



Policy Brief

Issue # 3

The Cotton Market - Looking Back at 1997

*Dr. Edgar Ariza-Nino and Dr. Ibrahim Siddik
Reform Design and Implementation Unit, APRP*

January 1998

Floor Price ... Excessive

Early in 1997, there was widespread recognition that the floor price for cotton during the 1996/97 season had been excessive. The results of this high floor price were obvious to everyone:

- Farmers responded to the high prices by producing a large crop.
- Private exporters could not pay farmers the high floor price and still make a profit exporting, and thus did not participate in the market.
- In the absence of private traders, Government had to set up a network of collection rings nation wide to buy cotton through the state-owned trading companies.
- The state trading companies purchased most of the 1996/97 cotton crop at the high official price-a total cost of over LE 3 Billion.
- Exports and domestic consumption were insufficient to absorb the 1996/97 crop. The season ended with a large carry over stock.

RDI Policy Brief is published occasionally by the Reform Design and Implementation Unit (RDI), which is a component of the jointly sponsored MALR/USAID Agricultural Policy Reform Program (APRP). APRP works to support Government of Egypt efforts to liberalize and privatize the country's agricultural economy. The RDI Unit conducts studies, makes policy recommendations and helps implement those policies which the GOE believes will contribute most directly and beneficially to agricultural development through liberalization and privatization

Nevertheless, the Government announced early in 1997 its intentions to maintain the floor price for the 1997/98 cotton crop at the same level as in the previous year. Government officials explained that they had an implicit commitment to cotton farmers. Moreover, Government fears that if the floor price were set at less than 500 LE per seed kantar, farmers might react by abandoning cotton production altogether.

The Government did attempt to reduce the floor price in real terms, while retaining the nominal 500 LE/SK benchmark for Giza-75, by: (a) insisting that in 1997/98 it wanted to introduce some "flexibility" to adjust the floor price according to the conditions of the international market; and (b) by raising the grade and ginning out-turn ratio at which the benchmark price was applied.

Flexibility in the floor price was introduced through the implementation of a deficiency payment system for the purchase of 1997/98 cotton.

Adjustments to the Floor Price ... Some Positive Changes

In 1997/98, the nominal levels of floor prices for all cotton varieties were maintained at the same level as in 1996/97. However, the grade and out-turn ratios used were changed.

Thus for example, the floor price of Giza-75 in 1996/97 was 500 LE/SK for Grade Good and an out-turn ratio of 1.17, meaning 58.5 kg of lint per kantar of seed cotton.

For the 1997/98 season, the floor price was still 500 LE/SK but for Grade Good-Fully-Good and an out-turn ratio of 1.20, or 60 kg of lint per kantar of seed cotton. The price for the reference grade and out-turn used in 1996/97 is only 465 LE/SK, a reduction of 7 percent. In real terms, after taking into account inflation in Egypt, the real reduction in floor prices for cotton might be over 10 percent.

For each cotton variety, the Government announced floor prices corresponding to specific out-turn ratios for grade Good-Fully Good. The new benchmark floor prices were issued by a Decree of the Minister of Trade and Supply (MTS). Detailed tables of all floor prices for every variety, disaggregated by grade and out-turn ratio, were prepared by the Cotton Marketing Supervisory Committee, but were not widely disseminated outside the small number of officials at the collection centers. Farmers therefore had little information regarding the actual price they were to receive for cotton of different grades and out-turns.

Differences in prices between grades were raised for the 1997 crop to L.E 56 per full grade, which is double the amount used for 1996/97. While this increase represents a positive trend, it is insufficient to induce farmers to produce higher grades by, for example, doing two or three picks. On the contrary, it seems that such small price differentials act as a reward for farmers to produce low quality cotton. To improve the quality of cotton produced, the grade price differentials ought to be increased to match the levels applied for export prices, so as to reward good farmers and reduce the cost of subsidising cotton producers.

Another positive change in the 1997/98 marketing season is that all cotton had been bagged in new jute bags, and use of plastic or propylene strings was forbidden to reduce sources of contamination with foreign matters.

Choice of Varieties ... and Drastic Reduction of Giza-75

The major change observed in the selection of cotton varieties cultivated in 1997/98 in comparison to 1996/97 was the drastic reduction in the area planted to Giza-75, and the rapid expansion of area planted to Giza-86.

Giza-75 area dropped from 419,000 to 387,000 feddans, while area in Giza-86 was expanded from 4,652 to 42,286 feddans. Exports of Giza-75 in 1996/97 were disappointing, and the local spinning industry is compelled to use Giza-75 to produce medium and coarse count yarns that constitute the bulk of its production. The inventory of Giza-75 continues to accumulate.

In contrast, export demand for Giza-86 had been very strong, thanks to its exceptional characteristics in strength, length, and fineness; hence, the Government decided to increase its cultivated area nine-fold. This promising variety of long staple cotton has turned out to be superior to Giza-75, the long-time flagship of Egyptian long-staple cotton.

Area planted to Giza-80 was also expanded in the Upper Nile Valley, in response to strong and persistent demand by local industry for cheaper and shorter staple cotton to produce yarn for the domestic market. Spinners can purchase Giza-80 for 80 c/lb grade Good-Fully Good, and even less for the lower grades that predominate. Ordinarily, the two MLS varieties (Giza-80 and Giza-83) have greater contamination with trash and foreign matter than varieties grown in the Delta. Despite this, local spinners prefer these varieties to produce the low-count yarns required for the local market, which accounts for the bulk of their production.

There were reports that quality of Giza-80 cultivated in Middle Egypt deteriorated noticeably during the marketing season 1997/98, possibly caused by seed mixing and contamination. Preliminary CATGO classification reports of seed cotton show better grades for Giza-80 than for Giza-83, the other popular MLS variety. The area planted to Extra-Long Staple varieties was increased by 60 percent to 160,000 feddans even though exports of those varieties had been disappointing. The largest increases were in area planted to Giza-70 (63%) and Giza-76 (80%). Exports of Giza-70 from the 1997/98 crop were also poor--less than 20 percent of production as of December 1997.

Deficiency Payment Program ...

The agricultural authorities felt compelled to keep the promise made to farmers that they will receive at least the floor price for their cotton, irrespective of world market conditions.

Yet, the Government did not want to repeat the experience of 1996/97, when the market price fell below the floor price, thus forcing the Government to purchase the entire crop directly from farmers at the official price. That outcome imposed an important cash flow burden on the GOE, and led to a loss of about 800 million LE.

The result was to exclude completely the private sector in 1996/97. With all cotton in the hands of state-owned companies, it is not possible for a free market to operate. All decisions regarding pricing and allocation of cotton became administrative decisions by various officials and agencies.

With all cotton in the hands of state-owned companies, it is not possible for a free market to operate...

Government at the highest levels was also committed in 1997/98 to have the private sector actively participate in marketing cotton. In order to enable private traders to purchase cotton from farmers while also ensuring that farmers get the floor price, Government instituted a deficiency payment program to cover the difference between the floor price and the market price. The cost to Government would be only the difference between the two prices, rather than the full cost at the official floor price. The system was codified in joint Ministerial Decree No. 931 of August 1997, issued by the Ministries of Agriculture and Land Reclamation, Trade and Supply, and Public Enterprises.

Low Participation by Private Traders ...

The deficiency payment program was designed by an ad-hoc committee under the leadership of PBDAC (Principal Bank for Development and Agricultural Credit). It established a network of 950 collection rings throughout the country, each one serving an area of about 1,000 feddans. The PBDAC assumed the principal administrative role for the collection rings.

Farmers were free to sell cotton to private traders outside the rings, or to the buyer assigned to each ring. However, only cotton sold through the collection rings was entitled to receive the deficiency payment. The collection rings were to be assigned as much as possible to private traders; but by default if a particular ring could not be assigned to a private trader, a state trading company would take it over, to ensure that farmers have a buyer at the official floor price. Thus, Government was to be "the buyer of last resort."

Traders in charge of collection rings were to purchase cotton from farmers at the official floor price whenever market prices fell below floor prices. At periodic intervals Government was to refund traders in charge of collection rings for the cost of the difference between floor price and market prices.

To determine the size of the deficiency payment, the "market price" was the farm-gate equivalent of the export price set by ALCOTEXA. Subsequent cotton transactions beyond the collection rings were to be conducted and sold at market prices. Strict supervision was necessary to ensure that cotton that left the collection rings could not be recycled to claim deficiency payments again. Private sector traders would thus bear the bulk of the cost of purchasing the cotton crop. That was, in theory, how the deficiency payment mechanism was intended to work.

To assure that farmers receive the announced floor price and that farmers are the real beneficiaries of the deficiency payment system, the system was structured so that the floor price is paid only to farmers, and only for the quantity of cotton produced by each farmer. To ensure this, farmers are not paid by traders directly, but the trader is required to give the money to PBDAC and then PBDAC pays the farmer the floor price directly. Moreover, strict controls were to be kept by cooperatives and PBDAC on how much cotton was planted and produced by each farmer to prevent some farmers from buying cotton from other farmers and present it as their own.

Unfortunately, some key implementation features of the deficiency payment system led eventually to the domination by the public sector companies in buying cotton directly from farmers.

First, Government allowed only one company or agency per ring; and in order to acquire a ring, private traders (but not state trading companies) were required to deposit with PBDAC the full amount of capital to purchase the cotton crop in the collection area, equivalent to nearly 300,000 LE per ring. This amount proved to be excessive for virtually all interested cotton traders.

... The intended purposes of the deficiency payment program / to enable private sector participation in seed cotton marketing, and to enable market forces to determine prices / were not accomplished in 1997 ...

Secondly, Government could not provide sufficient reassurances to private traders about when they would be reimbursed for the advances made to farmers for the deficiency payment, nor how the deficiency payment was to be computed. Moreover, collection ring holders were obliged to purchase all cotton brought in by farmers, regardless of quality.

Under these circumstances--high down payment, the potential magnitude of losses and the high uncertainty involved--and despite strong initial interest, only three private traders opted to participate in cotton marketing in the 1997/98 season.

Apart from 30 rings assigned to exceptional private traders, the remaining 955 rings were allocated to the state-owned trading companies. Virtually no cotton was traded by farmers outside collection rings. Thus, private traders got only 3 percent of the rings, but might have bought a slightly higher percentage of the 1997/98 seed cotton crop. The bulk of the crop ended up again in Government hands.

State owned commercial banks were initially reluctant to lend funds (about 3 billion LE) to the state-owned cotton trading companies to pay farmers for the cotton. Government intervened by paying off the 4 billion LE accumulated indebtedness of the trading companies to the banks, thus freeing those companies to borrow once again from the banking system.

