



Strengthening the Role of Indigenous Peoples and Their Communities in Nature Conservation:
A Project Ensuring the Full and Effective Participation of Indigenous Peoples in the
Implementation of the Expanded National Integrated Protected Areas System

Learning Materials

Pag-intindi sa mga Financial Statements ng mga Social Enterprises

RAUL P. GONZALEZ

Panimula

Katulad ng mga “ordinaryong” negosyo, ang mga social enterprises – partikular na ang mga pinangangasiwaan ng mga NGOs at Peoples’ Organizations (POs) – ay direktang kasangkot sa paggawa ng kalakal, pagbibigay ng serbisyo sa merkado, habang sumusubok na magkaroon ng kita. Maliban sa mga layuning ito, mayroon ding tukoy na layuning panlipunan (social objectives) ang mga social enterprises tulad ng paggawa ng trabaho (job creation), pagbibigay ng kasanayan (training), at pagbibigay ng serbisyo sa lokalidad.

Ang mga social enterprises ay inuudyok ng kanilang mga pinaninindigang prinsipyo o etika (ethical values), kabilang na rito ang pangako sa pagpapalakas ng kapasidad ng lokalidad at ang pagsisiguro na isinaalang-alang nila ang kanilang mga kasapi at ang mas malaking komunidad pagdating sa mga epektong naidudulot nila sa lipunan, sa kalikasan, at sa ekonomiya,

lkatlo, ang pagmamay-ari ng mga social enterprises ay tinatawag na broad-based, kung saan ang istruktura ng pamamahala at pagmamay-ari ay nakabatay sa pakikilahok ng mga stakeholder groups tulad ng mga tagagawa

(producers), mga tagagamit (users), mga mamimili (clients), at ng mga grupo sa pamayanan (local community groups).

Ikahuli, ang mga kinikita ng mga social enterprises ay karaniwang ipinamamahagi sa mga stakeholders at/o para sa benepisyo ng lokal na pamayanang pinagbebeentahan ng produkto o serbisyo.

Katulad ng anumang klase ng negosyo, ang isang social enterprise ay maaaring tukuyin bilang manufacturing (gumagawa ng isa o iba-ibang produkto), trading (nagbebenta ng kalakal sa wholesale at/o retail), service (nag-aalok ng serbisyo), banking (bangko), o farming/agribusiness (may kinalaman sa agrikultura).

Gayong mahalaga ang pagtukoy sa negosyo gamit ang mga categoryang nabanggit, mas mainam na tukuyin ang negosyo gamit ang mamimiling nais nitong pagbentahan ng produkto o serbisyo. Maaring gawing batayan ang mga sumusunod na tanong:

- Pangangailangan ng mamimili (Ano ang pangangailangang sinusubukang mapunan?)
- Pagkakakilanlan ng mga mamimili (Sino ang sinusubukang pagsilbihan o pagbentahan?)

Ang Batayang Katanungan

Kapag natukoy na ang mga sagot sa mga katanungang may kinalaman sa mga mamimiling nais pagbentahan ng isang social enterprise, maaari nang magplano at pag-isipan ang sagot sa batayang katanungan:

“Kaya ba ng Social Enterprise na gumawa ng (mga) produkto sa presyong abot-kaya ng mga mamimiling nais pagbentahan at kaya ba nitong magbenta ng sapat na bilang/dami (ng mga produkto) para manatiling kumikita ang negosyo?”

Sa ibang salita, kaya ba ng social enterprise na: (1) ibenta ang produkto nito; (2) makabenta ng sapat na bilang ng produkto para magkaroon ng sapat na kita; at, (3) makahanap ng paraan para mabenta ang produkto nito.

May apat na aspeto ang pagsusuri ng isang negosyo, kabilang na rito ang: (i) merkado; (ii) paggawa at teknolohiya; (iii) organisasyon at pangangasiwa; at, (iv) pananalapi o finance. Para sa talakayang ito, ang pagsusuri sa pananalapi (financial assessment) ang ating bibigyang-pansin.

Ang pagpapalano para sa aspetong pananalapi ng isang social enterprise ay ginagawa upang matukoy ang mga sumusunod:

Gabay na Katanungan	Kagamitang Pangpananalapi (Financial Tools)
Magkano ang paunang kapital na kailangan? <i>How much initial capital is required at start-up?</i>	Kabuuhang Gastos/Pondo para sa Proyekto (Total Project Cost)
Saan kukunin ang paunang kapital na ito? <i>Where shall this initial capital be sourced?</i>	Pagkukunan at Gamit ng Pondo (Sources and Uses of Funds)
Masasabi bang kasiya-siya ang nakikinitang kikitain? <i>Is the projected financial performance satisfactory?</i>	<ul style="list-style-type: none"> Cash Flow Statement Income Statement Balance Sheet Break-Even Analysis Profitability Ratios (kabilang na ang return on investment at payback period)

Ang pagsagot sa mga katanungan sa itaas ay nangangailangan ng paghahanda ng mga nabanggit na financial tools.

