

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري

علي فلاح الضلاعين*

ملخص

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على معوقات التصدير المدركة من قبل الشركات الأردنية وأثر هذه المعوقات على الأداء التصديري لهذه الشركات. ولتحقيق هذا الهدف تم صياغة الفرضيات اللازمة التي تم اختبارها بعدد من الأساليب الإحصائية مثل التحليل العاملي والانحدار المتعدد، وقد تم إجراء مسح شمل الشركات الأردنية التي تقع ضمن المدن الصناعية المؤهلة والبالغ عددها 444 شركة، وقد بلغ معدل الاستجابة 44% (197 شركة). وقد أشارت نتائج التحليل العاملي إلى وجود ثلاثة معوقات خارجية (السوق الأجنبي، اقتصادية، سياسية) وثلاثة معوقات داخلية (إدارية، بشرية، مالية). كما أظهرت نتائج تحليل الانحدار أن المعوقات الخارجية التي تؤثر في الأداء التصديري هي معوقات السوق الأجنبي والمعوقات السياسية فقط، أما المعوقات الاقتصادية فليس لها أي تأثير. أما المعوقات الداخلية التي تؤثر في الأداء فكانت المعوقات البشرية فقط، فيما لم يكن هناك أي تأثير للمعوقات المالية والإدارية. كما أشارت النتائج إلى أن المعوقات الخارجية كانت أكثر أهمية من المعوقات الداخلية. وقد قدمت الدراسة عدداً من التوصيات تتعلق بتحسين مستوى الأداء التصديري للشركات.

الكلمات الدالة: التصدير، معوقات التصدير، الأداء التصديري، الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، الأردن.

* كلية إدارة الأعمال، جامعة الملك عبدالعزيز، السعودية.

تاريخ قبول البحث: 2016/2/16م.

تاريخ تقديم البحث: 2015/8/10م.

© جميع حقوق النشر محفوظة لجامعة مؤتة، الكرك، المملكة الأردنية الهاشمية، 2017م.

Classification of Perceived Export Barriers of Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) in Jordan and its Effects on Export Performance

Ali Falah Dalain

Abstract

This study aimed at identifying perceived barriers by Jordanian companies and their effect on the export performance of these companies. To achieve this objective, the hypotheses were formulated and tested by using several statistical methods such as factor analysis and multiple regressions. The survey comprised the Jordanian companies that fall within the qualified industrial zone (444 companies); the response rate was 44% (197 companies). The results of factor analysis indicated the presence of three external obstacles (the foreign market, economic, political) and three internal obstacles (administrative, human, and financial). The results of regression analysis showed that the external obstacles that affect the export performance were the foreign market and political obstacles only, while the economic obstacles do not have any effect. The internal constraints affecting the performance were only human obstacles, and there was no effect of the financial and administrative obstacles. The results indicated that external obstacles were more important than internal obstacles. The study provided a number of recommendations to improve the export performance of Jordanian firms.

Keywords: Export, Export Barriers, Export Performance, Small and Medium Sized Enterprises (SMEs), Jordan.

مقدمة:

أخذت التجارة الدولية في الوقت الحاضر بعدا جديدا تمثل في التخلص التدريجي من مفهوم الحدود الدولية والانفتاح الكبير للأسواق الدولية على بعضها البعض وانخفاض القيود المتعلقة بدخول هذه الأسواق. وقد أسهم في حدوث هذه التحولات التطور التكنولوجي الكبير الذي شهده قطاع النقل والاتصالات واتساع رقعة التكتلات الاقتصادية والاتفاقات التجارية بين الدول وتحرير أنظمة التجارة الدولية وغيرها من التطورات، وعلى الرغم من هذه التطورات والتحولات في أنظمة التجارة الدولية، إلا أن الشركات لا زالت تعاني من ضعف في عملياتها التجارية الدولية وذلك بسبب العديد من المعوقات التصديرية التي تحد من قدرة هذه الشركات على تحقيق النجاح في الأسواق الدولية (Leonidou, 2004). ويشير (Leonidou (1995 إلى أن معوقات التصدير تشكل السبب الرئيسي في فشل الشركات في عملياتها التجارية الخارجية، والتي تؤدي أيضا إلى تحقيق خسائر مالية كبيرة مصحوبة بتشكيل مواقف سلبية تجاه نشاطات التجارة الخارجية سواء للشركات المصدرة أو الشركات التي ترغب في التصدير مستقبلا.

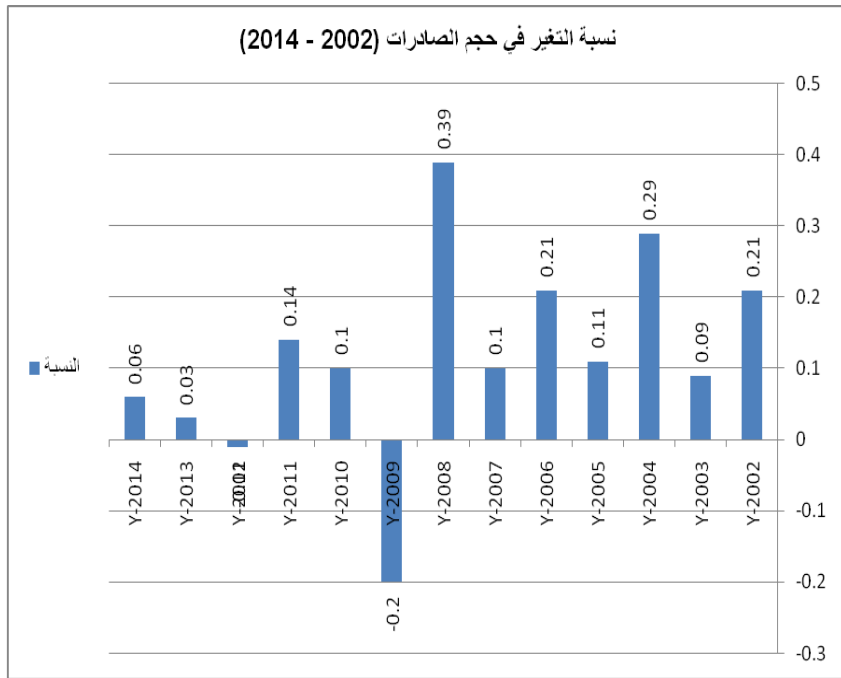
وغالبا ما تسعى الحكومات في كثير من الدول إلى دعم الصادرات وذلك من خلال تطوير برامج تساعد الشركات المصدرة على تجاوز معوقات التصدير وتحسين مستوى أدائها لتتمكن من المنافسة بكفاءة على المستوى الدولي. والأردن، كواحد من هذه الدول، وإدراكا منه بأهمية هذا القطاع في دفع عجلة التطور الاقتصادي، أولى قطاع الصادرات أهمية كبيرة من خلال تطوير العديد من البرامج والمبادرات لدعم قطاع الصادرات وتمثل ذلك في تأسيس "مؤسسة تنمية الصادرات والمراكز التجارية الأردنية" والتي أصبحت فيما بعد "المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية" والتي بدأت عملها عام 2005 وتهدف إلى تطوير المشاريع الاقتصادية في المملكة ورعايتها ودعمها وزيادة حجم الصادرات وفرص التصدير إلى الأسواق الدولية والإقليمية.

مشكلة الدراسة:

على الرغم من التطورات الكثيرة التي حصلت في بيئة الأعمال الدولية، والمبادرات الحكومية الأردنية لدعم وتشجيع الصادرات، إلا أن الأرقام الصادرة عن دائرة الإحصاءات العامة في الأردن والمتعلقة بحجم الصادرات الأردنية الكلية بين عامي (2002-2012) تشير إلى التذبذب الكبير في

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلاعين

حجم الصادرات إلى الأسواق الأجنبية. فكما يشير الشكل رقم (1)، نلاحظ أن نسبة الانخفاض في حجم الصادرات بلغت 20% خلال عام 2009، ثم عادت هذه النسبة إلى الزيادة خلال عامي (2010 - 2011) ثم عادت إلى الانخفاض خلال عام 2012. واستناداً إلى مراجعة أدبيات الدراسة التي أشارت إلى أن معوقات التصدير تشكل سبباً رئيسياً في فشل الشركات في الأسواق الدولية (Leonidou, 1995)، فإن هذه الدراسة تحاول تحديد أهم معوقات التصدير المدركة وأثرها في الأداء التصديري للشركات الأردنية.



الشكل رقم (1)

نسبة التغير في حجم الصادرات (2014-2002) *

* إعداد الباحث وفقاً لبيانات دائرة الإحصاءات العامة.

