

## دور الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية في تعزيز التجارة البينية مع إفريقيا *The role of Japanese economic diplomacy in promoting trade with Africa*

عبد القادر بوروبي<sup>1</sup> منال عقي<sup>2</sup>

[bour\\_abd91@gmail.com](mailto:bour_abd91@gmail.com)، جامعة صفاقس (تونس)،<sup>1</sup>

[manel.okbi@yahoo.fr](mailto:manel.okbi@yahoo.fr)، جامعة تونس المنار (تونس)،<sup>2</sup>

تاريخ الاستلام: 2023/05/26 تاريخ قبول النشر: 2023/06/22 تاريخ النشر: 2023/06/30

### المخلص:

لقد تفتنت الدول إلى ضرورة تنمية مبادلاتها التجارية، خاصة بعد الأزمات المالية والاقتصادية التي تعرض لها الاقتصاد العالمي، إذ اندفعت مستخدمة دبلوماسيتها الاقتصادية في التفاوض مع الدول الأخرى لعقد اتفاقات تجارية واقتصادية، وقد وفق الكثير منها في ذلك، وعليه جاءت هذه الدراسة لتسليط الضوء على مقارنة اليابان في مجال الدبلوماسية الاقتصادية وانعكاساتها على مبادلاته التجارية الدولية بصفة عامة ومبادلاته التجارية مع منطقة إفريقيا. وقد خلصت الدراسة إلى أن الدبلوماسية الاقتصادية لليابان كان لها انعكاسات إيجابية على مبادلاته التجارية مع القارة الإفريقية على غرار جنوب إفريقيا، نيجيريا، الجزائر، ليبيريا، مصر وكينيا، لكن هذه المبادلات لم تكن في مستوى الطموحات المعلنة من طرف اليابان وهذا نظرا لضعف إقبال المتعاملين الاقتصاديين اليابانيين على الأسواق الإفريقية بسبب التباعد الجغرافي والمخاطر الاقتصادية والسياسية في المنطقة.

الكلمات المفتاحية: دبلوماسية اقتصادية، اليابان، تجارة بينية، إفريقيا.

تصنيف Jel: O53، E61، D38.

### Abstract:

*Many countries have been aware of the development of their trade exchanges, especially after the global economic crises, using their economic diplomacy to conclude trade and economic agreements.*

*This study has shed light on Japan's approach to economic diplomacy and its implications for its international trade with the African region (south africa, nigeria, algeria, liberia, egypt, kenya, ...).*

*The study concluded that Japan's economic diplomacy had very little impact on its trade with Africa in terms of geographic remoteness and economic risks.*

**Keywords:** economic diplomacy, Japan, trade exchanges, Africa.

**Jel Classification Codes:** D38, E61, O53.

\* المؤلف المرسل: منال عقي

## 1. مقدمة:

تلعب المبادلات التجارية دورا هاما في العلاقات الاقتصادية بين الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، باعتبارها الوسيلة التي يمكن بموجبها للدول تصريف فوائض إنتاجها المحلي وتوفير النقد الأجنبي اللازم لسير عملية التنمية الاقتصادية فيها، وتغطية ما تحتاجه من سلع وخدمات، إضافة إلى دعم سعر الصرف، والتخفيف من أعباء المديونية الخارجية، وبالنظر لذلك أولت العديد من الدول العلاقات الاقتصادية والتجارية اهتماما أكبر ومتزايدا يوما بعد يوم من خلال التفاوض وعقد اتفاقيات دولية في المجالين الاقتصادي والتجاري التي من شأنها أن تؤدي إلى رفع حجم المبادلات التجارية والتعاون الاقتصادي بين الدول، ورغم ذلك فإنها تتطلب أداة تنظم هذه العلاقات وتضمن استمرارها، وتلبية لهذا المسعى برزت الدبلوماسية الاقتصادية بعد أن أظهرت الأطر الأخرى عدم جدواها وكإحدى مظاهر علم الاقتصاد الجغرافي، وينصرف مفهوم الدبلوماسية الاقتصادية إلى ما هو أبعد من المفهوم التقليدي للدبلوماسية التجارية والذي يركز على ترويج الصادرات ويخضع للدبلوماسية السياسية، فالدبلوماسية الاقتصادية عبارة عن عمل دبلوماسي لدعم قطاعي الأعمال والتمويل في دولة ما من خلال استعمال الموارد الاقتصادية، وعلى العموم لا يسعنا عرض كل المقاربات المتعلقة بالدبلوماسية الاقتصادية، لذا تقتصر دراستنا التحليلية على المقاربة اليابانية وأثارها الاقتصادية على المبادلات التجارية مع القارة الإفريقية.

### مشكلة الدراسة:

بناء على ما سبق، يمكن طرح مشكلة الدراسة في التساؤل الآتي:  
ما هي انعكاسات مقاربة اليابان في مجال الدبلوماسية الاقتصادية على مبادلاته التجارية مع دول العالم بصفة عامة ودول إفريقيا بصفة خاصة ؟

### فرضية الدراسة:

حققت مقاربة اليابان في مجال الدبلوماسية الاقتصادية انعكاسات إيجابية على مبادلاته التجارية مع دول العالم بصفة عامة ودول إفريقيا بصفة خاصة.

### هدف الدراسة:

ترمي الدراسة إلى إثراء للجانب المعرفي والأكاديمي بخصوص موضوع الدبلوماسية الاقتصادية وتنمية المبادلات التجارية بين الدول من خلال إلقاء الضوء على المقاربة اليابانية التي استطاعت أن تنجح في تنمية مبادلاتها التجارية بعد أن كانت دولة محطمة اقتصاديا

متخصصة في إنتاج الأجزاء الرخيصة والسلع الاستهلاكية البسيطة، واستشفاف الدروس والعبر منها للدول التي تطوق لتفعيل دبلوماسيتها الاقتصادية بنجاح. هيكل ومنهج الدراسة:

تماشياً مع طبيعة الموضوع، وقصد الإجابة على الإشكالية المطروحة، سيتم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي في وصف وتحليل المقاربة اليابانية في مجال الدبلوماسية الاقتصادية، والإجراءات المتخذة من طرف اليابان في هذا المجال. ومن أجل إثراء الدراسة جزئياً إلى ثلاثة محاور، نتناول في المحور الأول دعائم الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية، بينما نتناول في المحور الثاني دوافع وأثار الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية على المبادلات التجارية مع قارة إفريقيا ونقف في المحور الثالث عند متطلبات ترقية المبادلات التجارية اليابانية مع القارة الإفريقية في إطار الدبلوماسية الاقتصادية.