Mga Pagpapalagay sa Pananalapi: Kita at Gastos

Bago maihanda ang mga financial statements at matukoy ang mga hakbang para mapaulad ang kakayahang kumita, kailangan munang tukuyin ang mga financial assumptions o pagpapalagay sa magiging kita at gastos ng negosyo.

Mga Kita (Revenues)

Ang mga kita ng negosyo ay nakabatay sa nakikini-kinitang (mga) presyo kung magkano ibebenta ang (mga) produkto. Ang presyo ay maaaring nakabatay sa bentahan sa merkado o sa ginastos sa paggawa ng produkto.

Batay sa Merkado. Ibig sabihin ay gagayahin lang ang presyo ng produkto sa merkado o pamilihan.

Batay sa Gastos. Ibig sabihin ay ibebenta ang produkto batay sa mga nagastos para magawa ito at dadagdagan lang ng kaunti para mabayaran din ang mga tinatawag na fixed costs o permanenteng gastos at magkaroon ng kaunting kita para sa negosyo. Ito ay maaaring matukoy sa pamamagitan ng formula na:

$$\text{Presyo} = (\text{Fixed Costs} / 50\% \text{ ng kabuuang kapasidad}) + \text{Unit Variable Cost}$$

Mga Gastos (Costs)

Karaniwang may tatlong uri ng gastos ang isang negosyo: Capital at Start-Up Costs o Kapital at Paunang mga Gastos, Fixed Costs o mga Permanenteng Gastos, at Variable Costs o mga Pabago-bagong Gastos.

Capital and Start-Up Costs (Kapital at Mga Paunang Gastos)

- Kasama sa kapital ang gastos para mabili, magawa, at ma-install ang lahat ng bahagi ng produksyon, kabilang na ang lupa, makinarya, kagamitan, at iba pa.
- Ang mga paunang gastos naman ay mga gastos sa pagsisimula ng negosyo kabilang na ang mga pangangailangang panligal, mga pag-aaral tulad ng engineering at feasibility studies, mga lisensya, at iba pa.

Fixed Costs (Mga Permanenteng Gastos). Ito ay mga permanenteng gastos ng negosyo para mapatakbo ang produksyon anuman ang dami ng produktong gagawin. Kasama sa mga fixed costs ang pasahod, upa, depreciation o pagbaba ng halaga ng mga kagamitan dahil sa paggamit, pagkukumpuni, maintenance, at iba pa. Ang mga fixed costs ay karaniwang inihahayag sa halaga nito kada buwan.

Variable Costs (Mga Pabago-bagong Gastos). Ito ay mga pabago-bagong gastos na direktang nakaugnay sa dami ng produksyon. Pangunahing gastos ang mga materyales, bayad sa paggawa. Maaaring ihayag ang mga pabago-bagong gastos sa halaga nito kada linggo, buwan, o taon, at/o sa halaga kada unit ng produksyon (yun ay Unit Variable Cost, o UVC).

Projected Cash Flow Statement (Pahayag ng Pagtataya ng Daloy ng Pananalapi)

Pinagtutugma ng isang projected cash flow statement ang mga cash inflows o pumapasok na pera (yun ay mga natanggap na pera na karaniwang naresibuhan) laban sa mga cash outflows o mga lumalabas na pera (yun ay mga perang binayad o ginastos) kada tukoy na panahon. Ito ang ginagamit na batayan upang malaman kung ang isang negosyo ay may sapat na pumapasok na pera para tapatan ang mga perang inilalabas nito. Ang cash flow analysis o pagsusuri ng daloy ng pananalapi ng isang negosyo ay mahalaga lalong-lalo na sa pag-uumpisa ng negosyo dahil wala namang negosyo na kinakayang maging 100% ang kapasidad ng produksyon sa unang araw nang pag-uumpisa ng operasyon nito.

Ang Pahayag ng Pagtataya ng Daloy ng Pananalapi ay ginagamit para malaman kung gaano katagal bago magawang kumita ng negosyo nang sasapat para matapatan ang lahat ng mga gastusin nito at hindi na nito kakailanganin pang umasa sa ibang pondong higit pa sa kung anong meron na ito (external funds). Kapag natukoy na ang daloy ng pananalapi, malalaman na ang halaga ng external funds na kailangan ng negosyo at mas mahalaga pa, malalaman din kung kailan dapat ipasok sa negosyo ang external funds na ito para mapanatili ang operasyon ng negosyo.

Ang paghahanda ng isang makatotohanang Pahayag ng Pagtataya ng Daloy ng Pananalapi ay nangangailangan ng kasagutan sa tatlong katanungan:

- Anu-anong mga gawaing paghahanda ang dapat magawa bago tuluyang makapag-umpisa ang isang negosyo ng produksyon nito?
- Gaano katagal na panahon ang kakailanganin upang maihanda ang lahat ng kakailanganin para makapag-umpisa na ng produksyon ang negosyo?
- Kapag nag-umpisa na ng operasyon ang isang negosyo, gaano katagal bago nito magawa ang pinaplano nitong 100% na kapasidad ng produksyon?

