

GWELLA MYNEDIAD MENYWOD AT GYLLID: CRYNODEB GWEITHREDOL

Arad Consulting

Cyflwyniad

Dyma'r Crynodeb Gweithredol ar yr ymchwil a wnaed gan Arad Consulting Cyf ar ran Chwarae Teg ar *Wella Mynediad Menywod at Gyllid*. Amcan yr ymchwil oedd rhoi dealltwriaeth o agweddau entrepreneuriaid benywaidd yng Nghymru tuag at gael mynediad at gyllid busnes, a chyfrannu at ail gam prosiect Menter Merched Cymru, a gyflwynir gan Chwarae Teg.

Mae'r astudiaeth yn canolbwyntio ar agweddau entrepreneuriaid benywaidd yng Nghymru tuag at gael mynediad at gyllid busnes, a'r ffordd y mae hyn yn dylanwadu ar y galw cyffredinol am gyllid. Amlygodd y gwaith maes fod yna amrywiaeth o agweddau tuag at gyllid busnes. Mae rhai entrepreneuriaid benywaidd yn fedrus ac yn hyderus iawn wrth ddelio â sefydliadau ariannol ac wrth gynllunio cyllid eu busnesau, fodd bynnag, dangosodd yr arolwg a thrafodaethau'r grwpiau ffocws fod yna hefyd rwystrau ymarferol a chanfyddiadol y mae'n rhaid i fenywod eu goresgyn wrth gael mynediad at gyllid busnes, a bod gan lawer o fenywod busnes argraff negyddol iawn o sefydliadau ariannol.

Arolwg o Lenyddiaeth Flaenorol

Mae'r adroddiad ar yr ymchwil yn dechrau gydag arolwg manwl o astudiaethau blaenorol sy'n archwilio mynediad ac agweddau menywod at gyllid busnes. Dyma'r canfyddiadau allweddol:

- Mae menywod yn llai tebygol o ddechrau busnes na dynion.
- Ffactor allweddol yn y bwch a nodwyd rhwng y cyfraddau o fenywod a dynion sy'n dechrau busnes yw'r gallu i gael mynediad at gyllid.
- Er ei bod yn anodd dweud a yw menywod yn fwy cyndyn i ymgymryd â risg na dynion, o ran materion sy'n ymwneud â chyllid busnes, gellir nodi'r ffaith bod entrepreneuriaid benywaidd yn ymddwyn mewn ffordd sy'n dangos eu bod yn gyndyn i ymgymryd â risg. Efallai bod hyn o ganlyniad i nodweddion ac amgylchiadau'r entrepreneur benywaidd, yn hytrach na gwahaniaethau gwirioneddol yn y proffil risg rhwng dynion a menywod mewn busnes.
- Gall amgylchiadau personol, fel statws credyd, effeithio ar allu entrepreneuriaid benywaidd i gael mynediad at gyllid.
- Mae profiad hefyd yn ffactor pwysig o ran gallu entrepreneuriaid i gael mynediad at gyllid.
- Mae gwahaniaethau yn nodweddion ac amgylchiadau entrepreneuriaid benywaidd o gymharu â'u cymheiriaid gwrywaidd yn dylanwadu'n sylweddol ar eu gallu i gael mynediad at gyllid.
- Mae'n anodd asesu a yw sefydliadau ariannol yn gwahaniaethu rhwng dynion a menywod o ran rhoi cyllid. Fodd bynnag, awgryma amwysedd yr ymchwil fod llawer o entrepreneuriaid benywaidd yn credu, o bosibl, bod rhai sefydliadau yn gwahaniaethu rhwng entrepreneuriaid benywaidd a gwrywaidd.
- Mae entrepreneuriaid benywaidd yn llai tebygol o fynd at rwydweithiau busnes anffurfiol.
- Mae entrepreneuriaid benywaidd yn fwy tebygol o droi at ffrindiau a theulu ar gyfer arian, yn hytrach na sefydliadau ariannol ffurfiol.

