

בני בקר

דוח ועדת הביקורת לשנת 2014
מאי 2015 (עדכון 11.5.2015)

1. מבוא

1.1 רקע כללי

האגודה נוסדה בתחילת 1998 ואושרה על ידי רשם האגודות השיתופיות. ביום יסוד האגודה היו בה – 85 חברים מ – 5 אזורים, מפעלי העמק, גרנות, בית שאן, עמק הירדן והגליל העליון. נכון לדצמבר 2013 חברים באגודה – 79 חברים מ – 5 אזורים.

מטרות האגודה

לארגן, לשפר וליעל את השיווק והמכירות של הבקר לשחיטה. הפעולות כוללות בין השאר:

- א. סיוע ברכישה, שיווק ומכירת בקר לשחיטה.
- ב. סיוע בכל הקשור לגידול בקר.
- ג. ייצוג חברי האגודה בכל הקשור לפעילותם בתחום גידול הבקר, שיווק ומכירתו.
- ד. סיוע לחברים ברוח העזרה ההדדית.

מוסדות האגודה

- הנהלה הכוללת 12 חברים, בהם נציגי ההתארגנויות ונציגי האגודה המרכזית.
- יו"ר – משה בן שחר (טושקו)
- מנכ"ל – יוסי ביגון.
- ועדת מכרזים – ארנון פלך, משה שפירא ויוסי ביגון.
- ועדת ביקורת – אילן בן נון מעמק הירדן, הקטור צימנט מגרנות ורותי גיא ממפעלי העמק שהיא גם מבקרת פנים של האגודה.
- הנה"ח – מפעלי העמק.
- רואה חשבון – ברית פיקוח.
- יועצים משפטיים – משרד עו"ד בועז נאור.

1.2 מטרת הביקורת

לבדוק את פעילותה השוטפת של אגודת בני בקר. לבדוק יישום המלצות דוחות ביקורת קודמים.

1.3 מהלך הביקורת

הביקורת מלווה את פעילות האגודה במהלך השנה תוך מעקב אחר הדיווחים לחברי האגודה ועיון בדוחות הכספיים ובפרוטוקולים של ישיבות ההנהלה.

2. ממצאים

2.1 במהלך השנה האחרונה, שנת 2014, התקיימו 5 ישיבות הנהלה. הנושאים העיקריים שעלו בישיבות:

- אישור הקמת אתר אינטרנט לבני בקר
- דיון בדוחות הכספיים של האגודה ואישור המאזן
- סיכום חצי שנתי, כמויות, ראשים ומחירים

- סיכום שנתי כמויות ראשים ומחירים.
- מצב חובות סוחרים – מעקב אובליגו סוחרים
- אישור אבנר כמסווג באיזור בית שאן
- חוב בשותי
- הגברת הפעילות במשקים שלא עובדים איתנו

2.2 ביום 18 ליוני 2014, התקיימה אסיפת חברים בה אושרו הדוחות הכספיים, מוסדות האגודה ונושאי המשרה כנדרש על פי התקנון.
 הרכב ההנהלה שאושר על ידי האסיפה כולל את:
 גרנות – נדב רז, משה שפירא, שמאי מדיני
 מרכז חקלאי העמק – משה (טושקו) בן שחר – יו"ר, ארנון פלך, יוחאי חפר, תומר משגב, יוסי ביגון – מנכ"ל
 בית שאן – אדו מסניק, יהודה שילה
 עמק הירדן וגמה"ג – רמי פיש, בני בוגנים
 נוהל בחירת הנציגים לועד ההנהלה מבוסס בין השאר על קבוצת המלצה. קבוצת ההמלצה מוגדרת בדרך כלל בתחום האיזור. **נמצא שהממליצים לא מקפידים על כך שהמומלץ יהיה מקרב מנהלי הרפתות הפעילות בבני בקר.**
 אחד הנושאים שנדונו בישיבות ההנהלה הוא הגברת הפעילות במשקים שלא עובדים עם בני בקר, ראוי היה שמי שמכהן בהנהלה ייצג גוף פעיל.

המלצה

יש לוודא עם הממליצים מכל אזור שנציגם מהווה שותף פעיל בפעילות בני בקר.

2.3 מכרזים שבועיים - ליבת הפעילות של האגודה הם המכרזים השבועיים. פעילות זו מתבצעת באופן תקין, תוך הקפדה על אובייקטיביות מרבית בין המשקים מוכרי הבקר לסוחרים קוני הבקר, ובמאמץ להשגת המחיר המירבי למגדל.

2.4 מעקב אחר אובליגו סוחרים – התוכנה עדיין לא נותנת מענה למעקב הממוחשב אחר האובליגו של כל סוחר. עד שניתן יהיה לקבל את הנתונים המבוקשים, צוות המכרז מביא בחשבון בעת המכירה את הנתונים הידועים לו לגבי היקף החוב.