Ang mga sumusunod ay mga halimbawang gawaing paghahanda na dapat magawa bago makapag-umpisa ang produksyon ng isang negosyo:

- Pagpinalisa sa mga kasunduan upang makuha ang lote kung saan itatayo ang pisikal na pasilidad ng negosyo (kasama na rito ang resolusyon ng kung anumang isyu ng right-of-way);
- Aktwal na pagtatayo ng pasilidad ng produksyon;
- Pagsubok sa mga makinarya at kagamitan;

- Pagkuha ng mga kinakailangang business permits at licenses;
- Pagsasanay ng mga manggagawa at tauhan;
- Pagpinalisa ng mga marketing agreements kasama ng mga tukoy na mamimili;
- Pagsasagawa ng mga test runs sa produksyon; at,
- Paunang gawaing pangangalakal (pilot marketing activities).

Ipinapakita sa talahanayan sa ibaba ang halimbawa ng paghayag ng tinatayang pagpasok at paglabas ng pananalapi sa isang proyekto sa pagbebenta ng bigas.

Talahanayan I. Halimbawang Paghayag Tinatayang Pagpasok at Paglabas ng Pananalapi (Project Cash Flow Statement)

Integrated Rice Marketing Project ng Rural Women's Marketing Cooperative, Inc. (12 Buwan, Buwanang Batayan)

BUWAN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Cash Inflows													
• Cash Sales	0	0	10	10	10	20	20	30	30	30	30	30	220
• Collect-Credit Sales	0	0	0	10	20	20	30	30	30	30	30	30	240
• Other Inflows	0	0	0	10	10	0	10	0	10	0	10	0	40
Subtotal -	0	0	10	30	40	40	60	60	70	60	70	60	500
Less: Cash Outflows													
• Capital Costs	40	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	60
• Start-Up Costs	10	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20
• Fixed Costs	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100
• Variable Costs	0	0	20	30	40	40	40	40	40	40	40	40	370
Subtotal -	50	30	30	40	50	50	50	50	50	50	50	50	550
Net Inflows/-Outflows	(50)	(30)	(20)	(10)	(10)	(10)	10	10	20	10	20	10	(50)
Add: External Funds	50	30	20	10	10	10	0	0	0	0	0	0	130
Net Cash Flow	0	0	0	0	0	0	10	10	20	10	20	10	80
Add: Cash Bal., Begin	0	0	0	0	0	0	0	10	20	40	50	70	
Cash Balance End	0	0	0	0	0	0	10	20	40	50	70	80	

Ang mga sumusunod ay mga mga paglalarawan sa mga pangunahing bahagi ng isang Project Cash Flow Statement:

Cash Inflows. Kailangan mag-ingat na hindi ituring na pareho ang produktong nayari sa produktong naibenta. Ang pagyayari ng produkto ay isang desisyon na nakabatay sa mga nangangasiwa ng isang negosyo, samantalang ang aktwal na benta ay nakabatay sa merkado at naapektuhan ng panahon, kung tag-init, tag-ulan, o panahon na ng bagyo.

Hindi lahat ng benta ay palaging direktang bayad sa anyo ng pananalapi (cash sales); may mga pagkakataon na ang mga produkto ay ipinapautang (credit sales). Kapag ipinapautang ang mga produkto, ang halaga ay dapat itala sa buwan kung kailan aktwal na nakuha ang bayad, hindi kung kailan nangyari ang pag-utang. Ililista pa rin ang utang, hindi lang muna sa Cash Flow Statement hanggang ito ay hindi pa bayad.

Cash Outflows. Lahat ng mga transaksyon na may kinalaman sa paglalabas ng pera ay dapat ding ilista. Ang depreciation o pagluma ng mga kagamitan ay hindi dapat ilagay sa daloy ng kaperahan. Sa kabilang banda, isama ang mga pagbabayad sa utang ng mismong negosyo (kasama na ang principal at ang interes nito) dahil may paglabas ng perang nangyayari rito. Samantala, ang bayad lang sa interes ng utang, hindi kasama ang principal, ang dapat nakalagay sa Profit and Loss Statement.

Ang mga gastusin ay dapat nakalista lang sa Cash Flow Statement kapag binayaran na ang mga ito. Ang mga puhunan at mga start-up costs ay dapat ilista bago pa ang operasyon (pre-operating period) dahil isinasaayos pa ang mga pangangailangan ng produksyon nang gastusin ang mga ito. Tanging ang fixed at variable costs (na tinatawag ding operating costs o gastos ng operasyon) ang dapat itala dahil mga gastos ito kapag aktwal nang nag-uumpisa ang produksyon.

Net Inflows (Outflows). Ito ang resulta kapag ibinawas na sa mga pumasok na kaperahan (Cash Inflows) ang mga lumabas na kaperahan (Cash Outflows.)

