

# Cymdeithas Mudiadau

## Gwirfoddol Penybont

Eich cyngor gwirfoddol sirol lleol

### 7. Dod o hyd i arian a'i gael

#### 7.8 Masnachu



## Trosolwg

Yn gynyddol, mae cyrff trydydd sector yn cael eu hannog i arallgyfeirio eu ffrydiau incwm mewn amryw o wahanol ffyrdd i sicrhau eu bod yn fwy ariannol cynaliadwy yn y tymor hir. Pwrpas y daflen wybodaeth hon yw rhoi trosolwg byr ar fasnachu a'r materion y dylai cyrff trydydd sector eu hystyried cyn dechrau ar brosiect masnachu.

## Beth yw masnachu?

Mae gan fasnachu sawl ffurf gan gynnwys:

- Codi tâl ar fuddiolwyr a grwpiau defnyddwyr am wasanaethau (e.e. cyrsiau hyfforddi, llogi ystafelloedd)
- Gwerthu nwyddau ar y farchnad agored (e.e. cyhoeddiadau, bwyd a diod)
- Gwerthu gwasanaethau ar y farchnad agored (e.e. gwaith ymgynghorol, llefydd gofal plant).

Yn aml iawn, cyfeirir at weithgaredd masnachol fel 'menter gymdeithasol'. Gall hwn gyfeirio at fath o *weithgaredd* a wneir gan fudiadau trydydd sector i wneud elw, neu at fudiad sy'n ymarfer y math penodol yma o weithgaredd.

## Dulliau o fasnachu

Mae sawl dull o fasnachu:

- **Masnachu ar sail cenhadaeth** – gwerthu nwyddau neu wasanaethau 'craidd' sy'n uniongyrchol gysylltiedig â nodau ac amcanion mudiad. Yn ogystal â datblygu cenhadaeth mudiad, gall y math hwn o fasnachu hefyd gynhyrchu elw gwerthfawr.
- **Masnachu digyswllt** – lle nad yw'n bosibl i fudiad gyfuno ei wasanaethau â chynhyrchu incwm, gallai ystyried masnachu digyswllt, sef gwerthu nwyddau a gwasanaethau sydd efallai heb fawr o gysylltiad â'r nodau craidd, ond sy'n creu elw y gellir ei ddefnyddio i ddatblygu'r gwaith craidd.
- **Adfer costau** – elfen o fasnachu ar sail cenhadaeth lle codir tâl ar grwpiau defnyddwyr a buddiolwyr am gost sylfaenol gwasanaeth, nid i wneud elw ond i ddarparu gwasanaeth wedi sybsideiddio.
- **Cwmnïau cymdeithasol** – mae'r model hwn yn aml yn llwybr i fasnachu, ac yn codi o natur gweithgareddau mudiad. Nod cwmnïau cymdeithasol yw creu swyddi a chyfleoedd hyfforddi i bobl sydd ar gyrion y farchnad lafur, neu ddarparu gwasanaethau fforddiadwy o ansawdd uchel yn ychwanegol at rai'r wladwriaeth.

- **Contractau** – cynhyrchu incwm drwy ddarparu nwyddau neu wasanaethau ar sail cytundeb contract gyda phrynwr.

## Manteision masnachu

Mae gan fasnachu nifer o fanteision:

- **Nid oes cyfyngiad ar incwm a enillir** – gellir ei ddefnyddio i gwrdd ag anghenion mudiad yn hytrach na'i wario yn ôl rheolau corff grantiau.
- **Mwy o annibyniaeth** – gall incwm heb gyfyngiad arno helpu i ddatblygu cenhadaeth y mudiad ymhellach.
- **Mabwysiadu dulliau newydd** – mae angen mabwysiadu dulliau busnes mwy trefnus i greu diwylliant entrepreneuriaidd.
- **Gloywi sgiliau** – fel marchnata, negodi a rheolaeth ariannol.
- **Cynnwys** – mae masnachu yn aml yn rhoi cyfle i ddefnyddwyr gwasanaeth gael eu cynnwys yn y gwaith o drefnu gwasanaethau.
- **Effeithlonrwydd** - drwy godi tâl am bethau a feddiannir gan fudiad a ddefnyddir yn anaml neu ddim o gwbl (e.e. ystafelloedd neu gyfarpar), gall mudiadau sicrhau eu bod yn uchafu defnydd eu hasedau.

