyor. Havanın hiç fırtınaya dönmediği bir deniz bu.

İlerleyen sayfalarda Şerif Egeli’nin kaleminden, 1970’lerden itibaren Türkiye’de ihracatın nasıl geliştiğini, sanayideki kalkınma ve iktisadi gelişme eşliğinde okuyacaksınız. 1980’lerden itibaren, Turgut Özal ile birlikte Türk ekonomisinin finansal serbestleşme ve dünya ekonomisine dahil olma yolunda attığı adımları izlerken, bu köklü iktisadi atılım için gereken siyasi dönüşümün ve paradigma değişiminin nasıl yaşandığını anlayacaksınız. Bu iktisadi, siyasi ve aynı zamanda kültürel dönüşümü bir tarihçinin veyahut siyaset bilimcinin sunduğu belgeler ışığında değil, doğrudan bu dönüşümün yapıcısı, sahadaki uygulayıcısı bir aktörün gözlerinden göreceksiniz.

Bu kitapta Türkiye’nin ihracat serüvenini, oturduğu masada dünyayı anlamaya çalışan bir akademisyenin kaleminden okumayacaksınız. Kıbrıs Harekâtı, İran Devrimi, İran-İrak Savaşı, Berlin Duvarı’nın yıkılması, Körfez Krizi ve Irak’ın İşgali gibi tarihin akışını değiştiren büyük dünya olaylarının cereyan ettiği bir sahnede, bu serüveni gemideki tayfalardan biri olan Şerif Egeli’nin gözlerinden izleyeceksiniz. Onunla birlikte Fırat Nehri’nde masgouf yiyecek, Saddam’ın şerrinden korunmak için uçak değiştirecek, İran’da Turgut Özal’la birlikte Humeyni’ye liberal ekonomi anlatacak, Başkan Mao’dan sonra Çin’in başına geçen Deng ile el sıkışacak, Sovyet Rusya’da Politbüro üyeleriyle votka içecek, İtalyan mafyasıyla bir liman meyhanesinde pazarlık edecek, Fas’ta Kulüp Med’de iş bağlayacak, Washington’da Amerikalı senatörlere Türkiye’yi anlatacak, Thatcher sonrası İngiltere’de Türk günleri düzenleyecek, Pakistan’da Ziyâülhak ile Emel Sayın konseri dinleyeceksiniz.

“Şerif Egeli’nin hayatı” diyerek özetlediğimiz bu heyecan dolu sahneden türlü kostümler içinde, birbirinden renkli hikâyeler anlatarak geçen insanlar arasında ABD Savunma Bakanlığı’nda ve Dünya Bankası Başkanlığı’nda bulunan Robert McNamara ve Paul Wolfowitz, ABD Dışişleri Bakanı Madeleine Albright, dünyanın en büyük müteahhitlerinden Bechtel ailesi, Amerikalı ticaret gurusu Ludwig Jesselson, J. P. Morgan’ın direktörlerinden Rodney Wagner, Başkan Mao’dan sonra Çin’in başına geçerek bugünkü Çin mucizesinin temellerini atan Deng Xiaoping, Acer’ın kurucusu Stan Shih, Pakistan Devlet Başkanı Ziyâülhak ve ardından Pakistan Başbakanı olan Benazir Bhutto,

Malezya'yı baştan yaratan Dr. Mahathir Muhammed, Suudi Arabistan Kralı Faysal, Ürdün Kralı Hüseyin, Filistin'in efsanevi lideri Yaser Arafat ve Davos Zirvesi'nin kurucusu Klaus Schwab gibi dünyanın en etkili politikacıları, liderleri ve iş insanları, her gün aldıkları kararlarla yüz milyonlarca insanın kaderine etki eden yöneticiler var.

