



با حضور رییس و اعضای هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان، انجام شد؛ تجلیل از خدمات ۶۰ ساله پیشکسوت صادرات ایران "اسدالله عسگر اولادی"

عسگر اولادی: هرگز وام نگرفته ام / رمز های موفقیت من، توجه به کیفیت، جدیت در رقابت و حفظ خوش قولی است.

چهاردهمین رویداد در مسیر موفقیت با حضور صادرکننده برتر ایرانی و رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین، اسدالله عسگر اولادی شامگاه بیست و ششم مهر ماه با استقبال قابل توجه جوانان و علاقمندان موفقیت برگزار شد.

عسگر اولادی، باب سخن را این گونه باز کرد: کار و کسب را از صفر شروع کردم. اولین من تجارت من خرید یک کیسه کنجد به قیمت ۳۰ تومان از بازار تهران و سپس فروش آن به نانوايي محله مان به مبلغ ۵۰ تومان بود. اولین سود را در اولین تجارت به دست آوردم و با کار کردن از سن ۱۲ سالگی از کم به زیاد رسیدم.

وي افزود: همانطور که در بازار کار می کردم با پس انداز یک خانه به مبلغ ۶ هزار تومان خریدم، بعد از آن ماشین خریدم که با آن کلاهایی که از بازار می خریدم را به نانوا و بقال می فروختم. به مرور و با تلاش حجره ای خریدم و وارد دنیای صادرات خشکبار شدم و تا الان بعد از گذشت ۶۴ سال هنوز هم در همین رشته فعالیت می کنم. زیره سبز را به خاطر این که هم سرمایه کمی می خواست و قیمت آن هم ارزان بود انتخاب کردم و تصمیم به صادرات گرفتم و به دنبال مشتری گشتم. اولین معاملات من با سنگاپور و نیویورک در سال ۱۳۳۰ بود. روزی رسید که دیکته کننده قیمت زیره در ایران و جهان شدم. دوشنبه ای نبود که بازار ادویه نیویورک باز شود و زیره من آنجا نباشد. با گذشت چند سال و افت و خیزهای تجارت، پسته و کشمش را به صادراتم افزودم. هر چند پول نداشتم اما چون در بازار اعتبار و آبرو داشتم نسبه می خریدم و یک ماهه به خارج می فروختم و پولش را می گرفتم.

عسگر اولادی با اشاره به این که تاجر است و برای خود اصولی دارد گفت: یکی از اصولم این است که هیچ وقت بیش از یک هفته تنخواهم را به کسی نسبه نمی دهم. اصل بعدی ام این است که سعی کردم هیچوقت بیش از نیم دارایی ام را نسبه نخرم و اصل دیگرم این است که سعی کردم از بانک، وام نگیرم. اگر داشتم می خریدم و اگر نه، نمی خریدم. نایب رییس اسبق اتاق بازرگانی ایران گفت: یک هفته بعد از انقلاب شکوهمند اسلامی ایران به دستور امام به همراه ۷ نفر دیگر حکم اداره اتاق را گرفتیم. در ۱۰ سال اول حضورم در اتاق از آن آبرو گرفتم و در ۲۰ سال بعد به آن آبرو دادم. در تمام ادوار اتاق بازرگانی از انقلاب عضو هیات نمایندگان بودم و ریاست اتاق های مشترک ایران و چین، ایران و روسیه را از بدو تاسیس به عهده داشتم.

رییس اتاق بازرگانی ایران و چین ادامه داد: من در تجارت به ۱۳ اصل کیفیت، رقابت و خوش قولی پایبند هستم و اینها رموز موفقیت من هستند. نیویورک به همین خاطر در دستان من بود. هر جای دنیا زیره می خواستند، ۴۸ ساعت بعد من آنجا حضور داشتم و بعد هم به خاطر کیفیت، دیگر ما را رها نمی کردند. در تجارت خارجی اصول خودم را دارم. قبل از هر ملاقات درباره خصوصیات آن شهر یا علاقمندی مالی طرف تجاری ام مطالعه میزنم و آنگاه این کار در نتیجه ملاقات تجاری ام تاثیر می گذارد. من از هیچ به همه چیز رسیدم و الان که به عقب نگاه می کنم، می بینم تلاش، توکل به خدا، درستکاری و مطالعه به من کمک کرد تا موفقیت امروز را داشته باشم.

صادرکننده برتر خشکبار ایران همچنین گفت: در سن ۸۴ سالگی قرار دارم اما از سفرهای خارجی خسته نمی شوم به غیر از سرکشی به دفترهای تجاری ام در داخل و خارج کشور، نمایشگاه های بین المللی مرتبط با حوزه تجارت را هم از دست نمی دهم.

عسگر اولادی با اشاره به اینکه "کلمه تجارت" از پنج حرف تشکیل شده به جوانان گفت: هر کدام از ان حروف نمایانگر یک چیزند. "ت: تجربه، ج: جرات و جسارت، الف: اعتماد به نفس، ز: رحم و رافت داشتن به مشتری و ت: توکل به خدا. وي به جوانانی که می خواستند بدانند از کجا صادرات را شروع کنند، گفت: ابتدا باید خودتان انتخاب کنید. ببینید به چه کاری و چه رشته ای علاقمندید و توان انجام آن را دارید سپس وارد شوید.

گفتنی در پایان این رویداد از خدمات اسدالله عسگر اولادی با حضور اعضای هیات نمایندگان اتاق اصفهان قدردانی شد.