## Ystyriaethau

Cyn dechrau ar ddatblygu syniad masnachu, dylech ystyried y pwyntiau isod i'ch helpu i benderfynu a ydyw masnachu'n opsiwn neu beidio:

- **Yr ochr gyfreithiol** – rhaid i'r dogfennau llywodraethu ganiatáu gweithgareddau masnachol. Yn ogystal â materion cyfreithiol, rhaid i elusennau cofrestredig ystyried materion treth. Dylid gofyn am gyngor cyfreithiol annibynnol ar y materion hyn bob tro.
- **Diwylliant y mudiad** – rhaid i fudiadau fod yn barod i ystyried ffyrdd newydd o godi arian a mabwysiadu dulliau entrepreneuriaidd – gallai bod yn gyndyn i wneud hyn achosi problemau.
- **Cynllunio** – Rhaid cynllunio'n drylwyr i ystyried yr holl opsiynau sydd ar gael i'r mudiad ac i ganfod unrhyw risgiau posibl. Bydd cynllunio effeithiol yn cyfrannu at lwyddiant a datblygiad parhaus unrhyw fasnachu
- **Cyllid** – ni ellir osgoi costau cychwyn yn aml wrth gyflawni gweithgaredd newydd. Mae'n hanfodol bwysig eich bod yn cyfrifo'r costau cychwyn yn gywir ar y dechrau i osgoi unrhyw sioc annisgwyl.
- **Trethu** - Er bod elusennau yn elwa oddi wrth ryddhad treth, gall masnachu arwain at dalu treth gorfforaeth neu godi tal am DAW. Mae'n hanfodol chwilio am gyngor arbenigol.
- **Anghenion hyfforddi** – Bydd cyflawni archwiliad sgiliau a dadansoddi anghenion hyfforddi yn dangos pa sgiliau ychwanegol sydd efallai eu hangen arnoch i sicrhau llwyddiant menter newydd.
- **Prisio v cost** – dylid hefyd sicrhau eich bod yn sylweddoli gwir gost unrhyw brosiect ac yn adennill eich costau i gyd.

## Materion cyfreithiol ar gyfer elusennau

Ar gyfer pwrpasau cyfraith elusennol, caniateir tri chategori masnachu a ganiateir:

- **Masnachu prif bwrpas** - masnachu sy'n cyfrannu'n uniongyrchol at brif bwrpas yr elusen. Enghraifft o hyn yw elusen sy'n gweithio gyda phobl anabl yn gwerthu nwyddau a wneid gan ddefnyddwyr gwasanaeth eraill. Nid yw'r elw yn amodol ar dreth gorfforaeth.
- **Masnachu ategol** - masnachu sy'n cyfrannu'n anuniongyrchol at brif bwrpas yr elusen. Ar gyfer cyfraith elusen a threth, trinnir masnachu ategol yr un fath a masnachu prif bwrpas, ac nid yw'r elw yn amodol ar dreth gorfforaeth. Enghraifft o hyn yw oriel gelf neu theatr sy'n gwerthu lluniaeth i'w ymwelwyr.
- **Masnachu heb fod yn brif bwrpas** - gwerthu nwyddau neu wasanaethau am elw yn unig ac felly'n cenhedlu incwm a ellir ei ddefnyddio i roi cymhorthdal i'r gwaith craidd. Gall elusennau yn unig weithredu'r fath fasnachu ble nad oes risg ariannol. Golyga hyn fod rhaid i chi sicrhau fod y masnachu yn cenhedlu elw. Mae'r elw yma yn amodol ar dreth gorfforaeth.

Os yw'r gweithgaredd masnachu yn amherthnasol i bwrpasau'r elusen, ac yn cynnwys risg ariannol sylweddol, felly dylid ei gymryd gan gwmni **masnachu ategol**. Dyma gwmni ar wahân a sefydlwyd ar gyfer masnachu. Hefyd, gall hyn greu gwahaniad defnyddiol rhwng y gweithgaredd masnachu a gwaith arall yr elusen.

Nid yw'r gweithgareddau canlynol yn cyfri fel masnachu ar gyfer elusen, ac felly nid yw'r incwm yn cael ei drethu:

- Incwm buddsoddi
- Rhent o'r tir
- Gwerthu nwyddau a roddwyd

Dylid nodi fod glanhau a gwneud trwsïadau bach i nwyddau a roddwyd yn dderbyniol, ond nid felly newidiadau sylweddol.