2.5 פעילות כמותית וכספית

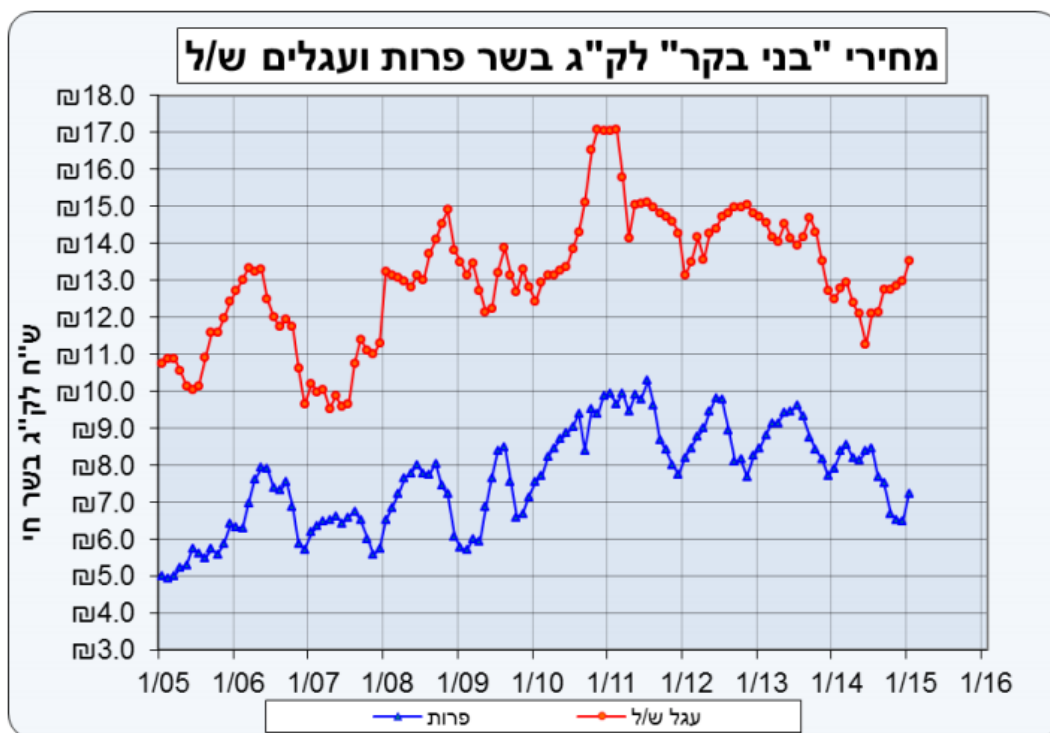
להלן היקפי הפעילות במהלך השנים 2013 – 2014
 שנת 2014 היתה שנת שיא ביציאת פרות מרפת החלב ומכירתן באמצעות המכרזים והמסווגים של בני בקר. הסיבה העיקרית ליציאה המוגברת הייתה מדיניות תכנון ענף החלב בישראל, ועמו המסר למדיניות ייצור חלב מרוסנת.