- Er bod menywod yng Nghymru yn llai tebygol na grwpiau eraill (fel siaradwyr Cymraeg neu leiafrifoedd ethnig) i gael cyllid oddi wrth gyrff sy'n rhoi grantiau, nhw oedd y grwp a oedd yn fwyaf tebygol o lwyddo i gael arian grant.

Canfyddiadau'r Ymchwil

Ymgwymerwyd ag arolwg post yn ystod haf 2005, gan gysylltu â chleientiaid a gefnogwyd gan Chwarae Teg a menywod a gefnogwyd gan sefydliadau cyn dechrau busnes eraill, drwy'r post. Ochr yn ochr â'r arolwg post, darparwyd holiaduron arolygu drwy ddeg o asiantaethau cymorth busnes ledled Cymru, ac ymatebodd cyfanswm o 181 o fenywod i'r holiadur, gan ateb cwestiynau ar brofiadau ac agweddau tuag at gyllid busnes. Ar ôl casglu ynghyd ganfyddiadau cychwynnol yr arolwg, cadarnhawyd y canfyddiadau, ac ehangu arnynt, drwy gyfres o chwech grwp ffocws, a oedd yn trafod ag entrepreneuriaid benywaidd presennol a darpar entrepreneuriaid benywaidd ledled Cymru. Mae'r canlyniadau ymchwil ym mhennod 'Canfyddiadau'r Ymchwil' yn tynnu ar ganfyddiadau'r arolwg a'r grwpiau ffocws fel ei gilydd.

Profiad o gael mynediad at gyllid

Fel arfer, mae naill ai eu profiadau eu hunain, profiadau pobl eraill, neu wybodaeth a gafwyd oddi wrth amryw ffynonellau yn dylanwadu ar agweddau darpar entrepreneuriaid benywaidd, neu entrepreneuriaid benywaidd presennol tuag at gyllid busnes. Mae'n bwysig felly ein bod yn edrych ar y ffynonellau hyn a phrofiadau blaenorol y menywod hyn. Mae'r adran hon yn asesu profiadau blaenorol yr ymatebwyr o ran cael mynediad at gyllid personol, yn ogystal â chyllid busnes.

Roedd y gyfran o fenywod a oedd wedi gwneud cais am gyllid busnes yn gymharol isel, yn 32%, fodd bynnag, roedd mwyafrif helaeth y ceisiadau a wnaed (79%) yn llwyddiannus. Roedd yr ymatebwyr hefyd yn fwy tebygol o fod wedi gwneud cais am gyllid busnes os oeddent hefyd wedi gwneud cais am gyllid personol.

Cyfanswm y cyllid a gafwyd

Gofynnodd yr arolwg i'r rheiny a oedd wedi llwyddo i gael cyllid busnes naill ai i ddechrau eu busnes neu i ddatblygu'u busnes, a oedd y swm a gawsant yn fwy, yn llai neu'n gyfwerth â'r swm yr oedd ei angen arnynt. I ychydig dros hanner yr ymatebwyr, roedd y swm a gawsant naill ai'n gyfwerth, neu'n fwy na'r swm yr oedd ei angen arnynt, gan awgrymu eu bod wedi cael canlyniad llwyddiannus. Fodd bynnag, i 43% o'r ymatebwyr a oedd wedi llwyddo i gael cyllid busnes, roedd y swm o arian a gawsant yn llai na'r hyn yr oedd ei angen arnynt. Roedd hyn naill ai am nad oedd ffynhonnell y cyllid busnes yn fodlon cynnig swm mwy o arian, neu am fod yr ymgeisydd unigol wedi penderfynu gwneud cais am lai o arian er mwyn lleihau'r risg o fenthg. Penderfynodd y rhan fwyaf a arolygwyd i fod yn orofalus wrth wneud ceisiadau am gyllid busnes a chyllid personol.