Şerif Bey'le söyleşilerimizde tüm bu karakterlerle birbirinden ilginç maceralarını dinlerken, birçok bakımdan insanlığın kaderine yön veren bu insanlar arasında hangilerinin gerçek anlamda mutlu ve tatmin olmuş hissettiğini merak ettim. Ve Şerif Bey'den izlenimlerini anlatmasını istedim. Her iyi Zen talebesi gibi, bu sorunun yanıtını burada açıklamayacağım, ilerleyen satırlarda bunu kendiniz keşfedeceksiniz. Ama ardından “İnsan neden yaşar?” diye sordum. Ve kendi pratiğine odaklanması gerektiğini bilen her iyi Zen ustası gibi “Hayatta başarılı olmak için” dedi Şerif Bey hemen. Bu, üzerine düşünülmüş bir soruya verilen hazır bir cevap değildi. “Yaprakların ne renk?” diye sorulan bir gülün “Kırmızı” deyivermesi gibi bir cevaptı. Ve devam etti aynı doğallıkla Şerif Bey, “Yaptıklarımın iftihar edebilmek için. Arkada bıraktıklarımın üzülmemek, onların iyi olmasını sağlamak için. Ve mümkün olduğu kadar hasta olmayıp başkalarının eline muhtaç kalmadan yaşayabilmek için. Bunların da çoğunu yaptım. Enka Pazarlama'yı, Şarık ağabey hariç herkesin itirazlarına karşı kurdum. Keçi gibi inat ettim, uğraştım ve başarılı yaptım. Şansım vardı, iyi insanlar seçtim yanıma. Onlar da çok başarılı oldular ve hep beraber bu işi becerdik, büyüdük. Kendi sermayemizi yarattık. Ve çok güzel bir isim yaptık dünya üzerinde. Türkiye'de birçok ilke imza attık. Kitabın sonunda yazdığım gibi, Turgut Özal Bey ve rejimi olmasaydı, Şarık Tara Bey gibi girişimci bir patron olmasaydı ve babamın bana Türkiye'de getirdiği isimden dolayı insanlara ulaşma kabiliyeti olmasaydı bunları yapamazdık.”

Şerif Bey'in babası, Türkiye Sınai Kalkınma Bankasının kurucu başkanlarından Reşit Egeli. İlerleyen sayfalarda Şerif Egeli'nin yaşamını ve Türkiye'nin sanayi ürünleri ihraç etmeye nasıl başladığını okurken Reşit Egeli'yi daha yakından tanıyacak, Türkiye'de özel sanayinin gelişmesinde oynadığı rolü göreceksiniz. 1950'lerde Türkiye'nin küçük ölçekli imalathanelerinin kitlesel üretim yapan sanayi kuruluşlarına dönüşmesini sağlayan, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu gibi kuruluşlardan Türkiye'ye sağlanan kredileri yerli üreticilere aktaran Türkiye Sı-

nai Kalkınma Bankasının kurulup gelişmesinde büyük payı olan, Türkiye sanayicileri kadar dünya iktisat çevrelerinin de saygı duyduğu bir insan Reşit Egeli. Egeli adının bu saygınlığı çok kapı açıyor Şerif Bey’e. Ve o da bu kapılardan geçmesini biliyor. Ama kendi geçip arkasından hızla kapatmıyor bu kapıları. Türkiye’nin sanayicilerini, iş insanlarını, üreticilerini, tüccarlarını, siyasetçilerini, diplomatlarını, bilim insanlarını da kendisiyle birlikte geçiriyor bu kapılardan. Yani Egeli ismiyle Türkiye’ye yeni kapılar açıyor dünyanın dört bir yanında.

Bu bakımdan *Türkiye’yi ‘Satan’ Adam*, Türkiye’nin dünyaya açılmasının, Türk mamullerinin dünyada tanınmasının hikâyesidir.