أهمية الدراسة:

تبرز أهمية هذه الدراسة من خلال ما يلي:

1. تنظر الكثير من الشركات إلى التصدير على أنه مصدراً للنمو وتحقيق الأرباح. إلا أن الدراسات السابقة أشارت إلى أن معوقات التصدير تشكل سبباً رئيسياً في فشل الكثير من الشركات في الأسواق الدولية (Leonidou, 1995) الأمر الذي يقود إلى خسائر مادية كبيرة لهذه الشركات في الأسواق الأجنبية.
2. إن فهم معوقات التصدير وأثرها على الأداء التصديري للشركة يعتبر أمراً ضرورياً لمديري الشركات لاتخاذ بعض الإجراءات الملائمة بشكل مسبق لتجاوز أو تقليل أثر هذه المعوقات خصوصاً في حالة المعوقات التي يمكن السيطرة عليها (Chung, 2003).
3. كما أن واضعي السياسة العامة يمكن أن يحددوا المجالات التي يمكن أن يتم فيها تقديم المساعدات الحكومية للشركات المصدرة حتى تتمكن هذه الشركات من مواجهة والتغلب على معوقات التصدير وتحقيق النجاح.
4. أخيراً، هنالك عدد كبير جداً من الدراسات التي أجريت على مستوى العالم حول موضوع معوقات التصدير والجهود الحكومية للتغلب على هذه المعوقات. وعند استعراض الدراسات التي أجريت على مستوى الأردن، فقد وجد الباحث عدد قليل من هذه الدراسات التي اقتصرت على منتجات محددة أو عدد محدود من المعوقات.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى:

1. تحديد معوقات التصدير المدركة من وجهة نظر الشركات الأردنية المصدرة.
2. تحديد أثر معوقات التصدير على الأداء التصديري للشركات الأردنية.
3. ترتيب معوقات التصدير المدركة حسب أهميتها من وجهة نظر الشركات الأردنية المصدرة.

الإطار النظري:

يحقق التصدير للشركة العديد من الفوائد منها أنه يعمل على توزيع المخاطر التجارية بين العديد من الأسواق، وتحسين معايير الخدمة والجودة في الشركة، وتوفير المزيد من العوائد والمصادر المالية اللازمة لإعادة الاستثمار والنمو في المستقبل، واستغلال الطاقة التشغيلية المثلى، وتحسين

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلاعين

كفاءة الإنتاج، وجذب ومكافأة حملة الأسهم والموظفين من خلال توفير أساس أفضل لتحقيق الربح
(Czinkota and Ronkainen, 2001).

وعلى الرغم من كل هذه الفوائد، إلا أن الحصول عليها ليس بالأمر السهل، فهناك الكثير من
المعوقات التي تحول دون تحقيق الشركة لهذه الفوائد، وبعض هذه المعوقات يمثل نقاط ضعف
تنظيمية مرتبطة بالبيئة الداخلية للشركة، أو أخطاء إستراتيجية، أو عدم قدرة الجهات الحكومية
المعنية على توفير الظروف الملائمة للتصدير، أو مشاكل مرتبطة بالأسواق التصديرية (Korth,
1991). وبسبب هذه المعوقات تنظر الكثير من الشركات المحلية إلى التصدير بشيء من الريبة
والشك وبالتالي رفض التعامل مع الأسواق الخارجية (Leonidou and Katsikeas 1996).

معوقات التصدير:

تتعلق معوقات التصدير بجميع القيود التي تحد من قدرة الشركة على البدء بممارسة أو تطوير
أو إدامة عملياتها التجارية في الأسواق الأجنبية. وقد حدد Morgan and Katsikeas (1997)
ثلاث مجموعات من معوقات التصدير وهي معوقات إستراتيجية، ومعوقات تتعلق بالعمليات،
ومعوقات تتعلق بالمعلومات. كما صنف Leonidou (2004) معوقات التصدير إلى مجموعتين
هما معوقات داخلية وخارجية. وتمثل المعوقات الداخلية تلك المرتبطة بالموارد التنظيمية للشركة
وتتضمن معوقات تسويقية، ووظيفية، ومعلوماتية. أما المعوقات الخارجية فترتبط بالبيئة المحلية التي
تعمل فيها الشركة وتتضمن معوقات إجرائية، وحكومية، وبيئية ومعوقات تتعلق بمهمة الشركة. كما
صنف Shaw and Darroch (2004) معوقات التصدير إلى خمس مجموعات رئيسية تضمنت
معوقات مالية، وإدارية، ومعوقات مرتبطة بالسوق المحلي والأجنبي، ومعوقات مرتبطة بالصناعة
ومعوقات مرتبطة بالشركة نفسها. كما أشار Julian and Ahmed, (2005) إلى أن هنالك توافقاً
عاماً في معظم الدراسات السابقة على أن معوقات التصدير الأساسية تتضمن جاذبية السوق
التصديرية، والممارسات في السوق التصديرية التي لا تتفق مع الممارسات التجارية المحلية،
وخصائص إدارة التصدير، والوصول إلى قنوات التوزيع المناسبة، والتكيف مع احتياجات السوق
الخارجية والسياسات الحكومية. كما صنف Tesfom and Lutz (2006) مشاكل التصدير
للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الدول النامية. حيث اعتمد الباحث على مراجعة شاملة
لأدبيات الموضوع تضمنت مسح 40 دراسة منشورة في الفترة ما بين (1980-2004). وقد صنف

الباحث مشاكل التصدير في خمس مجموعات وهي معوقات تتعلق بالشركة، والمنتج، والصناعة، والسوق التصديري وأخيرا البيئة الكلية. وقد قدمت الدراسة نموذج نوعي معدل يمكن استخدامه من قبل الباحثين في المستقبل من أجل بذل المزيد من الجهد للبحث عن مشاكل التصدير في البلدان النامية. كما حددت الدراسة أوجه التشابه والاختلاف في مشاكل التصدير بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية. أما (Kneller and Pisu, 2007) فقد صنفوا معوقات التصدير إلى ثلاث مجموعات تضمنت المعوقات المتعلقة بشبكات الاتصال والتسويق، والمعوقات المتعلقة بالإجراءات وأسعار الصرف، وأخيرا المعوقات الثقافية.

الأداء التصديري:

عرف (Shoham, 1996) الأداء التصديري على أنه النتيجة لعمليات (نشاطات) الشركة في الأسواق التصديرية. وعلى الرغم من كثرة الأدبيات التي تحدثت عن الأداء التصديري، إلا أنه لا زال هنالك عدم اتفاق على إطار إجرائي ومفاهيمي محدد لقياس الأداء التصديري (Shoham, 1998). وتعتبر الكثافة التصديرية (نسبة المبيعات التصديرية من المبيعات الكلية) ومعدل نمو الصادرات من أكثر المعايير المستخدمة في الأدبيات السابقة لقياس الأداء التصديري، حيث من السهل نسبيا الحصول على معلومات تتعلق بهذين المعيارين (Julien and Ramangalahy, 2003). وقد حدد (Sousa, 2004) حوالي 50 بعدا لقياس الأداء التصديري والتي تم تصنيفها على أساس مقاييس موضوعية وغير موضوعية. كما أجرى (Madsen, 1987) مراجعة مكثفة للأدبيات السابقة وصنف معايير الأداء التصديري في أربع مجموعات وهي: ربحية الصادرات (مقدار الأرباح أو إدراك ربحية الصادرات مقارنة بالمبيعات المحلية)، حجم الصادرات (القيمة المطلقة للصادرات أو الصادرات كنسبة من المبيعات الكلية)، نمو الصادرات (نمو الصادرات كقيمة مطلقة أو كنسبة)، وأخيرا مؤشرات أخرى عديدة (إدراك النجاح، وتقلب الصادرات وغيرها). كما حدد (Denis and Depelteau, 1985) أسلوبان لقياس الأداء التصديري، المقياس الأول كمي بطبيعته ومستخدم بشكل أكثر ويعتمد على المعيار الذي يقيس حجم الصادرات. أما المقياس الثاني فهو نوعي ويعتمد على العديد من المعايير التي تقيس إدراك النجاح في الأسواق الأجنبية مثل السمعة الدولية للشركة. كما اعتمد (Souchon et al., 2003) في قياس الأداء التصديري على نسبة المبيعات الكلية الناتجة عن عمليات التصدير. أما (Leonidou et. al., 2002) فقد أشاروا إلى أن نسبة الصادرات

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلاعين

من المبيعات (الكثافة التصديرية)، نمو مبيعات التصدير، ومستوى أرباح الصادرات، وحجم مبيعات الصادرات، والحصة السوقية للصادرات وأخيراً مساهمة الصادرات في الربح كانت أكثر مقابيس الأداء التصديري استخداماً من قبل الشركات.

الدراسات السابقة:

هناك العديد من الدراسات التي أجريت على مستوى العالم حول موضوع معوقات التصدير، وسوف يتم استعراض الدراسات التي بحثت أثر معوقات التصدير على الأداء التصديري للشركات فقط، ومن هذه الدراسات:

الدراسة التي قام بها (Nazar and Saleem 2009) والتي ركزت على دراسة معوقات التصدير المرتبطة بالشركة فقط والتي تؤثر على الأداء التصديري للشركة، وهذه المعوقات تتضمن خصائص الشركة، خصائص الإدارة وأخيراً القدرات في مجال تسويق الصادرات.