External Funds. Sa mga panahong mas malaki ang Cash Outflows kaysa sa pinagsama-samang Cash Inflows at ang beginning cash balance, dapat magpasok ng pera mula sa ibang pagkukunan (external funds) para mapalabas na hindi nalulugi ang negosyo. Ang external funds ay maaaring manggaling mula sa ka-partner na NGO, mga nakikinabang sa proyekto, mga nakikisimpatyang mga indibidwal o grupo, isang donor, o kombinasyon ng mga ito. Ang halaga ng external funds ay dapat kapantay lang ng kulang na pera para mag-zero ang Net Cash Flow para maiwasan ang

posibilidad ng sobra-sobrang pagpopondo o tinatawag na over-funding.

Net Cash Flow. Ito ay ang pinagsamang halaga ng Net Inflows (Outflows) at ng External Funds. Kagaya ng nabanggit, dapat maging zero lang ang halaga nito kapag dinadagdag na ang external funds para maiwasan ang over-funding.

Cash Balance, Beginning. Ito ang halaga ng kaperahang mayroon ang isang negosyo sa umpisa ng isang panahon. Sa pag-uumpisa ng isang negosyo, ito dapat ay zero.

Cash Balance, Ending. Ito naman ang halaga ng kaperahan na mayroon ang isang negosyo sa pagtatapos ng isang panahon. Ito ang magiging beginning cash balance sa kasunod na panahon.

Paghayag ng Tinatayang Kikitain ng Negosyo (Projected Income Statement)

Tinatawag ding Profit-and-Loss Statement, ang Projected Income Statement ay naglalahad ng mga resultang pampinansyal ng isang negosyo at madalas ay isang malaking salik para makapagpasya kung itutuloy ang pag-uumpisa ng negosyo o hindi.

Ang sumusunod ay isang halimbawa ng Paghayag ng Tinatayang Kikitain ng Negosyo (Projected Income Statement).

Talahanayan 2. Halimbawang Paghayag ng Tinatayang Kikitain ng Negosyo. Ondoy's Mini-Restaurant and Fast Food Enterprise sa loob ng anim na buwan na nagtatapos sa 31 Disyembre 2009

Buwan	M1	M2	M3	M4	M5	M6	Total
Gross Revenues							
• Sales	200	300	300	300	300	300	1,700
• Other Income	0	100	0	100	0	100	300
Subtotal	200	400	300	400	300	400	2,000
Less: Variable Costs	100	200	200	200	200	200	1,100
Gross Margin	100	200	100	200	100	200	900
Less: Fixed Costs	100	100	100	100	100	100	600
Net Income	0	100	0	100	0	100	300

Sa paghahanda ng Income Statements, magagawang suriin ang kalagayang pinansyal ng isang negosyo batay sa aktwal na operasyon nito. Maaari ring sagutin ang mga sumusunod na gabay na katanungan para sa pagsusuri:

- Lumalaki ba ang kita habang tumatagal?
- Dumadami ba ang benta habang tumatagal?
- Bumababa ba ang gastusin sa produksyon?
- Kamusta ang kalagayan ng negosyo kumpara sa ibang negosyo?
- Kamusta ang pangkabuuang kita kumpara sa karaniwang kita ng mga kahawig na negosyo sa industriya?
- Kamusta ang kita sa isang produkto kumpara sa ibang produktong nasa ibang linya ng produksyon?

Tinatayang Balance Sheet (Projected Balance Sheet)

Ang balance sheet ay ang paghayag ng kalagayang pampinansyal ng isang negosyo kung saan nililista ang mga ari-arian, pananagutang pampinansyal, at bahagi ng may-ari at iba pang namumuhunan sa isang partikular na panahon. Pinapakita ng balance sheet ang netong halaga (net worth) ng negosyo o halaga nito matapos ibawas sa mga ari-arian ang mga pinansyal na pananagutan.

Ang balance sheet – kasama ng iba pang paghayag ng kita at daloy ng pananalapi, ay makakatulong sa mga namumuhunan na magkaroon ng ideya sa kasalukuyang kalagayan at potensyal ng negosyo at ng mga operasyon nito. Nakasaad sa balance sheet ang pinansyal na kalagayan ng isang negosyo sa dulo ng panahon ng pag-uulat, habang ang mga paghayag ng kita at ang paghayag ng daloy ng pananalapi ay sakop naman ang buong panahon ng pag-uulat.

Apat na mahalagang bagay na nilalaman ng balance sheet:

1. *Liquidity* – ang pagkumpara sa mga kasalukuyang ari-arian ng kumpanya sa kasalukuyang pananagutang pinansyal nito ay nagbibigay ng larawan ng kung ano ang liquidity. Ang pampinansyal na liquidity ay tumutukoy sa kung gaano kadali mapalitan ang mga ari-arian papuntang sa anyo ng salapi nang hindi naapektuhan ang halaga nito sa merkado. Ang mga stocks at bonds ay maituturing na very liquid dahil madali mapapalit ang mga ito sa salapi sa loob lang ng ilang araw. Samantala, ang mga malalaking ari-arian katulad ng pag-aari, planta, at kagamitan, ay hindi madaling maipapalit sa salapi. Masasabing liquid ang isang negosyo kapag ang kasalukuyang ari-arian nito ay mas mataas sa kasalukuyang pananagutang pinansyal.

