

**ORIGINAL COPY TIGHTLY
BOUND**

APPENDIXES

APPENDIX [1]: Reliability

APPENDIX [2]: a. Questionnaire (English Version)

b. Questionnaire (Arabic Version)

APPENDIX [3]: Comparison Between the Results of the Determinants of the Level of Exporting and the Results of the Determinants of Export Behaviour

APPENDIX [4]: Recommendation Letters

1. The Student's Supervisor
2. The Minister of Industry and Trade
3. The Chairman of the Chamber of Industry
4. The Chairman of Jordan Trade Association
5. The Student's Sponsorship

APPENDIX [1]

RELIABILITY

Investigating the reliability of the scale of measurement which is employed in the present study is necessary step in the research process. The need for such a step is emphasized in the marketing research literature (Churchill & Peter 1984).

According to Douglas & Craig (1983) the examination of the reliability of the data is particularly important in countries or contexts where little research has been conducted, or in which the research has little prior experiences.

1. Deciding on the Appropriate Methods of Measuring the Reliability

The reliability of the scale of measurement refers to the fact that a measurement is free from random errors. It refers to the question of how consistent, stable, accurate and predictable the rating generated by the scale is likely to be. Reliability differs from validity in that it measures the agreement between two attempts to measure the same trait through maximally similar methods, while validity is concerned with agreement between two attempts to measure the same trait thorough maximally different methods.

For the purposes of this study, two methods of assessing reliability, the Split - Half and the Internal Consistency method, were possible. Other methods such as the Test - Retest and Alternative - Form method were simply eliminated from serious considerations because they both require repetition of the measuring process. The Split - Half method was also neglected because of the method of dividing the items (i.e., top half bottom half or even odd) influences the magnitude of the reliability coefficient (Carmines & Zeller 1979).

Furthermore, the scale splitting measure was not very practicable because for many of the scale, the number of items were too few. For these reasons the method of internal consistency, Cronbach's Alpha, was employed to measure the reliability of the data. The reliability of the scale reported in this section was based on the elements of the export behaviour which was presented in Chapter (4).

The Alpha Correlation method known as Cronbach Alpha was used to assess the reliability of the scale of measurement for each dependent and independent variable. The size of coefficient Alpha was based upon the means interitem correlation of the scale as well as the number of items within each scale. Therefore, to improve the reliability of a scale by increasing the number of items, provided that the additional items do not cause a drop in the interitem correlation.

According to Nunnally (1967) Cronbach Alpha is the single most meaningful measure of internal consistency reliability. It is one of the most important deductions from the theory of measurement errors and it should be routinely applied to all new tests to assess the quality of the measurement.

2. The Results of the Tests of Reliabilities

A summary of the results of reliabilities have been presented in Table (1). In each case the alpha coefficient, and the standardized alpha were reported. As a standard of reliability, Nunnally (1967) suggested that the reported reliability of .50 to .60 is acceptable in the early stages of basic research. However, trying to increase the reliability beyond .80 is not necessary. In general, a low coefficient alpha indicates that the sample of items performs poorly in capturing the construct which motivated the measure. On the other hand, a high alpha indicates that the variables are correlating well with true

Table (1)

Summary Table of
The Alpha Coefficient Test For Scale Items of
The Firm's Internal & External Environment Dimensions

Name of Construct	Number of Items	Alpha Coefficient	Standardized Item Alpha
1. Managerial aspirations	6	.8292	.8278
2. Management's expectations			
2.1 Exporting benefits	11	.6809	.6970
2.2 Risks	5	.8493	.8422
2.3 Operational obstacles	11	.8451	.8459
3. Comparative advantages	16	.8369	.8351
4. Commitment to export activity	12	.8908	.8897
5. Socio - demographic characteristics			
5.1 Age	1	N/A	N/A
5.2 Education	1	N/A	N/A
5.3 Experience	1	N/A	N/A
5.4 Language proficiency	1	N/A	N/A
6. The Political - legal Environment			
6.1 Government's export policies & assistants	9	.8493	.8491
6.2 Knowledge of export policies & assistance	6	.8205	.8207
6.3 Government's procedures	9	.8151	.8129
7. Economic & Commercial Environment			
7.1 The domestic market conditions	17	.8341	.8310
7.2 Foreign markets conditions	5	.7881	.7900

scores. The alpha coefficient for the scale ranged from a low of (.6809) for the scale used to measure the exporting benefits to a high of (.8974) for the scale used to measure the commitment to export related activities. In general, the scale of measurement which is employed in this study can be considered to be fairly reliable. For the result of each particular element, see Table (2) through Table (13).

Table (2)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of the Data Concerning the Managerial Aspiration Level

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V31	Improving the market position	.5344	.3134	.8159
V32	Increasing the overall profit	.7317	.5731	.7734
V33	Securing steady growth	.3236	.1244	.8527
V34	Developing market strategies	.6599	.4635	.7890
V35	Reducing the cost of prod.	.7001	.5301	.7804
V36	Increasing the sales volume of the exported products	.6647	.5161	.7880

* Alpha = .8292

Standardized Item Alpha = .8278

Table (3)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of the Data Concerning the Exporting Benefits & Motives

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V16	Overcoming instability demand	.4035	.2219	.6458
V19	Keeping peace with local	.1825	.1552	.6877
V20	Benefiting from the gov.'s	.3321	.1470	.6593
V21	Increasing the firm's growth	.4046	.2113	.6459
V22	Preventing dependency in	.2623	.1017	.6731
V23	Overcoming competition in	.2483	.2030	.6758
V26	Using the excess capacity	.4204	.2885	.6443
V27	Making greater profit	.4204	.3181	.6229
V28	Increasing the security	.2419	.1160	.6337
V29	Better opportunities in the	.3406	.2562	.6617
V30	Increasing the annual sales	.4605	.3320	.6426

* Alpha = 6809

Standardized Item Alpha = .6970

Table (4)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of
the Data Concerning the Perception of Risks

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V77	Risk of collecting money on the foreign sales	.4667	.2454	.8572
V78	Foreign exchange risk	.6273	.4030	.8188
V88	Risk of transportation to foreign markets	.6818	.5085	.8099
V93	Risk of production to the foreign markets	.7777	.6810	.7760
V98	Potential political risk	.7065	.6030	.7975

* Alpha = .8443

Standardized Item Alpha = .8422

Table (5)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of
the Data Concerning the Perception of Operational Obstacles

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V65	Lack of knowledge in communicating with overseas	.5092	.3654	.8340
V66	Lack of personal expertise	.5550	.3759	.8299
V67	Difficulty of obtaining sales representatives	.5936	.4305	.8265
V68	Difficulty of pricing our products abroad	.6136	.4252	.8249
V69	Inability to establish distribution system	.6139	.3745	.8282
V70	Difficulty of locating potential market	.5749	.4161	.8291
V71	Difficulty of maintaining control over middleman	.5883	.4134	.8276
V72	Difficulty of collecting money on foreign sales	.4289	.2511	.8406
V73	Inability to provide follow up services to foreign market	.2711	.1424	.8521
V74	Inability to provide credit facilities	.4815	.2916	.8359
V75	The size of production	.6327	.4336	.8229

* Alpha = .8451

Standardized Item Alpha = .8459

Table (6)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of
the Data Concerning the Firm's Comparative Advantages

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V17	Uniqueness of product	.4414	.2239	.8420
V18	Proximity to the	.1732	.0858	.8420
V24	Strength of management	.5051	.3578	.8245
V25	Competitive price	.3365	.1995	.8335
V49	Technological standard	.4727	.3053	.8270
V50	Superior of production equipments	.6437	.5207	.8160
V51	Superior of production methods	.4477	.5006	.8280
V52	Quality of the product	.4015	.4672	.8304
V53	Ability of the firm to offer discount price to	.6408	.4884	.8158
V54	Ability of the firm to hire trained persons to	.4873	.3600	.8257
V55	Ability of the firm to adapt product policies	.5222	.4042	.8234
V103	Business years	.1166	.2759	.8426
V104	Number of employees	.4101	.5187	.8305
V106	Total capital assets	.5222	.6644	.8205
V107	Exporting years	.6064	.6944	.8215
V108	Total sales volume	.5453	.5765	.8221