Ffynonellau o gyllid

Arbedion personol oedd y llwybr ariannu a gymerwyd gan bron i dri chwarter o'r ymatebwyr, sydd yn unol â chanfyddiadau astudiaethau diweddar eraill. Gofynnwyd i ymatebwyr yr arolwg hefyd ymateb i'r datganiadau "Mae'n well gen i gynilo er mwyn ariannu fy musnes yn hytrach na menthyg" a "Byddaf ond yn menthyg arian ar gyfer fy musnes pan ddaw hi i'r pen". Roedd bron i hanner yr holl ymatebwyr (46%) yn cytuno'n gryf â'r datganiad cyntaf, gyda 40% yn cytuno i ryw raddau o leiaf, gan awgrymu ei bod yn well gan fwyaf helaeth yr ymatebwyr aros tan eu bod wedi cynilo digon o arian, naill ai drwy

arbedion personol, neu drwy'r elw a grëir gan eu busnes, i fuddsoddi yn eu busnes. Mae patrwm tebyg yn dod i'r amlwg o'r ymatebion i'r datganiad "Byddaf ond yn menthyg arian ar gyfer fy musnes pan ddaw hi i'r pen", gyda 78% o'r ymatebwyr yn cytuno â'r datganiad i ryw raddau o leiaf.

Barn a fynegwyd yn aml yn ystod trafodaethau'r grwpiau ffocws oedd bod menthyg arian i ariannu busnes yn rhywbeth y dylid ei osgoi os oedd modd, er bod menywod sy'n rhedeg, neu sy'n bwriadu rhedeg cwmni cyfyngedig yn llai tebygol o weld menthyg arian fel rhywbeth i'w wneud dim ond pan ddaw hi i'r pen.

O'r rheiny a oedd wedi cael arian o ffynonellau eraill, trodd dros draean ohonynt (35%) at deulu a ffrindiau, eto gan ategu canfyddiadau blaenorol. Roedd menywod â phlant dibynnol yn fwy tebygol i droi at ffrindiau a theulu fel ffynhonnell arian na menywod heb blant dibynnol.

Roedd tua thraean wedi cael amryw grantiau neu arian cyhoeddus, roedd llai nag un o bob tri (28%) wedi gwneud cais am fenthyciad gan y banc i ariannu rhan neu'r cyfan o'u hanghenion o ran cyllid busnes, tra bod chwarter wedi dibynnu ar orddrafft gan y banc. Roedd bron i un o bob pump o'r ymatebwyr (19%) wedi ariannu eu hanghenion busnes ar eu cerdyn credyd. Gofynnwyd i'r ymatebwyr nodi eu prif resymau dros eu dewis o ffynhonnell ariannu.

Ffactor allweddol ar gyfer troi at deulu a ffrindiau oedd bod angen swm cymharol fawr o arian arnynt (a ddiffiniwyd yn yr achos hwn fel dros £1,000), gan awgrymu efallai nad yw'r unigolion hyn yn hyderus y gallant gael symiau tebyg o arian oddi wrth ffynonellau eraill. Ar y llaw arall, dywedodd ychydig dros un o bob pump eu bod wedi troi at deulu a ffrindiau am mai swm cymharol fach o arian yr oedd ei angen arnynt (a ddiffiniwyd yn yr achos hwn fel llai na £1,000). Mae hyn yn fwy dealladwy, am fod cael swm cymharol fach oddi wrth deulu a ffrindiau yn debyg o fod yn haws na'r broses weinyddol hir o bosibl, sy'n gysylltiedig â chael arian o rywle arall. Mae cael mynediad at symiau bach o gyfalaf ar gyfer dechrau busnes wedi bod yn anodd i nifer o'r menywod y trafodwyd â nhw, er enghraifft £200 ar gyfer cardiau busnes neu daflenni. Os nad yw troi at deulu neu ffrindiau yn opsiwn, mae llawer yn credu na fydd y swm bach y mae ei angen yn ddigon sylweddol i fod o ddiddordeb i'r banciau. Mae argaeledd micro-gredyd yn broblem i lawer o fenywod busnes newydd yng Nghymru.

