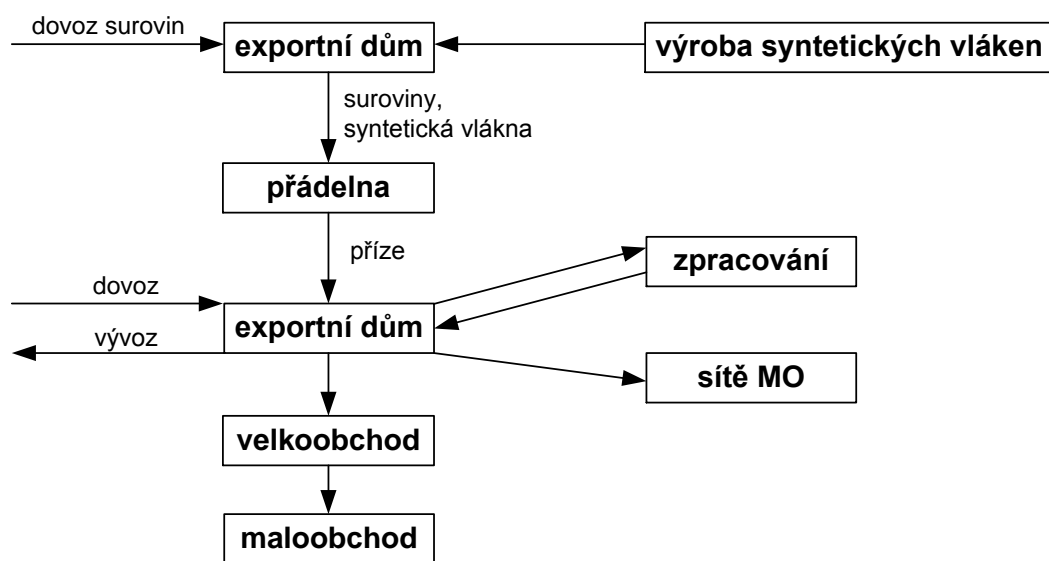


Případová studie: SOGO SHOSHA

Exportní domy často sídlí v přístavech a distribuují do celého světa (např. v Japonsku). V Japonsku existuje skupina zvaná SOGO SHOSHA – jsou to General Trading Companies (obchodní domy), které zajišťují 50 % japonského vývozu a 67 % japonského dovozu. Je tedy jasné, že SOGO SHOSHA má většinu japonského zahraničního obchodu pod kontrolou a obchodování s Japonskem přímo je téměř vyloučené. Japonsko má z tohoto hlediska jednu z nejuzavřenějších ekonomik. Chtějí-li firmy do Japonska něco vyvážet, musejí vyhledat některý z těchto obchodních domů. Japonsko je nejméně vyhledávaný stát co se týče zahraničního obchodu.

Vše budeme ilustrovat na příkladu mezinárodního obchodu s textilem v Japonsku (viz obrázek 1).



Obr. 1: Specializovaní exportéři

Exportní domy zajišťují dopravu, skladování, finanční krytí, transfer technologií, plánování, rozvoj zdrojů, poradenství, pojištění, výstavbu a regionální rozvoj, obchod s nemovitostmi a zakládají také joint ventures.

Exportní dům na obrázku 6 zajišťuje výrobu syntetických vláken – zadá příslušným firmám, kolik toho mají vyrobit. SOGO SHOSHA zajišťuje velký rozsah finančních služeb. Druhý exportní dům na obrázku je buď tentýž, jako ten první, nebo zcela jiný – malých trading companies jsou v Japonsku tisíce. Smyslem SOGO SHOSHA je podpora obchodu, ale je to velice ostře řízený trh. SOGO SHOSHA neustále zlepšuje své služby. Některé firmy (Toyota, Hitachi, Sony) se dokázaly při svém zahraničním obchodu SOGO SHOSHA vyhnout. Mezi tři největší členy SOGO SHOSHA patří Mitsubishi Corp., C.Itoh & Co., Mitsui & Co. Všichni tři členové mají celosvětovou síť poboček. Více o SOGO SHOSHA (a general stores obecně) na <http://www.jetro.go.jp> (JETRO = Japan External Trade Organization). Není v síle žádné české firmy, aby si vybudovala nezávislé postavení v Japonsku.