* Alpha = .8369

Table 7: Standardized Item Alpha = .8351

The alpha coefficient Test of the Reliability of the
Data Concerning the Government's Export Policies & Incentives

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V1	Government's export incentives	.6024	.4309	.8349
V2	Export credit guarantee	.4998	.3504	.8350
V3	Export - creditless system	.4382	.4472	.8351
V4	Information service	.5542	.3226	.8349
V5	Managerial training	.5546	.3222	.8347
V6	Trade fairs facilities	.4704	.3042	.8350
V7	Reduction of JD	.4666	.3122	.8344
V8	Temporary export permit	.4427	.2922	.8341
V9	Motor tax rebate policy	.4694	.3107	.8343

* Alpha = .8493

Standardized Item Alpha = .8341

Table (7)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of
the Data Concerning the Firm's Commitment to Export Activities

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V37	Using export research	.4197	.2179	.8909
V38	Constantly seek export	.6951	.5508	.8764
V39	Carry out a systematic	.5527	.3665	.8843
V40	Participate in the international trade fairs	.5732	.3755	.8834
V41	Promote our products to	.6803	.5460	.8774
V42	Plan to get into foreign	.7022	.5787	.8759
V43	Send representatives to the foreign markets	.6683	.5087	.8779
V44	Having a formal policy	.4348	.2426	.8900
V45	Willingness to modify organisation system	.6439	.6334	.8794
V46	Willingness to adapt product policies	.5234	.4113	.8858
V47	Willingness to change pricing policies	.6128	.5220	.8811
V48	Willingness to modify distribution policies	.6584	.4864	.8795

* Alpha = .8908

Standardized Item Alpha = .8897

Table (9)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of the
Data Concerning the Government's Export Policies & Assistances

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V1	Government's trade agreement	.6028	.4304	.8304
V2	Export credit discount	.5599	.3931	.8350
V3	Duty - drawback system	.6382	.4502	.8265
V4	Information service	.5545	.3726	.8355
V5	Managerial services	.5646	.3892	.8347
V6	Trade Zones facilities	.5164	.3097	.8392
V7	Devaluation of JD	.4606	.2582	.8444
V8	Temporary entry system	.6427	.4474	.8261
V9	Income tax rebate policy	.5664	.3501	.8343

* Alpha = .8493

Standardized Item Alpha = 8491

Table (10)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of
the Data Concerning Awareness of the Government's Export
Assistances and facilities

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V10	Knowledge of the Trade Zones facilities	.5226	.2737	.8048
V11	Awareness of the duty - drawback system	.6014	.4262	.7866
V12	Awareness of the export credit programme	.5970	.4350	.7899
V13	Awareness of the managerial services	.6214	.4172	.7843
V14	Knowledge of the temporary entry system	.6422	.5028	.7804
V15	Awareness of the information services	.5341	.3969	.8031

* Alpha = .8205

Standardized Item Alpha = .8207

Table (11)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of
The Data Concerning the Government's Export Procedures

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V56	Custom export clearance	.5092	.3497	.7970
V57	Export license procedures	.5792	.4483	.7879
V58	Export inspection process	.5498	.3731	.7919
V59	Inadequate tax incentives	.5952	.3811	.7959
V60	High cost of export documents	.5400	.3287	.7932
V61	Complexity of the duty - drawback system	.5438	.3669	.7931
V62	Lack of commercial - Attaches	.4747	.2991	.8011
V63	High duties on the spare parts	.4870	.3022	.7996
V80	Bank guarantee requirement	.3196	.1527	.8172

* Alpha = .8151

Standardized Item Alpha = .8129

Table (12)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of
the Data Concerning the Foreign Market Conditions

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V94	Business practise	.1926	.6435	.8607
V95	Intense of competition	.7411	.6055	.6888
V96	Foreign government' restrictions	.7091	.5855	.7002
V97	Geographical distance	.6250	.4659	.7294
V98	Political instability	.6265	.4306	.7276

* Alpha = .8235

Standardized Item Alpha = 8267

Table (13)

The Alpha Coefficient Test of the Reliability of
the Data Concerning the Domestic Market Conditions

Item	Variables	Corrected Item total Correlations	Squared Multiple Correlations	Alpha If item Deleted
V64	Lack of reliable inform.	.4916	.5130	.8224
V76	Difficulty of obtaining bank facilities	.4916	.5130	.8224
V79	Lack of export credit	.4863	.3342	.8225
V81	Inadequate shipping	.3672	.3113	.8394
V82	Inadequate warehouses	.3942	.3296	.8278
V83	Lack of raw material	.4706	.4613	.8335
V84	Low quality of raw material	.4717	.4779	.8234
V85	Difficulty of obtaining raw material	.4907	.5099	.8228
V86	Lack of effective trade co.	.4771	.2673	.8232
V87	Freight of transportation	.3372	.2067	.8306
V89	Cost of the labour skills	.5307	.3371	.8231
V90	Cost of communication	.5251	.3373	.8204
V91	Cost of warehouse	.4401	.3526	.8264
V92	High price of raw material	.4193	.3734	.8264
V99	Intense of competition in the domestic market	.3230	.1916	.8309
V100	High domestic demand	.1824	.0741	.8364
V101	Interest rate	.5147	.5599	.8212

* Alpha = .8341

Standardized Item Alpha = .8310

APPENDIX [2]

THE QUESTIONNAIRE
ON EXPORT MARKETING BEHAVIOUR

SECTION (1)

A. PLEASE INDICATE THE EXTENT OF THE IMPORTANCE OF THE FOLLOWING GOVERNMENT' EXPORT ASSISTANCES AND FACILITIES TO YOUR FIRM'S INVOLVEMENT IN EXPORTING. PLEASE MARK ONE OF THE SEVEN POINT SCALE FOR EACH STATEMENT.

1. NOT VERY IMPORTANT	2. NOT IMPORTANT	3. RATHER UNIMPORTANT
4. NEITHER UNIMPORTANT NOR IMPORTANT	6. IMPORTANT	5. RATHER IMPORTANT
		7. VERY IMPORTANT

- | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. The government's trade agreement policies with foreign countries. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2. The export credit discount programme which is offered by the Central Bank of Jordan. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 3. The duty - drawback system which has recently been adopted by the government. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 4. The foreign markets information provided by the Chambers of industry. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 5. The managerial services provided by the Trade Centre of Jordan such as the foreign trade fairs services. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 6. The facilities provided in the area of trade zone. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 7. The devaluation of the Jordanian Dinar against other currencies. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8. The temporary - entry system policy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 9. The government income tax rebate policy on profit comes from export. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

B. PLEASE INDICATE THE EXTENT OF YOUR AGREEMENT OR DISAGREEMENT WITH THE FOLLOWING STATEMENTS. THESE STATEMENTS EXPLAIN YOUR DEGREE OF AWARENESS AND KNOWLEDGE OF THE GOVERNMENT'S EXPORT REGULATIONS, PROCEDURES AND FACILITIES.

1. STRONGLY DISAGREE	2. DISAGREE	3. RATHER DISAGREE
4. NEITHER DISAGREE NOR AGREE	5. RATHER AGREE	6. AGREE
	7. STRONGLY AGREE	

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 10. We are aware of the facilities provided in the area of the trade zone. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 11. We are aware of the duty - drawback facilities. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 12. We know about the export credit discount programme. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 13. We know about the export services provided by The Trade Centre of Jordan (e.g., the foreign trade fairs services). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

14. We are aware of the temporary - entry system regulations. 1 2 3 4 5 6 7
15. We know about the information provided for exporters by the Chamber of Industry. 1 2 3 4 5 6 7

C. PLEASE INDICATE THE EXTENT OF THE IMPORTANCE OF THE FOLLOWING FACTORS FOR YOUR FIRM'S INVOLVEMENT IN EXPORTING. PLEASE MARK ONE OF THE SEVEN POINT SCALE FOR EACH STATEMENT.

