



[biblio.ugent.be](https://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:

Mondiale netwerken van goederen en diensten: een comparatieve analyse van de drie voornaamste onderzoeksparadigma's

Heidi Hanssens, Ben Derudder, Frank Witlox

In: 28<sup>e</sup> Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres proceedings, 175-194, 2008

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

Hanssens, H., Derudder, B., Witlox, F. (2008). Mondiale netwerken van goederen en diensten: een comparatieve analyse van de drie voornaamste onderzoeksparadigma's. Proceedings of the 28th Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres 2008, Leuven, 14 November, 175-194.

# Mondiale netwerken van goederen en diensten: een comparatieve analyse van de drie voornaamste onderzoeksparadigma's

Heidi Hanssens<sup>\*</sup>, Ben Derudder<sup>†</sup>, Frank Witlox<sup>‡</sup>

---

<sup>\*</sup> BOF-bursaal aan de Universiteit Gent, vakgroep Geografie, Krijgslaan 281-S8, B-9000 Gent. [Heidi.Hanssens@Ugent.be](mailto:Heidi.Hanssens@Ugent.be)

<sup>†</sup> Docent aan de Universiteit Gent, vakgroep Geografie, Krijgslaan 281-S8, B-9000 Gent. [Ben.Derudder@Ugent.be](mailto:Ben.Derudder@Ugent.be)

<sup>‡</sup> Hoofddocent aan de Universiteit Gent, vakgroep Geografie, Krijgslaan 281-S8, B-9000 Gent. [Frank.Witlox@Ugent.be](mailto:Frank.Witlox@Ugent.be)

## **Samenvatting**

Recent onderzoek naar economische mondialiseringsprocessen heeft een brede waaier aan nieuwe onderzoeksparadigma's opgeleverd. Met name de netwerkgeoriënteerde paradigma's hebben hierbij tot nieuwe waardevolle inzichten geleid in de ruimtelijke structuur en organisatie van mondiale economische processen. Ondanks haar ontegensprekelijke succes wordt deze literatuur echter eveneens gekenmerkt door een terminologische, theoretische en methodologische vaagheid. Dit is voornamelijk het geval voor de (i) 'Global Commodity Chain'- (GCC), de (ii) 'Global Value Chain'- (GVC) en de (iii) 'Global Production Network'- (GPN) benaderingen, die parallelle, maar niettemin specifieke visies hebben ontwikkeld op de genetwerkte geografie van hedendaagse productieprocessen. Dit artikel tracht aan de hand van een gedetailleerde comparatieve analyse van deze drie paradigma's meer conceptuele klaarheid te scheppen. Eerst wordt een chronologisch overzicht gegeven van het ontstaan en de ontwikkeling van de drie benaderingen. Vervolgens worden hun theoretische en methodologische verschillen systematisch naast elkaar geplaatst in een overzichtschema. Het artikel besluit dat, hoewel deze benaderingen nauw met elkaar verweven zijn, meer aandacht moet besteed worden aan een consequente en transparante implementatie van het conceptuele raamwerk.

**Trefwoorden:** mondialisering; global commodity chains; global value chains; global production networks; comparatieve analyse

## **Inleiding**

Het begrip *commodity chains* kent zijn oorsprong in de wereld-systeemanalyse<sup>1</sup> en duikt voor het eerst op in een artikel van Hopkins en Wallerstein dat in 1977 in het tijdschrift *Review* werd gepubliceerd.

---

<sup>1</sup> De wereld-systeemanalyse is een sociologische, post-Marxistische benadering, ontstaan in de jaren '70, onder meer door het werk van Immanuel Wallerstein. Wereld-systeemanalyse stelt dat, sinds de opkomst van het mondiaal kapitalisme in de 16<sup>e</sup> eeuw, de mondiale ongelijke verdeling van toegevoegde waarde aanleiding heeft gegeven tot een wereld-systeem met een kern, bestaande uit de rijke, geïndustrialiseerde westerse landen, en een periferie, bestaande uit arme ontwikkelingslanden. Kern en periferie zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden, daar de rijkdom van de kernlanden steunt op de uitbuiting van de periferie.

In dit artikel introduceren de auteurs het concept als een nieuwe, netwerkgeoriënteerde invalshoek om het wereld-systeem te analyseren, namelijk door de verdeling van arbeid langsheen transnationale productketens en de hiermee gepaard gaande ongelijke spreiding van toegevoegde waarde te beschrijven (Bair, 2005, pp. 154-155):

*“What we mean by such chains is the following: take an ultimate consumable item and trace back the set of inputs that culminated in this item – the prior transformations, the raw materials, the transportation mechanisms, the labour input into each of the material processes, the food inputs into the labour. This linked set of processes we call a commodity chain. If the ultimate consumable were, say, clothing, the chain would include the manufacture of the cloth, the yarn, etc., the cultivation of the cotton, as well as the reproduction of the labour forces involved in these productive activities”* (Hopkins en Wallerstein 1977, p. 128).

Sinds het midden van de jaren '90 zijn verschillende nieuwe benaderingen ontstaan die verderbouwen op het *commodity chains* concept van Hopkins en Wallerstein. Drie paradigma's onderscheiden zich binnen deze onderzoekslijn omwille van de omvangrijke literatuur die in de loop der jaren werd gepubliceerd, en omwille van hun grote onderlinge verwevenheid. Het gaat om de 'Global Commodity Chain' (GCC) benadering, de 'Global Value Chain' (GVC) benadering en de 'Global Production Network' (GPN) benadering. Elk van de drie paradigma's maakt gebruik van de netwerkmetafoer. Een netwerk kan beschouwd worden als een verzameling van knooppunten (*nodes*) en hun onderlinge relaties. De knooppunten kunnen opgevat worden als discrete stappen in het productieproces (ontwerp, productie van onderdelen, distributie, verkoop, ...) en elk knooppunt wordt gekenmerkt door de integratie van een specifieke combinatie van inputs die via een proces van waardecreatie resulteren in een output. De relaties die de verschillende knooppunten met elkaar verbinden, doen zich voor in de vorm van materiële (grondstoffen, productieonderdelen, menselijk kapitaal...) en immateriële (kennis, informatie, financiële middelen...) stromen (Gereffi en Korzeniewicz, 1994, p. 2).

Waar deze netwerken vroeger vaak binnen de grenzen van een land, of zelfs van één enkele onderneming gesitueerd waren, hebben ze de laatste decennia in toenemende mate een mondiaal karakter gekregen. Dit betekent niet dat locale of nationale factoren irrelevant zijn geworden, maar wel dat het spanningsveld tussen de verschillende schaalniveaus steeds groter wordt (Hess en Yeung, 2006). Een nieuwe, functionele benadering moet dan ook in staat zijn deze schaalniveaus te integreren. De manier waarop de drie benaderingen geconceptualiseerd zijn, laat een dergelijke multi-scalaire benadering toe (Dicken *et al.*, 2001):

*“It [the Global Commodity Chain framework] tries to bridge the macro-micro gap in development research by focusing on the local context of global production and showing how globalization actually reinforces localization processes in the world economy”* (Gereffi, 1995, p. 103).