Kitabın ilk bölümü olan “Hayatıma Yön Veren İnsanlar” bölümünde babası Reşit Egeli’nin yanı sıra amcası Ekrem Şerif Egeli’yi de tanıtıyor Şerif Bey. Cumhuriyet’in kuruluş yıllarında tıp dünyasının önde gelen isimlerinden, Tıp Enstitüsünün kurucularından, 1950’li ve 1960’lı yıllar boyunca Tıp Fakültesinin dekanı, 1968 gençlik olaylarının başladığı günlerde İstanbul Üniversitesi rektörü Ordinaryüs Profesör Ekrem Şerif Egeli. Amcasının, özellikle karakteri ve hayatı boyunca aldığı kararlar üzerinde etkisi oluyor.

Bu kitabın kapağında, kitapla ilgili tanıtım yazılarında, ve muhtemelen daha birçok yerde Şerif Bey’in Suudi Arabistan’a ilk kez gittiği 1970’lerin başında, Cidde’de Türk asıllı bir tüccardan duyduğu şu sözleri okuyacaksınız:

*“Oğlum, görüyorum ki sen ticaret yapmak istiyorsun. Herkese sorular soruyorsun, ne alacağımı... Ben sana bir tavsiye yapayım, Türk’ten tüccar olmaz. Türk’ten çok iyi asker olur, öğretmen olur, Türk hanımlarından çok güzel eş olur ama tüccar hiç olamaz. Sen bu işten vazgeç.”*

Hayatta yaşaya yaşaya –ve artık çok nadiren gerçek hikâye anlatıcılarından– öğrendiğimiz bir şeydir, herkesin sözü dikkate alınmaz. Şerif Bey de bu “tavsiye” üzerine böyle bir tepki verir, bunu bir “meydan okuma” olarak alır. Ve Cidde’den İstanbul’a dönerken, uçakta, Şarık Tarrabey’le bu kitapta tüm hikâyesini okuyacağınız Enka Pazarlama’nın temelinin atar.

Kitabın ikinci bölümü olan “Türkiye’de İhracatın Tesisi” bölümünde Enka Pazarlama’nın kuruluşu ve gelişmesiyle birlikte Türkiye’de ger-

çek anlamda sanayi ürünleri ihracatının nasıl başladığını ve büyütüldüğünü okuyacaksınız. Ardından, “Türkiye’de Turgut Özal Devri” bölümünde Türkiye Cumhuriyeti’nin iktisadi ve siyasi tarihinin en önemli dönüşümlerini, sürecin kahramanlarının gündelik hayatlarına eşlik ederek takip edeceksiniz. Dördüncü bölüm olan “Dış İlişkilerde Genişleme: DEİK ve İş Konseyleri” bölümünde, 1980’lerden itibaren Türkiye’nin dış politikasına ve uluslararası ticaretine yön veren mekanizmaların, ağların ve kurumların kuruluş ve gelişme süreçlerini izleyecek, kurumsal tarihlerin perde arkasına bakarak, bu devasa mekanizmaları işleten insanların nasıl insanlar olduklarını, neyi, neden, nasıl yaptıklarını öğreneceksiniz. Ve son bölüm olan “Bir Devir Kapanıyor” bölümünde 1980’den itibaren Türkiye’de yaşanan iktisadi dönüşümün bir özetini, ve gözünüz yeterince keskinse, bugün içinde bulunduğumuz duruma bizi sürükleyen hataları göreceksiniz.