The intended purposes of the deficiency payment program – to enable private sector participation in seed cotton marketing, and to enable market forces to determine prices – were not accomplished in 1997.

Cotton Lint Exports: Virtually Non-Existent in 1997 ...

Export sales of 1996/97 cotton were virtually non-existent in 1997: In the first eight months of 1997 (January-August) only about 7,000 bales were contracted for export, out of 196,000 bales contracted for the season, or less than 4 percent.

In the first few weeks of the 1996/97 season, in October and November 1996, over 90 percent of exports of 1996/97 cotton was contracted. Throughout the first half of the year, there were mounting concerns about the accumulating stocks of cotton lint caused by the large size of the crop, the low demand by the domestic spinning industry, limited export demand, and decreasing prices of the competing American Pima long staple cotton.

The Mandate of ALCOTEXA is to set Export Prices Weekly ...

Despite these concerns, ALCOTEXA, the Alexandria Cotton Exporters Association that is charged with responsibility for setting export prices, opted to maintain export prices for all cotton varieties fixed at the levels prevailing in January 1997.

ALCOTEXA is simply not doing its mandated job of adjusting export prices according to international market conditions: while the market prices vary each day, ALCOTEXA prices remain immobile for the entire year. Yet, the ALCOTEXA price committee meets every week, and has consistently decided not to change prices at all.

*... while the market prices vary each day,
ALCOTEXA prices remain immobile for the entire
year ...*

It is hard to understand the rationale for ALCOTEXA in keeping fixed export prices for cotton lint, especially when Government faces prospects of enormous losses as a result. Most members of ALCOTEXA agree privately that Egypt needs to lower prices to increase exports of long staple cotton. However, as members of the Association they find it impossible to take decisions that they fear will contradict the directives of Government / and Government representatives sit in board meetings of ALCOTEXA. It seems that export prices are set high in an attempt to minimize the cost of the deficiency payment (the difference between the floor price and the market price). But, of course, this approach eventually results in unsold carry-over stocks, the costs of which are also borne by Government companies.

Some in ALCOTEXA advance other arguments for not reducing prices:

- “It would be unfair to those who bought early,” as if those buyers would object to being charged less now.
- “Those who needed cotton have already bought all they need,” even though those buyers continue buying American Pima every week and make contracts a year ahead of harvest.
- “Price doesn’t matter to those who buy fine cotton,” as if there were no substitutes for Egyptian cotton, while competitors continue increasing their market shares.

Export prices and local prices to spinners are administratively linked. High export prices set by ALCOTEXA also result in high domestic prices for the domestic spinning industry. Local prices are calculated as the export price less “FOBing expenses” incurred in exporting. (These expenses are estimated at between 12 and 14 cents per libra, depending on the variety.) Higher export prices thus reduce domestic demand as well as export demand for cotton lint.

Industry turning to Cheaper Imported Cotton Yarns and Artificial Fibers...

Domestic textile industries are increasingly turning to cheaper imported cotton yarns and artificial fibers to substitute for expensive domestic lint. This business strategy increases their competitiveness in the international market. Most export-oriented textile manufacturers do not use Egyptian cotton, but instead import duty-free, cheap, coarse count yarns from India and Pakistan under “temporary admission” customs regime.

Involvement of Various Ministries: Uncoordinated Decisions and Contradictory Results...

Various Ministries set various cotton prices. Floor prices for cotton varieties are set by the Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALR). Export prices are set technically by ALCOTEXA, but unofficially by the Ministry of Trade and Supply (MTS). Cotton trading, spinning and weaving companies are under the Ministry of Public Enterprises (MPE). Prices of yarn for export are set by the Textile Consolidation Fund (TCF), which is under the Ministry of Industry (MI), and purchased by affiliated companies under MTS. This differentiation of roles and responsibility can and does result in uncoordinated decisions and contradictory results. Finally, the cost of the deficiency payment will be borne by the Ministry of Finance (MF).

MALR sets high floor prices to ensure a large crop. MTS sets high export prices to reduce the cost of the floor price to MF. This combination results in large unsold stock, which is left in the hands of MPE-controlled companies.

High lint prices also make the output from MPE spinning companies uncompetitive in the international market. Losses by the state-owned trading and spinning companies are eventually borne by Government and taxpayers. Imports of textiles and garments are kept at bay only through the imposition of high tariffs and import bans. Polyester substitutes for cotton are mushrooming. Egyptian consumers end up paying higher than competitive market prices.

One important clause of the joint Ministerial decree issued by MALR, MTS, and MPE, in a commendable example of high-level policy coordination, declared that henceforth export prices announced by ALCOTEXA were "indicative prices," instead of "minimum export prices" in advance. In other words, private exporters could be allowed to export at prices below the price set by ALCOTEXA. Despite the clear meaning of the decree, ALCOTEXA has ignored its message and continues issuing weekly "minimum export prices." No contracts are approved at prices below those levels.

ALCOTEXA views itself as a private business club, whose decisions are not bound by official ministerial decrees. Nevertheless, cotton lint exporters have to be members of ALCOTEXA, and shipments without explicit contract authorization from ALCOTEXA are not allowed.

Export prices for 1997/98 cotton were announced at the end of August 1997, and the export marketing season started officially on September 1997. ALCOTEXA significantly reduced export prices for 1997/98. The reference price for Giza-75 grade Good-Fully/Good was reduced from 118 cents per libra to 100 cents per libra. Export prices for other varieties were set using Giza-75 as a reference. A grade-price differential of 12 cents per half grade was used in all varieties, i.e., the export price for grade Fully Good is always 12 cents over the price of Good-Fully Good.

Fixing Export Prices: A Competitive Advantage to Egypt's Competitors ...

Fixing export prices hands a competitive advantage to Egypt's competitors. Two weeks after the announcement of the new export prices for Egyptian cotton by ALCOTEXA, the price of American Pima cotton dropped to match the new Giza-75 price, and was even below it for a few weeks.

This result clearly shows a shortcoming in the current Egyptian policy of announcing fixed prices in advance: major competitors can then adjust their prices accordingly to sell their own cotton, while Egypt is left holding inventories of unsold cotton.

Prices of American Pima show great variability through the year, as the producers adjust their price expectations to changing market conditions. ALCOTEXA, on the other hand, changes prices once a year at the beginning of the marketing season, and keeps prices fixed for a whole year.

Unlike Egypt's practice of officially opening the marketing season on a particular date, American Pima sells all year and begins selling a given year's crop several months in advance of planting. By September 1997, when Egypt began to sell 97/98 cotton, two-thirds of the Pima 97/98 crop was already sold. In November 1997, contracts for the 1998/99 Pima cotton were already being signed, six months before actual plantings begin.

In addition to minimum export prices, ALCOTEXA also establishes minimum exportable grades for each variety. For Giza-75, for example, traders are not allowed to export lint graded below Good+3/8. Of course, lower quality lint can be combined with higher quality lint to reach a blended mix of acceptable export grade.

Response to the new export prices for Egyptian cotton were favourable and immediate: Within four weeks after the start of the season, export volumes reached 46,959 tons--roughly the same volume of exports during the entire 1996/97 season. Export contracts continued increasing steadily through the rest of the year and by December 31st, total commitments have reached 57,793 tons, a considerable improvement over 1996.

Giza-86: A Life-Saver for Egyptian Cotton ...

Over two-thirds of the lint exports are accounted for by a single variety, Giza-86. This variety has proved a life-saver for Egyptian cotton. International demand for Giza-86 has been strong and widespread among the principal buyers, and has displaced Giza-75 as the standard-bearer of Egyptian long-staple cotton.

***Over two-thirds of the lint exports are accounted
for by a single variety, Giza-86...***

Giza-86 alone accounts for 32,000 tons, or 58 percent of the total 55,000 tons contracted for export as of January 1998. Nearly the total crop of Giza-86 had been sold for export by the end of 1997, while less than 10 percent of Giza-75 production had been contracted for export. Taken together, exports of the four long-staple varieties (Giza-75, 86, 85, and 89) cover only 25 percent of 1997/98 harvest, which leaves 75 percent to be consumed by the domestic market, an unlikely prospect.

In the extra-long staple group(ELS), Giza-70 is the principal variety in terms of volume, followed by Giza-77. Production of Giza-45 is tiny in absolute terms, but over 70 percent was sold in a few weeks mainly to buyers from Japan. However, by the end 1997 only about 25 percent of the production of all ELS varieties had been committed for export. The domestic market would therefore need to absorb three-quarters of ELS production, another unlikely prospect.

The two medium-length staple varieties--Giza-80 and Giza-83--have no problem in marketing,

even though their exports are minimal. The domestic spinning and textile industry needs large quantities of the cheaper and shorter staple cottons to produce the medium and coarse count yarns needed for the market.

Unfortunately, Government does not allocate sufficient area to produce these MLS varieties to satisfy local demand. Instead, it expects that the industry will compensate for the shortage by using the unsold stocks of the higher-priced long and extra-long staple varieties.

ALCOTEXA made two other major decisions in 1997. First, it removed the mandatory requirement that export bales could only be 720 lbs; and, second, bales do not have to go through "farfara," the process of mixing various grades into a larger homogeneous mass. Farfara is now "optional" for exporters, and it has not been used at all in the domestic market.

In fact, only a few private exporters have access to ginning facilities and bale presses; the great majority still depend on buying Government-owned cotton lint, blended and pressed at the only (state-owned) facility. In future years, however, it is expected that private exporters will set up their own gins and their own presses, and would be able to export bales directly from the ginning mills. Two have already done so.

Since the cost of "farfara" and re-pressing represent a significant portion of the 12-14 cents per libra in FOB costs, removal of this unnecessary requirement could represent a major cost saving for exporters, and could increase their profits and international competitiveness significantly in the future.

Rewards for Poor Quality...

Export prices announced by ALCOTEXA are higher for better grades than for poor grades of the same variety: 12 cents more per libra of Giza-75 grade Fully-Good than for grade Good/Fully-Good.

Similarly, floor prices announced by Government for seed cotton are higher for better grades. Comparisons between grade price differentials in export prices and those in floor prices reveal that, in absolute terms, Government *subsidies are larger for poor quality cotton*.

Government subsidies are larger for poor quality cotton...

Floor prices do not provide sufficient incentive for good quality cotton. The structure of floor prices is such that farmers are encouraged to produce lower quality cotton: for example, by harvesting only once, and thus including immature fibres; and by picking carelessly, which results in plenty of trash and foreign matter. Adoption of a flat payment for all grades and ginning out-turn ratios is recommended to correct this egregious anomaly.

