**Podlediad Iorwerth Williams**

**Aled:** Helo a chroeso. Chi’n gwrando ar bennod rhif 54 o Glust i’r Ddaear, podlediad Cyswllt Ffermio sy’n cefnogi ffermwyr Cymru i addasu a ffynnu. Yn y bennod hon, rydyn ni’n cael cwmni’r cyfrifydd o Borthmadog, Iorwerth Williams. Mae gan Iorwerth brofiad helaeth o weithio gyda ffermydd a mentrau sydd wedi arallgyfeirio. Ac yn y sgwrs yma, mae’n datgelu beth yw’r nodweddion sy’n gwneud busnes llwyddiannus.

**Iorwerth:** Helo, Iorwerth Williams ydw i. Dw i’n gyfrifydd siartredig efo cwmni, Dunn & Ellis ym Mhorthmadog a Phorthaethwy. O ran cefndir, dydw i ddim yn fab ffarm ond o gefndir amaethyddol, wedi fy magu mewn tŷ, mewn ardal amaethyddol iawn, ac wedyn ro’dd hynny wedi rhoi pob math o gyfleoedd i fi pan oeddwn i’n ifanc, i weithio ar ffermydd llaeth, defaid a bîff, ieir, ffermydd wedi’u harallgyfeirio i bob math o ddiwydiannau.

**Aled:** Felly mae ‘na ddiddordeb wrth gwrs wedi bod ynoch chi ers blynyddoedd mewn amaeth?

**Iorwerth:** Oes. Ac wedyn mi aeth y diddordeb yna â fi ymhellach wedyn i brifysgol yn Aberystwyth i astudio gradd mewn amaeth a busnes, cyfarfod lot o bobl dda iawn yn fan’no. Ac wedyn, o fan’no wedyn, mynd ymlaen i weithio efo Deloitte, yng Nghaerdydd a Llundain. Deloitte, erbyn hyn, yw’r cwmni cyfrifo mwyaf yn y byd. Fedra i ddim cymryd clod am hynny, doedden nhw ddim ar y pryd. Wedyn gweithio lot efo nhw ar bob math o fusnesau mawr yng Nghaerdydd a Llundain, treulio ychydig o amser yn y Swistir hefyd.

**Aled:** Pa fath o weithio oeddech chi’n gwneud efo Deloitte, wedyn? Achos doedd e ddim yn waith amaethyddol?

**Iorwerth:** Na, dim o gwbl. Er mi oedd ‘na ryw fymryn. Ges i wneud rhywbeth ar ffatri laeth, Dairy Gold, dw i’n meddwl oedd enw’r ffatri laeth honno yn y Gorllewin. Ond gwaith archwilio, *so* o’dd ‘na rhywun arall wedi gwneud y cyfrifon ac roeddwn i’n mynd mewn ac yn archwilio’r cyfrifon i wneud yn saff bod nhw’n gywir. Ac wedyn fues i’n gwneud tipyn o waith treth gorfforaethol hefyd.

**Aled:** Dw i’n gweld. A’r gwaith hynny wedi, o’ch chi’n gweithio yng Nghaerdydd yn bennaf, ond o’dd e yn tynnu chi i ardaloedd gwahanol ac i Lundain yn go gyson?

**Iorwerth**: Oedd, wnes i dreulio lot fawr o amser yn Llundain, pob math o ardaloedd yn Llundain i fod yn onest, lle o’n i’n mynd am dair, pedair wythnos ar y pryd, aros mewn gwestau. Ac roedd pawb yn meddwl, mae hwnna’n fywyd anhygoel, ond roedd ‘na ddau beth o’n i’n colli bob amser, a’r ddau beth hynny oedd soffa a *baked beans*. O’dd rhywun yn syrffedu ar fwyta allan bob nos.

**Aled:** Allwn i gredu. Ond ar ôl treulio cyfnod gyda Deloitte, wrth gwrs o’dd yr ysfa i ddod nôl i Ogledd Cymru yn un gryf. Ond mi benderfynnoch chi cyn dychweld i gwmni Dunn & Ellis yma ym Mhorthmadog, aethoch chi i deithio ychydig o’r byd.

**Iorwerth:** Do. Dw i’n cofio Sion yn gofyn i fi, y partner yn Dunn & Ellis, i ddod yma i weithio a finnau’n dweud, ‘wel, mae ‘na un peth dw i isio gwneud gyntaf,’ ac mi gytunon ni i roi’r dyddiad cyntaf ymlaen rhyw dipyn ac wedyn mi ges i fynd i drafaelu am ryw gwta hanner blwyddyn, i’r un llefydd y mae pawb yn tueddu mynd, mae’n siŵr, De-Ddwyrain Asia, Awstralia, Seland Newydd, Ffiji, a De America wedyn. O’dd o’n brofiad anhygoel. Wedyn dod nôl fan hyn wedyn yn 2007, a chychwyn gweithio fan hyn. Ond o’dd o’n hollol wahanol i beth o’n i’n ‘neud yn y gorffennol, ro’n i’n gorfod cychwyn o *scratch* mewn ffordd. Do’n i erioed wedi gwneud *tax return* i ffarm neu unigolion na dim byd fel ‘na, o’dd *yn steep learning curve* amser yma, achos o’dd pawb, oherwydd bod rhywun yn *qualified* fel cyfrifydd siartredig yn barod, roedd y disgwyliadau, o’dd pawb yn meddwl eich bod chi’n gwybod bob peth.