Zowel GCC, GVC als GPN onderzoeken dus mondiaal georganiseerde netwerken van goederen en diensten, waarbij lokaal gesitueerde ondernemingen met elkaar gelinkt worden door ze te verankeren in mondiale productketens. Binnen deze grote lijnen legt elke benadering echter zijn eigen, specifieke accenten, wat een aantal theoretische, methodologische en terminologische verschillen met zich meebrengt. Net omwille van hun onderlinge verwevenheid is het afbakenen van theoretische en methodologische grenzen echter niet altijd eenduidig. Dit resulteert in een vaak inconsequent en dus verwarrend gebruik van de verschillende terminologieën en theoretische kaders. Een belangrijk gevolg is dat, hoewel elke benadering zijn eigen theoretische en methodologische accenten en typologieën bezit, de gegenereerde empirische studies weinig van elkaar verschillen. De doelstelling van dit artikel is daarom meer klaarheid te scheppen in dit kluwen van gelijkaardige benamingen en benaderingen. Op basis van een uitvoerige analyse van de drie paradigma's werden de voornaamste eigenschappen, verschillen en gelijkenissen van de drie onderzoekslijnen geïdentificeerd en vervolgens tegenover elkaar geplaatst in een overzichtsschema (zie tabel 1). Dit schema zal het uitgangspunt van deze paper vormen. De opbouw ervan is in zekere mate gebaseerd op twee reeds bestaande tabellen (Bair, 2005; Coe, 2007), maar tracht deze evenwel verder aan te vullen in overeenstemming met de nieuwe inzichten die het onderzoek heeft opgeleverd.

Het artikel is als volgt opgebouwd. Het eerste deel bestaat uit een chronologisch literatuuroverzicht van de voornaamste theoretische teksten en empirische studies die hun invloed hebben gehad op het ontstaan en de verdere ontwikkeling van de drie benaderingen. Dit is belangrijk, aangezien op deze manier – zelfs zonder uitvoerig in te gaan op de concrete inhoud van elke benadering – al enigszins duidelijk wordt hoe de drie paradigma's zich ten opzichte van elkaar verhouden. De concrete inhoud wordt nader toegelicht in het tweede deel, dat gebaseerd is op het overzichtsschema. Hoewel dit laatste thematisch is opgevat, is ook het tweede deel hoofdzakelijk chronologisch opgebouwd. Enerzijds bouwt elke nieuwe benadering immers in meer of mindere mate verder op de reeds bestaande paradigma's, wat zorgt voor theoretische en methodologische gelijkenissen. Anderzijds is elke nieuwe benadering ook een reactie op de tekortkomingen van de bestaande analysemethododes, wat aanleiding geeft tot merkbare verschillen. Een chronologische beschrijving van de evolutie in de theorievorming is dan ook de meest geschikte manier om het basisschema op een overzichtelijke wijze te bespreken. Een derde en laatste deel formuleert het besluit, namelijk dat een consequent en transparant gebruik van het theoretisch en methodologisch kader belangrijke aandachtspunten zijn voor het toekomstig onderzoek.

### **Literatuuroverzicht: van GCCs naar GVCs en de GPN-benadering**

In 1989 wordt het begrip *commodity chains* opgepikt door Gary Gereffi. In zijn artikel *Rethinking Development Theory* sluit hij zich aan bij de bevindingen van Hopkins en Wallerstein, maar stelt dat het bestaande theoretische kader verder uitgewerkt moet worden door naast

Tabel 1: overzichtsschema van de theoretische en methodologische kernelementen van de drie paradigma's

	GVC		GCC	GPN
bronteksten	Gereffi <i>et al.</i> (2005)	IDS Bulletin 32(3) (2001)	Gereffi en Korzeniewicz (1994)	Henderson <i>et al.</i> (2002) Coe <i>et al.</i> (2004)
disciplinaire achtergrond	ontwikkelingseconomie	ontwikkelingseconomie politieke economie	economische sociologie	economische geografie
kenmerken	mondiale dimensie – netwerkoriëntatie – multi-scalair			
terminologie	'value'		'commodity'	'production'
	'chain'			'network'
onderzoeks-object	inter-bedrijfsrelaties in mondiale industrieën	inter-bedrijfsnetwerken in mondiale industrieën	inter-bedrijfsnetwerken in mondiale industrieën	inter-, intra- en extra-bedrijfsnetwerken in mondiale industrieën
algemene oriëntatie van het onderzoek	← "interne" kenmerken van het product/proces/bedrijf/sector		→ internaliseren van "externe" factoren contextualiseren van productnetwerken	
theoretische basisdimensies	toegevoegdewaardeketen  governancemodellen opklimmen	toegevoegdewaardeketen  governance opklimmen  institutionele context (standaarden)	input-output structuur  territorialiteit  governance PDCC vs BDCC, opklimmen  institutionele context	waarde (creatie, vermeerdering, behoud)  verankering (ruimtelijk, netwerk)  macht (onderneming, collectief, institutioneel)

de productie ook voorwaartse- (distributie en consumptie) en achterwaartse productielinks (ontwerp, onderzoek en ontwikkeling) te incorporeren (Gereffi, 1989, p. 524). Om een onderscheid te maken met de *commodity chains* van Hopkins en Wallerstein, noemt Gereffi zijn nieuwe benadering de *Global Commodity Chains*- (GCC) benadering. In 1994 publiceert hij samen met Korzeniewicz een boek waarin, naast een vijftiental andere theoretische en empirische studies, de grondslagen van het paradigma beschreven staan. Daar deze vernieuwend en uiterst geschikt werd bevonden voor de studie van mondiale economische processen, werd de benadering al snel de basismethodologie voor een hele waaier aan toepassingen. Een groot deel hiervan heeft betrekking op de GCCs van industriële producten, met in het bijzonder de kledingindustrie (Gereffi, 1994, 1999, 2002; Bair, 2002, Bair en Gereffi, 2001, 2003; Kessler, 1999, 2004) en de (sport)schoenenindustrie (Gereffi en Korzeniewicz, 1990; Korzeniewicz, 1992, 1994; Schmitz, 1995, 1999). Echter, omwille van het belang van primaire producten voor de exportgerichte economische groei in ontwikkelingslanden, werd al snel ook de relevantie van de benadering voor de tuinbouwsector en de agrarische sector onderzocht, met onder meer uitgebreide studies van de koffieketen (Talbot, 1997; Gibbon, 2001; Daviron en Gibbon, 2002; Ponte, 2002; Daviron en Ponte, 2005). Met uitzondering van onderzoek in de toeristische sector (Clancy, 1998) en – meer recentelijk – in de financiële sector (Sokol, 2007) blijft de tertiaire sector voor GCC-onderzoek grotendeels braakliggend terrein (Brown *et al.*, 2008).

