



# Negosyanteng

Isyu Numero 9  
Disyembre 2003

# Pinoy

Isang paglilingkod-bayan ng Center for Business and Economics Research and Development (CBERD) ng De La Salle University-Manila

## Gaano kahalagang malaman ang break-even sa negosyo?

Ni Mike Cortez

**K**araniwang maririnig sa mga tindera o negosyante ang katagang 'break-even' tungkol sa kanilang araw-araw na benta. May mga nagsasabi na mabawi lang nila ang puhunan ay masaya na sila. Pero sapat na ba na gawing batayan ang pagbawi ang halaga ng paninda upang makuntento sa takbo ng negosyo? Karaniwan pa dito, ay hindi naisasali sa kompyutasyon ang mga gastusin buwan-buwan tulad ng upa sa pwesto at sweldo ng tauhan.

Kahit sinong negosyante ay tiyak na hindi matutuwa lalo na kung nabatid nilang nagsayang lang pala sila ng panahon at pagod sa pagbebenta upang mabawi lang ang puhunan. Dapat na itaas ang takdang benta upang ang sobra sa halaga ng paninda at buwanang

*sundan sa pahina 2*



*Si Mike Cortez ay guro ng basic at managerial accounting sa Departamento ng Accountancy Kolehiyo ng Negosyo at Ekonomiks, De La Salle University - Manila*

gastos ay maging 'kita' o 'tubo' sa negosyo.

Sa accounting, karaniwang itinuturo ang konsepto ng break-even point o antas ng benta kung saan nababawi ang ipinuhunan sa paninda. Ito ang antas kung saan walang kinita ang negosyo. Sa madaling sabi, ang kabuuang benta ay katumbas lang ng kabuuang gastos.

Mahalaga itong malaman upang mabatid kung ilang piraso o magkano sa kabuuang benta and pinakamababang halaga na dapat pumasok sa kaban ng negosyo. Ang anumang sobra dito ay maari nang ituring na kontribusyon sa kabuuang kita. Sa bawat pirasong sobra sa break-even, malalaman na agad ng negosyante, o kahit ng tindera, na unti-unti nang nadadagdagan ang kita ng negosyo.

## Madali lang ang break-even

Kung isa kang negosyanteng walang panahon magrekord ng lahat ng mga benta sa journal at nililista mo pa sa kahon o palara ng sigarilyo ang mga benta, hindi mo kailangan ang serbisyo ng isang accountant para malaman ang antas ng break-even.

Simulan mo lang sa pagbubukod ng mga gastusin depende kung ito ay nababago sa bawat benta tulad ng plastic na lalagyan ng paninda, komisyon ng tindera, sangkap o parte ng iyong paninda, o mismong halaga ng bawat paninda. Tinatawag ang mga iyan na 'variable costs' o mga gastusing nagbabago depende sa dami ng

May tindahan ng daster si Aling Nena sa may palengke ng Baclaran. Buwan-buwan, P4,200.00 ang upa na binabayaran niya. Isa lang ang tindera niya na ang sweldo ay P200 bawat araw (kung saan Lunes lang sarado ang tindahan dahil matumal ang negosyo, samakatuwid 6 na araw bukas ang tindahan sa loob ng isang linggo). Sa bawat mabentang daster, may komisyon ang tindera na P5 para maenganya siyang magpursige sa pagbebenta. Kasama na sa upa ng tindahan ang kuryente. Kung ang bawat daster na paninda ni Aling Nena ay binebenta sa halagang P100 at ang kuha naman niya sa nagbabagsak nito tuwing madaling araw ay P50, magkano ang break-even niya?

### 1) Alamin ang mga gastusing hindi nagbabago (fixed costs)

Upa sa pwesto	P	4,200
Sweldo ng tindera		4,800
(P200 x 6 araw x 4 linggo)	+	
Gastusing hindi nagbabago		9,000

### 2) Alamin ang mga gastusing alinsunod sa pagbebenta o nagbabago (variable costs)

Halaga ng paninda	P	50
Komisyon ng tindera	+	5
Gastusing nagbabago sa bawat paninda		55

### 3) Kunin ang halaga ng kontribusyon sa kabuuang kita ng bawat pirasong maibebenta

Presyo ng paninda	P	100
Gastusing nagbabago sa bawat paninda	-	55
Kontribusyon sa kita ng bawat paninda		45

### 4) Kompyutin ang break-even sa pamamagitan ng formula

Gastusing hindi nagbabago	P	9,000
Kontribusyon sa kita ng bawat paninda	÷	45
Bilang ng daster na dapat maibenta upang magbreak-even		200 piraso

Halaga ng pangkalahatang benta upang magbreak-even

(200 piraso x P100 presyo ng paninda)	P	20,000
---------------------------------------	---	--------

benta o antas ng aktibidad ng negosyo.

Pagkatapos, alamin kung anu-ano ang mga gastusing hindi nagbabago o *'fixed costs'*. Makabenta ka man o hindi, gagastusin mo pa rin ang mga ito. Halimbawa ay ang sweldo ng tindera, ang upa sa pwesto ng tindahan, at iba pang mga gastusing buwanan at hindi maiiwasang bayaran.

### Kontribusyon sa kita

Sa bawat pirasong maibebenta, may kontribusyon sa kabuuang kita. Tulad ng negosyo ni Aling Nena sa halimbawa, dahil nagkakahalaga ng P100 ang isang daster at ang kuha naman niya dito ay P50, at may komisyon ang tindera na P5, ang bawat maibebenta niya ay nangangahulugang P45 ang kontribusyon sa kita. Dahil may hindi nagbabagong gastusin na P9,000 bawat buwan, ang bawat pirasong maibebenta ay unti-unting binabayaran ng P45 na kontribusyon sa kita. At kapag umabot na sa 200 piraso ang benta, bawi na ni Aling Nena ang halaga ng paninda at mga buwanang gastos.