**Aled:** Mynd yn syth ati wedyn, cydio yn y gwaith yn syth. Ac mae ‘na drawstoriad o gleientiaid gyda chi, o ffermwyr, wrth gwrs, i bob math o fusnesau, bwyd, tafarndai, mae ‘na ystod eang o wahanol bethau.

**Iorwerth:** Oes, ‘dan ni’n lwcus ofnadwy. Mae’n siŵr, yn yr ardal ‘dan ni ynddi fan hyn, Gogledd Orllewin Cymru, mae amaeth a thwristiaeth yn gryf ofnadwy yma, so ‘dan ni’n gweld lot o’r ddau ddiwydiant yna. Ond fatha pob ardal arall, mae gennych chi’ch garejys, mae gennych chi’ch siopau, mae gennych chi bob math. Ac weithiau mae’r pethau mwyaf *bizarre* yn dod i mewn trwy’r drws hefyd, rhywun yn gwerthu rhywbeth ar y wê na ‘dach chi erioed wedi’i glywed amdano fo, mewn ffordd, *so* mae ‘na amrywiaeth wych, mae’n rhoi awyr iach pan ‘dach chi’n dod i mewn ac yn cael yr amrywiaeth yna.

**Aled:** A byswn i’n meddwl bod ‘na fwy o fusnesau newydd wedi cael eu sefydlu dros y flwyddyn, flwyddyn a hanner ddiwethaf ‘ma, o sgil i’r pandemig efallai, pobl sydd wedi troi rhyw *hobby* bach ar yr ochr mewn i ryw fath o fusnes gan fod cymaint o fusnes yn cael ei wneud ar-lein diwrnodau ‘ma?

**Iorwerth:** Ydy, o bosib bod o. Fedra i ddim dweud ‘mod i ‘di gweld o fwy yn y deunaw mis diwethaf nag unrhyw gyfnod arall. Ond ‘swn i’n meddwl, yn gyffredinol, mae ‘na gynnydd bob blwyddyn yn y nifer o bobl sy’n setio i fyny eu hunain ac yn mynd amdani. Mae’n braf gweld pobl yn mynd amdani, a jyst gobeithio bod rhywun yn gallu rhoi’r help, yr hwb ‘na iddyn nhw pan maen nhw’n cychwyn, achos mae’n rhyw amser anodd pan mae rhywun yn cychwyn.

**Aled:** O ydy, yn sicr. Ac wrth gwrs, amaeth yw prif ffocws y sgwrs yma nawr, a ‘dach chi wrth gwrs yn gweithio gyda nifer o fusnesau amaethyddol. Y cwestiwn sydd gyda fi yw, ai busnes yw rhedeg ffarm neu ffordd o fyw? Beth yw’ch barn chi?

**Iorwerth:** I mi, mae gen i ddarlith bendant am hwn. Mae’n siŵr bod pawb sy’n clywed ni’n siarad ‘di syrffedu arna i’n dweud hyn, ond i mi, fy nywediad i nôl i hwnna, ‘swn i’n troi o ar ei ben mewn ffordd, yw bod rhaid trin y ffarm fel busnes er mwyn cadw’r ffordd o fyw.

**Aled:** ‘Na ffordd dda o roi e.

**Iorwerth:** Dydy o ddim yn ffordd o fyw a ‘dan ni’n cael cadw’r ffordd o fyw am byth, mae’n rhaid ei drin o fel busnes i gadw hynny.

**Aled:** Oes, mae’n rhaid sicrhau bod y sylfaen ariannol yn un cadarn i gadw, achos mae’n ddau’n plethu efo’i gilydd yn go glos a dyna lle mae amaeth yn wahanol i lawer o fusnesau eraill.

**Iorwerth:** Mae’n siŵr, ond mi welwch chi hwnna mewn set o gyfrifon ffarm. Mae rhywun yn cael rhoi cyfran o’i gostau tŷ a chostau byw i mewn yn fan’na, sydd ddim yn digwydd mewn diwydiannau eraill. Ac wedyn mae’r ffarm yn dod rownd y bwrdd, bwrdd bwyd yn y gegin yn am iawn, mae lot o’r pethau’n cael eu penderfynu, ddim mewn swyddfa, ddim mewn siop a ddim mewn *workshop*.