## 2. دعائم الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية:

تعتبر اليابان حالة فريدة من نوعها ليس فقط لنموها الاقتصادي السريع ولكن أيضاً للطريقة الرائدة التي أنجزت من خلالها مشروعها التنموي الناجح في ظل ظروف طبيعية غير ملائمة، ومع ذلك استطاعت وخلال ثلاثة عقود من الزمن فقط أن تحول نفسها من بلد حطمته الحرب يتركز انتعاشه الصناعي في إنتاج الأجزاء الرخيصة والسلع الاستهلاكية البسيطة إلى دولة ثرية ورائدة على مستوى العالم في مجال الصناعة التقنية المعقدة مع أنها تفتقر إلى الحد الأدنى من الموارد الطبيعية وهذا راجع أساساً إلى إتباع استراتيجية تجارية وصناعية ناجحة وما ساعد على ذلك فعالية دبلوماسيتها في جانبها الاقتصادي. هذا وتقوم الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية على مجموعة من الدعائم التي تساعدها في تحقيق الأهداف المرسومة، هذه الدعائم نستعرضها على النحو التالي:

### 1.2 قوة نظام المعلومات الاقتصادية:

تعتبر اليابان أول دولة في العالم اتخذت من المعلومة عاملاً رئيسياً للتنمية وأداة تنافسية فعالة حيث احتلت المرتبة الأولى عالمياً حسب التقارير الصادرة من المنظمات الدولية لأكثر الدول تنافسية في مجال المعلومات واستيعاب التكنولوجيا، كما احتلت نفس المرتبة في مجال المنافسة بين خدمات الانترنت والهاتف بحصولها على التقييم الكامل وتشير كل هذه المؤشرات الايجابية إلى تفوق اليابان الواضح في مجالات الاستثمار في الذكاء الاقتصادي وتكنولوجيا المعلومات الأمر الذي انعكس إيجابياً على تنافسية الاقتصاد الياباني دولياً الذي

يعتبر ثالث قوة اقتصادية عالمية بعد ال.وم.أ والصين رغم ضعف الموارد والإمكانات الطبيعية لهذا البلد الصغير جغرافيا والكبير علميا واقتصاديا.

إن البحث عن المعلومة تعد من التقاليد اليابانية وقد ساهمت بصفة كبيرة في القفزة الاقتصادية لليابان، ففي ميدان صناعة السفن على سبيل المثال والتي تعد اليابان من البلدان الرائدة فيه، فإن هذه الريادة تعود إلى انتزاع اليابان لأسرار هذه الصناعة من بريطانيا التي كانت تهيمن على هذا النشاط الصناعي عالميا، فمع مطلع القرن العشرين طلب اليابان من بريطانيا تزويدها بعدد كبير من السفن المختلفة الأحجام والإشكال ومن أجل ذلك طلبت خطط صناعتها من أجل دراستها، ومن ثم إعطاء موافقتها النهائية، غير أنه وبعد هذه الدراسة قررت اليابان إلغاء عقود الاقتناء هذه لتتولى هي صناعتها مع إحداث بعض التعديلات الطفيفة عليها.

وما تجدر الإشارة إليه هو أن الاقتصاد الياباني مبني أساسا على المعرفة وهو ما يبرز قوة نظام الذكاء الاقتصادي الياباني، وعلى العموم تستعمل اليابان إستراتيجية هجومية ضد البلدان التي تنافس مؤسساتها بالدولة هي طرف فاعل في هذه الإستراتيجية، وهي تزود مسيري المؤسسات اليابانية بالمعلومات التي تساعدهم على تحقيق ميزات تنافسية في الأسواق العالمية.

هذا وتعد اليقظة التكنولوجية العنصر الأساسي في النظام الياباني، بحيث لا تترك أي براءة اختراع تمر دون دراستها دراسة معمقة واستنتاج ما يمكن استغلاله منها، كما أن اليابان تستعمل براءات الاختراع كوسيلة دفاعية أيضا لحماية المعلومات التي تمتلكها، كون أن اليابان هو أول بلد في العالم من حيث إيداع براءات الاختراع.

إن توجه اليابان لتكنولوجيات المستقبل وانتهاجها لإستراتيجية قائمة على البحث والتطوير، دفعها للعمل على حماية مبتكراتها عن طريق براءات الاختراع ففي سنة 2006 كل براءة اختراع من ضمن الثلاثة المودعة عالميا كانت يابانية، إذ من بين 72700 براءة اختراع مودعة لدى دواوين حماية براءات الاختراع في العالم 21700 منها يابانية أي بنسبة 29.9% الأمر الذي يجعلها في المقدمة أمام ال.وم.أ هذا من جهة (سيواني، 2014/2015، الصفحات 271-273)..

يتسم نظام الذكاء الاقتصادي في اليابان بجملة من المميزات نذكر أهمها: (بوريش، 2018/2019، الصفحات 257-258)

- عدم الاعتماد فقط على تجميع المعلومات بل هيكلتها وتوجيهها نحو أغراض دفاعية وهجومية؛

- نظام يقظة فعال بثلاث ميزات أساسية وهي مركزية الإبداع والابتكار من خلال التدفقات الأفقية للمعلومات، البحث عن الزيادة في جمع المعلومات والاستثمارات الكبيرة في مجال نشر المعلومات؛
- نظام قائم على أساس التدريب والتكوين المستمرين في مجال تقنيات حيازة الأصول المعلوماتية وطرق حمايتها بإشراف من معهد الحماية الصناعية؛
- كل سائح ياباني في الخارج عليه أن يجمع المعلومات القيمة عند عودته إلى البلد ضمن ما يسمى بتقارير التعجب التي تستغل فيما بعد من طرف الدولة وتُنشر على مستوى المؤسسات المعنية.

