



2019

دراسة جدوى إقتصادية لمشروع انشاء مطبخ الولجة الريفي لصالح تجمع سيدات الولجة



مشروع حفظ التنوع الحيوي
وتطوير المجتمع في وادي

المخروور Bethlehem University

11/1/2019

مقدمة

تم عمل دراسة الجدوى الاقتصادية لصالح تجمع سيدات الولاية ضمن مشروع حفظ التنوع الحيوي وتطوير المجتمع في وادي المخروور والممول من قبل مبادرة داروين - بريطانيا الذي يقوم بتنفيذهم متحف فلسطين للتاريخ الطبيعي وبالشراكة مع معهد الشراكة المجتمعية في جامعة بيت لحم حيث أن فكرة المشروع هي انشاء مطبخ الولاية الريفي المختص بانتاج المواد الغذائية الريفية .

لقد تم جمع المعلومات الموجودة في الدراسة من خلال ورشة عمل قام بها مستشار معهد الشراكة المجتمعية مع السيدات المشاركات في المشروع .

تهدف هذه الدراسة إلى التحليل للكلفة والأرباح والعائد من مشروع مطبخ الولاية الريفي لصالح تجمع سيدات الولاية وكيفية ادارته.

وصف المشروع

١. فكرة المشروع:

تقوم فكرة المشروع على أساس انشاء مطبخ غذائي يلبي الحاجات الحالية لتجمع سيدات الولجة لمساعدتهن في تطوير عملهن و توحيد جهودهن وخبرتهن في صناعة المعجنات والحلويات والمخللات و التطالي وغيرها وتسويقها في سوق نبع الخيرات الاسبوعي وفي المحلات التجارية الاخرى من اجل الحصول على عائد مالي جيد.

٢. أهداف المشروع:

- توفير المأكولات والوجبات والمعجنات والتطالي والمخللات بمختلف انواعها.
- توحيد وتكثيف الجهود وتبادل الخبرات بين النساء المشاركات في المشروع .
- تحقيق حصة سوقية معقولة .
- توفير دخل مستمر لتجمع سيدات الولجة .

٣. رسالة المشروع:

نحن مطبخ الولجة الريفي نقوم بإنتاج المعجنات والحلويات والمخللات والتطالي ووجبات ومأكولات شعبية وصحية بجودة عالية وأسعار مناسبة حيث نقوم بتسويق منتجاتنا للمؤسسات والمدارس وافراد المجتمع المحلي .كما و نلتزم في زيادة فرص العمل للنساء في قرية الولجة .

السوق

الموقع

مطبخ الولجة الريفي موجود في منزل يعود لاحدى السيدات المشاركات في المشروع في غرفه شبه مجهزة مناسبة لعمل المطبخ حيث ان الموقع يتميز بما يلي:

- الموقع وسط القرية وسهولة الوصول اليه من قبل كافة المشاركات في المشروع.
- يشكل منفذ تسويقي ونقطة بيع ايضا لقرية من التجمع السكاني في قرية الولجة .

المنتجات

أ. المنتجات الحالية التي سيقدمها المشروع :

وهي المنتجات التي سيتم انتاجها خلال فترة العام الأول من انشاء مطبخ الولجة الريفي ويمكن تحديدها بما يلي:

١. المعجنات بانواعها

٢. المخللات والتطالي بانواعها

٣. حلويات بانواعها

ب. المنتجات المستقبلية وفرص التوسع في تقديم المنتجات :

وهي المنتجات التي يمكن تقديمها للمستهلكي العام الثاني و الثالث من قيام المشروع وقد تم ترتيبها منى الاكثر أولوية الى الأقل أولوية وهي ما يلي:

١. أعداد وجبات للمناسبات المختلفة داخل القرية .

٢. ضمان مقاصف مدرسية في قرية الولجة .

