



biblio.ugent.be

The UGent Institutional Repository is the electronic archiving and dissemination platform for all UGent research publications. Ghent University has implemented a mandate stipulating that all academic publications of UGent researchers should be deposited and archived in this repository. Except for items where current copyright restrictions apply, these papers are available in Open Access.

This item is the archived peer-reviewed author-version of:

Genetwerkte productketens in de mondiale economie: studie van de drie voornaamste onderzoeksparadigma's.

Heidi Hanssens, Ben Derudder, Frank Witlox

In: Vervoerslogistieke Werkdagen congres proceedings, 283-294, 2008

To refer to or to cite this work, please use the citation to the published version:

Hanssens, H., Derudder, B., Witlox, F. (2008). Genetwerkte productketens in de mondiale economie: studie van de drie voornaamste onderzoeksparadigma's. Proceedings of the Vervoerslogistieke Werkdagen 2008, Deurne, 13-14 November, 283-294.

Genetwerkte productketens in de mondiale economie: studie van de drie voornaamste onderzoeksparadigma's

H. Hanssens, Universiteit Gent (Vakgroep geografie)

B. Derudder, Universiteit Gent (Vakgroep geografie)

F. Witlox, Universiteit Gent (Vakgroep geografie)

Inleiding

Recente mondialiseringsprocessen hebben een ingrijpende impact op de structuur en werking van productketens. Niet alleen kennen deze een uitdijende geografische reikwijdte, ook hun organisatie is complexer geworden. Groeiende internationale competitie dwingt bedrijven tot herstructureringen die kostenbesparend moeten zijn en tot een hogere flexibiliteit moeten leiden, en dit in elke stap van het productieproces (s.l.). Deze eis tot slanke en dynamische productie waarin voortdurend op zoek wordt gegaan naar innovaties, productvernieuwing en productie-efficiëntie dwingt ondernemingen tot het uitbesteden van voorheen intern uitgevoerde activiteiten aan hiertoe gespecialiseerde bedrijven. Dit alles resulteert in steeds complexer wordende productketens die voor hun competitiviteit in grote mate afhankelijk zijn van de efficiëntie waarmee zij beheerd worden.

Omwille van het toenemende transnationale karakter van productketens is vooral de netwerkoriëntatie een uiterst nuttig referentiekader gebleken. In het bijzonder kunnen drie benaderingen onderscheiden worden die elk parallelle, maar niettemin specifieke visies hebben ontwikkeld op de genetwerkte geografie van hedendaagse productieprocessen. Het gaat om de 'Global Commodity Chain' (GCC), de 'Global Value Chain' (GVC) en de 'Global Production Network' (GPN) benadering. Het probleem met de bestaande literatuur is echter dat deze gekenmerkt wordt door een conceptuele en methodologische vaagheid. Uitgaande van een uitgebreide analyse tracht dit artikel in eerste instantie meer klaarheid te scheppen. Daarnaast is uit de analyse gebleken dat de aandacht vooral uitgaat naar lokale producenten en multinationale ondernemingen en hoe deze laatste de werking en organisatie van de mondiale productketens sturen. Productieve-dienstenbedrijven worden echter vaak over het hoofd gezien, ook al vervullen deze een steeds belangrijkere rol voor de efficiënte werking en competitiviteit van mondiale productketens. In een tweede deel wordt deze problematiek kort geïllustreerd aan de hand van een concreet voorbeeld uit de mondiale sportschoenindustrie.

Overzicht van de theoretische en methodologische verschillen en gelijkenissen

De basis: de Global Commodity Chain benadering

De Global Commodity Chain benadering is de oudste van de drie en kan dan ook beschouwd worden als de basis waarop de twee andere benaderingen verder bouwen. In 1994 publiceerde Garry Gereffi, de grondlegger van het paradigma, samen met Michael Korzeniewicz een boek waarin het theoretisch kader van de benadering beschreven staat. GCCs worden er gedefinieerd als:

"sets of inter-organizational networks clustered around one commodity or product, linking households, enterprises, and states to one another within the world-economy. These networks are situationally specific, socially constructed, and locally integrated, underscoring the social embeddedness of economic organization."