الدراسة التي قام بها (Rutihinda 2008) على عينة من الشركات المصدرة في كندا. والتي استهدفت دراسة معوقات التصدير التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد حدد الباحث أربع فئات من المعوقات التي تواجه الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم، هذه المعوقات تتضمن معوقات خاصة بالشركة نفسها، ومعوقات مؤسسية، ومعوقات تتعلق بالصناعة في السوق الأجنبي، وأخيراً الانتقال إلى الدعم الحكومي. أما فيما يتعلق بالمعوقات الأكثر تأثيراً في الأداء التصديري لهذه الشركات فقد تضمنت المعوقات المتعلقة بالصناعة في السوق التصديري والانتقال إلى الدعم الحكومي.

الدراسة التي قام بها (Altintas, Tokol and Harcar, 2007) والتي هدفت إلى اختبار العلاقة بين معوقات التصدير والأداء التصديري المدرك للشركات التركية الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد أشارت النتائج إلى أن المعوقات الإجرائية والمنافسة في الأسواق الأجنبية كان لها الأثر الأكبر في الأداء التصديري للشركات. حيث كان هذا الأثر سلبياً بحيث كلما زادت المعوقات الإجرائية والمنافسة، كلما انخفض الأداء التصديري للشركة.

الدراسة التي قام بها Julian and Ahmed, (2005) إذ بحثت أثر مجموعة من معوقات التصدير على الأداء التصديري للشركات في مقاطعة كوينزلاند في استراليا. وحددت هذه الدراسة مجموعة شاملة من معوقات التصدير المحتملة استنادا إلى أدبيات تسويق الصادرات. وكانت وحدة التحليل في هذه الدراسة الشركات العاملة في مجال التصدير للأسواق الخارجية. تم جمع البيانات باستخدام استبانة موجهة المديرين التنفيذيين في 689 شركة صناعية مصدرة. وقد أشارت النتائج إلى أن خصائص إدارة التصدير في الشركة، والتكيف مع احتياجات السوق الخارجي كمعوقات للتصدير، كانت الأكثر تأثيرا على الأداء التصديري للشركات.

الدراسة التي قام بها Leonidou (2004) والتي قدمت تحليل شمل 39 عائقا من عوائق التصدير تم تحديدها من خلال مراجعة منتظمة لـ 32 دراسة ميدانية أجريت في هذا الموضوع. وقد صنفت هذه الدراسة معوقات التصدير إلى مجموعتين داخلية (تسويقية، وظيفية، معلوماتية) وخارجية (إجرائية، مهمة الشركة، حكومية، بيئية). وقد أشارت النتائج إلى أن تأثير معوقات التصدير ترتبط بظروف محددة، وتعتمد بشكل كبير على خصوصية الشركة الإدارية والتنظيمية والبيئية. كما أن بعض المعوقات مثل تلك التي ترتبط بعدم كفاية المعلومات، والمنافسة السعرية، وعادات العملاء في السوق الأجنبي، والعقبات السياسية والاقتصادية، أظهرت تأثير منتظم وقوي على السلوك التصديري للشركات.

الدراسة التي قام بها Ramaswami and Yang (1990) والتي حددت أربعة مصادر لمعوقات التصدير تؤثر في الأداء التصديري للشركات وهي المعرفة التصديرية (الافتقار إلى المعلومات والمعرفة)، المصادر الداخلية (مثل الموارد المالية والبشرية)، المعوقات الإجرائية (إجراءات التوثيق، التعرف الجمركية، معايير الأمان والجودة، صعوبات النقل والتوزيع، صعوبة إيجاد موزع موثوق به في السوق الأجنبي)، وأخيرا المتغيرات الخارجية (حالة عدم التأكد في الأسواق الأجنبية والتي يسببها أطراف أخرى مثل المنافسين، والحكومات الأجنبية، والطلب والعرض، وتغير أسعار الصرف).

أما فيما يتعلق بالدراسات المحلية والعربية، ففي حدود علم الباحث هنالك عدد محدود من الدراسات التي بحثت معوقات التصدير بشكل عام، وندرة في الدراسات التي بحثت أثر هذه المعوقات في الأداء التصديري للشركات. فقد هدفت دراسة داود وآخرون (2014) إلى تقييم أثر

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضالعين

الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أداء صادرات ومستوردات الصناعة التحويلية في الأردن. وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة موجبة بين الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأداء صادرات ومستوردات الصناعة التحويلية في الأردن، كما أن للإعانات وإبطاء المستوردات، ومعدلات التعريف، والانفتاح الاقتصادي أدواراً مهمة في أداء الصادرات. كذلك هدفت دراسة حداد والضمور (2011) إلى معرفة وتحليل العوامل المحددة للأداء التصديري للشركات الصناعية الجزائرية المصدرة للمنتجات غير النفطية؛ وقد أشارت النتائج إلى أن العوامل الداخلية المتعلقة بالشركات والعوامل الخارجية المتعلقة بالبيئة المحيطة بالشركات لها علاقة بأدائها التصديري، كما أن هناك علاقة إيجابية بين استراتيجيات التوسع السوقي الدولي، والمزيج التسويقي، وسنوات الخبرة التصديرية، وعدد الأسواق المصدر لها، وعدد الأصناف المصدرة، وتوافر وحدة التصدير في الشركة، ونسبة ما تنفقه الشركة على البحث والتطوير وما تنفقه على الترويج من جهة والأداء التصديري من جهة أخرى. أما دراسة النادر وآخرون (2010) التي هدفت إلى قياس أهم العوامل التي تؤثر في تدفق الصادرات السياحية إلى الأردن، وقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة إيجابية بين حجم الناتج المحلي الإجمالي وصادرات الأردن السياحية، كما أن هناك علاقة إيجابية بين الصادرات السياحية الأردنية وعدد السكان في تلك الدول، أي أن زيادة الدخل أو عدد السكان في تلك الدول يزيد من الصادرات السياحية الأردنية، كما أن هناك علاقة عكسية بين متغير المسافة وسعر صرف العملات الأجنبية، وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي وحجم الصادرات السياحية الأردنية. أما دراسة Ahmed, Julian, (2004) Baalbaki and Hadidian التي استهدفت دراسة معوقات التصدير التي تواجهها الشركات المصدرة في لبنان. وقد شملت الدراسة 61 شركة صناعية لبنانية، وأشارت النتائج إلى أن معوقات التصدير الرئيسية المدركة من قبل معظم الشركات كانت الافتقار إلى مساعدة الحكومة، والمنافسة مع الشركات في الأسواق الأجنبية، والحاجة لتعديل سياسات التسعير والترويج، والتعرفة الجمركية المرتفعة في الأسواق التصديرية والافتقار إلى رأس المال لتمويل التوسع في الأسواق الأجنبية. كما استهدفت دراسة الضمور (2003) التعرف على المشاكل التي تعترض منتجي الأزهار الأردنيين عند تصدير منتجاتهم إلى الأسواق الأوروبية، والتعرف على مدى إمكانية تصنيف هذه المشاكل بناء على خصائص المؤسسات المنتجة والمصدرة للأزهار. وفي دراسة قام بها Al-Aali (1999) استهدفت بحث معوقات التصدير المدركة من قبل 140 شركة مصدرة في

السعودية. وقد أشارت النتائج إلى وجود عدد من معوقات التصدير المدركة من قبل الشركات السعودية وهي تكاليف المدخلات، والمنافسين الجدد، والنقل، وسياسة التصدير الوطنية، وإجراءات ومعلومات التصدير، والميزة التنافسية، ومخاطر السوق الأجنبي، وأخيرا المعوقات التشغيلية. كما أجرى Crick, Al Obaidi and Chaudhry (1998) دراسة شملت 411 شركة سعودية مصدرة، وقد أشارت النتائج إلى وجود عدد من معوقات التصدير المشتركة بين جميع الشركات السعودية وهي المنافسة في الأسواق التصديرية، والافتقار إلى المعلومات التصديرية، والخوف من التعرض لسياسات الإغراق، والتعرفة الجمركية المرتفعة، وعدم الوضوح في الاتفاقات التجارية، وقيود الاستيراد، تكلفة استيراد المواد الأولية، وعدم وجود الموظفين المناسبين. كما استهدفت دراسة الحلاق (1997) تحديد أسباب تذبذب الصادرات الأردنية في الفترة (1970-1991)، وقد بينت النتائج أن من أهم الأسباب الكامنة وراء تذبذب الصادرات الأردنية اقتصرها على المواد الأولية والسلع الاستهلاكية إضافة إلى التركيز السلعي والجغرافي للصادرات. وفي دراسة أخرى قام بها Al-Aali (1995) اشتملت على 58 شركة سعودية، استخدم الباحث 24 عائقا للتصدير حيث كانت المنافسة في الأسواق الأجنبية والتكاليف العالية للمواد الأولية المستوردة وغياب المعلومات عن الأسواق الأجنبية والتذبذب في أسعار الصرف وتكاليف النقل العالية المعوقات الأكثر إدراكا من قبل هذه الشركات. وقد قسم الباحث معوقات التصدير إلى ثماني مجموعات شملت معلومات السوق، والمنافسة، والشحن، والسياسة الحكومية، ومخاطر السوق الأجنبي، وإجراءات التصدير، وتكاليف التسويق والإنتاج وأخيرا المشاكل الفنية والداخلية. أما دراسة باخرمة، والنفيعي وفلمبان (1994) فقد استهدفت قياس حجم النمو في صادرات القطاع الصناعي في المملكة العربية السعودية وتحليل العوامل المؤثرة في حجم هذا النمو. وكانت أهم المحددات المؤثرة على حجم نمو الصادرات في مختلف القطاعات الصناعية هي الأسعار النسبية والعمر الزمني للشركة، أما المتغيرات الأخرى (الطلب المحلي، والدخل ودرجة التركيز) فقد تفاوت تأثيرها من صناعة إلى أخرى.