وصف العملية الانتاجية

١- شراء المواد الخام:

تقوم أمينة الصندوق بشراء المواد الخام اللازمة والتي تشمل الزعتر الأخضر أو الجاف ،الملوخية ،الخضروات ،الطحين ، الخ... كما تقوم بشراء مستلزمات الانتاج من أكياس نايلون وعبوات وعلب كرتون حسب اجراء المشتريات المتبع .

٢- فحص واستلام المواد الخام:

عند وصول المواد الخام المطلوبة الى موقع التعاونية يتم فحصها و التأكد منها حسب المواصفات المطلوبة و من ثم يتم ادخالها الى المخازن .

٣- العملية الانتاجية:

تقوم مسؤولة الانتاج بطلب المواد الأولية و مواد التعبئة والتغليف الخاصة بالانتاج من مسؤولة المخازن حيث يتم التعامل حسب نوعية المنتج و المعايير الخاصة بانتاجه و حسب الواجبات اليومية المراد تقديمها للزائرين .

٤- تعبئة المنتج في أكياس بلاستيك او عبوات واغلاقها:

يتم تعبئة المنتج النهائي في اكياس بلاستيك او عبوات زجاجية حسب نوعية المنتج تحت اشراف مسؤولة الجودة .

٥- النقل والتسويق:

يتم اخراج البضاعة بإشراف أمينة الصندوق ومسؤولة الجودة للاسواق المستهدفة ضمن المعايير والشروط المتبعة لدى الجمعية من أجل ضمان جودة وسلامة المنتج أثناء عملية التسويق والنقل.

الزبائن

سيستهدف المطبخ الغذائي بشكل رئيس البيع وتسويق المنتجات من خلال سوق نبع الخيرات الاسبوعي في مدينة بيت جالا المجاورة مع التركيز على فتح نقاط بيع لمنتجات مطبخ الولجة الريفي في عدد من المحلات التجارية التموينية داخل قرية الولجة و القرى والمدن و المجاورة كما سيعمل المطبخ على توفير وجبات غذائية حسب طلب الزبائن و العمل ايضا على توفير المعجنات لقاعات الافراح و المناسبات الخاصة .

الزبائن المتوقعين:

١. العائلات العاملة
٢. مجالس القروية
٣. صالات الافراح
٤. مؤسسات المجتمع المدني
٥. المجتمع المحلي
٦. محلات المواد الغذائية

توجهات الزبائن:

١. الحصول على منتج ذو جودة عالية.
٢. الحصول على اسعار مناسبة .
٣. نظافة المنتج و أتفانه .

الموردين

سياسة التعامل مع الموردين:

سيتم التعامل مع الموردين وفق سياسات معينة سيتم وضعها من قبل الادارة المشرفة على مشروع مطبخ الولجة الريفي حيث سيتم وضع سياسات للمشتريات وسيتم اضافة بعض السياسات الخاصة بعمل المطبخ ويمكن تقسيم السياسات كما يلي :

١. سياسات ادارة المخازن والطلبات.
٢. سياسات واجراءات الدفع.
٣. سياسات واجراءات استلام البضائع
٤. سياسات واجراءات المتابعة والتدقيق.

التسويق و المبيعات

١. الحرص على المشاركة الدائمة في سوق نبع الخيرات الاسبوعي فهذا يضمن لهم الحصول على اكبر عدد من الزبائن.
٢. اختيار نقاط بيع في محلات تجارية معروفة في منطقة بيت لحم و الولجة مع وضع رفوف جاذبة و الكتابه عليها .(نقطة بيع لمنتجات غذائية ريفية)
٣. الحرص على رضا العملاء، وذلك من خلال المعاملة الحسنة و المنتجات الجيدة و الاسعار المقبولة.