- | | | |
|--------------------------------------|------------------|-----------------------|
| 1. NOT VERY IMPORTANT | 2. NOT IMPORTANT | 3. RATHER UNIMPORTANT |
| 4. NEITHER UNIMPORTANT NOR IMPORTANT | 6. IMPORTANT | 5. RATHER IMPORTANT |
| | | 7. VERY IMPORTANT |

16. Overcoming instability demand of the firm's product(s) in the domestic market. 1 2 3 4 5 6 7
17. Unique product(s). 1 2 3 4 5 6 7
18. Proximity to foreign market(s). 1 2 3 4 5 6 7
19. Keeping peace with local competitors. 1 2 3 4 5 6 7
20. Benefiting from the government's export assistance. 1 2 3 4 5 6 7
21. Increasing the growth of the firm. 1 2 3 4 5 6 7
22. Preventing dependency in the domestic market. 1 2 3 4 5 6 7
23. Overcoming competition in the domestic market. 1 2 3 4 5 6 7
24. Strong management. 1 2 3 4 5 6 7
25. Competitive price. 1 2 3 4 5 6 7
26. Using the firm's excess production capacity. 1 2 3 4 5 6 7
27. Making greater profit. 1 2 3 4 5 6 7
28. Increasing the security of the firm's investment. 1 2 3 4 5 6 7
29. Having better opportunities for our products on the foreign markets. 1 2 3 4 5 6 7
30. Increasing the annual sales volume. 1 2 3 4 5 6 7

D. WOULD YOU PLEASE INDICATE THE EXTENT OF THE IMPORTANCE OF THE FOLLOWING GOALS TO YOUR FIRM'S INVOLVEMENT IN EXPORTING. PLEASE MARK ONE OF THE SEVEN POINT SCALE FOR EACH STATEMENT.

- | | | |
|--------------------------------------|------------------|-----------------------|
| 1. NOT VERY IMPORTANT | 2. NOT IMPORTANT | 3. RATHER UNIMPORTANT |
| 4. NEITHER UNIMPORTANT NOR IMPORTANT | 6. IMPORTANT | 5. RATHER IMPORTANT |
| | | 7. VERY IMPORTANT |

31. Improving the firm's market position. 1 2 3 4 5 6 7
32. Increasing the firm's overall profit. 1 2 3 4 5 6 7
33. Securing steady growth for the firm's product (stability). 1 2 3 4 5 6 7
34. Developing (diversifying) our firm's market strategies. 1 2 3 4 5 6 7
35. Reducing the cost of production capacity. 1 2 3 4 5 6 7
36. Increasing the sales volume of the firm's exporting products. 1 2 3 4 5 6 7

E. PLEASE INDICATE THE EXTENT OF YOUR AGREEMENT OR DISAGREEMENT WITH THE FOLLOWING STATEMENTS. THESE STATEMENTS EXPLAIN THE DEGREE OF YOUR FIRM'S COMMITMENT TO UNDERTAKE EXPORT MARKETING ACTIVITIES. PLEASE MARK ONE OF THE SEVEN POINT SCALE FOR EACH STATEMENT.

1. STRONGLY DISAGREE	2. DISAGREE	3. RATHER DISAGREE
4. NEITHER DISAGREE NOR AGREE	5. RATHER AGREE	6. AGREE
	7. STRONGLY AGREE	

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 37. In our firm, decisions in export marketing are based on export research. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 38. Our firm is consistently seeking export marketing opportunities. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 39. We carry out a systemic research of the possibilities of exporting. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 40. We participate in international trade fairs | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 41. We promote our products to the overseas customers. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 42. We plan to get into foreign market(s) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 43. We send representatives to foreign markets for information and to look for opportunities. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 44. We have an established formal policy for carrying out several tasks of exporting. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 45. We are willing to modify our firm's organisational & control system to foreign markets conditions in case of existing opportunities for our product(s). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 46. We are willing to adapt our firm's product policies to foreign markets' requirements if there are opportunities available for our product(s) in foreign markets. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 47. Our top management is willing to change the firm's pricing policies to meet the requirements of the foreign markets in case of existing demand for our products. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 48. We are willing to modify the firm's distribution policies to foreign market conditions in case of existing demand for our products in the foreign markets. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

F. IN COMPARISON TO YOUR COMPETITORS, WOULD YOU PLEASE INDICATE THE EXTENT OF YOUR AGREEMENT OR DISAGREEMENT WITH THE FOLLOWING STATEMENTS WHICH EXPLAIN THE DEGREE OF YOUR FIRM'S POSSESSION OF THE COMPETITIVE ADVANTAGES. PLEASE MARK ONE OF THE SEVEN POINT SCALE FOR EACH STATEMENT.

1. STRONGLY DISAGREE	2. DISAGREE	3. RATHER DISAGREE
4. NEITHER DISAGREE NOR AGREE	5. RATHER AGREE	6. AGREE
	7. STRONGLY AGREE	

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 49. The technological standard level of our firm is higher than that of our competitors. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|---|---|---|---|---|---|---|

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 50. The production equipments of our firm are more superior than those of our competitors. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 51. The production methods of our firm are more sophisticated than those of our competitors. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 52. The product quality of our firm is more superior than those of our competitors. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 53. We are able to offer a higher discount to overseas buyers than our competitors. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 54. We are able to employ more trained persons. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 55. Our firm is more able to modify its marketing policies than our competitors. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

G. PLEASE INDICATE THE EXTENT OF THE IMPORTANCE OF THE FOLLOWING PROBLEMS / CONDITIONS TO YOUR FIRM'S INVOLVEMENT IN EXPORTING. PLEASE MARK ONE OF THE SEVEN POINT SCALE FOR EACH STATEMENT.

- | | | |
|--------------------------------------|------------------|-----------------------|
| 1. NOT VERY IMPORTANT | 2. NOT IMPORTANT | 3. RATHER UNIMPORTANT |
| 4. NEITHER UNIMPORTANT NOR IMPORTANT | 6. IMPORTANT | 5. RATHER IMPORTANT |
| | | 7. VERY IMPORTANT |

(1) The Government Export Procedures & Regulations

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 56. The complexity of the customs export clearance process. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 57. The complexity of the export licence procedures. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 58. The length of inspection process for exported product. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 59. Inadequate tax incentives for exported products. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 60. The high cost of export documents. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 61. Difficulty of the duty - drawback system. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 62. Lack of commercial - attaches in foreign market(s) we wish to export to. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 63. The high import duties imposed on the spare parts needed for production equipment. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

(2) Marketing Problems

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 64. A lack of reliable information about foreign market(s) we wish to export to. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 65. Insufficient knowledge in communicating with overseas customers. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 66. Lack of personnel expertise for handling export tasks. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 67. Difficulty of obtaining sales representatives for our products in foreign markets. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 68. Difficulty of pricing of our products abroad | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 69. Inability to establish distribution system in foreign market. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 70. Difficulty of locating potential market for our products. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 71. Difficulty of maintaining control over foreign middlemen. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 72. Difficulty in the collecting of money on foreign sales. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 73. Inability to provide follow up services to overseas customers. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 74. Inability to provide credit facilities to foreign customers. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 75. Small size of the firm's production. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

(3) Financial conditions

- | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 76. Difficulty of obtaining sufficient funds to invest in exporting. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 77. The high risk of the collecting on foreign sales. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 78. The foreign currency exchange risk | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 79. Lack of export credit guarantee against non- payment risks. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 80. Inability to meet the Central Bank's instruction in regard to the bank guarantee requirement. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

(4) Physical Distribution (Infrastructure)

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 81. Difficulty of obtaining local facilities for shipping export products. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 82. Difficulty of obtaining warehouses facilities. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 83. Lack of raw material in the domestic market. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 84. The low quality of the raw material. in the domestic market. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 85. Difficulty of obtaining raw material from foreign markets. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 86. Lack of effective local trade companies to market our products abroad. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 87. The high cost of transportation to foreign markets. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 88. The high risk of transportation to foreign market. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 89. The high cost of labour skills in the domestic market. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 90. The high cost of communications. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 91. The high cost of obtaining warehouses facilities. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 92. The high price of raw material in the domestic market. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 93. The high risk of production to foreign markets. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

(5) The Foreign Market Conditions

- | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 94. Difficulty of business practise in foreign markets. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 95. The intensity of competition in foreign markets. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

96. The foreign governments' trade restrictions. 1 2 3 4 5 6 7
 97. The geographical distance of foreign markets. 1 2 3 4 5 6 7
 that we wish to export to.
 98. The high potential political risk 1 2 3 4 5 6 7
 in the market(s) that we wish to
 export to.