نلاحظ من خلال استعراض الدراسات السابقة أنها لم تتفق فيما بينها على مجموعة محددة من معوقات التصدير، حيث تباينت الدراسات من حيث المعوقات التي تم دراستها، كما تباينت النتائج التي تم التوصل إليها فيما يتعلق بأثر هذه المعوقات على الأداء التصديري. كما نلاحظ ندرة الدراسات العربية التي اهتمت بدراسة معوقات التصدير وأثرها على الأداء التصديري للشركات.

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلاعين

وتأتي هذه الدراسة في محاولة لجمع أكبر عدد ممكن من معوقات التصدير التي تم استخدامها في الأدبيات السابقة ودراسة أثرها على الأداء التصديري للشركات المصدرة.

فرضيات الدراسة:

بعد مراجعة الأدبيات السابقة المتعلقة بمعوقات التصدير، وجد الباحث الكثير من التداخل بين الدراسات السابقة من حيث تصنيفها لمعوقات التصدير. وقد قام الباحث باختيار عدد من المعوقات التي تحدثت عنها معظم الدراسات السابقة، حيث تم تقسيم هذه المعوقات إلى معوقات داخلية بلغت 11 عائقاً، ومعوقات خارجية بلغت 17 عائقاً، والجدول رقم (1) يبين هذه المعوقات.

جدول (1) معوقات التصدير

المصدر	المعوقات الخارجية
Ahmed, Julian, Baalbaki and Hadidian (2004); Al-Aali (1995); Crick, Al Obaidi and Chaudhry (1998); Nazar and Saleem (2009); Rutihinda (2008); Altintas, Tokol and Harcar, (2007); Julian and Ahmed, (2005)	أسعار صرف العملات الظروف الاقتصادية في الأسواق الأجنبية المنافسة في الأسواق الأجنبية أسعار الفائدة على القروض الصعوبات المتعلقة بإيجاد وكلاء مناسبين تأخير الدفع في الأسواق الأجنبية الرسوم الجمركية على المستوردات في الأسواق الأجنبية السياسات الحكومية المتعلقة بالإعانات التصديرية الاضطرابات السياسية الافتقار إلى رأس المال في الأسواق التصديرية الافتقار إلى المعلومات التصديرية
باخرمة، والنفعي وفلمبان (1994)؛ الحلاق (1997)؛ الضمور (2003).	

المصدر	المعوقات الداخلية
Leonidou (2004); Ramaswami and Yang (1990); Nazar and Saleem (2009); Rutihinda (2008); Altintas, Tokol and Harcar, (2007); Julian and Ahmed, (2005); Ahmed, Julian, Baalbaki and Hadidian (2004); Al-Aali (1995); Crick, Al Obaidi and Chaudhry (1998).	الافتقار إلى الثقة بالأسواق الأجنبية الصعوبات المتعلقة بتحديد الفرص التصديرية نوعية الوكلاء والموزعون المتوفرون المخاطرة المرتبطة بالبيع في الأسواق الأجنبية المعرفة باللغات الأجنبية الافتقار إلى المعرفة بالأسواق الأجنبية الافتقار إلى العلاقات الجيدة مشاكل التدفقات النقدية ورأس المال العامل مشاكل أو تكاليف التوزيع مشاكل التمويل طويل الأجل التعامل مع ثقافات مختلفة تكيف المنتجات والأنشطة لتناسب الأسواق الأجنبية عدد موظفي التصدير عدم كفاية الطاقة الإنتاجية إجراءات توثيق الصادرات مشاكل تعيين موظفين مؤهلين في التصدير مشاكل إدارة عمليات التبادل الأجنبي
باخرمة، والنفيعي وفلمبان (1994)؛ الحلاق (1997)؛ الضمور (2003)؛ داود وآخرون (2014)؛ حداد والضمور (2011)؛ النادر وآخرون (2010)	

لقد أشارت الدراسات السابقة إلى أن العلاقة بين معوقات التصدير والأداء التصديري كانت متناقضة. حيث أشارت بعض الدراسات إلى وجود علاقة سلبية بين معوقات التصدير من جهة وربحية الصادرات والمبيعات التصديرية من جهة أخرى، بينما أشارت دراسات أخرى إلى أن معوقات التصدير لم تكن ذات أهمية في التنبؤ بالأداء التصديري (Da Silva, and Da Rocha, 2000). وسوف نقوم من خلال هذه الدراسة بالتعرف على دور معوقات التصدير في التأثير على الأداء التصديري. وعليه يمكن صياغة الفرضية العامة التالية:

H1: هناك أثر سلبي ذو دلالة إحصائية لمعوقات التصدير الخارجية على الأداء التصديري للشركات الأردنية.

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلاعين

H2: هناك أثر سلبي ذو دلالة إحصائية لمعوقات التصدير الداخلية على الأداء التصديري
للشركات الأردنية.

هذه الفرضيات تم تقسيمها إلى فرضيات فرعية وتم اختبارها اعتماداً على نتائج التحليل العاملي
الذي أجراه الباحث على معوقات التصدير الداخلية والخارجية.

منهجية الدراسة:

مجتمع الدراسة

اقتصرت هذه الدراسة على الشركات الصناعية الأردنية الصغيرة والمتوسطة الحجم والواقعة
ضمن مدينة الملك عبدالله الثاني الصناعية/ سحاب ومدينة الحسن الصناعية/ إربد ومدينة الحسين
بن عبدالله الصناعية/ الكرك، والتي تصنف على أنها شركات مصدرة وتحصل على مزايا وتسهيلات
تصديرية من قبل الحكومة الأردنية. وقد بلغ عدد هذه الشركات "444" شركة صناعية*. وقد صنفت
وزارة الصناعة والتجارة في الأردن الشركات الصغيرة والمتوسطة على أساس عدد الموظفين كما هو
ملخص في الجدول التالي:

جدول (2) تصنيف الشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة الحجم

عدد الموظفين	التصنيف
9-1	صغيرة جدا
49-10	صغيرة
249-50	متوسطة
250 وأكثر	كبيرة

تم توزيع استبانة الدراسة على جميع هذه الشركات، وبعد عملية المتابعة فقد بلغ عدد الاستبانات
التي تم استردادها والتي تصلح لعملية التحليل الإحصائي "197" استبانة بمعدل استجابة 44%،
وهي نسبة جيدة لهذا الأسلوب المستخدم في جمع البيانات (McAuley, 1993). وبناء على ما
سبق فقد تم إجراء التحليل على "197" شركة وهو عدد يمكن الافتراض أنه يمثل مجتمع الدراسة.

ويمثل الشخص المسؤول عن عمليات التصدير في الشركة وحدة جمع البيانات في هذه الدراسة سواء كان مدير الشركة أو مدير التسويق أو تحت أي مسمى آخر.

أداة جمع البيانات:

تم الاعتماد في جمع البيانات على الاستبانة (ملحق 1) التي صممت اعتماداً على الدراسات السابقة وأدبيات التصدير، والتي تم توزيعها على المستجيبين في المدن الصناعية المؤهلة. وقد تكونت الأداة من قسمين، الأول يحتوي على مجموعة من الأسئلة التي تقيس معلومات عامة تمثلت في عدد الموظفين في الشركة وعدد سنوات عمل الشركة في مجال التصدير، كذلك الأداء التصديري والمتمثل في نسبة النمو في حجم الصادرات خلال آخر خمس سنوات. أما القسم الثاني من الاستبانة فيتكون من مجموعة من العبارات التي تمثل معوقات التصدير الخارجية والداخلية.