## 2.2 فعالية الإطار المؤسسي:

يرتكز الاقتصاد الياباني على بعض الوزارات الأساسية التي تحدد الأهداف ذات الأولوية للدولة، ومن الأجهزة الأساسية والفاعلة نذكر: (الغامدي، 2007، الصفحات 124-125) - وزارة الاقتصاد، التجارة والصناعة: تلعب هذه الوزارة دورا هاما فيما يخص تأطير النشاط الاقتصادي لليابان، وتوجيه استراتيجيات كبرى المجمعات الصناعية فوزارة الاقتصاد تعد محرك التنمية اليابانية، فهي تقود الجهود المتضافرة للطبقة السياسية، الإدارة وكذا الشركات المتعددة الجنسيات. كما تملك هذه الوزارة مركزية هامة لبنوك المعلومات والتي تعمل على استقطاب كل المعلومات المجمعّة من طرف المجالس الاستشارية القطاعية والجمعيات المهنية. كما تعمل الوزارة على إعلام المؤسسات اليابانية عن الأسواق الأجنبية والتكنولوجيات الحديثة وتراقب كذلك المبادلات التجارية الخارجية والداخلية لليابان؛

- منظمة التجارة الخارجية اليابانية: وهي وكالة إدارية غير ربحية أنشأت سنة 1958 مقرها طوكيو وهي تتدخل بالتعاون مع وزارة الاقتصاد في إطار تطوير العلاقات الاقتصادية بين اليابان وباقي دول العالم. إن الهدف الأول من إنشائها هو تحقيق فائض في الميزان التجاري ومنذ بداية التسعينيات من القرن العشرين توجهت أساسا لترقية الاستثمارات الأجنبية في اليابان، بالإضافة إلى سهرها على تطوير التعاون الاقتصادي ما بين الجهات وتشجيع التبادل التكنولوجي، الصناعي والتجاري إلى جانب نشر المعلومات الاقتصادية وانجاز دراسات حول الأسواق ليكون التصدير وفقا لاحتياجات الأسواق الفعلية بدلا من التركيز فقط على تصدير الفائض من الإنتاج المحلي، تنظيم المشاركة في المعارض الدولية، إعداد البحوث التسويقية للسلع والخدمات اليابانية في الأسواق الدولية المختلفة، الترويج للصادرات اليابانية، توفير

المعلومات التجارية والاقتصادية عن الأسواق الدولية، من خلال مركز المعلومات التابع لها وإصدار نشرات وكتيبات عن السوق الياباني والأسواق الدولية؛  
- الوكالة اليابانية للتعاون الدولي: التي تدير المساعدة الإنمائية الرسمية وإنشاء الشراكات بين القطاعين العام والخاص، ودعم الشركات التي تعزز الأنشطة التجارية واستدامة أهداف التنمية؛

- بنك اليابان للتعاون الدولي: يشارك بنك اليابان للتعاون الدولي في تمويل البنية التحتية، وتقديم القروض وحقوق الملكية والضمانات للاستثمار في الطاقة والموارد المعدنية، وتشجيع اليابانيين على العمليات التجارية في الدول النامية.

- عالم الأعمال: ويشمل البنوك، السوق المالية، وكالات الاستثمار، الصناعات الكبرى وغيرها والتي تساهم في تحديد الإستراتيجية العامة والشاملة للبلاد؛

- مؤسسات الفكر والرأي **think tanks**: وهي كذلك تلعب دورا هاما في جمع وتحليل المعلومات وإنتاج المعارف لفائدة المؤسسات، فهي على عكس نظيرتها الأمريكية لا تشارك إلا هامشيا في الحوارات العامة واقتراح القوانين وكذا في نشاطات الضغط إذ هي مرتبطة بصفة وثيقة بالمؤسسات التي أنشأتها؛

- شبكة بيوت التجارة: تمتلك اليابان شبكة لبيوت التجارة الأكثر كثافة من نوعها في العالم وأكثر تنوعا من حيث النشاط. إن هذه المجموعة من بيوت التجارة العامة والتي هي قريبة من وزارة الاقتصاد شكلت نوعا من النخبة في مهنة التجارة، ونشطت على مستوى الأسواق الخارجية، تساعد هذه البيوت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية لدخول الأسواق الدولية.

### 3.2 دعائم أخرى:

يمكن حصر هذه الدعائم في التالي: (حسان، 2011، الصفحات 183-184)

- فلسفة التحدي الياباني وخصائص الإدارة اليابانية فسر تفوق نجاح اليابانيين يكمن في فلسفة التحدي، فلسفة الإصرار والصبر والمثابرة ساعدت المجتمع الياباني على تشكيل وصنع الإنسان الياباني ليتحكم في ذاته من أجل بلاده، ولم ترتكز الإستراتيجية الإدارة اليابانية على خلق وتطبيق أساليب إدارية سرية، بل ركزت على اختيار وتطبيق مزيج من السياسات والأساليب الإدارية المعروفة، والذي يتفق مع حضارة وثقافة وبيئة اليابان؛

- صعوبة اللغة اليابانية وقلة انتشارها في العالم الأمر الذي ساهم في حماية المعلومات والمعارف اليابانية خاصة التكنولوجية منها من أي خطر للنقل والقرصنة؛

- مجموعة الخبرات التي تم تجميعها من الاقتصاد الأمريكي بالإضافة إلى ثقافة المجتمع الياباني القائمة على التعاون والإبداع وإتقان العمل؛
- التناغم الموجود بين نشاط الدولة ممثلة في وزارة التجارة والصناعة الدولية والمؤسسات الصناعية المنظمة ضمن مجموعات كبيرة والمسماة بـ "kerreitsu" كيريتسو والتي قامت بتخصيص مواردها بصورة فعالة مما جعلها في وضع تنافسي عالمي وتوثقت العلاقة بين مجموعات " كيريتسو " وزارة التجارة والصناعة الدولية، وهذا التلاحم خلق استقرارا متجانسا نسبيا وبهذا أغلقت أبواب الصناعة اليابانية في وجه الشركات الأجنبية؛
- تميز المنتج الياباني عن غيره من المنتجات الأجنبية المشابهة بالجودة، هذا وتخضع كل المنتجات اليابانية لاختبارات قاسية جدا للكشف عن العيوب التصنيعية، فاليابان تتحمل تكاليف إضافية في استيراد المواد الأولية والوقود، وتكاليف إضافية في نقل منتجاته النهائية لآلاف الأميال إلى الأسواق الأمريكية و الأوروبية وبالرغم من كونها تخضع لمعايير أنظمة السلامة المهنية والحد من التلوث و مواصفات الجودة في تلك الأسواق والتي تعتبر من أكثر المعايير تشددا في العالم تظل أسعاره تنافسية ومنتجاته أكثر اجتذابا للزبون من حيث الجودة المعولية والأداء.