(6) The Domestic Market Conditions

99. The intensity of competition in the 1 2 3 4 5 6 7
 domestic market.
 100. The high domestic demand for our products. 1 2 3 4 5 6 7
 101. The high interest rate. 1 1 3 4 5 6 7

SECTION (2): FIRM'S INFORMATION

102. Which type of manufacturing industry does your firm belong?

- 1. Engineering Industries Sector
- 2. Chemical Industries Sector
- 3. Supply Industries Sector
- 4. Clothing Industries Sector
- 5. Construction Industries Sector.
- 6. Plastic & Leather Industries Sector

103. How many years has your firm been in operation?

- 1. less than 2 years
- 2. 2 to 5 years
- 3. 6 to 10 years
- 4. 11 to 15 years
- 5. More than 16 years

104. How many full time employees has your firm at the present?

- 1. less than 50 employees
- 2. 50 to 100 employees
- 3. 101 to 150 employees
- 4. 151 to 200 employees
- 5. More than 200 employees

105. To which type of ownership form does your firm belong?

- 1. Joint Liability Company
- 2. Limited Liability Company
- 3. Limited Partnership Company
- 4. Stock Company
- 5. Sole Proprietorship
- 6. other (specify.....)

106. Approximately, what was the size of your firm's capital assets in the last fiscal year?

- 1. less than 50.000 JD
- 2. 50.000 to 250.000 JD
- 3. 250.001 to 500.000 JD
- 4. 500.001 to 1.000.000 JD
- 5. 1.000.001 to 2.500.000 JD
- 6. More than 2.500.000 JD

107. How long has your firm been involved in exporting?

- 1. Not involved at all.
- 2. Less than 2 years
- 3. 2 to 5 years
- 4. 6 to 10 years
- 5. 11 to 15 years
- 6. More than 15 years

108. Approximately, What was your firm's total gross sales in the last fiscal year?

- 1. less than 50.000 JD
- 2. 50.000 to 100.000 JD
- 3. 100.001 to 250.000 JD
- 4. 250.001 to 500.000 JD
- 5. 500.001 to 1.000.000 JD
- 6. 1.000.001 to 2.500.000 JD
- 7. More than 2.500.000 JD

109. Approximately, What was your firm's total export sales as a percentage of the total gross firm's sales in the last fiscal year?

.....

110. Approximately, what is the average expenditure of your firm on Research & Development as a percentage of the firm's total annual sale volume in the last fiscal year?.....

111. Does your firm has a department or unit for handling R & D activities?

- 1. Yes
- 2. No

112. How often does your firm participate in the international trade fairs per year.

- 1. Nothing at all
- 2. 1 to 2 times per year
- 3. 3 to 4 times per year
- 4. 5 to 6 times per year
- 5. More than 6 times per year

SECTION (3): MANAGER'S PERSONAL CHARACTERISTICS (BACKGROUND)

113. What is the title of your job?

- 1. General Manager
- 2. Vice Manager
- 3. Finance Manager
- 4. Sales (Marketing) Manager
- 5. Production Manager
- 6. Other (specify.....)

114. Please indicate into which age category you belong ?

- 1. less than 30 years
- 2. 30 to 40 years.
- 3. 41 to 50 years
- 4. More than 50 years

115. How long have you been working in this sort of business (your foreign experience)?

- 1. Nothing at all
- 2. 1 to 2 years
- 3. 3 to 5 years
- 4. 6 to 10 years
- 5. More than 10 years

116. What was the title of your last job?

- 1. Nothing at all
- 2. Sales Manager
- 3. Accounting Manager
- 4. Production Manager
- 5. Other (specify.....)

117. Please indicate the highest level of formal education you have completed.

- 1. Primary school
- 2. Secondary school
- 3. Diploma (2 - 3 years collage)
- 4. University graduate (B.A.)
- 5. University post graduate (Master degree)
- 6. University post graduate (Ph.D)

118. What is your major specialization ?

- 1. Business Administration
- 2. Accounting
- 3. Economics
- 4. Engineering
- 5. Other (specify)
- 6. Nothing at all

119. Have you ever done any training courses (studies) outside of Jordan?

- 1. Yes
- 2. No

120. Please indicate how good your knowledge is of the English Language.

- 1. None
- 2. Poor
- 3. Fair
- 4. Good
- 5. Excellent

121. How often do you travel to foreign markets ?

- 1. Never
- 2. 1 to 2 times per year
- 3. 3 to 4 times per year
- 4. 5 to 6 times per year
- 5. More than 6 times per year

استبيان حول موضوع سلوك التصدير في الاردن

القسم الاول

الرجاء الاشارة الى بيان مدى اهمية القرارات والسياسات والتسهيلات الحكومية التصديرية التالية لدخول شركتكم في عملية التصدير. الرجاء وضع دائرة واحدة حول الرقم الذي يمثل اجابتك والذي هو بالجانب الايسر في كل نص، وحسب الترتيب التالي:-

(1) غير مهم جدا	(2) غير مهم	(3) غير مهم نسبيا	(4) غير محدد	(5) مهم نسبيا	(6) مهم	(7) مهم جدا	
1	2	3	4	5	6	7	1. سياسات الاتفاقيات التجارية التي التي تعقدتها الحكومة مع الخارج.
1	2	3	4	5	6	7	2. برنامج الخصم الائتماني المقدم من قبل البنك المركزي في حاله التصدير.
1	2	3	4	5	6	7	3. نظام استرداد الرسوم الجمركية الذي تبنته الحكومة مؤخرا.
1	2	3	4	5	6	7	4. المعلومات التسويقية المتوفرة لدى الغرف الصناعية عن الاسواق الخارجية.
1	2	3	4	5	6	7	5. الخدمات الادارية التي تقدمها مؤسسة المراكز التجارية للمصدرين مثل اقامه المعارض التجاريه في الخارج.
1	2	3	4	5	6	7	6. التسهيلات الموجوده في المناطق الصناعيه الحره في الاردن.
1	2	3	4	5	6	7	7. سياسة تعويم قيمة الدينار الاردني
1	2	3	4	5	6	7	8. سياسة نظام الادخال المؤقت

٩. سياسة الاعفاء الضريبي على الارباح المتأنيه من التصدير
- (٢) الرجاء الاشارة الى بيان مدى موافقتك او عدم موافقتك على النصوص التالية، هذه النصوص تبين درجة معرفتكم للاجراءات والسياسات والتسهيلات الحكومية في مجال التصدير. الرجاء وضع اشارة واحدة حول الرقم الذي يمثل اجابتك، والذي هو بالجانب الايسر في كل نص وحسب الترتيب التالي:-

(١) غير موافق جدا (٢) غير موافق (٣) غير موافق نسبيًا (٤) غير محدد (٥) موافق نسبيًا (٦) موافق (٧) موافق جدا

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ١ نحن لدينا معرفة بالتسهيلات المتوفرة في المناطق الصناعية الخرة في الاردن.

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ١ نحن لدينا معرفة بنظام استرداد الرسوم الجمركية.

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ١ نحن لدينا برامج الخصم الائتماني التصديري.

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ١ نحن نذكر متطلبات نظام الادخال المؤقت.

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ١ نحن نذكر جميع الخدمات الادارية التي تقدمها المراكز التجارية للمصدرين.

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ١ نحن نعرف عن المعلومات المتوفرة لدى الغرف الصناعية عن الاسواق الخارجية.

(٣) الرجاء الاشارة الى بيان مدى اهمية او عدم اهمية العوامل التالية لدخول شركتك في عملية التصدير. الرجاء وضع دائرة واحدة حول الرقم الذي يمثل اجابتك والذي هو بالجانب الايسر في كل نص، وحسب الترتيب التالي:-

(١) غير مهم جدا (٢) غير مهم (٣) غير مهم نسبيًا (٤) غير محدد (٥) مهم نسبيًا (٦) مهم (٧) مهم جدا

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ١ 1٦. التغلب على تذبذب الطلب على سلعتنا في السوق المحلي.