بناء على ذلك سوف يقوم مطبخ الولجة الريفي بالحصول على حصة سوقية جيدة تضمن له الايرادات المعقولة ، حيث تم تقدير الايرادات الشهرية للمشروع بما يقارب ٤٠٠٠ شيكل في حيث انه في تقدير المبيعات تم التفاوضي عن الاشهر التي سيكون فيها شهر رمضان و تم توزيع مبلغ المبيعات على باقي اشهر السنة.

١. خطة المبيعات: حسب ما توافق عليه السيدات المشاركات في مطبخ الولجة الريفي للتصنيع الغذائي ، كان تقسيم المبيعات للسنة الاولى كما

الحصة السوقية	مجموع السنة الاولى	شهر ١٢	شهر ١١	شهر ١٠	شهر ٩	شهر ٨	شهر ٧	شهر ٦	شهر ٥	شهر ٤	شهر ٣	شهر ٢	شهر ١	
------------------	--------------------------	-----------	-----------	-----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--

يلي:

معدل المبيعات الشهري /شيكل/السنة الاولى	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	.	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠
معدل المبيعات الشهري /شيكل/السنة الثانية	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	١١٠٠	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥
معدل المبيعات الشهري /شيكل/السنة الثالثة	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	.	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠
% زيادة سنوية	٢٧٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	.	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠
% زيادة سنوية	٢٨٨٧٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	١١٠٠	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥	٢٦٢٥
% زيادة سنوية	٣٠٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	.	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠	٢٨٠٠

- ✓ تماحتساب معدل المبيعات الشهرية بناء على خبرة المشاركات في المشروع .
- ✓ اخذ في عين الاعتبار ان المشروع في بدايته وسيكون اغلب اعتماده على تسويق الانتاج في سوق نبع الخيرات الاسبوعي .
- ✓ المشروع جديد و بالتالي الحصة السوقية لا يمكن قياسها الا بعد مرور السنة الالة من عمر المشروع وذلك لكثرة المنافسة في هذا المجال .

٢. تحليل نقاط القوة، نقاط الضعف و الفرص والتهديدات للمشروع:

	سلي	ايجابي
عوامل داخلية	<p>نقاط الضعف</p> <ol style="list-style-type: none"> ١. عدم توفر كافة المعدات ٢. لا يوجد ايدي عاملة كافية ٣. عدم وجود خبرة تسويقية ٤. تجمع نسائي غير منظم وضعيف . ٥. ضعف الخبرة في العمل التعاوني . 	<p>نقاط القوة</p> <ol style="list-style-type: none"> ١. خبرة كافية لإنتاج منتجات غذائية ريفية بجودة عالية . ٢. موقع المطبخ مناسب للسيدات . ٣. روح التعاون بين النساء العاملات في المشروع .
عوامل خارجية	<p>التهديدات</p> <ol style="list-style-type: none"> ١. ارتفاع وعدم ثبات اسعار مدخلات الانتاج ٢. ظهور منافسين داخل البلد ٣. عدم القدرة على منافسة الاسعار ٤. انخفاض الطلب . ٥. عدم تقبل المستهلك لمنتجات مطبخ الولجة الريفي. 	<p>الفرص</p> <ol style="list-style-type: none"> ١. التشبيك مع القطاع الخاص والشركات ومؤسسات المجتمع المدني. ٢. مقاصف المدارس. ٣. اصدار شهادة صحة معتمدة لتسهيل التسويق. ٤. سوق نبع الخيرات الاسبوعي .

٣. الخطة الدعائية والاعلانات:

تم الاتفاق على عدة من طرق الدعاية والاعلانات للمشروع حيث أنها ستكون مقسمة حسب الفترات الزمنية المناسبة لكل منها كما يلي:

التكلفة المتوقعة (شيكل)	الفترة الزمنية		الفئة المستهدفة	الآلية
	إلى	من		
-	دائمة	دائمة	- جميع الفئات المستهدفة.	الدعاية الشفوية
٣٠٠	دائمة	دائمة	- زائرين سوق نبع الخيرات . - محلات المواد	بروشورات وبوسترات

