

## دراسة جدوى إقامة مصنع تمر

### ماذا الذي يميز الاستثمار في التمر؟

- ١) التمر طعام متكامل لا يستغني عنه الناس وبالأخص المسلمون ولو موسمياً. لأن التمر مرتبط بعبادة الصيام و مدته شهر رمضان كاملاً فرضاً عدا الأيام والمواسم المستحب فيها الصيام إذ ثبت عن النبي صلى الله عليه وسلم كان يفطر على رطب فإن لم يجد فتمرات.
- ٢) يؤكل التمر فاكهة رطباً طازجاً في موسم الجني و يؤكل جافاً مخزناً أو مفرغاً من الهواء بعد موسمه ويؤكل مصنفاً بداية من التصنيع البسيط (التغليف المجرد أو المفرغ من الهواء) أو المضاف إليه مواد أخرى كاللوز و الجوز وبقية المكسرات و السمسمة البنسون أو المغموس بالدبس أو العسل أو الجلوكوز أو بالشيكولاتة أو زبدة البندق أو الأشكال الأخرى والإضافات والمحسّنات وبدون تصنيع كالبرحي الذي يؤكل بسراً أصفرأ و يؤكل كثير من التمر رطباً من النخلة إلى المستهلك.
- ٣) يستعمل بعض الناس التمر كحلو بعد الوجبات الدسمة.
- ٤) أكل التمر مع اللبن كوجبة خفيفة متكاملة.

What distinguishes investment in dates?

- 1) Dates integrated food indispensable people, especially Muslims, even seasonally. Because the dates associated with the worship of fasting, Ramadan, a month-long fully imposed except on days and seasons where the desirable fast as they have proven that the Prophet peace be upon him was fast on the wet did not find Vtmrat.
- 2) Dates are eaten fresh in fruit wet harvest and eaten dry warehouse or a store in refrigerators or air after emptying of the season and eaten the beginning of the manufacturing plant (Simple Packing abstract or airless) or added to other materials Kallowes, walnut and other nuts, sesame anise Baldbs or soaked in honey or glucose, or chocolate or hazelnut butter or other forms, additions and benefactors, without making the edible Kalprahi Bsra yellow and eaten many of the dates of the Palm moist to the consumer.
- 3) Some people use dates Ekhaloy after fatty meals.
- 4) eat dates with milk as a snack package.

### ملخص الفرصة الاستثمارية:

- ١- تتلخص فكرة هذا المشروع في أنها اتجار بسلعة ومادة غذائية مأكولة بأشكال متعددة وفيها إمكانية الادخار لأكثر من سنة فهي طويلة الصلاحية ولا ينتج التمر إلا في بيئة حارة جافة صحراوية (بينتنا العربية) فهو منتجنا نستهلكه ونصدره لكافة أصقاع الدنيا ومنافسونا فيه معدودون وهو مكلف الإنتاج عند بعضهم ومحدد نوعاً ومكلف مرتفع السعر (تمر كاليفورنيا وبرحي إسرائيل)
- ٢- ارتفاع سعر التمر في السعودية بعد موسم جني التمر لمن يريد أكله بنفسه أو يصنعه أو يتصدق به على غيره ليس من الصعب أو الغريب أن تشتريه بعشرة ريالاً وتبيعه خلال الموسم بخمسة عشر ريالاً وبعد الموسم بثلاثين ريالاً.
- ٣- هناك أنواع لا يرغب بها السوق المحلي ولها رواج أو على الأقل قبول في الخارج لاختلاف معايير الجودة كالخضري.
- ٤- تفنن المنتجين بإضافات مواد ونكهات (الشيكولاته والمكسرات) والترف في مكان توفّر هذه السلعة فمثلاً سطل تمر السكري يصل إلى أربع مائة ريالاً لأربعة كيلو، المهم هنا أن انشغال أهل البلد بهذا الإنتاج مرتفع القيمة يعطينا فرصة الاستثمار والاتجار في الأنواع التي أعرضوا عنها.
- ٥- إذا صار جزء من المشروع مزرعة تمر في المدينة المنورة فبالإمكان تسبير الرحلات السياحية لها في الحج والعمرة وتسويق التمر فيها. هذا اقتراح صديقي محمود التركي؛ والشيخ علي سافان وعدني بأنه سيمر على شركات الحج والعمرة في تركيا ويقنعهم بتسيير الرحلات على هذه المزرعة واخبرني ان معدل شراء كل حاج تركي من ٣٠ - ٥٠ كلغ من التمر المبروم X ١٠٠٠٠٠ حاج ومعتمر=?

### الفريق:

\* في مقر العمل الأساسي (المصنع أو المزرعة أو الثلجة) نحتاج المدير العام والمحاسب و التقني أو فني التبريد وصيانة وتشغيل المكينات مدير الإنتاج ومدير المشتريات ومدير المبيعات مع عدد من العمال اللازم لكل وقت إنتاجي وفي السوق مندوب للمزيدات وآخر لمتابعة المزارع وفي أوروبا مندوب التسويق.