On the other hand, export price differences between grades, as set by ALCOTEXA, might in fact over-estimate those of the international market. This would mean that exporters make greater profits selling lower grades of cotton, which negatively affects Egypt's quality image. Indeed, Egyptian cotton has reportedly developed a reputation for poor quality among international buyers, particularly in terms of trash content.

Foreign buyers and Egyptian exporters adjust to the structure of prices by trading in the lowest possible grades, and ALCOTEXA responds by setting minimum exportable grades.

Exporters respond by mixing high-grade cotton with lower-grade cotton to raise the grade of the mixture up to the minimum exportable quality--hence, the need for "farfara" or blending. All export contracts registered with ALCOTEXA are for the minimum exportable grade, even though ALCOTEXA continues issuing export prices for many higher grades for each variety.

Yarn and Textile Exports ...

Very little data is available on export and domestic markets for yarns and textiles. However, some general observations are possible.

The Textile Consolidation Fund (TCF) is the agency responsible for setting and enforcing domestic prices and export prices for yarns. The main determinant factor in setting yarn prices is the price of lint cotton which ALCOTEXA sets.

...The plight of the Egyptian spinning and weaving industry is in part attributable to the ever-higher prices charged by Government for lint cotton...

TCF is therefore obliged to reflect the increase in lint prices in its own prices for yarn. The plight of the Egyptian spinning and weaving industry is in part attributable to the ever-higher prices charged by Government for lint cotton. Consumption of cotton by the spinning and weaving industries has declined steadily for several years, and it is expected to continue through 1997 and 1998. Part of the decline in cotton use has been compensated by increasing consumption of polyester fibre and filament.

Most of the yarn production goes to the domestic market, a market that requires low-count yarn that can be produced with the shorter staple cotton. Production of MLS cotton is insufficient, because Government allocates only a small area to MLS varieties. The industry is then obliged to use the excess stocks of LS and ELS to produce coarse and medium count yarns for the local market.

LS and ELS varieties should be used only for fine count yarns, but the industry has so far found a limited market for those counts. Two initiatives are recommended: Promote aggressively Egyptian fine yarns abroad; and allocate a larger area to MLS varieties/to produce cotton that can be used competitively for the domestic market.

In the latter part of 1997, Government offered the carry-over stock to the domestic industry at a price discount of 50 LE per kantar of lint cotton below the normal price. The spinning industry agreed to buy nearly 2 million lint kantars of the 1996/97 crop carry over, above their prior purchases. Accordingly, consumption of 1997/98 cotton by the local industry might be reduced proportionately.

The spinning and textile industry was very concerned about the potential impact of lifting the ban on imports of fabrics scheduled for January 1, 1998, in keeping with Egypt's commitments with the World Trade Organization (WTO). Government plans to replace the ban with a tariff of 54 percent, the maximum permissible. Many in the industry fear that despite such a high tariff, the

local industry might not be able to compete with imported fabrics produced with cheaper types of cotton.

The fastest growth in the cotton and textile sector is taking place in the export-oriented garment industry. Knits and ready-made garments have grown several fold in the past few years, and now account for greater export value than the combined exports of cotton lint and yarns. Export-oriented garment factories are taking advantage of (a) free zone status granted by Government to factories that locate in certain zones and cities, and (b) "temporary admission" customs regime that permits raw materials used for exports to be brought into the country duty-free and using simplified import procedures.

Unfortunately, the export garment industry uses almost exclusively imported cotton introduced under the "temporary admission" regime. Low-count yarns from India and Pakistan used in garment manufacture are much cheaper than local equivalent yarns which are made of expensive long-staple Egyptian cotton.

...Low-count yarns from India and Pakistan used in garment manufacture are much cheaper than local equivalent yarns which are made of expensive long-staple Egyptian cotton...

It is ironic that Egyptian yarns are not competitive even in supplying quality materials for the export garment industry. Partly it is cost, but also because of quality: Importers complain that the quality of Egyptian low- and medium-count deteriorating yarns is inferior to the Pakistani and Indian yarns made of short-staple cotton.

Recommendations for 1998

- 1- ***More MLS Cotton.*** For many years the Egyptian spinning industry has pleaded for more MLS cotton, the shorter staple of the Egyptian varieties. MLS cotton is both cheaper and better suited to produce the coarse-count yarns that the industry produces for the local market and for export. Instead, the industry is forced every year to accept large volumes of LS and ELS that Government has failed to sell in the international market.
- 2- ***Eliminate or Reduce Floor Prices.*** Given the enormous inventories currently in the hands of Government trading companies, sufficient for several years of exports, Egypt hardly needs another large harvest of LS and ELS cotton. Lower floor prices, especially for the lower grades, will reduce the financial burden to Government in subsidizing farmers to produce surplus cotton, and will reduce the cost of lint to spinning mills.
- 3- ***Flat Payments to Farmers.*** If the government believes that a floor price above the international price of cotton is required for the 1998/99 season, the introduction of some changes is recommended to simplify the system.
 - ◆ The system of price deficiency payments failed to bring the private sector into cotton marketing, because it required a high entry fee, and there was much uncertainty on how payments were computed and when they were paid. To gain credibility with private cotton traders, the scheme needs modifying to discard the complex system of payments by grade and ginning out-turn ratios, replacing it with a simple flat payment announced every two-weeks.
 - ◆ The size of the flat payment is the difference between the export equivalent price of seed cotton at the gin, and the floor price guaranteed to farmers at the gin. Any farmer will eligito receive this flat rate according to the amount of seed cotton delivered to any registered trader. The farmer will have to present a stamped receipt from the trader to receive his payment. The deficiency payment could be issued against this receipt at any government approved office: PBDAC, Post Office, Bank, etc.
- 4- ***Affordable Entry Fee for Marketing Rings.*** The biggest impediment for private traders to enter cotton marketing in 1997 was the demand that they deposit the equivalent of \$100,000 per ring, while state trading companies paid nothing. For the 1998 marketing season, Government must reduce drastically the deposit required from private traders to be assigned marketing rings to a reasonably modest level. Alternatively, Government could consider:
 - (a) having no assigned collection rings at all, allowing full competition among traders to purchase seed cotton from farmers, and making the deficiency payment effective at the gins; or
 - (b) having multiple traders assigned to each marketing ring, so as to promote competition within the ring and thus better prices for farmers.
- 5- ***Indicative Export Prices.*** The policy of announcing in advance “minimum export prices” for Egyptian cotton has proved disastrous for Egypt. It allows all competitors to under-bid and sell their cotton, while Egypt continues to accumulate mountains of unsold cotton. Private traders should be able to sell their cotton at the best prices they can negotiate with their clients. Government should enforce its decision to have ALCOTEXA announce only “indicative export prices” in advance, or actual average prices in the prior week. This means that private traders can export at their negotiated prices, whatever those may be.

- 6- *Pricing to Sell: Lower Export Prices.* The indicative export prices announced by ALCOTEXA serve as a basis for computing the deficiency payments for raw cotton, and the price of lint sold by state trading companies to spinning mills and to the export market. ALCOTEXA prices should be calibrated to ensure that Egypt sells its production of cotton in the competitive world market, rather than trying to reflect some subjective judgement of how much the fine Egyptian fibre is intrinsically worth. Existing carry-over stocks of Egyptian cotton are depressing the market for fine cottons world-wide, and the larger those stocks become the harder it will be to dispose of them.
- 7- *Open Marketing Season.* Egypt cannot afford to handicap itself in the world market by imposing arbitrary dates on when sales can take place. Traders should be able to negotiate future commitments and register those contracts with ALCOTEXA all year round. By the time ALCOTEXA opened the 1997 marketing season for Egyptian cotton in September, the American Pima growers association had already two-thirds of their expected annual exports.
- 8- *Optional Farfara.* Exporters should be able to sell bales of ginned cotton directly out of the ginning mills, as it is ordinarily done in other cotton exporting countries. ALCOTEXA has already modified its by-laws to allow exports of bales of any weight, and exporters are not required to go through the farfara process. This is a unique procedure peculiar to Egypt's cotton exports but not even used in the domestic market. Nevertheless, since many exporters still sell cotton by "type" that requires mixing of grades and origins, the facilities for doing "farfara" must still be made available to those exporters who ask for it.
- 9- *Pricing of Yarns.* The Textile Consolidation Fund, TCF, is charged with setting prices for yarns for the export market. Until a private trade in cotton lint develops to allow market forces to play a role in determining yarn prices, TCF will continue to perform this function. Nevertheless, it should avoid the same mistake of ALCOTEXA, namely setting export prices so high that it discourages exports and consumption and making the downstream industries uncompetitive. Moreover, TCF needs to be careful not to set export prices below the prices charged to the domestic industry, for that could be construed by the European Community as prima-facie evidence of dumping behaviour by a state-controlled industry.
- 10- *International Promotion of Egyptian Cotton.* An umbrella organization responsible for coordinating a campaign to improve the image abroad of Egyptian cotton is recommended. "Egyptian cotton sells itself" is often the motto among traders, and this has become an excuse for not promoting aggressively in a competitive international market. The ban on lint cotton exports imposed in 1995 gave Egypt a reputation as an unreliable supplier that is still prevalent among potential importers. Poor quality of cotton lint and yarns is a constant complaint of buyers of Egyptian cotton. Competitors with lesser products have taken advantage of these negative factors to establish themselves as reliable suppliers year round of zero-contamination cotton at competitive prices. An umbrella organization is proposed to orchestrate an international campaign to promote the merits of Egyptian cottons, and domestically to improve the quality of cotton and ensure the sanctity of export contracts.

RDI is sponsored by the MALR and USAID under the umbrella of the Agricultural Policy Reform Program (APRP) RDI is led by Development Alternatives, Inc. (DAI) and includes services from the following subcontractors :

Training Resources Group (TRG)
Office of Studies and Finance (OSAF)
National Consulting Firm (NCF)
Cargill Technical Services (CTS)
Purdue University
University of Maryland
Development Associates
The Services Group (TSG)

*Address: 7, Nadi El-Said Street, Dokki, Giza
Tel.: (202) 337-5709 / 5712
Fax: (202) 349-9278
E-mail: First initial last
Name@agpolicy.com (i.e. Max Goldensohn
Would be mgoldensohn@agpolicy.com)*

١٠. الترويج للقطن المصري في الأسواق العالمية:

يوصي هذا المقترح بإنشاء جهة (قومية) تتولى مسئولية تنظيم حملة لتحسين صورة القطن المصري في الخارج. ويرفع المصدرون شعار " القطن المصري يبيع نفسه" - الأمر الذي أصبح زريعة لعدم الترويج الفعال في سوق يتسم بالمنافسة، ولقد أدى الحظر المفروض عام ١٩٩٥ على صادرات القطن الشعر إلى التأثير السلبي على سمعة مصر كمورد موثوق به، وهي صورة ما زالت سائدة لدى المستوردين المحتملين، ويشكوا المستوردون من ضعف جودة القطن الشعر والغزل المصرية وهي حالة يستفيد منها المنافسون في الاستحواذ على نصيب أكبر من السوق بمصداقية التوريد على مدار العام لأقطان تخلو تماما من التلوث (تلوث صفري) وبأسعار منافسة.. ونحن نقترح إنشاء هذه الجهة القومية التي تضم كل اطراف صناعة القطن المصري (الإنتاج - التجارة الداخلية - التصدير - الغزل - النسيج والملابس الجاهزة) لتنظيم حملة عالمية للترويج لمزايا القطن المصري وتحسين جودته داخليا واحترام عقود التصدير .

