

زودتر از دیگران مطلع شدم، زودتر از
دیگران تصمیم گرفتم، و وقتی تصمیم
گرفتم چشمم را بستم و عمل کردم.

اسداله عسگر اولادی



رموز موفقیت و بیوگرافی اسدالله عسگر اولادی

تیم تحریریه اقیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اکیانوس آبی](#) سر بزنید.

اسدالله عسگراولادی، معروف ترین صادرکننده خشکبار ایران و به معنای واقعی **یک مدیر موفق** است. او در ۱۵ اسفند ۱۳۱۲ در تهران به دنیا آمد و در ۲۲ شهریور ۱۳۹۸ در تهران در گذشت. اسدالله عسگراولادی از برجسته‌ترین **تاجران خشکبار ایران**، معروف‌ترین صادرکننده خشکبار ایران، عضو اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران و رئیس اتاق بازرگانی و صنایع ایران و چین بود. آشنایی با چنین افراد موفق در زمینه کسب و کار برای کسانی که به فکر **راه اندازی کسب و کار جدید** هستند و یا می خواهند پیشرفت کنند بسیار مهم است،

مجله فوربز در سال ۲۰۰۳ میزان سرمایه اسدالله عسگراولادی را حدود ۴۰۰ میلیون دلار برآورد کرده بود. کار اصلی او صادرات پسته، زیره، میوه‌جات خشک و واردات شکر و لوازم خانگی بود. با **گروه اقیانوس آبی** همراه باشید تا با این مرد بزرگ بیشتر آشنا شوید.

اگر صاحب کسب و کار هستید و می خواهید دانش مدیریتی خود را بالا ببرید، **مگادوره مدیریت کسب و کار با نام دوره کاپیتان در محل اقیانوس آبی در یزد** برگزار می شود. پیشنهاد می کنیم، حتما دوره کاپیتان را بررسی کنید و در صورتی که به مشاوره برای شرکت در دوره نیاز داشتید با ما تماس بگیرید: ۰۳۵-۹۱۰۰۲۰۸۰

بیوگرافی اسدالله عسگراولادی، بزرگترین صادر کننده خشکبار ایران

اسدالله عسگراولادی در سال ۱۳۱۲ در تهران در خانواده ای سطح پایین متولد شد. شغل پدرش پیشه‌وری بود و مغازه عطاری داشت. روزها کار می‌کرد و شب‌ها درس می‌خواند. او اولین کسب و کارش را با خرید یک کیسه کنجد به قیمت ۵۳ تومان از بازار تهران شروع کرد و آن کیسه کنجد را به قیمت ۷۰ تومان به نانوایی سر محل فروخت و برای او این اولین **سود در کسب و کار** بود.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

شاید گمان کنید به اقتضای سن و سال و فعالیت در بازار، او تحصیلات دانشگاهی نداشت، در حالی که اسدالله عسگراولادی دو لیسانس ادبیات فارسی و ادبیات انگلیسی داشته و بسیار اهل مطالعه بود. کارش را از صفر شروع کرد و اولین حقوقی که در دوره شاگردی گرفت روزی ۲ ریال بود.

تنها دارایی‌اش خانه‌ای بود که در خیابان شهید مصطفی خمینی بود که به مبلغ ۵۶۰۰ تومان خریده بود. او در آن خانه با دو خواهر و پدر و مادرش زندگی می‌کرد.

اسدالله عسگراولادی چطور صادرات را شروع کرد؟

برای صادرات خشکبار، نایب رئیس اتاق بازرگانی وقت، طبق قانون باید امتحانش می‌کرد. نایب رئیس ۲۰ سؤال درباره ارز کشورها، حمل جنس و غیره از او پرسید و عسگراولادی به تمام سؤالات جواب داد. ۲ سال بعد با قسط و تخفیف، حجره‌ای به مبلغ ۴ هزار تومان خرید و به صادرات خشکبار پرداخت.