In 2000 verschenen voor het eerst een tweetal artikels over *Global Value Chains* (GVC) (Humphrey en Schmitz, 2000; Kaplinsky, 2000). Hierin wordt expliciet verwezen naar en verder gebouwd op de GCC-benadering, maar omwille van problemen met de terminologie pleiten de auteurs voor het vervangen van term *global commodity chains* door *global value chains*:

*“The work of Gereffi is the undisputed reference point in this literature, and the value chain concept used in this paper is based on his work. However, Gereffi’s central term, ‘global commodity chains’, can be misleading. In common usage, ‘commodity’ has come to mean standardized products made in large volumes, but the global commodity chain analysis is particularly relevant to trade in differentiated products. [...] Therefore, we use the term ‘global value chain’, which also has the advantage of drawing attention to the question of who adds value where along the chain”* (Humphrey en Schmitz, 2000, p. 10).

Hoewel deze bedenking terecht was, werd gevreesd dat dergelijk precedent enkel zou bijdragen aan de reeds bestaande terminologische verwarring binnen het netwerkgeoriënteerd onderzoek. In september 2000 werd op een congres in Bellagio dan ook beslist om een overkoepelende onderzoeksgroep op te richten, die, in navolging van Humphrey en Schmitz, het GVC-Onderzoeksnetwerk werd genoemd ([www.globalvaluechains.org](http://www.globalvaluechains.org)). Deze moest instaan voor het ontwikkelen van een gemeenschappelijk theoretisch kader door het identificeren van een aantal sleutelvariabelen en het opstellen van een coherente typologie (Gereffi *et al.*, 2001). Na afloop van het congres werd in 2001 een volledige editie

van het tijdschrift van het Institute of Development Studies (IDS Bulletin 32/3) aan de GVC benadering gewijd.

In de daaropvolgende jaren werd het theoretisch en empirisch kader verder uitgebouwd. Daar dit echter in grote mate een verderzetting was van het reeds bestaande onderzoek, was er in de eerste jaren na het oprichten van het GVC-Onderzoeksnetwerk weinig tot geen onderscheid te maken tussen de GCC- en de GVC-benadering. Veel auteurs beschouwden GVC dan ook als een verderzetting van het reeds bestaande GCC-onderzoek, maar dan onder een meer toepasselijke naam. Bijgevolg bleef GCC een veelgebruikte term in artikels die zich – zowel inhoudelijk als methodologisch – in wezen niet echt onderscheidden van hun GVC-tegenhangers.

In 2005 kwam hier echter verandering in. Samen met Humphrey en Sturgeon publiceerde Gereffi (2005) een artikel waarmee de theoretische basis van de GVC-benadering een nieuwe, meer economische richting uit ging. Hoewel de verwevenheid met de oorspronkelijke GCC-benadering onmiskenbaar aanwezig bleef, waren de verschillen toch groot genoeg om van een nieuw paradigma te kunnen spreken.

De GCC- en GVC-literatuur heeft in de loop der jaren een waaier aan waardevolle inzichten in de dynamiek van de wereldeconomie opgeleverd. Toch kregen beide benaderingen ook met de nodige kritiek af te rekenen (zie onder meer Leslie en Reimer, 1999; Raikes *et al.*, 2000; Dicken *et al.*, 2001; Bair, 2005; Ponte en Gibbon, 2005). Een algemene en vaak geformuleerde bedenking is het feit dat de GCC/GVC-benadering te weinig aandacht heeft voor de wisselwerking tussen mondiale productketens en de ruimere sociale en geografische context waarin deze ingebed zijn. Ondanks hun transnationale karakter is het immers duidelijk dat de knooppunten van productketens ‘plaats vinden’ in verschillende localiteiten met een eigen cultureel, politiek en sociaal karakter, dat evenzeer een invloed uitoefent op de werking en coördinatie van de keten als de macro-economische factoren en processen die het geheel sturen. Omwille van het overduidelijke ruimtelijke aspect van deze kritiek is het niet verwonderlijk dat deze vooral binnen de economische geografie ernstig werd genomen. In 2002 werd dan ook met een publicatie van wat Bathelt (2006) de ‘Manchester School’ heet – een onderzoeksgroep van economisch geografen als Peter Dicken, Martin Hess, Neil Coe en Henry Yeung – de theoretische basis voor een nieuw paradigma uitgewerk dat de Global Production Networks benadering<sup>5</sup> werd genoemd. Deze theoretische basis werd later, in een artikel van Coe *et al.* (2004), verder verfijnd.

---

<sup>5</sup> In dezelfde periode ontstond, onafhankelijk van het GPN-paradigma van Henderson *et al.* (2002), nog een tweede GPN-benadering, die een verderzetting was van de International Production Networks benadering van Dieter Ernst (1997). Hoewel beide benaderingen in wezen hetzelfde fenomeen bestuderen, m.n. de structuur en organisatie van de mondiale productie, concentreert het werk van Ernst zich voornamelijk op de structurerende en faciliterende rol van GPNs en hun *flagship corporations* voor de verspreiding van kennis en innovaties.

## **Inhoudelijke aspecten van GCC, GVC en GPN: verschillen**

In het voorgaande deel werd aangegeven hoe de drie benaderingen zich chronologisch ten opzichte van elkaar verhouden en wat hun gemeenschappelijke basis is. Het GCC-paradigma ontstond als eerste in de jaren '90 en kan daarom beschouwd worden als het fundament waarop GVC en GPN verder bouwen. In wat volgt, wordt het theoretisch en methodologisch kader van elke benadering van dichterbij bekeken. Er wordt nagegaan wat het fundamentele studieobject van elk onderzoek is, welke de basisdimensies van de benadering zijn en waar de accenten gelegd worden die het onderzoek in een bepaalde richting sturen.

### **1. Global Commodity Chains**

Gereffi (1994, p. 2) definieert GCCs als “*sets of interorganizational 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 onderscheidt hij vier basisdimensies die hierbij van belang zijn: (i) de input-outputstructuur die de levenscyclus of toegevoegde-waardeketen van een product omschrijft van conceptualisatie en ontwerp tot distributie en verkoop; (ii) de ruimtelijke dimensie van de keten die aangeeft waar de knooppunten geografisch gesitueerd zijn en welk ruimtelijk patroon ze vormen (spreiding of concentratie); (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 locale, nationale en internationale instellingen, standaarden en beleidsmaatregelen de werking en de structuur van de goederenketen beïnvloeden (Gereffi, 1994, p. 96).