Ibig sabihin, kaya nitong mapunan ang mga obligasyon nito sa malapit na hinaharap (short-term obligations). Dalawang karaniwang panukat ng liquidity ay ang tinatawag na Current Ratio at Quick Ratio. Nakakalkula ang Current Ratio sa pamamagitan ng paghahati o pag-divide sa kasalukuyang ari-arian sa kasalukuyang pananagutang pampinansyal. Sa pamamagitan nito, magagawang masukat ang kakayahan ng negosyo na mabayaran ang mga utang sa nalalapit na hinaharap. Sa kabilang banda, ang Quick Ratio naman ay nakakalkula sa pamamagitan ng paghahati sa mga kasalukuyang ari-ariang maituturing na liquid (halimbawa ay salapi, mga marketable securities, at receivables) sa kasalukuyang pananagutang pampinansyal.

2. *Leverage* – kabilang sa leverage ang paggamit ng hiniram na kapital bilang mapagkukunan ng pondo kapag namumuhunan para palawakin ang batayang ari-arian ng negosyo. Kapag ang negosyo ay sinabing “highly leveraged,” ibig sabihin ay mas marami itong utang kaysa puhunan. Nakabatay ang leverage ng isang negosyo sa kung saan kinukuha ng negosyo ang kapital nito. Maaari ring gawing batayan ang leverage sa pampinansyal na panganib na sinusuong ng negosyo. Ang pagkumpara ng **utang sa kapital** ay isang karaniwang paraan para masuri ang leverage sa balance sheet.
3. *Efficiency* – Makakatulong ang paggamit ng income statement at ng balance sheet upang masuri ang kahusayan ng negosyo sa paggamit ng mga ari-arian nito. Halimbawa, ang **Asset Turnover Ratio**, kung saan hinahati ang mga kita sa fixed assets, ay nagpapakita ng kahusayan ng negosyo na kumita gamit ang mga ari-arian nito. Sa pangkalahatan, ang mataas na ratio ay nangangahulugang mahusay ang negosyo sa pagkita gamit ang mga ari-arian nito. Sa kabilang banda, ang mababang ratio ay hindi mahusay sa paggamit ng ari-arian nito at maaaring mayroong suliraning panloob ang isang negosyo.
4. *Rate of Return* – Sa pamamagitan ng balance sheet, maaari ring masuri ang mga resultang natatamasa ng isang negosyo mula sa pamumuhunan nito. Ang **Return on Equity (ROE)** at **Return on Assets (ROA)** ay maaaring gamiting pansukat nito. Pinapakita ng ROA kung gaano kabisa ang pagsamantala ng negosyo sa mga ari-arian nito, samantalang pinapakita naman ng ROE kung gaano kabisa ang pagsamantala ng negosyo sa kapital na nakukuha nito mula sa mga namumuhunan dito. Ang ROA ay nakukuha sa pamamagitan ng paghahati ng net income sa average assets, samantala ang ROE ay nakukuha sa paghahati ng net income sa equity.

Ipagpalagay ang mga sumusunod na halimbawang detalye ng isang negosyo sa pagkalkula:

- Assets = 100;
- Net Income = 20; at,
- Shareholders Equity = 30.

Batay sa mga numero sa itaas, ang ROE ng negosyong ay 20/30 o 67%, habang ang ROA naman ay 20/100 o 20%. Ang mataas na ratio (ROE man o ROA) ay nagpapahiwatig ng magaling na paggamit ng isang negosyo sa mga ari-arian at kapital nito.

Istruktura ng Balance Sheet. Ang balance sheet ay nahahati sa dalawang bahagi. Ang kaliwang bahagi ay listahan ng lahat ng ari-arian ng isang negosyo. Sa kanang bahagi, nakalista naman lahat ng pinansyal na pananagutan ng negosyo kabilang na ang bahagi ng mga namumuhunan.

Ang isang ari-arian o asset ay isang yamang pag-aari o kinokontrol ng kumpanya na mayroong ekonomikong halaga na inaasahang magbibigay ng kapakinabangan sa hinaharap. Ang mga ari-arian ay inuulat sa balance ng negosyo at binibili o ginagawa para pataasin ang halaga ng negosyo o mapakinabangan sa operasyon ng negosyo. Ang isang ari-arian ay inaasahang lumikha ng daloy ng pananalapi, magbawas ng gastusin, o magpabuti ng bentahan, ito man ay isang kagamitan o isang patent. Ang mga ari-arian ay inuuri batay sa mga sumusunod na kategorya: kasalukuyang ari-arian, permanenteng ari-arian (fixed assets), mga pinansyal na pamumuhunan, at hindi nasasalat na ari-arian (intangible assets).