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ١ 1٧. توفر سلعه او سلع نادره

٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ١ 1٨. قرب الشركة من الاسواق الخارجية

٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	١٩	للحاق بالمتنافسين المحليين
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٠	الاستفادة من المساعدات الحكومية
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢١	في مجال التصدير.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٢	زيادة نمو وتطور الشركة.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٣	استقلالية الاعتماد على السوق
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٤	الخلي بصورة كلية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٥	التغلب على المنافسة المحليه.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٥	قوة ومهاره اداره شركتنا.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٥	اسعار تنافسيه ميمزه لسلع الشركة.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٦	استغلال العطاءه الانتاجيه الرائده
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٧	للشركه.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٧	عمل وتحقيق ارباح مرتفعه من
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٨	التصدير.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٨	زيادة لامانه استثمارات الشركة.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٢٩	توفر طلب افضل لسلع الشركة
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٠	في الاسواق الخارجيه.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٠	تحقق زياده سنويه في حجم
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣١	مبيعات الشركه.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣١	الرجاء الاشارة الى بيان مدى اهميه او عدم اهميه اهداف التصدير التاليه
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٢	لشركتكم . الرجاء وضع دائرة واحدة حول الرقم الذي يمثل اجابتك والذي
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٣	هو بالجانب الايسر في كل نص، وحسب الترتيب التالي:-
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	(٤) غير مهم نسبيا
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	(٣) غير مهم نسبيا
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	(٢) غير مهم
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	(١) غير مهم جدا
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	(٥) مهم نسبيا
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	تحسين الوضع التنافسي للشركه
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	في السوق المحلي.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	زيادة نسبة ارباح الشركه السنويه
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	ضمان نمو ثابت ومستقر لسلع
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	الشركه.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	تطوير وتنوع استراتيجيات
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	١	٣٤	الشركه السوقيه.

(ه) الرجاء الاشارة الى بيان مدى موافقتك او عدم موافقتك على النصوص التالية، هذه النصوص تبين درجة التزام شركتكم في النشاطات التصديرية. الرجاء وضع اشاره واحدة حول الرقم الذي يمثل اجابتك، والذي هو بالجانب الايسر في كل نص وحسب الترتيب التالي:-

(١) غير موافق جدا	(٢) غير موافق	(٣) غير موافق نسبيا	(٤) غير محدد	(٥) موافق نسبيا	(٦) موافق	(٧) موافق جدا	
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٣٧. ان القرارات المتعلقة بسياسات الشركة التصديرية غالبا ماتعمد على بحوث التصدير.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٣٨. نحن باستمرار نقوم بالبحث عن الفرص التسويقية في الاسواق الخارجية.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٣٩. نحن نقوم بأبحاث لآمكانية التصدير
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٤٠. نحن نشارك في معارض التجارة الدولية.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٤١. نحن نروج لسلعنا في الاسواق الخارجية.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٤٢. نحن لدينا خطط للعمل في الاسواق الخارجية.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٤٣. نحن غالبا نرسل ممثلين للبحث عن توفر فرص تسويقية في الخارج.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٤٤. نحن أنشانا نظام رسمي ليتولى جميع الانشطة المتعلقة بالتصدير.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٤٥. نحن لدينا الرغبة بتكيف نظام الشركة بمايتناسب مع طبيعه الاسواق الخارجية في حالة توفر فرص تسويقية.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٤٦. نحن لدينا الرغبة بتعديل سياسات سلع الشركة حسب متطلبات الاسواق الخارجية اذا توفرت فرص تسويقية.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٤٧. نحن لدينا الرغبة بتغير سياسات اسعار الشركة في حالة ظهور فرص تسويقية في الاسواق الخارجية.
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٤٨. نحن لدينا الرغبة بتعديل سياسات التوزيع اذا توفرت فرص تسويقية في الاسواق الخارجية.

(هـ) بالمقارنة مع منافسين الشركة، الرجاء الاشارة الى بيان مدى موافقتك او عدم موافقتك على النصوص التالية، هذه النصوص تبين الخصائص التنافسية لشركتكم. الرجاء وضع اشارة واحدة حول الرقم الذي يمثل اجابتك، والذي هو بالجانب الايسر في كل نص وحسب الترتيب التالي:-

(1) غير موافق جدا (2) غير موافق (3) غير موافق نسبيا (4) غير محدد (5) موافق نسبيا (6) موافق (7) موافق جدا

- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١
٤٩. ان المستوى التكنولوجي للشركة اكثر ارتفاعا من الشركات المنافسة.
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١
٥٠. ان معدات انتاج الشركة هي اُكفى من معدات انتاج الشركات المنافسة.
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١
٥١. ان طرق الانتاج في شركتنا هي افضل من طرق انتاج الشركات المنافسة.
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١
٥٢. ارتفاع جودة وتوعية سلعتنا مقارنة مع سلع الشركات المنافسة.
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١
٥٣. ان شركتنا لديها القدرة على تقديم خصومات تجارية افضل من الشركات المنافسة.
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١
٥٤. نحن لدينا القدرة على تعيين اشخاص مدربين اكثر من الشركات المنافسة.
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١
٥٥. ان شركتنا لديها القدرة على تعديل وتطوير سياسات التسويقية اكبر من الشركات المنافسة.

(٧) الرجاء الاشارة الى بيان مدى اهمية او عدم اهمية المشاكل او الظروف التصديرية التالية. بمعنى اخر بيان اهم المشاكل التي توجهها شركتكم اثناء او عند عملية التصدير. الرجاء وضع دائرة واحدة حول الرقم الذي يمثل اجابتك والذي هو بالجانب الايسر في كل نص، وحسب الترتيب التالي:-

(١) غير مهم جدا (٢) غير مهم (٣) غير مهم نسبيا (٤) غير محدد (٥) مهم نسبيا (٦) مهم (٧) مهم جدا

(١١) تعليمات واجراءات الحكومة التصديرية

- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١
٥٦. تعقيد اجراءات دائرة الجمارك الخاصة بالتخليص على البضائع المصدرة.

٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٥٧. تعقيد الاجراءات الحكومية المتعلقة بالحصول على رخصة التصدير.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٥٨. تعقيد الاجراءات الحكومية المتعلقة بعملية فحص ومعاينة البضائع المصدرة.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٥٩. عدم توفر حوافز ضريبية كافية للسلع المصدرة.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦٠. ارتفاع تكاليف المستندات والوثائق الخاصة بالتصدير.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦١. صعوبة التعليمات المتعلقة بتطبيق نظام استرداد الرسوم الجمركية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦٢. عدم توفر ملحقين تجارية باسواق الدول التي نرغب التعامل معها.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦٣. ارتفاع الرسوم الجمركية المفروضة على مستلزمات الانتاج.

(ب) مشاكل العمليات التسويقية

٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦٤. عدم توفر معلومات مناسبة وكافية عن الاسواق الخارجية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦٥. عدم المعرفة بكيفية الاتصال بالاسواق الخارجية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦٦. عدم كافية الخبرات الفردية المتعلقة بمهام التصدير.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦٧. صعوبة الحصول على ممثل مبيعات للعمل في الاسواق الخارجية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦٨. صعوبة عمليه تسعير سلعنا في الاسواق الخارجية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٦٩. عدم القدرة على بناء نظام توزيع للشركة في الاسواق الخارجية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧٠. صعوبة تحديد مواقع الاسواق المحتمل التعامل معها.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧١. صعوبة السيطرة على قنوات التوزيع في الاسواق الخارجية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧٢. صعوبة تحصيل اثمان البضائع من العملاء في الاسواق الخارجية.

٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧٣. عدم امكانية تزويد العملاء في الخارج بخدمات ما بعد البيع.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧٤. عدم القدرة على تقديم تسهيلات ائتمانية للعملاء في الاسواق الخارجية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧٥. مستوى حجم انتاج الشركة.

(ج) الظروف المالية

٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧٦. صعوبة الحصول على التمويل للاستثمار في عمليات التصدير.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧٧. ارتفاع مخاطر تحصيل اثمان البضائع المباعة في الخارج.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧٨. ارتفاع مخاطر تحويل العملة.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٧٩. عدم توفر نظام ائتماني ضد مخاطر عدم الدفع من قبل العملاء في الاسواق الخارجية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨٠. عدم قدرته على مقابلة متطلبات البنك المركزي المتعلقة بالحصول على تعهد بنكي.