### 3.دوافع وأثار الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية على المبادلات التجارية مع إفريقيا:

سعى رئيس الوزراء الياباني "شينزو آبي" خلال فترة ولايته (2012-2020)، لإظهار المستوى العالي من الاهتمام بإفريقيا كجزء من دبلوماسيتها الاقتصادية وهذا من أجل تعزيز اليابان لموقعها الريادي على الساحة الدولية من خلال الدبلوماسية الاقتصادية مكثفة النشاط، أين تعهدت طوكيو سنة 2013 بضخ 60 مليار دولار من الدعم المالي في مؤتمر طوكيو الدولي في قمة التنمية الإفريقية (TICAD) التي تعقد كل ثلاث سنوات، وقد قدم رئيس الوزراء الياباني رؤيته لـ "منطقة المحيطين الهندي والهادئ الحرة والمفتوحة" (FOIP)، عن قصد ترسيخ أفريقيا في إستراتيجية اليابان الواسعة للمنطقة. كما قام "شينزو آبي" بما لا يقل عن أربع زيارات رسمية لإفريقيا، وهو رقم قياسي غير مسبوق لرئيس وزراء ياباني ولقد حدد ببساطة إستراتيجية حكومته تجاه إفريقيا.

### 1.3 أهداف ودوافع الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية في إفريقيا:

كان الهدف الأساسي من الاهتمام المتجدد للدبلوماسية الاقتصادية اليابانية بإفريقيا هو تنشيط الاقتصاد الياباني وتعزيز موقفه تجاه الاقتصاد الصيني، من خلال السعي

وراء محركات النمو الدولية خصوصا بعد تقييد الصين لصادراتها من الطاقة إلى اليابان بسبب النزاعات البحرية في المنطقة الآسيوية سنة 2010، ووقوع كارثة "فوكوشيما" سنة 2011، ففي سنة 2013 كانت إفريقيا تمر بتوسع اقتصادي سريع، لذا كانت الأولوية لليابان في إطار استراتيجية النمو التي اعتمدها الحكومة اليابانية سنة 2013 هي تعبئة مستثمري القطاع الخاص من أجل اللحاق بالفاعلين الآسيويين والغربيين الآخرين في إفريقيا لكسب موطئ قدم في سوق استهلاكية متنامية، وتأمين الطاقة الإستراتيجية والموارد الطبيعية (Pajon, 2020, p. 9)، فالشركات اليابانية حسب الحكومة متأخرة كثيرا عن الركب من مثيلاتها الغربية والصينية من حيث حصتها في السوق الدولية، هذا ويعد الاستثمار في إفريقيا مهم لعدة أسباب في مقدمتها أنها سوق المستقبل حيث تمثل السوق الإفريقية قاعدة استهلاكية عريضة، حيث يفوق عدد سكانها مليار نسمة ما يعادل 15% من سكان العالم هذه الكتلة البشرية المعتبرة، تحتاج وفقا للمقاربة اليابانية تعاونا دوليا سيفيد جميع الأطراف (البدوي، 2018، صفحة 11).

وتتسم القاعدة الاستهلاكية في إفريقيا بالتنوع الكبير في الأذواق ومواسم الطلب، وكذلك مستويات الدخل فيها وهو ما يعد بمثابة طاقة تصديرية كبيرة في العديد من الصناعات السلعية، حيث تفوق قيمة الواردات الإفريقية 600 مليار دولار أمريكي. وأهم الدول الإفريقية المصدرة إلى القارة هي الصين، جنوب إفريقيا ومصر وتتمثل الواردات الإفريقية أساسا في السيارات، الأدوية، القمح، الأرز والزيوت... الخ. (المغربي، 2017، صفحة 92) ويضاف لما سبق، أن الأسواق الإفريقية أسواق سعر في المقام الأول نظرا لانخفاض القدرة الشرائية للمستهلك (قوشيش، 2020، الصفحات 373-374)، وما يشجع أكثر على التوجه نحو تلك الأسواق هو استقرار المؤشرات الاقتصادية الكلية للمنطقة فمعدل النمو الاقتصادي متمركز في حدود 4% خلال العشر سنوات الأخيرة، وأيضا معدل التضخم مستقر نسبيا في حدود 8% (لطرش، 2021، صفحة 225). إضافة إلى الوجود الفعال للاستثمارات واليد العاملة الهندية المتمركزة في شرق إفريقيا - للإشارة هنا الهند في تحالف مع اليابان- المتنافسة بضرورة مع مثيلتها الصينية، والتي تحظى بالأفضلية في القارة السمراء.

كما أن منطقة التقاء المحيط الهندي مع المحيط الهادي تمثل قلب العالم، وتتميز بارتفاع عدد سكانها وديناميكيته الاقتصادية، ومن هنا يتجلى الاهتمام الياباني بتلك المنطقة الحيوية من العالم (البدوي، 2018، الصفحات 9-10).

### 2.3 معالم تجسيد الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية في إفريقيا:

تميزت السياسة الاقتصادية اليابانية في إفريقيا بالتركيز على تقديم المساعدات الإنمائية لتمويل البنية التحتية وتسهيلات الاستثمار الخاص منذ سنة 2008 في إطار TICAD ، وهي الآن منصة للقاء بين اليابانيين ومنظمات الأعمال الإفريقية تقوم على ريادة الأعمال والاستثمار والابتكار (Pajon, 2020, p. 9).

هذا ويوضح التقرير الرسمي للجنة المساعدة التنموية اليابانية حجم المساعدات المالية اليابانية الهائلة للدول الإفريقية، فقد أولت اليابان أهمية قصوى لتطوير الملاحة البحرية والبنية التحتية الملائمة لفعاليتها بما يسهل نقل وتصدير الفحم، النفط والغاز والمعادن لليابان، لذلك مولت عدة مشاريع سواء كلياً أو جزئياً، حيث تم تأهيل البنية التحتية لميناء "مومباسا" في كينيا بتكلفة 300 مليون دولار أمريكي، كما تم تمويل تحديث ميناء "ناكالا" في موزمبيق بتكلفة 320 مليون دولار، وتطوير ميناء "تواماسينا" في مدغشقر، بتكلفة 400 مليون دولار أمريكي (البدوي، 2018، صفحة 28).