تعمل وحدة تصميم وتنفيذ السياسات (RDI) التابعة لشركة بدائل التنمية تحت رعاية وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية تحت مظلة برنامج إصلاح السياسات الزراعية الذي يشتمل أيضا على خدمات يحصل المشروع عليها من مقاولين من الباطن هم كما يلي :

لمزيد من المعلومات عن المشروع يرجى الاتصال بالعنوان التالي:
برنامج إصلاح السياسات الزراعية
٧ شارع نادي الصيد - الدقي - الجيزة - مصر
الاتصال التلغرافي: ٠١٠٢٢٢٧٥٧ (٢٠٢) - ٢٢٢٧٥٧١٢ (٢٠٢)
الفاكس: ٠١٠٢٢٢٧٨ (٢٠٢)
البريد الإلكتروني: mgoldensohn@agpolicy.com

مجموعة موارد التكريب
مكتب الدراسات والتمويل
الشركة الوطنية للاستشارات
كارجيل للخدمات الفنية
جامعة بيردو
جامعة ميريلاند
المشاركون في التنمية
مجموعة الخدمات

بالإعلان المسبق عن أسعار التصدير التأشيرية أو متوسط الأسعار الفعلية في الأسبوع السابق للإعلان. وهذا من شأنه أن يمنح تجار القطاع الخاص الفرصة لتصدير أقطانهم بالأسعار المنقوض عليها بغض النظر عن مستوياتها.

٦. التسعير لتنشيط المبيعات: خفض أسعار التصدير:

تستخدم أسعار التصدير التأشيرية كأساس لحساب المدفوعات التعويضية للقطن الخام (القطن الزهر) وحساب أسعار القطن الشعر للمغازل المحلية من شركات تجارة القطن المملوكة للدولة وكذلك للأسواق التصديرية. ومن الضروري تعديل الأسعار التي يعلنها الاتحاد ضمانا لبيع القطن المصري في المناخ التنافسي للسوق العالمي بدلا من إصدار أحكام قديمة غير موضوعية حول قيمة القطن المصري.

إن الفضة الحالية من القطن الشعر تثبط الطلب العالمي على الأقطان الناعمة، وكلما ارتفع المخزون الراكد أصبح من العسير التخلص منه.

٧. فتح موسم التصدير:

كيف يتأتى لمصر أن تكبل يدها في السوق العالمي بفرضها مواعيد تحكمية لبدء الموسم التصديري، وينبغي أن تكون للتجارة القدرة على التفاوض بشأن التعاقدات المستقبلية وتسجيلها لدى اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية على مدار العام. ومن الجدير بالذكر أنه حينما أعلن الاتحاد عن فتح الموسم التصديري للعام ١٩٩٧ في شهر سبتمبر، كانت جمعية منتجي البيما الأمريكي قد باعت ثلثي المقطن التصديري السنوي المتوقع لها.

٨. الفرفرة/عملية اختيارية:

يجب أن يكون مصدري القطن المصري قادرين على بيع بالات القطن الشعر مباشرة بعد خروجها من المحلج وهو المعمول به اعتيادا في الدول الأخرى المصدرة للقطن.

وقد الاتحاد بالفعل بتعديل لائحته التنفيذية للسماح بتصدير بالات من أي وزن وعدم مطالبة المصدريين بإجراء عملية الفرفرة التي تعد إجراء فريدا يتم على القطن المصري الموجه للتصدير دون السوق المحلي. ومع ذلك فإن استمرار المصدريين في بيع القطن حسب "النوع" وهو ما يستدعي خلط الرتب - فإن المرافق التي يتم فيها إجراء الفرفرة لا بد أن يستمر وجودها للراغبين في إجرائها من المصدريين.

٩. تسعير الغزول:

يتولى صندوق دعم الغزل مسنولية وضع أسعار الغزل للسوق المحلي والعالمى. وإلى أن تنشأ تجارة خاصة في القطن الشعر للسماح لقوى السوق بتحديد أسعار الغزول، فسوف يستمر الصندوق في أداء هذه المهمة ومع ذلك فإنه لا ينبغي أن يقع في نفس الخطأ الذي يقع فيه اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية وهو وضع أسعار مرتفعة للتصدير على نحو يثبط الصادرات والاستهلاك المحلي ويجعل الصناعات المعتمدة على الغزل غير قادرة على المنافسة. وينبغي أن يتوق صندوق دعم الغزل الحذر، فلا يجعل أسعار التصدير أقل من أسعار بيع الغزل للمغازل المحلية لأن مثل هذا الإجراء قد يفسره الاتحاد الأوربي على أنه دليل ظاهرة للسلوك الإغراقي من جانب صناعة تسيطر عليها الدولة.

٢. إلغاء أو تخفيض أسعار الضمان:

نظرا لضخامة المخزون الحالي لدى شركات تجارة القطن المملوكة للدولة والذي يفى بالطلب التصديري لعدة سنوات لا تحتاج مصر إلى محصول كبير من الأقطان الطويلة والفانقة الطول، ولسوف يؤدي تخفيض أسعار الضمان وخاصة للرتب الأدنى إلى تخفيف العبء المالي على الحكومة والمتمثل في دعم المزارعين لإنتاج مزيد من القطن، ولسوف يؤدي ذلك أيضا إلى خفض أسعار القطن الشعر للمغازل المحلية.

٣. سعر عام للمنتجين:

إذا كانت الحكومة تعتقد بأن هناك ضرورة عام ١٩٩٨/١٩٩٩ لآلية أسعار الضمان التي تفوق الأسعار العالمية، فإن إدخال بعض التعديلات قد يؤدي إلى تبسيط النظام.

إن نظام المدفوعات التعويضية قد فشل في تيسير دخول تجار القطاع الخاص في تسويق القطن لأنه يتضمن تكلفة عالية وتعوّقه حالة من عدم الاقتناع حول طريقة حساب المدفوع التعويضي وموعد سداد مستحقّاتهم. ولكي تتحقق الثقة لدى تجار القطاع الخاص، لا بد من تعديل النظام باستبعاد نظام السداد حسب الرتبة وتصافي الحليج وإحلال نظام بسيط يعتمد على سعر موحد يعلن عنه كل أسبوعين.

يحدد مقدار السعر الموحد بالفرق بين السعر التصديري المكافئ للقطن الزهر بالمحلج وسعر الضمان للمنتجين عند الحلج. ويحق لكل منتج الحصول على هذا السعر الموحد على أساس كمية القطن التي تسلمها التاجر المسجل - على أن يقدم المنتج إيصالا مختوما من التاجر باستلام مستحقّاته. ويمكن صرف المدفوع التعويضي مقابل هذا الإيصال من أي جهة تحددها الحكومة مثل البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي أو أحد بنوك الجهاز المصرفي أو مكتب البريد.

٤. تحديد مبلغ معقول لدخول القطاع الخاص إلى حلقات التسويق:

كان إيداع مبلغ يعادل ١٠٠ ألف دولار عن كل حلقة الحلقة العقبة لدخول التجار إلى حلقات التسويق في الوقت الذي لم تطالب شركات تجارة القطن المملوكة للدولة بإيداع أية مبالغ. ولهذا فإنه في الموسم التسويقي للعام ١٩٩٨ يتعين على الحكومة تخفيض رسم دخول تجار القطاع الخاص إلى الحلقات إلى حد مقبول. وكإجراء بديل يمكن للحكومة أن تدرس إمكانية:

عدم تخصيص أية حلقات تسويق لأي أحد والسماح بالمنافسة الكاملة بين التجار في شراء القطن الزهر من المنتجين والعمل بنظام المدفوعات التعويضية عند مستوى المحلج ... أو السماح بدخول عدة تجار إلى حلقة التسويق الواحدة لتشجيع المنافسة داخل الحلقة ومن ثم ضمان أسعار أفضل للمنتجين.

٥. جعل أسعار التصدير تأشيرية:

ثبت بالدليل أن سياسة الإعلان المسبق عن الحد الأدنى لأسعار التصدير قد تسببت في إيذاء القطن المصري؛ فهي تسمح للمنافسين بتخفيض أسعارهم وبيع أقطانهم، بينما يتراكم المخزون الراكد لدى مصر، وينبغي أن يتمكن التجار من بيع ما لديهم من أقطان بأفضل الأسعار التي يستطيعوا التفاوض عليها مع عملائهم. ولهذا يجب على الحكومة أن تأخذ قرارها بتوجيه اتحاد مصدري الأقطان

وفي الجزء الأخير من عام ١٩٩٧ عرضت الحكومة المخزون الراكد (الفضلة) على المغازل المحلية بخصم ٥٠ جنيه للقطن عن السعر المعتاد. ولقد وافقت الصناعة على شراء حوالي ٢ مليون قطن شعر من فضلة محصول ٩٧/١٩٩٦ فوق مشترواتها السابقة. وبالتالي فإن استهلاك المغازل المحلية من محصول ٩٨/١٩٩٧ سوف ينخفض بنفس النسبة تقريبا.

ولقد اعتري صناعة الغزل والنسيج القلق من الآثار المحتملة لرفع الحظر على واردات الأقمشة اعتبارا من أول يناير ١٩٩٨ عملا بما التزمت به مصر مع منظمة التجارة العالمية. وتتوي الحكومة أن تطبق - محل الحظر - تعريف جمركية قدرها ٥٤٪ وهي الحد الأعلى المسموح به. ويخشى الكثيرون من أطراف الصناعة من احتمال عدم قدرة الصناعة المحلية على المنافسة مع الأقمشة المستوردة المنتجة من أقطان أرخص سعرا.