١. المدير العام \_ هو منسق لكل المجموعه والمطلع على العرض والطلب والقدرة الانتاجيه والتسويقيه.
٢. فني التبريد والصيانة والتشغيل مهم جداً لأن أي اهمال منه او خطأ قد يضيع البضاعه او ينقص من جودتها او يتلفها كلياً بزيادة او نقص التبريد او اهمال صيانة المكائن في احوج ما تكون الى الوقت او تأخر صيانة الوكيل لهذه المكائن.
٣. مندوب التسويق في اوربا \_ هو شخص او مجموعه لها اتصال بسوق اوربا وسبق ان درس العرض والطلب والسعر. هو متكلم بلغة البلاد المطلوب التسويق فيها وقد سبق ان طلب منا ثمانية حاويات كبيره لألمانيا ومثلها لفرنسا وثلاثة لهولندا ومثلها لباجيكا ولكسمبورج.

Summary of investment opportunity:

- 1 - summed up the idea of this project as trafficking and commodity food items eaten in various forms and

a potential savings of more than a year is a long power does not produce dates only in hot, dry desert environment (our Arabic) is our product we consume and produce, to all parts of the world and our competitors and is mandated by the countless production when some of them a specific and high-quality and inexpensive price (California Dates Berhi Israel)

2 - The high price of dates in Saudi Arabia after the harvest dates for those who want to eat it himself, manufacture or charity to the other is not difficult or strange for ten riyals, buy and sell during the season fifteen SR season after thirty riyals.

3 - There are types do not want the local market and its popularity or at least acceptance abroad to different standards of quality Kalkhaddri.

4 - fancy materials producers additives and flavors (chocolate and nuts) and luxury in a place that offers the item for example a bucket with diabetes up to four hundred riyals to four kilo 'is important here is that concern the people of this country's high-value production gives us the opportunity to invest and trade in species that it turned away.

5 - If the project has become part of the farm dates in Medina Ben-run tourist trips in the Hajj and Umrah and marketing of dates in it. This is a proposal, my friend Mahmoud Turkish; and Sheikh Ali Savane, promised that he would pass by the Hajj and Umrah companies in Turkey and convince them of the new flights on this farm and told me that the rate of acquisition of each pilgrim Turk from 30 -50 kilos of dates linen x 100000 pilgrims and pilgrims =?

Panel:

\* At the headquarters of the basic work (factory or farm or fridge) we need the Director-General and the Accountant, and technical or refrigeration technicians, maintenance and operating machinery production manager and director of procurement and sales manager with a number of workers required for each production in the market as a representative of the LTC and the last follow-up farms in Europe and the representative of marketing.

1. Director-General-is the coordinator for each group and is familiar with the supply and demand and productive capacity and marketing.

2. Refrigeration technicians, maintenance and operation is very important because any negligence or wrong of it may be lost goods or detract from the quality or totally destroy an increase or decrease in cooling or negligent maintenance of machines in bad condition of the time or delayed maintenance agent for these machines.

3. Marketing representative in Europe \_ is a person or group of having links with Europe and the market had already studied the supply and demand and price. Speaker is the language of the country required the marketing has already asked us to eight large containers of Germany, like France and the Netherlands and the three ideals of the Bajika and Luxembourg.

### حجم السوق:

ما هو السوق المستهدف؟

السوق المستهدف الرئيسي أورا تدريجيا

١-ألمانيا.

٢- فرنسا.

٣- هولندا.

٤- بلجيكا.

٥- بريطانيا.

كم هو حجم السوق؟ في كل دولة؟

أما حجم السوق حسب أول سنة ممكن الحصول على وعود بشراء خمس حاويات كبيرة في فرنسا ومثلها لألمانيا وثلاث بلجيكا وثلاث لهولندا ولبريطانيا اثنان لكثرة المنافسين

كم هي نسبة نمو هذا السوق في هذه السلعة؟ (أحيانا بين ٥-١٠%)

ما زالت التمور السعودية تطلب بكثرة ولم تتشبع بها السوق الأوربية بعد فالنمو الآن تقريبا ١٠%

### المبيعات والتسويق:

\* من هي الفئة المستهدفة التي ستشتري هذه السلعة؟

الفئة الأولى المستهدفة عوام المسلمين المقيمين في أورا بسطاء الدخل ٨٠% من المستهلكين. الأتراك في ألمانيا والجزائريين في فرنسا والمغاربة في هولندا وبلجيكا