Enkel een studie die elk van de bovenstaande dimensies in rekening brengt, is in staat een volledig en realistisch beeld te schetsen van de structuur, werking en organisatie van een GCC. Desondanks is het onderzoek binnen de GCC-literatuur hoofdzakelijk geëvolueerd naar een studie van de verschillende governancetypes en de implicaties ervan voor de opklimstrategieën van bedrijven. Omdat deze derde dimensie zo'n belangrijke plaats heeft ingenomen – niet enkel binnen de GCC-benadering, maar ook bij het GVC- en GPN-onderzoek – wordt deze in wat volgt uitgebreider toegelicht.

Een GCC kan niet eenvoudig beschouwd worden als de som van afzonderlijke, opeenvolgende marktrelaties die deel uitmaken van de globale input-outputstructuur. 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 de hoofdbedrijven (*lead firms*), grote multinationals die de minder winstgevende aspecten van de productie uitbesteden, maar toch een constante invloed blijven uitoefenen op deze activiteiten.



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 een centrale rol spelen in de controle van de productie en distributie. Om deze waardevolle know-how intern te houden, worden activiteiten uitbesteed aan dochterondernemingen die aan heel strikte contractuele voorschriften gebonden zijn en meestal in de nabijheid van het hoofdbedrijf gelocaliseerd zijn. De controlestructuur in een PDCC is dus uitgesproken hiërarchisch. Voorbeelden hiervan zijn terug te vinden in de auto- en luchtvaartindustrie en in de computerindustrie.

In BDCCs is de controle van de GCC in handen van de zogenaamde ‘fabrikanten zonder fabrieken’. Dit zijn grote winkelketens, handelaars en merkenamen die instaan voor het ontwerp, de marketing en de verkoop van goederen en diensten, maar die de productie zelf uit handen geven aan zelfstandige onderaannemers, meestal gelocaliseerd in lageloonlanden. Op die manier ontstaat een horizontaal, gedecentraliseerd netwerk van fabrikant-leveranciers die werken volgens de meer algemene specificaties van de afnemer. De goederen zelf zijn arbeidsintensieve, laagtechnologische verbruiksgoederen als kleding, schoeisel en huishoudapparatuur.

De vier basisdimensies en de PDCC-BDCC dichotomie zijn belangrijke elementen bij het beschrijven van de ruimtelijke en organisatorische structuur van GCCs. Gereffi (1994) zet in zijn onderzoek echter nog een stap verder. De doelstelling van zijn model ligt immers niet zozeer in het verklaren en omschrijven van de werking van deze productketens, als wel in het achterhalen op welke manier deze inzichten van praktisch nut kunnen zijn voor het uitbouwen van het beleid van landen, regio’s of bedrijven. Centraal in deze beleidsvisie staat het begrip ‘opklimmen’ (*upgrading*), waarbij bedrijven hun activiteiten trachten uit te bouwen naar productieactiviteiten met een grotere toegevoegde waarde. In een studie van de kledingindustrie in de Zuid-Oost Aziatische nieuw-geïndustrialiseerde landen onderscheidt Gereffi (1995) vijf verschillende exportfuncties die een land of bedrijf kan vervullen, gaande van grondstoffenleverancier tot producent van goederen onder een zelf uitgebouwde merknaam (*original brand-name manufacturing* of OBM). Elke functie wordt gekenmerkt door een toenemende graad van autonomie, de uitbouw van eigen forward- of backward linkages met lokale ondernemingen en het opnemen van activiteiten met een grotere toegevoegde waarde. Gereffi (1999) stelt expliciet dat opklimmen enkel kan binnen de structurerende grenzen van een GCC. Deelname aan een GCC maakt het voor een bedrijf immers 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.

Al deze elementen, m.n. de vier basisdimensies, en in het bijzonder de governancetypes en het proces van opklimmen door organisatorisch leren, zijn terug te vinden in het overzichtsschema. Deze

theoretische basis is echter geen statisch gegeven. Empirische studies leiden tot nieuwe inzichten en veranderingen in de wereldeconomie maken het voortdurend aanpassen en *updaten* van het theoretisch kader onvermijdelijk.

In 2000 werd het GCC-concept omgevormd tot de GVC- benadering. Hoewel de oorspronkelijke reden hiervoor de problematische connotatie van de term *commodity* was en de inhoudelijke veranderingen aanvankelijk beperkt bleven, groeide al snel het inzicht dat de GCC-benadering te statisch was om de dynamiek van mondiale economische processen te vatten. Vooral de rigide PDCC-BDCC dichotomie was een belangrijk probleem punt. 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. De *buyer-driven commodity chain* leek bovendien een containerbegrip te worden waar de grote interne variatie verloren ging (van Grunsvan en Smakman, 2001; Sturgeon, 2006). Er was dan ook niet enkel nood aan een nieuwe benaming, maar ook aan een nieuwe benadering met een nieuwe typologie die beter in staat moest zijn om het dynamische aspect van de wereldeconomie te bevatten. Deze nieuwe benadering kwam er met de publicatie van Gereffi *et al.* in 2005. De manier waarop het basisschema is opgebouwd, weerspiegelt deze evolutie. Door de grens tussen GCC en de zogenaamde eerste fase van het GVC-onderzoek met een onderbroken lijn voor te stellen, ontstaat een genuanceerdere versie van het schema dat in het artikel van Bair (2005) beschreven wordt<sup>6</sup>. De gekartelde lijn daarentegen betekent een breuk met het voorgaande en dus een nieuw paradigma. De bespreking van de GVC-benadering valt dan ook uiteen in een bespreking van de twee fasen binnen de GVC-benadering.

## 2. Global Value Chains

### 2.1 Eerste fase: de drie dimensies van de GVC-onderzoeksagenda

Op een congres in Bellagio (september 2000) werd het bestaande onderzoek naar mondiale productketens door verschillende onderzoekers geëvalueerd. De conclusie die na afloop van de bijeenkomst in het IDS Bulletin (2001) geformuleerd werd, was duidelijk:

*“The lack of a well-defined theoretical framework limits both the generalizations that can be derived from diverse case studies and comparisons of different value chains. In order to make the approach more effective, it is necessary to develop common parameters for defining different types of value chains and a taxonomy of value chains that can be operationalized through a robust set of indicators”* (Gereffi *et al.*, 2001, p. 3).

