

DIE ERDE

ZEITSCHRIFT DER GESELLSCHAFT FÜR ERDKUNDE ZU BERLIN
JOURNAL OF THE GEOGRAPHICAL SOCIETY OF BERLIN

138. Jahrgang – 2007 – Heft 2

Herausgegeben durch

WOLF DIETER BLÜMEL (Stuttgart) – HANS-GEORG BOHLE (Bonn)
AXEL BORSDORF (Innsbruck) – GABRIELE BROLL (Vechta)
WERNER EUGSTER (Zürich) – ELMAR KULKE (Berlin)

Schriftleitung

CHRISTOF ELLGER



GESELLSCHAFT FÜR ERDKUNDE ZU BERLIN

ISBN 978-3-87670-907-9
ISSN 0013-9998

Copyright 2007 by Gesellschaft für Erdkunde zu Berlin, Arno-Holz-Str. 14, 12165 Berlin, Germany
Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der photomechanischen Wiedergabe,
der Herstellung von Mikrofilmen und der Übersetzung, vorbehalten.

Druck: Westkreuz-Druckerei Ahrens KG Berlin/Bonn

• *Commodity chain – Economic Geography – Globalisation – Theory*

Elmar Kulke (Berlin)

The Commodity Chain Approach in Economic Geography *Der Ansatz der Warenketten in der Wirtschaftsgeographie*

With 4 Figures

This paper gives an overview of several variations of the commodity chain model. It thus acts as an introduction to the following papers which employ the concept for the analysis of specific case studies. In addition, some limitations of the concept will be discussed. To date, the model has mainly been used to focus on enterprises; a more detailed look at the influence of consumer-producer relations seems necessary.

Summary: The Commodity Chain Approach in Economic Geography

In times of globalisation international interactions intensify at a fast rate and change the spatial patterns of the world economy. An important approach for describing and analysing linkages and patterns is based on the Commodity Chain model. This model is presently of great importance for economic geography and has been developed incrementally. The classic “*filière*” concept divides the chain into discrete segments; the “Global Commodity Chain” approach discusses material and immaterial linkages between the actors; and the “Global Value Chain” approach analyses forms of coordination and governance. There are, however, some limitations to the concepts and a closer look at the institutional frame and the influence of consumers seems called for.

Zusammenfassung: Der Ansatz der Warenketten in der Wirtschaftsgeographie

In der Phase der Globalisierung nahmen die internationalen Interaktionen stark zu und es veränderte sich die Bedeutung von Raumeinheiten. Der Ansatz der Warenketten beschreibt und analysiert die Merkmale und Räumuster der globalen Verflechtungen. Er besitzt gegenwärtig große Bedeutung für die Wirtschaftsgeographie und wurde ständig weiterentwickelt. Das Konzept der „*Filière*“ gliedert die Kette in geschlossene

Segmente, der Ansatz der „*Global Commodity Chain*“ diskutiert materielle und immaterielle Verflechtungen zwischen den Akteuren, und der „*Global-Value-Chain*“-Ansatz untersucht die Koordinierungsmechanismen. Bisher werden in der Diskussion aber die Einflüsse des staatlichen/gesetzlichen Rahmens und der Konsumenten noch zu wenig berücksichtigt.

Résumé: L'approche de la chaîne de marchandises en géographie économique

Dans le contexte de la mondialisation, les relations internationales ont largement augmenté et l'importance relative des unités spatiales a changé. L'approche de la chaîne de marchandises décrit et analyse les caractéristiques et les formes spatiales des interconnexions et interdépendances globales; elle a une grande importance pour la géographie économique actuellement et a connu un développement continu. Le concept de « *filière* » subdivise la chaîne de production en segments fermés ou différents, le concept de « *global commodity chain* » expose les interdépendances matérielles et immatérielles entre les différents acteurs et finalement l'approche de « *Global Value Chain* » analyse les mécanismes de coordination. Mais jusqu'à présent les influences du cadre institutionnel et législatif ainsi que celles causées par les consommateurs ne sont pas prises en compte de manière suffisante dans la discussion de ces concepts.