هذا وتحقق صناعة الملابس الجاهزة الموجهة للتصدير أعلى معدل نمو، في قطاع الغزل والنسيج، فقد تضاعف نموها عدة مرات في السنوات القليلة الماضية، وهي الآن تحقق قيمة تصديرية تفوق مثيلتها لصادرات القطن والشعر والغزل مجتمعين. وتستفيد مصانع الملابس الجاهزة من:

ميزة المناطق الحرة التي منحتها الحكومة للمصانع المقامة في مدن ومناطق معينة.

نظام السماح المؤقت الذي يسمح بدخول الخامات المستخدمة في التصدير إلى البلاد بدون جمارك وبإجراءات استيراد مبسطة.

ولسوء الحظ فإن صناعة الملابس الجاهزة تستخدم مستلزمات قطنية مستوردة بنظام السماح المؤقت .. فالغزل السميك المستوردة من الهند وباكستان والمستخدم في صناعة الملابس الجاهزة أرخص بكثير من الغزل المحلية المقابلة لها أو المصنوعة من القطن المصري الطويل التيلة والمرتفع الثمن.

الغزل السميك المستوردة من الهند وباكستان والمستخدم في صناعة الملابس الجاهزة أرخص بكثير من الغزل المحلية المقابلة لها والمصنوعة من القطن المصري طويل التيلة والمرتفع الثمن

وإنه لمن قبيح السخرية ألا تكون الغزول المصرية قادرة على المنافسة حتى في مجرد توفير مستلزمات عالية الجودة لصناعة الملابس الجاهزة الموجهة للتصدير. ويعزي ذلك جزئيا إلى التكلفة، وجزئيا إلى الجودة؛ فطالما اشتكى المستوردون المصريون من تدني جودة الغزول السميك والمتوسطة النعومة المصرية عن مثيلاتها الهندية والباكستانية المصنوعة من أقطان قصيرة التيلة. يبدو أن القطن المصري طويل التيلة غير ملائم تماما لإنتاج غزول سميكة عالية الجودة.

توصيات لعام ١٩٩٨

١. التوسع في مساحات أصناف القطن المتوسطة الطويلة التيلة:

لطالما نادى صناعة الغزل المصرية بزيادة مساحات الأقطان المتوسطة الطويلة - وهي الأصناف الأقصر تيلة ضمن الخريطة الصنافية للأقطان المصرية. وتعتبر تلك الأصناف أرخص سعرا وأكثر ملاءمة لإنتاج غزول سميكة للمغازل المحلية ولأسواق التصدير. وتتعرض المغازل المحلية سنويا لضغوط لقبول كميات كبيرة من الأصناف الطويلة التيلة والفائقة الطول والتي لم تقلح الحكومة في بيعها بالسوق العالمي.

ربما تتطوي على المغالاة في تقدير تلك المعمول بها في السوق العالمي. وهذا معناه أن المصدرين يحققون أرباحا أكبر ببيع أقطان من رتب أقل مما يؤثر سلبا على سمعة مصر في السوق العالمي. والحقيقة أن عدة تقارير قد أشارت إلى انخفاض جودة القطن المصري من منظور المستوردين وخاصة من حيث ارتفاع نسبة التلوث بالمواد الغريبة.

ويستجيب المستورد الأجنبي والمصدر المصري لهيكل الأسعار بالتعامل في أقل الرتب الممكنة. ويأتي رد فعل اتحاد مصدري الأقطان في صورة وضع حد أدنى للرتب القابلة للتصدير.

وفي المقابل يقوم المصدرون بخلط رتبة عالية مع رتبة منخفضة للحصول على خليط رتبته تفي بمتطلب الاتحاد في الحد الأدنى لرتبة التصدير، ومن هنا تأتي الحاجة إلى الفرفرة أو الخلط. وتلتزم عقود التصدير المسجلة لدى الاتحاد بالحد الأدنى لرتبة التصدير رغم استمرار الاتحاد في إصدار أسعار تصدير لرتبا أعلى من كل صنف.

صادرات الغزل والمنسوجات

لا توجد معلومات كافية عن السوق المحلي وأسواق التصدير بالنسبة للغزول والمنسوجات. ومع ذلك فإنه من الممكن استقاء بعض الملاحظات العامة.

يعد صندوق دعم الغزل، الجهة المسنولة عن وضع وتطبيق أسعار الغزل للسوقين المحلي والعالمي. ويعتبر سعر القطن الشعير الذي يضعه اتحاد مصدري القطن هو العامل المحدد في تركيب أسعار الغزول.

تعري محنة صناعة الغزل والنسيج المصرية جزئيا إلى ارتفاع الأسعار التي تضعها الحكومة للقطن الشعير

ولهذا فإن صندوق دعم الغزل يجد نفسه مضطرا لزيادة أسعار الغزول نتيجة لارتفاع أسعار أهم المدخلات وهو القطن الشعير. وترجع محنة صناعة الغزل والنسيج المصرية جزئيا إلى ارتفاع الأسعار التي تضعها الحكومة للقطن الشعير، ولمواجهة ذلك اتجهت المصانع إلى تخفيض استخدامها للقطن على مدى السنوات القليلة الماضية. وليس هناك ما يمنع من استمرار هذا الاتجاه خلال العامي ١٩٩٧، ١٩٩٨. ولتعويض ذلك، اتجهت الصناعة إلى زيادة استخدام الألياف والخيوط الصناعية.

يتجه معظم إنتاج الغزل إلى السوق المحلي، وهو سوق يحتاج إلى غزول منخفضة العدد ويمكن إنتاجها من أقطان أقصر تيلة وأقل ثمنا. ولا يكفي إنتاج الأقطان المتوسطة والطويلة التيلة للوفاء بهذا الطلب لأن الحكومة تخصص مساحة صغيرة لهذه الأصناف.. الأمر الذي يترك الصناعة بلا خيار إلا استخدام المخزون الزائد من الأقطان الطويلة والفانقة الطول في إنتاج غزول سميكة للسوق المحلي.

والحقيقة أن الأقطان الطويلة والفانقة الطول يجب أن تستخدم فقط في إنتاج الغزول الناعمة، ولكن الصناعة لم تجد إلا سوقا محدود لهذه الغزول.. وهنا نوصي بمبادرتين:

- الترويج النشط للغزول المصرية الناعمة في الخارج.
- تخصيص مساحة أكبر للأصناف المتوسطة الطويلة لإنتاج أقطان يمكن استخدامها في الوفاء بالطلب المحلي.

أما الصنفان متوسط طول التيلة (جيزة ٨٠، جيزة ٨٣) فلا يواجهان أية مشكلة في التسويق رغم قلة حجم صادراتهما - ذلك ان صناعة الغزل والنسيج المحلية تحتاج لكميات كبيرة ومن الأقطان الأقصر تيلة والأرخص ثمنًا لانتاج الغزول السمكية اللازمة للسوق المحلي.

ولسوء الحظ لا تخصص الحكومة مساحة كافية لإنتاج الأصناف المتوسطة الطويلة للوفاء بالطلب المحلي. وبدلاً من ذلك فإنها تتوقع أن تعوض الصناعة النقص باستخدام المخزون الراكد من الأصناف الطويلة والفائقة الطول ذات الأثمان المرتفعة وباستخدام الألياف والخيوط الصناعية.

هذا وقد اتخذ اتحاد مصدري الأقطان قرارين رئيسيين في عام ١٩٩٧ أولهما إلغاء ضرورة أن يكون وزن البالة المصدرة ٧٢٠ رطلاً، والثاني عدم الاضطرار إلى إجراء عملية الفرفرة (خلط الرتب وتجنيسها) التي صارت اختيارية بالنسبة للمصدرين. ولم تستخدم هذه العملية مطلقاً في السوق المحلي.

والحقيقة أن عدداً قليلاً من مصدري القطاع الخاص يستطيع الوصول إلى مرافق حليج وكبس الأقطان. وتعتمد أغلبية كبيرة منهم على شراء القطن الشعير من الحكومة (المالكة للقطن) ويقومون بخلطه وكبسه في الشركة الوحيدة المملوكة للدولة. ومع ذلك فإنه من المتوقع مستقبلاً إنشاء محالج ومكابس خاصة مما سيعطي لمصدري القطاع الخاص القدرة على التصدير مباشرة من المحالج. ولقد قام اثنان من المصدرين بإنشاء محالجهم الخاصة.

ولما كانت تكلفة الفرفرة وإعادة كبس القطن تمثل نسبة كبيرة من مبلغ ال ١٢-١٤ سنت/رطل المقابل لتكاليف تسليم الميناء، فإن إزالة هذا المتطلب غير الضروري يوفر في التكاليف التي يتحملها المصدرون، ومن ثم يرفع من ربحيتهم وقدرتهم على المنافسة في السوق العالمي مستقبلاً.

إثابة الجودة الرديئة

تعتبر أسعار التصدير التي يعلنها اتحاد مصدري الأقطان بمدينة الاسكندرية أعلى للجودة الأفضل منها للجودة الأقل وذلك من نفس الصنف .. إذ ترتفع بواقع ١٢ سنت/رطل للرتبة فولى جود من الصنف جيزة - ٧٥ عن سعر الرتبة جود فولى جود.

وبالمثل فإن أسعار الضمان التي تعلنها الحكومة للقطن الزهر أعلى للرتب الأعلى جودة. وتكشف المقارنة بين علاوات الرتب في أسعار التصدير ونظيرتها الخاصة بأسعار الضمان عن كون الحكومة - بالمعايير المطلقة - تدعم الجودة الأقل.

الدعم الحكومي أكبر للقطن ذي الجودة الأقل

لا توفر أسعار الضمان حوافز كافية للجودة؛ فهيكّل أسعار الضمان يشجع المنتجين على عدم التركيز على الجودة بالجني مرة واحدة فقط (مما يعني وجود ألياف غير مكتملة النضج) وعدم العناية أثناء الجني (مما يرفع من نسبة التلوث والمواد الغريبة) ولعل تبني سعر موحد لكل الرتب ومعدلات تصافي الحليج يؤدي إلى تصحيح هذا الوضع الغريب.

ومن ناحية أخرى فإن علاوات الرتب في الأسعار التصديرية كما يضعها اتحاد مصدري الأقطان،

وعلى الجانب الآخر، يقوم الاتحاد بتغيير السعر مرة واحدة في السنة عند بداية الموسم التصديري والإبقاء عليها دون تغيير طول العام.