اسدالله عسگراولادی، معروف ترین صادرکننده خشکبار ایران، کار اصلی خود را با صادرات زیره شروع کرد (چون سرمایه کمی می‌خواست و قیمتش ارزان بود) و قسطی توانست پنج تن زیره بخرد. با تمام دنیا از طریق اتاق‌های بازرگانی‌شان مکاتبه کرد و دنبال خریدار گشت. تلاش زیادی کرد و روزی رسید که دیکته کننده قیمت زیره در جهان و ایران شد. کمی بعد به صادرات دو قلم دیگر خشکبار شامل پسته و کشمش روی آورد و به **بزرگترین تاجر پسته** ایران تبدیل شد.

پسته کار بزرگی بود و پول سنگینی می‌خواست. او پول نداشت اما چون در بازار آبرو داشت و خوش حساب بود، توانست نسبه بگیرد و هنر او این بود که یک ماهه آن جنس را به خارج

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

می‌فروخت و پولش را می‌گرفت. به مرور اسدالله عسگراولاد توانست در جایی که روزی حجره قسطی خریده بود، تمام دفاتر همسایه را بخرد.

عسگراولادی، سلطان خشکبار ایران، دلیل موفقیتش را این ۳ جمله بیان می‌کند: زودتر از دیگران مطلع شدم، زودتر از دیگران تصمیم گرفتم و وقتی تصمیم گرفتم چشمم را بستم و عمل کردم.

او در کسب و کار به ۴ اصل پایبند است: کیفیت، رقابت، خوش‌قولی و خوش‌حسابی. وقتی برای فروش یک جنس تعهدی می‌داد، اگر بعد از فروش، قیمت افزایش پیدا می‌کرد، معامله را به هم نمی‌زد.

هر جای دنیا زیره می‌خواستند ۴۸ ساعت بعد اسدالله عسگراولادی بالای سرشان بود و بعد هم به خاطر کیفیت دیگر رهایش نمی‌کردند. بیشترین معاملاتش با تلفن است و تلفنی می‌فروشد. او از هیچ و صفر به همه چیز رسید.

به نظر خودش تلاش، توکل به خدا، درستکاری و مطالعه زیاد به او کمک کرد موفقیت امروز را داشته باشد. **عسگر اولادی به سه دلیل شهرت داشت:**

علت شهرت اسدالله عسگراولادی

۱. برادر حبیب الله عسگراولادی سیاست‌مدار کهنه‌کار بود.
۲. ثروت و موقعیت تجاری خودش و القابی چون «سلطان زیره» یا «سلطان خشکبار».
۳. شناخت او از رسانه‌ها و رسانه‌ای بودن او. حال آن که معمولا ثروت‌مندان از بیم مالیات یا آسیب دیدن یا حساس شدن حکومت، خود را از چشم رسانه‌ها دور نگاه می‌دارند.

لقب های اسدالله عسگراولادی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اَقِيَانُوسِ اَبِي](#) سر بزنید.



• آقای بازار / سلطان بازار

• سلطان خشکبار / پدر خشکبار ایران

• سلطان زیره

• پدر صادرات پسته ایران

• حاجی ترانسفر

سرمایه گذاری اسدالله عسگراولادی

اسدالله عسگراولادی صادرکننده خشکبار، یک سرمایه گذار بود نه یک سرمایه دار. در مصاحبه ای در سال ۱۳۹۰ او می گوید که یکی از ثروتمندترین افراد ایرانی به حساب می آید اما نه به اندازه ای که در موردش داستان سرایی می کنند. وی جز نخستین حلقه ای است که به اجازه امام خمینی (ره) مسئولیت اتاق بازرگانی را در ابتدای انقلاب اسلامی عهده دار شد.

در طول عمرش ثروت خود را در راه سرمایه گذاری گذاشت در حالیکه از هیچ بانکی وام دریافت نکرد. به واسطه اطلاعاتی که از بازار کسب کرد و سرمایه گذاری های مفید، توانسته لقب ثروتمندترین فرد ایرانی را در یک روزنامه خارجی به خود اختصاص دهد.

عسگراولادی، معروف ترین صادرکننده خشکبار ایران، هر سودی که به دست می آورد را چند قسمت می کرد. بخش اول را برای هزینه های خانواده و امور جاری، بخش دوم برای سرمایه گذاری در همان کار برای ادامه و توسعه آن، بخش سوم را برای خرید ملک و چهارمی را به امور خیریه اختصاص می داد و اگر سودی که به دست آورده بود مشمول خمس می شد، بخش پنجم را برای خمس مال در نظر می گرفت.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

هیچ وقت به هیچ کس بیش از یک هفتم سرمایه را نباید نسبه داد، هر چقدر هم که فرد معتبری باشد.