\* كم عدد هذه الفئة؟

٥ مليون مسلم في ألمانيا و ٨ - ١٠ مليون في بريطانيا ومثلهم في فرنسا

\* ما هي أنواع التمور التي يقبلون عليها؟  
 أكثر الإقبال على تمور المدينة العجوة' الصفاوي' المبروم' البرني' الخضري' ثم الصفري و الخلاص. بالنسبة للعجوة فهي قليلة الكمية جدا وغالية السعر لا مجال للريح الكثير.  
 \* ما هو حجم ما يشترونه حاليا من التمور؟ (كميات)  
 كل أسرة تحتاج من خمسة إلى عشرة كيلو على الأقل في رمضان غير استهلاك ما بعد وقبل رمضان.  
 \* ما الذي يبحث عنه هذا المشتري أو الزبون؟  
 البحث البدائي عن كل ما يسمى تمرا غير فاسد أو قاس على الأسنان إذا كان على الغلاف صور المسجد النبوي فالرغبة تزداد فإذا كانت طريقة التعبئة شفافة ترى فيها كل التمر فقد اكتمل عندك النصاب وأقبل إليك مرید الشراء الجاد وقد تميزت تمور شركة المدينة بلمعة أقبل عليها الناس واعتبروها معيارا للجودة العاليه.  
 \* ما هي الكمية المتوقع بيعها في السنة الأولى؟ من كل نوع؟  
 مائتين إلى ثلاثمائة طن تمر هليل فل غير المكبوس متوسط الحجم والجودة غير بريطانيا.

### Sales and marketing:

\* Who are the target group that will buy this item?

The first category targeted ordinary Muslims living in Europe, 80% ordinary income of consumers. Turks in Germany and Algerians in France, Moroccans in the Netherlands and Belgium

\* How many of this category?

5 million Muslims in Germany and 10-8 million in the UK and the same in France

Q: What are the types of dates that accept them?

More demand for the city ajwah dates' Safawi 'linen' Barniy 'vegetative' and then zero and salvation. are few quantitative and very expensive price is not the area to the wind a lot. Balenchih for عجو

Q: What is the size of what they buy now dates? (Quantities)

Each family needs from five to ten kilograms, at least in non-consumption of Ramadan before and after Ramadan.

\* What you're looking for the buyer or the customer?

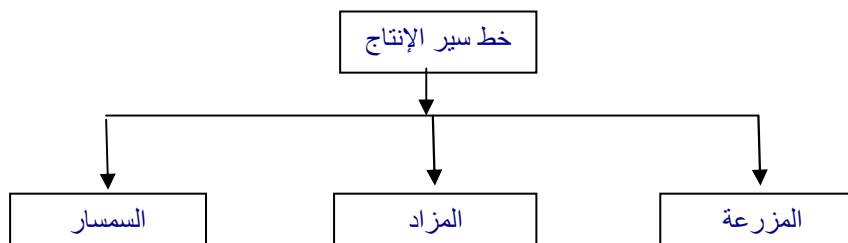
Find all primitive dates, the so-called non-corrupt, cruel to the teeth if the picture on the cover of the Prophet's Mosque desire increase, if the method of packing a transparent view of all the dates you have completed a quorum and accept you who wants to purchase has been characterized by serious dates Plumap City Company was approached by people and considered criterion for the high quality.