(د) ظروف التوزيع المادي للسلع المصدرة

٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨١. صعوبة الحصول وسائط النقل المناسبة لشحن البضائع للخارج.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨٢. صعوبة الحصول على التسهيلات المخزنية الملائمة للسلع المنوي تصديرها.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨٣. عدم توفر المواد الخام بالسوق المحلي.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨٤. رديئة نوعية المواد الخام المتوفرة في السوق المحلي.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨٥. صعوبة الحصول على مستلزمات الانتاج من الاسواق الخارجية.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨٦. عدم توفر الشركات الكفوءة للقيام بمهام التصدير في السوق المحلي.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨٧. ارتفاع اجور النقل الخارجي.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨٨. ارتفاع مخاطر الشحن الخارجي.
٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	٨٩. ارتفاع اجور العمال المهرة.

- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩٠ ارتفاع اجور الاتصال والمواصلات
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩١ ارتفاع تكاليف الحصول التسهيلات
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩٢ ارتفاع اسعار المواد الخام في السوق المحلي
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩٣ ارتفاع مخاطر انتاج السلع المصدره

(ه) ظروف العمل في السوق الخارجي

- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩٤ صعوبة ممارسة العمل في السوق الخارجي
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩٥ ارتفاع حده المنافسه في الاسواق الخارجية
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩٦ القيود التجارية للحكومات في الخارج
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩٧ البعد الجغرافي للاسواق التي نتمنى التصدير اليها
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩٨ ارتفاع مخاطر او عدم الاستقرار السياسي المحتمل في الاسواق التي نرغب التعامل معها

(و) ظروف السوق المحلي

- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .٩٩ ارتفاع حدة المنافسة في السوق المحلي
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .١٠٠ ارتفاع حجم الطلب على سلع الشركة في السوق المحلي
- ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ .١٠١ ارتفاع نسبة الفوائد البنكية على القروض

الفصل الثاني: معلومات عن الشركة

١.٠٢. الرجاء الاشارة الى نوع القطاع الصناعي الذي تنتمي اليه الشركة:

- _____ أ - قطاع الصناعات الهندسية
_____ ب - قطاع الصناعات الكيماوية
_____ ج - قطاع الصناعات التمتونية
_____ د - قطاع الصناعات الملابس والمنسوجات
_____ هـ - قطاع الصناعات الانشائية
_____ و - قطاع الصناعات البلاستيكية والجلدية

١.٠٣. كم عمر الشركة التاسيسي؟

- _____ أ - اقل من سنتان
_____ ب - ٢ - ٥ سنوات
_____ ج - ٦ - ١٠ سنوات
_____ د - ١١ - ١٥ سنة
_____ هـ - ١٦ او اكثر

١.٠٤. كم عدد العاملين لدى الشركة في الوقت الحالي؟

- _____ أ - اقل من ٥٠ عامل
_____ ب - ٥٠ - ١٠٠ عامل
_____ ج - ١٠١ - ١٥٠ عامل
_____ د - ١٥١ - ٢٠٠ عامل
_____ هـ - ٢٠٠ عامل او اكثر

١.٠٥. ما هو الوضع القانوني للشركة؟

- _____ أ - شركة تضامن
_____ ب - شركة خصوصية ذات مسؤولية محدودة
_____ ج - شركة توصية بسيطة
_____ د - شركة مساهمه عامه
_____ هـ - فردي
_____ و - اخري (حدد.....)

١.٠٦. نقريبا، ما هو حجم رأسمال الشركة في السنة المالية الاخيرة؟

- _____ أ - اقل من ٥٠ الف دينار
_____ ب - ٥٠,٠٠٠ الى ٢٥٠,٠٠٠ دينار
_____ ج - ٢٥٠,٠٠١ الى ٥٠٠,٠٠٠ دينار
_____ د - ٥٠٠,٠٠١ الى ١,٠٠٠,٠٠٠ دينار
_____ هـ - ١,٠٠٠,٠٠١ الى ٢,٠٠٠,٠٠٠ دينار
_____ و - اكثر من ٢ مليون

١٠٧. كم سنة لشركتكم في مجال التصدير؟

- أ- لاتصدر اشركة _____ ب- اقل من سنتان
ج- ٢ - ٥ سنوات _____ د- ٦ - ١٠ سنوات
هـ- ١١ - ١٥ سنة _____ و- اكثر من ١٦ سنة.

١٠٨. تقريبا، ماهو حجم اجمالي مبيعات الشركة في السنة المالية الاخيرة

- أ- اقل من ٥٠ الف دينار
ب- ٥٠,٠٠٠ الى ١٠٠,٠٠٠ دينار
ج- ١٠٠,٠٠١ الى ٢٥٠,٠٠٠ دينار
د- ٢٥٠,٠٠١ الى ٥٠٠,٠٠٠ دينار
هـ- ٥٠٠,٠٠١ الى ١,٠٠٠,٠٠٠ دينار
و- ١,٠٠٠,٠٠١ الى ٢,٥٠٠,٠٠٠ دينار
ز- اكثر من ربع مليون دينار

١٠٩. تقريبا، كم نسبة حجم مبيعات الشركة الخارجية من اجمالي المبيعات العامة للشركة في السنة المالية الاخيرة؟

.....

١١٠. تقريبا، كم بلغت نسبة حجم الانفاق على عملية البحث والتطوير في شركتكم من حجم المبيعات العامة للشركة؟

.....

١١١. هل هناك قسم او وحدة تنظيمية تتولى نشاطات البحث والتطوير في شركتكم؟

- أ- نعم _____ ب- لا _____

١١٢. كم عدد المرات التي تشترك بها شركتكم في معارض التجارة الدولية سنويا؟

- أ- ولا مرة _____ ب- ١ الى ٢ مرة
ج- ٣ الى ٤ مرات _____ د- ٥ الى ٦ مرات
هـ- اكثر من ٦ مرات _____

(ب) معلومات اخرى

113. ماهي نوع الوظيفة التي تقوم بها حالياً؟

- أ - المدير العام
ب - نائب المدير العام
ج - مدير المبيعات
د - مدير الانتاج
هـ - اخرى

114. كم عمرك؟

- أ - اقل من سنتان
ب - ٣٠ الى ٤٠ سنة
ج - ٤١ الى ٥٠ سنة
د - اكثر من ٥٠ سنة

115. كم عدد سنوات الخبرة لك في مجال التعامل مع الاسواق الخارجية؟

- أ - لأشي
ب - اقل من سنتان
ج - ٢ - ٥ سنوات
د - ٦ الى ١٠ سنوات
هـ - ١١ - ١٥ سنة
و - اكثر من ١٦ سن

116. مانوع الوظيفة السابقة لك؟

- أ - ليس هناك وظيفة سابقة
ب - مدير المبيعات
ج - مدير الحسابات
د - مدير الانتاج
هـ - اخرى (حدد.....)