Samantala, ang pinansyal na pananagutan ay ang obligasyon ng negosyo, karaniwang isang kabuuang pananalapi na hindi pa natatapos o nababayaran. Ang mga pinansyal na pananagutan ay binabayaran sa tukoy na panahon sa pamamagitan ng paglipat ng ekonomikong benepisyo kabilang na ang pera, kalakal, o serbisyo. Kasama sa mga pinansyal na pananagutan ang mga utang, accounts payable, ipinagpalibang mga kita (deferred revenues), earned at unearned premiums, at naipong gastusin (accrued expenses).

Sa parehong bahagi ng balance sheet, ang mga item sa bawat linya ay nakapangkat batay sa liquidity. Ang mga ari-arian at mga pananagutang pinansyal ay pinaghiwalay din batay sa dalawang kategorya: **kasalukuyan** (inaasahang matatapos sa loob ng 12 na buwan o mas maaga) at **pangmatagalan** (mas matagal pa sa 12 na buwan).

Ang sumusunod ay isang halimbawang Balance Sheet.

Talahanayan 3. Halimbawang Balance Sheet
Ondoy's Mini-Restaurant and Fast Food Enterprise
Sa petsang 31 Disyembre 2009

Assets (Ari-arian)		Liabilities and Equity (Mga Pananagutang Pinansyal)	
Current Assets		Current Liabilities	
Cash	400	Accounts Payable	300
Accounts Receivable	200	Notes Payable	400
Inventory	500	Subtotal -	700
Subtotal -	1,100		
		Long-Term Liabilities	
		Bonds Payable	300
		Long-term Debt	400
Long-Term Assets		Subtotal -	700
Plant, Property, Equipment	600	Total Liabilities -	1,400
Intangibles	300		
Subtotal -	900	Shareholders' Equity	
		Share Capital	400
		Retained Earnings	200
		Total Equity -	600
Total Assets -	2,000	Total Liabilities & Equity -	2,000

Ang kabuuang ari-arian sa balance sheet ay dapat palaging katumbas ng kabuuang pananagutang pinansyal kasama na ang equity (Assets = Liabilities + Equity). Ito ay kilala sa tawag na accounting equation. Kung hindi nagpapantay ang mga numero, masasabing hindi balanse ang balance sheet at hindi maaaring ilatlahang hangga't hindi natutukoy at naisasaayos ang accounting error na sanhi nito.

Katulad ng lahat ng financial statements, ang mga balance sheets ay magkakaroon ng kaunting pagkakaiba-iba sa bawat organisasyon at industriya. Gayumpaman, may mga item na halos palaging bahagi ng mga balance sheets.

Ang mga sumusunod ay maituturing na karaniwang makikita sa balance sheet. Ang mga ito ay nakapabilang sa ilalim ng Kasalukuyang Ari-arian, Pangmatagalang Ari-arian, Kasalukuyang Pananagutang Pinansyal, Mga Pangmatagalang Pananagutang Pinansyal, at Bahagi ng mga Namumuhunan sa Negosyo.

Kasalukuyang Ari-arian (Current Assets)

Cash and Equivalents. Ang pinakamadaling padaluyin (most liquid) sa lahat ng ari-arian, ang kaperahan (cash), ay siyang dapat pinakaunang ililista sa Balance Sheet. Ang mga Cash Equivalents (o katumbas sa pera ng mga piling ari-arian) ay pinagsama-sama rin sa ilalim ng line item na ito at kabilang

na rin dito ang mga ari-arian na may maikling kapanahunan na maaaring padaluyin sa loob ng tatlong buwan o mas mabilis pa tulad ng mga **marketable securities**. Ang mga neosyo ay karaniwang nagbubunyag ng kung ano ang mga ginawang katumbas sa pera ng mga ari-arian sa bandang ibaba ng Balance Sheet.

Accounts Receivable. Ito ay tumutukoy sa lahat ng mga balanse o natitira pang masisingil sa lahat ng kinita na nasa anyo pa ng utang, ibabawas pa rito ang mga nakikinitang hindi kaagad mababayaran (na lilikha ng gastos gawa ng pagpapautang). Sa oras na malikom ng negosyo ang mga Accounts Receivables ay mababawasan ang kaperahan naman ay madadagdan ng parehong halaga.

Inventory. Kasama sa imbentaryo ang mga halaga ng hilaw na sangkap ng produksyon, mga produktong nasa produksyon, at mga nagawa nang produkto. Ginagamit ng negosyo ang imbentaryo kapag nag-uulat ng mga nabentang produkto, **karaniwan itong itinatala sa ilalim ng cost of goods sold sa income statement.**

Pang-matagalang Ari-Arian (Long-term Assets)

Plant, Property, and Equipment (PP&E). Tinatawag ding PP&E, ang planta, pag-aari, at kagamitan ay mga nasasalat (tangible) na fixed assets. Ang line item na ito ay nililista bilang net of depreciation. Depende sa negosyo, maaaring tukuyin ang PP&E gamit ang iba't ibang uri ng ari-arian tulad ng lupa, gusali, at iba pang mga kagamitan. Lahat ng PP&E ay nagde-depreciate o naluluma, maliban na lang sa lupa.