			الغذائية	
	دائمة	دائمة	- زائرين المعارض	مشاركة في المعارض من اجل ترويج وبيع المنتجات
٣٠٠	دائمة	دائمة	- المجتمع المحلي	مواقع التواصل الاجتماعي Facebook عن طريق حملة ممولة .
٦٠٠ شيكل				المجموع

الهيكلية الادارية للمشروع

كيفية الاختيار:

- سيتم اختيار طاقم العمل بناء على الكفاءة اوس يكونوننا كعملية تقييم دائم لطاقم العمل من قبل مدير العمليات.
- سيتم التركيز في اختيار طاقم العمل منذ و بالذات خلال المرحله.

الطاقم الإداري:

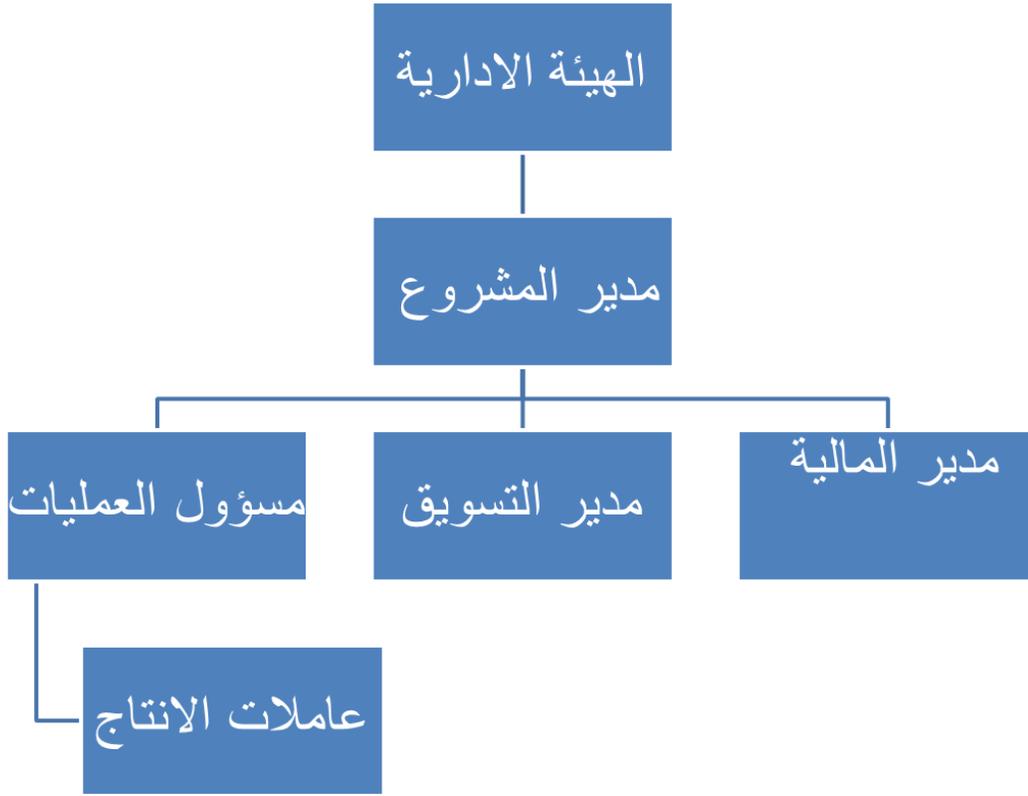
المسمى الوظيفي	المهام	الراتب الشهري المتوقع/شيكال
- مدير المشروع	- الاشراف و المراقبة على العمل - المتابعة و التدقيق	- متطوع