Den vollständigen Beitrag
für € 5,00 jetzt anfordern:

GFESHOP.DE

- *Globalising networks – Dairy industry – Competitive strategies – Fonterra – New Zealand*

Stuart Gray, Richard Le Heron, Christina Stringer and Christine Tamásy
(Auckland)

**Competing from the Edge of the Global Economy:
The Globalising World Dairy Industry and the Emergence
of Fonterra's Strategic Networks**

*Konkurrieren vom Rande der globalen Ökonomie: Die Weltmilchwirtschaft im
Globalisierungsprozess und die Entstehung der strategischen Netzwerke Fonterras*

With 4 Figures

A question often posed by economic geographers is whether physical location of production at a distance from major markets of the world and a peripheral positioning in the global economy makes a difference to the economic outcomes of countries, industries and companies. The recent experience of the New Zealand dairy industry and Fonterra, the New Zealand-based dairy giant (ranked No 5 in the world in terms of revenue), suggests that geography does matter, but not as usually understood. The paper focuses initially on the apparently constrained development of New Zealand's dairy industry in the context of geo-political and regulatory change and then outlines Fonterra's emerging views of the globalising dairy industry. It argues that Fonterra and the New Zealand dairy industry, working with industry seasonality, lengthy supply chains to major markets and restrictions on market access, have continued to expand internationally through a series of innovative strategies that have produced a range of economies of scale and scope. In particular, the paper explores the premise that the innovative strategies are inseparable from developments in company networks aimed at moving Fonterra up the value chain. Empirical evidence details the changing organisational logics and politically-mediated networks that underpin different configurations of scale and scope economies and illustrates ways in which international competitiveness is being constantly re-constituted through changing geographic imaginaries regarding the development of company networks and strategies. The paper suggests that what may matter most is coming to know the possibilities that any location or structural positioning offers, rather than focusing on the perceived constraints of geography. The Fonterra case demonstrates that geographies are always in the making, they are not fixed either in conception or material terms.

Summary: Competing from the Edge of the Global Economy: The Globalising World Dairy Industry and the Emergence of Fonterra's Strategic Networks

A question often posed by economic geographers is whether physical location of production at a distance from major markets of the world and a peripheral positioning in the global economy makes a difference to the economic outcomes of countries, industries and companies. Within much of the international and New Zealand literature on growth, trade and enterprise, distance from markets and colonial relationships are regarded as synonyms for economic disadvantage. Appealing though these “commonsense” claims about handicaps may be they do not resonate with the experience of the New Zealand dairy industry. The development path of the New Zealand dairy industry and Fonterra, the New Zealand-based dairy giant (ranked No 5 in the world in terms of revenue), suggests that geography does matter, but not as usually understood. The first part of our paper positions a range of literatures to argue that contemporary enterprises are inextricably tied into the wider historical and geographical dynamics of world capitalist expansion. We interrogate the deterministic assertions relating to distance and peripherality and suggest these misread and misunderstand changing structural contexts and actor responsiveness. The second part explores how the altering character of the New Zealand dairy industry and enterprises (e.g. in relation to dairy farms, cooperative dairy processing and manufacturing, producer marketing board arrangements, regulatory developments) can be seen as the outcome of a distinctly New Zealand production focus but with investment trajectories heavily focused on selling its products on the international stage. We discuss the early developments of the industry as an export-oriented industry with longstanding production-consumption relations, while its contemporary position reflects more recent shifts in the centre of gravity of world dairy production and trade and associate strategic, commercial and supra-national governance arrangements. Third, the prominence of Fonterra in the world dairy scene is outlined to contextualise the commercial and regulatory

realities facing the company and as a preliminary to investigating how Fonterra is imagining and shaping its relationships and interactions in territory through a series of innovative strategies. We go on to argue that Fonterra and its predecessor, the New Zealand Dairy Board, and its supplying co-operatives, working with the seasonality of milk production, lengthy supply chains to major markets and restrictions on market access, have continued to expand internationally through a series of innovative strategies. In particular the paper explores the premise that these innovative strategies are inseparable from the development of an extensive corporate trading network by Fonterra and by its efforts to move its product range up the value chain. In order to convey the shifting geo-economic and geo-political landscape within which the New Zealand dairy industry operates we diagram schematically the changing context of regulatory frameworks and industry developments and map the increasing complexity of New Zealand Dairy Board's and Fonterra's trade flows across borders and between markets. Finally our paper suggests that what may matter most in an organisation's evolution is understanding the myriad possibilities that any location or structural positioning offers, rather than focusing on perceived deterministic geographical constraints. The Fonterra case demonstrates that geographies are always in the making. They are not fixed either in conception or material terms.