ونفس الحال ينطبق على الأعمال التجارية الزراعية في السنغال وغانا. هذا وقدمت اليابان مساعدات لتدريب القوى العاملة لتعزيز استقلالية الدول الإفريقية، بالإضافة إلى تدريب القوى العاملة التي ستكون قادرة على دعم الأنشطة التجارية للشركات اليابانية داخل القارة (Pajon, 2020, p. 11).

ومنذ سنة 2016 وسعت اليابان مفهومها للتعاون الإنمائي، وركزت بشكل خاص على تنشيط الدبلوماسية الاقتصادية، والجمع بين المساعدة الإنمائية الرسمية والتمويل العام والتجاري لتسهيل الأنشطة التجارية للجهات الخاصة اليابانية الفاعلة في إفريقيا، ملتزمة بحزمة مساعدات إنمائية مدتها ثلاث سنوات بقيمة 30 مليار دولار أمريكي منها 20 مليار دولار عن طريق الاستثمار الخاص. ومن أولويات الحكومة اليابانية في إفريقيا، ثلاثة مشاريع كبرى للربط وهي: أولاً ممر "ناكالا" الذي يربط جمهورية الكونغو ومالاوي وزامبيا مع ميناء "ناكالا" في موزمبيق، التي تربط مناطق استخراج المواد الخام بالموانئ الشرقية مع تطوير خط السكة الحديدية لهذا الميناء، ثانياً الممر الذي يربط الدول المجاورة بميناء "مومباسا" في كينيا و"حلقة النمو لغرب إفريقيا"، وثالثاً تأسيس الشبكات ومناطق التنمية الصناعية في بوركينافاسو وغانا وبنين وكوت ديفوار ونيجيريا من خلال ميزانية المؤسسة الوطنية (JOGMEC) للاستثمارات وضمانات القروض.

كما يشارك بنك اليابان للتعاون الدولي (JBIC) في تقديم التمويل لتشجيع العمليات التجارية في إفريقيا وعلى سبيل المثال ، أطلق البنك برنامج تمويل بما يعادل 7 مليار دولار خلال الفترة (2018-2013) لتعزيز التنوع الاقتصادي والتصنيع في إفريقيا، وقد وضعت الحكومة اليابانية عددا من التدابير لدعم تسهيل تأسيس ومعاملات الشركات اليابانية في إفريقيا (عبر مناطق اقتصادية خاصة أو المجمعات التجارية) عن طريق منظمة التجارة الخارجية اليابانية (JETRO)، التي تضم ثمانية مكاتب في إفريقيا، والتي تزودهم بمعلومات عن التطورات في السوق الإفريقية وفرص الاستثمار، هذا فضلا على تغطية أفضل للمخاطر المتعلقة بالاستثمار، من خلال البنك الاستثماري JBIC الذي يقدم ضمانات لتغطية المخاطر السياسية، الاقتصادية والأمنية. هذا وتوجد 796 شركة يابانية عاملة في إفريقيا حسب إحصائيات سنة 2021 مقارنة بـ 520 شركة سنة 2010. وهي موزعة على دول كينيا، مصر، المغرب، جنوب إفريقيا، إثيوبيا، أوغندا، موزمبيق وتزانيا، ويعمل ثلث هذه الشركات في قطاع الصناعة (Pajon, 2020, pp. 11-16).

### 3.3 آثار الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية على المبادلات التجارية مع إفريقيا:

يمكن التعرف على آثار الدبلوماسية الاقتصادية اليابانية على المبادلات التجارية مع إفريقيا من خلال قراءة البيانات الخاصة بصادرات وواردات اليابان مع القارة الإفريقية، وقبل ذلك نتوقف عند ملامح تطور المبادلات التجارية لليابان إجمالاً قصد أخذ فكرة حول التجارة الخارجية اليابانية.

منذ بداية الثمانينات وحتى الآن حققت الياباني نتائج كبيرة في الأسواق الدولية، مما سمح بالحديث عن التفوق الياباني فقد ساهم نجاح الصادرات اليابانية في تعزيز الفائض في تعاملات البلاد الدولية، وتم استثمار هذا الفائض الضخم في الخارج مما أدى إلى خلق حصة ضخمة من الأرصدة الخارجية لليابان، وبالفعل ففي منتصف الثمانينات ارتقت اليابان إلى القمة كأكبر دولة دائنة في العالم، وقد كان النمو الاقتصادي الياباني خلال الفترة (1975-1984) مذهلاً في حجمه وسرعته حيث قفز إجمالي الناتج الوطني الياباني من 8.30 بليون دولار إلى 1.261 تريليون دولار أي بقفزة بلغت 42 ضعفاً (الغامدي، 2007، صفحة 105)، وقد كان لوزارة التجارة الدولية والصناعة اليابانية التي تولت توجيه التنمية نحو الصناعة الثقيلة دور رئيسي في استرداد اقتصاد اليابان عافيته بعد الحرب، واستخدمت الوزارة سلطتها لضمان حصول الشركات الخاصة في الصناعات المستهدفة على تمويل كاف من خلال قروض بنكية تفضيلية، كما عملت الوزارة على تقييد المنافسة لمنع المواجهات المكلفة ضمن تلك القطاعات الاقتصادية ذات