	- متابعة الاخطاء و تصحيحها	
- متطوع	- تنفيذ خطة الدعاية و التسويق - متابعة و اشراف على المظهر العام و الجودة في تقديم الخدمات - وضع خطة تسويق مفصلة	- مدير التسويق
- امينة صندوق	- تدقيق فواتير المشتريات - تدقيق عروض الاسعار - المقبوضات و المصروفات - التدقيق على البضائع الموجودة في المؤسسة - التدقيق على استلام البضائع - متابعة الذمم المدينة (الديون) و وضع سياسات الديون و التحصيل	- مدير المالية

طاقم العمل

ستكون مديرة العمليات هي الشخص المسؤول عن طاقم العمل حيث انه سيتم اختيار الموظفين من قبل ادارة المشروع وهم الاشخاص الذين سيقومون بالعمالة اليومية و تنفيذ النشاطات المختلفة داخل المشروع. سيتم دفع اجور العاملين على المشروع حسب نظام الساعة حيث سيدفع مبلغ ٨ شيكل مقابل ساعة العمل و بحسب كمية الطلبات اليومية حيث سيتشكل فريق العمل مكون من ٤ سيدات يقمن بتحضير المواد الغذائية الريفية و المعجنات و الحلويات. و بناء على ما تم الحصول عليه من معلومات من السيدات المشاركات في المشروع تم تقدير مبلغ اجور العمل للعاملات ٢٠٠٠ شيكل في الشهر.

ويمكن توضيح الهيكلية الادارية للمشروع في الرسم التوضيحي التالي:



القسم المالي

الاصول الثابتة

الاستثمار في الأصول الثابتة: وهي الاصول والموجودات الثابتة اللازمة لتأسيس مشروع مطبخ الولجة الريفي

الأولية (أبج)	الأصل المستثمر	الكمية	سعر الوحدة (شيكل)
أ	عجانة ٥ كيلو	١	١٢٠٠
أ	غاز ٣ عيون	١	٥٠٠
أ	ثلاجة ٦٠٠ لتر	١	٢٥٠٠
أ	فرن غاز ٣ طبقات مع جرة غاز	١	٧٠٠
أ	فرن كهرباء حجم وسط	١	١٠٠٠
أ	طناجر+ ادوات مطبخ متعددة	١	٢٠٠٠
أ	طقم خاص اثناء العمل(غطاء للراس+كفوف+لابكوت)	١	٦٠٠
أ	خلاط mixer	١	٥٥٠
أ	عبوات زجاجية و عبوات بلاستيكية و قصدير للمنتج	١	١٥٠٠
أ	جرات غاز	٣	٥٥٠
أ	ميزان ٣٠ كيلو	١	٦٥٠
أ	ماكينة لحام كياس بلاستيكية	١	٦٠٠
أ	طاولة ستانلس ستيل ٧٠*٢٠٠ سم	١	١٥٠٠
	كراسي بلاستيكية	١٠	٤٥٠
	المجموع		١٤٣٠٠

✓ المنحة سوف تغطي تكاليف بطاقات البيان (label) بمبلغ ١٠٠٠ شيكل

✓ المنحة ستغطي مشتريات مواد اولية لبداية عملية الانتاج بمبلغ ١٢٦٢ شيكل

الإسهامات الخاصة

الإسهامات النقدية: هي المنحة المقدمة والمساهمة النقدية من السيدات المشاركات في مشروع مطبخ
الولجة الريفي وستكون كما يلي:

المبلغ/ شيكل	الإسهامات النقدية
١٦٥٦.	منحة نقدية من مشروع حفظ التنوع الحيوي (٣٦٠٠ باوند بريطاني) معدل صرف ١ باوند بريطاني = ٤,٦
١٦٥٦.	المجموع (٣٦٠٠ باوند)

المصاريف التشغيلية

هي المصاريف التي ستكون اللازمة لتشغيل المشروع ويمكن ترتيبها كما يلي:

ملاحظات	معدل الانفاق سنويا/ شيكل	المصاريف
	٧٩٠	كهرباء
	٦٠٠	ماء
سنوي/الموسم (أنظر الجدول المرفق الخاص بمصاريف الرواتب، الجدول ١٧)	٧١٥٠	رواتب عاملات
سنوي	٥٥٠	مواصلات
سنوي (أنظر الجدول المرفق الخاص بمصاريف الرواتب، الجدول ١٧)	٦٠٠	الدعاية
سنوي	١١٠٠	غاز طبخ
سنوي	١٥٠٠٠	مدخلات انتاج /مشتريات بضائع

	٢١٠٩٠	مجموع المصاريف للسنة الاولى
--	-------	-----------------------------

التوصيات

بعد عمل دراسة الجدوى الاقتصادية لمطبخ الولجة الريفي لصالح تجمع سيدات الولجة وحسب ما تبين في مرفق (التحليل المالي للمشروع) والمعلومات التي تم جمعها من قبل المشاركات في المشروع يجب الأخذ بعين الاعتبار ما يلي:

١. إن مشروع مطبخ الولجة الريفي . هو مشروع مجدٍ ويلبي أهداف المشروع الأساسية ويحقق الاستفادة لتجمع سيدات الولجة .
٢. تجمع سيدات الولجة بحاجة الى تطوير مهاراتهم الادارية والمالية من اجل المقدرة على تتبع الامور الادارية والمالية الخاصة بالمشروع وكيفية تسجيل كافة البيانات المالية بالشكل السليم

٣. سيقوم تجمع سيدات الوجة بالمشاركة بمساهمة بسيطة في هذا المشروع وهو دهان المطبخ و تصليح الشبابك و ذلك لمنع الحشرات من الدخول اثناء العمل .
٤. عدم وجود الخبرة الكافية للتجمع في عملية التسويق تشكل احدى المخاطر على المشروع .
٥. اختلاف المشاركات لا قدر الله فيما بينهن يؤدي ايضا الى تشكيل خطر على نجاح المشروع لهذا نوصي بضرورة تنظيم العلاقة بين المشاركات في المشروع من خلال عمل اتفاقية توضح ادوارهن في المشروع .
٦. نوصي بعدم توزيع ما يتحقق من ارباح في السنة الاولى من المشروع وذلك لضمان استمرار عمل المشروع بشكل جيد و الحصول على راس مال ايضا .
٧. نوصي بضرورة فتح حساب بنكي مشترك اذ امكن بين المشاركات في المشروع وذلك لضمان عدم الاختلاف في الامور المالية .
٨. ضرورة ان يقوم تجمع سيدات الوجة بالتشبيك مع قاعات الافراح و محلات التموين الموجودة في القرية و القرى المجاورة من اجل تسويق انتاجهم بالاضافة الى المشاركة الاسبوعية في سوق نبع الخيرات .

مرفقات التحليل المالي

جدول ١٣: خطة المبيعات من السنة الاولى الى السنة الثالثة وبيّن ان الايرادات المتوقعة للسنة الاولى هي ٢٧٥٠٠ شيكل

Table 13: Estimated Sales, 1st to 3rd Year			
Month	Total 1st year	Total 2nd year	Total 3rd year
Product / Service / Product Group 1: مبيعات مطبخ الوجة الريفي			
Quantity	11.00	11.55	12.32
Price (from Table 12)	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Sales	27,500.00	28,875.00	30,800.00
Total sales	27,500.00	28,875.00	30,800.00

جدول ١٧: خطة الموظفين والتكاليف الذي يبين ان المشروع خلال السنة الاولى سوف يغطي ما قيمته ٧١٥٠ شيكل بدل اجور عاملين في المشروع .

