

# **RS2 - Elusennau a Phartneriaid Masnachol**

**(Fersiwn 07/02)**

Cyflwyniad	1
Crynodeb gweithredol	2
Canfyddiadau	5
Ystyried partneriaeth fasnachol	5
Gwerth enw elusen	5
Gall elusennau o unrhyw faint sefydlu partneriaethau masnachol	6
Sut bydd yr elusen yn elwa o'r bartneriaeth?	7
Materion moesegol	9
Peryglon a disgwyliadau	11
Ymchwil, cynllunio a strategaeth	14
Cysylltu â chwmnïau	15
Cychwyn ar bartneriaeth fasnachol	18
Materion cyfreithiol	18
Materion treth	21
Taro bargaen deg gyda phartner masnachol	22
Cytundebau masnachol	25
Cynnal partneriaeth fasnachol	27
Monitro	27
Atodiad A - Rhestr Termau	28
Atodiad B - Adnoddau ar gyfer Ymddiriedolwyr	30
Atodiad C - Llyfryddiaeth	37
Diolchiadau	39

# Cyflwyniad

Mae'r astudiaeth hon yn canolbwyntio ar y bartneriaeth fasnachol sy'n bodoli pan fydd elusen a chwmni masnachol yn llunio cytundeb naill ai i godi arian ar gyfer yr elusen neu i godi ei phroffil. Fel rheol bydd hyn yn caniatáu i'r cwmni ddefnyddio enw a logo'r elusen i hybu ei gynhyrchion neu ei wasanaethau ei hun. Yn gyfnewid am hyn mae'r elusen yn derbyn cyfran o'r incwm, neu ryw fudd arall, sy'n deillio o hybu'r cynhyrchion hyn. Nid yw'r adroddiad yn ymdrin â phartneriaethau sy'n ceisio cyflwyno gwasanaeth elusen i'w defnyddwyr neu'r berthynas sy'n bodoli rhwng elusen ac is-gwmni masnachu perchnogaeth lwyr.

Fel techneg codi arian, partneriaethau masnachol yw dim ond un o'r dewisiadau sydd ar gael i elusennau o'r portffolio ehangach o ddewisiadau a chyfleoedd cyllido. Mewn rhai achosion, mae'n bosib na fydd partneriaethau masnachol yn ddewis effeithiol neu ymarferol i elusen ac mae'n bosib y bydd yr ymddiriedolwyr yn dymuno defnyddio ffurfiau eraill o godi arian.

Mae enw elusen yn ased gwerthfawr a gall ei ddefnyddio i helpu datblygu a hybu partneriaethau masnachol llwyddiannus gynhyrchu ystod eang o fuddiannau i'r elusen a'r partner masnachol. Mae'r manteision hyn yn cynnwys y cyfle i godi arian a datblygu perthynas weithio effeithiol rhwng y sector elusennol a masnachol.

Er mwyn tynnu sylw at arfer dda a gofynion cyfreithiol, rydym wedi ymgynghori â'n stôr o achosion ac

wedi defnyddio ein profiad ein hunain o'r mater. Yn ogystal, cysylltwyd ag amryw o elusennau sydd wrthi'n codi arian trwy bartneriaethau masnachol i gwrdd a thrafod y mater.

# Crynodeb gweithredol

Mae gan elusennau lawer i'w ennill o gychwyn ar bartneriaethau masnachol gyda chwmnïau, o ran y cyfleoedd ar gyfer codi arian a darparu mecanwaith ar gyfer creu buddiannau mwy craff a threiddiol megis dealltwriaeth well o'r sector corfforedig.

Gall unrhyw elusen gychwyn ar bartneriaeth fasnachol gyda chwmni, waeth beth fo'i natur a'i maint. Nid yw'n faes i elusennau cenedlaethol mawr yn unig.

Gall partneriaethau masnachol fod yn werth cryn dipyn ac mae'n cynrychioli busnes mawr i elusennau a chwmnïau. Mae buddiannau i elusennau yn cynnwys rhoddion ariannol, rhoddion mewn nwyddau, dylanwad o fewn y cwmni partner a phroffil uwch, ac mae'r rhain i gyd yn gallu gwella enw da elusen, arwain at gymorth pellach a helpu cyflawni amcanion yr elusen.

Fodd bynnag, mae'n rhaid i elusennau sy'n dewis codi arian trwy bartneriaethau masnachol gydnabod fod peryglon anochel yn gysylltiedig â'r mecanwaith hwn hefyd. Dylent gymryd camau priodol i adnabod ac ymdrin â'r peryglon hyn cyn llunio cytundeb. Mae nifer o elusennau hefyd wedi pwysleisio'r pwysigrwydd o roi partneriaethau masnachol o fewn fframwaith strategaeth codi arian ehangach. Er y gall partneriaethau fod yn effeithiol, mae'n bosib nad partneriaethau yw'r ffordd fwyaf effeithiol o godi arian, a gall dilyn llwybrau mwy traddodiadol cymynroddion ac apeliadau uniongyrchol gynhyrchu mwy gyda llai o gostau cychwynol a llai o beryglon. Fodd bynnag, gall partneriaeth droi at ffynonellau incwm "newydd" na fydd apêl draddodiadol

yn eu cyrraedd ac yn y tymor hwy, gall codi proffil yr elusen hybu mentrau codi arian eraill.

Gall partneriaeth lwyddiannus godi incwm a phroffil elusen. Gall partneriaeth aflwyddiannus, lle mae budd-ddeiliaid yn teimlo bod yr elusen wedi'u "bradychu", niweidio incwm a phroffil yr elusen.

Mae'r prif anawsterau y mae'r Comisiwn yn dod ar eu traws yn y maes hwn yn achosion lle mae elusennau:

- Heb gydymffurfio â'r ddeddfwriaeth codi arian berthnasol; Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau (Codi Arian) Sefydliadau Elusennol 1994.
- Heb gydnabod gwerth eu henw a'u henw da a heb lwyddo i gymryd camau digonol i'w gwarchod cyn llunio cytundeb masnachol.
- Heb lwyddo i adnabod a rheoli yn effeithiol unrhyw beryglon posib sy'n gysylltiedig â'r bartneriaeth fasnachol.
- Heb lwyddo i sefydlu polisi moesegol y gellir ei ddefnyddio i sicrhau bod dealltwriaeth gyffredin o werthoedd moesegol yr elusen.
- Heb ystyried sut y byddant yn monitro ac yn rheoli'r bartneriaeth fasnachol ar ôl i'r cytundeb gychwyn.
- Heb lwyddo i archwilio tystlythyrau'r cwmni cyn llunio'r cytundeb.

Gall elusennau leihau'r posibilrwydd o broblemau'n codi gyda phartneriaethau masnachol trwy wneud yn siŵr bod polisiâu a gweithdrefnau cadarn ganddynt mewn lle cyn llunio cytundeb. Dylai'r rhain gael eu corffori o fewn strategaethau codi arian ehangach yr elusen a chael eu hadolygu yn rheolaidd er mwyn sicrhau eu bod yn parhau i fod yn berthnasol ac yn ffres.

Mae'r prif bwyntiau sy'n codi o'r adroddiad hwn wedi'u crynhoi isod. Cewch fwy o wybodaeth ar bob pwynt ym mhrif gorff yr adroddiad. Gall yr adnoddau sydd wedi'u rhestru yn Atodiad B, ar dudalennau 30-36 fod yn ddefnyddiol i elusennau hefyd.

- Dylai elusennau gydnabod bod eu henw yn ased gwerthfawr ac mewn partneriaeth fasnachol, gall cysylltiad ag elusen greu buddiannau sylweddol i'r cwmni. Yn unol â hynny, mae'n rhaid i elusennau gymryd camau i warchod a, lle y bo'n briodol, geisio cyngor proffesiynol ar brisio gwerth eu henw.
- Mae angen i elusennau sefydlu'n glir yr hyn y maent yn disgwyl ei gael o bartneriaeth fasnachol cyn llunio cytundeb a sefydlu systemau priodol i fonitro ac adolygu'r bartneriaeth.
- Dylai elusennau ystyried sefydlu polisi moesegol sy'n amlinellu'n glir werthoedd yr elusen. Bydd hwn yn ffurfio rhan o'u strategaeth codi arian ehangach a gellir ei ddefnyddio i sicrhau bod gan ymddiriedolwyr, staff ac unrhyw bartneriaid masnachol posib ddealltwriaeth gyffredin o werthoedd moesegol yr elusen.
- Fel arfer orau, dylai elusennau dynnu sylw at eu polisiâu moesegol ac unrhyw bartneriaethau masnachol sydd ganddynt yn eu Hadroddiad Blynnyddol a'u cyfrifon blynnyddol.
- Yn erbyn fframwaith y polisi moesegol, mae angen i elusennau ystyried yn ofalus a yw partneriaeth fasnachol arfaethedig yn briodol ac er lles gorau'r elusen.
- Waeth beth fo maint neu natur y bartneriaeth fasnachol, dylai pob elusen gymryd y camau priodol i sicrhau eu bod yn adnabod ac yn rheoli unrhyw beryglon sy'n gysylltiedig â chytundeb codi arian partneriaeth fasnachol.
- Mae angen i bob elusen sicrhau o gychwyn cyntaf cytundeb masnachol bod disgwyliadau'r elusen a'r cwmni wedi cael eu cytuno ac mae modd eu rheoli'n effeithiol ac yn briodol.
- Dylai pob elusen ymchwilio i bartneriaeth fasnachol arfaethedig yn ofalus ac, os yw'n ymddangos yn briodol ac yn ymarferol, sefydlu cynllun sy'n amlinellu sut y caiff y bartneriaeth ei rheoli.
- Dylai pob elusen ystyried ceisio cyngor gan weithiwr proffesiynol neu arbenigwr cyn cychwyn ar gytundeb gyda phartner masnachol.
- Mae'n rhaid i elusennau sicrhau eu bod yn cydymffurfio â'r gofynion cyfreithiol a fanylir yn Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau (Codi Arian) Sefydliadau Elusennol 1994 os ydynt yn codi arian, neu'n ystyried codi arian gyda phartner masnachol.

- Mae'n rhaid i elusennau gymryd rheolaeth dros y cytundeb masnachol ac nid dim ond derbyn cytundeb sydd wedi cael ei lunio gan gwmni heb geisio cyngor priodol.
- Dylai elusennau ddefnyddio'r gofynion cyfreithiol a fanylir yn Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau (Codi Arian) Sefydliadau Elusennol 1994 i ddarparu fframwaith ar gyfer trefniadau partneriaeth masnachol a lunnir rhwng is-gwmni masnachu'r elusen a'r partner masnachol.
- Dylai elusennau ystyried goblygiadau treth cytundeb masnachol cyn llunio partneriaeth fasnachol a cheisio cyngor fel y bo angen.
- Dylai elusennau sicrhau bod y cytundeb masnachol arfaethedig yn cynrychioli bargaen deg i'r elusen. Hefyd, argymhellwn fod elusennau yn ymgyswrtio â'r arweiniad arfer dda sydd ar gael ar y pwnc hwn, cyn llunio'r cytundeb.
- Fel arfer orau, dylai elusennau archwilio tystlythyrau cwmni, ymgynghori ag elusennau neu gyrff eraill sydd wedi delio â'r cwmni a cheisio cyngor proffesiynol er mwyn sicrhau eu bod yn cael bargaen deg.
- Mae'n rhaid i elusennau sefydlu cytundebau clir â'r partner masnachol cyn bod y bartneriaeth yn dechrau. Bydd union natur a chymhlethdod y cytundeb yn dibynnu ar faint yr elusen a'r cwmni a'r math o bartneriaeth fasnachol.
- Dylai elusennau ymarfer eu gallu dan Reoliad 5 Rheoliadau Codi Arian 1994 i ofyn am ddogfennaeth gan bartneriaid masnachol fel rhan o broses fonitro ac adolygu barhaus.
- Dylai elusennau fonitro ac adolygu perfformiad partneriaethau masnachol yn rheolaidd, er mwyn sicrhau eu bod yn parhau i fod yn ddull effeithiol o godi arian.

Bydd y Comisiwn yn ceisio corffori canfyddiadau'r adroddiad hwn yn ei gyfres o gyhoeddiadau.

# Canfyddiadau - Ystyried partneriaethau masnachol

## Gwerth enw elusen

*"Pe byddwn i'n rhoi cyngor i elusen, byddwn yn dweud peidiwch â chyfaddawdu eich gwaith ar eich egwyddorion a gwerthfawrogwch yn llawn bŵer a phwysigrwydd eich brand, a allai fod yn fwy pwysig mewn gwirionedd na brand cynnyrch, er ei fod yn gynnyrch blaenllaw yn y farchnad".<sup>1</sup>*

Mae enw elusen yn ased unigryw a gwerthfawr. Mae ein profiad o waith achosion a thrafodaethau ag elusennau yn dangos bod y rhan fwyaf yn ymwybodol iawn o hyn. Mae hefyd yn neges sy'n cael ei chyfleu mewn erthyglau ac arweiniad sydd ar gael i ymddiriedolwyr o amryw o ffynonellau gan gynnwys nifer o'n cyhoeddiadau presennol sy'n delio ag elusennau a chodi arian, (CC20, *Elusennau a chodi arian a Chodi arian trwy bartneriaethau â chwmmniau*). Mae enwau a logos elusennau yn cael eu parchu'n gyffredinol ac wedi'u cysylltu â gwerthoedd a chysyniadau arbennig y mae nifer o bobl yn dymuno eu cefnogi. Enghraifft dda o hyn yw'r cardiau credyd affinedd sy'n fusnes mawr erbyn hyn ac yn enghraifft o'r gwerth ychwanegol y gall cysylltiad ag achos elusennol ei roi i gwmni masnachol.

Mae partneriaethau masnachol yn bodoli rhwng elusennau a chwmmniau i gynnig budd i'r ddwy ochr. Mewn partneriaeth fasnachol bydd cwmni yn defnyddio enw elusen ar y cyd â'i enw ei hun er mwyn cynhyrchu budd ariannol penodol neu fudd arall, ac mae rhan o'r budd hwnnw yn cael ei rhoi neu ei defnyddio er lles yr elusen. Fel ased,

gall enw'r elusen gael ei ddefnyddio i hybu buddiannau y sefydliad yn gyffredinol; mae cyfranogiad masnachol yn ffordd ddilys o gyflawni hyn.