**Aled:** Ac yn aml iawn, wrth gwrs, maen nhw’n fusnesau teuluol ac mae pob cenhedlaeth gyda’i wahanol syniadau a dw i’n siŵr bod e’n ddiddorol iawn i chi i weithio gyda’r teuluoedd yma’n aml iawn pan ry’ch chi’n mynd trwy’r cyfrifon ar ddiwedd y flwyddyn, dadansoddi’r wybodaeth ac ‘dyn ni yng nghanol cyfnod o newid sylweddol ar hyn o bryd. Dw i’n siŵr bod hwn yn destun ‘dych chi’n trafod gyda’ch cleientiaid yn go gyson. Mae’r cymorthdaliadau yn mynd i ddirywio, hynny yw, mae’r cynllun taliad sylfaenol yn mynd i ddod i ben ac yn cael ei ddisodli gan gynllun newydd, cynllun ffermio cynaliadwy. Felly mae ‘na hyn a hyn o ansicrwydd, faint o daliadau sy’n mynd i ddod yn y dyfodol, pa fath o waith fydd yn ddisgwyliedig gan ffermydd i gael y taliadau hynny, llawer mwy o ffocws ar waith amgylcheddol wrth gwrs. Ac yma nawr, y flwyddyn eleni, mae tipyn o gynnydd wedi bod ym mhrisiau dwysfwyd, cwrtaith, tanwydd, ond hefyd ar y llaw arall, mae cynnydd wedi bod ym mhrisiau stoc yn gyffredinol. Lot o bethau’n newid. Sut ‘dych chi’n dadansoddi hwnna i gyd? Beth yw’r weledigaeth i chi am amaeth, o ystyried y ffeithiau yna i gyd?

**Iorwerth:** Mae fy safbwynt i’n hynod o bositif am y diwydiant, oherwydd dros y blynyddoedd diwethaf, mae rhywun yn gweld lot fawr o bobl ifanc yn dod i mewn, ac mae ganddyn nhw eu syniadau ac maen nhw’n agored iawn hefyd i rannu gwybodaeth, i wrando, i chwilio ac i sbio ar systemau, does dim rhaid dilyn yr un system ag y mae dad a taid wedi bod yn gwneud am yr hanner canrif ddiwethaf. Ac wedyn mae rhywun yn gweld lot mwy o hwnna, oherwydd mae pethau fel Cyswllt Ffermio ar gael yna i roi’r cyngor yma hefyd ac mae pethau fel y rhaglen Rhagori ar Bori. Dw i ‘di gweld newid mawr mewn canlyniadau ffermydd, o ganlyniad, ‘swn i’n dweud bron a bod o ganlyniad uniongyrchol i Rhagori ar Bori. Tasai rhywun yn dweud wrtha i fod ‘na bot o arian ar gael gan y llywodraeth, yn hytrach na’r taliad sylfaenol, a beth ddylen nhw ei wneud efo hwnna, dw i’n meddwl be fyswn i’n dweud, i roi pawb ar Rhagori ar Bori am sbel. Achos os ydy’r gyfran o rheina’n newid wedyn i ddilyn beth maen nhw’n dysgu yn fanno, dw i’n meddwl, yn ei gyfanrwydd, bod y diwydiant amaeth yng Nghymru’n cymryd cam mawr ymlaen. Achos be ‘dan ni’n ‘neud ar ddiwedd y dydd ydy lleihau costau. A, mewn ffordd, ‘dan ni mewn diwydiant lle ‘dan ni, ar y cyfan, ‘dan ni’n cynhyrchu rhywbeth ar gyfer y *mass market*, ac oherwydd hynny mi ydan ni’n beth fysai rhywun yn eu galw’n ‘*price-takers’*, a’r unig beth fedrwn ni reoli ydy’r costau. Ac os ‘dan ni’n cychwyn yn fan’na efo safon y pridd a ‘dan ni hefyd yn cychwyn efo rheoli’r borfa ac yn gwneud pori cylchdro, neu bori cylchro dwys, neu sut bynnag, mae o’n torri lot fawr o gostau allan. Ac mae’r canlyniadau sydd wedi dod o hwnna, hyd yma, yn rhyfeddol, dw i’n meddwl.

**Aled:** Mae hwnna’n ddiddorol i glywed, o gyfrifydd, bod chi wedi sylwi, y rheini sydd wedi newid eu rheolaeth o borfa, yn sydyn iawn, mae’r effaith bositif ar berfformiad ariannol y busnes yn amlwg i chi fel cyfrifydd. Mae hwnna’n dweud cyfrolau, ‘dyn ni ‘di gwneud nifer fawr o bodlediadau ar bori cylchro, techno-grazing, cell-grazing, mae ‘na nifer o wahanol labeli ar fwy neu lai’r un peth. Ond mae hwnna’n ddiddorol i weld bod ‘na gymaint o effaith a dylanwad yn dod o reolaeth borfa.

**Iorwerth:** Beth mae rhywun ddim yn sylweddoli ydy pa mor bwysig ydy’r pwynt *break-even*. Ac ar flwyddyn dda lle mae prisiau’n dda, tydi’r pwynt *break even* ddim yn hynod o bwysig. Ond, pan mae’r pris yn dod i lawr, mae rhywun yn fuan iawn yn sylweddoli wedyn bod y *break-even point* yn ofnadwy o bwysig. Ac wedyn os, yn y cyfnod da yna, bod rhywun wedi, yn hytrach na gorffwys ar ei rhwyfau, wedi mynd ati i *chipio* i ffwrdd mewn ffordd ar y costau, i drio tynnu costau reit i lawr, wel pan mae’r flwyddyn ddrwg ‘na’n dod, maen nhw’n barod amdani, ac maen nhw mewn lle llawer iawn gwell.