Voor de studie van een GCC worden vier basisdimensies onderscheiden: (i) de input-outputstructuur die de toegevoegde-waardeketen van een product omschrijft, gaande van ontwerp tot distributie en verkoop; (ii) de ruimtelijke dimensie van de keten die aangeeft waar de knooppunten geografisch gesitueerd zijn en waarom; (iii) de governancestructuur die omschrijft welke actoren de werking van de goederenketen en de verdeling van arbeid en toegevoegde waarde controleren en coördineren en hoe dit gebeurt; en (iv) de institutionele context die omschrijft hoe lokale, nationale en internationale instellingen, standaarden en beleidsmaatregelen de werking en de structuur van de goederenketen beïnvloeden (Gereffi, 1994, p. 96).

Een GCC kan niet eenvoudig beschouwd worden als de som van opeenvolgende marktrelaties. Er is een coördinerende kracht die deze individuele relaties overstijgt en zo bepaalt wat geproduceerd wordt, waar, door wie en hoe deze productie gebeurt. Deze coördinatie is in handen van hoofdbedrijven (*lead firms*). Afhankelijk van aard van de producten en het type hoofdbedrijf onderscheidt Gereffi (1994) twee governancetypes: de producent-gestuurde productketen (*Producer-Driven Commodity Chain* of PDCC) en de afnemer-gestuurde productketen (*Buyer-Driven Commodity Chain* of BDCC). PDCCs komen voor in kennis- en kapitaalsintensieve industrieën waar grote fabrikanten binnen een verticaal geïntegreerde bedrijfstructuur een centrale rol spelen in de controle van de productie en distributie. In BDCCs is de controle van de GCC in handen van de zogenaamde 'fabrikanten zonder fabrieken'. Dit zijn grote winkelketens en merknamen die instaan voor het ontwerp, de marketing en de verkoop van arbeidsintensieve, laagtechnologische verbruiksgoederen en diensten. De eigenlijke productie gebeurt door zelfstandige onderaannemers, meestal gelocaliseerd in lageloonlanden, waardoor een horizontaal, gedecentraliseerd netwerk van fabrikant-leveranciers ontstaat. Door de interactie met deze *lead firms* maakt de integratie in een GCC het voor een bedrijf mogelijk om tegen een lagere kost toegang te krijgen tot markten en stromen van kennis en technologische innovatie, wat een proces van 'organisatorisch leren' (*organizational learning*) op gang brengt. Dit op zijn beurt kan dan resulteren in een proces van 'opklimmen' (*upgrading*), wat omschreven wordt als "a process of improving the ability of a firm or an economy to move to more profitable and/or technologically sophisticated capital- and skill-intensive economic niches" (Gereffi, 1999, p. 51-52).

Hoewel de intrede van de GCC-benadering in de literatuur en de toepassingen ervan in een waaier aan case-studies nieuwe inzichten in de werking van de mondiale economie opleverde, kreeg deze ook met de nodige kritiek af te rekenen. Zo bleek de GCC-benadering te statisch te zijn om de dynamiek van meer recente veranderingen in de wereldeconomie te vatten. Vooral de rigide PDCC-BDCC dichotomie vormde een belangrijk probleempunt. Het toenemende belang van flexibiliteit en de beschikbaarheid van competente toeleveranciers die in de loop der jaren de nodige know-how hadden weten op te bouwen, leidden er immers toe dat ook de grote fabrikanten hun productie steeds meer gingen uitbesteden aan onafhankelijke onderaannemingen, waardoor het onderscheid tussen PDCCs

en BDCCs langzaam vervaagde. Het gevolg was dat de BDCC een containerbegrip werd waar de grote interne variatie verloren ging (Sturgeon, 2006). Er was dan ook nood aan een nieuwe typologie die beter in staat moest zijn om het dynamische aspect van de wereldeconomie te bevatten.

De economisch georiënteerde Global Value Chain benadering

Als antwoord hierop werd de Global Value Chain benadering in de literatuur geïntroduceerd (Gereffi *et al.*, 2005). Hierin staat het begrip productspecificiteit (*asset specificity*) centraal. Bedrijven die voor bepaalde productieonderdelen afhankelijk zijn van één of meerdere handelspartners lopen het risico op vertragingen. Daar flexibiliteit vaak bepalend is voor de competitiviteit van bedrijven, trachten deze meer controle te krijgen over hun handelsrelaties. Een vergaande oplossing hiervoor is het integreren van de betreffende productieactiviteiten. De werkelijkheid wijst echter uit dat het gecontroleerd uitbesteden van activiteiten een meer gangbare praktijk is. De mate van controle die uitgaat van de hoofdbedrijven is dan afhankelijk van (i) de complexiteit van de transacties, (ii) de mate waarin deze informatie gecodificeerd kan worden en (iii) de bekwaamheid van de toeleverancier. Deze sleutelvariabelen liggen aan de basis van de nieuwe governancetypologie. Afhankelijk van de waarde die aan elke sleutelvariabele wordt toegekend (hoog of laag), zijn acht combinaties mogelijk:

Tabel 1: sleutelvariabelen en governancetypes in GVCs (bron: Gereffi *et al.*, 2005, p. 87)

Governancetype	Complexiteit van transacties	Codificeerbaarheid van transacties	Bekwaamheid van toeleveranciers
Vrije markt	Laag	Hoog	Hoog
Modulair	Hoog	Hoog	Hoog
Relationeel	Hoog	Laag	Hoog
Captief	Hoog	Hoog	Laag
Hiërarchie	Hoog	Laag	Laag
-	Laag	Hoog	Laag
-	Laag	Laag	Laag
-	Laag	Laag	Hoog

Vijf van deze combinaties werden ook empirisch vastgesteld, gerangschikt in toenemende mate van expliciete coördinatie. (i) Marktrelaties worden gekenmerkt door lage *switch costs* (kosten om van toeleverancier of afnemer te veranderen) en weinig tot geen expliciete coördinatie. De informatieuitwisseling beperkt zich tot prijsbepalingen. Ze komen vooral voor bij gestandaardiseerde goederen en diensten. (ii) Modulaire waardeketens komen voor in netwerken met bekwame toeleveranciers. Deze werken met standaardapparatuur waardoor ze verschillende gelijkaardige producten kunnen afleveren aan meerdere klanten tegelijkertijd. Hierdoor is de productspecificiteit laag, evenals de *switch costs*. De informatiestroom is omvangrijker dan bij marktrelaties, maar nog steeds vrij beperkt. Coördinatie bestaat hoofdzakelijk uit *parameter setting* door de afnemer, waarbij de leverancier de volledige verantwoordelijkheid voor het productieproces draagt. (iii) Bij relationele waardeketens maakt een lage codificeerbaarheid intense interactie en kennisuitwisseling noodzakelijk. Dit governancetype wordt voornamelijk gestuurd door reputatie, sociale en ruimtelijke nabijheid en

familiale of etnische banden die de nodige tijd vragen om tot stand te komen, waardoor de productspecificiteit en ook de *switch costs* vrij hoog zijn en een wederzijdse afhankelijkheid ontstaat. (iv) Bij captieve waardeketens zorgt de lage bekwaamheid van de toeleveranciers ervoor dat een sterke coördinatie van het hoofdbedrijf noodzakelijk is. De kleine toeleveranciers voeren specifieke taken uit, waardoor een grote productspecificiteit ontstaat, maar zijn afhankelijk van de afnemers voor complementaire activiteiten waardoor ook de *switch costs* bijzonder groot zijn en de leverancier als het ware 'gevangen' zit in zijn relatie met het hoofdbedrijf. (v) Hiërarchische waardeketens uiteindelijk worden gekenmerkt door een sterke, verticale integratie. De machtsverhoudingen zijn hier het meest assymmetrisch, waarbij de coördinatie hoofdzakelijk bestaat uit controle van de dochterondernemingen door managers aangesteld door het moederbedrijf.

Elk governancetype vertegenwoordigt een bepaalde combinatie van waarden voor de drie sleutelvariabelen. Deze waarden kunnen echter veranderen, wat resulteert in een proces van opklimmen of *downgrading*. Zo kan een *captive supplier* door de productie van meer hoogwaardige producten (*product upgrading*) of door het uitbouwen van de productie tot een pakket van goederen (*inter-chain upgrading*) meerdere afnemers bedienen waardoor hij zich kan losmaken uit zijn sterke afhankelijkheidsrelatie. Of hij kan door de uitbouw van een efficiënter productieproces (*process upgrading*) of door het overschakelen op activiteiten met een grotere toegevoegde waarde (*functional upgrading*) meer efficiëntie, bekwaamheid en betrouwbaarheid verwerven waardoor de relatie kan uitgroeien tot een relationele GVC. Anderzijds kan verminderde bekwaamheid door innovaties of nieuwe eisen van de afnemer leiden tot een proces van *downgrading* (Sturgeon, 2006).