Roedd llawer o'r rhai sydd wedi mynychu'r grwpiau ffocws wedi ceisio, gyda gwahanol raddau o lwyddiant, i gael mynediad at ariannu grant i gefnogi sefydlu a datblygu eu busnes, ac roedd y rhan fwyaf o'r farn bod llawer o arian cyhoeddus ar gael i gefnogi busnesau newydd yng Nghymru. Fodd bynnag, roedd y rhan fwyaf hefyd yn gwbl ddiarwybod am sut i gael mynediad at y fath arian, neu a oedd y fath arian yn bodoli mewn gwirionedd. Roedd y rheiny a oedd wedi llwyddo i gael arian cyhoeddus ar gyfer eu busnes wedi ymgymryd â phroses profi a methu hirfaith cyn iddynt ddod o hyd i'r ffynhonnell briodol. Roedd yna gonsensws cyffredinol fod angen mwy o dryloywder mewn perthynas â gwybodaeth am ba arian sydd ar gael.

Canfyddiadau am sefydliadau ariannol

Mae cysylltiadau personol a'r gallu i greu cysylltiadau cadarnhaol ag unigolion yr ystyrir eu bod yn ddibynadwy yn dylanwadu'n sylweddol ar agweddau menywod tuag at gyllid busnes. Mae hyn yn egluro i raddau helaeth pam ei bod yn well gan lawer o fenywod droi at deulu a ffrindiau y maent yn eu hadnabod ac yn ymddiried ynddynt fel eu prif ffynhonnell o gyllid busnes. Hyd yn oed ymysg y rheiny sydd wedi ffurfio perthynas weithio agos â banciau a chymdeithasau adeiladu, yr hyn sydd wedi ffurfio'r berthynas honno yw eu cyswllt ag un neu ddau unigolyn allweddol o fewn y sefydliad hwnnw. Hyd yn oed yn yr amgylchiadau hyn, dywedodd rhai menywod nad ydynt bob amser yn ymddiried yn y banc neu'r gymdeithas adeiladu fel sefydliad, ond eu bod yn ymddiried yn yr unigolyn y mae ganddynt gysylltiad ag ef, ac ar lefel y berthynas wyneb yn wyneb hon y mae'r berthynas rhyngddynt â'r banc

wedi'i seilio. Amlygwyd rhai agweddau negyddol iawn tuag at fanciau yn yr arolwg, gydag un o bob pump a arolygwyd yn cytuno â'r datganiad, "Mae banciau a sefydliadau arweiniol yn fwy tebygol o gynnig benthyciadau a chyllid busnes i ddynion na menywod."

Mae'r agwedd ddynol ar gyllid busnes felly'n bwysig iawn i lawer o fenywod busnes. Yn wir, mae llawer o'r ymatebion a gasglwyd yn ystod yr astudiaeth hon yn cyfeirio at yr angen i 'ddynioli'r holl agweddau ar gyllid busnes'. Byddai hyn yn cynnwys defnyddio terminoleg heb jargon sy'n fwy cysylltiedig ag amgylchiadau gwirioneddol y busnes, wrth gynllunio a chychwyn y busnes, a helpu gwneud y cynllun busnes ymddangos yn fwy real. I raddau helaeth, ystyriwyd bod yr agweddau ariannol ar gynllunio busnes yn ddryslyd, yn ddiflas, ac yn aml wedi'u seilio'n ormodol ar ddyfalu, yn ôl y rhai a fynychodd y grwpiau ffocws. Gwyddent fod angen iddynt lunio cynllun busnes, ac yn amlach na heb, roeddent wedi gwneud hynny, ond yn aml nid oeddent yn gwerthfawrogi pa mor ymarferol berthnasol oedd cynllun o'r fath, ar wahân i fod yn fodd i gael mynediad at gyllid. Roedd nifer fawr ohonynt wedi cael cymorth o'r tu allan gydag elfen 'rhifau' y broses o gynllunio busnes, ac roedd cyfran helaeth ohonynt yn ystyried bod hyn yn rheidrwydd na ellid ei osgoi, yn hytrach nag yn agwedd hanfodol a defnyddiol ar eu gweithgareddau busnes. Ar ben hyn, roedd nifer o'r rhai a fynychodd y grwpiau ffocws yn gyndyn i gymryd perchnogaeth ar y cynllun ar ôl iddynt dderbyn y cymorth allanol, ac nid oeddent yn dychwelyd at y ddogfen i'w hadolygu a'i diweddarau.