117. ماهو اعلى مستوى تعليمي حصلت عليه؟

- أ - ابتدائية
ب - الثانوية العامة
ج - دبلوم
د - بكالوريس
هـ - ماجستير
و - دكتوراة

118. ماهو مجال تخصصك العلمي؟

- أ - ادارة اعمال
ب - محاسبة او مالية
ج - اقتصاد
د - هندسة
هـ - اخرى (حدد.....)
و - لا احمل اي تخصص

119. هل حصلت على دورات تدريبية في الخارج؟

- أ - نعم
ب - لا

١٢٠. ماهي درجة اتقانك للغة الانجليزية؟

- _____ أ - لا استطيع
 _____ ب - ضعيف
 _____ ج - مقبول
 _____ د - جيد
 _____ هـ - جيد جدا
 _____ و - ممتاز

١٢١. كم عدد المرات التي تسافر بها الى الخارج سنويا؟

- _____ أ - ولا مرة
 _____ ب - ١ الى ٢ مرة
 _____ ج - ٣ الى ٤ مرات
 _____ د - ٥ الى ٦ مرات
 _____ هـ - اكثر من ٦ مرات

Factor (1) "Monocultural Aspirations"		Relevant	Relevant
V31	Improving the firm's market position	Yes	Yes
V32	Increasing the overall profit	Yes	(Yes)
V33	Securing steady growth		
V34	Developing market strategies	Yes	Yes
V35	Reducing the cost of production	(Yes)	Yes
V36	Increasing the sales volume	Yes	Yes
Factor (2) "Operational obstacles"		Relevant	Relevant
V67	Difficulty of obtaining sales representatives	Yes	Yes
V68	Difficulty of pricing of products abroad	Yes	Yes
V69	Lack of knowledge in communicating	Yes	(Yes)
V70	Difficulty of locating potential markets	Yes	Yes
V66	Lack of personal expertise	Yes	Yes
V75	Size of production		
V69	Inability to establish distribution system	(Yes)	Yes
V71	Difficulty of maintaining control over foreign middleman	Yes	Yes
Factor (3) "Perceived risk"		Relevant	Relevant
V93	Risk of production	Yes	Yes
V96	Political risk	Yes	(Yes)
V88	Risk of transportation	Yes	Yes
V78	Foreign exchange risk	Yes	Yes
V77	Risk of collecting money	Yes	Yes
Factor (4) "Export objectives"		Relevant	Relevant
V27	Making greater profit	Yes	Yes
V26	Using the firm's excess capacity	Yes	Yes
V30	Increasing the annual sales	Yes	Yes
V28	Increasing the security	Yes	Yes
V21	Increasing the growth	Yes	Yes

APPENDIX [3]

Comparison Between the Results of the Determinants of the Level of Exporting and the Results of the Determinants of Export Behaviour

* Yes (relevant), No (irrelevant).

* The variable which is between the bracket is found to be the most important (either to the level of exporting or to export behaviour) when compared to other variables of the same factor.

Factors and Variables (Taken Separately)		The Level of Exporting	Export Behaviour
Factor (1) "Managerial aspirations"		Relevant	Relevant
V31	Improving the firm's market position	Yes	Yes
V32	Increasing the overall profit	Yes	(Yes)
V33	Securing steady growth		
V34	Developing market strategies	Yes	Yes
V35	Reducing the cost of production	(Yes)	Yes
V36	Increasing the sales volume	Yes	Yes
Factor (2) "Operational obstacles"		Relevant	Relevant
V67	Difficulty of obtaining sales representatives	Yes	Yes
V68	Difficulty of pricing of products abroad	Yes	Yes
V65	Lack of knowledge in communicating ..	Yes	(Yes)
V70	Difficulty of locating potential markets	Yes	Yes
V66	Lack of Personal expertise	Yes	Yes
V75	Size of production		
V69	Inability to establish distribution system	(Yes)	Yes
V71	Difficulty of maintaining control over foreign middleman	Yes	Yes
Factor (3) "Perceived risk"		Relevant	Relevant
V93	Risk of production	Yes	Yes
V98	Political risk	(Yes)	(Yes)
V88	Risk of transportation	Yes	Yes
V78	Foreign exchange risk	Yes	Yes
V77	Risk of collecting money	Yes	Yes
Factor (4) "Export objectives"		Relevant	Relevant
V27	Making greater profit	(Yes)	Yes
V26	Using the firm's excess capacity	Yes	Yes
V30	Increasing the annual sales	Yes	Yes
V28	Increasing the security	Yes	Yes
V21	Increasing the growth	Yes	(Yes)

Factor (5) "Export benefits"		Relevant	Relevant
V16	Overcoming instability demand	Yes	No
V29	Having better opportunities in the foreign markets	No	No
V20	Benefiting from the government export assistances	Yes	No
V22	preventing dependency in the domestic market	No	No
Factor (6) "Export barriers"		Irrelevant	Irrelevant
V73	Inability to provide follow up services	No	No
V74	Inability to provide credit facilities	No	Yes
V72	Difficulty of collecting money	No	Yes
Factor (7) "Competitive situation"		Irrelevant	Irrelevant
V23	Overcoming competition in the domestic market	Yes	No
V19	Keeping peace with local competitors	Yes	No
Factor (8) "Competitive strengths"		Relevant	Relevant
V54	Ability to hire trained persons	Yes	Yes
V53	Ability to offer price discount	Yes	Yes
V24	Strength of Management	(Yes)	(Yes)
V18	Proximity to foreign market	Yes	No
V49	Firm's technological standard level	Yes	Yes
Factor (9) "Size of the firm"		Relevant	Relevant
V104	Number of employees	Yes	Yes
V106	Total of the capital assets	(Yes)	Yes
V108	Total sales volume	Yes	(Yes)
Factor (10) "Technological strengths"		Irrelevant	Relevant
V50	The superior product equipments	Yes	Yes
V51	The superior production method	Yes	Yes
V55	The ability to modify product policies	(Yes)	(Yes)
Factor (11) "Business experience"		Relevant	Relevant
V103	The number of years in business	Yes	Yes
V107	The number of years exporting	(Yes)	(Yes)

Factor (12) "Product characteristics"		Relevant	Relevant
V52	Product quality	Yes	Yes
V25	Product competitive price	(Yes)	Yes
V17	Uniqueness of product	(Yes)	(Yes)
Factor (13) "Commitment to export related activities"		Relevant	Relevant
V41	We promote our products to overseas customers	Yes	Yes
V40	We participate in international trade fairs	Yes	Yes
V42	We plan to get into foreign market	Yes	Yes
V43	We send sales representatives to foreign markets	Yes	Yes
V44	We have a formal policy for handling export activities	Yes	(Yes)
V38	We consistently seek export opportunities	(Yes)	Yes
V39	We carry out a systematic research of possibilities in exporting	Yes	Yes
V37	We use export research	Yes	Yes
Factor (14) "Willingness to change"		Relevant	Relevant
V45	Willingness to modify organisation and control system	Yes	Yes
V46	Willingness to adapt product policies to foreign markets	(Yes)	(Yes)
V47	Willingness to change pricing policies to foreign markets	Yes	Yes
V48	Willingness to modify distribution policies to foreign markets	Yes	Yes
Factor (15) "Education"		Relevant	Relevant
V120	Proficiency in a foreign language	(Yes)	(Yes)
V117	Level of education	Yes	Yes
Factor (16) "Demographic"		Relevant	Relevant
V115	Experiences	(Yes)	(Yes)
V114	Age	No	No
Factor (17) "Government's export policies and assistance"		Relevant	Relevant
V3	Duty - drawback system	Yes	Yes
V8	Temporary - entry system	Yes	Yes
V1	Government's trade agreement policies	Yes	Yes
V5	Managerial services provided by the Trade Centre	Yes	Yes

V4	Information services provided by the Chamber of Industry	Yes	Yes
V9	Government's income tax rebate policy	Yes	Yes
V2	Export credit discount programme offered by the Central Bank	Yes	Yes
V6	Free Trade Zones facilities	No	Yes
V7	Devaluation of The Jordanian Dinar	Yes	Yes
Factor (18) "Awareness of the government export policies & assistance"		Relevant	Relevant
V14	Knowledge of the temporary - entry system	Yes	Yes
V13	Awareness of the services provided by the Trade Centre	Yes	Yes
V15	Awareness of the services provided by the Chamber of Industry	Yes	Yes
V12	Awareness of the export credit prog	Yes	Yes
V11	Awareness of the duty - drawback	(Yes)	(Yes)
V10	Knowledge about the facilities in the area of Trade Zones.	Yes	Yes
Factor (19) "Government export facilities related problems"		Relevant	Relevant
V63	High duties imposed on spare parts required for production	No	Yes
V61	Complexity of the duty - drawback system	No	Yes
V59	Inadequate tax incentives	No	Yes
V60	The high cost of export documents	Yes	Yes
V62	Lack of commercial - Attaches	Yes	Yes
V80	The Central bank regulation in respect to the bank - guarantee requirement	Yes	(Yes)
Factor (20) "Government export procedures related problems"		Irrelevant	Relevant
V57	The export licence procedures	No	Yes
V56	The customs export clearances	No	No
V58	The export inspection procedures	(Yes)	Yes
Factor (21) "Foreign markets conditions"		Relevant	Relevant
V95	Intense of competition	Yes	Yes
V96	the foreign government's restriction	Yes	Yes
V94	Business practise in the foreign markets	Yes	(Yes)
V98	political instability	(Yes)	Yes
V97	Geographical distance	Yes	Yes