Yn aml mae gan elusennau enwau brand a phersonoliaethau cryf y mae angen eu hunioni â'u gwaith craidd er mwyn sicrhau bod y neges codi arian yn cael ei hintegreiddio ac yn cyfateb â nodau a gwerthoedd yr elusen. Mae'r arfer o "frandio" elusennau, gan briodoli gwerth penodol i enw a logo elusen, wedi dod yn fwy cyffredin yn UDA a'i fwriad pennaf yw cynorthwyo elusennau i daro bargaen deg gyda phartner masnachol. Ar gyfer elusennau mae sefydlu "personoliaeth frand" yn benllanw proses sy'n golygu sicrhau bod dealltwriaeth gyffredin o amcanion, gwerthoedd a nodau'r elusen trwy'r elusen gyfan.

Yn ein profiad ni, gall elusennau beryglu ffydd a chefnogaeth y cyhoedd os yw'n ymddangos nad yw eu gweithgareddau codi arian a dewis o bartneriaid masnachol yn cyfateb â gwaith creiddiol, nodau, gwerthoedd a delwedd yr elusen. Mae storïau proffil uchel yn y wasg ac achosion y Comisiwn Elusennau yn dyst i'r niwed a all gael ei achosi i enw da elusen gan wrthdaro real neu ganfyddedig rhwng partneriaeth fasnachol a gwaith creiddiol, delwedd ac enw'r elusen.

Mae dyletswydd ar bob elusen i sicrhau ei bod yn gwarchod ei henw a'i henw da pan fydd yn ffurfio partneriaethau masnachol. Mae'r gyfraith yn mynd rhyw ffordd at gofleidio a gwarchod elusennau, ond dylai ymddiriedolwyr a staff elusennau fod yn wyliadwrus ac

<sup>1</sup> *Business Community Partnerships: Fact or Fiction?* Business Community Connections (2001)

ystyried yn llawn arfer dda gymeradwy a chodau ymarfer proffesiynol.

- Dylai elusennau gydnabod bod eu henw yn ased gwerthfawr ac mewn partneriaeth fasnachol, gall cysylltiad ag elusen greu buddiannau sylweddol i'r cwmni. Yn unol â hynny, mae'n rhaid i elusennau gymryd camau i warchod a, lle y bo'n briodol, geisio cyngor proffesiynol ar brisio gwerth eu henw.

### Gall elusennau o unrhyw faint sefydlu partneriaethau masnachol

Mae partneriaethau masnachol adnabyddus yn aml yn bartneriaethau a sefydlwyd rhwng elusen fawr a chwmni "enw brand", sy'n cydweithio mewn menter hyrwyddol ar y cyd. Fodd bynnag, mewn egwyddor, gall unrhyw elusen, beth bynnag fo'i maint a'i natur gychwyn ar bartneriaeth fasnachol.

Mae'r Comisiwn Elusennau wedi adnabod problemau gyda'r math hwn o godi arian trwy bartneriaid masnachol mewn ystod eang o elusennau. Yn ystod 2001, cafodd 148 o achosion eu cychwyn gan y Comisiwn Elusennau mewn perthynas â phartneriaethau masnachol.

Maint yr Elusen <sup>2</sup>	Nifer yr Achosion	% yr Achosion a Gychwynwyd: 2001
Bach	16	11%
Canolig	42	28%
Mawr	40	27%
Mawr Iawn	50	34%

Yn ystod yr un cyfnod cafodd 217 o achosion pellach, sy'n cynrychioli 22% o gyfanswm yr holl achosion a werthuswyd gan Is-adran Ymchwiliadau y Comisiwn, eu gwerthuso oherwydd eu bod yn ymddangos nad oedd yr elusennau wedi cydymffurfio â'r gofynion cyfreithiol (am fanylion y gofynion cyfreithiol edrychwch ar dudalennau 18 i 21).

#### Datblygu strategaeth llwyddiannus a defnyddio cwmnïau lleol

Mae'r achos hwn yn dangos y camau a gymerwyd gan elusen maint canolig i droi at gwmnïau lleol a ffurfio partneriaethau masnachol llwyddiannus.

- Mae elusen maint canolig, a gofrestrwyd yn ddiweddar wedi ffurfio partneriaethau masnachol llwyddiannus iawn â chwmnïau lleol gan ddarparu hwb sylweddol i incwm yr elusen. Sefydlwyd y partneriaethau i helpu'r elusen gwrdd â'i nod o godi ei hadeilad ei hun. Mae'r elusen wedi manteisio ar ei hapêl o fewn y gymuned leol, sydd yn ei droi wedi gwella ei llwyddiant o ran datblygu partneriaethau masnachol â chwmnïau lleol.
- O safbwynt cofrestru mae'r elusen wedi defnyddio Cynllun Busnes cynhwysfawr fel sail ar gyfer ei strategaethau codi arian. Yn ogystal, mae'r ymddiriedolwyr wedi dangos yn glir ac yn gyson eu bod yn deall yr angen am strategaeth codi arian broffesiynol a rhagweithiol os ydynt am wireddu eu nod o godi eu hadeilad eu hunain.

<sup>2</sup> Cyfeiriwch at dudalen 29 am y lefelau incwm a ddefnyddiwyd i gategoreiddio maint yr elusen yn yr adroddiad hwn.

## Sut bydd yr elusen yn elwa o'r bartneriaeth?

- Penododd yr elusen ymgynghorydd codi arian annibynnol i helpu creu dealltwriaeth ynghylch yr angen am strategaethau codi arian effeithiol ymysg yr ymddiriedolwyr a'r staff. Cyn penodi codwr arian annibynnol roedd yr elusen wedi sicrhau ei bod wedi archwilio ei gymhwyster, ystyried dulliau gwahanol o godi arian a cheisio cyngor proffesiynol.
- Trwy feddwl ymlaen llaw a mabwysiadu agwedd broffesiynol tuag at godi arian trwy bartneriaethau masnachol, mae'r elusen hon wedi gwneud ei hun yn fenter fwy deniadol i gwmnïau.

Mae gan y mathau gwahanol o gyfranogiad masnachol, a ddisgrifir ar dudalen 28, rôl i'w chwarae hefyd o ran pennu'r amlygrwydd a gaiff partneriaeth. Er enghraifft, mae hyrwyddiad marchnata sy'n gysylltiedig ag achos yn debygol o ddenu mwy o sylw eang na chytundeb noddi syml unigol, waeth beth fo maint yr elusen.

### Sut bydd yr elusen yn elwa o'r bartneriaeth?

Mae'n rhaid i elusennau ofyn i'w hunain yn union beth y dymunant ei gael o bartneriaeth fasnachol cyn llunio'r cytundeb, a sicrhau bod y telerau y cytunir arnynt yn cynnig lefel briodol o fudd i'r elusen. Fel y pwysleisir yn ein llyfryn codi arian, CC20 a'r ddogfen ar y we *Codi arian trwy bartneriaeth â chwmnïau*, gall cysylltiad ag enw elusen fod yn werth llawer iawn i gwmni, a'r ymddiriedolwyr elusen sy'n gyfrifol am warchod buddiannau'r elusen trwy

drafod a chynnal cytundeb sy'n adlewyrchu'r cyfran lawn a theg o'r gwerth ychwanegol hwnnw.

*"Trwy ei harneisio yn y ffordd iawn, gall cwmnïau hefyd ychwanegu effaith a phwysau at achos yr elusen ac ychwanegu gwerth i'r berthynas mewn ffyrdd sydd heb fod yn ariannol". - Uwch godwr arian mewn elusen fawr iawn*

Ar ôl cychwyn ar bartneriaeth, dylai elusennau fonitro ac adolygu ei pherfformiad yn gyson. Bydd hyn yn helpu sicrhau bod disgwyliadau'r elusen a'r partner masnachol yn cael eu bodloni, ac nid yw'r gost i enw da yr elusen neu agwedd arall o'r elusen yn fwy na'r budd a gaiff yr elusen o'r cytundeb. Byddem yn disgwyl i elusen adolygu cydbwysedd cost/budd unrhyw fenter ar y cyd yn gyson ac, os yw'r cydbwysedd yn troi yn erbyn yr elusen, gallu tynnu'n ôl o'r fenter.

*Gall partneriaeth ddarparu "Cyfle i godi arian a hybu negeseuon allweddol yr elusen trwy ddefnyddio llwyfannau a sianeli cyfathrebu newydd ac o bosib i farchnadoedd targed newydd. Gall defnyddio rhwydwaith dosbarthu gwerthiannau cwmni ar gyfer gweithgareddau codi arian hefyd fod yn hynod fuddiol a chost effeithlon". - - Aelod o'r tîm codi arian mewn elusen genedlaethol*

Gall partneriaethau masnachol gynnig ystod eang o fuddiannau uniongyrchol gan gynnwys manteision ariannol, mwy o ymwybyddiaeth ymysg y cyhoedd o achos yr elusen, rhoddion mewn nwyddau a dylanwad o fewn cwmni. Roedd manteision llai amlwg a grybwyllwyd gan elusennau y buom yn siarad â hwy yn cynnwys: meithrin

cysylltiadau buddiol i'r ddwy ochr â chwmnïau a chydweithio'n greadigol i gyrraedd nodau cyffredin, a datblygu arfer dda. Fodd bynnag, dylai elusennau fod yn ymwybodol o'r ffaith y gall partneriaethau masnachol fynd o'i le hefyd, hyd yn oed os yw'r camau ymchwilio a chynllunio priodol wedi cael eu cymryd, gan adael yr elusen heb lawer o fudd neu ddim budd o gwbl.

Mae rhai elusennau'n ystyried y posibilrwydd o ddefnyddio partneriaethau masnachol fel ffordd o hybu eu hamcanion trwy ddylanwadu ar newid o fewn cwmni. Mae potensial gan bartneriaeth sy'n ceisio priodoli arferion gweithio cwmni masnachol i gael canlyniadau arwyddocaol, fodd bynnag, mae perygl ychwanegol yn codi hefyd. Mae hyn yn arbennig o wir os yw'r elusen yn chwilio'n fwriadol am gwmni sydd ag arferion sy'n groes i ethos yr elusen ac yn ceisio defnyddio'r bartneriaeth fel "ffordd o gyflwyno newid". Yn y sefyllfa hon bydd gan yr ymddiriedolwyr rai penderfyniadau pwysig i'w gwneud ac mae'n rhaid iddynt gael ffydd yn y wybodaeth sydd ganddynt a'u gallu i'w defnyddio mewn ffordd a fydd yn hybu buddiannau'r elusen. Hefyd mae'n rhaid i ymddiriedolwyr beidio â cholli golwg ar amcan yr elusen, ac mae'n rhaid iddynt sicrhau bod y newidiadau y maent yn ceisio eu cyflwyno yn cydfynd ag amcanion yr elusen fel y cânt eu diffinio yn ei dogfen lywodraethol.

### **Partneriaethau masnachol fel ffordd o gyflwyno newid**

Mae'r achos hwn yn dangos y camau a gymerwyd gan elusen fawr iawn i ddefnyddio ei phartneriaethau masnachol fel ffordd o feithrin a hybu arfer amgylcheddol well o fewn cwmnïau.

- Nid yw pob partneriaeth fasnachol yn ymwneud â manteision ariannol yn unig. Gall nifer o fanteision eraill i'r elusen a'r cwmni gael eu sefydlu o'r cychwyn cyntaf, a gall partneriaeth ddatblygu agweddau newydd dros gyfnod. Mewn rhai achosion, gall partneriaeth masnachol hybu amcanion elusen yn uniongyrchol trwy ddulliau eraill heblaw codi arian.
- Mae gan yr elusen yn yr achos hwn agwedd hynod ddatblygedig tuag at y syniad o ddefnyddio partneriaethau fel mecanweithiau ar gyfer newid. Oherwydd ei maint mawr a phroffil rhai o'i phartneriaethau, mae'r elusen yn ymwybodol o'r rôl sydd ganddi yn y sector elusennol ac yn yr arena cyhoeddus ehangach. Mae'r elusen yn ymwybodol ei bod o bosib yn gosod esiampl i elusennau eraill sy'n ystyried defnyddio partneriaethau masnachol i ysgogi newid mewn arferion gweithio cwmni. Ar gyfer yr elusen hon, mae sicrhau bod canllawiau arfer da yn cael eu dilyn a bod partneriaethau masnachol yn cael eu trafod trwy ddefnyddio polisïau clir, cynhwysfawr a thryloyw yn ffordd o ddarparu esiampl dda i elusennau eraill a helpu gwella enw da y sector.
- Ar ôl sefydlu partneriaeth fasnachol gyda chwmni cerdyn credyd, cychwynnodd yr elusen ar drafodaethau a thrwy hyn gwnaeth y cwmni newidiadau nad ydynt yn niweidio'r amgylchedd i'w arferion gweithio. Er enghraifft, i gychwyn dim ond cyfriflenni cerdyn credyd yr elusen i aelodau cardiaffinedd oedd yn cael eu hargraffu ar bapur wedi'i ailgylchu; yn ddiweddarach

roedd y cwmni wedi addasu hyn i gynnwys pob cyfriflen yr oedd y cwmni yn cael ei hanfon at bobl, beth bynnag fo'r math o gerdyn credyd a oedd ganddynt.

- Mae partneriaethau diweddar â chwmnïau wedi cael eu ffurfio er mwyn sicrhau o'r cychwyn cyntaf eu bod yn cynnig buddiannau sydd, o safbwynt yr elusen, yn hybu ei hamcanion yn bennaf ac yn ail, yn cynnig buddiannau ariannol. Mae'r rhain yn cynnwys partneriaethau â chyflenwyr adeiladu sy'n masnachu pren o ffynonellau adnewyddadwy, a pherthynas integredig a chymhleth â chyflenwr ynni, sy'n ceisio cefnogi a hybu'r defnydd o ffynonellau ynni cynaliadwy.
- Mae angen i elusennau sefydlu'n glir yr hyn y maent yn disgwyl ei gael o bartneriaeth fasnachol cyn llunio cytundeb a sefydlu systemau priodol i fonitro ac adolygu'r bartneriaeth.

### Materion moesegol

Gall nifer o gwestiynau moesegol godi i'r elusen wrth iddi ystyried ffurfio partneriaeth fasnachol â chwmni. Argymhellir y gall sefydlu polisi moesegol, sydd wedi'i integreiddio â strategaeth codi arian ehangach yr elusen, ac sy'n amlinellu'n glir pa fusnesau y gall ac ni all yr elusen fod yn gysylltiedig â hwy a'r rheiny y mae'n wyliadwrus ohonynt, helpu gwarchod yr elusen yn erbyn niwed i'w henw a'i henw da. Gall hefyd helpu sicrhau bod staff ac ymddiriedolwyr yn rhannu dealltwriaeth gyffredin o nodau a gwerthoedd moesegol yr elusen ac arwain at ddull o weithio

mwy cyson rhwng gwahanol adrannau mewn elusennau mwy a/neu fwy cymhleth.