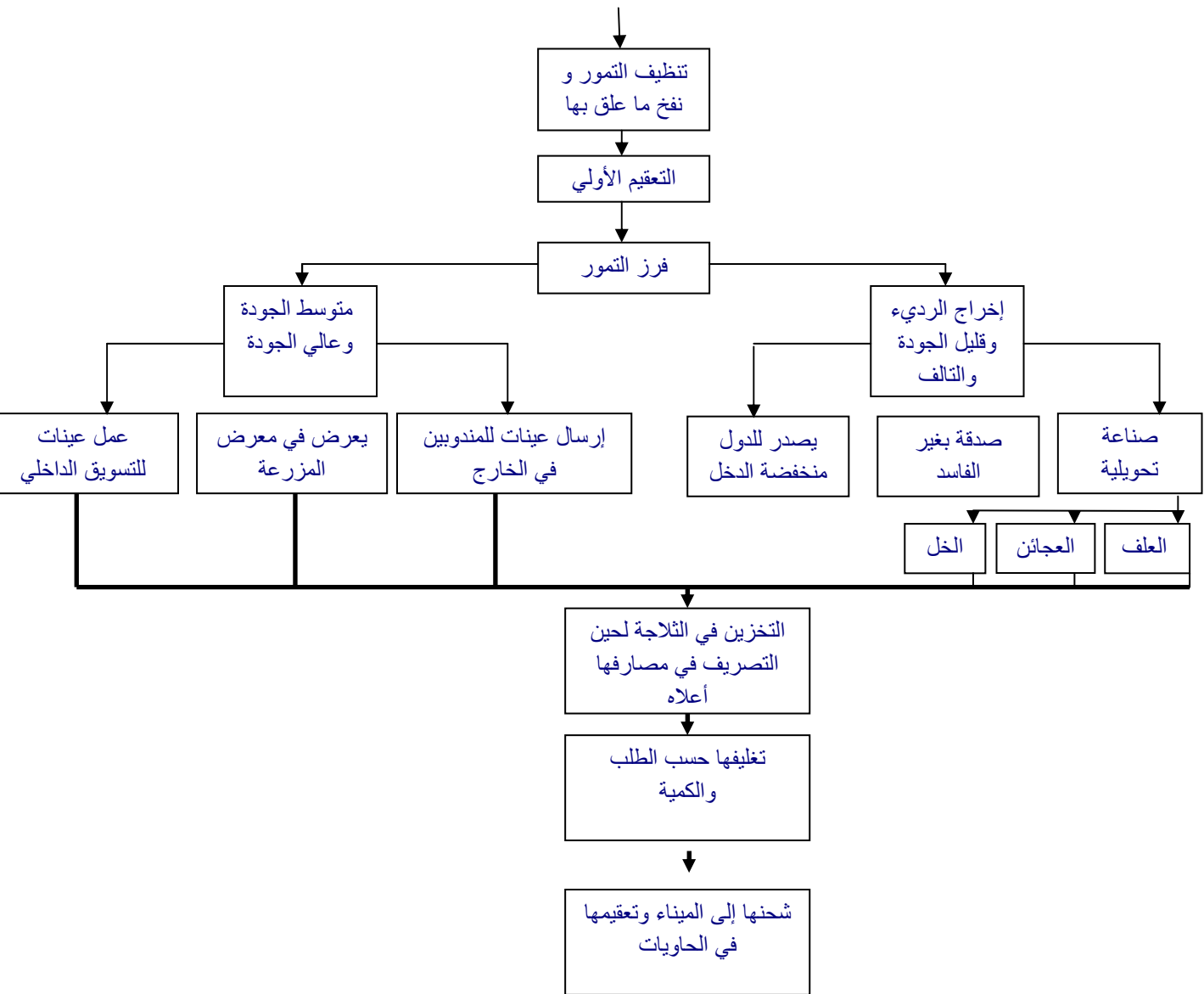
Q: What is the amount expected to be sold in the first year? Of each type?

Two hundred to three hundred tons, with non fell Hillel Majboos average size and quality of Britain.

### الإنتاج:

\* من أين ستحصل على نوعية التمر الذي تريد؟  
 مزاد عزيمة وبريدة والرياض و بيشة و المدينة ومزارع العُلا \_ ومن اصدقاء سماسره و مندوبين في القصيم والرياض.  
 \* كم نوعا تنوي توفيره للمستهلك؟  
 خمسة أنواع أهمها الخضري ثم المبروم ثم الصفاوي ثم الصفري ثم الخلاص والتركيز على الاولين.  
 \* ما هي الكمية المراد إنتاجها في العام الأول؟ من كل نوع؟  
 ٣٥% خضري ١٥% مبروم ٢٠% صفاوي ١٥% صفري ١٠% برني ٥% خلاص من ٢٠٠-٣٠٠ طن السنة الأولى.  
 \* بالإمكان إضافة التمور قريبة الشكل من هذه التمور كحلو المدينة وأم خشب والونانة والشقراء شيشي الأسعار التقريبية (السطل ٣-٤ كيلو) الشيشي ٣ ريال للسطل, نبتة علي ١٠ ريال للسطل, ١٥ ريال سطل الرشودية , ١٦-٢٧ ريال سطل الونانة إلى ان تشبع السوق فوصل إلى ٨ريال, الخضري المتوسط ٣-٤ ريال للكيلو, ٢-٣ ريال سطل أم خشب,  
 \* ما هي الأجهزة المطلوبة توفيرها لتصنيع هذه التمور؟  
 مكينة supra أو optima الإيطاليات او الإسبانيات تخرج التمور بصحون مغطاة بكوي الغطاء ونفخ النيتروجين ولها صيانه من قبل شركة اركوما السعوديه وقيمتها ١٣٠٠٠٠٠ مليون وثلاثمائة الف ريال و ثلاجه تسع ١٥ خمسة عشر حاويه على الأقل موزعه بين التبريد والتعليج  
 \*منطقة فرز وتنشيف يسهل تعقيمها.  
 \*خرطوم او خط تعقيم او اكثر.  
 \* ارسم خطة سير الإنتاج ابتداء من جلب المواد الأولية إلى خروجها للشحن والتصدير؟ ضروري





"القيام بشراء التمور من المزادات والمزارع والسماسره وتخزينها بكميات كافييه وإعطاء علم للسماسرة بالنوعيات والكميات التي عندنا. التمور (خام) بسعر مغر وبدون تعب ولا مخاطرة.".....فصل أكثر في هذه الفقرة  
" اختيار المكان لإقامة المصنع وأقترح أن يكون في المدينة لأنها أعلى مكان بيع تمور في المملكة ويقصدها الحجاج والمعتمرون بالشراء منها بنية البركة ووجود العمالة. وإقامة ثلاجة وفني تقني لتشغيلها تيريداً وتجميداً (لأن أي خلل هنا قد يتلف بعض التمور أو كلها"

### **Production:**

\* Where will the quality of the dates that you want?