Agweddau tuag at risg ariannol

Dengys astudiaethau blaenorol bod menywod, ar gyfartaledd, yn dueddol o fod yn llai parod i ymgymryd â risg na'u cymheiriaid gwrywaidd. Yn aml, gall y fath bwyll sicrhau bod menywod yn gwneud gwell benderfyniadau ariannol ac yn osgoi problemau ariannol yn y dyfodol. Ar y llaw arall, fodd bynnag, gall agweddau gwrth-risg cryf arwain, o bosibl, at gyfyngu ar gyfleoedd buddsoddi a busnes. Un o'r ffactorau sy'n dylanwadu ar agweddau tuag at gyrchu cyllid busnes yw pryder sy'n gysylltiedig ag ad-dalu dyled, yn enwedig o ran y gallu i ad-dalu'r swm a fenthycwyd. Dywedodd mwyafrif helaeth o'r rheiny a ymatebodd i'r arolwg (96%) y byddent yn poeni am ad-dalu'r benthyciad. Y pryder mwyafrif o ran cael benthyciad neu fynd i ddyled ar gyfer y busnes, oedd gallu eu busnes i ymdopi â'r faich o ad-dalu'r benthyciad. Yn dynn ar sodlau'r pryder hwn roedd gofidiau a phryderon yn ymwneud â'r ffordd y byddai methu ag ad-dalu'r benthyciad yn effeithio ar eu teulu. Dywedodd bron i ddwy ran o dair o'r ymatebwyr (63%) y byddai hyn yn bryder mawr iddynt, tra bod un arall o bob pump yn dweud y byddai hyn yn peri rhywfaint o bryder iddynt o leiaf. Adlewyrchwyd y canfyddiad hwn yn y grwpiau ffocws, ac roedd rhoi'r flaenoriaeth i'w teuluoedd mewn unrhyw benderfyniadau am ymgymryd â dyledion busnes yn thema gyffredin. Codwyd y pwynt yn ystod rhai o'r grwpiau ffocws bod gan ddynion y gallu i rannu eu bywydau a'u gweithgareddau yn adrannau, fel eu bod yn gallu edrych ar weithgareddau busnes a chyllid busnes yn gwbl ar wahân i fywyd ac arian y cartref. Nid oedd llawer o'r menywod yn y grwpiau ffocws yn ystyried y gallent wneud hyn i'r un raddau.

Pryder arall a oedd yn ymwneud â methu ad-dalu dyled busnes, a nodwyd gan dros hanner yr ymatebwyr, oedd y byddai'n dylanwadu ar eu statws credyd cyffredinol. Dywedodd bron i hanner ymatebwyr yr arolwg fod, neu y byddai, newidiadau sydyn posibl yn y cyfraddau llog wedi, neu yn, peri iddynt ofidio llawer ynghylch ad-dalu'r arian a fenthycwyd, tra bod 43% pellach yn dweud y byddai newidiadau sydyn posibl yn y cyfraddau llog yn peri iddynt ofidio ychydig. Roedd y gofyniad iddynt ymgymryd ag ymrwymiad tymor cymharol hir, boed a allent ad-dalu'r ddyled ai peidio, yn achosi pryder sylweddol i 46% o ymatebwyr yr arolwg. Golyga hyn fod gan lawer o fenywod busnes dueddiad i fabwysiadu safbwynt tymor byr.