Yn ogystal, byddem yn argymhell fod elusennau yn ystyried hysbysu eu budd-ddeiliaid am unrhyw bolisiau moesegol a phartneriaethau masnachol sydd ganddynt trwy gynnwys manylion yn eu Hadroddiad Blynyddol a Chyfrifon. Mae tynnu sylw at yr agwedd hon ar weithgareddau codi arian elusen yn cynnig budd uniongyrchol i'r elusen trwy sicrhau tryloywder, ac mae'n helpu bodloni canllawiau arfer dda.

Roedd nifer o'r elusennau mwy y buom yn siarad â hwy wedi dangos lefel uchel o ymwybyddiaeth o bwysigrwydd cael polisi moesegol i ategu eu gweithgareddau codi arian, sy'n cynnwys yr elfennau hynny a drafodwyd uchod. Mae'n ymddangos bod elusennau canolig a llai sy'n ffurfio partneriaethau yn llai tebygol o fod wedi datblygu polisiau moesegol penodol. Gall hyn gael ei briodoli i nifer o ffactorau, gan gynnwys diffyg profiad o godi arian trwy bartneriaethau masnachol. Fel arall, nid yw'r mathau arferol o bartneriaethau masnachol y mae'r elusennau hyn yn eu ffurfio yn creu unrhyw oblygiadau moesegol i'r elusen sy'n lleihau'r angen i gael polisi diffiniedig. Mae'n bosib nad oes digon o adnoddau a/neu arbenigedd gan elusennau llai hefyd i gefnogi datblygu polisi moesegol.

***"Ni fydd yr elusen yn ystyried menter ar y cyd ag unrhyw sefydliad neu gwmni os teimlir bod ei fusnes yn groes i'n busnes ni - yn ôl dogfen lywodraethol yr elusen." - Rheolwr codi arian mewn elusen fawr iawn***

Dylai diffinio barn yr elusen am faterion moesegol a ffurfio polisi priodol fod yn rhan o'r broses ymchwil a strategaeth gyffredinol. Yn ein profiad ni, bydd unrhyw faterion moesegol sy'n codi yn cael eu dylanwadu'n gryf gan natur y bartneriaeth a'r partner ei hun. Dylai'r elusen fod yn barod i drin y rhain fesul achos.

Yn gywir ddigon mae disgwyliadau uchel gan fudd-ddeiliaid elusennau ynghylch sut y dylai elusennau ymddwyn ac mae'r disgwyliadau hyn yn aml yn cael llwyfan mynegiant amlwg oherwydd gallant ddenu diddordeb y cyhoedd a bod yn destun dadlau bywiog. Ar adegau, pan na fydd disgwyliadau wedi cael eu gwireddu neu os teimlir bod elusen wedi gweithredu mewn ffordd anfoesegol, mae elusennau wedi bod yn destun storïau newyddion proffil uchel. Mae'n bosib na fydd y broses o ymchwilio gweithgareddau partner masnachol posib i asesu addasrwydd partneriaeth arfaethedig yn un syml bob tro. Yn ogystal ag ymchwilio i weithgareddau cynhyrchu incwm y cwmni, dylai elusennau hefyd roi sylw i athroniaeth ehangach y cwmni ac a fydd yr athroniaeth hon yn cydweddu'n dda â'u hathroniaeth nhw. Er enghraifft, gall polisiâu'r cwmni tuag at ei weithwyr a'i gwsmeriaid fod yn bwysig.

Yn ystod ein gwaith ymchwil, tynnodd rhai elusennau sylw at eu pryder y gallai nifer o elusennau, yn eu hymdrech i ddenu a sicrhau cefnogaeth, gael eu temtio i addasu eu hathroniaeth er mwyn bodloni dymuniadau'r partner masnachol. Gallai hyn arwain at feirniadaeth gan fudd-ddeiliaid anesmwyth sy'n honni bod yr elusen wedi gweithredu'n anfoesegol trwy "fradychu" i gwmni a gallai hyn arwain at dor-yymddiriedaeth o bosib.

*"Weithiau gall neges neu genhadaeth elusen gael ei wanhau neu ei gyfaddawdu er mwyn cydweddu â strategaeth farchnata cwmni. Er mwyn osgoi hyn, dylai'r elusen fod yn glir ynglŷn â'i neges a sicrhau bod cwmni yn cofleidio cylch gorchwyl yr elusen. Yn ogystal, gellir gofyn i'r elusen wneud mwy nag y mae ei hadnoddau yn caniatáu iddi ei wneud. Er mwyn osgoi hyn dylai elusennau fod yn glir yng ngham cynllunio partneriaeth i gytuno ar rolau a chyfrifoldebau gyda'r cwmni". - Rheolwr codi arian elusen*

Yn achos cwmnïau mawr, mae'n bosib na fydd elusennau yn gallu cael y darlun llawn o weithgareddau'r cwmni bob amser, hyd yn oed ar ôl gwneud gwaith ymchwil. Er hynny, mae'n rhaid i ymddiriedolwyr allu bodloni eu hunain a'u budd-ddeiliaid eu bod nhw wedi cael digon o wybodaeth er mwyn sicrhau eu bod yn hyderus bod eu partner masnachol yn ffitio'n gyffyrddus o fewn fframwaith polisi moesegol yr elusen.

*"Rydym wedi cynhyrchu canllawiau codi arian corfforedig moesegol, ac rydym bob amser yn ymchwilio'n drwyadl i bartneriaid posib cyn cychwyn ar bartneriaeth ffurfiol". - Cyfarwyddwr rhoi corfforedig mewn elusen genedlaethol fawr iawn*

Yn ein profiad ni, mae elusennau sy'n cychwyn ar bartneriaethau masnachol heb roi ystyriaeth ddyladwy i faterion moesegol yn gallu peryglu eu henw a'u henw da, yn ogystal ag achosi tor-yymddiriedaeth posib. Yr ymddiriedolwyr sy'n gyfrifol yn y pen draw am sicrhau eu bod yn gweithredu mewn ffordd gyfrifol gyda lefel ddigonol o ofal wrth ystyried unrhyw gwestiynau moesegol a all fod yn gysylltiedig â phartneriaeth fasnachol arfaethedig.

### Elusennau a phartneriaethau moesegol

Mae'r achos hwn yn tynnu sylw at yr anawsterau a wynebodd elusen pan sefydlodd bartneriaeth fasnachol â chwmni a ddenodd feirniadaeth negyddol a dadleuol, o elusen arall yn bennaf.

- Sefydlodd elusen fawr iawn, a oedd yn gweithio i roi cymorth i'r tlodion, bartneriaeth fasnachol â chwmni a chafodd ei beirniadu'n hallt am ei thactegau marchnata. Nid oedd gan yr elusen unrhyw bolisi moesegol ac nid oedd wedi rhagweld y posibilrwydd o ddenu beirniadaeth am y bartneriaeth.
- Denodd y bartneriaeth sylw elusen arall a oedd hefyd yn gweithio i roi cymorth i'r tlodion, a feirniadodd y bartneriaeth yn gyhoeddus ar y sail bod cymhellion y cwmni dros ffurfio'r bartneriaeth yn seiliedig ar ymgais i wella ei delwedd yn unig. Roedd yr elusen a oedd yn gwrthwynebu yn dweud bod y bartneriaeth fasnachol yn anghyfrifol ac yn anfoesegol.
- Roedd yr anghydfod yn niweidiol i enwau da y ddwy elusen dan sylw ac roedd angen i'r Comisiwn ymyrryd er mwyn datrys y sefyllfa.
- Yn y pen draw, penderfynodd yr ymddiriedolwyr derfynu'r cytundeb rhwng yr elusen a'r cwmni mewn ymgais i leihau'r feirniadaeth yr oedd yn ei derbyn. Awgrymodd swyddogion y Comisiwn y dylai'r elusen ystyried sefydlu polisi moesegol ar gyfer partneriaethau masnachol yn y dyfodol yn ogystal â mecanweithiau ar gyfer rhagweld

ac ateb cwestiynau am bartneriaethau masnachol yn y dyfodol.

- Dylai elusennau ystyried sefydlu polisi moesegol sy'n amlinellu'n glir werthoedd yr elusen. Bydd hwn yn ffurfio rhan o'u strategaeth codi arian ehangach a gellir ei ddefnyddio i sicrhau bod gan ymddiriedolwyr, staff ac unrhyw bartneriaid masnachol posib dealltwriaeth gyffredin o werthoedd moesegol yr elusen.
- Fel arfer orau, dylai elusennau dynnu sylw at eu polisiau moesegol ac unrhyw bartneriaethau masnachol sydd ganddynt yn eu Hadroddiad Blynyddol a'u cyfrifon blynyddol.
- Yn erbyn fframwaith y polisi moesegol, mae angen i elusennau ystyried yn ofalus a yw partneriaeth fasnachol arfaethedig yn briodol ac er lles gorau'r elusen.

### Peryglon a disgwyliadau

*""Byddwn yn ceisio cyngor cyfreithiol allanol er mwyn sicrhau bod yr elusen wedi ystyried yr holl feini prawf asesu risg yn effeithiol, a bod ein cytundeb ysgrifenedig yn ddigonol ar gyfer pob digwyddiad posib y gall yr elusen ei wynebu". - Rheolwr codi arian elusen*

Yn gyffredinol gwelwyd bod elusennau yn cytuno bod adnabod peryglon posib a rheoli disgwyliadau yn rhan sylfaenol o sicrhau bod partneriaethau masnachol yn llwyddiannus, yn effeithiol ac o fudd i'r ddwy ochr o gychwyn cyntaf y cytundeb.

Mae codi arian trwy bartneriaethau masnachol yn ffynhonnell bwysig o incwm i nifer o elusennau, yn ogystal â chynnig dulliau newydd a blaengar o hybu achos elusen. Fodd bynnag, yn yr un modd â phob math o godi arian mae elfen o berygl yn gysylltiedig â chyfranogiad masnachol, ac mae dyletswydd ar ymddiriedolwyr i adnabod a rheoli'r perygl hwn os ydynt am gyflawni eu dyletswydd o ofal yn effeithiol.

*"Rydym yn asesu budd ariannol disgwylidig unrhyw bartneriaeth, yn ogystal â'r holl gostau tebygol i'n hunain yn nhermau amser ac adnoddau. Ym mhob partneriaeth fasnachol gofynnwn am warant incwm lleiaf, sy'n seiliedig ar werth cael cysylltiad â'n henw a'n logo yn ogystal â'r adnoddau y byddai angen eu hymrwymo i'r berthynas, a'r buddiannau y disgwylir i'r partner eu cael. Mewn ystyr ehangach, mae dangosyddion perfformiad allweddol gennym ar gyfer elw targed ar fuddsoddiadau ym mhob un o'n mentrau codi arian". - Cyfarwyddwr codi arian elusen*

Mae'n rhaid i elusennau ystyried yn ofalus sut y maent yn caniatáu i enw'r elusen gael ei ddefnyddio gan bartner masnachol yn ystod menter ar y cyd. Cyfrifoldeb yr ymddiriedolwyr yw sicrhau bod yr egwyddor hon yn cael ei gorfodi. Yn ystod ein trafodaethau ag elusennau gwelwyd bod syniad pendant gan nifer o elusennau o werth enw ac enw da elusen. Roedd hyn yn arbennig o amlwg yn yr elusennau "enw brand" mwy o faint.

Gall elusennau llai fod yn fwy agored i berygl. Mae hyn i'w briodoli'n rhannol, mae'n debyg, i'r gwahaniaeth mewn

adnoddau elusennol. Er enghraifft, gall elusennau mwy o faint gynnal eu hadrannau codi arian eu hunain.

### Dewis partner masnachol yn ofalus

Mae'r achos hwn yn tynnu sylw at yr angen i elusennau ystyried y peryglon sy'n gysylltiedig â phartneriaethau masnachol cyn llunio cytundeb.

- Ffurfiodd elusen lles anifeiliaid maint canolig bartneriaeth fasnachol â chwmni a oedd yn codi arian trwy werthu rhosod i bobl mewn bwytai a thafarndai. Derbyniodd y Comisiwn Elusennau ymholiad gan heddwad a oedd am i ni gadarnhau bod manylion yr elusen yr oedd y gwerthwyr rhosod yn eu rhoi yn gywir, yn ogystal â gwneud yn siŵr bod y trwyddedau cywir gan y gwerthwyr rhosod.
- Pan gysylltodd y Comisiwn â'r ymddiriedolwyr, cadarnhaodd yr ymddiriedolwyr fod cytundeb ganddynt â'r cwmni ac roeddent yn hapus â'r rhoddion y buont yn eu derbyn.
- Nid oedd y cytundeb rhwng yr elusen a'r cwmni yn bodloni gofynion Rhan II Deddf Elusennau 1992 ac wrth i swyddogion y Comisiwn edrych ar hyn yn fanylach, roedd yn ymddangos nad oedd yr ymddiriedolwyr yn ymarfer digon o reolaeth dros ddulliau rheoli'r bartneriaeth.
- Cyfaddefodd yr ymddiriedolwyr nad oeddent wedi cysylltu â'r elusennau eraill yr honna'r cwmni y bu'n gweithio â nhw, felly nid oedd unrhyw fodd i'r ymddiriedolwyr sicrhau bod y cwmni yn un dilys.

- Yn ogystal, ni cheisiwyd unrhyw gyngor proffesiynol annibynnol ar y cytundebau masnachol; roedd y cwmni yn eu paratoi nhw i gyd. Mae cyfrifoldeb gan ymddiriedolwyr i weithredu'r ddyletswydd o ofal i asedau ac eiddo'r elusen. Gall methu â cheisio cyngor annibynnol, proffesiynol ar y fenter arfaethedig olygu bod yr elusen mewn perygl.
- Cafodd yr elusen ei sicrhau ar lafar gan y cwmni sawl gwaith bod popeth a oedd yn ymwneud â gweithrediad llwyddiannus y bartneriaeth fasnachol yn iawn. Fodd bynnag, ni chafodd unrhyw beth ei roi ar bapur i'r elusen. Roedd hyn yn golygu nad oedd unrhyw gofnodion ffurfiol ar gael, a oedd yn ei gwneud hi'n anodd sefydlu llwybr archwilio ac yn golygu bod yr elusen mewn sefyllfa agored i niwed.
- Nid oedd yr ymddiriedolwyr yn ymwybodol o faint o elw yr oedd y cwmni yn ei wneud o ganlyniad i'r bartneriaeth. Roedd y cyfraniad yr oedd yr elusen yn ei dderbyn gan y cwmni yn fach iawn o'i gymharu â'r swm cyfan yr oedd y bartneriaeth wedi'i gynhyrchu. Yn y pen draw, cymerodd yr ymddiriedolwyr y penderfyniad i derfynu eu contract â'r cwmni.