وعلى النقيض من المنطق المصري في الإعلان الرسمي عن فتح الموسم التصديري في يوم بعينه فإن قطن بيما الأمريكي يباع على مدار العام بل ويبدأ بيع محصول سنة ما قبل عدة شهور من الزراعة، ففي سبتمبر ١٩٩٧ - حينما شرعت مصر في بيع محصول ٩٨/٩٧ كان قد تم بيع ثلثا محصول البيما الأمريكي. وفي نوفمبر ١٩٩٧ جرى توقيع عقود لمحصول قطن البيما الأمريكي للعام ٩٩/١٩٩٨ أى قبل ستة شهور من بدء الزراعة الفعلية.

وبالإضافة الى الحد الأدنى لأسعار التصدير يحدد اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية حدا ادنى للرتب القابلة للتصدير لكل صنف. ومن ذلك على سبيل المثال:-

عدم السماح للمصدرين بتصدير رتبة منه تقل عن جود + ٨/٣ ومن الممكن بالطبع خلط قطن شعر منخفض الجودة مع قطن شعر أعلى جودة وصولا إلى خليط ذو رتبة مقبولة للتصدير. ولقد وجدت أسعار التصدير الجديدة للقطن المصري استجابة فورية وجيدة، ففي خلال أربعة أسابيع من فتح الموسم بلغت الكميات المصدرة ٤٦،٩٥٩ طن أى ما يعادل تقريبا نفس الكمية المصدرة خلال الموسم التصديري ٩٧/١٩٩٦ بأكمله. ولقد استمرت عقود التصدير في الزيادة المضطربة خلال بقية العام وبحلول ٣١ ديسمبر بلغت الالتزامات التصديرية الكلية ٧،٧٩٣ طن مما يعد تحسنا ملحوظا يفوق مثيها عام ١٩٩٦.

جيزة - ٨٦ منقذ القطن المصري

جاء ثلثا صادرات القطن المصري من صنف واحد وهو جيزة - ٨٦ الذي برهن عن كونه منقذ القطن المصري نظرا لارتفاع الطلب عليه من المستوردين الرئيسيين. وبذلك فقد حل جيزة ٨٦ محل جيزة ٧٥ كأساس معياري للقطن المصري الطويل الثيلة.

جاء ثلثا صادرات القطن المصري من صنف واحد هو جيزة ٨٦

وقد بلغت الكميات المصدرة من هذا الصنف ٣٢ ألف طن أو ٥٨٪ من إجمالي التعاقدات التصديرية البالغة ٥٥ ألف طن حتى يناير ١٩٩٨. ولربما يكون المحصول الكلى للصنف جيزة ٨٦ قد بيع بالكامل للتصدير بنهاية عام ١٩٩٧.

وهكذا فإن صادرات الأصناف الأربعة الطويلة الثيلة (جيزة - ٨٦، ٨٥، ٨٩) تمثل مجتمعة ٢٥٪ من محصول ٩٨/١٩٩٧ مما يترك النسبة الباقية من محصول هذه الأصناف (٧٥٪) للاستهلاك المحلي وهو احتمال غير منظور.

وفى مجموعة الأصناف الفائقة الطول يعتبر جيزة ٧٠ الصنف الرئيسي من حيث الكميات المصدرة ولا يليه في ذلك إلا جيزة ٧٧. ويعتبر إنتاج جيزة ٤٥ ضئيلا بالمعايير المطلقة، ولكن أكثر من ٧٠٪ منه قد تم بيعه في أسابيع قليلة لمشتريين من اليابان ومع ذلك فانه بنهاية ١٩٩٧ تم التعاقد على تصدير ٢٥٪ من كل الأصناف الفائقة الطول، مما يعنى ان السوق المحلي يجب أن يستوعب ثلاثة أرباع المنتج من الأصناف الفائقة الطول وهو احتمال غير وارد أيضا.

إن هذا التمايز في الأدوار والمسئوليات يمكن ان يؤدي الى قرارات متضاربة ونتائج متعارضة، و أخيرا، فان وزارة المالية سوف تتحمل تكاليف المدفوعات التعويضية.

فوزارة الزراعة تستهدف وضع أسعار ضمان مرتفعة لتشجيع المنتجين على زيادة المساحة بينما تضع وزاره التجارة والتموين أسعار تصدير مرتفعة لتقليل تكاليف أسعار الضمان على وزارة المالية. والنتيجة هي فضله راكدة في أيدي شركات قطاع الأعمال العام.

ونتيجة لارتفاع أسعار القطن الشعر صارت منتجات شركات الغزل التابعة لقطاع الأعمال العام عاجزة عن المنافسة في السوق العالمي. وفي النهاية تتحمل الحكومة ودافعو الضرائب خسائر شركات تجارة وغزل القطن المملوكة للدولة. ولا يعيق واردات الأقمشة والملابس الجاهزة إلا فرض رسوم جمركية عالية وحظر الاستيراد. وتقوم شركات وزاره الصناعة بإنتاج الألياف الصناعية البديلة للقطن ولكن المستهلك المصري يدفع أسعارا أعلى من الأسعار المناظرة بالأسواق المنافسة.

ولقد نصت احد المواد المهمة في القرار الوزاري المشترك والموقع من السادة نائب رئيس الوزراء ووزير الزراعة واستصلاح الأراضي ووزير التجارة والتموين ووزير قطاع الأعمال العام - فيما يعد مثلا محمودا لتنسيق السياسات على أعلى مستوى - على ان أسعار التصدير التي يعلنها اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية، اعتبارا من تاريخ القرار، أسعار تأشيرية بدلا من كونها الحد الأدنى لاسعار التصدير. وبمعنى آخر فإن المصدرين يمكنهم التصدير بأسعار أقل من تلك المعلنة من الاتحاد. ورغم وضوح معنى القرار فقد تجاهل اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية الرسالة التي ينطوي عليها القرار واستمر في إصدار الحد الأدنى لاسعار التصدير أسبوعيا ولم تتم الموافقة على أسعار دون تلك المستويات.

ويعتبر اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية نفسه ملتقى خاصا للمصدرين وان قراراته لا تنقيد بالضرورة بالقرارات الوزراية الرسمية. ومع ذلك فان مصدري القطن الشعر لا بد ان يكونوا أعضاء بالاتحاد الذي لا يسمح بالشحن دون اعتماد صريح للعقود من الاتحاد.

هذا وقد تم الإعلان عن أسعار التصدير للموسم ١٩٩٧/٩٨ في نهاية أغسطس ١٩٩٧ وبدء موسم التصدير رسميا في سبتمبر ١٩٩٧. ولقد قام الاتحاد بتخفيض أسعار التصدير تخفيضا ملموسا في الموسم ١٩٩٧/٩٨، حيث انخفضت السعر المرجعي للسنف جيزة - ٧٥ من الرتبة جود/فولى جود من ١١٨ سنت/رطل إلى ١٠٠ سنت/رطل. وقد استخدم هذا السعر كأساس أسعار التصدير للأصناف الأخرى. ولقد بلغت علاوة نصف الرتبة ١٢ سنتا في كل الأصناف بمعنى ان سعر التصدير للرتبة فولى جود يزيد بواقع ١٢ سنت عن سعر الرتبة جود/فولى جود.

تحديد أسعار التصدير يعطي الميزة للأقطان المنافسة للقطن المصري

يؤدي تحديد أسعار التصدير إلى منح الأقطان المنافسة للقطن المصري ميزة تنافسية، فبعد أسبوعين من إعلان أسعار التصدير الجديدة للقطن المصري، انخفض سعر القطن البيما الأمريكي ليمائل السعر الجديد للسنف جيزة - ٧٥ بل وانخفض عنه بضعة أسابيع.

إن هذه النتيجة تكشف عن نقص في السياسة المصرية الحالية بالإعلان المبكر عن أسعار التصدير الثابتة (غير المتحركة مع التغير في أوضاع السوق العالمي) والتي ي تلقنها منافسو مصر ويعدلون أسعارهم لبيع أقطانهم - تاركين لمصر مخزونا كبيرا من الأقطان غير المباعة (الراكدة).

تتسم أسعار قطن البيما الأمريكي بالتغير الواضح على مدار العام مع قيام المنافسين بتعديل وقعاتهم السعريية وفقا للأوضاع المتغيرة للسوق العالمي.

بينما تتغير أسعار السوق بشكل يومي، تظل أسعار اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية ثابتة على مدار العام.

وفى ضوء ذلك يصبح من الصعب فهم فلسفة الاتحاد في الإبقاء على أسعار تصدير القطن الشعر ثابتة وخاصة عندما تواجه الحكومة احتمالات خسائر جمة نتيجة لهذا الأجراء. ويتفق معظم أعضاء الاتحاد إذا تحدث إليهم على انفراد - على ان مصر في حاجة إلى تخفيض أسعار التصدير إذا كانت ترغب في زيادة صادراتها من الأقطان الطويلة التيلة. ولكنهم بحكم عضويتهم في الاتحاد يجدون انه من المستحيل عليهم اتخاذ القرارات التي يخشون تعارضها مع توجهات الحكومة.

ويبدو أن المغالاة في أسعار التصدير ليست الا محاولة لتقليل تكاليف المدفوعات التعويضية (الفرق بين أسعار الضمان وأسعار السوق) ولكن هذا الأسلوب بالطبع يفضي في النهاية الى زيادة حجم المخزون الراكد (الفضلة) الذي تتحمل الشركات المملوكة للدولة التكاليف الناشئة عنه وهذا ويسوق البعض في الاتحاد أسبابا أخرى لعدم تخفيض أسعار التصدير ومنها على سبيل المثال:-

- إن ذلك ينطوي على إجحاف للذين اشتروا في أول الموسم:
- وكأن هؤلاء المستوردين سيعترضون على انخفاض التكلفة عليهم عند تنزيل الأسعار.
- أن الذين يحتاجون إلى القطن قد اشتروا بالفعل الكميات التي يحتاجون إليها:
- رغم استمرار هؤلاء في شراء قطن البيما الأمريكي أسبوعيا ويوقعون عقودا آجلة لمدة عام قادم قبل جني القطن.
- الذين يشترون الأقطان الناعمة لا يهمهم السعر
- وكأنه لا توجد للقطن المصري بدائل، في الوقت الذي يتسع فيه النصيب السوقي للمنافسين.

وحيث ان أسعار التسليم للمغازل المحلية مشتقة من أسعار التصدير المعلنة فإن ارتفاع الأسعار للمغازل المحلية، فالأسعار المحلية تحسب على أساس سعر التصدير مطروحا منها مصاريف تسليم الميناء التي يتم تحملها عند التصدير (وتقدر هذه المصاريف ما بين ١٢-١٤ سنت/رطل اعتمادا على صنف القطن). ومن ثم، فارتفاع أسعار التصدير يؤدي إلى خفض كل من طلب المغازل المحلية والطلب التصديري على القطن الشعر.