Hulasa, bu kitapta, Türkiye’nin petrol ihtiyacının 2,5 milyar dolar, yıllık ihracatının ise bir milyar doların altında olduğu 1972 yılında başlayan, sanayi üretiminin ithal ikamesiyle ve yüksek duvarlarla korunduğu, sanayicilerin yurtdışıyla rekabet ihtiyacı duymadığı, ihracatın ancak lisansla yapılabildiği, Türkiye’nin sınır komşularının bile Türkiye’de sanayi üretimi yapıldığından haberdar olmadığı, neticede pamuk, tütün, narenciye gibi zirai mamullerden ibaret olan toplam ihracatın yıllık petrol ihtiyacını dahi karşılamadığı yıllarda başlayan bir serüven okuyacaksınız. Bu serüvenin başkahramanı Şerif Egeli’nin kaleminden, Enka Pazarlama’yı kurduğu 1972 yılından itibaren Kuzey Afrika’dan Arap Yarımadası’na, Ortadoğu’dan Uzakdoğu’ya, Rusya’dan Balkanlar, Avrupa ve Amerika’ya dünyayı mekik dokur gibi dolaşarak Türk sanayi ürünlerini dünyaya nasıl pazarladığının hikâyesini okuyacak, Türkiye’de ihracatçılığın nasıl geliştiğini, Türkiye’nin daha önce hiç ihrac etmediği ürünlerin, hiç ihracat yapılmamış ülkelere ihraç edilerek Türkiye’nin ihracat potansiyelinin nasıl artırıldığını öğreneceksiniz.

Bu hikâyede Türkiye’nin bir milyar doların altındaki ihracatının 1970’ler boyunca nasıl tüm engelleri aşarak artırıldığını, 1980’lerde Turgut Özal ile yaşanan ticari serbestleşme ve Türkiye’nin dünya ekonomisiyle bütünleşmesinin perde arkasında yaşananları, ve on yıl gibi kısa bir sürede ihracatın iki milyar dolardan on milyar dolara nasıl yükseltildiğini okuyacaksınız.

Yıllarca üst üste En Büyük İhracatçı ödülünün sahibi, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu DEİK’te İngiltere ve ABD İş Konseylerinin kurucularından, Pakistan, Ürdün ve Filistin İş Konseylerinin kurucu başkanı Şerif Egeli’nin hayat hikâyesini okurken Japonya’dan Çin ve Pakistan’a, Irak, İran ve Ürdün’den Suudi Arabistan, Cezayir ve Libya’ya, Rusya’dan İngiltere ve Amerika’ya uzanan bir yolculuğa çıkacak, dünya üzerindeki yetmiş yedi milletin tüccarlarıyla pazarlık etmenin püf noktalarını öğreneceksiniz.

Dünyanın hemen tüm köşelerine uzanan bu hikâyenin ilk satırları bir bakıma 1970’lerde Ortadoğu çöllerinde yazılıyor.

Çölün, çöl insanların, çöl gerçekliğinin hiç yabancı olmayan bir imparatorluğun siyasi ve kültürel mirası üzerinde oturmamıza, belli belirsiz kültürel kodlarını taşımamıza rağmen bugünün Türkiye’sinde, şehirlisi olsun olmasın, çok büyük bir çoğunluk için çöl romanlarda okuduklarından, filmlerde gördüklerinden ibarettir. *Aşk-ı Memnu*’da bu, Kuzey Afrika çöllerine duyulan özlemdir, memleket hasretidir. Amerikan sinemasında ise çöl korku verici, tehlikelerle dolu maceralı bir yerdir. Nereden bakarsanız bakın çöl, yalnızlığı, ıssızlığı, uçsuz bucaksızlığı çağırıştırır.

Şerif Egeli’nin kişisel tarihinde de önemli bir yer tutar çöl. Ama onun için çöl, uzaktan bakan hayalperestin gördüklerinden farklıdır. Ortadoğu’ya gitmeden evvel Side plajındaki kumdan başka kum görmemiş olan Şerif Bey, hayatının önemli bir kısmını, “kumlu ülkelerde” geçirir. Fas’tan Pakistan’a kadar bütün kumları gözleriyle görür, elleriyle tutar. Anlattığına göre, hepsinin de rengi değişiktir. Kuzey Afrika’da, yani Cezayir’de, Libya’da sarımsıdır kumlar. Güneye, Orta Afrika’ya inince ve Suudi Arabistan’da, Kuveyt’te, Emirliklerde, İran’ın güneyinde beyaz kum vardır.