---

<sup>6</sup> Net als de auteurs beschouwt Bair (2005) het artikel van Gereffi *et al.* (2005) als de introductie van GVC als een nieuw paradigma. Hierbij negeert ze echter het feit dat GVC-onderzoek officieel reeds in 2000 in de literatuur werd geïntroduceerd. Hoewel het verschil met GCC de eerste jaren verwaarloosbaar klein was, dient deze periode, voor de volledigheid en om terminologische verwarring te vermijden, toch vermeld te worden.

Een eerste stap naar de realisatie van deze doelstellingen bestond in het identificeren van de drie dimensies van de toekomstige onderzoeksagenda. Deze waren: (i) de governancestructuur van GVCs, (ii) het proces van opklimmen en (iii) het meten en kwantificeren van het concept 'waarde'. Verder onderzoek heeft ertoe geleid dat GVC – meer nog dan de GCC-benadering – stilaan geëvolueerd is naar een echt analytisch beleidsinstrument. In wat volgt, worden de basisdimensies van de GVC-onderzoeksagenda besproken.

Opvallend voor het onderzoek naar de governancetypes en het proces van opklimmen binnen de GCC-literatuur is het feit dat er geen expliciet verband wordt gelegd tussen beide concepten. De vraag of de opklimmogelijkheden van bedrijven variëren in functie van het governancetype en het feit dat hoofdbedrijven dit proces ook kunnen tegenwerken, bleef lange tijd onbesproken. Een eerste uitvoerig onderzoek kwam er met het artikel van Schmitz en Knorrninga (1999), maar het is vooral onder de GVC-Onderzoeksgroep dat de kwestie uitgebreider werd bestudeerd. Daarnaast werd ook de typologie van beide concepten verder uitgewerkt. Humphrey en Schmitz (2000) identificeren vier mogelijke opklimstrategieën: (i) *process upgrading* ('doing things better') i.e. het verbeteren van het productieproces door technologische innovaties of reorganisatie van de productie; (ii) *product upgrading* ('making better things') i.e. overschakelen naar meer gesofisticeerde producten met een hogere toegevoegde waarde; (iii) *intra-chain upgrading* i.e. opschuiven naar functies in de ketenhiërarchie met een hogere toegevoegde waarde ('functional upgrading') of het uitbreiden van het aantal forward- of backward linkages ('network upgrading') en (iv) *inter-chain upgrading* i.e. diversificatie van de productie om zo aan meerdere GVCs tegelijkertijd deel te nemen.

Als alternatief voor de te starre PDCC-BDCC dichotomie onderscheidde de auteurs drie meer algemene types van inter-bedrijfsnetwerken. Deze worden gekenmerkt door een toenemende mate van controle: (i) *netwerken*, i.e. relaties tussen bedrijven met min of meer gelijkwaardige machtsverhoudingen, (ii) de *quasi-hiërarchische relaties* tussen machtige hoofdbedrijven en zelfstandige, maar afhankelijke leveranciers en (iii) *hiërarchische relaties* die gekenmerkt worden door een sterke verticale integratie binnen een bepaalde onderneming. Welk governancetype zal voorkomen is vooral afhankelijk van de mate waarin het hoofdbedrijf het risico loopt dat de toeleveranciers niet in staat zijn om aan de vooropgestelde eisen te voldoen en in mindere mate van de intrinsieke eigenschappen van het product zelf (Humphrey en Schmitz, 2001, p. 24). Toeleveranciers die hun betrouwbaarheid hebben bewezen en die voldoende ervaring en know-how hebben opgebouwd, zullen voor de productie van eenzelfde goed meer autonomie krijgen dan een minder ervaren toeleverancier. Dit laat ruimte voor een meer dynamische benadering van de governancestructuur van GVCs dan de statische PDCC-BDCC dichotomie.

Hoewel de GCC-benadering er impliciet van uit gaat dat de toegevoegde waarde in een productketen omwille van verschillen in instapbarrières ongelijk verdeeld is, werd deze stelling – op het artikel van

Talbot (1997) na – nooit expliciet gekwantificeerd, waardoor de uitwerking van de eerste dimensie (input-outputstructuur) hoofdzakelijk beschrijvend is. Een bijkomend pluspunt bij de overschakeling van GCC naar GVC was dan ook dat de aandacht opnieuw gevestigd werd op de vraag wie waarde toevoegt aan de keten en hoe deze verdeeld is over de hele GVC (Humphrey en Schmitz, 2000, p. 10). Het meten van de relatief ongelijke inkomensverdeling langsheen de productketen is echter geen eenvoudig proces. Gereffi *et al.* (2001) onderscheiden drie metrieken die gebruikt kunnen worden: (i) winsten op kapitaal, wat als nadeel heeft dat dit niets zegt over de opbrengst van arbeid en dat deze gegevens vaak moeilijk te verkrijgen zijn, (ii) toegevoegde waarde en de geografische (bijdrage van landen of regio's) of functionele (bijdrage van de verschillende knooppunten in het netwerk) verdeling ervan binnen de productketen; en (iii) winstmarges van de productie.

Hoewel deze basisdimensie van de GVC-onderzoeksagenda een sterker analytisch karakter verleent aan de GVC-benadering, blijft het kwantificeren van de input-outputstructuur een weinig uitgevoerde praktijk. Desondanks hebben de hierboven besproken veranderingen van GVC wel een meer kwalitatief en operationeel beleidsinstrument gemaakt. De publicatie van het '*Handbook for Value Chain Analysis*' (Kaplinsky en Morris, 2001) kan beschouwd worden als het orgelpunt in deze evolutie. Hierin gaan de auteurs – na een inleiding waarin het theoretisch kader van GVC uitvoerig besproken wordt – stapsgewijs in op een concrete methodologie die als leidraad gebruikt kan worden bij het uitvoeren van een GVC-analyse. Bovendien werd de benadering reeds meerdere malen door de International Labour Organization (ILO) als onderzoeksinstrument gebruikt. Toch kan men in deze fase bezwaarlijk van een nieuw paradigma spreken. De verwevenheid met de GCC-benadering is zo groot dat in de meeste toepassingen geen onderscheid wordt gemaakt en beide benamingen door elkaar worden gebruikt. In 2005 kwam hier echter verandering in.