De economisch-geografisch georiënteerde Global Production Network benadering

Uit bovenstaande bespreking blijkt dat met het GVC-paradigma de netwerkgeoriënteerde studie van mondiale economische processen geleidelijk is geëvolueerd naar een meer economisch georiënteerde en analytische benadering. Hoewel Gereffi *et al.* (2005, p. 82) duidelijk stellen dat "geschiedenis, instellingen, geografische en sociale contexten en padafhankelijkheid duidelijk een rol spelen, en ook vele andere factoren invloed uitoefenen op hoe bedrijven en groepen van bedrijven gelinkt worden met de mondiale economie", is hiervoor weinig tot geen ruimte in het theoretisch kader. De aandacht gaat voornamelijk naar mondiale processen en actoren, vervat in de governancestructuur van GVCs, en naar wat Bair (2005) de 'intrinsieke' eigenschappen van de sector noemt. Vooral voor economisch geografen is het verwaarlozen van deze 'ruimtelijkheid' echter problematisch. De publicatie van Henderson *et al.* (2002) waarin de *Global Production Network* benadering wordt geïntroduceerd, tracht hierop een antwoord te bieden. Een GPN kan omschreven worden als:

"...[t]he globally organized nexus of interconnected functions and operations by firms and non-firm institutions through which goods and services are produced and distributed. Such networks not only integrate firms (...) into structures which blur traditional organizational boundaries (...), but also integrate regional and national economies in ways that have enormous implications for

their developmental outcomes (Coe et al., 2004, p. 471). *Accordingly, the GPN framework emphasizes the complex intra-, inter-, and extra-firm networks that are involved in the delivery of any product or service and how these networks are structured both organizationally and geographically at a variety of spatial scales*" (Coe en Lee, 2006, p. 66).

In het theoretisch kader onderscheiden Henderson *et al.* (2002) drie basiselementen die van belang zijn voor de studie van een GPN. Het eerste basiselement is het begrip *waarde*, waarbij drie processen een rol spelen: (i) waardecreatie, waarbij vooral de mogelijkheden om verschillende vormen van rente te realiseren, en de omstandigheden waarin arbeid wordt ingezet (vereiste kennisniveau, werkomstandigheden...) worden onderzocht, (ii) waardevermeerdering, waarbij het proces van opklimmen en de invloed van hoofdbedrijven en regionale instituties van belang zijn, en (iii) het behoud van de gerealiseerde waarde, wat in belangrijke mate bepaald wordt door de eigendomsverhoudingen van de ondernemingen, de governancestructuur van de GPN en de invloed van politieke regelgeving.

Het tweede basiselement is het begrip *macht*, namelijk waar deze gevestigd is en hoe ze wordt uitgeoefend. Men onderscheidt drie vormen van macht: (i) macht van de onderneming, i.e. de mate waarin de hoofdbedrijven beslissingen over onder meer de verdeling van productiefactoren beïnvloeden, (ii) institutionele macht, i.e. macht uitgeoefend op nationaal, subnationaal of internationaal niveau door politieke, economische (IMF, WTO) en financiële (credit-rating agentschappen) instellingen en (iii) collectieve macht, i.e. arbeidersorganisaties, handelsorganisaties, NGO's, internationale kwaliteits- en technische standaarden... die bedrijven en de betreffende overheden of grote instellingen als het IMF wensen te beïnvloeden.

Het derde en laatste basiselement is de verankering (*embeddedness*) van een bedrijf. Henderson *et al.* (2002) onderscheiden twee vormen: (i) territoriale verankering, i.e. de ruimtelijke localisatie van een bedrijf en de impact ervan op diens werking en organisatie. Deze impact wordt bepaald door de politieke, economische, culturele en sociale context van het gebied waar het bedrijf gelocaliseerd is en (ii) netwerkverankering, i.e. de structurele localisatie van een bedrijf in het productienetwerk en de impact ervan op diens werking en organisatie. Deze impact wordt zowel bepaald door de intensiteit en aard (duurzaamheid, stabiliteit) van de relaties met de andere actoren, als door de structuur en evolutie van de GPN in zijn geheel, waarbij ook de bredere institutionele context een rol speelt.