الأولوية العالية، وكان من أبرز نتائج هذه السياسة الصناعية تدعيم علاقات الحكومة بقطاع الأعمال، وتعزيز وضع الشركات الكبيرة من خلال فرض الحكومة لتعريفات جمركية عالية لحماية الشركات اليابانية من المنافسة الأجنبية، تقليص معدل الضرائب على الشركات المحلية التي كانت تنافس الشركات الأجنبية، وفرض قيود نقدية لمنع المستثمرين الأجانب من الاستيلاء على حصة كبيرة من القطاعات الإستراتيجية في السوق اليابانية، كما عززت الوزارة القطاع الصناعي من خلال فك الارتباط بين استيراد التقنية واستيراد البضائع الأخرى، وقد منح قانون رأس المال الأجنبي الذي صدر سنة 1950 الوزارة سلطة التفاوض في أسعار وشروط استيراد التقنية، هذا العنصر من التحكم في التقنية سمح للوزارة بالترويج للصناعات الواعدة، ولقد كان للتكلفة المنخفضة للتقنية المستوردة الفضل في النمو السريع للصناعة، كذلك فإن قيام وزارة التجارة والصناعة الدولية بإنشاء بنك التنمية الياباني سنة 1951 ساعدها في توفير رأس المال للقطاع الخاص بتكلفة بسيطة للتنمية طويلة المدى، وفي سنة 1954 اكتمل النظام الاقتصادي حيث تم تطبيق سياسة الصناعات الثقيلة، تلك السياسة أدت إلى ظهور مبدأ الإدانة الزائدة ولقد أدى نظام الاستدانة فوق الطاقة إلى جانب تساهل الحكومة في تطبيق القوانين المناهضة للاحتكار إلى ظهور مجموعات تجارية ضخمة تسمى "كيريتسو" -تندمج فيها المقاولات الصناعية والبنوك والمحلات التجارية الكبرى وتشرف على كل مراحل الانتاج والتوزيع (مجموعة ميتسوبيشي مثلا)- والتي قامت بتخصيص مواردها بصورة فعالة مما جعلها في وضع تنافسي عالمي وهذا أغلقت أبواب الصناعة اليابانية في وجه الشركات الأجنبية، وتوثقت العلاقة بين مجموعات "كريتسو" ووزارة التجارة والصناعة الدولية من جانب وبين بعضها البعض من جانب آخر عن طريق إصدار الأسهم المتداخلة ، وتوفير الحماية من الاستيلاء الأجنبي على شركاتها، فعلى سبيل المثال 83% من تمويل بنك التنمية الياباني دعم الصناعات الأساسية مثل : بناء السفن ، وإنتاج الفحم (م.د.إ، 2010، الصفحات 33-34)، بالإضافة إلى ذلك قدمت الحكومة اليابانية إعانات لشركات محددة كانت بحاجة إلى مساعدة إضافية، ورفعت رسوم الاستيراد عن الآلات المصنعة في الخارج التي كانت ضرورية لتطور الشركات المحلية، واستخدمت عوائد الضرائب العامة لبناء بنية أساسية ضرورية للقطاع الخاص، كما قدمت معلومات عن فرص التصدير المتاحة أمام الشركات اليابانية من خلال منظمة التجارة اليابانية التي أنشئت سنة 1958 وقامت بإنشاء 80 مكتبا لها على مستوى العالم، هذا بالإضافة إلى خدمات أخرى كخدمات مكاتب البحوث والدراسات ليكون التصدير وفقا لاحتياجات الأسواق الفعلية بدلا من التركيز فقط على تصدير الفائض من الإنتاج المحلي (الغامدي، 2007، الصفحات 124-125)

وعلى العموم، يمكن الوقوف عند التطور الحاصل في المبادلات التجارية اليابانية من خلال إلقاء نظرة على بيانات الجدول الآتي.

الجدول 1: تطور المبادلات التجارية لليابان خلال الفترة (1980-2020)

السنة	1980	1990	2000	2010	2020
قيمة الصادرات (مليون دولار)	145900	273552	406920	769800	641283
قيمة الواردات (مليون دولار)	156220	293620	408040	768050	635402
رصيد الميزان التجاري (مليون دولار)	-10320	-20068	-1120	1750	5881

المصدر: *Geethanjali Nataraj, India-Japan Economic Partnership Agreement: Gains and Future Prospects, observer research foundation, University of Pennsylvania's, New Delhi, 2021, P16.*

ومن خلال قراءة بيانات الجدول نلاحظ تزايد صادرات اليابان من عشرية إلى أخرى كما أن الميزان التجاري حقق فائضا خلال العشر سنوات الأخيرة، وهو ما يفسر النجاح الياباني بفضل الاعتماد ومنذ مدة طويلة نسبيا على فلسفة إدارة الجودة الشاملة في الشركات اليابانية وتجسيد الثورة التكنولوجية على مستوى جميع الميادين، وبذلك أصبح اليابان قوة عظمى من ضمن ثمانية الدول الكبرى في العالم، هذا ويشير تقرير منظمة اليونيدو الخاص بسنة 2010 إلى أن اليابان احتلت المرتبة الأولى من ناحية التنافسية الصناعية (الطاقة الإنتاجية ومستوى جودة السلع المصدرة) متفوقا على ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية. (Zhang, 2014, p. 131)

وبالنسبة للتركز الجغرافي للمبادلات التجارية لليابان فيمكن التعرف عليه من خلال إلقاء نظرة على بيانات الجدول أدناه:

الجدول 2: التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية لليابان خلال الفترة (2015-2019)

الوحدة: بليون ين ياباني

2019		2017		2015		المنطقة/السنة
الواردات	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات	الصادرات	
46265	43683	45269	45270	47929	43496	آسيا
8640	15255	8090	15113	8060	15225	أمريكا الشمالية
9722	8955	8757	8657	8625	7985	الاتحاد الأوروبي
5587	2053	4969	2301	4887	2099	أقيانوسيا
2096,5	1047,9	2073,5	1041,75	2226,25	1021,35	إفريقيا
6289,5	5938,1	6220,5	5903,25	6678,75	5787,65	باقي دول العالم

78600	76932	75379	78286	78406	75614	المجموع
-------	-------	-------	-------	-------	-------	---------

المصدر: *Ministry of Internal Affairs and Communications, statistical handbook of japan, japan, 2021, P114.*

ومن خلال الجدول أعلاه يمكن القول أن المبادلات التجارية لليابان تتركز في قارة آسيا بالدرجة الأولى بقيمة 43683 بليون ين ياباني للصادرات و46265 بليون ين للواردات سنة 2019، ثم أمريكا الشمالية بحصيلة إجمالية قدرها 23895 بليون ين ياباني، والاتحاد الأوروبي بحصيلة 18677 بليون ين ياباني، فأقيانوسيا بقيمة 2053 بليون ين ياباني للصادرات و5587 بليون ين للواردات وإفريقيا بقيمة 1047.9 بليون ين ياباني للصادرات و2096.5 بليون ين للواردات محتلة بذلك المرتبة الخامسة وهي مرتبة متواضعة نوعا ما إذا ما قورنت بالطموحات المعلنة وحجم الاستثمارات التي تعهدت الدولة اليابانية بتقديمها.