Zusammenfassung: Konkurrieren vom Rande der globalen Ökonomie: Die Weltmilchwirtschaft im Globalisierungsprozess und die Entstehung der strategischen Netzwerke Fonterras

Eine häufig von Wirtschaftsgeographen aufgeworfene Frage ist, inwieweit ein von den wichtigen Märkten weit entfernter Produktionsstandort und eine periphere Positionierung in der Weltwirtschaft den ökonomischen Erfolg von Ländern, Industrien und Unternehmen bestimmen. In großen Teilen der internationalen und neuseeländischen Literatur zu Wachstum, Handel und Unternehmen werden die Distanz zu Märkten und die kolonialen Beziehungen als

wesentliche ökonomische Nachteile gesehen. Obwohl diese Behauptungen bezüglich vermeintlicher Nachteile durchaus vernünftig erscheinen, stimmen sie nicht mit den Erfahrungen der neuseeländischen Milchwirtschaft überein. Der Entwicklungspfad der neuseeländischen Milchwirtschaft und besonders von Fonterra, dem neuseeländischen Milchwirtschaftsgiganten (auf Rang 5 weltweit bezüglich der Einnahmen) zeigt, dass Geographie zwar wichtig ist, allerdings nicht dem üblichen Verständnis folgend. Im ersten Teil unseres Beitrags wird mit Hilfe der Literatur dargelegt, dass Unternehmen heutzutage untrennbar in die weiter gefasste historische und geographische Dynamik der Expansion des Weltkapitalismus eingebunden sind. Wir untersuchen die Behauptung in der Literatur, dass räumliche Distanz und eine periphere Lage in der Weltwirtschaft ökonomisches Wachstum beschränken, und erbringen den Nachweis, dass diese These die Möglichkeiten der Akteure mit strukturellen Beschränkungen umzugehen ignoriert. Der zweite Teil zeigt, wie der sich verändernde Charakter der neuseeländischen Milchwirtschaft und ihrer Unternehmen (d.h. der Milchbetriebe, der genossenschaftlichen Milchverarbeitung und -weiterverarbeitung, der Arbeitsweise der Absatzorganisation der Produzenten sowie der Veränderungen der Regulationsweise) als das Ergebnis eines eindeutigen Schwerpunkts der Produktion in Neuseeland gesehen werden kann, allerdings mit einem Investitionspfad, der stark auf den internationalen Absatz ausgerichtet ist. Wir diskutieren die frühe Entwicklung dieser Branche als exportorientierte Industrie mit lange etablierten Produktions-Absatz-Beziehungen, während ihre heutige Position neuere Verschiebungen im weltweiten Gravitationszentrum der Milchproduktion und des Handels mit Milchwirtschaftsprodukten sowie hiermit verbundene strategische und kommerzielle Regelungen und Fragen der supranationalen Governance widerspiegelt. Drittens wird der Kontext der Bedeutung Fonterras in der Weltmilchwirtschaft dargestellt, um die kommerzielle und regulative Realität, der sich das Unternehmen gegenüber sieht, abzubilden und als Vorwissen zu nutzen für die Untersuchung, wie das Unternehmen seine räumlichen Beziehungen und Interaktionen durch eine Reihe innovativer Strategien plant und gestaltet. Danach wird dargestellt, wie Fonterra und sein Vorgänger, das ‚New Zealand Dairy Board‘ und

dessen zuliefernde Genossenschaften, die mit einer hohen Saisonalität der Produktion, langen Lieferketten zu den wichtigen Märkten und Beschränkungen im Marktzugang arbeiten müssen, aufgrund einer Reihe innovativer Strategien kontinuierlich international expandiert haben. Der Beitrag untersucht im Besonderen die Prämisse, dass diese innovativen Strategien untrennbar mit der Entwicklung des ausgedehnten Handelsnetzwerkes Fonterras verbunden sind sowie mit dessen Bemühungen, mit seiner Produktpalette in der Wertkette aufzurücken. Um das sich verändernde weltwirtschaftliche und geopolitische Umfeld zu zeigen, in dem die neuseeländische Milchwirtschaft operiert, stellen wir den sich verändernden Kontext der regulativen Rahmenbedingungen und der Entwicklung der Branche schematisch dar und bilden die zunehmende Komplexität der Handelströme des ‚New Zealand Dairy Board‘ und Fonterras zwischen Märkten und über Grenzen hinweg ab. Schließlich legt unser Beitrag nahe, dass das Verständnis der unzähligen Möglichkeiten, die ein Standort oder eine strukturelle Positionierung bietet, wichtiger für die Entwicklung einer Organisation ist als die Fokussierung auf wahrgenommene deterministische geographische Beschränkungen. Das Beispiel Fonterra bestätigt, dass Geographien ständig neu erzeugt werden. Sie sind weder in der Konzeption noch in ihrer materiellen Ausprägung unveränderlich.