• تحول الصناعة الى الغزول المستوردة والألياف الصناعية

يتزايد اتجاه صناعة المنسوجات المحلية الى الغزول المستوردة والألياف الصناعية الأرخص في أسعارهما بوصفهما بدائل للقطن الشعر الغالي الثمن. وتؤدي هذه الإستراتيجية الى زيادة قدرات الصناعة على المنافسة في الأسواق العالمية. ولا يستخدم معظم مصدري المنسوجات القطن المصري في صناعة النسيج المحلية بل على العكس من ذلك يستخدمون غزولا سميكة مستوردة من الهند والباكستان بأسعار رخيصة ومعفاة من الجمارك بنظام السماح المؤقت.

• تعدد الوزارات يؤدي الى عدم تنسيق القرارات وتعارض النتائج:

تضع عدة وزارات أسعارا مختلفة للقطن، فأسعار ضمان أصناف القطن تحددها وزاره الزراعة واستصلاح الأراضي، أما أسعار التصدير فيضعها قنيا اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية وبطريقة غير رسمية تضعها وزاره التجارة والتموين. كما ان شركات تجارة وغزل ونسج الأقطان تقع جميعها تحت مظلة وزاره قطاع الأعمال. أما أسعار غزول التصدير فيضعها صندوق دعم الغزل الموجود في إطار وزارة الصناعة.

إلا ان الحكومة لم تتمكن من تقديم تطمينات كافية لتجار القطاع الخاص حول موعد سداد المبالغ التي سيدفعونها لتشغيل نظام المدفوعات التعويضية او حول طريقة حساب المدفوع التعويضي وهل سيتم ذلك عقب الشحن او عقب إجراء عملية الحليج.

كما ان من خصصت لهم حلقات تسويق من هؤلاء التجار كانوا ملزمين بقبول القطن من المزارعين بغض النظر عن الجودة.

تحت هذه الظروف - ارتفاع المقدمات المدفوعة واحتمالات الخسارة وحالة اللايقين التي تكثف العملية بأسرها - ورغم ما كان لدى تجار القطاع الخاص من اهتمام مبدئي، فان ثلاثة فقط قرروا المشاركة في نظام تسويق القطن لموسم ١٩٩٧/٩٨.

وباستثناء الثلاثين حلقة التي خصصت لهؤلاء التجار فقد تم تخصيص العدد الباقي وقدره (٩٥٥) حلقة تسويق لشركات تجارة القطن المملوكة للدولة - الأمر الذي يعنى انه لم يكن هناك تعامل في القطن خارج حلقات التسويق. والنتيجة هي وصول القطن بالكامل مرة أخرى إلى أيدي الحكومة.

وقد ترددت البنوك التجارية المملوكة في البداية في إقراض شركات تجارة القطن (المملوكة للدولة أيضا) المبالغ اللازمة (٣ بليون جنية تقريبا) لشراء القطن من المزارعين. ولكن الحكومة تدخلت بدفع أربعة بلايين جنية مصري الممثل للمديونية المتراكمة على شركات تجارة القطن لدى الجهاز المصرفي مما أطلق أيدي تلك الشركات للاقتراض من البنوك.

ومن ثم، فان الأغراض المقصودة من نظام المدفوعات التعويضية: والمتمثلة في تمكين القطاع الخاص من المشاركة في تسويق القطن الزهر وتمكين قوى السوق من تحديد الاسعار - لم يمكن تحقيق أى منها في عام ١٩٩٧.

صادرات القطن الشعير: لم تكن هناك صادرات عام ١٩٩٧

يمكن القول ان معظم صادرات الموسم ١٩٩٧/٩٦ قد تمت في نهاية عام ١٩٩٦ حيث ان ما تم التعاقد على تصديره في الشهور الثمانية الأولى من عام ١٩٩٧ (يناير - أغسطس) لم يتجاوز نحو ٧٠٠٠ بالة - من أصل ١٩٦ ألف بالة تم التعاقد على تصديرها خلال الموسم التصديري (سبتمبر/أغسطس)، أى ان إجمالي تعاقدات الفترة يناير - أغسطس ١٩٩٧ لم تتجاوز ٤٪ من إجمالي التعاقدات.

في الأسابيع القليلة الأولى من موسم ١٩٩٦/٩٧ - وبالتحديد في أكتوبر ونوفمبر من عام ١٩٩٦ تم التعاقد على تصدير ما يربو على ٩٠٪ من حجم الصادرات الموسم ١٩٩٦/٩٧. وخلال النصف الأول من العام شاع قلق متزايد من الفضلة المتراكمة من القطن الشعير نتيجة لكبر حجم المحصول وضعف طلب المغازل المحلية ومحدودية الطلب التصديري وتناقض أسعار قطن البيما الأمريكي المنافس للقطن المصري في الأسواق العالمية.

رغم كل هذه الأمور المثيرة للقلق - فإن اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية المكلف بمسئولية وضع أسعار التصدير رأى الحفاظ على أسعار تصدير كل الأصناف ثابتة عند مستوياتها السائدة في يناير ١٩٩٧.

وببساطة شديدة، فإن الاتحاد لم يحم بعمله الأساسي وهو تعديل أسعار التصدير وفقا لأوضاع السوق العالمي، فبينما تتغير الأسعار بشكل يومي تظل أسعار الاتحاد ثابتة على مدار العام. وذلك على الرغم من ان لجنة تحديد الأسعار تجتمع أسبوعيا لمراجعة الأسعار، إلا أنها فضلت الإبقاء على تلك الأسعار دون أى تغيير.

القرار الوزاري رقم ٩٣١ لسنة ١٩٩٧ بتوقيع وزراء الزراعة والتجارة والتموين وقطاع الأعمال العام.

ضعف مشاركة تجار القطاع الخاص

تم تصميم برنامج المدفوعات التعويضية بواسطة لجنة خاصة برئاسة البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي. حيث انشأ البنك شبكة من ٩٥٠ حلقة تسويق في المحافظات المنتجة للقطن بحيث تخدم حلقة التسويق الواحدة مساحة حوالي ١٠٠٠ فدان. ويباشر البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي الدور الإداري الرئيسي لحلقات التسويق.

كان المزارعون احرارا في بيع القطن لتجار القطاع الخاص خارج الحلقات او للتاجر المخصصة له الحلقة. ومع ذلك، فان القطن المباع عبر حلقات التسويق كان هو فقط المستحق للمدفوعات التعويضية ولقد استهدف النظام تخصيص حلقات التسويق قدر الممكن لتجار القطاع الخاص، فان لم يكن ذلك ممكنا بالنسبة لبعض الحلقات تدخل إحدى شركات تجارة القطن المملوكة للدولة ضمانا لوجود مشتري للقطن من المنتجين وذلك بأسعار الضمان الرسمية المعلنة بمعنى ان تكون الحكومة هي "الملاذ الأخير" للشراء.

كان من المفترض ان يشتري التجار القطن من المنتجين بالأسعار الرسمية حينما تنخفض أسعار الضمان. وفي تلك الحالة يتعين على الحكومة على فترات دورية تعويض التجار المخصصة لهم حلقات التسويق بتكلفة الفرق بين أسعار الضمان و أسعار السوق.

ولتحديد حجم المدفوعات التعويضية تم استخدام السعر المزرعي المكافئ والذي يتم احتسابه على أساس أسعار التصدير التي يعلنها اتحاد مصدري الأقطان بالإسكندرية. ويمثل الفرق بين هذا السعر وسعر الضمان قيمة المدفوعات التعويضية الواجبة لكل قنطار قطن يتم التعامل عليه. ولقد تطلب ذلك إشرافا صارما لضمان عدم عودة القطن إلى حلقات التسويق بعد تركها للحصول على المدفوعات التعويضية مرة أخرى. وبهذا يتحمل التجار من الوجهة النظرية معظم تكلفة شراء المحصول.

و ضمانا لحصول المنتج على أسعار الضمان المعلنة وانه المستفيد النهائي من نظام المدفوعات التعويضية. وتحقيقا لذلك لا يتلق المزارعون الثمن مباشرة من التجار وإنما يقوم التاجر بدفع المبلغ للبنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي الذي يتولى تسديد القيمة مباشرة للمنتج. وبالإضافة الى ذلك يتم فرض ضوابط صارمة على الجمعيات التعاونية وبنوك القرى بشأن المساحة المزروعة والكمية المنتجة بواسطة كل مزارع منعا للجوء بعض المزارعين الى شراء القطن من غيرهم وتسليمه باعتباره من إنتاجهم.

ولسوء الحظ، أدت بعض ملامح التنفيذ الرئيسية للنظام الى إجماع شركات القطاع الخاص عن المشاركة في النظام وبالتالي سيطرة شركات القطاع العام على شراء القطن من المزارعين مباشرة. وقد اشترطت الحكومة ان يعمل في الحلقة تاجر واحد او شركة واحدة. ولكي يتم تخصيص حلقة لتاجر القطاع الخاص (لا ينطبق ذلك على شركات تجاره للقطن للمملوكة للدولة) يتعين عليه ان يودع لدى البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي كامل المبلغ اللازم لشراء القطن في المنطقة التي تخدمها الحلقة او ما يقارب ٣٠٠ ألف جنيه للحلقة التسويقية الواحدة. ولقد ثبت ان هذا المبلغ كبير بالنسبة لكل التجار المعنيين.

لم تحقق الأغراض المنشودة من نظام المدفوعات التعويضية عام ١٩٩٧... وهي تمكين القطاع الخاص من المشاركة في تسويق القطن الزهر وتمكين قوى السوق من تحدي الأسعار.

وعلى النقيض من ذلك، نشط الطلب التصديري على الصنف جيزة - ٨٦ بفضل خصائصه الغزلية من حيث المتانة والطول والنعومة والسعر التنافسي مما شجع الحكومة على زيادة مساحته الى تسعة أمثال ما كانت عليه بعد إثبات هذا الصنف الواعد تفوقه على صنف جيزة - ٧٥ الذي ظل لوقت طويل حاملا راية القطن المصري الطويل الثيلة.

وبالمثل فقد زادت مساحة الصنف جيزة - ٨٠ في صعيد مصر استجابة لطلب المغازل المحلية على القطن الأقصر تيلة والأرخص سعرا لانتاج الغزول التي يحتاجها السوق المحلي بكميات كبيرة. وتشتري المغازل المحلية الصنف جيزة ٨٠ بسعر ٨٠ سنتا/رطل من الرتبة جود/فولي جود وربما بأسعار اقل للرتب الأدنى الأكثر شيوعا.

