

## ردپای سالار از مشهد تا سراسر ایران

## حاج علی سالاری در گفتگوی اختصاصی با گروه مدیران طلایی اظهار داشت:

من هم یکی مثل هزاران بارفروش دیگر کشور هستم که با توکل بر خداوند، تلاش و پشتکار و تحمل سختی های زیاد توانسته ام از گردباد حوادث به سلامت عبور کنم و با استفاده از تجربه های ارزنده سال های فعالیت در این شغل و صداقت در رفتار و گفتار و همکاری و همراهی با کشاورزان گرانقدری که ولی نعمت و سرمایه ما و کشور هستند، امروز خدمتگزار مردم و کشورم باشم.



**جناب حاج آقای سالاری، لطفا ضمن معرفی بیشتر، اشاره ای گذرا به سال های فعالیت خود از آغاز تا امروز داشته باشید:**

اینجانب علیرضا سالاری متولد ۱۳۴۷ در تهران هستم. پدرم حاج عبدالحمید سالاری متولد ۱۳۳۳ سرچشمه تهران بودند. بنده همراه با پدر در دهه ۵۰ در خیابان شمرون تهران مشغول به میوه فروشی بودم و در اواخر دهه ۵۰ به مشهد مهاجرت کردیم. اولین فعالیت بنده در سال ۱۳۷۶ در منطقه جیرفت رودبار که منطقه ای بسیار محروم بود شروع شد. در آن زمان بنده به کشاورزان مساعد و موتور برق می دادم. بعد از آن در سال ۱۳۸۰ فعالیت های خود را در رودبار، کهنوج و عنبر آباد ادامه دادم، فعالیت در رودبار بیشتر بود. در دهه ۸۰ یک باغ در دره قاسم لو ارومیه آذربایجان غربی خریداری کردم و به کشت ۱۰۰۰ تن از بهترین سیب ها پرداختم. در هر مزارع و در مناطق رودان، هشتبندی و میناب به کشت پیاز، سیب زمینی، خیار، گوجه، بادمجان پرداختم. در دهه ۹۰

فعالیت بنده در قلعه گنج جیرفت بیشتر شد و به کشت خیار، گوجه، ملون، خیاردرختی، خیارخاردار (گلخانه ای)، بادمجان لامپی (گلخانه ای) در چاه حسن گلکار مشغول شدم. طولی نکشید که زمین های منطقه ای کهنوج از نظر کشت ضعیف شدند و بنده در منطقه ای جلگه سیستان و بلوچستان در چاه هاشم دلگان در اطراف ایرانشهر به مدت ۱۰ سال فعالیت را دنبال کردم. از شهر خوی آذربایجان غربی برای ما هر سال آلو ارسال می شود تا به سراسر کشور عرضه نمایم. بنده در سال ۱۳۷۵ با شراکت شخصی به نام حاج حسن حجاجی وارد میدان بار فتح آباد شدم و در اواخر سال ۱۳۷۶ با حاج حسن حجاجی وارد میدان بار مرکزی مشهد شدیم و بنده به طور مستقل فعالیت های خود را در عرصه ی بار فروشی ادامه دادم.

**عمده مشکلات و موانعی که جنابعالی و همکاران بارفروش شما در سراسر کشور با آن مواجه هستید، کدامند؟**

برخلاف تصور برخی از هموطنان گرامی که ما را با حجم بالای داد و ستد میوه و حجم فعالیت در سراسر کشور محک می زنند، این شغل در زمره ی مشاغل سخت و پر استرس و با هزینه های سرسام آور است. هر میوه ای تاریخ مصرف مشخصی داشته و فساد پذیر است. برخی از محصولات از دورترین نقاط کشور خریداری می شوند و در این مسافت چه بسا با تغییر شرایط جوی، خرابی کامیون و اتفاقات ناخواسته ی دیگر خسارات جبران ناپذیری در انتظار هر راننده یا صاحب بار باشد. هزینه های سنگین حمل و نقل که ناشی از گرانی خرید قطعات و لوازم خودرو همچون لاستیک و همچنین هزینه سوخت و روغن و دهها مورد دیگر می باشد، بر روی قیمت تمام شده محصول تاثیر مستقیم گذاشته و نفرت چهارسوی این مربع معامله شامل: کشاورز، بارفروش، میوه فروشی و مصرف کننده متضرر می شوند. عوامل دیگری همچون میزان تولید و عرضه و تقاضا، صادرات و واردات

**پیشنهاد جنابعالی برای به حداقل رساندن این مشکلات چیست؟**

برای رفع یا کاستن از مشکلات، یک اجماع و همت همگانی نیاز است. مشکلات با سیاست های اقتصادی مسئولین، نهادها و سازمان های متولی مرتبط است و عملکرد کشاورزان، دلالان، بارفروشان و میوه فروش های سطح شهرها و حتی مصرف کنندگان هم در این موضوع دخیل می باشد. یک کشاورز باید با استفاده از بهترین روش های علمی و تجربی و در زمان و مکان و موقعیت خاص و با امکانات و ملزومات کافی مبادرت به کاشت و داشت و برداشت نماید. نوع خاک، آب و هوا، موقعیت جغرافیایی، نوع بذر، نوع کود و روش آبیاری و مراقبت های لازم

و زمان و نحوه برداشت، موضوعاتی هستند که هر کشاورز باید در نظر داشته باشد و بداند که محصولات خود را که محصول یکسال تلاش و همت اوست باید به چه افرادی و با چه شرایطی به فروش برساند، خوشبختانه آموزش هایی که مشاورین وزارت کشاورزی در شهرهای مختلف ارائه می دهند می تواند برای کشاورزان راهگشا باشد. بسیاری از کشاورزان به دلیل نداشتن آگاهی و اطلاعات کافی در موضوعات مختلف، حاصل دسترنج خود را با ارزان ترین قیمت عرضه می کنند یا به دلیل عدم استفاده از دانش روز و مشاوره کارشناسان فرصت های بهره وری مناسب از زمین های کشاورزی را از دست می دهند. اگر کامیون ها، رانندگان و شرکت های حمل و نقل دارای سهمیه و امتیازاتی همچون لاستیک، سوخت و بیمه هایی با پوشش مناسب باشند و راننده ها با خیالی آسوده فعالیت خود را دنبال نمایند، این امر می تواند هم مانع افزایش قیمت تمام شده محصولات