Table 21: Your Investments in Fixed Assets

تجمع سيدات الوجة

Objects	Amount
عجانة 5 كيلو	1200
غاز 3 عيون	500
ثلاجة 600 لتر	2500
فرن غاز 3 طبقات مع جرة غاز	700
فرن كهرباء حجم وسط	1000
طناجر + ادوات مطبخ متعددة	2000
طقم خاص اثناء العمل (غطاء للراس + كفوف + لايبكوت)	600
خلاط mixer	550
عبوات زجاجية و عبوات بلاستيكية وقصدير للمنتج	1500
جرات غاز	550
ميزان 30 كيلو	650
ماكينة لحام كياس بلاستيكية	600
طاولة ستانلس ستيل 200*70 سم	1500
كراسي بلاستيكية	450
Investments in fixed assets	14,300.00

Table 17: Pers

Table 17: Personnel Planning and Costs

Job	1st year	2nd year		3rd year			
	Total costs	Months	Wage / month	Total costs	Months	Wage / month	Total costs
اجور عاملات	7,150.00	11	650.00	7,150.00	11	650.00	7,150.00
Total	7,150.00			7,150.00			7,150.00

جدول ٢١: الاستثمار في اصول ثابتة سيتم شراؤها لاحقا و الذي يبين ان المبلغ المطلوب لهذا الاستثمار هو ١٤٣٠٠ شيكل

جدول ٢٧: تكاليف التشغيل من السنة الاولى حتى الثالثة يبين ان قيمة المصاريف التشغيلية للمشروع في السنة الاولى سوف تكون ٢١.٠٩٠ شيكل

Table 34: Profit-and-Loss Statement, 1st to 3rd Years

Month	Total 1st year	Total 2nd year	Total 3rd year
Total sales (from Table 13)	27,500.00	28,875.00	30,800.00
- Total operating costs (from Table 27)	21,090.00	21,090.00	21,090.00
- Interest on loans (from Table 33)	0.00	0.00	0.00
- Depreciation (from Table 23)	1,737.68		
= Gross profits (profits or losses)	4,672.32	7,785.00	9,710.00
- Profit taxes (in event you make a profit)			
= Net profit	4,672.32	7,785.00	9,710.00

جدول ٣٤: حساب الربح و الخسارة من السنة الاولى حتى الثالثة تبين ان صافي الارباح المتوقعة في السنة الاولى هي ٤٦٧٢ شيكل

Table 27: Your Operating Costs, 1st to 3rd Years

Month	Total 1st year	Total 2nd year	Total 3rd year
الكهرباء	790.00	790.00	790.00
ماء	600.00	600.00	600.00
Personnel (from Table 17)	7,150.00	7,150.00	7,150.00
الصيانة و التصليح	300.00	300.00	300.00
مواصلات	550.00	550.00	550.00
Advertising (from Table 15)	600.00	600.00	600.00
propane gas	1,100.00	1,100.00	1,100.00
مدخلات الإنتاج	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Total operating costs	21,090.00	21,090.00	21,090.00

جدول ٣٥: التدفق النقدي من السنة الاولى حتى الثالثة تبين ان التدفق النقدي للمشروع بعد عمل التطوير المطلوب هو ٢٣٩.٠٣ شيكل .

Month	Total 1st year	Total 2nd year	Total 3rd year
Sales (from Table 13)	27,500.00	28,875.00	30,800.00
+ Own financial resources (cash from Table 30)	16,560.00		
+ Credit amount for loans (from Table 33)	0.00		
= Total pay-ins	44,060.00	28,875.00	30,800.00
Investments in fixed assets (without contributions in kind) (from Table 21)	14,300.00		
+ Total current assets (from Table 24)	1,262.00		
+ Other start-up costs (from Table 26)	1,000.00		
+ Total operating costs (from Table 27)	21,090.00	21,090.00	21,090.00
+ Entrepreneur's wage (from Table 28)	0.00		
+ Loan Servicing (from Table 33)	0.00	0.00	0.00
+ Tax on profits (from Table 34)	0.00	0.00	0.00
= Total pay-outs	37,652.00	21,090.00	21,090.00
Cash flow = Total pay-ins - total pay-outs		7,785.00	9,710.00
Accumulated cash flow	6,408.00	14,193.00	23,903.00