## 2.2 Tweede fase: een nieuw paradigma

Verwijzend naar de recente veranderingen in de wereldeconomie introduceerden Gereffi, Humphrey en Sturgeon in 2005 een nieuwe en vooral eenvoudige, analytische benadering. Centraal in deze nieuwe GVC-benadering staat het begrip productspecificiteit (*asset specificity*). Bedrijven die voor de levering van bepaalde productieonderdelen afhankelijk zijn van marktrelaties met één of meerdere handelspartners, lopen het risico op vertragingen. Daar flexibiliteit echter vaak bepalend is voor de competitiviteit van bedrijven, zoeken deze naar mogelijkheden om meer controle te krijgen over hun handelsrelaties. Een extreme oplossing hiervoor is het verticaal integreren van de betreffende productieonderdelen. 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 2: 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<sup>7</sup>. Gerangschikt in toenemende mate van expliciete coördinatie zijn deze vijf governancetypes<sup>8</sup>:

- (i) Marktrelaties: omwille van een lage complexiteit, hoge codificeerbaarheid en grote bekwaamheid is er lage productspecificiteit waardoor ook de kosten om van toeleverancier of afnemer te veranderen (*switch costs*) laag zijn voor beide partijen. De informatieuitwisseling beperkt zich tot prijsbepalingen. Marktrelaties worden gekenmerkt door weinig tot geen expliciete coördinatie en komen vooral voor bij gestandaardiseerde goederen en diensten.
- (ii) Modulaire waardeketens: een hoge complexiteit van transacties wordt gecompenseerd door een hoge codificeerbaarheid en grote bekwaamheid van de toeleveranciers. Deze laatste werken met standaardapparatuur waardoor ze verschillende gelijkaardige producten kunnen afleveren aan meerdere klanten tegelijkertijd. Hierdoor is de productspecificiteit laag, evenals de *switch costs*. De uitwisseling van informatie 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) Relationele waardeketens: een hoge complexiteit van transacties en grote bekwaamheid van de toeleveranciers, maar lage codificeerbaarheid maakt intense interactie en kennisuitwisseling noodzakelijk. Dit governancetype wordt voornamelijk gestuurd door reputatie, sociale en ruimtelijke nabijheid en familiale of ethnische banden die de nodige tijd vragen om tot stand te

<sup>7</sup> Voor wat betreft de drie andere mogelijke combinaties: in een situatie met een lage complexiteit, hoge codificeerbaarheid maar lage competentie van de toeleverancier zal deze uit de GVC gebannen worden, waardoor de combinatie niet voorkomt. De combinaties lage complexiteit/lage codificeerbaarheid komen evenmin voor (Sturgeon, 2006).

<sup>8</sup> Ponte & Gibbon (2005, p. 3) merken in dit verband op dat: “[...] *forms of co-ordination should be distinguished from overall modes of governance of GVCs. A GVC may be characterized by different forms of co-ordination in various segments, yet a single and relatively coherent mode of overall governance.*” Met een globale bestuursvorm verwijzen Ponte & Gibbon opnieuw naar de producer-buyer commodity chainstypologie. In het overzichtsschema wordt in dit verband een onderscheid gemaakt tussen inter-bedrijfsrelaties (*forms of co-ordination*) en inter-bedrijfsnetwerken (*overall governance*).

komen, waardoor de productspecificiteit en ook de *switch costs* vrij hoog zijn en een wederzijdse afhankelijkheid ontstaat.

- (iv) Captieve waardeketens: een grote complexiteit, grote codificeerbaarheid maar lage bekwaamheid van de toeleveranciers zorgt ervoor dat dit governancetype een sterke controle en coördinatie van het hoofdbedrijf vereist. De kleine toeleveranciers voeren specifieke taken uit, waardoor een grote productspecificiteit ontstaat, maar zijn afhankelijk van de grote, dominante afnemers voor complementaire activiteiten zoals ontwerp, verbetering van procestechnologie... waardoor ook de *switch costs* bijzonder groot zijn en de leverancier als het ware ‘gevangen’ zit in zijn relatie met het hoofdbedrijf.
- (v) Hiërarchie: een grote complexiteit van de transacties, lage codificeerbaarheid en weinig bekwaamheid van de toeleveranciers zorgt ervoor dat enkel een sterke, verticale integratie operatief kan zijn. De machtsverhoudingen zijn hier het meest asymmetrisch, 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. Het is duidelijk dat deze waarden kunnen veranderen. Innovaties kunnen ertoe leiden dat complexe informatie beter codificeerbaar wordt, waardoor een relationele GVC modulair kan worden. Anderzijds kunnen innovaties ook tot gevolg hebben dat de bekwaamheid van de toeleveranciers afneemt omdat de assimilatie van deze vernieuwing tijd vraagt, waardoor een modulaire GVC kan evolueren naar een captieve GVC (Sturgeon, 2006).

De dynamiek van de sleutelvariabelen en de governancetypes is gelinkt met het proces van opklimmen. 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 voor verschillende GVCs (*inter-chain upgrading*) meerdere afnemers bedienen waardoor de toeleverancier zich kan losmaken uit de sterke afhankelijkheidsrelatie met zijn oorspronkelijke afnemer. Of hij kan door de uitbouw van een efficiënter productieproces (*process upgrading*) of door het overschakelen op activiteiten binnen de GVC 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).

Uit bovenstaande bespreking blijkt dat, sinds het ontstaan van het GCC-paradigma, de netwerkgeoriënteerde studie van mondiale economische processen geleidelijk is geëvolueerd van een macro-economische benadering met wortels in de economische sociologie, 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 wat Bair (2005) de ‘intrinsieke’ eigenschappen van de sector noemt, waardoor heel wat informatie over de invloed van de ruimere sociale en politieke context verloren gaat. In 2002 leidde deze lacune in het bestaande onderzoek tot het ontstaan van nog een derde netwerkgeoriënteerde benadering, de *Global Production Network* (GPN) benadering, die hieronder besproken wordt.

### 3. Global Production Networks

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 extrafirm 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).*

Net zoals GCC en GVC bestudeert GPN dus de mondiale netwerken waarin goederen en diensten geproduceerd en verhandeld worden. In tegenstelling tot GCC en GVC ligt het accent echter niet enkel op de respectievelijke inter-bedrijfsnetwerken of inter-bedrijfsrelaties, maar worden ook andere actoren (extra-bedrijfsnetwerken) in de studie betrokken. Achter dit internaliseringsproces van externe factoren ligt volgende kerngedachte:

*“GPN configurations and characteristics are shaped by and, in turn, shape the geographically differentiated social, political and cultural circumstances in which they exist, as well as the material technicalities of the specific transformational processes which lie at the core of a particular GPN” (Coe et al., 2007, p. 4).*

De GPN bendrukt met andere woorden het belang van niet-economische contextfactoren. Instituties zoals arbeidersorganisaties, Niet-Gouvernementele Organisaties (NGO's) en vanzelfsprekend ook politieke organen spelen hierbij een belangrijke rol. Hoewel deze instituties de vierde dimensie van het theoretisch kader van GCC uitmaken, worden ze naar de achtergrond gedwongen door de onevenredige aandacht voor de governance-dimensie.