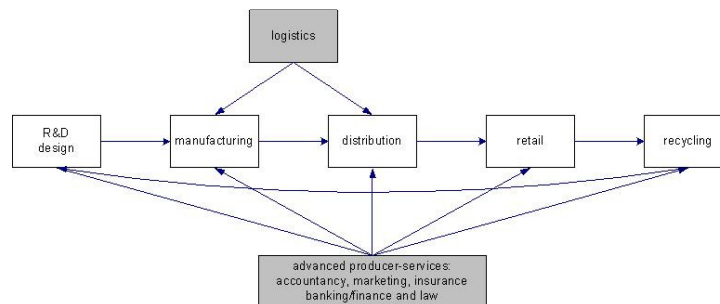
Implementatie en evaluatie van de drie benaderingen

Om bovenstaande theoretische beschouwingen concreter te maken, vangt dit deel aan met een kort voorbeeld uit de mondiale sportschoenindustrie. Op die manier wordt duidelijk hoe de verschillende benaderingen op elkaar aansluiten. Aanvullend worden enkele kritische vragen gesteld betreffende de aandacht die de literatuur besteedt aan de rol van productieve-dienstenbedrijven voor het efficiënt functioneren van deze mondiale productketens.

Een genetwerkte analyse van de mondiale sportschoenindustrie

Sinds het einde van de jaren '60 is de organisatie en localisatie van de sportschoenindustrie gekenmerkt door ingrijpende veranderingen. Tot de jaren '60 vond deze voornamelijk plaats binnen verticaal geïntegreerde bedrijven in landen als de Verenigde Staten en West-Duitsland. Ten gevolge echter van de zogenaamde Amerikaanse fitness-boom steeg de vraag naar sportschoenen en sportkledij significant. Omwille van de lage instapbarrières groeide ook het aantal bedrijven dat om een aandeel in deze expanderende markt wedijverde. De internationale prijs- en productconcurrentie werd vanaf de jaren '70 zo groot, dat deze bedrijven zich genoodzaakt zagen ver doorgedreven kostenbesparende en flexibiliserende herstructureringen in te voeren om zo een betaalbaar en gedifferentieerd aanbod mogelijk te maken. Het gevolg was een internationale uitbestedingsgolf waarbij de productie, gekenmerkt door een lage winstenmarge, werd geherlocaliseerd naar onafhankelijke producenten in Zuidoost-Aziatische nieuw-geïndustrialiseerde landen (NICs) als Taiwan en Zuid-Korea. Economische groei, stijgende loonkosten en handelsbarrières leidden er echter toe dat deze producenten vanaf de jaren '80 op hun beurt de productie herlocaliseerden naar (eigen) productiefaciliteiten in lageloonlanden als China, Indonesië en Thailand (Korzeniewicz, 1994).

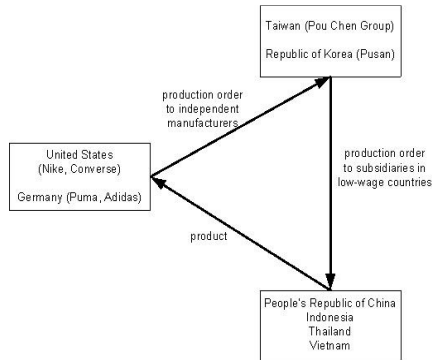
Zoals reeds vermeld, onderscheidt Gereffi vier basisdimensies voor het bestuderen van een GCC. De input-outputstructuur (Figuur 1) beschijft de toegevoegde-waardeketen van het product, gaande van onderzoek en productontwikkeling over de eigenlijke productie tot de detailhandel en eventuele diensten na verkoop.



Figuur 1: een conceptuele input-outputstructuur

De tweede dimensie betreft de geografie van de GCC, waarbij het concept '*triangle manufacturing*' (Gereffi, 1999) van toepassing is (Figuur 2). Westerse hoofdbedrijven bestellen sportschoenen bij onafhankelijke producenten in de NICs, die op hun beurt de productie herlocaliseren naar dochterondernemingen, joint-ventures of zelfstandige bedrijven in landen als China en Thailand. De driehoek is compleet wanneer de sportschoenen van hieruit verscheept worden naar het Westen.