وقصد أخذ فكرة شاملة حول المبادلات التجارية اليابانية مع إفريقيا لا بد من التعرف على الشركاء التجاريين لليابان من قارة إفريقيا وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

### الجدول 3: الشركاء التجاريون لليابان من قارة إفريقيا لسنة 2021

الوحدة: بليون ين ياباني

الواردات من اليابان		الصادرات إلى اليابان		البلد
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	
34,32	259,29	83,71	1106,1	جنوب إفريقيا
4,17	31,54	6,32	83,49	نيجيريا
0,00	-	4,66	61,51	الجزائر
3,29	24,84	2,97	39,18	المغرب
15,82	119,56	2,65	34,95	مصر
0,00	-	2,27	29,95	موريتانيا
0,00	-	1,45	19,17	مدغشقر
0,00	-	1,34	17,71	غينيا الاستوائية
1,89	14,25	1,21	15,94	موزمبيق
2,63	19,88	1,10	14,49	غانا
34,91	263,79	0,00	-	ليبيريا
14,93	112,79	0,00	-	كينيا
5,64	42,58	0,00	-	تنزانيا
3,39	25,64	0,00	-	أوغندا
100,00	755,58	100,00	1321,29	المجموع

المصدر:

[https://www.statista.com/statistics/1167159/japan-value-of-exports-to-africa-by-country\\_](https://www.statista.com/statistics/1167159/japan-value-of-exports-to-africa-by-country_)

*/(consulté le 24/11/2022)*

[https://www.statista.com/statistics/1167520/japan-value-of-imports-from-africa-by-country\\_](https://www.statista.com/statistics/1167520/japan-value-of-imports-from-africa-by-country_)

*/(consulté le 24/11/2022)*

ووفقا لبيانات الجدول أعلاه، نلاحظ أن جنوب إفريقيا تحتل المرتبة الأولى بين الدول الأفريقية المصدرة لليابان بقيمة 1106.1 بليون ين ياباني تليها نيجيريا والجزائر بقيمة 83.49 و 61.51 بليون ين ياباني، كما نلاحظ أن ليبيريا تصدر الدول الأفريقية المستوردة من اليابان بقيمة 263.79 بليون ين ياباني، وتأتي بعدها جنوب إفريقيا ثم مصر وكينيا بقيمة 259.29، 119.56 و 112.79 بليون ين ياباني هذا من جهة، ومن جهة أخرى نجد أن جنوب إفريقيا هي صاحبة أعلى مبادلات تجارية للدول الأفريقية مع اليابان بقيمة 1365.39 بليون ين ياباني، تليها ليبيريا ومصر بقيمة 263.79 و 154.51 بليون ين ياباني، بالمقابل سجلت غينيا الاستوائية، مدغشقر وأوغندا أقل مبادلات تجارية للدول الأفريقية مع اليابان بحصيلة قدرها 17.71، 19.17 و 25.64 بليون ين ياباني على الترتيب.

وتتمثل الواردات اليابانية من إفريقيا أساسا في الفحم والغاز من موزمبيق، النيكل من مدغشقر، الحديد والباليتين من جنوب إفريقيا، أما الصادرات اليابانية إلى إفريقيا فتشمل السيارات والالكترونيات.

على العموم، يمكن إرجاع النتائج المسجلة بخصوص المبادلات التجارية لليابان مع القارة الأفريقية إلى استحالة تطبيق النموذج الياباني في آسيا على إفريقيا والتكيف مع السياق الإفريقي الذي يتميز بيئة أعمال معقدة وافتقاد نظم الصرف الحديثة وعدم مهارة القوى العاملة والتي تكون في بعض الأحيان أعلى مما عليه في آسيا، فضلا على المنافسة الشرسة من طرف الشركات الصينية المسيطرة على إفريقيا إلى جانب الشركات الغربية، إضافة إلى صعوبة حشد القطاع الخاص للاستثمار في مشاريع البنية التحتية في إفريقيا حيث انخفض حجم الاستثمار من 12 مليار دولار سنة 2013 إلى 6 مليار دولار سنة 2019، نظرا لوجود انفصال بين أولويات الحكومة والمصالح الاقتصادية للشركات وعدم الاستقرار القانوني للاستثمار في المشاريع ذات الربحية على المدى الطويل في إفريقيا، والوضع الأمني المتدهور في بعض البلدان كالموزمبيق مما يزيد من المخاطر؛ هذا ويضاف لما سبق التصور الموجود لدى الشركات اليابانية عن القارة الأفريقية فهي بالنسبة لهم قارة بعيدة جغرافيا وثقافيا ومحفوفة بالمخاطر، كما أنها لا تشكل

أولوية عالية لمجتمع الأعمال الياباني الذي يعمل بشكل رئيسي في آسيا، الو.م.أ وأوربا (Pajon, 2020, p. 16)

#### 4. تحليل النتائج:

من خلال ما سبق لا يبدو أن وعود اليابان في إفريقيا تم الوفاء بها فهناك تفاوت كبير بين الخطاب السياسي والوقائع في إفريقيا، فالأرقام المسجلة من خلال المبادلات التجارية لليابان تتركز في قارة آسيا بالدرجة الأولى أما إفريقيا فتحتل المرتبة الخامسة وهي مرتبة متواضعة نوعا ما إذا ما قورنت بالطموحات المعلنة وحجم الاستثمارات التي وعدت الدولة اليابانية بتقديمها، الشيء الذي ينفي صحة فرضية الدراسة في شقها الثاني المتعلق بالمبادلات التجارية مع إفريقيا ويؤكد صحة الشق الأول المتعلق بالمبادلات التجارية مع باقي دول العالم ، ويمكن إرجاع ذلك لعدة عوامل تفسر سبب قصور ذلك منها ما هو مرتبط بالعامل الجغرافي ومنه من له علاقة بالجانب الثقافي، دون أن ننسى عنصر المنافسة في إفريقيا، وعلى الرغم من ذلك هناك نوع من التقدم المحرز للاستثمارات اليابانية على مستوى القارة منذ سنة 2013 وعلى سبيل المثال توجد 796 شركة يابانية عاملة في إفريقيا حسب إحصائيات سنة 2021 مقارنة بـ 520 شركة سنة 2010. وهي موزعة على دول كينيا، مصر، المغرب، جنوب إفريقيا، إثيوبيا، أوغندا، موزمبيق وتزانيا، ويعمل ثلث هذه الشركات في قطاع الصناعة. هذا وأعلنت شركة vitsui مؤخرا عن شراء حصة 20% في حقل الغاز البحري قبالة شمال شرق الموزمبيق .