Bovenstaande kerngedachte heeft niet enkel invloed op het theoretisch kader van de benadering, maar ook op de keuze van de terminologie. In tegenstelling tot GCCs en GVCs, werd in de GPN-benadering expliciet voor een netwerkterminologie gekozen. Het gebruik van de ketenmetafoor roept immers impliciet het beeld op van een lineaire, verticale en unidirectionele sequentie van stappen in het

productieproces (Henderson *et al.*, 2002, p. 439). In werkelijkheid verlopen de stromen tussen de verschillende knooppunten echter niet enkel verticaal, maar ook horizontaal (tussen actoren in verschillende sectoren maar met dezelfde functie) en diagonaal (tussen actoren in verschillende sectoren en met een verschillende functie). Bovendien zijn deze – ondanks een duidelijke gerichtheid naar eindproductie en verkoop – niet unidirectioneel, maar circuleren ze tussen de verschillende knooppunten. De netwerkmetafoor is dan ook beter in staat de complexe, dynamische structuur en de multidimensionele aspecten van mondiale economische processen te vatten (Coe *et al.*, 2007).

De voorkeur voor het woord *production* boven *commodity* ligt in dezelfde lijn. Naast de door de GVC geformuleerde kritiek dat het begrip *commodity* teveel de connotatie heeft van een gestandaardiseerd massaproduct, is er nog een ander aspect waar de GPN mee wenst af te rekenen. Henderson *et al.* (2002) vestigen – in de beste Marxistische traditie – opnieuw de aandacht op de ‘commodity fetish’. Ze ijveren er dan ook voor om de sociale processen en de sociale context die aan de basis van de productie en de consumptie van goederen ligt, meer nadrukkelijk in de analyse te betrekken.

In het theoretisch kader van de GPN-benadering onderscheiden Henderson *et al.* (2002) drie basiselementen en vier conceptuele dimensies waarbinnen deze laatste werkzaam zijn. Het eerste basiselement is het begrip *waarde*. Hiermee wordt zowel toegevoegde waarde als economische rente bedoeld. In dit verband zijn drie processen van belang: (i) waardecreatie, waarbij vooral de mogelijkheden om verschillende vormen van rente te realiseren, en de omstandigheden waarin arbeid wordt ingezet (vereiste kennisniveau, productietechnologie, 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 governance van de GPN en de invloed van politieke regelgeving.

Het tweede basiselement is het begrip *macht*. Hier wordt onderzocht 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 (Wereldbank, 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.

Deze drie basiselementen zijn werkzaam binnen vier conceptuele dimensies: (i) Het bedrijf. Hierbij zijn vooral de inter- en intra-sectoriële verschillen tussen bedrijven van belang. Deze kunnen het gevolg zijn van verschillen in eigendom, bedrijfseigen waarden of beheersvisies. (ii) De sector. De GPNs van bedrijven uit dezelfde sector zullen in zekere mate gelijkaardig zijn en een gemeenschappelijke taal gebruiken. De reden hiervoor is dat gelijkenissen in technologie, producten en marktbeperkingen tot gelijkaardige strategieën leiden en dus tot een gelijkaarde architectuur van de GPN. Bovendien zullen naast bedrijven ook andere instellingen voorkomen die eigen zijn aan de sector, wat leidt tot maatregelen die specifiek gericht zijn op de sector. (iii) Het netwerk. Op dit niveau is vooral de governanceproblematiek van belang. Omwille van heel wat variabelen in de vorige twee dimensies kan men een grote variatie aan governancetypes verwachten. (iv) De instituties. Zij oefenen een belangrijke invloed uit op het proces van waardecreatie, waardevermeerdering en het behoud van waarde. Bovendien zijn ze van belang bij het opzetten van standaarden voor arbeidsrelaties, werkomstandigheden en loonniveaus.

Het theoretisch kader toont aan dat de GPN-benadering dezelfde processen tracht te bestuderen als de GCC- en GVC-benadering, maar hierbij vertrekt van een veel ruimere visie op de relevante context waarin deze netwerken of ketens functioneren. Hoewel deze contextuele kijk een meerwaarde voor de studie van de mondiale economie betekent, brengt het meteen ook een aantal problemen met zich mee. Hoe meer factoren en variabelen in rekening worden gebracht, des te moeilijker is het om via generalisatie tot een globaal beeld van GPNs te komen. Zonder een gemeenschappelijke typologie waarmee GPNs gekenmerkt, gekarakteriseerd en ingedeeld kunnen worden, is het immers moeilijk om tot meer algemene inzichten te komen. Bovendien zijn met bovenstaand theoretisch kader enkel de krijtlijnen uitgetekend waarbinnen een empirische studie zich moet situeren. Er zijn echter geen concrete methodologische richtlijnen opgesteld waarmee een zekere continuïteit binnen deze studies gegarandeerd is (Hess & Yeung, 2006, p. 1201). Ook al heeft de GPN-benadering theoretisch gezien de potentie om de lacunes in het GCC/GVC-onderzoek in te vullen, in de praktijk betekenen bovenstaande tekortkomingen een ernstige beperking voor de toepassingsmogelijkheden van de benadering.

### **Besluit**

Het begrip *commodity chains* kent zijn oorsprong in de wereld-systeemliteratuur van Hopkins en Wallerstein, maar werd door de auteurs nooit uitgewerkt tot een volwaardige theoretische benadering. Deze theoretische basis kwam er pas in de jaren '90 van de vorige eeuw dankzij het werk van Gerry

Gereffi. 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 (tweede fase) 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. Elke benadering legt op deze manier zijn eigen accenten en maakt gebruik van zijn eigen terminologie. Toch vertonen de drie benaderingen, omwille van hun nauwe verwantschap, ook grote gelijkenissen. Vooral voor de GCC- en de GVC-benadering heeft dit tot de nodige terminologische, theoretische en methodologische verwarring geleid. Naar aanleiding van deze problematiek tracht dit artikel meer klaarheid te scheppen in de conceptuele en empirische literatuur, om zo een duidelijker beeld te schetsen van de eigenheid van elke benadering. De auteurs pleiten er voor om voldoende aandacht te besteden aan een consequent en transparant gebruik van elke benadering. Enkel op die manier kan een helder en efficiënt discours gevoerd worden, wat noodzakelijk is om de nieuwe inzichten te contextualiseren en verder uit te diepen.