Kumun rengiyle beraber çölün karakteri de değişir. Çölün karakteri değişirken insanlar dönüşür. İnsanlar dönüştükçe hikâyeler çeşitlenir. Şerif Egeli’nin hikâyesini okurken, çölün bu dönüştürücü gücünü siz de hissedeceksiniz.

BİRİNCİ BÖLÜM

---

HAYATIMA  
YÖN VEREN  
İNSANLAR





## **Başlarken**

Hayata geldiğim 1943 Eylül'ünde, dördüncü yılını geride bırakan İkinci Dünya Savaşı'nın seyri değişmeye başlamıştı. Mihver devletleri karşısında Müttefikler üstünlüğü ele geçiriyorlardı. Doğduğum gün, 29 Eylül'de, Türk gazetelerinin birinci sayfasında Winston Churchill'in Özgür Dünyaya umut aşılayan bir nutkundan alıntılar yer alıyordu: "İstikbalden katiiyen korkum yoktur. Biz istikbalin sırlarını öğrenmiş, onu gözlerimizden saklayan perdeyi yırtmış bulunuyoruz." Belki böyle bir günde doğduğum için ben de hayatım boyunca geleceğe hep umutla bakan bir insan oldum.

29 Eylül 1943'te, Jale ve Reşit Egeli'nin ilk oğulları olarak doğdum. Annem ve babam, çok ayrı kökenli ailelerden geliyorlardı. Annemin babası Fuad Taylan Bey, istibdat devrinde Harp Okulu'nda öğrenciyken Jön Türk hareketine katılıyor. Abdülhamid'in hafiyeleri tarafından jurnallendiğini, yakalanıp hapse atılacağını öğrenince, bir gece yarısı Dolmabahçe'den denize giriyor, ilk gördüğü yabancı bandıralı gemiye iltica ediyor. Bu gemi bir Belçika gemisi. Dedemi alıyorlar, Belçika'ya götürüyorlar. Orada mühendislik eğitimi görüyor. Çok iyi Fransızca öğreniyor. İstanbul'a döndüğünde, o zaman Düyun-ı Umumiye idaresinde bulunan Bomonti Bira İşletmesine genel müdür tayin ediliyor.

Üsküdar'da oturduğu evlerine komşu bir hanım hoşuna gidiyor. Bu hanım, anneannem Saadet Hanımefendi, Osmanlı'nın Trablusgarp vilayetinde valilik yapmış bir Osmanlı paşasının torunu. Gençliği, çocukluğu Libya'da geçmiş. Saadet Hanım, tamamen Avrupai bir adam haline gelmiş olan Fuad dedem ile evleniyor. Üç çocukları oluyor. En büyüğü annem Jale, dayım İlhan ve en ufak teyzem Hale Taylan. Dedem çocuklarını yuvadan son sınıfa kadar Alman mektebinde okutuyor. Hepsi harika Almanca konuşuyorlar. Annem ve teyzem spora çok düşkün,



*Annem Jale Taylan, Berlin'de talebe olduğu günler.*

atlet oluyorlar. Alman mektebini bitirdikten sonra dedem annemi, o zaman hiç alışılmamış bir şekilde Berlin'e yüksek tahsile gönderiyor, bir kız olarak. Ve annem, Almanya'da "Lebensübungen" denilen "yaşam çalışmaları yüksek okulunda" okuyor ve spor öğretmeni oluyor. Dayım mühendislik okumaya karar veriyor. Onu da Dresden'deki Teknik Üniversite'ye gönderiyorlar.