Résumé: Concourir en bordure de l'économie globale: la globalisation de l'industrie laitière mondiale et l'émergence des réseaux stratégiques de Fonterra

Les géographes économiques se posent souvent la question de savoir si l'emplacement physique de la production éloigné des marchés mondiaux majeurs et un positionnement en périphérie de l'économie mondiale influent sur les résultats économiques des pays, industries et entreprises. La plupart des textes économiques néo-zélandais et internationaux sur la croissance, le commerce et l'entreprise, qualifient de désavantage économique la distance avec les marchés et les relations coloniales. Bien que ces suppositions soient pourvues d'un certain « bon sens », elles ne prennent pas en considération l'expérience de l'industrie laitière en Nouvelle Zélande. La voie de

développement prise par l'industrie laitière néo-zélandaise et Fonterra, le géant laitier de Nouvelle Zélande (Numéro 5 mondial en terme de revenus), suggère que la géographie est importante, dans un sens inhabituel. Nous prendrons en considération dans une première partie une série de théories afin de démontrer le lien évident existant entre les dynamiques historiques et géographiques de l'expansion capitaliste mondiale et les entreprises contemporaines. Après avoir analysé les théories économiques argumentant que la distance physique et un positionnement périphérique de l'économie mondiale devraient ralentir la croissance économique, nous prouverons que ces théories ne prennent pas en compte la capacité qu'ont les acteurs économiques pour régler leurs contraintes structurelles. Nous étudions dans la seconde partie les caractères changeants de l'industrie des produits laitiers et des entreprises en Nouvelle Zélande (c'est-à-dire dans leurs relations avec les fermes, les coopératives de traitement et de fabrication, les accords entre production et marketing responsable, ainsi que l'évolution des réglementations) et comment ces changements peuvent être vus comme le résultat d'une production néo-zélandaise distincte mais convergeants vers la vente de produits sur la scène internationale. Cette industrie s'est très tôt portée sur l'export avec des solides relations producteur-consommateur, alors que sa position contemporaine reflète mieux les récents changements au sein du centre de gravité de la production mondiale de produits laitiers, du commerce, des stratégies de groupe, les accords commerciaux et des gouvernance supranationales. Troisièmement, la prééminence de Fonterra au sein de l'industrie des produits laitiers nous permet de conceptualiser les réalités commerciales et de régulation économique auxquelles doit faire face l'entreprise, ce qui nous permettra de démontrer à quel point Fonterra est une entreprise imaginative, formant ses relations économiques et internationales à travers une série de stratégies innovantes. Nous poursuivrons en argumentant que malgré les difficultés qu'on dût affronter Fonterra et son prédécesseur « New Zealand Dairy Board » à savoir un approvisionnement auprès des coopératives, la saisonnalité de la production de lait, la longueur de leur chaîne d'approvisionnement afin d'accéder aux principaux marchés ainsi que les restrictions en vigueur pour entrer sur les marchés, ces entreprises ont réussi à

continuer leur croissance à l'internationale grâce à une série de stratégies innovantes. En particulier, cet article s'intéresse au fait que ces stratégies dépendent fortement du développement d'un réseau très large d'entreprises par Fonterra et par son effort d'augmenter la qualité de sa chaîne de valeur. Afin de supporter les changements d'environnement géo-économiques et géopolitiques au sein duquel l'industrie des produits laitiers néo-zélandaise opère, nous allons tout d'abord schématiser le changement de contexte de régulation théorique et de développement industriel puis planifier l'impact de la croissance de la complexité du flux économique de Fonterra et du « New Zealand Dairy Board » à travers les frontières et entre les marchés. Enfin, notre article suggère que ce qui influence le plus l'évolution d'une organisation est la compréhension des nombreuses opportunités aussi bien au niveau géographique que du positionnement et non pas la concentration sur les contraintes géographiques perçues liées aux distances. Le cas de Fonterra démontre que les situations géographiques sont changeantes. Il n'y a rien de fixé aussi bien dans la conception qu'au niveau matériel.