## Y camau cyntaf i fasnachu

Nid yw datblygu syniad i gynhyrchu incwm o hyd mor hawdd ag y mae'n ymddangos. I helpu'r broses hon, efallai y bydd y cwestiynau isod yn ddefnyddiol i hwyluso trafodaeth grŵp er mwyn hel syniadau a chadarnhau meddyliau:

- **Pam ydych eisiau masnachu?** Meddyliwch a fyddwch yn masnachu i ddatblygu cenhadaeth eich mudiad ymhellach, neu ddim ond i wneud arian? Bydd hyn yn dylanwadu ar eich gweithgareddau.
- **Beth ydych yn ei werthu ar hyn o bryd?** Efallai fod hyn ar raddfa fach ond ystyriwch sut ydych yn cynhyrchu incwm ar y funud. A allwch ddatblygu hyn ymhellach?

- **Beth allwch chi ei werthu?** Nid yw eitemau gwerthadwy o hyd yn weladwy. Meddyliwch ba sgiliau a gwybodaeth sydd yn eich mudiad a pha wasanaethau y gellir eu darparu'n rhad ac am ddim.
- **Beth ydych eisiau ei werthu?** Nid yw hyd yn bosibl datblygu pob syniad. Rhaid ichi ystyried yn fanwl iawn beth allai eich mudiad ei ddarparu.
- **Gyda phwy y gallwch weithio?** Gallai creu perthynas gyda phartneriaid posibl eich helpu i ddatblygu gweithgareddau mwy.
- **Pwy fydd eich cwsmeriaid?** Mae o hyd yn syniad da gwybod beth yw anghenion eich cwsmeriaid cyn sefydlu gwasanaeth neu gynnyrch newydd. **Pwy fydd eich cystadleuaeth?** Os yw eich cynnyrch neu wasanaeth eisoes ar gael yn yr ardal leol, meddyliwch sut y gallwch wella'r ddarpariaeth.
- **Faint fyddwch yn ei godi?** Dylai unrhyw weithgaredd masnachu dalu amdano ei hun ac, yn ddelfrydol, cynhyrchu elw i gefnogi eich mudiad. Dylech sicrhau nad oes angen i'ch mudiad sybsideiddio unrhyw weithgaredd masnachu.
- **Sut y byddwch yn gwerthu?** Mae buddsoddi mewn marchnata yn hanfodol i sicrhau llwyddiant unrhyw fasnachu. Rhaid ichi sicrhau y bydd gymaint o bobl â phosibl yn gwybod amdano.

## Gwybodaeth bellach

### Y Comisiwn Elusennau

Y corff rheoleiddio a chofrestru ar gyfer elusennau yng Nghymru a Lloegr. Mae'r cyhoeddiad CC35 yn cynnwys manylion am yr ochr gyfreithiol o fasnachu i elusennau.

Ffôn: 0845 3000 218

[www.charitycommission.gov.uk](http://www.charitycommission.gov.uk)

### Cyllid & Thollau EM

Pwynt cyswllt ar gyfer gwybodaeth am dreth a TAW i elusennau, ynghyd â gwybodaeth am ad-daliadau treth ar roddion elusennol.


Ffôn: 08453 02 02 03

[www.hmrc.gov.uk/charities](http://www.hmrc.gov.uk/charities)

### Ymwadiad

Mae'r wybodaeth a ddarperir yn y daflen hon ar gyfer cyfarwyddyd yn unig. Nid yw'n amnewid am gyngor proffesiynol ac ni allwn dderbyn unrhyw gyfrifoldeb am golled o ganlyniad i unrhyw berson weithredu neu wrthod gweithredu arno.

### Am rhagor o wybodaeth cysylltwch â

<p><b>Cymdeithas Mudiadau Gwirfoddol Penybont</b>  112-113 Heol y Fasnach, Maesteg, Pen-y-Bont ar Ogwr, CF34 9DL  <b>Elusen Gofrestredig:</b> 1146543 Rhif Cwmni: 07691764</p> <p><b>Ffôn:</b> 01656 810400                      bavo@bavo.org.uk  <b>Ffacs:</b> 01656 812151                      www.bavo.org.uk</p>	
<p>Cynhyrchwyd gan WCVA, Cynghorau Gwirfoddol Sirol a Chanolfannau Gwirfoddoli  <b>Wedi ei ddiweddarau:</b> 01/07/2011</p>	<p>Ffôn: 0800 2888 329  <a href="http://www.wcva.org.uk">www.wcva.org.uk</a></p>