متغيرات الدراسة وكيفية قياسها:

استناداً إلى مراجعة الأدبيات السابقة والإطار النظري، تم تطوير استبانة لقياس متغيرات الدراسة وهي:

- معوقات التصدير: استناداً إلى الأدبيات والدراسات السابقة المتعلقة بالموضوع، تم تحديد معوقات التصدير الخارجية (11 عائقاً) والداخلية (17 عائقاً)، وقد تم سؤال المستجيبين عن مدى أهمية هذه المعوقات بالنسبة للشركة باستخدام مقياس ليكرت الخماسي بحيث يمثل الرقم (5) مهم جداً ويمثل الرقم (1) غير مهم أبداً.
- الأداء التصديري: يمثل الأداء التصديري للشركات المصدرة المتغير التابع في هذه الدراسة، وقد تم قياس هذا المتغير اعتماداً على المقياس الذي استخدمه Zou et al. (1998) وذلك من خلال معدل النمو في حجم الصادرات (معدل النمو خلال آخر خمس سنوات)، وكانت الفئات المستخدمة في هذا المقياس كما يلي:

1. (انخفاض) 0-9% 3. 10-19% 4. 20-49% 5. 50-99%
6. 100% وأكثر

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضالعين

تحليل البيانات:

خصائص الشركات

تشير النتائج في الجدول (3) إلى أن أكثر من نصف الشركات (67.5%) تمتلك خبرة أقل من 10 سنوات في التصدير، فمعظم الشركات الموجودة في المدن الصناعية حديثة التأسيس نسبياً مقارنة مع عمر مؤسسة المدن الصناعية نفسها والتي تأسست عام 1984. كما أن 85% من هذه الشركات تعتبر متوسطة الحجم، بينما كانت الشركات صغيرة الحجم تشكل ما نسبته 15%. كما أن نسبة قليلة من الشركات (20.8%) حققت نمواً في الصادرات تجاوز 50%، وهذا يؤكد على مشكلة الدراسة التي تناقش قضية انخفاض نمو الصادرات في الأردن.

جدول (3) خصائص الشركات

النسبة %	التكرار	الخاصية	
16.2%	32	أقل من 5 سنوات	خبرة الشركة
51.3%	101	5-10 سنوات	
22.8%	45	11-25 سنة	
9.6%	19	25 سنة وأكثر	
2%	4	1-9 موظف	عدد الموظفين
13%	25	10-49 موظف	
85%	168	50-249 موظف	
1.0%	2	انخفاض	معدل نمو الصادرات لآخر خمس سنوات
11.7%	23	0%-9%	
39.6%	78	10%-19%	
26.9%	53	20%-49%	
13.7%	27	50%-100%	
7.1%	14	100% وأكثر	

التحليل العاملي:

لقد تبين من خلال مراجعة أدبيات الدراسة وجود اختلاف في معوقات التصدير التي تم دراستها من قبل الباحثين، حيث لا يوجد اتفاق بين الباحثين على معوقات التصدير المدركة من قبل الشركات المصدرة. ولهذا السبب فقد تم إجراء التحليل العاملي (Factor Analysis) على مجموعة مختارة من هذه المعوقات الخارجية والداخلية كل على حده، للتعرف على معوقات التصدير المدركة من قبل الشركات المصدرة في الأردن. وفي البداية تم إجراء اختبار مقياس كفاية العينة (KMO) واختبار بارنلت (Bartlett) لتحديد مدى ملائمة العينة لاستخدام التحليل العاملي. حيث تشير النتائج في الجدول رقم (4) إلى أن العينة ملائمة لاستخدام التحليل العاملي.

جدول (4) اختبار كفاية العينة

الاختبار	المعوقات الخارجية	المعوقات الداخلية
كايسر، ماير، أولكن (KMO)	.72	.81
اختبار بارنلت	.000	.000

تم إجراء التحليل العاملي باستخدام طريقة تحليل العناصر الرئيسية (Principal Component Analysis) والتدوير المتعامد (Vimax). وتم تحديد عدد العوامل اعتماداً على أن قيمة التباين الكلي المفسر أكبر من واحد (Eigenvalues over 1). كما تم تحديد الحد الأدنى الضروري لقبول تحميل الأسئلة على العوامل المقابلة بـ 0.5 أو أكبر وتم استثناء الأسئلة التي يقل تحميلها عن هذه النسبة.

المعوقات الخارجية:

صنف التحليل العاملي المعوقات الخارجية إلى ثلاثة عوامل فسرت ما نسبته 54.39% من التباين، وقد تم استثناء سؤالين بسبب عدم تحميلهما على أي من العوامل الثلاثة وهما المنافسة في الأسواق الأجنبية وأسعار الفائدة على القروض.

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضالعين

المعوقات الداخلية:

صنف التحليل العاملي المعوقات الداخلية إلى ثلاثة عوامل فسرت ما نسبته 45.75% من التباين، وقد تم استثناء ثلاثة أسئلة بسبب عدم تحميلها على أي من العوامل الثلاثة وهي نوعية الوكلاء والموزعين، مشاكل التوزيع والتعامل مع ثقافات مختلفة.

اختبار الفرضيات:

لاختبار فرضيات الدراسة تم استخدام الانحدار المتعدد وتحليل التباين الأحادي. وقبل تطبيق هذه الاختبارات، قام الباحث بالتحقق من افتراض التوزيع الطبيعي للبيانات. حيث تشير النتائج في الجدول رقم (5) إلى أن قيمة معامل الالتواء لجميع متغيرات الدراسة كانت بين (1 و -1)، وهي ضمن المدى المقبول (Malhotra & Briks, 2000). كما تم استخدام مقياس كرونباخ ألفا لتحديد درجة ثبات الأداة حيث تشير النتائج في الجدول رقم (5) إلى أن قيمة ألفا تقع بين 60% و 70% وهو الحد الأدنى لقبول هذه القيمة (Hair, Tatham, Anderson, and Black 1998).

كما تم التأكد من مدى صلاحية نموذج الدراسة لاستخدام تحليل الانحدار، حيث تشير النتائج في الجدول (6) إلى أن قيمة ($F = 5.311$) بمستوى معنوية ($\text{sig} = 0.000 < 0.05$) وهذا يعني أن النموذج بمكوناته المختلفة استطاع أن يفسر التباين في مستوى الأداء التصديري للشركات، مما يشير إلى صلاحية النموذج وبالتالي إمكانية إجراء تحليل الانحدار المتعدد على بيانات الدراسة.

جدول (5) نتائج التحليل العاملي

أولاً: المعوقات الخارجية						
معامل الالتواء	كرونباخ ألفا	التباين المفسر	العوامل			العبارات
			3	2	1	
					.690	الرسوم الجمركية في الأسواق الأجنبية
					.684	السياسات الحكومية المتعلقة بالإعانات التصديرية
					.634	تأخير الدفع في الأسواق الأجنبية
					.596	الصعوبات المتعلقة بإيجاد وكلاء مناسبين
-980	.682	29.128			.584	الافتقار إلى المعلومات التصديرية
-178	.60	14.603			.852	الظروف الاقتصادية في الأسواق الأجنبية
					.747	أسعار صرف العملات
					.813	الاضطرابات السياسية
-784	.60	10.646			.567	الافتقار إلى رأس المال في الأسواق التصديرية
					54.39	التباين الكلي المفسر
ثانياً: المعوقات الداخلية						
					.614	مشاكل إدارة عمليات التبادل الأجنبي
					.611	الصعوبات المتعلقة بتحديد الفرص التصديرية
					.608	الافتقار إلى الثقة بالأسواق الأجنبية
					.603	الافتقار إلى العلاقات الجيدة
-139	.74	24.19				

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلعين

				.592	المعرفة باللغات الأجنبية
				.584	المخاطرة المرتبطة بالبيع في الأسواق الأجنبية
				.567	الافتقار إلى المعرفة بالأسواق الأجنبية
				.721	مشاكل تعيين موظفين مؤهلين في التصدير
				.694	عدم كفاية الطاقة الإنتاجية
				.690	عدد موظفي التصدير
				.547	إجراءات توثيق الصادرات
				.761	مشاكل التمويل طويل الأجل
				.658	مشاكل التدفقات النقدية ورأس المال العامل
				.509	تكيف المنتجات لتناسب الأسواق الأجنبية
				45.75	التباين الكلي المفسر
-0.941	0.67	14.17			
-0.789	0.60	7.38			

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization. Rotation converged in 5 iterations.

جدول (6) اختبار صلاحية نموذج الدراسة لتحليل الانحدار

المعنوية sig	F قيمة	مربعات الانحرافات	درجات الحرية	مجموع الانحرافات	مصدر التباين
		5.917	6	35.503	الانحدار
.000	5.311	1.114	180	200.539	الخطأ
			186	236.043	المجموع

بعد ذلك تم إجراء تحليل الانحدار المتعدد الذي اشتمل على ستة عوامل مستقلة (ثلاث عوامل خارجية وثلاثة عوامل داخلية) وعامل تابع (معدل النمو في حجم الصادرات)، وكانت النتائج كما في الجدول (7).