Mae rhai elusennau wedi mynegi pryder bod perygl y gall elusennau gael gormod o ddisgwyliadau ynghylch y buddiannau a gynigir gan bartneriaethau masnachol. Yn ystod ein gwaith ymchwil, dywedodd nifer o elusennau eu bod yn teimlo bod yr amser a'r ymdrech yr oeddent yn eu buddsoddi i sefydlu partneriaethau masnachol yn rhy fawr o'i gymharu â'r buddiannau a dderbyniant. Dywedodd

elusen fawr iawn a oedd wedi ffurfio nifer o bartneriaethau masnachol sefydledig, pe byddai'r elusen yn derbyn arian nad oeddent yn ei ddisgwyl i gyfrannu at ei gweithgareddau codi arian, ni fyddai'n defnyddio'r arian i fuddsoddi mewn partneriaethau masnachol. Yn lle hynny, teimlai'r elusen y byddai'n fwy buddiol buddsoddi mewn dulliau codi arian eraill nad oeddent mor ddwys o ran adnoddau. Ond mae'n anodd mesur buddiannau tymor hwy sy'n codi o broffil uwch yn aml iawn.

Yn ôl elusen fawr iawn a oedd wedi ffurfio sawl partneriaeth llwyddiannus iawn roedd y partneriaethau hyn yn cyfrif am 4.5% o'i hincwm codi arian. Fodd bynnag, yn ystod yr un cyfnod roedd cymynroddion, sy'n golygu llawer llai o waith gweinyddol, wedi cynhyrchu 25% o incwm codi arian yr elusen.

A oes unrhyw bartneriaeth fasnachol yr ydych wedi difaru fod yn rhan ohono a pham? ***"Oes - mae hyn wedi digwydd ar y prosiectau mawr, er enghraifft, aeth un cyflenwr mawr i'r wal, ac yna profodd un arall i fod yn ansicr yn foesegol. Anawsterau eraill yw'r adnoddau y mae'n ofynnol dan y gyfraith elusennol i ni gyfrannu at drefniadau masnachol". - Uwch reolwr codi arian elusen genedlaethol***

Mae adnabod a rheoli risg yn effeithiol fel petai'n gysyniad fwyfwy pwysig i elusennau fynd i'r afael ag ef. Mae elusen sydd â pholisïau a gweithdrefnau cadarn ar gyfer ymdrin â'r mater o reoli risg hefyd yn creu fframwaith ar gyfer rheoli disgwyliadau ac yn debygol o feithrin hyder ymhlith budd-ddeiliaid yr elusen.

Mae canllawiau'r Comisiwn Elusennau, gan gynnwys ein cyhoeddiad cyffredinol ar godi arian CC20, y ddogfen ar y wefan *Codi Arian trwy bartneriaethau â chwmnïau*, a nifer o Ymchwiliadau cyhoeddedig y Comisiwn ar y wefan i gyd yn codi'r pwnc o reoli risg. Maen nhw hefyd yn hybu'r neges y dylid fod yn ofalus iawn er mwyn sicrhau bod partneriaid masnachol yn ddibynadwy, yn barchus a'u bod yn cydymffurfio â'r gyfraith. Mae hefyd yn bwysig sicrhau bod modd i'r elusen archwilio a monitro perfformiad y cwmni ac eraill sy'n defnyddio enw'r elusen. Gwelwyd y gall fod yn anodd iawn cywiro niwed i enw da elusen.

- Waeth beth fo maint neu natur y bartneriaeth fasnachol, dylai pob elusen gymryd y camau priodol i sicrhau eu bod yn adnabod ac yn rheoli unrhyw beryglon sy'n gysylltiedig â chytundeb codi arian partneriaeth fasnachol.
- Mae angen i bob elusen sicrhau o gychwyn cyntaf cytundeb masnachol bod disgwyliadau'r elusen a'r cwmni wedi cael eu cytuno ac mae modd eu rheoli'n effeithiol ac yn briodol.

### Ymchwil, cynllunio a strategaeth

Cyn llunio cytundeb, dylai elusennau ystyried a yw partneriaeth fasnachol arfaethedig yn gynnig ymarferol. Er mwyn asesu dilysrwydd cynnig a helpu gyda'r broses o reoli risg a disgwyliadau, mae'n rhaid i elusennau fynd i'r afael â'r egwyddorion o ymchwil, cynllunio a strategaeth effeithiol. Po fwyaf cymhleth yw'r cynnig, y mwyaf yw'r angen am broses sy'n corffori'r egwyddorion hyn.

O'r trafodaethau gydag elusennau ac o edrych ar achosion y Comisiwn Elusennau, gwelwyd bod ymchwil, cynllunio a strategaeth yn gydrannau allweddol i sicrhau bod partneriaethau masnachol yn effeithiol ac o fudd i'r ddwy ochr o'r cychwyn cyntaf.

***"Mae profiad helaeth gennym o ddatblygu partneriaethau masnachol â chwmnïau ac o ganlyniad mae gwybodaeth gynyddol gennym o'r maes hwn. Rydym yn deall llawer am bob agwedd ar y gyfraith elusennau ac rydym wedi sefydlu cyneiliau ar gyfer y rhan fwyaf o bartneriaethau corfforedig. Mewn achosion lle mae partneriaeth gorfforedig newydd yn mynd yn groes i gynsail, byddem yn troi at ein cyfreithwyr". - Rheolwr codi arian elusen fawr iawn.***

Mae arweiniad presennol y Comisiwn Elusennau, gan gynnwys CC20 a *Chodi Arian trwy bartneriaethau â chwmnïau* yn argymhell bod elusennau yn datblygu polisi mewnol i ymdrin â phrosesau ymchwil, cynllunio a strategaeth, sy'n cynnwys sefydlu meini prawf ysgrifenedig hyblyg ar gyfer asesu addasrwydd partneriaeth fasnachol arfaethedig. Dylai polisi mewnol ystyried a yw'r bartneriaeth yn cyd-fynd â pholisïau, strategaethau a gwerthoedd eraill yr elusen, a fydd y cwmni yn gallu bodloni'r rhwymedigaethau ariannol cytunedig ac unrhyw rwymedigaethau eraill, a beth fydd barn budd-ddeiliaid am y cytundeb.

Mae'n ymddangos bod lefel uchel o ddealltwriaeth ac ymroddiad gan elusennau o sefydlu polisïau mewnol i ddelio â phartneriaid masnachol. Fodd bynnag, roedd yr egwyddor hon yn llawer mwy amlwg ymysg elusennau mawr a mawr iawn.

*"Mae'r elusen yn gweithio o fewn canllawiau'r Ddeddf Elusennau ac rydym yn cymryd arfer orau gyfreithiol, fasnachol a moesegol o ddifrif yn ein holl waith codi arian. Mae codi arian masnachol bob amser yn cynnwys llythyr cytundeb cynhwysfawr â chwmni masnachu'r elusen, ac mae'r holl weithgareddau o nawdd i gasgliadau cyhoeddus a rafflau yn bodloni gofynion cyfreithiol". - Cyfarwyddwr rhoi corfforedig elusen*

Mae cyfrifoldeb gan elusennau i ddefnyddio eu hadnoddau'n ddoeth ac i hybu amcanion yr elusen wrth benderfynu ar fecanweithiau codi arian priodol. Yn y pen draw, cyfrifoldeb yr ymddiriedolwyr yw sicrhau bod y gofyniad hwn yn cael ei fodloni. Cyn ymrwymo adnoddau elusennol i godi arian trwy bartner masnachol, gall fod yn ddefnyddiol i elusennau geisio cyngor gan sefydliad proffesiynol neu arbenigol priodol.

Yn ein profiad ni, mae elusennau sy'n methu ag ymchwilio a chynllunio strategaeth addas ar gyfer sicrhau bod eu partneriaethau masnachol mor effeithiol â phosib yn fwy tebygol o gael anawsterau a all olygu bod angen i ni ymyrryd a gall arwain at gychwyn Ymchwiliad ffurfiol.

Dylai rhan o'r broses ymchwil gynnwys ystyried a fydd partneriaethau masnachol yn ddull effeithiol o godi arian o fewn maes strategaeth codi arian ehangach yr elusen. Gallai ffurfiau eraill o godi arian fod yn fwy effeithiol ac effeithlon yng nghyd-destun amgylchiadau elusen arbennig a dylai elusennau ystyried ymchwilio i'r dewisiadau sydd ar gael iddynt.

- Dylai pob elusen ymchwilio i bartneriaeth fasnachol arfaethedig yn ofalus ac, os yw'n ymddangos yn briodol ac yn ymarferol, sefydlu cynllun sy'n amlinellu sut y caiff y bartneriaeth ei rheoli.
- Dylai pob elusen ystyried ceisio cyngor gan weithiwr proffesiynol neu arbenigwr cyn cychwyn ar gytundeb gyda phartner masnachol.

## Cysylltu â chwmnïau

Dangosodd ein gwaith ymchwil bod elusennau yn cysylltu â chwmnïau ynglŷn â'r posibilrwydd o bartneriaeth fasnachol trwy ddefnyddio amrywiaeth eang o dechnegau, gan gynnwys rhwydweithio, dulliau diwahoddiad rhagweithiol - megis cyflwyniadau tôn ffurfiol, a thrwy gysylltiadau personol. Gwelwyd bod consensws cyffredinol sy'n dangos os yw elusennau yn gallu fanteisio ar gysylltiad personol â chwmni, er enghraifft trwy ymddiriedolwr, yr aelodaeth, neu'r aelod staff, mae mwy o obaith ganddynt ddenu a sicrhau sylw a chefnogaeth y cwmni.

Fodd bynnag, er gwaethaf llwyddiant defnyddio cysylltiadau i gysylltu â chwmnïau, rhaid i elusennau gofio y gall gwrthdaro buddiannau godi yn yr amgylchiadau hyn. Os yw gwrthdaro buddiannau yn cael ei adnabod, mae angen ei reoli'n effeithiol er mwyn sicrhau nad yw enw da a gonestrwydd yr elusen yn cael ei gyfaddawdu. Mewn rhai achosion, mae'n bosib na fydd modd neu ni fydd yn ddymunol rheoli gwrthdaro buddiannau sy'n cael effaith niweidiol ar weithrediad effeithiol yr elusen, er enghraifft, os oes rhaid i ymddiriedolwr neu ymddiriedolwyr

fod yn absennol o gyfarfodydd oherwydd eu cysylltiad â'r partner masnachol ac yn cael eu rhwystro rhag cyflawni eu rôl yn yr elusen. Mae llyfryn y Comisiwn CC24 Cynnwys defnyddwyr yn cynnig mwy o wybodaeth ac arweiniad am wrthdaro buddiannau a sut y gellir ei reoli'n effeithiol.

**Sut mae partneriaeth bosib yn cael ei gynnig yn y lle cyntaf - ydy cwmnïau'n cysylltu â chi fel arfer neu ydych chi'n cysylltu â nhw? *"Mae partneriaethau bosib yn gyfuniad o'r ddau. Yn aml mae cwmnïau a/neu gwmnïau CC yn cysylltu â'r elusen ynghylch y posibilrwydd o ffurfio partneriaethau masnachol neu drwy enwebiadau gan staff. Mae rhaglen fusnes newydd gynhwysfawr gan yr elusen hefyd sy'n cael ei defnyddio i geisio cael cefnogaeth cwmni bosib". - Uwch godwr arian mewn elusen genedlaethol***

Mae pryderon ynghylch natur a nodweddion gwahanol y sector elusennol a'r sector masnachol yn codi'n aml mewn perthynas â'r cwestiwn o gysylltu â chwmnïau yn y ffordd orau posib. Mae cynrychiolwyr elusennau a chwmnïau wedi mynegi'r farn gyffredinol bod angen i elusennau, lle y bo'n briodol, gofleidio iaith y sector corfforaethol yn ogystal â datblygu dull o weithio clir tuag at ddarpar bartneriaid masnachol.

Gwelwyd bod nifer o achosion y Comisiwn Elusennau yn pwysleisio'r angen am sianeli cyfathrebu clir rhwng yr elusen a'r cwmni o gychwyn cyntaf cytundeb. Bydd cyfathrebu llwyddiannus yn cael ei wella os yw sianeli cyfathrebu mewnol yr elusen ei hun yn glir ac yn effeithiol, cyn ffurfio partneriaeth fasnachol.

### Sicrhau cyfathrebu effeithiol

Mae'r achos hwn yn tynnu sylw at yr angen i elusennau sicrhau bod sianeli cyfathrebu effeithiol ganddynt a, lle y bo angen, bolisiâu priodol ar gyfer dirprwyo cyfrifoldeb am reoli partneriaeth fasnachol.

- Cychwynnodd y Comisiwn Ymchwiliad i elusen fawr iawn, a gafodd ei sefydlu i gefnogi dibenion elusennol cyffredinol, ar ôl i'r Comisiwn dderbyn cwyn gan aelod o'r cyhoedd ynghylch y dulliau codi arian a ddefnyddiwyd gan bartner masnachol yr elusen. Yn ystod yr Ymchwiliad, cafodd swyddogion y Comisiwn Elusennau wybod nad oedd y cytundeb a sefydlwyd rhwng yr elusen a'r partner masnachol yn cydymffurfio â'r ddeddfwriaeth codi arian berthnasol.
- Gan nad oedd pwerau awdurdod dirprwyedig cywir wedi'u pennu, sylweddolodd swyddogion y Comisiwn fod staff yr elusen yn gwneud penderfyniadau ac yn ymgymryd â dyletswyddau mewn perthynas â'r bartneriaeth fasnachol y dylai'r ymddiriedolwyr eu cyflawni. Rhaid i ymddiriedolwyr allu neilltuo digon o amser i fonitro'r hyn y mae eu gweithwyr yn eu gwneud a sicrhau bod sianeli cyfathrebu clir rhwng staff ac ymddiriedolwyr o fewn elusen.
- Cafodd yr ymddiriedolwyr eu cynghori hefyd na ddylent fod wedi gadael i sefyllfa godi lle yr oedd aelodau staff yn cael cyfrifoldebau heb fod mecanweithiau priodol mewn lle i sicrhau bod staff yn adrodd 'nôl i'r

corff ymddiriedolwyr. Os yw tasgau'n cael eu dirprwyo, dylai fod arweiniad clir sy'n dangos maes a therfynau'r ddirprwyaeth. Gall methu â gwneud hyn arwain at sefyllfa lle mae'r elusen yn euog o dor-ymddiriedaeth a gall niweidio ffydd y partner masnachol.