Auction Forums and Brida, and Riyadh, Bisha and city farms and a friend of Ela \_ brokers and representatives in Qassim and Riyadh.

Q: How many species intended to be provided to the consumer?

Five most important types of vegetation, and linen, and then zero Safawi salvation and then focus on the first two.

\* What is the quantity to be produced in the first year? Of each type?

35% shoot 15% twined Safaoui 15% 20% 10% zero Bernie 5% of the salvation of 200-300 tons the first year.

\* Dates could be added close to the shape of this city dates Ekhalop wood and mother Allonanp and blonde Chichi

Approximate prices (Scuttle 3-4 kg) Heci 3 SR bucket, plant on SR 10 to the bucket, pail SR 15 Alrhodeip, 16-27 Allonanp Real pail to the saturation of the market, bringing to 8 Real, Real vegetative average 3-4 per kg, 2-3 Real pail or timber,

Q: What is the required hardware available for the manufacture of these dates?

Machine or supra optima Italian or Hispanic graduation dates Pkwy bowls covered with the cover and

blowing nitrogen and has a maintenance by Arcoma Saudi Arabia, valued at 1300000 million and three hundred thousand riyals and refrigerator nine fifteen container 15 at least are distributed between the cooling and freezing

\* Sorting and drying area easily sterilized.

\* Hose line or sterilization or more.

\* Draw a workflow of production from raw materials brought to the exit for shipment and export?

Necessary

### المزادات:

هنا المنافسة في الشراء في مكان جلب السلعة صادقه من سعر ذلك اليوم في هذه المنطقه لكنها لا تتفق عادة مع يوم اخر او منطقه اخرى.

Auction:

Here competition in procurement in the item with clean place to bring the price of that day in this region, but usually do not agree with another day or another area

### المزارع:

الميزة الحقيقية للمزارع ان تشتري منها بسعر في بدايه الصلاح ونضوج التمور ولا يرتفع سعرها او ينزل بحركة السوق ففيها اطمئنان من ناحية عدم ارتفاع الاسعار ولكن قد يحصل الغبن عند تشبع السوق وانخفاض الاسعار.

Farms:

The real advantage for a farmer to buy from them at the beginning of righteousness and the maturity date and does not reach the price come down or the movement of the market In it reassuring in terms of non-high prices, but may get injustice when market saturation and low prices.

### السماسره:

لهم ميزه وهو البحث في كثير من المناطق عن طريق اتصالاتهم وعلاقاتهم ليوفر لنا النوع الذي نرغب بشراءه بأسعار العرض في ذلك اليوم لكن كثير من هذه الامور تحتاج فحص دقيق لارتفاع احتمال الاصابه بالعيوب. البيع عن طريق السماسرة لتمور غير المصنعة قد يكون اريح من التصنيع والتعرض للمخاطره بالتصدير خاصة اذا كان السعر مغزياً وهم ايضاً يعتبرون مسؤوقين اخرين لكل من في السوق ونجن منهم فهم وسطاء في الادخال والخراج.

Brokers:

Have an advantage which is to search in many areas through their contacts and relationships to provide us with the type that want to purchase at the offer on that day, but many of these things need careful examination of the high risk of defects.

Sales through brokers dates for non-manufacturer may be Arij of industrialization and exposure to risk, especially if the export price was attractive and they also consider other Msoukoin both engines on the market and understand them and mediators in the input and output.

### التخزين بكميات كافيه:

سبق وثبت معنا ان التمور عرضها يكثر في الموسم ويقل بعد ذلك وسعرها منخفض في الموسم فيحسن بالذكي القادر على التخزين وعنده المال ان يشتريها ليبيعه بعد ذلك لا ان يشتريها بعد الموسم في وقت الغلاء خاصة اذا تحقق من كثرة الطلب وجدية الجهات الطالبيه.

Storage in sufficient quantities:

Already proved to us that the dates displayed frequently in the season, and less then the price is low in the season will go straight Balzki capable of storage and have the money to buy it to sell then do not buy that after the season at the time of high prices, especially if verification of the high demand and serious applicants.