جدول (7) نتائج تحليل الانحدار المتعدد

العامل	قيمة بيتا	قيمة t	المعنوية sig
معوقات السوق الأجنبي	-.180	-2.105	.037
معوقات اقتصادية	.094	1.258	.210
معوقات سياسية	.166	2.068	.040
معوقات إدارية	.073	.893	.373
معوقات بشرية	-.242	-2.950	.004
معوقات مالية	.009	.109	.913

الفرضية الأولى: المعوقات الخارجية:

تتعلق الفرضية الأولى بتأثير معوقات التصدير الخارجية على الأداء التصديري للشركات الأردنية. وقد تم تحديد ثلاثة معوقات خارجية من خلال التحليل العاملي، وهذه المعوقات هي معوقات السوق الأجنبي، معوقات اقتصادية ومعوقات سياسية.

• فيما يتعلق بمعوقات السوق الأجنبي، فقد أشارت نتائج التحليل إلى أن معوقات السوق التصديري لها تأثير سلبي ذو دلالة إحصائية على الأداء التصديري للشركات ($t = -2.105$; $sig = .037$).

• فيما يتعلق بالمعوقات الاقتصادية، فقد أشارت نتائج التحليل إلى أن المعوقات الاقتصادية ليس لها تأثير ذو دلالة إحصائية على الأداء التصديري للشركات ($t = 1.258$; $sig = .210$).

• فيما يتعلق بالمعوقات السياسية، فقد أشارت نتائج التحليل إلى أن المعوقات السياسية لها تأثير إيجابي ذو دلالة إحصائية على الأداء التصديري للشركات ($t = 2.068$; $sig = .040$).

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلاعين

وعليه نستطيع القول أنه قد تم رفض الفرضية الأولى بشكل جزئي، حيث أظهرت النتائج وجود تأثير لمعوقات السوق التصديري والمعوقات السياسية على الأداء التصديري للشركات الأردنية بينما لم يكن هنالك أي تأثير يذكر للمعوقات الاقتصادية على الأداء التصديري للشركات.

الفرضية الثانية: المعوقات الداخلية:

تتعلق الفرضية الثانية بتأثير معوقات التصدير الداخلية على الأداء التصديري للشركات الأردنية. وقد تم تحديد ثلاثة معوقات داخلية من خلال التحليل العاملي، وهذه المعوقات هي معوقات إدارية، معوقات بشرية ومعوقات مالية.

- فيما يتعلق بالمعوقات الإدارية، فقد أشارت نتائج التحليل إلى أن المعوقات الإدارية ليس لها تأثير ذو دلالة إحصائية على الأداء التصديري للشركات ($t = .893$; $sig = .373$).
- فيما يتعلق بالمعوقات البشرية، فقد أشارت نتائج التحليل إلى أن المعوقات البشرية لها تأثير سلبي ذو دلالة إحصائية على الأداء التصديري للشركات ($t = -2.950$; $sig = .004$).
- فيما يتعلق بالمعوقات المالية، فقد أشارت نتائج التحليل إلى أن المعوقات المالية ليس لها تأثير ذو دلالة إحصائية على الأداء التصديري للشركات ($t = .913$; $sig = .109$).

وعليه نستطيع القول إنه قد تم رفض الفرضية الثانية بشكل جزئي، حيث أظهرت النتائج وجود تأثير للمعوقات البشرية على الأداء التصديري للشركات الأردنية بينما لم يكن هنالك أي تأثير يذكر للمعوقات الإدارية والمعوقات المالية على الأداء التصديري للشركات.

معوقات التصدير الأكثر أهمية:

تشير النتائج في الجدول رقم (8) والجدول رقم (9) إلى ترتيب معوقات التصدير الخارجية والداخلية حسب أهميتها من وجهة نظر الشركات المصدرة الأردنية.

جدول (8) ترتيب معوقات التصدير الخارجية حسب الأهمية

الانحراف	الوسط	المعوقات الداخلية	الانحراف	الوسط	المعوقات الخارجية
1.06	4.12	الثقة بالوكلاء والموزعين	0.98	4.34	المنافسة في الأسواق الأجنبية
1.11	4.08	مشاكل تعيين موظفين مؤهلين	1.04	4.15	صعوبات إيجاد وكلاء مناسبين
1.09	4.04	مخاطر البيع في الأسواق الأجنبية	0.95	4.15	الاضطرابات السياسية
1.12	4.03	تكييف المنتجات للأسواق الأجنبية	0.97	4.05	الظروف الاقتصادية
1.16	4.03	عدد موظفي التصدير	0.96	4.04	أسعار صرف العملات
1.14	3.81	مشاكل أو تكاليف التوزيع	1.01	4.03	غياب المعلومات التصديرية
1.22	3.76	مشاكل التدفقات النقدية	0.99	3.97	الافتقار لرأس المال الأجنبي
1.10	3.76	مشاكل التمويل طويل الأجل	1.08	3.96	الرسوم الجمركية
1.10	3.72	صعوبات تحديد فرص التصدير	1.20	3.84	سياسات الإعانات التصديرية
1.07	3.71	إجراءات توثيق الصادرات	1.04	3.71	أسعار الفائدة على القروض
1.12	3.62	الافتقار للمعرفة بالأسواق الأجنبية	1.06	3.68	تأخير الدفع في الأسواق الأجنبية
1.20	3.59	ضعف الثقة بالأسواق الأجنبية			
1.13	3.58	عدم كفاية الطاقة الإنتاجية			
1.17	3.56	التعامل مع ثقافات مختلفة			
1.15	3.55	المعرفة باللغات الأجنبية			
1.30	3.53	مشاكل عمليات التبادل الأجنبي			
1.12	3.49	الافتقار إلى العلاقات الجيدة			

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلعين

جدول (9) ترتيب معوقات التصدير حسب أهميتها

المعوقات	الوسط	الانحراف المعياري
السياسية	4.057	0.81769
الاقتصادية	4.046	0.81469
البشرية	3.981	0.77220
السوق الأجنبي	3.927	0.71737
المالية	3.847	0.84989
الإدارية	3.580	0.72618

مناقشة النتائج والتوصيات:

أشارت نتائج التحليل العاملي للعينة التي تم اختيارها إلى أن معوقات التصدير الخارجية المدركة من قبل الشركات الأردنية المصدرة تتكون من ثلاثة معوقات. وبناء على وصف أبعاد كل عامل، كما هو موضح في جدول (4)، فإنه يمكن تسمية العامل الأول بـ "معوقات السوق التصديري" والذي يتكون من الرسوم الجمركية على المستوردات في الأسواق الأجنبية، والسياسات الحكومية المتعلقة بالإعانات التصديرية، وتأخير الدفع في الأسواق الأجنبية، والصعوبات المتعلقة بإيجاد وكلاء مناسبين، والافتقار إلى المعلومات التصديرية. وهذه النتيجة تتسجم مع ما توصل إليه Tesfom and Lutz (2006). أما العامل الثاني فيمكن تسميته بـ "المعوقات الاقتصادية" والذي يتكون من الظروف الاقتصادية في الأسواق الأجنبية وأسعار صرف العملات. أما العامل الثالث فيمكن تسميته بـ "المعوقات السياسية" والذي يتكون من الاضطرابات السياسية والافتقار إلى رأس المال في الأسواق التصديرية.

كما أشارت نتائج التحليل العاملي إلى أن معوقات التصدير الداخلية المدركة من قبل الشركات الأردنية المصدرة تتكون من ثلاثة معوقات. وبناء على وصف أبعاد كل عامل، كما هو موضح في جدول (4)، فإنه يمكن تسمية العامل الأول بـ "المعوقات الإدارية" والذي يتكون من الصعوبات المتعلقة بتحديد الفرص التصديرية، والافتقار إلى الثقة بالأسواق الأجنبية، والافتقار إلى العلاقات الجيدة، والمعرفة باللغات الأجنبية، والمخاطرة المرتبطة بالبيع في الأسواق الأجنبية، والافتقار إلى المعرفة بالأسواق الأجنبية. أما العامل الثاني فيمكن تسميته بـ "المعوقات البشرية" والذي يتكون من

مشاكل تعيين موظفين مؤهلين في التصدير، وعدم كفاية الطاقة الإنتاجية، وعدد موظفي التصدير، وإجراءات توثيق الصادرات. أما العامل الثالث فيمكن تسميته بـ "المعوقات المالية" والذي يتكون من مشاكل التمويل طويل الأجل، ومشاكل التدفقات النقدية ورأس المال العامل، وتكليف المنتجات والأنشطة التسويقية لتناسب الأسواق الأجنبية.