“اسدالله عسگر اولادی”

رازهای خرید و فروش عسگراولادی، صادرکننده خشکبار ایران

درباره **رازهای افزایش فروش** و رونق کسب و کار اسدالله عسگراولادی، ثروتمندترین صادرکننده خشکبار ایران، باید این را بیان کرد که او نکاتی در زندگی اش رعایت می کرد و همواره رعایت این نکات را به اطرافیان خود توصیه می کرد در ادامه با **مجله اقیانوس آبی** همراه باشید:

۱. هیچ وقت بیش از ۲۵ درصد دارایی خود را وام نمی داد.
۲. هیچ جنسی را بدون تخفیف نمی خرید و هیچ کالایی را با **تخفیف دادن** نمی فروخت.
۳. اسدالله عسگراولادی، سلطان زیره ایران، کلمه تجارت را این گونه تفسیر نموده است: تجارت از تجربه، جرات، رحمانیت در برابر مشتریان، اعتماد به نفس، توکل به خدا تشکیل شده است.
۴. عسگراولادی، معروف ترین صادرکننده خشکبار ایران علت موفقیتش را همیشه لطف خداوند و دعاهای خیر پدر و مادرش می دانست.
۵. هرگز دست فقیر یا نیازمندی را رد نمی کرد و اعتقاد داشت که دعای یکی از همین نیازمندان می تواند زندگی انسان را زیر و رو کند.
۶. هرگز زیر حرف و قول خود نمی زد و به ان پایبند بود.

سخن پایانی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.



اسدالله عسگراولادی، نمونه‌ای درخشان از یک کارآفرین موفق ایرانی است که با پشتکار، دانش، و اخلاق حرفه‌ای به اوج موفقیت رسید. او با شروع از صفر و با سرمایه اندک، توانست به یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان خشکبار ایران تبدیل شود. عسگراولادی نه تنها در زمینه تجارت، بلکه در حوزه‌های اجتماعی و فرهنگی نیز فعالیت‌های چشمگیری داشت.

اگر صاحب کسب و کار هستید و می‌خواهید دانش مدیریتی خود را بالا ببرید، **مگادوره مدیریت کسب و کار با نام دوره کاپیتان در محل اقیانوس آبی در یزد** برگزار می‌شود. پیشنهاد می‌کنیم، حتما دوره کاپیتان را بررسی کنید و در صورتی که به مشاوره برای شرکت در دوره نیاز داشتید با ما تماس بگیرید: **۰۳۵-۹۱۰۰۲۰۸۰**

سوالات متداول

۱. عسگراولادی چگونه توانست در بازار رقابتی خشکبار به موفقیت برسد؟

علاوه بر تلاش و پشتکار، او از دانش بازار، روابط قوی تجاری و توانایی پیش‌بینی روند بازار به خوبی استفاده می‌کرد. همچنین، او بر کیفیت محصولات خود بسیار تاکید داشت و به همین دلیل مشتریان وفاداری داشت.

۲. چه چالش‌هایی در صادرات خشکبار وجود دارد و عسگراولادی چگونه با آن‌ها مقابله می‌کرد؟

نوسانات قیمت جهانی، رقابت با سایر کشورهای تولیدکننده، استانداردهای کیفی مختلف در کشورهای مختلف و مشکلات حمل و نقل از جمله چالش‌های این حوزه هستند.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

عسگراولادی با ایجاد روابط قوی با خریداران خارجی، توجه به کیفیت محصولات و تطبیق آن‌ها با استانداردهای جهانی، و همچنین مدیریت ریسک مالی، با این چالش‌ها مقابله می‌کرد.

۳. چه عواملی باعث شد عسگراولادی به عنوان “سلطان زیره” شناخته شود؟

تسلط او بر بازار زیره، کیفیت بالای محصولاتش و توانایی او در تعیین قیمت جهانی زیره باعث شد به این لقب معروف شود.