Voor wat betreft de governance dimensie is de sportschoenindustrie is een duidelijk voorbeeld van een BDCC, waarbij de de intensiteit van de samenwerking tussen de *lead firm* en de leveranciers in belangrijke mate de opklimmogelijkheden van deze laatsten bepalen. Het probleem met de PDCC-



Figuur 2: triangle manufacturing

BDCC dichotomie is echter dat deze gedeeltelijk is achterhaald. Zo is het BDCC-model niet in staat om de rol van bedrijven als Pou Chen te plaatsen. Pou Chen is een Taiwanese holding die geëvolueerd is van een Original Equipment Manufacturer (OEM) tot een Original Design (ODM) en Original Brandname Manufacturer (OBM) en nu 's werelds grootste sportschoenproducent is. Zijn relatie met het hoofdbedrijf verschilt dan ook grondig met die van de kleinere sportschoenproducenten, bij wie de volledige productielijn vaak gewijd is aan één type sportschoen van een bepaald hoofdbedrijf. Dit verschil in afhankelijkheidsrelatie gaat echter verloren in de PDCC-BDCC typologie. Een mogelijke oplossing is het implementeren van de governancetypologie van de GVC-benadering. De inter-bedrijfsrelatie *lead firm* – Pou Chen kan dan getypeerd worden als modulair, terwijl de relatie met de kleinere producenten eerder als captief kan worden beschouwd.

De laatste dimensie betreft de invloed van instituties op de structuur en organisatie van de keten. Van belang hierbij zijn op de eerste plaats de multi- en bilaterale handelsakkoorden, voornamelijk tussen de VS en de EU enerzijds en grote exportlanden als China en Taiwan anderzijds. Een andere structurerende rol kan toegeschreven worden aan de internationale arbeidersorganisaties en NGOs, die in de jaren '80 en '90 grote druk hebben uitgeoefend op bepaalde *lead firms* om de arbeidsomstandigheden in de Zuidoost-Aziatische sweatshops te verbeteren. Het gevolg hiervan was een (afgedwongen) intensere samenwerking tussen deze hoofdbedrijven en hun onafhankelijke producenten en dus een verandering van de inter-bedrijfsrelaties: "*To improve corporate social responsibility compliance, Nike moved from a market relationship to a collaborative partnership where suppliers had a deeper and securer association with the buyer*" (Lim en Phillips, 2008, p. 144).

Bovenstaande analyse besteedt echter weinig tot geen aandacht aan locale contextfactoren. Zo is het bijvoorbeeld niet duidelijk waarom net de Taiwanese stad Taichung is kunnen uitgroeien tot één van de meest competitieve regio's in de wereld van de (sport)schoenproductie. De GPN-benadering biedt hier echter een uitweg. Door de strategische behoeften van de mondiale hoofdbedrijven te combineren met de specifieke kenmerken en kwaliteiten van de regio, wordt een multi-scalaire benadering mogelijk (Coe *et al.*, 2004). Het bestaan van een historisch gegroeide industriële

(sport)schoencluster in Taichung heeft grote invloed op het proces van waardecreatie en waardevermeerdering. De geografische concentratie van bedrijven, werkzaam in zowat elke stap van het productieproces, maakt belangrijke schaal- en scopevoordelen en doorgedreven flexibiliteit mogelijk. De mate waarin de gerealiseerde waarde ook binnen de regio blijft, is voor een groot deel afhankelijk van het beleid van de lokale en nationale overheid.