#### 5. خاتمة:

في الختام يمكن القول بأن المقاربة اليابانية في مجال الدبلوماسية الاقتصادية في إفريقيا حققت بعض النتائج الإيجابية على صعيد المساعدات الإنمائية والمبادلات التجارية، لكنها أظهرت حدودها في التنفيذ على القارة الإفريقية، هذا ويمكن لليابان أن تتدارك وتوفي بتعهداتها الطموحة من خلال التركيز على تدابير بناء صلابة لقاعدة الاستثمار في إفريقيا على المدى الطويل، وإعطاء الأولوية وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ورواد الأعمال، الذين هم أكثر استعدادا للاستثمار في الشركات الجديدة والمناطق غير المألوفة مثل جنوب إفريقيا صاحبة أعلى مبادلات تجارية للدول الإفريقية مع اليابان، نيجيريا والجزائر التي تحتل المراتب الأولى بين الدول الإفريقية المصدرة لليابان، أو ليبيريا، مصر وكينيا تصدر الدول الإفريقية المستوردة من اليابان، وتمثل الواردات اليابانية من إفريقيا أساسا الفحم والغاز من موزمبيق، النيكل من مدغشقر، الحديد والبلاتين من جنوب إفريقيا، أما الصادرات اليابانية إلى إفريقيا فتشمل السيارات والالكترونيات.

وتوصي الدراسة بما يلي:

- وضع استراتيجية لاستهداف الأسواق الافريقية الواعدة، وفي هذا المجال يجب وضع إستراتيجية طويلة المدى بعد القيام بإجراء دراسات تحليلية مقارنة للأسواق المستهدفة أين يتم تحديد الفرص الضائعة في كل دولة مستهدفة وحصر ما يمكن استغلاله لتقليص القيمة السوقية الضائعة، وبعدها تحديد الأسواق الواعدة، وهنا من الأولوية بالنسبة لليابان التركيز على إبرام الاتفاقيات الدولية والاتفاقيات الثنائية للتعاون التجاري التي تسمح بالتقليل من الحواجز والتعريفات الجمركية، لاسيما الاتفاقيات التعريفية التفضيلية الثنائية أو الإقليمية أو الاتفاقيات المتعددة الأطراف؛

- تدريب وتطوير الموارد البشرية في الدول الافريقية باعتبار أن إحدى ركائز السياسة اليابانية طويلة الأمد في بناء تعاون دولي متين هو التنمية البشرية المستدامة من خلال برامج التدريب المتوسطة والطويلة الأجل. حيث من الضروري رعاية المواهب المحلية في تلك الدول، وتمهيتها لدورها المستقبلي في إدارة القطاعين العام والخاص (صناعة قادة المستقبل) وهذا ما سيعزز من مصداقية اليابان ويدعم مكانتها الدولية ودورها في المحافظة على النمو المستدام عالميا وستبني لصدقات طويلة بين اليابان وشعوب افريقيا. على الجانب الآخر لا بد من تطوير الموارد البشرية اليابانية بحد ذاتها وإعدادها لتعمل باحترافية عملية وتقنية علمية في قارة إفريقيا؛

- العمل على إحداث تكامل فعال وتنسيق مؤسساتي متكامل فتطبيق المقاربة اليابانية في افريقيا يواجه صعوبة صياغة سياسات متكاملة وتحديد كيفية التنفيذ الثابت الفعال، والتنسيق والتعاون الوثيق بين الوزارات السيادية في اليابان (وزارة المالية، وزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة، وزارة التعليم والعلوم والتقنية، وزارة الأراضي والبنية التحتية والنقل والسياحة) ومكتب شؤون الشرق الأوسط وإفريقيا.

## 6. قائمة المراجع:

- عبد الوهاب سيواني. (2014/2015). نحو إدماج الذكاء الاقتصادي في تسيير الاقتصاد الجزائري، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3.
- تقيّة محمد المهدي حسان، (2011). من أسرار نجاح التجربة اليابانية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 5.
- عبد الله بن جمعان الغامدي. (2007). الاقتصاد السياسي للتنمية في اليابان دراسة في تحليل أسباب النهضة، المجلة العلمية، العدد الثالث والأربعون، ديسمبر.

- مركز الدراسات الإستراتيجية، (2010). التخطيط الاستراتيجي للدول، سلسلة إصدارات نحو مجتمع المعرفة، الإصدار 29.
- دلال عرامة و ذهبية لطرش. (2021). دور منطقة التجارة الحرة القارية الافريقية في تعزيز اندماجها في سلاسل القيمة العالمية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المجلد 21، العدد 1.
- رفيق مرزوقي و أمينة قوشيش. (2020). الفرص المتاحة للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية للاستثمار في الدول الافريقية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 9، العدد 5.
- عبد الحكيم عمران و مبارك قرقب. (2020). المؤسسات الجزائرية واستراتيجيات استغلال الفرص السوقية الخارجية في افريقيا، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 9، العدد 9.
- لمياء محمد المغربي. (2017). التبادل التجاري العربي الافريقي (الفرص والتحديات). المجلة العربية للإدارة، المجلد 37، العدد 4.

-Geethanjali Nataraj and Ashwani , (2014) *India-Japan Economic Partnership Agreement: Gains and Future Prospects, observer research foundation, February.*

- Kevin H. Zhang, (2014), *China's Manufacturing Performance and Industrial Competitiveness Upgrading International comparison and policy reflection, CESA-RDI Conference on Deepening Reform, for China's Long-Term Growth and Development, 11-12 December, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing.*

-<https://www.statista.com/statistics/1167159/japan-value-of-exports-to-africa-by-country>,  
(consulté le 24/11/2022)/

-<https://www.statista.com/statistics/1167520/japan-value-of-imports-from-africa-by-country>,  
(consulté le 24/11/2022)/

-Ministry of Internal Affairs and Communications ,(2021), *statistical handbook of japan, japan.*