**Aled:** Ac wedyn, wrth gwrs, chi mewn sefyllfa lwcus lle chi’n gweithio gyda nifer fawr o fusnesau a chi’n gallu gweld pa fath o reolaeth sy’n arwain at berfformiad da. Ac fel wnaethon ni sgwrsio’n gynharach cyn recordio, digwydd bod, dyw e ddim o reidrwydd y maes ‘dach chi ynddo, ond y ffordd ‘dych chi’n rheoli, yn aml, yw’r gyfrinach, neu’r ffordd o weld a yw’r busnes yna’n mynd i fod yn broffidiol ai peidio. Beth yw rinweddau busnes eich cleientiaid sy’n arwain at lwyddiant?

**Iorwerth:** Wnes di ofyn cwestiwn, pa ddiwydiant sy’n gwneud yr elw mwyaf ar hyn o bryd, a’r un fath, mae’n gwestiwn sy’n dod yn aml, pa fath o ffermwr sy’n gwneud yr arian mwyaf? Ond dw i’m yn meddwl ei fod o am y system gymaint. Mae ‘na un peth sy’n bwysicach na bod dim, sydd ben ac ysgwydd uwchben pob peth arall, sef yr unigolyn ei hunan, a ffordd yr unigolyn yna o feddwl. Os rhowch chi berson gwych i mewn i unrhyw system, mi ddôn nhw allan ohoni’n gwneud arian neu’n gwneud elw rhyfeddol. Mae’r unigolyn yna’n aml iawn yn cael ei ysgogi gan elw yn hytrach na gan y dreth. Dydyn nhw ddim yn obsesiynnu am faint o dreth maen nhw’n ei thalu, maen nhw’n obsesiynnu am faint o elw maen nhw’n ei wneud. Hefyd, maen nhw’n gwybod beth sydd ganddyn nhw, o ran asedau, ac maen nhw’n gwybod sut mae gwneud y defnydd gorau o beth sydd ganddyn nhw. Dydyn nhw ddim yn angenrheidiol yn gorfod bod efo lot i ddechrau, mae ‘na aml ei enghraifft o bobl sydd, dyddiau yma, sydd ddim wedi dod o gefndir amaethyddol ac sydd wedi cychwyn ac sydd yn gwneud yn hynod o dda iddyn nhw eu hunain. Ond hefyd mae ‘na un peth arall maen nhw’n medru gwneud, mae ganddyn nhw’r gallu i ganolbwyntio ar y pethau pwysig. Lle yn aml iawn, welwch chi bobl yn obsesiynnu am ryw bethau bach fel, ydw i’n talu rhyw fymryn yn ormod ar y trydan? Ond rhywbeth bychan yw hwnna, y pictiwr mawr yw bod ni’n treulio 80% o’n hamser ar y pethau sy’n bwysig a’r pethau sydd yn gwneud gwahaniaeth mawr i’n cyfrifon, ddim ar y mymryn fasen ni’n safio. Efallai basen ni’n safio £100, £150 mewn blwyddyn ar y trydan yna, ddylen ni ddim obsesiynnu am hynny. Ac wedyn yr ail beth o ran rhinweddau, y system. Mi welwch chi fod system, mae ‘na bob math o systemau yna, ac mae ‘na rhai systemau sy’n tueddu i weithio’n well na’i gilydd. Ond hefyd, be dw i ‘di gweld yn ddiweddar ydy bod ‘na rhai systemau allan yna sydd yn siwtio mwy o bobl. Ac os oes ‘na fwy o bobl yn mynd ar y systemau yna, mi fysai’r diwydiant yn ei hun efallai fymryn yn gryfach ar gyfer y diwrnod pan mae’r pris isel yna’n dwad.

**Aled:** Oes ‘na fusnesau ‘dych chi’n gweithio gydag yn cael y drafodaeth gyda chi am sut allwn ni fod yn proffidio, petawn ni’n rhoi’r holl gymorthdaliadau i un ochr. Mae’n ffaith mewn sefyllfa nifer o fusnesau ledled y wlad, eu bod nhw’n ddibynnol ar y cymorthdaliadau i gynnal y busnes. Ond petaen nhw’n rhoi nhw i’r naill ochr, faint ohonyn nhw fysai wir yn edrych nawr ar allwn ni fod yn broffidiol heb gymorthdaliadau.

**Iorwerth:** Yn anffodus, does ‘na ddim digon yn sbio arno fe, nac oes? Be ddigwydddith mwy na thebyg ydy mae’n rhaid i hwnna ddiflannu’n gyntaf cyn bod pobl yn cael eu hysgogi i sbio o ddifri mewn iddo fo. Mae ‘na rhai sydd wedi sbio ‘mlaen yn barod, yn amlwg, ac maen nhw un cam ar y blaen. Ond am weddill pobl, mae rhywun yn tueddu i adweithio i’r sefyllfa maen nhw ynddo ar y pryd. A dod allan o dwll yn aml iawn. Ac wedyn pan neith hynny ddigwydd, yn amlwg mi neith pobl addasu amser hynny, ond mae o’n biti na fysai ‘na lot mwy yn sbio arno fo ymlaen llaw yn sicr.