- Mae'n hanfodol bod y berthynas rhwng elusen a phartner masnachol yn dryloyw a bod ymddiriedolwyr yn sicrhau bod gweithdrefnau monitro priodol yn cael eu gweithredu ac yn cael eu gorfodi. Mae sianeli cyfathrebu clir a, lle y bo'n briodol, polisïau ar gyfer dirprwyo hefyd yn bwysig o ran sicrhau agwedd effeithiol ac effeithlon tuag at godi arian gyda phartneriaid masnachol.

Bydd cwmnïau yn cysylltu ag elusennau gyda chynigion ar gyfer partneriaethau masnachol trwy ddefnyddio amryw o sianeli. Un dull y gall cwmnïau ei ddefnyddio i wneud hyn yw trwy asiantaethau arbenigol sy'n gweithredu fel canolwr, neu frocer, rhwng y partner masnachol ac elusen addas. Yn yr amgylchiadau hyn, mae angen i elusennau ystyried unrhyw beryglon ychwanegol a all godi trwy gynnwys unrhyw asiantaeth, cyn arwyddo'r cytundeb. Mae'n arbennig o bwysig bod elusennau'n sicrhau bod sianeli cyfathrebu clir ac effeithiol rhwng y cwmni, yr elusen a'r asiantaeth, a'u bod yn ceisio dilyn yr arweiniad a amlinellir yn yr adroddiad hwn.

### Cyfathrebu â phartner masnachol

Mae'r achos hwn yn tynnu sylw at yr angen i elusennau sicrhau bod sianeli cyfathrebu clir ac agored rhyngddynt a'u partner masnachol.

- Un o bartneriaethau masnachol lleiaf llwyddiannus elusen fawr iawn sy'n gweithio gyda phobl ifanc oedd partneriaeth â chwmni a oedd wedi sefydlu cytundeb masnachol â'r elusen trwy asiantaeth gyfryngu.
- Yn yr achos hwn, dywedodd yr elusen y bu'n anodd iawn cyfathrebu'n uniongyrchol ac yn effeithiol â'i phartner masnachol oherwydd cafodd yr holl gyfathrebu ei gyfeirio trwy'r asiantaeth. Dywedodd yr elusen ei bod yn cymryd cyfnod anfoddhaol o amser i egluro materion neu gael cadarnhad ar ymholiadau penodol gan y cwmni, a themlai fod hyn i'w briodoli'n rhannol i'r ffaith ei bod wedi mynd trwy sefydliad cyfryngu.
- Roedd yr elusen hefyd yn mynd trwy gyfnod o newid ac ad-drefnu mawr yn ystod cyfnod y cytundeb masnachol, a oedd yn cynnwys trosglwyddo cyfrifoldeb am y bartneriaeth i adrannau niferus, a oedd yn ychwanegu ymhellach at broblemau cyfathrebu'r elusen.
- Dylai elusennau ystyried unrhyw berygl ychwanegol a all godi trwy gynnwys asiantaeth cyn llunio cytundeb. Mae'n arbennig o bwysig i elusennau sicrhau bod sianeli cyfathrebu clir ac effeithiol rhwng y cwmni, yr elusen a'r asiantaeth.

# Cychwyn ar bartneriaeth fasnachol

## Materion cyfreithiol

*"Mae pob partneriaeth rydym yn ei ffurfio yn cydymffurfio'n llawn â'r gyfraith elusennau a'n safonau moesegol ein hunain ar gyfer partneriaeth". - Codwr arian yn nhîm rhoi corfforedig elusen fawr iawn*

Rhaid i elusennau fod yn ymwybodol o'r gofynion cyfreithiol sydd wedi'u cynnwys yn Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau (Codi Arian) Sefydliadau Elusennol 1994 os ydynt yn codi arian, neu'n ystyried codi arian gyda phartner masnachol. Y partner masnachol sy'n gyfrifol am gydymffurfio, a chaiff ei gosbi os nad yw'r gofynion yn cael eu bodloni. Rhaid i ymddiriedolwyr gydymffurfio â'r gyfraith a sicrhau bod y rheiny y maent yn delio â nhw hefyd yn cydymffurfio â'r gyfraith. Mae'r Comisiwn wedi tynnu sylw at y gofynion cyfreithiol yn CC20 a *Chodi arian trwy bartneriaethau â chwmnïau*. Mae'r gofynion yn cynnwys rheolaethau pwysig sy'n ceisio gwarchod asedau, enw ac enw da yr elusen, gan gynnwys:

- Cytundeb ysgrifenedig, mewn ffurf benodedig, rhwng yr elusen a'r cyfranogwr masnachol neu godwr arian proffesiynol.
- Datganiad i roi gwybod i ddarpar roddwyr pa gyfran o'u rhodd fydd yn cael ei ddefnyddio i dalu'r codwr arian.
- Cyfarwyddyd i roi gwybod i'r cyhoedd sut y bydd yr elusen yn elwa o'i chyfranogiad â chyfranogwr masnachol.

- Trosglwyddo'r arian a godwyd gan godwyr arian proffesiynol neu gyfranogwyr masnachol i'r elusen.

Diffinnir y termau "codwr arian proffesiynol" a "chyfranogwr masnachol" yn adran 58(1) Deddf Elusennau 1992. Edrychwch hefyd ar y Rhestr Termau ar dudalennau 28 a 29 am y manylion.

Mae pwerau cyfreithiol gan elusennau, sydd wedi'u cynnwys yn Neddf Elusennau 1992, sy'n cynnig modd iddynt fonitro a rheoli codi arian elusennol gan bartner masnachol. Mae angen ystyried y pwerau hyn mewn cydweithrediad â Rheoliadau Codi Arian 1994, a amlinellir uchod, a gallant fod yn ddefnyddiol os yw'r elusen yn teimlo fod ei henw'n cael ei ddefnyddio yn anghyfreithlon.

Dylai elusennau fod yn ymwybodol bod y darpariaethau a fanylir yn Rhan II, adran 58 ymlaen o Ddeddf Elusennau 1992 yn cynnwys nifer o fesurau caeth a rhagweithiol sy'n bwriadu gwarchod elusennau, y cyhoedd ac enw da codi arian elusennol. Ond mae elusennau yn gallu gweithredu os ydynt yn cael eu hunain mewn sefyllfa gyda phartner masnachol ac mae angen datrys y sefyllfa trwy ymyrraeth gyfreithiol. Er enghraifft, gall elusen wneud cais dan adran 62 o'r Ddeddf<sup>3</sup> i'r Llysoedd am waharddeb i atal partneriaid masnachol rhag defnyddio enw'r elusen i godi arian mewn ffordd amhriodol ac anghyfreithlon. Mae pŵer yn adran 59 y Ddeddf sy'n ymrymuso elusennau i wneud cais am waharddeb i atal torri unrhyw

<sup>3</sup> Cyfeiriadau at "y Ddeddf" yn yr adran hon yn golygu Deddf Elusennau 1992.

contract, sy'n golygu nad oes modd i'r partner weithredu'r contract ac eithrio dan yr adran hon.

At hynny, os nad yw contract yn bodloni gofynion y Ddeddf a'r rheoliadau, nid oes modd i'r partner gadw unrhyw dreuliau neu gostau eraill oni bai fod llys yn gorchymyn felly.

Yn ein profiad ni, nid yw nifer o elusennau yn ymwybodol o'r amrediad o ddarpariaethau cyfreithiol sy'n ceisio gwarchod eu buddiannau mewn menter gyda phartner masnachol. Yn unol â hynny, argymhellwn y dylai pob elusen sy'n rhan o bartneriaeth fasnachol, neu sy'n ystyried bod yn rhan o bartneriaeth fasnachol ymgyfarwyddo â'r amrediad llawn o bwerau cyfreithiol sy'n bodoli i'w gwarchod.

Yn ogystal â gwarchod elusennau, mae Rhan II hefyd yn cynnig diogelwch i'r cyhoedd, er enghraifft, trwy ddarparu datganiad erfyniad<sup>4</sup>, y cyfeirir ato yn adran 60 Deddf Elusennau 1992 a darpariaethau talu a threuliau adran 58. Dylai'r gofynion hyn gael eu hystyried fel y man cychwyn lleiaf i elusen sy'n paratoi cytundeb gyda phartner masnachol. Yn ein profiad ni, mae'n hanfodol i elusennau beidio â derbyn cytundeb masnachol a baratowyd gan y cwmni, ond yn hytrach cadw rheolaeth dros y broses er mwyn sicrhau bod y cytundeb yn briodol ac yn ateb buddiannau gorau'r elusen.

### Osgoi cyhoeddusrwydd negyddol

Mae'r achos hwn yn ymwneud ag elusen a gafodd gyhoeddusrwydd negyddol yn y cyfryngau pan fethodd ei phartner masnachol fodloni gofynion cyfreithiol Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau 1994.

- Cafodd elusen fawr iawn, gyda phroffil uchel ei beirniadu yn y wasg pan fethodd datgan yn glir ar docynnau yr oedd yn eu gwerthu ar gyfer digwyddiad mewn cydweithrediad â phartner masnachol, fod cyfran o bris y tocyn yn cael ei roi i'r elusen.
- Gofynnodd y Comisiwn i'r ymddiriedolwyr gymryd camau i ddelio â'r sefyllfa hon trwy roi datganiad ar y tocynnau a oedd yn ateb gofynion cyfreithiol y trefniant, gan ddatgan yn glir lefel y rhodd o werthu'r tocyn i'r elusen. Trwy egluro'r sefyllfa gallai'r ymddiriedolwyr leihau'r feirniadaeth yr oedd yr elusen yn ei derbyn gan y wasg a bodloni eu cyfrifoldebau dan Ran II Deddf Elusennau 1992.
- Mae dilyn y gofynion cyfreithiol yn bodloni rhwymedigaethau'r ymddiriedolwyr a hefyd mae'n helpu osgoi camddealltwriaeth gyda chefnogwyr.

Yn ein trafodaethau ag elusennau, gwelwyd bod lefel uchel o ymwybyddiaeth o fodolaeth y gofynion cyfreithiol sy'n gysylltiedig â sefydlu partneriaethau masnachol. Mae gwybodaeth o'r hyn yn union y mae'r gofynion yn ei olygu yn llai pendant ar draws elusennau o bob lliw a llun. Nid yw hyn yn broblem ynddo'i

<sup>4</sup> Rhaid rhoi datganiad i hysbysu rhoddwyr pa gyfran o'u rhodd sy'n cael ei rhoi i'r codwr arian.

hun, ar yr amod bod modd i elusennau gael manylion llawn am y gofynion pan fydd eu hangen arnynt.

Prin yw'r elusennau oedd wedi defnyddio ein harweiniad ar y we *Codi arian trwy bartneriaethau â chwmnïau*. Mae'r ddogfen hon yn cael tua 200 o "ymweliadau" y mis o'i gymharu â bron 900 ar gyfer fersiwn y we (ac nid fersiwn llyfryn) *Elusennau a Chodi Arian* (CC20). Cydnabyddwn y dylem ystyried rhoi mwy o gyhoeddusrwydd i'n harweiniad a/neu ei ymgorffori yng nghyhoeddiadau CC mewn ymateb i ganfyddiadau'r adroddiad hwn.

Yn 2000, cychwynnwyd 4% o Ymchwiliadau'r Comisiwn o ganlyniad uniongyrchol i elusennau'n methu â chydymffurfio â'r ddeddfwriaeth codi arian berthnasol. Yn yr un cyfnod, roedd 22% o'r achosion a werthuswyd gan staff ymchwilio'r Comisiwn yn codi'n uniongyrchol o ganlyniad i fethiant ymddangosiadol gan elusennau i ateb y gofynion cyfreithiol.

### Cydymffurfio â gofynion cyfreithiol

Mae'r achos hwn yn tynnu sylw at yr angen i elusennau sicrhau bod eu partneriaid masnachol yn cydymffurfio â gofynion Rhan II.

- Lluniodd elusen genedlaethol, fawr iawn gytundeb masnachol marchnata yn gysylltiedig ag achos â chwmni byd-eang. Methodd y cwmni â chydymffurfio'n llawn â Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau (Codi Arian) Sefydliadau Elusennol 1994, a arweiniodd at y Comisiwn yn cychwyn Ymchwiliad ffurfiol.

- Tynnwyd sylw'r Comisiwn at y ffaith nad oedd y cwmni yn datgan y wybodaeth gywir ar ei ddeunyddiau hysbysebu. Ni chafodd manylion ynghylch lefel y rhoddion a oedd yn cael ei rhoi ei datgan ac roedd enw'r elusen yn cael ei nodi mewn ffurf gryno ac nid dyma oedd enw cofrestredig yr elusen ac yn enw na fyddai aelodau'r cyhoedd yn ei adnabod o anghenraid.
- Cynghorodd swyddogion y Comisiwn y dylai datganiadau ar ddeunyddiau hyrwyddol gael eu diwygio er mwyn gwneud lefel y rhoddion o'r cwmni i'r elusen yn eglur.
- Roedd yr elusen a'r cwmni wedi derbyn argymhellion y Comisiwn a chytunwyd i newid y datganiadau. Caewyd yr Ymchwiliad yn dilyn hyn.
- Os yw ymddiriedolwyr yn penderfynu codi arian trwy gynnal hyrwyddiad gyda chyfranogwr masnachol, mae'n rhaid iddynt fod yn ymwybodol o ddarpariaethau Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau (Codi Arian) Sefydliadau Elusennol 1994. Mae dyletswydd gan ymddiriedolwyr sicrhau bod enw'r elusen a lefel y rhoddion y mae'n ei derbyn gan y cwmni o ganlyniad i'r cytundeb wedi'i datgan yn glir ar unrhyw ddeunydd hyrwyddol.

Ond nid yw Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau 1994 yn gymwys i gytundebau partneriaeth masnachol sy'n cael eu llunio rhwng is-gwmni masnachu elusen a chwmni. Er mwyn sicrhau dilysrwydd enw'r rhiant-elusen dylai'r ymddiriedolwyr gymryd camau i hybu arfer dda a chymhwyso darpariaethau Rhan II a Rheoliadau 1994 i bartneriaethau masnachol

rhwng is-gwmni masnachu a phartner masnachol. Bydd gorfodi'r gofynion hyn yn helpu'r elusen i reoli a monitro'r is-gwmni masnachu, gan sicrhau bod lles gorau'r elusen yn cael eu gwarchod.

Dylai unrhyw elusennau sy'n ansicr ynglŷn â bodloni neu gydymffurfio ag unrhyw agwedd ar y gofynion cyfreithiol a amlinellir uchod geisio cyngor proffesiynol priodol.