Intangible Assets. Ang line item na ito ay tumutukoy sa mga hindi nasasalat (intangible) na fixed assets ng negosyo, na maaari o hindi maaring matukoy. Kabilang sa mga natutukoy intangible assets ang mga ari-arian tulad ng patents, lisensya, at maging ang mga sikretong pormula sa pagyari ng produkto. Ilan sa mga hindi natutukoy na intangible assets ang tatak at kabusilakan ng kalooban ng negosyo.

Kasalukuyang Pananagutang Pinansyal (Current Liabilities)

Accounts Payable. Ang Accounts Payables (AP) ay ang halagang pananagutang pinansyal ng negosyo sa mga supplier para sa mga item o serbisyong inutang nito.

Current Debt/Notes Payable. Kabilang dito ang mga obligasyong hindi matutukoy bilang AP na ang due date o petsa ng pagbabayad ay sa loob pa ng isang taon o sa loob

ng isang siklo ng operasyon ng negosyo, kung anuman ang mas mahaba. Ang Notes Payable ay maaari ring may pangmatagalang bersyon, kung saan nakasama ang mga utang na ang kapanahunan ng pagbabayad ay lagpas sa isang taon.

Current Portion of Long-Term Debt. Ito ay maaaring isama o ihiwalay mula sa nabanggit na kasalukuyang utang. Gayong halos magkatulad, ang kasalukuyang bahagi ng isang pangmatagalang utang ay ang bahagi nitong kailangang bayaran sa kasalukuyang taon. Halimbawa, kung may utang na pang-limang taon, ang dapat lang isama sa kasalukuyan ay ang kailangan nang bayaran sa susunod na taon.

Mga Pangmatagalang Pananagutang Pinansyal (Long-term Liabilities)

Bonds Payable. Kasama na rito ang lahat ng anumang halaga ng amortisadong bonds na inilabas ng negosyo.

Long-Term Debt. Kasama rito ang lahat ng pangmatagalang utang (hindi kasama ang kasalukuyang Current Portion ng pangmatagalang utang, kung nakasama na ito sa kasalukuyang pananagutang pinansyal). Ito ay nagmumula sa iskedyl ng mga utang, kung saan nakasaad ang lahat ng hindi pa nababayaran utang ng negosyo, ang interes ng mga utang na ito, at ang prinsipal na kailangang bayaran kada tukoy na panahon.

Bahagi ng mga Namumuhunan sa Negosyo (Shareholders' Equity)

Share Capital. Ito ay ang halaga ng pondo na nanggaling sa mga namumuhunan o investor sa negosyo. Kapag katatayo lang ng negosyo, karaniwang nagbibigay ang mga namumuhunan ng pera (cash) bilang puhunan nito. Halimbawa, ang isang namumuhunan ang mag-uumpisa ng negosyo at magbibigay ito ng 10 milyong piso (PhP 10M) na tinatawag na seed money. Kapag ang ari-ariang pera (cash) ay tumaas ng 10 milyong piso, tataas din ng 10 milyong piso ang Share Capital. Kung gayon, mapapanatiling balanse ang Balance Sheet.

Retained Earnings. Ito ang kabubuuang halaga ng net income ng negosyo na napagdesisyunan itong itabi. Sa isang tukoy na panahon, maaaring magbigay ang kumpanya ng dibidendo (dividends) mula sa net income nito. Anumang halagang natitira (o lalagpas) ay idadagdag (o ibabawas mula) sa retained earnings.

Pagsusuri sa Pagbabalik-Puhunan (Break-Even Analysis)

May dalawang bagay na tinitingnan sa pagsusuri ng pagbabalik-puhunan, ito ay ang break-even selling price (BESP) at ang break-even sales volume (BESV).

Ang Break-even selling price (BESP) ay ang presyo na kailangang singilin ng negosyo para sa isang produkto nito para mabawi ang lahat ng ginastos sa paggawa nito (yun ay ang fixed at variable costs).

Ang break-even selling price ay kinakalkula sa pamamagitan ng pormula na:

$$\frac{\text{Total Fixed Costs} + \text{Total Variable Costs}}{\text{No. of units to be produced}}$$

Sa kabilang banda, ang break-even sales volume naman ay ang dami ng produkto na dapat na maibenta ng negosyo para mabawi ang lahat ng ginastos sa produksyon (yun ay ang fixed at variable costs).

Bago matukoy ang break-even sales volume, dapat munang kwentahin ang tinatawag na gross margin (GM) kada produkto. Ang gross margin ay ang resulta kapag ibinawas ang variable cost ng kada produkto sa presyo kung magkano ito binebenta.

Ang variable cost per unit (VCU) ay natutukoy naman sa pamamagitan ng paghahati ng Total Variable Costs sa kabuuang bilang ng produktong ginagawa ng negosyo kapag ang operasyon nito ay nasa buong kapasidad.