Roedd cyfranogwyr yn y grwpiau ffocws yn cytuno i raddau helaeth y byddent yn poeni'n fawr ynghylch y posibilrwydd na fyddent yn gallu talu eu staff o ganlyniad i orfod ad-dalu'r ddyled. Roedd profiadau rhai o gyfranogwyr y grwpiau ffocws yn cynnwys benthyciad arian ar gerdyn credyd er mwyn talu'r staff pan oedd y busnes mewn trafferthion, a pherchennog y busnes yn gwneud swydd rhan-amser y tu allan

i'r cwmni er mwyn talu a chadw staff. Ystyria i'r cyfranogwyr hefyd y byddent yn siomi eu cyflenwyr bach pe bai eu busnes yn methu. Fodd bynnag, roedd methu â thalu staff yn bryder i 41% yn unig o'r rheiny a arolygwyd, ond gellir egluro'r gwrthdaro ymddangosiadol hwn yn y canfyddiadau, oherwydd bod y cyfranogwyr yn y grwp ffocws yn ymateb i'r sefyllfaoedd yn seiliedig ar fusnes a oedd yn cyflogi aelod o staff, ond nid yw mwyafrif ymatebwyr yr arolwg yn cyflogi unrhyw staff ar hyn o bryd.

Argymhellion

Mae'r adroddiad yn cloi gyda chyfres o argymhellion sydd â'r nod o fynd i'r afael â'r materion a nodwyd. Ni fwriedir iddynt o reidrydd gynyddu'r galw am gyllid busnes ymysg menywod yng Nghymru, ond i gynyddu gwybodaeth a sgiliau menywod busnes o ran cyllid busnes. Yn eu tro, bwriedir iddynt sicrhau bod menywod busnes yn gwneud penderfyniadau deallus ynghylch cyrchu cyllid busnes, sy'n diwallu orau eu hanghenion hwy ac anghenion eu busnes. Rhennir yr argymhellion yn elfennau ymarferol ar hyfforddiant a'r arweiniad y gellir ei gynnig, yn ogystal â chefnogi gwybodaeth.

Hyfforddiant ac arweiniad

Mae angen i entrepreneuriaid benywaidd yng Nghymru ddatblygu gwell ddealltwriaeth o'r ffordd y mae cyllid a chynllunio ariannol yn berthnasol i'w busnesau. Ystyria nifer fawr o'r menywod sy'n cymryd rhan yn yr astudiaeth hon fod llawer o gefnogaeth dda eisoes yn bodoli i fenywod sydd am ddechrau busnes, er bod yna, yn eu barn nhw, gyfle i ffocysu agweddau o'r gefnogaeth hon yn fwy uniongyrchol ar faterion ariannol. Ar ben hyn, cafwyd consensws cyffredinol y gellid cynnig mwy o gefnogaeth ac arweiniad ariannol defnyddiol i fenywod busnes yn ystod y camau sy'n dilyn y cyfnod sefydlu cychwynol. Ystyriwyd bod anghenion busnes ac anghenion ariannol yn newid yn sylweddol wrth i'r busnes dyfu a datblygu, ac felly bod angen mwy o gefnogaeth i adlewyrchu'r newidiadau hyn. Roedd rhai o'r argymhellion ar gyfer hyfforddiant ac arweiniad a wnaed yn ystod y grwpiau ffocws, yn cynnwys:

- Geirfa yn amlinellu terminoleg ariannol allweddol.
- Sesiynau hyfforddi ymarferol, yn seiliedig ar sefyllfaoedd busnes go iawn, yn canolbwyntio ar ddatblygu sgiliau a deall sut mae cyllid a chynllunio ariannol yn berthnasol i weithgareddau busnes craidd.
- Dylid cynnig gwybodaeth sy'n ymwneud â ffynonellau busnes posibl yn ystod yr holl gyrsiau hyfforddi a ddarperir i fenywod busnes, gan gynnwys cyrsiau blasu.
- 'Dyngali' cyllid busnes drwy ddarparu cyfleoedd i entrepreneuriaid benywaidd newydd i gyfarfod ag unigolion sy'n ymwneud â darparu cyllid busnes.