**Aled:** Ond ‘dan ni i gyd wrth gwrs yn brysur iawn yn ei chanol hi gyda’r sefyllfa bresennol, hynny yw, mae ‘na chwyddiant fel wnes i sôn yn gynharach, prisiau *fertiliser*, cwrtaith, wedyn mynd trwy’r to, mwy neu lai. Prisiau tanwydd yn mynd lan, prisiau dwysfwyd hefyd, ond mae prisiau’r marchnadoedd wedi bod yn syndod o gryf eleni hefyd. ‘Dych chi ‘di cael cyfle i edrych yn ôl, dw i’n siŵr, ac adlewyrchu ar y flwyddyn, beth sy’n sefyll allan i chi o ran cyfrifon eleni?

**Iorwerth:** Dw i’n meddwl, yn ei gyfanrwydd, ‘swn i’n dweud ei bod hi’n flwyddyn wych. Mae’r prisiau wedi bod yn hynod o dda dros y deunaw mis diwethaf. Yn amlwg, os wna i ddweud hynny wrth unrhyw ffermwr, mi wneith y ffermwr ddod yn ôl a dweud ia, ond, mae pris y dwysfwyd i fyny, pris y *fertiliser* i fyny’n ofnadwy. Ond cyfran fechan o’r gwerthiant. O’r cynnydd yn y gwerthiant sydd wedi bod, cyfran ohono fo sydd yn cael ei golli yn y cynnydd yna yn y prisiau. A fydda i’n poeni weithiau ein bod ni’n siarad y diwydiant i lawr. ‘Dan ni’n lwcus, ‘dan ni’n lwcus yn yr ardal yma’n sicr, mae ‘na ddigon o bobl ifanc sydd yn ysu i fynd mewn i’r diwydiant. Ond fydda i’n poeni weithiau achos mae pobl yn siarad y diwydiant lawr gymaint. Ac os oes ‘na rhywbeth da yn digwydd, ‘dan ni wastad yn chwilio am y broblem yn hytrach na dweud, ‘mae’n flwyddyn dda’. Ac oherwydd hwnna, dw i’n siŵr ein bod ni’n rhoi ambell i berson i ffwrdd oddi mynd i mewn i’r diwydiant, a’n bod ni’n creu rhyw ofn yna. Creu rhyw *barrier* sydd ddim angen bod yna bron â bod.

**Aled:** Ydy, mae eisiau i ni ddod mewn i’r *habit* efallai o ddathlu llwyddiant a bod yn barod i fod yn agored i ddweud ‘mae ‘di bod yn flwyddyn dda eleni’. Ac mae ‘na angen blynyddoedd da, achos mae ‘na flynyddoedd sy’n fwy heriol, a’r cyfartaledd hir-dymor sy’n bwysig yn aml iawn. Mae’r ffaith bod costau i fyny eleni, dw i’n siwr, wedi hala ffermwyr i feddwl, jiw, oes eisiau i ni wario cymaint ar ddwysfwyd? Oes eisiau i ni wario cymaint a defnyddio cymaint o wrtaith ac ati? Mae ‘na brofiadau yn y gorffennol, mae ‘na flwyddyn fel 2016 lle oedd prisiau llaeth yn isel ofnadwy. Mae hynny wedi annog busnesau i edrych, wel, allwn ni wneud toriadau mewn rhai o’r costau yma, yn y mewnbynnau yma? Ac weithiau mae rhai wedi gweithio’n ffafriol i’r busnes.

**Iorwerth:** Yn hytrach na bod rhywun yn sbio ar bob peth fel problem, efallai ein bod ni’n sbio arnyn nhw fel sialens. A’r sialens yn 2016 oedd, mi oedd y costau, mwy na thebyg, wedi aros yr un peth, ond mi oedd y pris llaeth wedi gostwng yn aruthrol. Ac wedyn be ddigwyddodd yr amser yna, yn naturiol, fatha o’n ni’n sôn, mewn ffordd, mae rhywun yn adweithio i’r sefyllfa maen nhw ynddi hi. Er mwyn dod allan o’r twll yna, beth wnaeth lot o bobl oedd lleihau’r dwysfwyd yr oedden nhw’n ei roi i’r anifeiliaid. Mi ddaeth ‘na rhybuddion o bob ongl, mewn ffordd. Mi ddaeth ‘na rhybuddion gan y cwmniau blawd, peidiwch â gwneud hyn, mi ddaw’r *litreage* i lawr, ac mi ddaeth hefyd rhybuddion gan yr ochr ffrwythlonni yn dweud byddan nhw ddim yn sefyll i darw. Ond eto, mi wnaethon nhw i gyd sefyll i darw. Mi oedd y *litreage* wedi aros tua’r un lle. Ac wedyn be ddigwyddodd y flwyddyn ganlynol pan aeth y pris nôl i fyny, be sylwon ni oedd bod yr elw yn fflio i fyny y flwyddyn honno, oherwydd wnaeth pobl ddim mynd nôl i *feedio* fatha yr oedden nhw yn y blynyddoedd cynt. Ac wedyn mi welon ni goblyn o gynnydd, ac o’dd hi’n flwyddyn heriol i ni oherwydd roedd eisiau esbonio rwan pam bod ‘na filiau treth flwyddyn ar ôl y flwyddyn lle oedd ‘na ddim fil treth. Ond dyna fo. Ac mewn ffordd, efo’r sefyllfa ‘dan ni ynddi rwan, beth mae rhywun yn sylwi ydy mae ‘na aml o gwsmer wedi bod yn trafod be maen nhw’n mynd i wneud o ran y *fertiliser* mewn gwirionedd, ac mae ‘na rhai, dw i ‘di siarad efo ambell un sydd yn dweud eu bod nhw ddim yn mynd i roi *fertiliser* yn y cylchdro pori, a rhai eraill yn mynd i leihau stoc, a rhai eraill yn mynd i roi lot mwy o bwyslais ar destio’r slyri sydd ganddyn nhw a gweld beth sydd ganddyn nhw oddi fewn y slyri yna, fel bod nhw’n lleihau’r angen am y *fertiliser*, neu’n cael rhywbeth mwy penodol sy’n mynd i weithio’n well. Ac mae hynny’n wych, dw i’n meddwl bod hwnna yn ei hun yn ateb hirdymor i’r broblem yma.