### **Literatuurlijst**

- Bair, J., 2002, Beyond the maquila model? NAFTA and the Mexican apparel industry, *Industry and Innovation*, 9, 203-225.
- Bair, J., 2005, Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward, *Competition and Change*, 9, 153-180.
- Bair, J. en G. Gereffi, 2001, Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Torreon's blue jeans industry, *World Development*, 11, 1885-1903.
- Bair, J. en G. Gereffi, 2003, Upgrading, uneven development and jobs in the North American apparel industry, *Global Networks*, 3, 1470-2266.
- Bathelt, H., 2006, Geographies of production: growth regimes in spatial perspective 3 - toward a relational view of economic action and policy, *Progress in Human Geography*, 30, 223-236.
- Brown, E., B. Derudder, C. Parnreiter, W. Pelupessy, P.J. Taylor en F. Witlox, 2008, *World city networks and global commodity chains: towards a world-system's integration*, GaWC Research Bulletin 236, Loughborough University.
- Clancy, M., 1998, Commodity chains, services and development: theory and preliminary evidence from the tourism industry, *Review of International Political Economy*, 5, 122-148.
- Coe, N.M., 2007, *Global production networks: the developing research agenda*, Presentation to the EGRG Annual Symposium, June 7, University of Manchester.
- Coe, N.M., P. Dicken en M. Hess, 2007, *Global production networks: realizing the potential*, Economic Geography Research Group Working Paper Series 05.07, University of Manchester.

- 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, NM. en Y-S. Lee, 2006, The strategic localization of transnational retailers: the case of Samsung-Tesco in South Korea, *Economic Geography*, 82, 61-88.
- Daviron, B. en P. Gibbon, 2002, Global commodity chains and African export agriculture, *Journal of Agrarian Change*, 2, 137-161.
- Daviron, B. en S. Ponte, 2005, *The Coffee Paradox: Global Markets, Commodity Trade and the Elusive Promise of Development*, Zed Books, London/New York.
- Dicken, P., P.F. Kelly, K. Olds en H.W.-C Yeung, 2001, Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy, *Global Networks*, 1, 89-112.
- Ernst, D., 1997, *From partial to systemic globalization. International production networks in the electronics industry*, Berkely Roundtable on the International Economy Working Paper 98, University of California.
- Ernst, D., 2002, Global production networks and the changing geography of innovation systems. Implications for developing countries, *Economics of Innovation and New Technology*, 11, 497-523.
- Ernst, D. en L. Kim, 2002, Introduction: global production networks, information technology and knowledge diffusion, *Industry and Innovation*, 9, 147-153.
- Gereffi, G., 1989, Rethinking development theory: insights from East Asia and Latin America, *Sociological Forum*, 4, 505-533.
- Gereffi, G., 1995, Global production systems and third world development, in: B. Stallings (red.) *Global Change, Regional Response. The New International Context of Development*, Cambridge University Press, Cambridge, 100-142.
- Gereffi, G., 1999, International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain, *Journal of International Economics*, 48, 37-70.
- Gereffi, G., 2002, *The international competitiveness of Asian economies in the apparel commodity chain*, Economics and Research Department Working Paper Series 5, Asian Development Bank, Manila.
- Gereffi, G. en M. Korzeniewicz, 1990, Commodity chains and footwear exports in the semiperiphery, in: W.G. Martin (red.). *Semiperipheral States in the World Economy*, Westport, CT: Greenwood Press, 45-68.
- Gereffi, G. en M. Korzeniewicz, 1994, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, CT/London.
- Gereffi, G., J. Humphrey, R. Kaplinsky en T.J. Sturgeon, 2001, Introduction: globalisation, value chains and development, *IDS Bulletin*, 32, 1-14.
- Gereffi, G., J. Humphrey en T.J. Sturgeon, 2005, The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, 12, 78-104.

- Gibbon, P., 2001, Upgrading primary production: a global commodity chain approach, *World Development*, 29, 345-363.
- 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.
- Hess, M. en N.M. Coe, 2006, Making connections: global production networks, standards and embeddedness in the mobile-telecommunications industry, *Environment and Planning A*, 38, 1205-1227.
- Hess, M. en H.W.-C. Yeung, 2006, Guest editorial, *Environment and Planning A*, 39, 1193-1204.
- Hopkins en Wallerstein, 1977, Patterns of development of the modern world-system, *Review*, 1, 11-145.
- Humphrey, J. en H. Schmitz, 2000, *Governance and upgrading: linking industrial clusters and global value chain research*, Institute of Development Studies Working Paper 120, Brighton, University of Sussex.
- Humphrey, J. en H. Schmitz, 2001, Governance in global value chains, *IDS Bulletin*, 32, 19-29.
- Kaplinsky, R, 2000, *Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis?*, Institute of Development Studies Working Paper 110, Brighton, University of Sussex.
- Kaplinsky, R. en M. Morris, 2001, *A handbook for value chain research*, Report prepared for International Development Research Centre, Ottawa.
- Kessler, J.A., 1999, The North American Free Trade Agreement, emerging apparel production networks and industrial upgrading: the southern California/Mexico connection, *Review of International Political Economy*, 6, 565-608.
- Kessler, J.A., 2004, Free trade and garment work: the impact of NAFTA on service and manufacturing jobs in the Los Angeles apparel industry, *International Journal of Urban and Regional Research*, 28, 308-328.
- Korzeniewicz, M., 1992, Global commodity networks and the leather footwear industry, *Sociological Perspectives*, 35, 313-327.
- 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.
- Leslie, D. en S. Reimer, 1999, Spatializing commodity chains, *Progress in Human Geography*, 23, 401-420.
- Ponte, S., 2002, The 'latte revolution'? Regulation, markets and consumption in the global coffee chain, *World Development*, 30, 1099-1122.
- Ponte, S. en P. Gibbon, 2005, Quality standards, conventions and the governance of global value chains, *Economy and Society*, 34, 1-31.
- Raikes, P., M.F Jensen en S. Ponte, 2000, Global commodity chain analysis and the french filière approach: comparison and critique, *Economy and Society*, 23, 390-417.

- Schmitz, H., 1995, Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster, *World Development*, 23, 9-28.
- Schmitz, H., 1999, Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valley, Brazil, *World Development*, 27, 1627-1650.
- Schmitz, H. en P. Knorringa, 1999, *Learning from global buyers*, Institute of Development Studies Working Paper 100, Brighton, University of Sussex.
- Sturgeon, T.J., 2001, How do we define value chains and production networks? *IDS Bulletin*, 32, 9-18.
- Sturgeon, T., 2006, Conceptualizing integrative trade: the global value chains framework, Paper prepared for the CTPL conference, December 6, Ottawa
- Ponte, S. en P. Gibbon, 2005, Quality standards, conventions and the governance of global value chains, *Economy and Society*, 34, 1-31.
- Sokol, M., 2007, Space of flows, uneven regional development and the geography of financial services in Ireland, *Growth and Change*, 38, 224-259.
- Talbot, J.M., 1997, The struggle for control of a commodity chain: instant coffee from Latin America, *Latin American Research Review*, 32, 117-135.
- van Grunsven, L. en F. Smakman, 2001, Competitive adjustment and advancement in global commodity chains: I. Firm strategies and trajectories in the East Asian apparel industry, *Singapore Journal of Tropical Geography*, 22, 173-188.