- Mae'n rhaid i elusennau sicrhau eu bod yn cydymffurfio â'r gofynion cyfreithiol a fanylir yn Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau (Codi Arian) Sefydliadau Elusennol 1994 os ydynt yn codi arian, neu'n ystyried codi arian gyda phartner masnachol.
- Mae'n rhaid i elusennau gymryd rheolaeth dros y cytundeb masnachol ac nid dim ond derbyn cytundeb sydd wedi cael ei lunio gan gwmni heb geisio cyngor priodol.
- Dylai elusennau ddefnyddio'r gofynion cyfreithiol a fanylir yn Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau (Codi Arian) Sefydliadau Elusennol 1994 i ddarparu fframwaith ar gyfer trefniadau partneriaeth masnachol a lunnir rhwng is-gwmni masnachu'r elusen a'r partner masnachol.

### Materion treth

Gall y ffordd y caiff taliadau i elusen gan gwmni o ganlyniad i bartneriaeth fasnachol eu trin o ran treth fod yn gymhleth, ac fel arfer mae taliadau yn drethadwy. Mae'n rhaid i ymddiriedolwyr sicrhau eu bod yn deall eu dyletswyddau a'u

cyfrifoldebau mewn perthynas â gofynion Cyllid y Wlad os ydynt am fodloni eu dyletswydd o ofal tuag at yr elusen. Mae Cyllid y Wlad yn darparu llyfryn am ddim, *IR2001 - Cyfres Clybiau ac Elusennau* sy'n ymdrin ag elusennau a phartneriaethau masnachol, ac argymhellwn yn gryf fod ymddiriedolwyr yn ei ddarllen cyn llunio cytundeb.

Hefyd, byddem yn argymhell fod elusennau yn ceisio cyngor proffesiynol ynghylch goblygiadau treth partneriaeth fasnachol sy'n cynnwys defnyddio enw neu logo yr elusen.

Gall eithriad uniongyrchol rhag talu treth fod yn bosib os yw elusen yn gweithredu partneriaeth fasnachol trwy ei his-gwmni masnachu yn hytrach na thrwy'r elusen ei hun. Yn yr amgylchiadau hyn mae angen i elusennau fod yn ymwybodol bod eu henwau a'u logos yn asedau gwerthfawr y mae'n rhaid eu gwarchod. Mae dyletswydd gan elusennau i sicrhau bod y trefniadau partneriaeth yn gwarchod eu henw/logo, yn gweithredu er lles gorau'r elusen ac wedi'u gwarantu'n briodol. Argymhellwn yn gryf fod elusennau yn ystyried ceisio cyngor proffesiynol ar addasrwydd cytundeb partneriaeth cyn sefydlu partneriaeth masnachol, a'u bod yn cyfeirio at IR2001.

Cewch fwy o wybodaeth am elusennau ac is-gwmnïau masnachu yn llyfryn y Comisiwn Elusennau CC35 *Elusennau a Masnachu*. Os yw cytundeb yn cael ei lunio rhwng yr is-gwmni masnachu a'r partner masnachol, argymhellwn y dylai'r ddau barti gydymffurfio â'r gofynion cyfreithiol a drafodwyd ar dudalennau 18 i 21.

*"Mae'r elusen yn ceisio cyngor gan Gyllid y Wlad, cynghorwyr cyfreithiol, ymgynghorwyr a chyrrff fel ICFM<sup>5</sup> fel y bo'n briodol. - Cyfarwyddwr codi arian mewn elusen fawr iawn*

Mae angen i elusennau fod yn ymwybodol hefyd y gallai mathau gwahanol o gyfranogiad masnachol greu goblygiadau gwahanol o ran y ffordd y caiff materion yr elusen ei thrin ar gyfer TAW, yn arbennig mewn perthynas â natur a statws unrhyw rodd sy'n cael ei roi i'r elusen gan y cwmni. Dylai elusennau sydd ag unrhyw amheuon ynghylch TAW ac a ddylid ei hystyried gysylltu â'u swyddfa TAW leol a Hysbysiad Tollau Tramor a Chartref EM, 701/1: Elusennau, am wybodaeth bellach. Mae'n debyg y bydd angen ceisio cyngor proffesiynol mewn perthynas ag agweddau TAW partneriaeth fasnachol.

Dylai elusennau hefyd ystyried a cheisio cyngor ar sefydlu lefel ddigonol o gronfeydd wrth gefn ar gyfer unrhyw rwymedigaethau annisgwyl y gall partneriaeth fasnachol eu creu.

Yn ystod ein gwaith ymchwil, gwelwyd bod lefel uchel o ddealltwriaeth yn gyffredinol ynghylch y gofyniad i gydnabod ac ystyried goblygiadau treth partneriaeth fasnachol. Roedd hyn yn fwy amlwg ymysg elusennau mawr a mawr iawn y buom yn siarad â hwy na rhai o'r sefydliadau llai.

- Dylai elusennau ystyried goblygiadau treth cytundeb masnachol cyn llunio partneriaeth fasnachol a cheisio cyngor fel y bo angen.

## Taro bargaen deg gyda phartner masnachol

*"Y partneriaethau sydd wedi gweithio orau i ni fu'r rheiny lle rydym yn bartner cyfartal mewn hyrwyddiad, lle mae'r cwmni yn agored ac yn onest ynghylch ei nodau a'i amcanion, lle mae gan y cwmni synergi neu empathi go iawn â'r elusen a lle mae gan y cysylltiad ystyr i gyfranddalwyr neu gwsmeriaid". - Rheolwr codwr arian elusen*

Mae bargaen deg i elusen yn un sy'n cynrychioli gwerth llawn i'r elusen yn gyfnewid am ddefnyddio ei henw a/neu ei logo, yn seiliedig ar egwyddorion cydraddoldeb, tryloywder a dilysrwydd. Dylai elusennau ystyried lefel y budd y bydd y partner masnachol yn ei chael o'r cytundeb a bod yn barod i drafod i gael y fargen orau posib. Os na fydd partner masnachol yn cytuno â thelerau rhesymol yr elusen, byddem yn disgwyl i'r elusen fynd rhywle arall.

Dylai elusennau ddefnyddio eu hadnoddau yn ddoeth wrth lunio partneriaethau masnachol a dylent geisio trafod cytundeb cynhwysol a buddiol sy'n cynrychioli bargaen deg i'r elusen. Dylai elusennau ofyn i'w hunain, cyn llunio cytundeb, a fydd y cytundeb yn gwarchod enw eu helusen ac enw da codi arian elusennol yn gyffredinol.

<sup>5</sup> Institute of Fundraising erbyn hyn, gweler tudalen 33 am fanylion cyswllt.

### Osgoi cyhoeddusrwydd negyddol

Mae'r achos hwn yn dangos bod angen i ymddiriedolwyr sicrhau eu bod yn fodlon bod yr elusen yn cael bargaen dda o'i phartneriaid masnachol.

- Roedd elusen fawr iawn yn rhan o bartneriaeth fasnachol a gafodd ei dwyn at ein sylw gan ymddiriedolwr a oedd yn mynegi pryderon ynglŷn â lefel y rhoddion elusennol yr oedd y cwmni yn ei gwneud ac a oedd y lefel honno yn cynrychioli bargaen dda i'r elusen.
- Yn yr achos hwn, cododd swyddogion y Comisiwn y pryderon hyn gyda chorff ymddiriedolwyr yr elusen. Roedd yr ymddiriedolwyr wedi cydnabod ein pwyntiau a chytunon nhw i ymchwilio i'r bartneriaeth arbennig hon yn fwy manwl, gan gyfaddef nad oedd lefel ddigonol o wybodaeth ganddynt am y trefniant.
- Nid oedd digon o wybodaeth gan yr ymddiriedolwyr i allu gwneud penderfyniad fel corff ynglŷn â thaliadau o'r cwmni ac a oeddent yn cynrychioli bargaen dda neu beidio. Yn y cyswllt hwn roeddent yn methu â chyflawni eu cyfrifoldebau trwy beidio â defnyddio dyletswydd ddigonol o ofal tuag at yr elusen.
- Gall partneriaethau masnachol sy'n methu â bod yn fargaen dda i elusen niweidio enw da elusennau yn gyffredinol trwy roi'r argraff fod elusennau yn barod i fod yn rhan o fentrau masnachol hyd yn oed os nad oes llawer o fudd ariannol, neu fudd arall, i'w gael. Gall hefyd

olygu bod cwmnïau yn meddwl dwywaith cyn llunio partneriaethau ag elusennau.

- Gyda'i gilydd, mae angen i ymddiriedolwyr ystyried yr holl fuddiannau a pheryglon sy'n gysylltiedig â phartneriaeth fasnachol arfaethedig cyn llunio unrhyw gytundeb. Dylai ymddiriedolwyr bennu a yw'r fenter arfaethedig yn cynrychioli bargaen dda i'r elusen a sicrhau bod lefel briodol o ofal wedi cael ei defnyddio yn y broses.

Mae gofynion cyfreithiol Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau Codi Arian 1994 yn mynd rhyw ffordd tuag at helpu elusennau gael bargaen deg o bartneriaethau masnachol. Er enghraifft, mae Rheoliad 5 Rheoliadau Codi Arian 1994 yn golygu y gall elusennau wneud cais i lyfrau a chofnodion partner masnachol gael eu cadw at ddibenion y cytundeb. Yn ystod ein gwaith ymchwil fe welwyd hefyd fod nifer o elusennau yn cyfeirio at arweiniad arfer dda ychwanegol a sefydliadau arbenigol am wybodaeth a chymorth pellach i ategu'r fframwaith a gyfansoddwyd gan y gofynion cyfreithiol. Mae Atodiad B, ar dudalennau 30 i 36 yn cynnwys manylion am yr arweiniad a'r cyrff arbenigol sydd ar gael i elusennau.

Ar sail ein profiad a'n gwaith achosion, mae'n glir nad yw elusennau bob amser yn llunio cytundebau masnachol sy'n cynrychioli bargaen deg. Argymhellwn, fel mater o arfer dda, fod elusennau yn cael gwybod cyn llunio cytundeb beth fydd y budd ariannol tebygol ar gyfer pob partner fel rhan o'r broses o fesur tegwch cytundeb arfaethedig.

Mae rhai achosion y Comisiwn yn rhoi enghreifftiau o elusennau, yn enwedig sefydliadau llai, sy'n cael cynnig gan gwmnïau ac yn llunio cytundebau partneriaeth fasnachol ond yn derbyn ychydig iawn o fudd ariannol, neu fudd arall, o'r cytundeb. Mewn rhai o'r achosion hyn nid oedd y gwerth ariannol ychwanegol yr oedd y cwmni yn cael ei gael o'i gysylltiad ag elusen yn cyfateb â'r swm a oedd yn ddyledus i'r elusen. Gall hyn niweidio enw elusen unigol a hefyd pardduo enw ehangach codi arian elusennol.

### Sicrhau bargaen deg i'r elusen

Mae'r achos hwn yn pwysleisio pam ei bod hi'n bwysig i elusennau ymchwilio a sicrhau bod cytundebau masnachol yn cynnig bargaen deg iddynt.

- Cysylltodd cwmni ag elusen fawr sy'n gweithio i ddarparu cymorth i bobl sydd â salwch terfynol a lluniwyd cytundeb partneriaeth fasnachol oedd heb gydymffurfio â gofynion cyfreithiol Rhan II Deddf Elusennau 1992 a Rheoliadau Codi Arian 1994.
- I gychwyn bu'r elusen yn eithaf trwyadl yn ei deliadau â'r cwmni, gan ofyn am gymal terfynu, adroddiad a chyfnod cyfrifo ar ddiwedd bob mis, manylion am y cyllid a gynhyrchwyd a'r cyfran a oedd i'w rhoi i'r elusen. Fodd bynnag, nid oedd yr elusen wedi archwilio cymwysterau neu enw da'r cwmni gydag elusennau eraill yr oedd yn honni yr oedd wedi gweithio â nhw cyn llunio'r cytundeb.

- Cysylltodd y Comisiwn â'r ymddiriedolwyr oherwydd eu bod yn pryderu am y diffyg rheolaeth y teimlant yr oedd ganddynt dros dactegau codi arian yr elusen, ac a oedd yn ymosodol yn eu barn nhw ac yn gallu niweidio enw da'r elusen. Gallai hyn fod wedi cael ei leihau pe byddai'r elusen wedi ymdrin â'r mater o dactegau codi arian gyda'r cwmni cyn arwyddo'r cytundeb.
- Cynhaliodd swyddogion y Comisiwn Elusennau gyfarfod gyda'r ymddiriedolwyr i drafod eu pryderon. Roedd lefel isel yr incwm yr oedd yr ymddiriedolwyr yn ei derbyn o'r cytundeb o'i gymharu â'r elw yr oedd y cwmni yn ei gadw yn eu synnu. O ganlyniad, penderfynodd yr elusen derfynu ei chytundeb â'r cwmni.
- Dylai elusennau sicrhau bod y cytundeb masnachol arfaethedig yn cynrychioli bargaen deg i'r elusen. Hefyd, argymhellwn fod elusennau yn ymgyswrtio â'r arweiniad arfer dda sydd ar gael ar y pwnc hwn, cyn llunio'r cytundeb.

- Fel arfer orau, dylai elusennau archwilio tystlythyrau cwmni, ymgynghori ag elusennau neu gyrff eraill sydd wedi delio â'r cwmni a cheisio cyngor proffesiynol er mwyn sicrhau eu bod yn cael bargaen deg.

### Cytundebau masnachol

Mae cymhlethdod cytundeb yn dibynnu ar faint a chymhlethdod yr elusen, y cwmni a natur y bartneriaeth fasnachol ei hun. Mae angen i elusennau sicrhau bod cytundebau masnachol yn glir, yn hygyrch ac yn weithredol cyn i'r bartneriaeth ddechrau. Er mwyn cyflawni eu cyfrifoldebau, dylai elusennau geisio cyngor proffesiynol er mwyn sicrhau nad yw elusen yn cael ei ddefnyddio'n amhriodol neu'n cael ei ecsbloetio a bod telerau'r cytundeb yn cael eu drafftio'n fanwl gywir a bod buddiannau'r elusen yn cael eu gwarchod yn llwyr. Fel cam diogelu arall, gall elusennau sicrhau bod hawl ganddynt atal partner masnachol rhag defnyddio eu henw yn y dyfodol os nad ydynt yn fodlon â'r bartneriaeth.

Yn ogystal, dylai elusennau ystyried yn ofalus ddarpariaethau addas ar gyfer terfynu'r cytundeb, ynghyd â'u partner masnachol. Dylai'r elusen baratoi "strategaeth adael" addas sy'n ymdrin â chyfnodau adolygu, cyfnod tymor a'r canlyniadau posib y byddai terfynu'r bartneriaeth yn eu cael ar yr elusen. Cewch fwy o arweiniad yn yr adran Adnoddau sy'n dechrau ar dudalen 30.