فيما يتعلق بتحليل الانحدار لاختبار فرضيات الدراسة المتعلقة بالعوامل الخارجية، فقد أشارت النتائج إلى وجود أثر سلبي ذي دلالة إحصائية لمعوقات السوق التصديري على الأداء التصديري للشركات الأردنية. هذه النتيجة تتفق مع ما توصل إليه (Madsen, 1987)، إلا أنها تختلف مع عدد من الدراسات الأخرى (Zou and Stan, 1998)، والتي أشارت إلى أن معوقات السوق التصديري لا تؤثر على الأداء التصديري للشركات. ويمكن أن تعزى هذه النتيجة إلى ضعف خبرة الشركات الأردنية في التعامل مع الأسواق الأجنبية وبالتالي عدم المعرفة بهذه الأسواق الأمر الذي لا يمكنها من تطوير استراتيجيات تسويقية مناسبة للتعامل مع هذه الأسواق.

كما أشارت النتائج إلى وجود أثر إيجابي ذي دلالة إحصائية للمعوقات السياسية على الأداء التصديري للشركات الأردنية، حيث كانت هذه النتيجة عكس ما هو متوقع. وهذه النتيجة تتفق مع ما توصلت إليه دراسة (Watson and Hogarth-Scott, 2003)، التي أشارت إلى أن المعوقات السياسية تؤثر إيجابياً على الأداء التصديري للشركات. وقد يكون ذلك بسبب أن الشركات عادة عندما تواجه عوائق سياسية في دولة ما فإنه يزداد نشاطها في البحث عن أسواق واتفاقيات تجارية دولية جديدة. أما بالنسبة للمعوقات الاقتصادية فلم يكن لها أثر يذكر.

كما أشارت النتائج إلى وجود عامل واحد فقط من العوامل الداخلية له تأثير سلبي ذو دلالة إحصائية على الأداء التصديري وهو المعوقات البشرية. ويمكن أن تعزى هذه النتيجة إلى افتقار الشركات الأردنية المصدرة لدائرة أو قسم متخصص بنشاطات التصدير يوفر القوة البشرية المؤهلة لمعالجة متابعة النشاطات التصديرية المختلفة للشركة. أما بالنسبة للمعوقات الإدارية والمالية فلم يكن لها تأثير يذكر، وهذه النتيجة يمكن تفسيرها من خلال أن معظم الشركات الأردنية المصدرة تعتمد بشكل أساسي على التصدير وذلك بالاعتماد على وكلاء تصدير يقومون بكافة إجراءات التصدير الإدارية وذلك للحد من مخاطر التعامل مع الأسواق الدولية، والذي يمثل العائق الثالث من

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلاعين

حيث الأهمية، وتوفيراً للتكاليف، بالإضافة إلى سهولة هذا الأسلوب خاصة للشركات التي لا تمتلك خبرة كافية.

أشارت نتائج التحليل الوصفي لمعوقات التصدير الخارجية والداخلية إلى أن أهم عائق من المعوقات الخارجية كان المنافسة في الأسواق الأجنبية، وهذه النتيجة طبيعية حيث تعكس التطور الكبير الذي شهدته معظم الشركات العالمية والإقليمية في مجال التصنيع والجودة والاستفادة الكبيرة من التطورات التكنولوجية في هذه المجالات. أضف إلى ذلك، أن الشركات الأردنية التي شملتها الدراسة تعتبر صغيرة الحجم إذا ما قورنت بالشركات في الأسواق الخارجية التي تنافس بقوة في تلك الأسواق. أما أقل المعوقات الخارجية إدراكاً فكان تأخير الدفع في الأسواق الأجنبية، أسعار الفائدة على القروض، السياسات الحكومية المتعلقة بالإعانات التصديرية، الرسوم الجمركية على المستوردات في الأسواق الأجنبية. وقد يعود ذلك إلى عدة أسباب منها أنه عادة ما تتم عمليات الدفع من خلال الاعتمادات المستندية التي تلتزم بها المؤسسات المالية، وبالتالي لا تتحمل الشركة الكثير من المخاطرة فيما يتعلق بعمليات دفع ثمن البضاعة. كما أن الحكومة الأردنية قامت في السنوات السابقة بإيلاء قطاع التصدير الكثير من الاهتمام والرعاية لدوره في رعد الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال تقديم الإعانات والمساعدات المختلفة للشركات المصدرة. أما بالنسبة للرسوم الجمركية على المستوردات في الأسواق الأجنبية، فقد يعود ذلك إلى أن الكثير من الأسواق التي تتعامل معها الشركات الأردنية لا تفرض الكثير من الرسوم الجمركية على المستوردات مثل دول الخليج.

أما بالنسبة للمعوقات الداخلية فقد كان أهم عائق هو الثقة بالوكلاء والموزعين المتوفرين في السوق المحلي، وهذا منطقي حيث أن طريقة دخول الأسواق الأجنبية لغالبية الشركات الأردنية تتم من خلال التصدير وذلك للحد من مخاطر التعامل مع الأسواق الدولية والذي يمثل العائق الثالث من حيث الأهمية، وتوفيراً للتكاليف، بالإضافة إلى سهولة هذا الأسلوب خاصة للشركات التي لا تمتلك خبرة كافية. ويمكن أن يعزى ذلك أيضاً إلى عدم توفر موظفين مؤهلين للعمل في مجال التصدير لدى هذه الشركات، وهو العائق الثاني من حيث الأهمية، الأمر الذي يضطر هذه الشركات للبحث عن وكلاء وموزعين خارجيين. أما فيما يتعلق بالمعوقات الداخلية الأقل أهمية، فقد كان الافتقار إلى العلاقات الجيدة، يليه مشاكل إدارة عمليات التبادل الأجنبي ثم المعرفة باللغات الأجنبية والتعامل مع ثقافات مختلفة. ويمكن أن يعزى ذلك إلى أن الشركات الأردنية تلجأ عادة إلى

الموزعين والوكلاء للقيام بالتصدير، وبالتالي ترى هذه الشركات أنه ليس من الضروري بناء علاقات مع الأسواق الأجنبية، أو الحاجة إلى المهارة في إدارة العمليات الخارجية أو امتلاك مهارات اللغة طالما أن هناك من يقوم نيابة عنها بجميع هذه الأمور. وعند الحديث عن المعوقات الخارجية والداخلية مجتمعة، فقد أشارت النتائج إلى أن إدراك الشركات للمعوقات الخارجية (المتوسط = 4.0114) كان أكثر من إدراكها للمعوقات الداخلية (المتوسط = 3.8064). هذه النتيجة تشير إلى أن المعوقات الخارجية كانت تمثل مشكلة أكبر من المعوقات الداخلية، وهذه النتيجة تتفق مع نتائج الدراسات السابقة (Altintas, Tokol and Harcar, 2007). وهذا ما يؤكد نتيجة ترتيب معوقات التصدير الخارجية والداخلية التي تم الحصول عليها من خلال التحليل العاملي، حيث احتلت المعوقات السياسية والمعوقات الاقتصادية المرتبة الأولى والثانية على التوالي وهي من المعوقات الخارجية. بينما احتلت المعوقات المالية والإدارية المراتب الأخيرة وهي من المعوقات الداخلية.

التوصيات:

بناءً على النتائج التي توصلت إليها الدراسة، يمكن تقديم عدد من التوصيات التي من شأنها مساعدة الشركات المصدرة والمنظمات الحكومية وغير الحكومية القائمة على إدارة النشاط التصديري في الأردن من تحسين مستوى الأداء التصديري لهذه الشركات:

1. توفير البرامج التدريبية التي تستهدف تحسين مستوى المهارات التصديرية للمصدرين في مجالات مختلفة مثل إجراءات التصدير، ومهارات إجراء البحوث والدراسات في الأسواق التصديرية، ومهارات تطوير استراتيجيات تسويقية خاصة بالأسواق التصديرية.
2. تزويد الشركات المصدرة بالمعلومات المتعلقة بالأسواق التصديرية مثل المعايير والأسس الفنية المطبقة في الأسواق الأجنبية، وأنواع العملاء وتوزيعهم الجغرافي، والتشريعات التجارية المطبقة في تلك الأسواق.
3. مساعدة الشركات على زيادة حجم صادراتها باستخدام أدوات مختلفة مثل الإعانات التصديرية، والمساعدات المالية، والاستشارات الفنية في مجال التصدير.

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلاعين

4. إتاحة الفرص للشركات الأردنية، وخاصة الصغيرة منها، بالاتصال مع الأسواق الأجنبية من خلال إقامة المعارض الدولية والمؤتمرات والندوات واستضافة الوكلاء والموزعين في الأسواق الأجنبية للمشاركة في هذه المعارض.

5. تسهيل عمليات اتصال الشركات الأردنية بالوكلاء والموزعين في الأسواق الأجنبية بسهولة ويسر من خلال توفير قواعد بيانات تحتوي على المعلومات الضرورية، وإقامة المعارض الدولية والمؤتمرات والندوات واستضافة الوكلاء والموزعين في الأسواق الأجنبية للمشاركة في هذه المعارض.