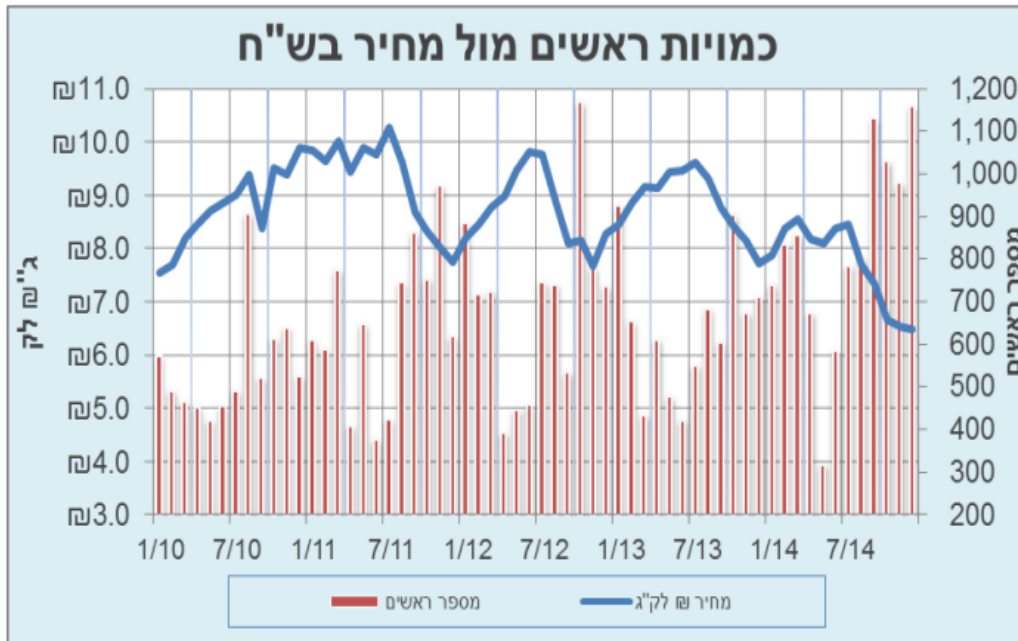
להלן היקף המכירה בשנים 2011 - 2014

2014	2013	2012	2011	
9,885	7,464	8,321	7,813	מכירת פרות

פירוט המכירות בשנים 2013 - 2014

סה"כ ראשים		אחרים		עגלים		פרות		
2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	שנה
10,431	12,922	1,569	2,048	1,216	989	7,646	9,885	מספר
				14.20	14.10	8.78	7.59	מחיר ממוצע ש"ח לק"ג





- א. ההון העצמי של האגודה מקורו בדמי החבר (500 ₪). הגרעון בהון עמד בסוף 2014 על סך של **217,000 ₪**.
- ב. פקדונות לזמן ארוך בסך של 408,000 ₪ מקורם בתשלום (10,000 - 5,000 ₪) של סוחרים המבצעים עסקאות לרכישת בקר.
- ג. דוח רווח והפסד מראה על הכנסות בסך של 175,000 ₪ בשנת 2014 לעומת 146,000 ₪ בשנת 2013, עליה של 20%. ההוצאות בשנת 2014 היו בסך של 286,000 ₪, לעומת 94,000 ₪ בשנת 2013. עליה של כ-204%. השנה הסתיימה בהפסד של 187,000 ₪. הגידול המשמעותי בהוצאה נגרם כתוצאה מהטיפול המשפטי בחוב בשותי. על חלק מההוצאה על הטיפול בחוב, התקבלה החלטה בהנהלה. חלקה האחר של ההוצאה הוא אגרות בית משפט, סכום שאמור להתקבל בחזרה.

התפלגות המכירות בין האזורים 2014

בין המכרזים	מכירות לאזור		סה"כ		בין המכרזים		במכרז		
	במכרז	אחוז	ראשים	אחוז	ראשים	אחוז	ראשים		
8%	92%	17%	2,216	9%	183	19%	2,033	גרנות	
15%	85%	7%	843	6%	128	7%	715	בית שאן	
15%	85%	56%	7,279	51%	1,093	57%	6,186	יזרעאל+ג. עליון	
29%	71%	20%	2,528	34%	722	17%	1,806	עמק הירדן ורמה"ג	
0%	100%	0%	56			1%	56	יח"מ+דרום+ערבה	
16%	84%	100%	12,922	100%	2,126	100%	10,796	סה"כ	

התפלגות המכירות בין האזורים 2013

בין המכרזים	מכירות לאזור		סה"כ		בין המכרזים		במכרז		
	במכרז	אחוז	ראשים	אחוז	ראשים	אחוז	ראשים		
7%	93%	17%	1,722	7%	117	18%	1,605	גרנות	
8%	92%	9%	983	4%	75	10%	908	בית שאן	
17%	83%	53%	5,523	56%	965	52%	4,558	יזרעאל+ג. עליין	
27%	73%	20%	2,088	32%	556	18%	1,532	עמק הירדן ורמה"ג	
15%	85%	1%	115	1%	17	1%	98	יח"מ+דרום+ערבה	
17%	83%	100%	10,431	100%	1,730	100%	8,701	סה"כ	

- מהשוואה בין השנים אנו מוצאים שחלה ירידה בהיקף המכירות באזור בית שאן בעוד בשאר האיזורים ישנה עליה.
- באזור בית שאן יש עדיין מספר ניכר של רפתות שלא נעזרות בשירות הסיווג של בני בקר.

2.6 סיכום והמלצות דוח הביקורת לשנת 2014

2.6.1 סיכום

- צוות המסווגים ביחד עם יוסי ביגון מנהל בני בקר עוסקים בניסיונות לשפר את השירות הניתן לחברי האגודה, ולהגדיל את מספר החברים והמשתמשים.
- המידע הרלבנטי מופץ באמצעות אתר האינטרנט.
- עדיין לא הושלמה התוכנה שתאפשר קבלת נתונים לגבי האובליגו של כל סוחר.
- נמצא שהממליצים לא מקפידים על כך שהמומלץ יהיה פעיל בבני בקר. ראוי היה שמי שמכהן בהנהלה ייצג גוף פעיל.

2.6.2 המלצות

- הביקורת רואה חשיבות במעקב שוטף אחר נתוני האובליגו של כל סוחר וממליצה לזרז את פיתוח המרכיב בתוכנה שיאפשר קבלת נתונים אלה.
- מומלץ לוודא עם הממליצים מכל אזור שנציגם מהווה שותף פעיל בפעילות בני בקר.

רותי גיא - מבקרת פנים