Ang break-even sales volume ay nakakalkula naman sa pamamagitan ng pormula na:

$$\frac{\text{Total Fixed Costs (TFC)}}{\text{Gross Margin (GM)}}$$

Narito ang isang halimbawa:

- Ang total fixed costs ng isang negosyo kada 20-araw na operasyon sa isang buong buwan ay PhP 100;
- Ang presyo ng pagbebenta kada produkto ay PhP 2.00;
- Ang VCU ay PhP 1.00; at ang GM ay PhP 1.00 rin.

Batay sa mga nabanggit, makwekwenta ang break-even sales value sa pormula na: $TFC (100)/GM (2-1)$.

Batay sa halimbawa sa itaas, ang break-even sales volume ay masasabing 100 piraso ng produkto ang dapat mabenta sa kada buwan.

Ang break-even point ay isang magandang pahitawig ng pampinansyal na panganib kung saan tumatakbo ang operasyon ng isang negosyo. Kung ang nilalayong bilang ng produkto na dapat maibenta ay malapit sa break-even sales volume, ibig sabihin nito ay mataas ang pampinansyal na panganib ang sinusuong ng isang negosyo.

Samantala, kung ang nilalayong bilang ng produkto na dapat mabenta ay higit na mas mataas sa break-even point (at ang negosyo ay nakatitiyak ukol sa pagtataya nito sa lagay ng merkado), masasabing mababa ang pampinansyal na panganib ang nakaamba para sa operasyon nito. □

Ang learning material na ito ay inihanda ni Raul P. Gonzalez para sa proyektong "Recognizing the Indigenous Communities behind the Conservation of Nature: A Project Pursuing the Full and Effective Participation of Indigenous Communities in the Implementation of the Expanded National Integrated Protected Areas System." Isinagawa ang proyektong ito sa pagtutulungan ng ANGOC, Bukluran, at PAFID. Ang proyektong ito ay suportado ng Sudden Opportunity Grant Facility of VOICE, na isang inisyatibo ng Netherlands Ministry of Foreign Affairs na isinakatuparan sa isang consortium sa pagitan ng OXFAM Novib at Hivos.

Ang mga pananaw at opinyon na inihayag sa materyal na ito ay hindi sumasalamain sa pananaw ng VOICE, Netherlands Ministry of Foreign Affairs, OXFAM Novib, at Hivos.

Citation

Gonzalez, R. (2020). *Pag-intindi sa mga Financial Statements ng mga Social Enterprises*. ANGOC, BUKLURAN, PAFID, and VOICE. [Learning material prepared for the project, Strengthening the Role of Indigenous Peoples and Their Communities in Nature Conservation].



The Asian NGO Coalition for Agrarian Reform and Rural Development (ANGOC) a regional association of national and regional networks of civil society organizations (CSOs) in Asia actively engaged in promoting food sovereignty, land rights and agrarian reform, sustainable agriculture, participatory governance, and rural development. ANGOC member networks and partners work in 10 Asian countries together with some 3,000 CSOs and community-based organizations (CBOs). ANGOC actively engages in joint field programs and policy discussions with national governments, intergovernmental organizations (IGOs), and international financial institutions (IFIs).

33 Mapagsanguni Street, Sikatuna Village, Diliman, Quezon City 1101 Philippines
Tel: +63-2 8351 0581 | Fax: +63-2 8351 0011 | Email: angoc@angoc.org
Website: www.angoc.org



The formation of Bukluran Para sa Pangangalaga ng Kalikasan ng Pilipinas (BUKLURAN, Inc.) or the Philippine Indigenous Peoples Community Conserved Territories and Areas Consortium (Philippine ICCA Consortium) is a nationwide network of community membership-based indigenous people's organizations (IPOs) of all ethnographic types. It is premised on bringing together indigenous peoples who assert and utilize traditional governance to protect community-conserved areas. Common to its members is the shared view that indigenous peoples' survival depends on the protection of valuable knowledge systems and the ancestral lands on which we thrive and persist. Our community-conserved areas can become the ultimate driving force in the conservation of biodiversity when our rights to our land and resources are respected and recognized.

Our main purpose is to carry out and realize the full recognition and respect for the rights, governance and self-management of our ancestral lands.

c/o PAFID: 71 Malakas Street, Diliman, Quezon City, Philippines
Tel: +63-2 89274580 | Fax: +63-2 84355406



Philippine Association for Intercultural Development, Inc. (PAFID) is a social development organization which has been assisting Philippine indigenous communities to secure or recover traditional lands and waters since 1967. It forms institutional partnerships with indigenous communities to secure legal ownership over ancestral domains and to shape government policy over indigenous peoples' issues. PAFID works exclusively with the indigenous peoples' sector, specifically upon written or signed requests for assistance from indigenous communities or their representatives. PAFID envisions indigenous communities as responsible stewards of their resources.

71 Malakas Street, Diliman, Quezon City, Philippines
Tel: +63-2 89274580 | Fax: +63-2 84355406
Email: pafid@skybroadband.com.ph, pafid@yahoo.com
Website: www.pafid.org.ph