**Aled:** Enghraifft dda o ffermio mewn modd mwy manwl, mewn ffordd, targedu’n union beth gyda nhw ac i wella ar sail yr adnoddau a’r slyri a’r hyn sydd gyda nhw ar y ffermydd ta beth. Ond i reoli ac i wybod ble ‘dach chi’n mynd fel busnes, mae angen eich bod chi’n cadw llygad craff ar y cyfrifon, ac mae mwy a mwy dyddiau yma’n defnyddio meddalwedd ariannol i gadw llygad, fwy neu lai, ‘*in* *real time’*, fel basen nhw’n dweud, ar berfformiad, beth sy’n mynd mewn, a’r llif arian mewn a mas ac ati. ‘Dach chi’n gyfarwydd â’r cyfrifon ochr tirol er mwyn helpu busnesau i wneud penderfyniadau busnes, a hefyd yn bwysig iawn, y cyfrifon naw mis. Achos dyna’r cyfle i chi gael darlun weddol gywir o beth mae’r flwyddyn yn mynd i fod fel, ac mae ‘na gyfle wedyn i wneud rhyw wariant, os mae’n rhaid, neu wneud rhyw waith ychwanegol i sicrhau bod ffermwyr ddim yn talu gormod o dreth, achos dw i’n siwr bod pob un ohonyn nhw’n gofyn i chi, Iorwerth, i sicrhau bod ddim gorfod talu mwy na beth sy’n rhaid bob blwyddyn.

**Iorwerth:** Dw i’n meddwl, o ran y cyfrifon chwarterol yma, ‘dan ni’n gweld mwy a mwy o rain rwan, oherwydd bod pobl yn defnyddio pethau fel Xero, QuickBooks, Sage, mae ‘na amryw o rhai eraill sydd yn fwy tuag at amaeth hefyd. Ond mae’r cyfrifon chwarterol fwy neu lai ar gyfer defnydd mewnol, er mwyn meincnodi yn erbyn yr un un chwarter yn y flwyddyn gynt, er mwyn gweld lle mae rhywun. Ac efallai ar gyfer meincnodi yn erbyn cyfrifon rhywun arall. Ond o ran y rhai 9 mis, mae’r rheini’n rhywbeth ‘dan ni’n ‘neud lot fawr ohonyn nhw. Lle mae pobl yn dwad â’i chyfrifon 9 mis, ‘dan ni’n ‘neud y cyfrifon 9 mis, ‘dan ni wedyn yn rhoi amcan yn ymyl y naw mis yna o be fasen ni’n disgwyl i’r tri mis nesaf i fod, ac wedyn mae hwnnw’n rhoi rhyw fath o amcan i chi am y deuddeg mis cyfan. Mae rhywun yn cael sbio ar hwnnw wedyn ac yn cael penderfynu dyma faint bydd y bil treth os nad ydyn ni’n gwneud rhywbeth yn ei gylch o. Achos unwaith mae’r deuddeg mis wedi pasio, mae’r rhy hwyr wedyn. *So* hwnna ydy’r unig ffenestr, ffenestr fechan ydyw, rhyw chwe wythnos, wyth wythnos sydd ‘na i wneud rhywbeth ar y peth. Ac wedyn mae’n rhoi’r cyfle i rywun. Cyn belled bod rhywun yn defnyddio’r cyfle i wario ar y pethau cywir ac nid jyst i wario fo ar rywbeth rhywbeth, mae’n iawn.

**Aled:** Chi ‘di cyffwrdd ar bwynt pwysig yn fan’na. Achos yn aml iawn ni’n clywed o fewn y diwydiant ffermwyr, mae’r obsesiwn yma bron, i osgoi talu gormod o dreth, ac yn aml iawn, fe glywsom ni am ffermwyr sydd wedi mynd allan i brynu rhyw dractor newydd, neu ryw sied newydd, i osgoi treth. Ydy’r math yna o wariant yn beth call bob amser?