Annemin Berlin'de okuduğu yıllarda Naziler iktidarı ele geçiriyorlar. 1936 Olimpiyatlarından hemen sonra annem mecburen Türkiye'ye dönü-

yor. Dayım Dresden'de kalıyor. İmtihanlarını veriyor, mühendis oluyor ve orada, Müttefiklerin Dresden'i yerle bir ettiği meşhur bombardımanı yaşıyor. Uzun süre haber alamıyorlar dayımdan, hayatından ümit kesiliyor. Derken bir gün Romanya'dan gelen bir gemiyle dönüyor Türkiye'ye. Küçük teyzem Hale, atlet olarak, o zamanki Atletizm Federasyonu Başkanı Naili Moran ile evleniyor, Ankara'ya yerleşiyorlar.

Dedem son derece Avrupalı bir insandı. Avrupa tarihini çok iyi bilirdi. Billhassa Napoleon'a düşküdü ve Napoleon'un bütün savaşlarını ezbere bilirdi. Benim çocukluğumda İstanbul'un en ünlü oyuncakçısı Beyoğlu'ndaki Japon Mağazası'ydı. Dedem oradan kurşun askerler alır, Napoleon'un bütün savaşlarını kurşun askerleri yerde dizerek bana öğretirdi. Ben üç dört yaşında bir çocuk, Napoleon'un savaşlarını bilirdim. Çok severdi dedem beni.

Hayatımın ilk yurtdışı yolculuğuna dedem ve anneannemle çıktım. İlkokul beşinci sınıfa gidiyordum. Bir gün, Osmanbey'deki evimizden Şişli Terakki'ye yürürken başıma bir taksinin taksimetresi çarptı. O zamanlar taksimetreler otomobillerin dışında, yan aynaların olduğu yerdeydi. Bir ay hastanede yattım. O kazadan sonra hediye olarak dedem ve anneannem beni *Akdeniz* gemisiyle 15 günlük bir seyahate çıkardılar. *Akdeniz* yolcu gemisi, Türkiye Denizcilik İşletmelerinin 1950'lerde Bremen'de inşa ettirdiği, 144 metre uzunluğunda bir buharlı gemiydi. Kıbrıs'ın güneyindeki Larnaka Limanı'na uğrayarak İskenderiye'ye git-



*“Oğlum, görüyorum ki sen ticaret yapmak istiyorsun. Herkese sorular soruyorsun, ne alacağını... Ben sana bir tavsiye yapayım, Türk'ten tüccar olmaz. Türk'ten çok iyi asker olur, ğretmen olur, Türk hanımlarından çok güzel eş olur ama tüccar hiç olamaz. Sen bu işten vazgeç.”*

1970'lerin başlarında Suudi Arabistan'da yaşlı bir tüccardan aldığı bu “tavsiye”yi bir “meydan okuma” kabul eden ve 1972 yılında Enka Pazarlama'yı kuran şerif Egeli, bu kitapta Türkiye'de ihracatın nasıl başlayıp geliştiğini anlatıyor.

Türkiye'yi ‘Satan’ Adam'da, yıllık toplam ihracatın bir milyar doların altında olduğu, başta sanayi üreticilerimiz olmak üzere dünya üzerinde kimsenin Türkiye'nin ihracat yapabileceğine inanmadığı günlerden bugün 250 milyar dolar dışsatım hacmine ulaşılmasının temellerini atan insanların renkli hikyeleri yer alıyor.

Yıllarca st üste En Büyük İhracatçı dlnn sahibi, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu DEİK'te İngiltere ve ABD İş Konseylerinin kurucularından, Pakistan, Ürdün ve Filistin İş Konseylerinin kurucu başkanı şerif Egeli'nin hayat hikâyesini okurken Japonya'dan Çin ve Pakistan'a, Irak, İnan ve Ürdün'den Suudi Arabistan, Cezayir ve Libya'ya, Rusya'dan İngiltere ve Amerika'ya uzanan bir yolculuğa çıkacak, dünya üzerindeki yetmiş yedi milletin tüccarlarıyla pazarlık etmenin püf noktalarını da bulacaksınız.

[www.remzi.com.tr](http://www.remzi.com.tr)

ISBN 978-975-14-2194-4



9 789751 421944

KDV'den muaftr