### Hindi pa dapat makuntento

Ngayong alam na ni Aling Nena na kailangan niyang bumenta ng hindi bababa sa 200 piraso ng daster bawat buwan o humigit kumulang 8 daster bawat araw (kung 24 araw bawat buwan bukas ang tindahan), maaari na niyang taasan

Bawing Puhunan	=	Gastusing Hindi Nagbabago
		Kontribusyon ng bawat paninda sa kita
Dapat Mabentang Piraso	=	Gastusing Hindi Nagbabago + Gustong Kitain
		Kontribusyon ng bawat paninda sa kita
Dapat Mabentang Piraso	=	9,000 + 4,500
		45
Dapat Mabentang Piraso	=	300

### Formula ng bawing puhunan at ilan ang dapat mabenta para kumita ng sapat

ang *'quota'* ng kanyang tindera. Ang anumang humigit sa 200 o makabenta halimbawa ng 10 daster araw-araw ang tindera ay nangangahulugan ng karagdagang kita.

Ang formula ng break-even (sa itaas) na ginagamit sa nauna nating kompyutasyon ay maaaring ibahin upang idagdag ang halaga ng kita kung saan magiging masaya ang may-ari. Halimbawa, sa naturang kompyutasyon, paano kung inaasahan ni Aling Nena na kumita ng hindi bababa sa P4,500 ang tindahan upang matustusan ang kanyang mga gastusing personal\*?

Masdan ang naturang pagbabago sa formula at kompyutasyon ng nais kitain at ilang

piraso ang dapat maibenta upang makamit ito.

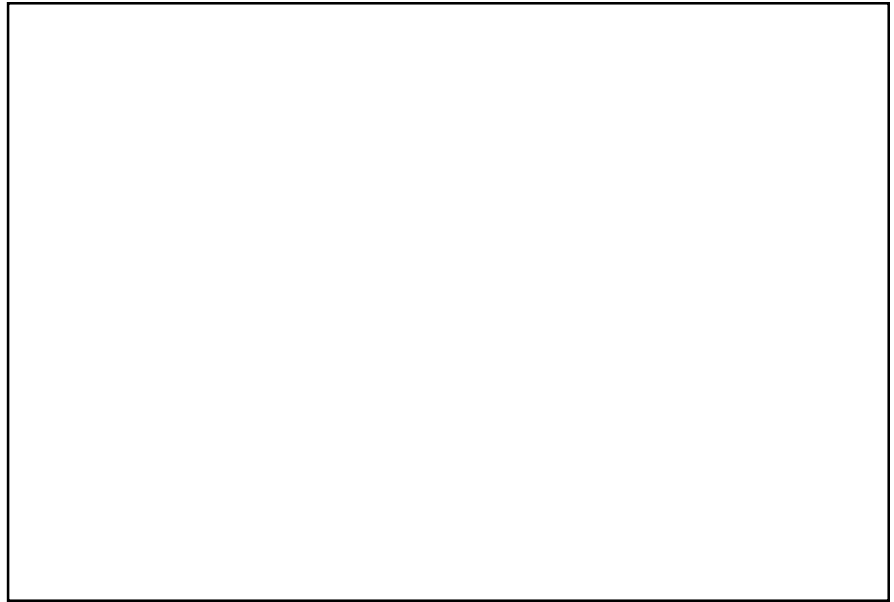
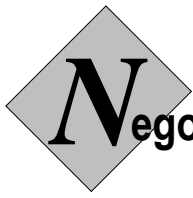
Idinadagdag ang halaga ng nais kitain sa gastusing hindi nagbabago dahil pinupunan ito ng kontribusyon ng bawat piraso sa kabuuang kita.

Sa halimbawa natin, kailangan makabenta ni Aling Nena ng 300 pirasong daster buwan-buwan o humigit kumulang 13 daster araw-araw upang makamit ang kanyang target na kita na P4,500.

### Paano malalamang tama ang kompyutasyon?

Malalaman nating tama ang ating kompyutasyon kapag gumawa tayo ng income statement sa katapusan ng buwan na naglalaman ng ating mga halagang ginamit bilang

\* Maging sa maliit na negosyo, dapat iwasang mahal ang mga gastusing personal sa mga gastusin ng negosyo upang malaman ang tunay na kabuuang kita.



**Subscription form**

Kung nais niyong makatanggap ng regular na subskripsyon, sagutan ang sumusunod at ipadala sa:

**De La Salle University College of Business and Economics  
Center for Business and Economics  
Research and Development (CBERD)**  
2401 Taft Avenue, 1004 Manila, Philippines; Fax No.:3030869  
cberesearch@dlsu.edu.ph

Pangalan: \_\_\_\_\_

Posisyon: \_\_\_\_\_

Institusyon: \_\_\_\_\_

Address sa opisina: \_\_\_\_\_

Telepono.: \_\_\_\_\_ Fax No.: \_\_\_\_\_

E-mail address: \_\_\_\_\_

ay publikasyon ng Center for Business and Economics Research and Development (CBERD) ng De La Salle University- Manila, College of Business and Economics

**Isyu Numero 9 Disyembre 2003**

**Lupon ng patnugot**

Dr. Michael Alba  
e-mail: albam@dlsu.edu.ph

Dr. Myrna S. Austria  
e-mail: austriam@dlsu.edu.ph

Michael Angelo A. Cortez  
e-mail: cortezm@dlsu.edu.ph

**Sekretarya**  
Liza Pajo