### المنافسة:

\* من هم المنافسون الكبار في كل سوق؟ وكم حصتهم؟  
تمور شركة المدينة ٥٠% من سوق بريطانيا والنصف الآخر يتشارك فيه الحيدري(وكيله بوابة دمشق ) وغيره و في ألمانيا التمور السعودية مصنع عذبة للتمور وغيرهم

\* ما هي الأسعار التي يبيع المنافسين بها منتجاتهم من التمور حالياً؟ Price Range

\* ما هو السعر الذي تنوي البيع به؟ "سعر المبيع

\* ما هي نسبة ربح المنتج طبقاً لهذه التسعيرة؟ هل تعلم بسبة ربح المنافسين؟

مما ذكرته أنت أنفا: "المنافسة في هذا المجال مربحه بإذن الله وقد نصبح خلال فترة بسيطة في منزلة عالية في هذا المجال لأن كثيراً ممن في السوق الآن يرسلون الرديئة وأصحاب الجودة العالية إما متخوف أو ليس له اتصالات في أوروبا أو أسعاره غاليه شراءً وبيعاً."

Competition:

\* Who are the top competitors in each market? How much share?

Dates Company City 50% of the market of Britain and the other half shared by al-Haidari (Under the Damascus Gate) and other dates in Germany and Saudi Arabia Factory Forums Dates and other

\* What are the prices that competitors sell their products from the dates now? Price Range

\* What is the price you want to sell it? "Selling price

Q: What is the ratio of profit product according to this pricing? Did you know Ceuta profit competitors?

Which you mentioned above: "The competition in this area profitable may become, God willing, during the period of a simple high status in this area because many people in the market now sending poor quality and the owners of either afraid or do not have connections in Europe or the price an expensive purchase and sale."

### قنوات التسويق:

١. داخل المملكة:

يفضل الاجابة على نفس الأسئلة المذكورة في التسويق داخل أوروبا.

٢. في أوروبا:

- \* كيف سيكون التسويق في هذه البلدان؟ (يفضل التركيز على بلدين أو ثلاثة كحد أقصى). بأخذ العينات المغلقة من كل شكل قد يكون مطلوباً في هذه البلاد وعرضها على تجار الجملة والإتفاق معهم.
- \* كم هو عدد المحلات التي سيتم التسويق عليها؟ وكيل أو اثنين في كل بلد أوروبي.
- \* ما هي نسبة ربح السوق أو الوسيط؟ بكم سيشتري منك وبكم سيبيع للمستهلك؟

### الدراسة المالية:

- عادة ما تكون مفصلة، لكن أهم ما فيه التالي:
- \* ما سعر التكلفة عليك؟ (لو اشتريته من مصنع، لاحظ أن بناء المصنع هو مشروع آخر بحد ذاته ويحتاج دراسة مالية متخصصة، ولا أعلم اذا كان هذا هدفك حالياً، لكني لا أنصح بذلك في هذه الفترة)
- \* ما هو سعر المبيع؟
- \* كمية المبيع؟ من كل منتج؟ في كل دولة؟ يفضل في السنة الأولى والثانية والثالثة؟ هذه فرضيات وتوقعات لكن يجب توخي الحذر والابتعاد عن المبالغة

- \* ما هي أرباحك في كل سنة؟
- \* ما هي نسبة النمو في المبيعات في كل سنة؟
- \* كم عدد الموظفين لديك؟ ما هي تكلفة التوظيف؟
- \* تكلفة المكتب، والمراسلات، والاتصالات؟
- \* تكلفة الشحن؟ بالاجمال
- \* تكلفة التسويق؟ يجب رصد ميزانية معينة للتسويق وعمل المطبوعات، وفيما بعد عمل موقع على الانترنت إذا أحببت
- \* فترة تحصيل الأموال؟ مسبقاً، بعد شهر، أو ماذا؟

### دراسة المخاطر: Risk Assessment

#### الأخطار المحتملة:

- ١- الشراء بسعر مرتفع.  
\* الخطر الكامن هنا انه قد لا تتوفر فرصة كافيته للبيع بسعر أعلى ولتجاوز ذلك يجب الحرص على الشراء بسعر منخفض ممكن الربح بعده.
- ٢- التخزين غير الآمن.  
\* الخطر الكامن هنا قد يتلف هذا التخزين التمور جزئياً او كلياً ولتفاديه يجب تعهد العمال ومراقبتهم بشده والحرص على ارتفاع كفاءتهم وعمالتهم خاصة فني التبريد.
- ٣- التعبنة غير الصحية.  
\* الخطر الكامن هنا الضرر على ابدان المستهلكين وبالتالي خسارة السمعة لنا مع الإثم ولتفادي الخطر يجب ان نراعي مقاييس الصحة والسلامة.
- ٤- المنظر غير الجذاب والموقع للمستهلك.  
\* الخطر الكامن هنا ان المستهلك لن يشتري البضاعة التي لم يقتنع بتغليفها ومنظرها الجذاب ولتلافي ذلك نحرص على التغليف الجميل والجذاب والمطلوب للمستهلك ونحرص على تطوير ذلك.
- ٥- مشاكل تأخر في عملية الشحن.  
\* الخطر الكامن هنا ان البضاعة لها وقت طلب يصل الى ذروه ثم قد تبور السلعة في رمضان او بعده ولتلافي ذلك بجب الاستعداد المبكر وأخذ الوقت الكافي وعدم المخاطره بقبول طلبات متأخره رجب وما بعده في الخارج.
- ٦- حرارة الجو أثناء النقل والشحن.