**Iorwerth:** Mae ‘na ddau beth i ddweud yn fan’na, mewn ffordd. Mi gaiff y dyn treth ei bres, p’un a bod chi’n licio fo neu beidio, achos os ‘dach chi’n mynd allan a phrynu tractor newydd, yna mae’r *dealer* yn mynd i fod yn hapus iawn, ac mae’r *dealer* yn mynd i dalu’r dreth, ac yn poeni dim amdano fo. Ond wedyn o’ch ochr chi, mewn ffordd, yr ail bwynt mewn gwirionedd ydy, mae angen eistedd nôl gyntaf a meddwl, ydw i angen y tractor? Neu ydw i angen y peiriant? Yntau isio fo ydw i? Ac mae ‘na wahaniaeth anferth rhwng y ddau air yna. Yr angen a’r eisiau. Ac i fod yn onest, erbyn hyn, mae pris tractor newydd mor uchel, mae’n siŵr bod ‘na amryw fysai’n ffeindio fo’n anodd iawn, iawn i gyfiawnhau prynu tractor newydd sbon erbyn hyn. A tasen nhw’n gwneud y ffigyrau, mae’n siŵr fasen nhw’n sicr methu cyfiawnhau o. Ac mewn ffordd, mae ‘na ddywediad, on’d oes, *don’t let the tax tail wag the dog*. Ac mae’n bwysig, mae hwn yn fwy tuag at y diwydiant amaeth, yn fy meddwl i, nag at neb arall. Achos os ‘swn i’n siarad ag unrhyw ddiwydiant arall ‘dan ni’n delio efo nhw, dydy’r obsesiwn yna ddim yna.

**Aled:** Dyna ddiddorol.

**Iorwerth:** Na, dydyn nhw ddim eisiau talu lot o dreth. Ond dydyn nhw ddim yn fodlon mynd allan a gwario £70,000 ar beiriant mawr jyst er mwyn peidio talu treth. Mi wnawn nhw gymryd y bil tacs o £14,000 a chadw £56,000 yn y banc. A dw i wastad yn meddwl, os mae ‘na homar o fil tacs mawr, ac mae rhywun yn troi rownd a dweud, ti ddim ‘di neud y jobyn yn iawn, mae gen i homar o fil tacs yn fan hyn rwan a fydda i’n meddwl, wel ie, dw i’n mai’n job i ydy rhoi eich teulu chi mewn lle mor gyfforddus yn ariannol â phosib tra’n talu’r raddfa leiaf o dreth, nid *purely* talu cyn lleied â phosib o dreth. Mae ‘na wahaniaeth mawr rhwng y ddau beth yna.

**Aled:** Ydy, ac mae i gyd yn dod lawr i’r ffordd ‘dach chi’n edrych arno fe. Achos os ‘dych chi yn talu treth, yn amlwg chi’n ‘neud rhywbeth yn iawn. Mae’r busnes yn broffidiol, ac mae hwnna’n beth da i gofio. Nawr, mae ffermio, wrth gwrs, yn gynyddol yn mynd llawer mwy eang efallai. Mae ‘na mwy i fusnes ffarm nag ond cynhyrchu cig eidion, wyn tew, llaeth, a phob math o gynnyrch arall. Mae busnesau nawr yn arallgyfeirio, dyw e ddim yn beth newydd o gwbl, falle bod ‘na wyliau ar y ffarm, falle bod ‘na siopau. Mae ‘na dwf aruthrol wedi bod mewn peiriannau *vending* yn y Gorllewin ac ym mannau eraill yng Nghymru yn gwerthu llaeth i’r cyhoedd. Mae ‘na elfennau newydd yn dod mewn i fusnesau amaethyddol, ychwanegu gwerth, pobl yn gwerthu cig mewn bocsys, mwy a mwy o hynny’n digwydd. Peth da, o ran cyflwyno ffynhonnell newydd o incwm i’r fferm. Ond bysech chi’n cynghori, o ran y cyfrifon, bod chi’n cadw cyfrifon unrhyw fenter arallgyfeirio yn gwbl ar wahân i’r ffarm? Eich bod chi ddim yn cymysgu’r holl beth mewn un set o gyfrifon?

**Iorwerth:** Baswn. I ddechrau, ‘swn i’n dweud, mae’r rhan fwyaf o ffermydd erbyn hyn yn arallgyfeirio yn barod, achos mae arallgyfeirio’n air anferth. Mae arallgyfeirio’n medru cyfeirio at rywun sy’n mynd allan i weithio, lle ers talwm, fyddai pawb yn gweithio ar y fferm. Erbyn hyn, mae efallai un yn mynd allan, neu efallai ddau yn mynd allan i weithio. *So* mae arallgyfeirio yna’n digwydd yn gynhenid. Ond ar ben hynny, ‘swn i’n dweud bod ‘na ganran uchel iawn yn arallgyfeirio mewn ffyrdd eraill yn barod beth bynnag. A dw i’n meddwl bod o’n wych o beth. Mae o’n helpu i gynnal y ffordd o fyw ‘ma ‘dan ni’n sôn amdano fo. Ond, fel roeddech chi’n sôn amdano yn fan’na, mae o’n hynod o bwysig bod yr arallgyfeirio ddim yn *subsidiseo* colled mewn ffarm. Mae’n hynod o bwysig ein bod ni’n dal i wneud yr elw gros ar yr anifail. Neu mewn ffordd, innau dylsen ni gadw llai o anifeiliaid er mwyn gwneud llai o golled gros, neu dylsen ni fod yn newid ein systemau beth bynnag. Ond o ran cadw cyfrifon ar wahân, am y rheswm yma, neu ffordd, baswn. Byddwn i’n meddwl byddai unrhyw arallgyfeirio yn cael ei gyfrifo yn ei hun, yn gwbl ar wahan, er mwyn gweld, o, ie, mae’r arallgyfeirio yna’n gwneud hyn a hyn o bres, mae’r ffarm yn gwneud hyn a hyn o bres.