Het belang van productieve-dienstenbedrijven

Uit bovenstaand voorbeeld is duidelijk wat de accenten zijn van elke benadering en hoe deze elkaar kunnen aanvullen. Toch blijft één niet onbelangrijk aspect van de productketen onbesproken, namelijk de rol van productieve-dienstenbedrijven. Hoewel deze in theoretisch opzicht in de GCC-analyse van een productketen opgenomen zijn (zie Figuur 1: grijze kaders), wordt hier in de praktijk zelden aandacht aan besteed. Gezien het belang van seizoensgebonden productdifferentiatie en de management-, kennis- en flexibiliteitseisen die deze vorm van productie met zich meebrengt, legt deze lacune ernstige beperkingen op aan de verklaringskracht van het model. Omwille van de toenemende organisatorische en geografische complexiteit van de productketen wordt diens competitiviteit immers in grote mate bepaald door de competenties van bedrijven die logistieke, juridische, financiële, ... diensten verlenen. Een GCC-analyse die ook deze stappen in het productieproces in rekening brengt, zou tot de bevinding komen dat ook binnen deze productieve-dienstenbedrijven een uitbestedingsgolf plaatsvindt. Net zoals dit het geval is voor de productie, gaan ook logistieke ondernemingen zich steeds meer toeleggen op managementactiviteiten die een hogere winstmarge generen, en worden de basisactiviteiten als transport, opslag en labeling in toenemende mate uitbested. Dit heeft implicaties voor de organisatie van de productketen en de verdeling van toegevoegde waarde, en dus ook voor de economische machtsrelaties, zowel tussen bedrijven als tussen regio's als Vlaanderen dat een uitgesproken logistieke functie heeft. Bovendien is gebleken dat het localisatiegedrag van logistieke bedrijven in steeds grotere mate interageert met de ruimtelijke organisatie van de productketen aangezien deze bedrijven hun klanten wereldwijd volgen. Mondiale aanwezigheid blijkt dus ook hier een competitieve factor te zijn (Cornillie en Macharis, 2006). Verder onderzoek zal echter moeten uitwijzen hoe dit alles precies in zijn werk gaat en wat de concrete gevolgen zijn, zowel op regionaal als op mondiaal niveau.

Besluit

Vertrekkend van zijn GCC als een soort basisbenadering, is het onderzoek naar mondiale productketens de afgelopen jaren in twee uiteenlopende richtingen geëvolueerd. Enerzijds is er de GVC-tak die binnen een relatief enge, economische context de nadruk legt op het uitwerken van een analytische typologie en praktische methodologie en hierbij op zoek gaat naar het algemene beeld. Anderzijds is er de GPN-tak die binnen een veel ruimere sociale, politieke en economische context de nadruk legt op een meer verklarend en beschrijvend theoretisch kader en hierbij op zoek gaat naar

het specifieke, unieke beeld. Ondanks het soms verwarrend gebruik van terminologieën en methodologieën heeft de literatuur de laatste twintig jaar tot nieuwe waardevolle inzichten geleid in de werking van de mondiale economie. Een belangrijke tekortkoming is echter dat tot nog toe te weinig aandacht werd besteed aan de rol van productieve-dienstenbedrijven. Daar het belang van deze bedrijven voor de flexibele organisatie van de productketen steeds groter wordt, dient deze lacune in het onderzoek dringend opgevolgd te worden.

Bibliografie

- Bair, J., 2005, Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward, *Competition and Change*, 9, 153-180.
- Coe, N.M., M. Hess, H.W.-C Yeung, P. Dicken en J. Henderson, 2004, 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29, 468-484.
- Coe, N.M. en Y.-S. Lee, 2006, The strategic localization of transnational retailers: the case of Samsung-Tesco in South Korea, *Economic Geography*, 82, 61-88.
- Cornillie, I. en C. Macharis, 2006, Impact of the globalisation on logistic service providers in Belgium. Paper voor de Vervoerslogistieke Werkdagen, 23 en 24 november, Grobbendonk.
- Gereffi, G., 1999, International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain, *Journal of International Economics*, 48, 37-70.
- Gereffi, G. en M. Korzeniewicz, 1994, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, CT/London.
- Gereffi, G., J. Humphrey en T.J. Sturgeon, 2005, The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, 12, 78-104.
- Hanssens, H., B. Derudder, F. Witlox, 2008, De wereldeconomie als netwerkeconomie, een analyse van de voornaamste onderzoeksparadigma's, *Kwartaalschrift Economie*, 3 (forthcoming).
- Henderson, J., P. Dicken, M. Hess, N.M. Coe en H.W.-C Yeung, 2002, Global production networks and the analysis of economic development, *Review of International Political Economy*, 9, 436-464.
- Humphrey, J. en H. Schmitz, 2000, *Governance and upgrading: linking industrial clusters and global value chain research*, IDS Working Paper 120, Brighton, University of Sussex.
- Korzeniewicz, M., 1994, Commodity chains and marketing strategies: Nike and the global athletic footwear industry, in: G.Gereffi en M.Korzeniewicz (red.). *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, CT/London, 247-265.
- Lim, S.-J. en J. Phillips, 2008, Embedding CSR values: the global footwear industry's evolving governance structure, *Journal of Business Ethics*, 81, 143-156.
- Sturgeon, T., 2006, Conceptualizing integrative trade: the global value chains framework, Paper prepared for the CTPL conference, December 6, Ottawa