ولعله من المتعارف عليه ارتفاع نسبة التلوث بالمواد الغريبة فى الأصناف المتوسطة الطويلة MLS التي تزرع في الوجه القبلي (جيزة ٨٠ - جيزه ٨٣) عنها في تلك التي تزرع في منطقة الدلتا. ورغم ذلك فان المغازل المحلية تفضل تلك الأصناف في إنتاج الغزول السمكة المطلوبة في السوق المحلي والتي تمثل معظم إنتاج تلك المغازل.

وقد أشارت بعض التقارير إلي تدنى ملحوظ في جودة صنف جيزة - ٨٠ الذي يزرع في مصر الوسطى وربما يعزى ذلك بالأساس إلى خلط النقاوي، وتشير تقارير الهيئة العامة للتحكيم واختبارات القطن إلى وجود رتب أفضل في الصنف جيزة ٨٠ منها في الصنف جيزة ٨٣.

وقد ازدادت المساحة المزروعة بالأصناف الفائقة الطول بنسبة ٦٠٪ لتصل الى ١٦٠ ألف فدان رغم ضعف صادرات تلك الأصناف. وقد سجل الصنف جيزة ٧٠ أعلى نسبة زيادة فى المساحة (٦٣٪) وصنف جيزة ٧٦ (٨٠٪). ولقد كانت الصادرات من صنف جيزة ٧٠ من محصول ٩٨/١٩٩٧ ضعيفة هي الأخرى حيث انخفضت عن ٢٠٪ من الإنتاج حتى ديسمبر.

برنامج المدفوعات التعويضية

لم ترغب الحكومة فى تكرار ما حدث عام ١٩٩٧/١٩٩٦ حينما انخفضت أسعار السوق عن أسعار الضمان مما اضطرها إلى شراء المحصول بالكامل مباشرة من المزارعين بالسعر الرسمي - وهو ما أدى إلى تحمل الحكومة لخسارة بلغت ٨٠٠ مليون جنية، وكانت النتيجة هي الاستبعاد الكامل للقطاع الخاص من موسم ٩٧/١٩٩٦. ومع استحواذ شركات تجارة القطن المملوكة للدولة على كل القطن يستحيل لآليات السوق الحر أن تعمل، ذلك أن كل القرارات المتعلقة بالتسعير والتخصيص تصبح قرارات حكومية (إدارية).

مع استحواذ شركات تجارة القطن المملوكة
للدولة على كل القطن فى أيديها، لا يمكن لآليات السوق الحر
أن تعمل ...

ونتيجة لتلك الخسارة الكبيرة التي تحملتها الحكومة فقد التزمت على أعلى المستويات عام ٩٨/١٩٩٧ بالسماح بمشاركة نشطة للقطاع الخاص فى تسويق القطن، ولتمكين التجار من شراء القطن من المزارعين مع ضمان حصول المنتجين على أسعار الضمان، أنشأت الحكومة آلية المدفوعات التعويضية لتغطية الفرق بين أسعار الضمان و أسعار التصدير (أسعار السوق). وتتحمل الحكومة تكلفة الفرق بين السعرين بدلا من التكلفة الكاملة بسعر الضمان الرسمي، وقد تم تحديد ملامح هذا النظام فى

الإعلان عن رغبتها في إدخال قدر من المرونة لتعديل أسعار الضمان عام ١٩٩٧/٩٨ وفقا لأوضاع السوق العالمي.

رفع معدل الرتبة وتصافى الحليج الذي يحدد سعر الضمان على أساسها - وقد تم إدخال المرونة في أسعار الضمان عبر تطبيق آلية المدفوعات التعويضية لشراء أقطان الموسم ١٩٩٧/١٩٩٨ .

تعديلات على أسعار الضمان: بعض التغيرات الإيجابية

في موسم ١٩٩٧/٩٦، تم الحفاظ على المستويات الاسمية لاسعار الضمان على ما كانت عليه اي ٥٠٠ جنيها للقطن الزهر من جيزة ٧٥ برتبة جود وبمعدل تصافى حليج - ١١٥٪ اي ٥٨,٥ كجم من القطن الشعر لكل قنطار من القطن الزهر.

وبالنسبة للموسم ١٩٩٧/١٩٩٨ ظل سعر الضمان ٥٠٠ جنيها ولكن للرتبة جود/فولي جود ومعدل تصافى ١,٢٠ اي ٦٠ كجم من القطن الشعر لكل قنطار من القطن الزهر. وبذلك فإن الحكومة قد خفضت الأسعار الفعلية إلى ٤٦٥ جنيها للقطن من القطن الزهر، اي بانخفاض قدره ٧٪ وبالأسعار الحقيقية التي تأخذ في اعتبارها معدل التضخم في مصر، فإن الانخفاض الفعلي في أسعار الضمان يزيد على ١٠٪.

ولقد أعلنت الحكومة عن أسعار ضمان لكل صنف مقابل معدل تصافى حليج محددة للرتبة جود/فولي جود، كما أعدت اللجنة الإشرافية لتسويق القطن قوائم تفصيلية لاسعار ضمان كل صنف حسب الرتبة ومعدل تصافى الحليج إلا أن هذه القوائم لم تكن متاحة على نطاق واسع بل اقتصرت على المسنولين في حلقات التسويق. ومن ثم لم نتح للمزارع المعلومات الكافية حول الأسعار الحقيقية التي يفترض ان يتلقوها عند تسليم القطن من مختلف الرتب ومعدلات التصافى.

وقد ارتفعت فروق الأسعار بين الرتب في محصول ١٩٩٧ الى ٥٦ جنيها من الرتبة الكاملة اي ضعف المبلغ المستخدم في عام ١٩٩٦/١٩٩٧، ورغم أن تلك الزيادة تمثل اتجاها إيجابيا الا إنها لا تكفي لحث المزارعين على تحسين الرتب عن طريق القيام بجني القطن مرتين أو ثلاث مرات. بل ان مثل هذا الفرق السعرى البسيط قد يدفع المزارعين الى إنتاج أقطان منخفضة الجودة. ولهذا فان تحسين جودة القطن تستدعى رفع علاوات الرتب الى المستويات المطبقة في أسعار التصدير لإثابة المنتجين المجيدين وتقليل أعباء دعم منتجي القطن.

ومن التغيرات الإيجابية في موسم تسويق القطن للعام ١٩٩٧/١٩٩٨- تعبئة للقطن في أكياس جوت جديدة وحظر استخدام خيوط بلاستيك او بروبيلين بهدف تقليل التلوث بالمواد الغريبة.

اختيار الأصناف وانخفاض مساحة صنف جيزة - ٧٥

يعتبر الانخفاض الملحوظ في مساحة صنف جيزة ٧٥ من أبرز التغيرات الملحوظة عام ١٩٩٧/٩٨ بالمقارنة مع موسم ١٩٩٧/٩٦ والتوسع في زراعة صنف جيزة - ٨٦ حيث انخفضت مساحة الصنف جيزة ٧٥ من ٤١٩ ألف فدان الى ٣٨٧ ألف فدان بينما زادت مساحة جيزة ٨٦ من ٤٦٨٢ فداناً إلى ٤٢٢٨٦ فداناً. ولقد جاءت صادرات الصنف جيزة - ٧٥ مخيبة للآمال عام ١٩٩٧/٩٨ كما ان المغازل المحلية تعزف عن استخدامه في إنتاج الغزول السمكة التي تمثل غالبية إنتاجها، ولهذا فقد استمر المخزون منه (الفضله) في الازدياد.

موجز سياسات مقترحة



العدد رقم ٣

سوق القطن: نظرة الى موسم ١٩٩٧

إدجار اريزانيو
د. إبراهيم صديق

المغالاة في أسعار الضمان

في أوائل عام ١٩٩٧ ساد شعور عام بأن أسعار الضمان التي أعلنتها الحكومة لموسم قطن ١٩٩٧/١٩٩٦ كانت فعالية فيها، ولقد بدت نتائج المغالاة في أسعار الضمان جلية للجميع على النحو التالي:-

- استجاب الزراع لارتفاع الأسعار بزيادة المساحة.
- لم يستطع المصدرون من القطاع الخاص دفع أسعار الضمان للمنتجين، على الرغم من مشاركتهم في نشاط التصدير وتحقيقهم أرباح من وراء ذلك، ومن ثم لم يشاركوا في التسويق الداخلي للأقطان.
- في غيبة التجار من القطاع الخاص، أنشأت الحكومة شبكة من حلقات التسويق على مستوى الجمهورية (في المحافظات المنتجة للقطن) لشراء القطن من خلال شركات التجارة المملوكة للدولة.
- اشترت شركات تجارة القطن المملوكة للدولة كل محصول القطن في الموسم ١٩٩٧/١٩٩٦ بالسعر الرسمي المرتفع وبثمان إجمالي قدره ٣ بليون جنية.
- لم يستوعب الطلب التصديري والاستهلاك المحلي محصول القطن للعام ١٩٩٧/١٩٩٦ وانتهى الموسم بفضلة ضخمة.
- ومع ذلك فقد أعلنت الحكومة في بداية عام ١٩٩٧ عن نيتها في الإبقاء على أسعار الضمان للموسم ١٩٩٧/١٩٩٦ عند نفس مستوياتها في العام السابق وفسر المسئولون الحكوميون ذلك بأنهم ملتزمون برعاية منتجي القطن كما أن إعلان أسعار ضمان اقل من ٥٠٠ جنية للقطن من القطن الزهر قد يؤدي الى عزوف المنتجين عن زراعة القطن.
- ورغم ذلك فقد حاولت الحكومة خفض الأسعار الحقيقية المسلمة للزراع مع الحفاظ على القيمة الاسمية ٥٠٠ جنية للقطن الزهر من جيزة - ٧٥ وذلك عن طريق الآتي:-

تقوم وحدة تصميم السياسات - إحدى وحدات مشروع إصلاح السياسات الزراعية الممول بالمشاركة بين الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية ووزارة الزراعة واستصلاح الأراضي - بإصدار موجزات لسياسة مقترحة كلما دعت الضرورة لذلك. ويسعى المشروع الى تعزيز جهود الحكومة المصرية نحو استكمال تحرير وخصخصة القطاع الزراعي من الاقتصاد القومي. وتقوم الوحدة في هذا الصدد بإجراء الدراسات واقتراح التوصيات والمساعدة في تنفيذ السياسات التي ترى الحكومة المصرية أنها ستسهم مباشرة في عملية التنمية الزراعية من خلال التحرير والخصخصة.