**Aled:** Beth bysai eich cyngor ariannol chi, i ddirwyn y drafodaeth yma i ben, Iorwerth, o ystyried yr holl bethau ‘dyn ni wedi trafod nawr, ac i’n gwrandawyr ni sydd i gyd yn rhedeg busnesau o ryw fath. O safbwynt ariannol, beth bysai eich cyngor chi iddyn nhw nawr i sicrhau bod eu busnesau mewn sefyllfaoedd cadarn wrth edrych tuag at y dyfodol?

**Iorwerth:** Dw i’n meddwl, yn gyffredinol, mae’r diwydiant yn mynd yn fwy technolegol ac yn fwy digidol ac yn fwy gwyddonol hefyd. Ond dydan ni gyd ddim yn gorfod bod yn wyddonwyr. Mae’r wybodaeth i gyd yna i ni, os wnewn ni ddefnyddio fo. Ac mae gymaint o bethau ar gael drwy bethau fel Cyswllt Ffermio. Er enghraifft, os ydy rhywun yn cael holi mwy am yr ochr o destio’i slyri’n fanwl. Os mae rhywun yn cael y cyfle i destio’i bridd, ac analeisidio’r pridd yn fanwl, gweld beth ydy beth, beth sy’n mynd efo beth, mae gynnon ni Rhagori ar Bori unwaith eto o’nd oes? Mae’r un fath efo bridio hefyd. Mae ‘na grwpiau trafod hefyd, ac mae ‘na gyngor ar gael yna, ac mae’r wybodaeth yna i ni. Dydy o ddim yr un fath a mynd nôl pymtheg mlynedd, ugain mlynedd, roedd rhywun yn gorfod chwilio’n ofnadwy o galed er mwyn cael y wybodaeth. Mae’r wybodaeth yna i ni. A bron a bod, mae o am ddim mewn lot o sefyllfaoedd. So dylsai bod ni ddim ffeindio rhesymau dros beidio chwilio am y wybodaeth yna. Ac i fi, o’r ochr ariannol, dw i’n meddwl beth sydd angen ydy trafod mwy efo’r cyfrifydd mewn ffordd. Beth sy’n anodd ydy pan mae rhywun wedi gwneud penderfyniadau yn ystod y flwyddyn ac yn dwad ar ddiwedd y flwyddyn ac yn dweud, ‘dw i ‘di gwneud peth a pheth’, ac mae rhywun yn meddwl, taset ti ‘mond wedi aros tri mis, faset ti ‘di cael lot mwy o *reliefs*, *tax reliefs*, neu taset ti ‘mond wedi gwneud peth a pheth bach yn wahanol. Dw i’n meddwl bod o’n bwysig bod rhywun yn codi’r ffôn cyn gwneud y penderfyniadau mawr a chael sgwrs. Mae’r sgwrs werth ei chael, mewn ffordd. ‘Dan ni’n siarad lot am iechyd meddwl yn ddiweddar, a ‘dan ni’n sôn am fod isio trafod, bod isio siarad, ac mae’r un peth yn wir hefyd am y busnes yn gyffredinol, mae isio trafod, mae isio siarad ac mae isio rhannu syniadau. Ac mae isio cofio, mae un dywediad, dw i’n meddwl, sy’n dod i’r meddwl yn syth. Henry Ford ddaeth fyny a’r dywediad: ‘*Whether you think you can or think you can’t, you’re right.’*

**Aled:** Dyna ddywediad da, on’d yfe? Lan i chi’n llwyr. Chi’n gallu ‘neud e os ydych chi’n meddwl, os ydych chi’n cefnogi’ch hunain yn aml iawn. Iorwerth Williams, diolch o galon am ymuno â ni ar y podlediad. Mae ‘di bod yn hynod o ddiddorol, ac amserol iawn i ni drafod yr holl bynciau yma. Cyngor arbennig o dda, unwaith eto, Iorwerth, a diolch o galon i chi am y sgwrs.

**Iorwerth:** Diolch.

**Aled:** Os hoffech chi mwy o wybodaeth am y cymorth sydd ar gael drwy Gyswllt Ffermio, yna cysylltwch gyda’ch swyddog datblygu lleol neu’r ganolfan wasanaeth ar 08456 000813. Wel, dyna ni, ni wedi cyrraedd diwedd pennod arall. Byddwn yn ôl ymhen pythefnos gyda llawer mwy i drafod. Ond yn y cyfamser, peidiwch ag anghofio tanysgrifio ar ba bynnag blatfform rydych chi’n defnyddio i wneud yn siŵr eich bod chi ddim yn colli mas ar unrhyw bennod o bodlediad Clust i’r Ddaear. Felly, ar ran y tîm yng Nghyswllt Ffermio, a finnau, Aled Jones, diolch am wrando. Hwyl am y tro.