***"Rydym bob amser yn cadw ac yn ymarfer yr hawl i brofi a chymeradwyo unrhyw ddefnydd o'n henw a'n logo". - Cyfarwyddwr codi arian elusen***

Y partner masnachol sydd â'r cyfrifoldeb yn y pen draw am sicrhau bod gwybodaeth glir, ddiamwys a manwl gywir yn cael ei rhoi i'r cyhoedd gan ddefnyddio gwasanaeth partneriaid masnachol. Rhaid i'r elusen sicrhau bod ei phartner masnachol yn

cyflawni'r cyfrifoldebau hyn, gan leihau'r posibilrwydd o greu sefyllfa lle y gallai'r elusen gael ei chyhuddo o gamweinyddu o ganlyniad i esgeuluso ei dyletswyddau yn y maes hwn.

#### Sicrhau bod cytundebau masnachol yn glir ac yn briodol

Mae'r achos hwn yn pwysleisio'r angen i elusennau sicrhau bod y wybodaeth y mae'r cyhoedd yn ei derbyn am y rhodd elusennol yn glir ac yn ddiamwys.

- Cysylltodd aelod o'r cyhoedd â'r Comisiwn Elusennau gyda phryderon am lefel yr arian a oedd yn cael ei rhoi i elusen fach, a oedd newydd gael ei chofrestru trwy werthu cylchgrawn. Teimlai fod y cwmni cyhoeddi yn camgynrychioli lefel y budd yr oedd yr elusen yn ei derbyn.
- Cysylltodd y Comisiwn â'r elusen er mwyn deall y sefyllfa. Gwelwyd bod nifer o ymddiriedolwyr yr elusen hefyd yn gyfarwyddwyr y cwmni cyhoeddi a oedd yn creu gwrthdaro buddiannau. Roedd yr ymddiriedolwyr wedi defnyddio eu cysylltiad â'r cwmni i gychwyn ar bartneriaeth fasnachol a sefydlu cylchgrawn i godi arian i'r elusen. Yn naturiol, roedd y cylchgrawn hefyd yn cynhyrchu incwm i'r cwmni, a oedd yn ei gwneud hi'n arbennig o bwysig i weithrediadau'r ymddiriedolwyr fod yn dryloyw ac yn atebol, oherwydd y gwrthdaro buddiannau.
- Trwy weithio gyda'r ymddiriedolwyr, roedd swyddogion y Comisiwn yn gallu sicrhau aelodau unigol o'r cyhoedd

bod yr elusen a'r cwmni cyhoeddi wedi paratoi'r cytundebu masnachol priodol a bod yr elw o werthu'r cyhoeddiad yn cael ei ddefnyddio fel a ddywedir. Cafodd yr ymddiriedolwyr eu hannog i benodi ymddiriedolwyr ychwanegol a oedd heb unrhyw gysylltiad â'r cwmni cyhoeddi er mwyn helpu rheoli'r gwrthdaro buddiannau.

Mewn rhai amgylchiadau, fel y rheiny a amlinellir yn yr astudiaeth achos uchod, gall fod angen ystyried gwrthdaro buddiannau mewn partneriaeth fasnachol. Yn yr achosion hyn, ar ôl adnabod a datgan y gwrthdaro buddiannau, rhaid iddo gael ei reoli'n effeithiol ac yn agored er mwyn sicrhau nad oes unrhyw ansicrwydd ynghylch dilysrwydd yr elusen neu'r bobl sy'n gysylltiedig â'r elusen. Yn ein profiad ni, mae elusennau sydd wedi sefydlu polisïau gwrthdaro buddiannau priodol mewn sefyllfa well i ymateb i'r mater hwn pan fydd yn codi, ateb unrhyw feirniadaeth a all gael ei chyfeirio at yr elusen, ac yn ei dro, helpu gwarchod enw ac enw da yr elusen. Gall gwrthdaro buddiannau fod yn amhosib i'w reoli weithiau. Weithiau gall olygu fod ymddiriedolwr yn cael budd, er bod y budd yn fudd anuniongyrchol (e.e. os oedd ef/hi yn gyfranddaliwr yn y cwmni), y byddai'n rhaid ei ganiatáu dan ddogfen lywodraethol yr elusen.

- Mae'n rhaid i elusennau sefydlu cytundebau clir â'r partner masnachol cyn bod y bartneriaeth yn dechrau. Bydd union natur a chymhlethdod y cytundeb yn dibynnu ar faint yr elusen a'r cwmni a'r math o bartneriaeth fasnachol.

## Monitro

*"Mae pwyntiau adolygu yn cael eu cynnwys yn systematig mewn pob partneriaeth fasnachol". - Uwch godwr arian mewn elusen genedlaethol fawr iawn*

Ar ôl cytuno ar delerau'r bartneriaeth fasnachol, dylai elusennau ystyried gweithredu darpariaethau monitro ac ail-asesu er mwyn sicrhau bod y trefniant yn parhau i fod yn ddull effeithiol o godi arian. Ni ddylai elusennau adnewyddu partneriaethau masnachol yn awtomatig heb asesu a oes angen gwneud unrhyw newidiadau.

Dan Reoliad 5 Rheoliadau Codi Arian 1994 mae'n ofynnol gyfreithiol i bartneriaid masnachol ddarparu unrhyw lyfrau, dogfennau neu gofnodion eraill (sut bynnag y cânt eu cadw) i elusennau ar gais os ydynt yn gysylltiedig â nhw ac yn cael eu cadw at ddiben y cytundeb. Mae defnyddio'r Rheoliad hwn yn golygu y gall elusennau weld faint yn union y mae'r partner masnachol yn ei wneud o'r cytundeb, a dylai eu helpu i fonitro ac asesu perfformiad ac addasrwydd partneriaeth fasnachol.

Yn ogystal, fel y trafodwyd yn yr adran 'Materion cyfreithiol' (tudalennau 18 i 21), dylai elusennau ystyried defnyddio'r pwerau cyfreithiol sydd ganddynt, lle bo'n briodol, i fonitro a rheoli codi arian elusennol gan bartneriaid masnachol. Er enghraifft, mewn achosion lle mae enw'r elusen yn cael ei ddefnyddio'n

anghyfreithlon, neu lle mae angen i'r elusen orfodi darpariaethau'r cytundeb masnachol. Fel y trafodwyd ar dudalen 19, mae pwerau cyfreithiol sylweddol gan elusennau sy'n ceisio eu cynorthwyo i ddiogelu eu henw, rhoddwyr ac enw da codi arian elusennol, a all gael eu defnyddio, os oes angen, o ganlyniad i raglen fonitro effeithiol. Bydd monitro partneriaeth fasnachol yn effeithiol, bod yn ymwybodol o'r pwerau cyfreithiol perthnasol a pharodrwydd i ddelio â sefyllfaoedd lle nad yw lles gorau'r elusen yn cael ei fodloni yn sicrhau y bydd elusennau yn gallu cyflawni eu cyfrifoldebau.

Dylai elusennau adolygu ac ystyried bob hyn a hyn y canlyniadau a'r effaith y bydd terfynu cytundeb partneriaeth yn ei gael ar eu hincwm codi arian. Gall fod ffactorau ychwanegol a chymhleth i'w hystyried hefyd mewn rhai achosion, megis cyhoeddusrwydd a gwarchod sail rhoddwyr newydd er mwyn sicrhau bod lles gorau'r elusen yn cael ei warchod.

- Dylai elusennau ymarfer eu gallu dan Reoliad 5 Rheoliadau Codi Arian 1994 i ofyn am ddogfennaeth gan bartneriaid masnachol fel rhan o broses fonitro ac adolygu barhaus.
- Dylai elusennau fonitro ac adolygu perfformiad partneriaethau masnachol yn rheolaidd, er mwyn sicrhau eu bod yn parhau i fod yn ddull effeithiol o godi arian.

# Atodiad A - Rhestr Termiau

**Partneriaeth fasnachol:** Unrhyw bartneriaeth rhwng elusen a chwmni masnachol lle mae'r elusen yn cymeradwyo cynnyrch neu'n cytuno i'w logo gael ei ddefnyddio yn gyfnewid am fudd (ariannol fel arfer). Trwy gydol yr adroddiad hwn cyfeiriwn at "gwmni" masnachol, fodd bynnag, dylid nodi y gallai partneriaeth gael ei ffurfio gydag unigolyn hefyd e.e. unig fasnachwr. Dangosir rhai enghreifftiau cyffredin o bartneriaethau isod.

Enghreifftiau o Bartneriaeth Fasnachol	
Math o bartneriaeth fasnachol	Enghraifft o fecanwaith codi arian
Menter marchnata cysylltiedig ag achos/hyrwyddol ar y cyd	Mae'r elusen yn chwarae rhan hanfodol wrth farchnata delwedd, cynnyrch neu wasanaeth yr elusen. Mae'r cwmni yn ceisio sefydlu cysylltiad ym meddyliau pobl rhwng y cwmni ac achos yr elusen.
Cytundeb trwyddedu	Mae'r elusen yn rhoi trwydded i'r cwmni ddefnyddio enw a/neu logo yr elusen wrth werthu cynnyrch neu wasanaeth. Mae'n cynnwys ystod eang o gynhyrchion masnachol, a'r un mwyaf adnabyddus yw cardiau Nadolig elusennau.
Cytundeb noddi	Mae cwmni, mewn gwirionedd, yn talu elusen i roi cyhoeddusrwydd i'r cwmni a'r ffaith ei fod wedi cyfrannu at yr elusen. Mae'r cwmni yn cytuno i dalu am y cyfan neu rai o'r costau, er enghraifft, un o gyhoeddiadau, prosiectau neu ddigwyddiadau codi arian yr elusen.

Diffinnir **cyfranogwr masnachol** gan adran 58 (1) Deddf Elusennau 1992. Mae cyfranogwr masnachol yn unrhyw unigolyn sy'n ymgymryd â busnes i wneud elw ac nid yw'n fusnes codi arian ond yn ystod gweithrediad y busnes hwnnw mae'n ymhel ag unrhyw fenter hyrwyddol (h.y. unrhyw ymgyrch hysbysebu neu werthu neu unrhyw fenter arall sy'n cael ei chynnal at ddibenion hyrwyddol) a thra'n gwneud hynny mae cyfraniadau yn cael eu rhoi neu eu defnyddio er budd elusen.

Diffinnir **codwr arian proffesiynol** gan adran 58 (1) Deddf Elusennau 1992 ac mae'n golygu unrhyw unigolyn (ar wahân i sefydliad elusennol neu gwmni sy'n gysylltiedig â sefydliad o'r fath) sy'n ymgymryd â busnes codi arian i wneud elw sy'n ymwneud yn gyfan gwbl neu'n bennaf â cheisio neu gaffael arian neu eiddo arall at ddibenion elusennol; neu unrhyw unigolyn sy'n ceisio cael arian neu eiddo arall i'r elusen ar wahân i:

- Unrhyw elusen neu gwmni cysylltiedig.
- Unrhyw swyddog neu weithiwr elusen neu gwmni cysylltiedig.

- Unrhyw ymddiriedolwr elusen.
- Unrhyw gasglwr elusennol cyhoeddus - heblaw hyrwyddwyr.
- Pobl sy'n ceisio cael cronfeydd ar deledu neu radio.
- Unrhyw gyfranogwr masnachol.

### **Elusen Fach, Ganolig, Fawr, Fawr Iawn**

- Bach - Band incwm yn llai na £10,000.
- Canolig - Band incwm £10,001-£240,000.
- Mawr - Band incwm £250,001-£999,999.
- Mawr Iawn - Band incwm £1,000,000 +.

# Atodiad B - Adnoddau ar gyfer Ymddiriedolwyr

Mae nifer o adnoddau y gall ymddiriedolwyr elusennau eu defnyddio i'w helpu gyda materion partneriaeth fasnachol. Er nad yw hon yn rhestr gyflawn o'r holl ffynonellau gwybodaeth sydd ar gael, mae'n cynnig golwg gyffredinol ac mae'n ddefnyddiol fel man cychwyn. Gall y cyhoeddiadau a restrir yn Atodiad C fod yn ddefnyddiol hefyd.

## Sefydliadau

Gall y sefydliadau hyn roi ystod eang o gymorth, cefnogaeth a gwybodaeth i chi.

### ■ *Y Comisiwn Elusennau ar gyfer Cymru a Lloegr*

Rhennir cyfrifoldeb am elusennau rhwng ein tair swyddfa. Cewch wybodaeth bellach o'r Comisiwn yn:

#### **Llundain**

Harmsworth House  
13-15 Bouverie Street  
Llundain  
EC4Y 8DP

#### **Lerpwl**

2ail Lawr  
20 Kings Parade  
Queens Dock  
Lerpwl L3 4DQ

#### **Taunton**

Woodfield House  
Tangier  
Taunton  
Gwlad yr Haf TA1 4BL

Ffôn: 0870 3330123

Minicom: 0870 3330125

E-bost: [feedback@charity-commission.gov.uk](mailto:feedback@charity-commission.gov.uk)

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

### ■ *Awdurdod Safonau Hysbysebu (ASA)*

Mae'n delio â chwynion am hysbysebion printiedig ac yn rhoi gwybodaeth am ddim ar hyrwyddiadau a sefydlwyd i helpu elusennau.

Awdurdod Safonau Hysbysebu

2 Torrington Place

Llundain

WC1E 7HW

E-bost: [inquiries@asa.org.uk](mailto:inquiries@asa.org.uk)

Gwefan: [www.asa.org.uk](http://www.asa.org.uk)

### ■ *Busnes yn y Gymuned (BiTC)*

Mae BiTC yn garfan o gwmnïau sy'n ymroddedig i wella'n barhaus eu heffaith bositif ar gymdeithas. Mae gan BiTC ystod eang o wasanaethau a gwybodaeth, yn enwedig mewn perthynas â marchnata sy'n ymwneud ag achos.

137 Shepherdess Walk  
Llundain N1 7RQ

Ffôn: 0870 600 2482  
E-bost: [information@bitc.org.uk](mailto:information@bitc.org.uk)  
Gwefan: [www.bitc.org.uk](http://www.bitc.org.uk)

### ■ *Cysylltiadau Cymunedau Busnes (BCC)*

Mae BCC yn elusen sy'n ceisio helpu elusennau eraill i gael mwy o gymorth gan y byd busnes.