Factor (22) "Commercial facilities"		Irrelevant	Irrelevant
V64	Lack of information	Yes	Yes
V86	Lack of effective trade companies	Yes	Yes
V79	Lack of export credit guarantee against non - payment risk.	(Yes)	(Yes)
V76	Difficulty of access to the banking facilities	Yes	Yes
Factor (23) "Raw material problems"		Irrelevant	Relevant
V85	Difficulty of obtaining raw material from foreign markets	No	No
V84	Low quality of raw material in domestic market	No	No
V83	Shortage of raw material needed in the domestic market	No	Yes
V92	High price of raw material	No	Yes
Factor (24) "Export costs"		Irrelevant	Relevant
V90	Cost of communication	No	Yes
V89	Cost of labour skills	(Yes)	Yes
V91	Cost of warehouses	No	Yes
V101	Interest rate	(Yes)	(Yes)
Factor (25) "Physical distribution related problems"		Irrelevant	Relevant
V81	Shipping facilities	(Yes)	(Yes)
V82	Warehouse facilities	Yes	Yes
V87	Freight transportation	Yes	No
Factor (26) "Domestic market conditions"		Relevant	Relevant
V99	Intense competition	Yes	Yes
V100	High domestic demand	Yes	Yes

APPENDIX [4]

Recommendation Letters

Mr. Earl Al-Dmour is a student in our doctoral programs at the University of Sheffield.

Mr. Al-Dmour is a Jordanian and his research is on the marketing behaviour of major factors in Jordan. His research is of great importance to the decision makers of both manufacturing firms and Jordanian government.

His co-operation with this effort is greatly appreciated.
Sincerely yours,

Professor A. Meade,
(Mr. Al-Dmour's supervisor)

School of Management and Economic Studies
The University of Sheffield
Date 7.5.90



Arthur Meidan, BSc(Econ), MBA, PhD, FCIM
Professor of Marketing

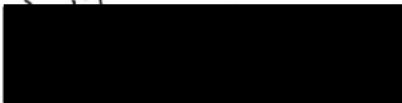
TO WHOM IT MAY CONCERN

Mr. Hani Al-Dmour is a student in our doctoral programme at the University of Sheffield - School of Management.

Mr. Al-Dmour is conducting a study on the export marketing behaviour of Jordanian manufacturing firms. This study will attempt to explain the major factors that influence the Jordanian's export marketing involvement. The result of the study will be of direct benefit to the decision makers of both manufacturing firms and Jordanian government.

Your co-operation with this effort is greatly appreciated.

Sincerely yours,



Professor A. [Redacted]
(Mr. Al-Dmour's supervisor)

School of Management and Economic Studies
The University of Sheffield
Date 7.6.90

THE HASHEMITE KINGDOM
OF JORDAN
Ministry of Industry
and Trade
AMMAN



المملكة الأردنية الهاشمية
وزارة الصناعة والتجارة
عمان

ت.ل. : 663101 / 8
O. Box : 2019 Amman - Jordan
ت.ل.ك : 21163 (MINTR Jo)
فاكس : 603721

هاتف : ٨ / ٦٦٣١٩١
ص.ب ٢٠١٩ - عمان
تلكس : ٢١١٦٣ مندر جو
فاكس : ٦٠٣٧٢١

Ref. No.

Date

الرقم
التاريخ
الموافق

الى من يهمه الامور

ارجوا منكم تقديم المعلومات والمساعدة وتسهيل مهمة السيد هاني حامد
الضمور من اجل اتمام المهمة الموفد اليها حيث انه يقوم بالاعداد للحصول على
درجه الدكتوزه في حقل التسويق بعنوان (العوامل المؤثرة على سلوك التسويق
التصديرى لدى الشركات الصناعيه في الاردن)

مع الاحترام

وزير الصناعة والتجارة
د. زياد فريز



ع ش



د. محمد باينة الحليقة
المدير العام بالوكالة
فرقة صناعة عصيان

حضرة السيد المدير العام المحترم

عمان

تحية طيبة وبعد،،،

يقوم السيد هاني الضمور بتحضير اطروحة الدكتوراة عن واقع التصدير وامكانياته المستقبلية في الاردن حيث ان السيد الضمور موفدا من الجامعة الاردنية للحصول على هذا المؤهل العلمي من جامعة شيفيلد في بريطانيا .

ونظرا لحاجته الى معلومات واقعية من الشركات الصناعية عن التصدير بشكل عام ونظرا لخبرتكم المتميزة في هذا المجال فان غرفتكم تأمل عنايتكم واهتمامكم بالسيد هاني الضمور ومساعدته في مهمته ونأمل ان تكون رسالة السيد الضمور رافدا ومساعدة يستفاد منها مستقبلا لامكانيات التصدير .

نشكر لكم تعاونكم الدائم .

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،،

د . محمد سلامة الحلايقة

المدير العام بالوكالة

غرفة صناعة عمان

التاريخ : هـ أيلول ١٩٩٠

الاشارة : خ غ أ / ٢١٥٠ / ٦٦٢

حضرة السيد/ المدير العام المحترم
عمان

تحية واحتراما وبعد،

يقوم السيد هاني الضمور بتحضير اطروحة الدكتوراة عن "العوامل المؤثرة على سلوك الترويج التمديري لدى الشركات الصناعية في الاردن" في جامعة شيفليرد/ بريطانيا.

ونظرا لحاجته الى معلومات واقعية من الشركات الصناعية عن التصدير بشكل عام ، ونظرا لخبرتكم المتميزة في هذا المجال فاننا نأمل منكم تقديم المساعدة للسيد الضمور في جمع المعلومات واجراء المقابلات الشخصية .

شاكرين لكم مقدما حسن تعاونكم الدائم .

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام .

حليم أبو رحمة
المدير التنفيذي



Faculty of Economics & Administrative Sciences

كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية

Ref.

الرقم ١٥٢٤ / ١ / ٤

Date

التاريخ ١٩٩٠ / ٩ / ٢

الموافق

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

السيد المدير العام للشركة

تحية طيبة واحتراماً ، ، ،

نرجو اعلامكم أن السيد هاني الضمور هو أحد الموفدين على نفقة الجامعة الأردنية للحصول على درجة الدكتوراه في التسويق الدولي من جامعة شيفيلد في بريطانيا .
وعنوان اطروحته " العوامل المؤثرة على سلوك التسويق التصديري في الشركات الصناعية في الأردن " .

وهو يأمل بالحصول على معلومات من الشركات الصناعية نضها كجزء رئيسي من متطلبات البحث ، لذلك تم اختياره لشركتكم نظراً لما تتمتع به شركتكم من شهرة طيبة .

انا ندرك تماماً مدى الطلب المتزايد على المعلومات من قبل شركتكم من قبل العديد من الباحثين ، ونقدر لكم مساعدتكم لهم واسهامكم في موازنة وتشيط البحث العلمي لما يعود بالنفع والخير على هذا البلد .

لذلك جئنا آمالين منكم التفضل بتقديم المساعدات الممكنة للسيد الضمور ، علماً بأن نتائج البحث ستكون ذات فائدة كبيرة لمتخذي القرارات في الأردن للوقوف على المشاكل الحقيقية التي تواجهها الشركات الصناعية في الأردن عند عملية التصدير .

كما انا تتعهد لكم بأن المعلومات التي يحصل عليها السيد الضمور ستكون موضع ثقة وكتمان بحيث لن تعالج الا بشكل عام مجرد وفي المحيط الاكاديمي البحث ، كما انه تعهد ايضاً بتقديمه ملخص لنتائج البحث للشركات التي تعاونت معه عند الانتهاء من اعداده .

لذلك فانتني اعتم هذه الفرصة لاشكركم مقدماً على أية مساعدة ممكنة تقدم له .

وشكراً

معيد كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية

(المكتور اسماعيل محمد الرحمن)