\* الخطر الكامن هنا ان المادة المنقولة (التمور) مادة غذائية تتلفها حرارته العاليه اذا كانت معلبه ولتلافي ذلك يجب النقل بالحاويات المبرده او وقت اعتدال الجو.

٧- عدم وضوح تاريخ انتهاء الصلاحية وبلغة الدولة المصدر إليها.

\* الخطر الكامن في ذلك عدم دخول البضاعة للبلد الذي لا يفهم اللغة المكتوب بها تاريخ الصلاحيه ولن يدخلو البضاعة قليلة الصلاحيه او منتهية الصلاحيه ولن يشتريها المستهلك ولتلافي ذلك يجب الكتابة بلغة البلدان المصدر إليها وبتاريخ صلاحيه كافٍ سنتين او أكثر.

٨- عدم ضمان تحصيل قيمة البضاعة من المشتري.

\* الخطر الكامن في ذلك اننا في مشروع تجاري لاجني أرباح فإذا لم نحصل على قيمة بضاعتنا فهذا يعني الفشل ولتلافي ذلك يجب ان تكون الامور الماليه واضحه ولا يباع او يقبل عرض شراء بدون دفع نصف قيمة البضاعة او فتح اعتماد بنكي.

٩- الإخلال في إحضار ماكينات الفرز والتنظيف والتغليف سهلة الصيانة أو لها وكيل سئ السمعة.

\* الخطر الكامن في ذلك توقف الإنتاج جزئياً أو كلياً ولتفادي ذلك يجب الحرص على احضار ماكينات سهلة الصيانه ولها وكيل حسن السمعه بل وتوظيف فني خاص بنا لضمان استمرارية الانتاج.

١٠- عدم أو تأخر التعقيم وجلب المعلومات الكامله عن طرق التعقيم المسموح فيها في البلدان المستهدفة.

\* الخطر الكامن في ذلك ان الاصابه بالسوس قد تبدأ عندنا او تتكاثر ويصير التمر من عالي الجودة الى ردي ومنخفض الجودة ولتلافي ذلك علينا الاستمرار في التعقيم وفحص المخازن لتلافي أي فساد ومعالجته اولاً بأول.

١١- عدم الدقه والتساهل في فرز التمور والتخلص من الفاسد ومنخفض الجودة و الصغير.

\* الخطر الكامن في ذلك بيع التمور عالية الجودة بسعر الردي ومنخفض الجودة لتفادي ذلك يجب الفرز بدقه اولاً بأول والتخلص من الردي وقليل الجودة كي لا يكلفنا قيمه إضافيه في التخزين والتصنيع وقد يكون التخلص بنحويل هذه التمور إلى الصناعات التحويليه كالخل والأعلاف أو العجائن أو الكيس أو تصديره لدول فقيرة كالهند وإندونيسيا وأفريقيا وسوريا.

Channels Altseweq:

1. Inside the Kingdom:

Would prefer to answer the same questions mentioned in the marketing within Europe.

2. In Europe:

\* How will marketing in these countries? (Preferably focusing on two or three maximum). Sampling of all the closed form may be required in this country and presented to the wholesalers and agreeing with them.

\* How is the number of stores that will be marketing it? Agent or two in every European country.

Q: What is the ratio of profit marketer or broker? You will buy from you and you sell to consumers?

Financial study:

Normally be detailed, but the most important of which follows:

Q: What is the cost price to you? (If purchased from a factory, he noted that construction of the plant is another project in itself and requires specialized financial study, do not know if this is your goal, but I would not recommend it at this time)

\* What is the sale price?

\* Quantity of Sales? Of each product? In each state? Preferably in the first year, second and third?

These assumptions and expectations, but must be careful and stay away from over -

\* What is your earnings in each year?

\* What is the percentage growth in sales in each year?

\* How many employees do you have? What is the cost of recruitment?

\* The cost of the Bureau, correspondence, and communication?

\* Shipping cost? In total

\* The cost of marketing? Provision must be a specific budget for marketing and the work of publications, and subsequently worked on a Web site if you like

\* The collection of funds? Already, after a month, or what?

Risk: Risk Assessment

Potential hazards:

1 - Offers a high price.

\* Potential danger here that he had Ataatorv adequate opportunity to sell at a higher price and

beyond that must be taken to purchase at a low price possible profit later.

2 - volume is not safe.