6. تطوير حملات ترويجية للشركات الصناعية الأردنية تستهدف الأسواق الأجنبية لخلق الطلب على منتجات هذه الشركات في الأسواق الأجنبية وجذب المزيد من الصفقات التجارية للمصدرين الأردنيين.

الدراسات المستقبلية:

هنالك العديد من الاتجاهات التي يمكن أن تتخذها الدراسات المستقبلية في دراسة معوقات التصدير المدركة وأثرها على الأداء التصديري، ومن هذه الاتجاهات:

1. إن نسبة التباين الكلي المفسر من خلال التحليل العاملي والتي بلغت 45.75% تدل على أن هنالك معوقات أخرى يمكن تحديدها ودراستها.

2. كما يمكن دراسة الاختلافات بين الشركات من حيث معوقات التصدير المدركة على أساس خبرة الشركة، عمر الشركة، والقطاع الذي تنتمي إليه الشركة، وتركيبية السلع المنتجة والمصدرة، والأسواق المستهدفة وغيرها.

3. اقتصرت هذه الدراسة على الشركات الموجودة ضمن المدن الصناعية المؤهلة، وبالتالي لا بد من أخذ وجهة نظر الشركات العاملة خارج نطاق هذه المدن التي تهتم بنشاطات التصدير والتعرف على معوقات التصدير المدركة من قبل هذه الشركات وأثرها على الأداء التصديري.

4. كما يمكن دراسة العلاقة بين مراحل التطور التصديري التي تمر فيها الشركات ونوع معوقات التصدير التي تدركها الشركات في كل مرحلة.

المراجع

باخرمة، أحمد سعيد، النفيعي، محمد ابراهيم و فلمبان، فريد هاشم، (1994)، محددات الصادرات الصناعية في المملكة العربية السعودية. مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد والإدارة، مجلد 7، ص ص 3-34.

حداد، نور الهدى والضمور، هاني (2011) " العوامل المحددة للأداء التصديري للشركات الصناعية الجزائرية المصدرة للمنتجات غير النفطية"، دراسات، العلوم الإدارية، المجلد 38، العدد 2. الحلاق، سعيد، (1997) "تذبذب الصادرات الأردنية: الأسباب والانعكاسات"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد والإدارة، مجلد 10.

داود، حسام علي، والعيون، أحمد فراس، و عوض، طالب محمد، (2014) "أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أداء صادرات ومستوردات الصناعة التحويلية في الأردن: دراسة تحليلية للفترة 2012-1995"، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 1، العدد 2.

الضمور، هاني حامد، (2003) "المشاكل التي تعترض تصدير الأزهار الأردنية إلى الأسواق الأوروبية (دراسة ميدانية)"، مجلة دراسات، العلوم الإدارية، مجلد 30، العدد 1.

النادر، حسن، والريموني، احمد، وارشيدات، آلاء (2010) "دراسة تطبيقية لمحددات تدفق الصادرات السياحية: باستخدام نموذج الجاذبية: حالة الأردن (1976-2004)"، أبحاث اليرموك: سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 26، العدد 4.

Ahmed, Zafar U., Julian, Craig C., Baalbaki, Imad and Hadidian, Tamar, V. (2004), "Export Barriers and Firm Internationalisation: A Study of Lebanese Entrepreneurs", Journal of management & world business research, 1(1): 11-22.

Al-Aali, Abdulrahman Y. (1999), Obstacles Perceived by Exporters in Saudi Arabia, Journal of King Saud University. Administrative Sciences, 11(1): 19-38.

Al-Aali, Abdulrahman Y. (1995), Obstacles Facing Saudi Arabian Food and Chemical Exporters. International Journal of Commerce and Management, 5(3): 17-31.

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضلاعين

- Altıntaş, Murat Hakan, Tokol, Tuncer and Harcar, Talha, (2007), "The effects of export barriers on perceived export performance: An empirical research on SMEs in Turkey" *EuroMed Journal of Business*, 2 (1): 36-56.
- Chung, H. F. L. (2003), International standardization strategies: The experiences of Australian and New Zealand firms operating in the greater China markets. *Journal of International Marketing*, 11(3): 48-82.
- Crick, Dave, Al Obaidi, Mansour and Chaudhry, Shiv, (1998), Perceived obstacles of Saudi-Arabian exporters of non-oil products, *Journal of Marketing Practice: Applied Marketing Science*, 4(7): 187-199.
- Czinkota, Michael R., and Ilkka A. Ronkainen (2001), *International Marketing*. The Dryden Press.
- Da Silva, P. and Da Rocha, A. (2000), "Perception of Export Barriers to Mercosur by Brazilian Firms", *International Marketing Review*, 18(6): 589-610.
- Denis, J.E. and Depelteau, D. (1985), Market knowledge diversification and export expansion. *Journal of international Business Studies*, 7(1): 77-89.
- Hair J.F., Tatham R., Anderson R., Black W. (1998), *Multivariate Data Analysis*, Prentice Hall, 5ed.
- Julian, Craig C. and Ahmed, Zafar U. (2005), The impact of barriers to export on export marketing performance. *Journal of Global Marketing*, 19(1): 71-94.
- Julien, P.A and Ramangalahy C. (2003), Competitive Strategy and Performance of Exporting SMEs: An Empirical Investigation of the Impact of Their Export Information Search and Competencies. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 27(3): 227-245.
- Kneller, Richard and Pisu, Mauro, (2007), Export Barriers: What are They and Who Do They Matter To? University of Nottingham, Working Paper No. 2007/12. Available at: http://www.gep.org.uk/leverhulme/publications/Papers/2007/2007_12.php

- Korth, C.M. (1991), "Managerial barriers to US exports", *Business Horizons*, 34(2): 18-26.
- Leonidou, L.C. (2004), "An analysis of the barriers hindering small business export development", *Journal of Small Business Management*, 42(3): 279-302.
- Leonidou, L.C. and Katsikeas, C.S. (1996), "The export development process: an integrative review of empirical models", *Journal of International Business Studies*, 27:517-51.
- Leonidou, L.C.; and Katsikeas, C.S.; and Samieec, S. (2002), "Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis" *Journal of Business Research*, 55: 51– 67.
- Leonidou, Leonidas C. (1995), "Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis." *Journal of International Marketing*, 3(1): 29-43.
- Madsen, T.K. (1987), Empirical export performance studies. *Advances in International Marketing*, 2(2): 178–198.
- Morgan, R.E. and Katsikeas, C.S. (1997), "Obstacles to export initiation and expansion", *Omega*, 25(6): 677-90.
- Nazar, Muhammad Suhail and Saleem, Hassan Mujtaba Nawaz, (2009), "Firm-Level Determinants of Export Performance". *International Business & Economics Research Journal*, 8(2): 105-112.
- Ramaswami, S. N. and Yang, Y. S. (1990), "Perceived Barriers to Exporting and Export Assistance Requirements", in S. T. Cavusgil and M. R. Czinkota (eds) *International Perspectives on Trade Promotion and Assistance*. Westport, CT: Quorum Books.
- Rutihinda, Cranmer, (2008), "Export barriers and performance of small and medium size enterprises" *Proceedings of the Academy for Studies in International Business*, 8(1): 57-63.
- Shaw, V. and Darroch, J. (2004), "Barriers to internationalisation: a study of entrepreneurial new ventures in New Zealand", *Journal of International Entrepreneurship*, 2(4): 327-43.
- Shoham, A. (1996), "Marketing-mix standardization: determinants of export performance", *Journal of Global Marketing*, Vol. 10 No.2, pp.3-73.

تصنيف معوقات التصدير المدركة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الأردن وأثرها على الأداء التصديري
علي فلاح الضالعين

-
- Shoham, Aviv. 1998. "Export Performance: A Conceptualization and Empirical Assessment." *Journal of Inter-national Marketing* 6 (3): 59-81.
- Souchon, A.L., Diamantopoulos, A., Holzmuller H., Axinn C., Sinkula J., Simmet H., and Durden G. (2003), *Export Information Use: A Five-Country Investigation of Key Determinants*. *Journal of International Marketing*, 11(3):106-127.
- Sousa, Carlos M. P. (2004), "Export Performance Measurement: An Evaluation of the Empirical Research in the Literature", *Academy of Marketing Science Review*, 4(9): 1-22.
- Tesfom, G. and Lutz, C. (2006), "A classification of export marketing problems of small and medium sized manufacturing firms in developing countries", *International journal of emerging markets*, 1(3): 262-281.
- Watson, Kathryn and Hogarth-Scott, Sandra, (2003), "Understanding the influence of constraints to international entrepreneurship in small and medium-sized export companies", Working paper series / University of Bradford, School of Management, No 03/22.
- Zou, S. and Stan, S. (1998), "The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997", *International Marketing Review*, 15(5): 333–356.