Gwybodaeth

Mae mynediad i'r wybodaeth berthnasol hefyd yn ffactor allweddol sy'n dylanwadu ar agweddau menywod tuag at gyllid busnes. Mae diffyg ymwybyddiaeth o faterion ariannol yn ogystal â diffyg gwybodaeth am ffynonellau a chyfleoedd ariannol yn yn ffactorau sydd eto'n dylanwadu ar yr agweddau sy'n pennu'r lefel a chyfeiriad y galw am gyllid busnes. Mae gwybodaeth sy'n ymwneud â ffynonellau posibl o gyllid busnes yn ffactor allweddol yn nifer o'r anghenion ariannol a nodwyd gan y menywod yr ymgynghorwyd â nhw yn ystod yr astudiaeth hon. Mae argymhellion ar gyfer datrys y materion hynny yn cynnwys:

- Rhoi manylion am amryw ffynonellau busnes gan gynnwys
 - pwyntiau cyffredinol am weithdrefnau a meini prawf ar gyfer ymgeisio;
 - trosolwg o rai o'r manteision a'r anfanteision sy'n gysylltiedig â phob ffynhonnell;

- efallai y byd angen gwybodaeth benodol, sy'n cyfeirio at grantiau ac ariannu cyhoeddus posibl.
- Gallai'r wybodaeth am grantiau fod ar ffurf gwasanaeth ymholiadau ar-lein, wedi'i gysylltu â chronfa ddata fyw. Byddai'r menywod a fyddai'n defnyddio'r gwasanaeth yn sicr o gael y manylion diweddaraf ynghylch argaeledd ffynonellau ariannu, yn ogystal â'r meini prawf cysylltiedig o ran cymhwyster.
- Byddai ffynhonnell annibynnol a fyddai'n rhoi'r wybodaeth ddiweddaraf am ragolygon cyfraddau llog, yn ogystal â dewisiadau o ran benthyciadau, fel opsiynau ad-dalu cyfradd sefydlog ac ati, yn ddefnyddiol hefyd.
- Ymchwilio i'r posibilrwydd o sefydlu Cronfa Gyllid i Fenywod a fyddai'n diwallu anghenion ariannol menywod busnes yn unig yng Nghymru, ac yn benodol eu hanghenion o ran micro-gredyd. Argymhellwyd hyn yn ystod y grwpiau ffocws, fodd bynnag, byddai datblygu ffynhonnell ariannol newydd o'r math hwn yn ymrwymiad enfawr i un sefydliad unigol, ac felly mae angen mwy o ymchwil i'r galw posibl.

Yn gysylltiedig â chyrchu gwybodaeth, mae'r graddau y mae gan fenywod fynediad at rwydweithiau busnes. Daeth testunau rhwydweithio a chysylltedd i'r amlwg dro ar ôl tro pan ofynnwyd i'r grwpiau roi eu barn ar y meysydd o gefnogaeth a fyddai o fudd i fenywod sydd am gael mynediad at gyllid busnes. Roedd rhwydweithiau yn eu lle mewn llawer o rannau o Gymru (ond nid pob ardal) ond nid oedd y cyfranogion yn y grwpiau ffocws yn credu eu bod yn gwireddu eu potensial o ran rhannu syniadau a phrofiadau am gyrchu cyllid. Dywedodd aelod o un o'r grwpiau y byddai hi wedi gwerthfawrogi bod yn rhan o glwstwr bach o fenywod a oedd yn yr un sefyllfa â hi o ran dechrau a datblygu busnes, er mwyn cael rhannu profiadau. Cytunodd y grwpiau y byddai cysylltu â menywod eraill sydd yn yr un sefyllfa â nhw o ran dechrau busnes, a allai fod wedi cael yr un problemau ariannol, yn fuddiol, ac y gallai rhannu atebion ariannol fod o gymorth. Byddai trefnu digwyddiadau rhwydweithio hefyd yn rhoi'r cyfle i gyflwyno unigolion o fudiadau a sefydliadau ariannol i entrepreneuriaid benywaidd unigol, a byddai cysylltiad wyneb yn wyneb yn helpu i oresgyn nifer o'r canfyddiadau negyddol a nodwyd o ran sefydliadau ariannol yn ystod yr astudiaeth hon.