Stuart Gray, Fonterra Co-operative Group Ltd., Auckland, New Zealand, stuart.gray@fonterra.com

Prof. Richard Le Heron, Dr. Christine Tamásy, School of Geography, Geology & Environmental Science (SGGES), The University of Auckland, New Zealand, r.leheron@auckland.ac.nz, c.tamasy@auckland.ac.nz

Dr. Christina Stringer, Department of Management and International Business, The University of Auckland, New Zealand, c.stringer@auckland.ac.nz

Den vollständigen Beitrag
für € 5,00 jetzt anfordern:
GFESHOP.DE

DIE ERDE 138 2007 (2)	Special Issue: Commodity Chains	pp. 151-168
-----------------------	---------------------------------	-------------

- *Global production networks – Automobile industry – Joint ventures – China*

Heiner Depner (Eschborn)

**Friction Losses at the Interface:
Global Production Networks and Local Firms.
Examples from the Automobile Industry in Shanghai**

*Reibungsverluste an den Schnittstellen:
Globale Produktionsnetzwerke und lokale Unternehmen.
Beispiele aus der Automobilindustrie in Shanghai*

With 3 Tables

The automotive industry in China is still developing at a fast rate – production figures have multiplied in recent years. But the euphoric China hype of German firms seems to have cooled down. This might be a result of the stories early movers to China tell about difficulties encountered in working with Chinese firms. This paper provides evidence that the interface between foreign and Chinese firms is not as easy to manage as the concept of global production networks suggests. In the case of the automobile industry in Shanghai the linkage between foreign companies and local industries would be negligible without intervention from the state authorities. Foreign firms have been obligated to localise their sourcing and to form joint ventures with Chinese firms. The localisation was managed through forcing foreign suppliers to set up production facilities in China. This led to Chinese suppliers being largely replaced. In addition, the analysis of interpersonal interaction and networks in three Chinese-German joint ventures shows that cultural differences and their consequences require elaboration in the GPN framework.

Summary: Friction Losses at the Interface: Global Production Networks and Local Firms. Examples from the Automobile Industry in Shanghai

The automobile industry in China is characterised by an intensive linking-up of foreign and Chinese

firms. Car producers as Volkswagen or General Motors have established joint ventures with Chinese firms and have brought with them many foreign suppliers which, in turn, were urged to found joint ventures with suppliers from the group networks of their Chinese partners. Based on an extensive

analysis of Chinese-German supplier joint ventures and their local linkages to parts providers the article presents evidence that the linking-up is rather the result of measures initiated by the Chinese authorities than the outcome of strategic decisions by the foreign investors. As competition has increased since the deregulation of market access and the lifting of price controls technically sophisticated cars have to be build. This has intensified efforts to bridge technical and institutional differences to Chinese suppliers. Consequently Chinese suppliers have been largely crowded out from the supplier networks. The exceptions are those belonging to the car producers and integrated into international joint ventures. However, a detailed analysis of three joint ventures demonstrates that their establishment has only shifted the intercultural interface into the new organisations. The analysis also shows that the formation of organisational proximity does not automatically provide a solution to the problem of cultural distance. Only few foreign managers and experts adapt their habits to the Chinese social context and become able to cooperate efficiently with their local colleagues and thus to initiate changes in the organisation of the firms or internal processes. The results on the individual and firm level indicate that institutional and technological differences between international lead firms and local industries have to be considered more carefully within the concept of Global Production Networks.

Zusammenfassung: Reibungsverluste an den Schnittstellen: Globale Produktionsnetzwerke und lokale Unternehmen. Beispiele aus der Automobilindustrie in Shanghai

In der Automobilindustrie in China existiert eine enge Verzahnung zwischen chinesischen und ausländischen Herstellern. Pkw-Hersteller wie Volkswagen oder General Motors haben Joint Ventures mit chinesischen Herstellern gegründet und zahlreiche Zulieferer dazu bewegt, ebenfalls in China zu produzieren. Viele von ihnen wurden angehalten, mit lokalen und in die Unternehmensgruppen der chinesischen Pkw-Hersteller integrierten Lieferanten Gemeinschaftsunternehmen zu bilden. Im Beitrag wird auf Grundlage einer umfangreichen Untersuchung der Kooperationen deutscher