14 Northfields  
Llundain SW18 1UU

Ffôn: 020 8875 5700  
E-bost: [info@bcconnections.org.uk](mailto:info@bcconnections.org.uk)  
Gwefan: [www.bcconnections.org.uk](http://www.bcconnections.org.uk)

### ■ *Sefydliad Cymorth Elusennau (CAF)*

Mae CAF yn helpu sefydliadau dielw yn y DU a thramor i gynyddu, rheoli a gweinyddu eu hadnoddau.

Kings Hill  
West Malling  
Caint ME19 4TA

Ffôn: 01732 520000  
Ffacs: 01732 520001  
E-bost: [enquiries@caf.charitynet.org](mailto:enquiries@caf.charitynet.org)  
Gwefan: [www.cafonline.org](http://www.cafonline.org)

### ■ *Grŵp Cyfarwyddwyr Arian Elusennau (CFDG)*

Mae CFDG yn darparu gwybodaeth i'w aelodau ac eraill ar amryw o faterion ac mae'n arbenigo mewn cynorthwyo elusennau i reoli eu cyfrifon, materion treth, archwiliadau a gwaith ariannol arall. Mae manteision aelodaeth yn cynnwys cyfarfodydd aelodau rheolaidd, gwybodaeth trwy'r post bob mis a mynediad i wybodaeth a gwasanaethau.

Grŵp Cyfarwyddwyr Arian Elusennau  
Camelford House  
87-89 Albert Embankment  
Llundain SE1 7TP

Ffôn: 020 7793 1400  
Ffacs: 020 7793 1600  
E-bost: [mail@cfdg.org.uk](mailto:mail@cfdg.org.uk)  
Gwefan: [www.cfdg.org.uk](http://www.cfdg.org.uk)

### ■ *Directory of Social Change (DSC)*

Kings Hill  
West Malling  
Caint ME19 4TA

Mae'r Cyfeirlyfr yn hybu newid cymdeithasol positif ac yn darparu ystod eang o adnoddau ar gyfer ymddiriedolwyr.

**Llundain**  
24 Stephenson Way  
Llundain NW1 2DP

**Lerpwl**  
Federation House  
Hope Street  
Lerpwl L1 9BW

Ffôn (llyfrau): 020 7209 5151  
Ffôn (hyfforddiant a digwyddiadau): Llundain 020 7209 4949 a Lerpwl 0151 708 0117  
E-bost (hyfforddiant a digwyddiadau): [London.training@dsc.org.uk](mailto:London.training@dsc.org.uk) &  
[Lerpwl.north@dsc.org.uk](mailto:Lerpwl.north@dsc.org.uk)  
Gwefan: [www.dsc.org.uk](http://www.dsc.org.uk)

### ■ *Tollau Tramor a Chartref EM*

Am wybodaeth sy'n ymwneud ag ymholiadau TAW edrychwch ar eich cyfeirlyfr ffôn lleol am y manylion cyswllt. Mae gwybodaeth gyffredinol ar gael oddi wrth:

Ffôn: 0845 0109000

Gwefan: [www.hmce.gov.uk](http://www.hmce.gov.uk)

### ■ *Cyllid y Wlad (IR)*

Am wybodaeth ar faterion treth sy'n ymwneud ag elusennau.

Cyllid y Wlad Elusennau  
Ystafell 140  
St John's House  
Merton Road  
Bootle  
Merseyside L69 9BB

Ffôn: 0151 472 6046 (ymholiadau masnachu)

0151 472 6036 (ymholiadau cyffredinol)

Gwefan: [www.inlandrevenue.gov.uk](http://www.inlandrevenue.gov.uk)

### ■ *Sefydliad Codi Arian (ICFM cyn hyn)*

Nod y Sefydliad Codi Arian yw hybu arferion codi arian o'r safon uchaf. Maen nhw wedi datblygu cod ymarfer ar gyfer partneriaethau masnachol.

5ed Llawr  
Market Towers  
1 Nine Elms Street  
Llundain SW8 5NQ

Ffôn: 020 7627 3436

E-bost: [info@institute-of-fundraising.org.uk](mailto:info@institute-of-fundraising.org.uk)

Gwefan: [www.institute-of-fundraising.org.uk](http://www.institute-of-fundraising.org.uk)

### ■ *Cyngor Cenedlaethol Sefydliadau Gwirfoddol (NCVO)*

Mae gwybodaeth ar gael ar godi arian a materion rheoli ac amrywiaeth o wasanaethau cymorth cyffredinol.

Cyngor Cenedlaethol Sefydliadau Gwirfoddol  
Regent's Wharf  
8 All Saints Street  
Llundain N1 9RL

Ffôn: 020 7713 6161  
E-bost: [ncvo@ncvo-vol.org.uk](mailto:ncvo@ncvo-vol.org.uk)  
Gwefan: [www.ncvo-vol.org.uk](http://www.ncvo-vol.org.uk)

### ■ *Cyngor Gweithredu Gwirfoddol Cymru (WCVA)*

Mae WCVA yn cefnogi elusennau a'r sector gwirfoddol yng Nghymru.

Ty Baltig  
Mount Stewart Square  
Caerdydd  
CF10 5FH

Ffôn: 029 20431700  
E-bost: [enquiries@wcva.org.uk](mailto:enquiries@wcva.org.uk)  
Gwefan: [www.wcva.org.uk](http://www.wcva.org.uk)

## Cyfnodolion, cylchgronau a phapurau newydd

Mae'r cyhoeddiadau canlynol yn ymdrin â materion codi arian yn aml, gan gynnwys elusennau a phartneriaethau â phartneriaid masnachol.

### ■ *Charity Finance*

Gwefan: [www.charityfinance.co.uk](http://www.charityfinance.co.uk)

Tanysgrifiadau

Ffôn: 020 7819 1200  
E-bost: [sbailey@charityfinance.co.uk](mailto:sbailey@charityfinance.co.uk)

■ ***Charity Management***

Tanysgrifiadau

Mitre House Publishing  
The Clifton Centre  
110 Clifton Street  
Llundain EC2A 4HD

■ ***Charity Times***

Gwefan: [www.charitytimes.com](http://www.charitytimes.com)

Tanysgrifiadau

Ffôn: 020 7426 0496/0123

■ ***Community Affairs Briefing***

Mae'n rhoi golwg gyffredinol a chrynodeb o faterion cyfoes trwy astudiaethau achos yn bennaf.

Ffacs: 020 7945 6138

E-bost: [mail@corporate-citizenship.co.uk](mailto:mail@corporate-citizenship.co.uk)

Gwefan: [www.corporate-citizenship.co.uk/publications](http://www.corporate-citizenship.co.uk/publications)

■ ***Corporate Citizen***

Yn cael ei gyhoeddi deirgwaith y flwyddyn gan The Directory of Social Change (DSC).

Gwefan: [www.dsc.org.uk/corporatecitizen](http://www.dsc.org.uk/corporatecitizen)

■ ***The Guardian - Society***

Mae'r adran *Society* yn rhifyn dydd Mercher The Guardian yn arbennig o ddefnyddiol.

Gwefan: [www.SocietyGuardian.co.uk](http://www.SocietyGuardian.co.uk)

### ■ *Third Sector*

Tanysgrifiadau

Ffôn: 020 8709 9050

### ■ *Voluntary Sector*

Cysylltwch â NCVO am fanylion - gweler uchod.

## Llyfrau a chyhoeddiadau eraill

Mae'r chyhoeddiadau canlynol yn fan cychwyn da i ymddiriedolwyr sydd eisiau mwy o wybodaeth am godi arian trwy bartneriaethau masnachol â chwmnïau. Cewch restr fwy manwl o lyfrau a chyhoeddiadau eraill yn y Llyfryddiaeth.

- Bates, Wells & Braithwaite/Centre for Voluntary Sector Development, (2000) *The fund-raisers guide to the law*, Directory of Social Change, Llundain.
- Botting, N and Norton, M. (2001), *The Complete Fund-raising Handbook*, Directory of Social Change, Llundain.
- Comisiwn Elusennau (2000), *Elusennau a Masnachu (CC35)*, Comisiwn Elusennau, Llundain.
- Comisiwn Elusennau (2000), *Elusennau a Chodi Arian (CC20)*, Comisiwn Elusennau, Llundain.
- Comisiwn Elusennau (2000), *Codi arian trwy bartneriaethau â chwmnïau*, Comisiwn Elusennau, Llundain.
- Hudson, M. (1999), *Managing without profit*, 2nd Edn, Penguin, Llundain.
- Morton, V. (1999), *Corporate Fund-raising*, Charities Aid Foundation, Caint.
- Mullin, R. (2002), *Fund-raising Strategy*, Directory of Social Change/Charities Aid Foundation/Institute of Charity Fundraising Managers, Llundain<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Tw gyhoeddi Awst, 2002.

## Atodiad C - Llyfryddiaeth

Adkins, S., *Using cause related marketing*, Charities Management, Gwanwyn 2000.

Bates, Wells & Braithwaite/Centre for Voluntary Sector Development, (2000), *The fund-raisers guide to the law*, Directory of Social Change, Llundain.

Botting, N and Norton, M. (2001), *"The Complete Fund-raising Handbook"*, Directory of Social Change, Llundain.

Business Community Connections (2001), *Business Community Partnerships: Fact or fiction?*, Business Community Connections, Llundain.

Business in the Community (1998), *The cause related marketing guidelines*, Business in the Community, Llundain.

Canning, V. (1999), *"A practical guide to fund-raising and public relations"*, ICSA Publishing, Llundain.

Carnie, C. (2000), *Find the funds - a new approach to fund-raising research*, Directory of Social Change, Llundain.

Comisiwn Elusennau (2000), *Elusennau a Masnachau (CC35)*, Comisiwn Elusennau, Llundain.

Comisiwn Elusennau (2000), *Elusennau a Chodi Arian (CC20)*, Comisiwn Elusennau, Llundain.

Comisiwn Elusennau (2000), *Codi arian trwy bartneriaethau â chwmnïau*, Comisiwn Elusennau, Llundain.

Comisiwn Elusennau (2000), *Osgoi codi gwrychyn rhoddwyr*, cyflwyniad gan y Comisiwn Elusennau, Llundain.

Comisiwn Elusennau (2000), *Codi arian ac elusennau*, cyflwyniad gan y Comisiwn Elusennau, Llundain.

Comisiwn Elusennau, *Cyfranogwyr masnachol a Chardiau Nadolig*, yn Newyddion y Comisiwn Elusennau, Rhifyn 3, Hydref 1995.

Comisiwn Elusennau, *Codi arian trwy ddefnyddio cyfranogwyr masnachol a busnesau codi arian*, yn Newyddion y Comisiwn Elusennau, Rhifyn 5, Hydref 1996.

Comisiwn Elusennau, *Codi Arian*, yn Newyddion y Comisiwn Elusennau, Rhifyn 7, Hydref 1997.

Coe, D, *Spanking new brand*, in ThirdSector, 4 Hydref 2001.

- Dabson, B (ed.) (1991), *"Company Giving in Europe"*, Directory of Social Change, Llundain.
- Elischer, T. (1995), *Teach yourself fund-raising*, Hodder & Staughton, Llundain.
- Epstein, S. (1998), *"Licensing Deals for Charity Christmas Cards"*, Ymddiriedolaeth Ymgynghorol Elusennau.
- Fishel, D. (1993), *"The arts sponsorship handbook"*, Directory of Social Change, Llundain.
- Gibson, A., *Charity at a price*, yn The Times, Hydref 13 2001.
- Gilchrist, K. (2000), *Looking after your Donors*, Directory of Social Change, Llundain.
- Griffiths, J., *Companies and the second term: the voluntary sector*, Community Affairs Briefing, Ebrill/Mai 2001.
- Hazell, R and Whybrew, T. (1997), *"Resourcing the Voluntary Sector - the funders perspective"*, Association of Charitable Foundations, Llundain.
- Hind, A. (1995), *The Governance and management of charities*, Gwasg y Sector Gwirfoddol, High Barnet.
- Uned Wirfoddol a Chymunedol y Swyddfa Gartref (1995), *"Charitable fund-raising: professional and commercial involvement"*, Y Llyfrfa, Llundain.
- Hudson, M. (1999), *"Managing without profit"*, 2ail Arg, Penguin, Llundain.
- Cyllid y Wlad (2001), *"Trading by Charities-Clubs and Charities Series IR2001"*, Cyllid y Wlad.
- Lawrence, J., *Invest in the future with WWF*, yn Sponsorship News, Cyf 20, Rhifyn 7, Gorffennaf 2001.
- Leat, D. (1989), *Fund-raising and grant making: A case study of ITV Telethon '88*, Charities Aid Foundation, Caint.
- Logan, D. (1994), *"Transnational giving - an introduction to the corporate citizenship activity of international companies operating in Europe"*, Directory of Social Change, Llundain.
- McCurry, P., *Givers, Takers*, yn The Guardian/Society, 12 Mai 2001.
- Morton, V. (1999), *"Corporate fund-raising"*, Charities Aid Foundation, Caint.
- National Center for Non-Profit Boards, *Choose for-profit partners wisely*, Board Member, Cyf 8, Rhif 3, Mawrth 1999.
- NCVO (1999), *The Good Trustee Guide*, NCVO, Llundain.

NCVO (1991), *Finding Funds*, NCVO, Llundain.

Picarda, H. (1995), *The law and practice relating to charities*, 2ail Arg., Butterworths, Llundain.

Pollock, L., *"More than a cheque"*, yn Voluntary Sector, Mehefin 2001.

Ramrayka, L., *Charities go on-line with big-name partners*, yn The Guardian/Society, 22 Hydref 2001.

Rowell, A., *Sleeping with the enemy*, yn BBC Wildlife, Awst 2001.

Sawyer, P., *Diana marga? Just think of the charity cash says Flora*, yn yr Evening Standard, 23 Mawrth 1998.

Smallwood, J., *Harnessing cause related marketing*, yn Charities Management, Hydref 2000.

Sweatman, S., *Fund-raising is about relationships*, yn Charities Management, Haf 2001.

Tweedy, C., *Bringing the arts to work*, Community Affairs Briefing, Chwefror/Mawrth 2001.

Villemur, A. (1996), *Applying to a grant making trust - a guide for fund-raisers*, Charities Aid Foundation, Caint.

Vintner, L., *"Take your partners"*, yn Voluntary Sector, Mehefin 2001.

Warburton, J (1995), *Tudor on Charities*, 8fed Arg., Sweet & Maxwell, Llundain.

Wells, C (2000), *Finding Company Sponsors*, Arg. 1af, Directory of Social Change, Llundain.

## Diolchiadau

Hoffem ddiolch i bawb sydd wedi cydweithredu i gynhyrchu'r adroddiad hwn, yn enwedig yr elusennau a roddodd o'u hamser i siarad â'n staff.