\* Potential danger here may crash the storage of dates in part or in whole and must be avoided and the workers vowed to strongly monitor and ensure the high efficiency and employment especially refrigeration technicians.

3 - Fill unhealthy.

\* The inherent risk of damage here on the hulls of consumers and therefore loss of reputation with our sin and to avoid the risk should take into account measures of health and safety.

4 - the scene is not attractive and compelling for the consumer.

\* Potential danger here that the consumer will not buy the goods that have not satisfied packaging and attractive-looking and we are keen to avoid this beautiful and attractive packaging is required for the consumer and we are keen to develop it.

5 - the problems of delay in the shipping process.

\* Potential danger here that the goods at the time of application up to the peak, and you may Tabor item in Ramadan or after Bjb To avoid this, early preparedness and taking the time and not risk accepting applications Mtok July onwards abroad.

6 - air temperature during transport and shipping.

\* Potential danger here that the substance transported (dates) food items damaged by high temperatures if canned To avoid this, the transport container must be refrigerated or as mild weather.

7 - lack of clarity of the expiration date and the language of the State of origin to it.

\* The risk inherent in the non-entry of the goods of the country who does not understand the language written by the validity period will not go out "looking the goods a few power or expired will not be purchased by the consumer and to avoid it should write in the source countries to K. On the validity of two years or more.

8 - failure to ensure the collection of the value of the goods from the buyer.

\* The risk inherent in that we are in a business to reap the profits, if we do not get the value of our things, it means failure and to avoid this should be a clear financial matters and sold or accept a bid without having to pay half the value of the goods or to open a credit bank.

9 - to bring the breach of the screening machines, cleaning and packaging easy maintenance or her agent bad reputation.

\* The risk inherent in that production ceased in part or in whole To avoid this, care must be taken to bring the machines easy to maintain and has a reputable agent and even employ our own technician to ensure the continuity of production.

10 - Non-or delayed sterilization and bring complete information on sterilization methods allowed for in the target countries.

\* The inherent risk of injury Balsos so that we may begin to multiply and become or dates of high-quality and low-quality doggy To avoid this, we must continue to examine the sterilization and storage to avoid any corruption and treatment to date.

11 - Non-precision and tolerance in the screening dates and get rid of the corrupt and low-quality and small.

\* The risk inherent in the sale of high-quality dates at inferior and low quality to avoid this sort should be carefully go and get rid of inferior and low quality so as not to burden us with additional value in the manufacturing, storage and disposal may be to transform these dates to the manufacturing industries such as vinegar or feed, or pasta, stamping or exported to poor countries such as India, Indonesia, Africa and Syria.

معلومات عن التمر :

التمر ثمرة شجرة النخلة ضربت مثالا للمؤمن وللکلمة الطيبة في القرآن وبما صح من السنة

قال الله - تعالیٰ:

(ألم تر كيف ضرب الله مثلاً كلمة طيبة كشجرة طيبة أصلها ثابت وفرعها في السماء، تؤتي أكلها كل حين بإذن ربها، و يضرب الله

الأمثال للناس لعلهم يتذكرون) إبراهيم: ٢٤



قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (إِنَّ مِنْ الشَّجَرِ شَجْرَةً لَا يَسْقُطُ وَرَقُهَا وَإِنَّهَا مِثْلُ الْمُسْلِمِ فَحَدَّثُونِي مَا هِيَ فَوْقَ النَّاسِ فِي شَجَرِ الْبَوَادِي  
قَالَ عَبْدُ اللَّهِ وَوَقَعَ فِي نَفْسِي أَنَّهَا النَّخْلَةُ فَاسْتَحْيَيْتُ) ثُمَّ قَالُوا حَدَّثْنَا مَا هِيَ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ هِيَ (النَّخْلَةُ).  
- البيئة المنتجة له الجافة الحارة (بلاد العرب) بينتنا المحلية.  
- التمر حلو الطعم يصلح أن يكون زاداً للناس طول العام وقد كان ولا يزال العرب لا تخلو بيوتهم منه طول العام إلا ما ندر.

Information about dates:

Dates are the fruit of a palm tree set an example for the believer and the good word in the Koran and in the sound of the Year

God said - says:

(Have you not seen how Allah for example, a good word origin of a good tree branch and fixed in the sky, all the while to bear fruit permission Lord, and Allah sets forth parables for people to hope that they remember) Abraham: 24

The Messenger of Allah peace be upon him (that of the trees, not down, and leaves and it's like what the Muslim Vhdthoni fell trees in the countryside people, Abdullah said, took place in Palm Fashieddit it myself), and then they told us what is "O Messenger of Allah said, is (Palm).

- Environment producing dry warm (Arab countries) our local environment.

- Sweet taste of dates fit to be food for people throughout the year has been, and Arabs still not free from their homes along the year, but rarely.