Automobilzulieferer gezeigt, dass die Zusammenarbeit mit chinesischen Joint Venture-Partnern und Lieferanten eher das Ergebnis staatlicher Einflussnahme und weniger auf strategische Überlegungen der Investoren zurückzuführen ist. Der Aufwand zur Überbrückung institutioneller und technologischer Unterschiede zu den chinesischen Unternehmen ist – seit der Wettbewerb aufgrund der Freigabe der Preise und der Liberalisierung der Zugangsbeschränkungen stark zugenommen hat – so hoch, dass diese im Lieferantennetzwerk nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Ausnahme bilden solche chinesische Lieferanten, die in die Unternehmensgruppen der Pkw-Hersteller eingebunden sind und für die Joint-Venture-Partner gefunden werden konnten. Eine genauere Untersuchung von drei Gemeinschaftsunternehmen zeigt jedoch, dass durch deren Bildung eine Verlagerung der problematischen interkulturellen Schnittstelle stattgefunden hat, die durch organisatorische Nähe aber nicht aufgelöst wird. Es gelingt nur wenigen ausländischen Managern und Bereichsleitern, ihre Verhaltensweisen so an den neuen sozialen Kontext anzupassen, dass sie in der Lage sind, mit chinesischen Kollegen effizient zusammenzuarbeiten, Strukturen zu ändern und Prozesse wirkungsvoll anzustoßen. Die Ergebnisse auf beiden Ebenen verdeutlichen, dass im Konzept der Globalen Produktionsnetzwerke institutionelle und technologische Unterschiede zwischen ausländischen Unternehmen und potentiellen lokalen Partnern stärker theoretisiert werden müssen.

Résumé: Pertes de friction aux interfaces: Global Production Networks et entreprises locales. Exemples de la industrie automobile à Shanghai

Il existe dans l'industrie automobile en Chine une étroite interdépendance entre constructeurs chinois et étrangers. Des constructeurs automobiles tels que Volkswagen et General Motors ont formé des joint-ventures avec des constructeurs chinois et convaincus de nombreux fournisseurs à venir produire eux aussi en Chine. Beaucoup d'entre eux ont été incités à créer des réseaux de partenariat intégrés avec des fournisseurs locaux ou appartenant à des groupes de constructeurs automobiles chinois. L'étude, basée sur une vaste recherche de fond ayant pour objet les

partenariats des constructeurs automobiles allemands, démontre que les coopérations avec les partenaires chinois de joint-venture et les fournisseurs sont plus la conséquence d'une volonté politique que celui d'une stratégie de la part des investisseurs. L'effort pour surmonter les différences institutionnelles et technologiques par rapport aux entreprises chinoises est tel que celles-ci ne jouent plus qu'un rôle mineur dans le réseau de fournisseurs, surtout depuis que la compétitivité s'est accrue grâce à la libéralisation des prix et aux quotas d'entrée. Font exception à ce fait seuls les fournisseurs chinois intégrés dans le groupe du constructeur et pour lesquels des partenaires de joint-venture ont pu être trouvés. Une étude plus poussée de trois entreprises communes montre cependant que leur création a seulement déplacé le problème de la connexion interculturelle, sans pour autant l'avoir résolu uniquement grâce à la proximité organisationnelle. Rares sont les managers et chefs de secteurs étrangers qui ont réussi, en s'adaptant à ce nouveau contexte social, à travailler de façon efficace avec leurs collègues chinois, ainsi qu'à bousculer efficacement les structures et les processus existants. Les résultats des deux études démontrent que le concept de Global Production Networks devrait davantage prendre en compte les différences institutionnelles et technologiques entre les entreprises étrangères et leurs partenaires locaux potentiels.

Dr. Heiner Depner, RKW Kompetenzzentrum,
Düsseldorfer Straße 40, 65760 Eschborn, Germany,
depner@rkw.de

Manuskripteingang: 12.02.2007
Annahme zum Druck: 07.06.2007

Den vollständigen Beitrag
für € 5,00 jetzt anfordern:
GFESHOP.DE

• *Global value chain – Governance – Upgrading – Tourism – Jordan*

Nasim Barham (Amman), **Sabine Dörry** and **Eike W. Schamp** (Frankfurt am Main)

Relational Governance and Regional Upgrading in Global Value Chains – The Case of Package Tourism in Jordan

Relationale Governance und regionales Upgrading in globalen Wertschöpfungsketten – das Beispiel des Pauschal Tourismus in Jordanien

With 3 Figures and 2 Tables

The value chain approach has become a key tool in analysing economic transactions between rich and poor countries. Package tourism forms a major part of international tourism. This paper argues that package tours are modular products, i.e. a bundle of parts delivered by various suppliers. The value chain approach can therefore be used to analyse the relationship between the actors in the country of origin and in the destination country. This discussion focuses on the extent to which the particular form of “relational” governance of the chain and the institutional frame, mainly determined by state policy, enable regions and firms to upgrade in tourism.

Summary: Relational Governance and Regional Upgrading in Global Value Chains – The Case of Package Tourism in Jordan

Global value chains, connecting production in less developed regions with consumption in wealthy regions, are generally used in the context of industrial and agrarian goods. However, this paper applies the global value chain (GVC) approach to the construction of more or less standardised package tours, i.e. to a special service industry. According to current debate, value chains are characterised by different forms of governance which result in different possibilities for development (upgrading) of less developed regions. The theoretically close connection between the governance form and the specific kind of upgrading is in urgent need of empiric verification. In

the present case, i.e. non-Arabian tourism in Jordan, ‘relational’ governance dominates. Theoretically, this is a good prerequisite for regional upgrading; however, empirical evidence is lacking. The paper also considers the institutional frame of the GVC, adding to evidence provided in some recent case studies. It is concluded that in the case of weak (relational) governance institutions have a major importance for regional upgrading. This is analysed using the example of three different regions in Jordan. The article emphasises the major role of the state, state-created and co-operating non-government institutions for upgrading local firms in the tourism sector and thus for regional development in Jordan. It attempts to contribute to a further refinement of the GVC approach.

Zusammenfassung: Relationale Governance und regionales Upgrading in globalen Wertschöpfungsketten – das Beispiel des Pauschalismus in Jordanien

Globale Wertketten, die die Produktion in wenig entwickelten Regionen mit dem Konsum in wohlhabenden Regionen verbinden, werden im Allgemeinen für Industrie- und Agrargüter diskutiert. Dieser Beitrag wendet dagegen den Global-Value-Chain-(GVC)-Ansatz auf die Konstruktion von mehr oder weniger standardisierten Pauschalreisen, d.h. auf einen speziellen Dienstleistungssektor, an. In der bisherigen wissenschaftlichen Debatte wurde deutlich, dass die Wertketten verschiedene Formen der Steuerung (Governance) besitzen können, die wiederum unterschiedliche Entwicklungsmöglichkeiten (Upgrading) in wenig entwickelten Regionen eröffnen. Im vorliegenden Wertketten-Beispiel des nicht-arabischen Tourismus in Jordanien herrscht die „relationale“ Governance vor. Sie bietet zwar theoretisch gute Voraussetzungen für ein Upgrading, doch fehlt es diesbezüglich an empirischen Erkenntnissen. Der Beitrag konzentriert sich zudem auf die institutionelle Rahmung der GVC, die erst in den jüngeren Fallstudien empirisch tangiert wurde. Die Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass im Fall einer schwachen (relationalen) Governance die Eigenschaften der nationalen Institutionen die Chancen des regionalen Upgrading bestimmen. Sie diskutieren dies anhand dreier touristischer Beispielregionen für den nicht-arabischen Tourismus in Jordanien. Der Beitrag arbeitet somit heraus, wie sehr der Staat und die von ihm geschaffenen para-staatlichen und Nicht-Regierungsorganisationen das Upgrading von Unternehmen im Tourismus-Sektor und den Erfolg einer regionalen Entwicklung in Jordanien beeinflussen können. Mit diesem Ergebnis soll zu einer Weiterentwicklung der konzeptionellen GVC-Diskussion beigetragen werden.

Résumé: Gouvernance relationnelle et renforcement régional dans les chaînes de valeur mondiaux – le cas des voyages organisés en Jordanie

On discute, en général, les chaînes de valeur mondiales rattachant la production des biens dans des régions moins développées avec leur consommation dans les régions bien aisées par rapport aux produits industriels ou agricoles. Par contre, cet article applique le concept de la chaîne de valeur mondiale à la création des voyages organisés plus ou moins standardisés, c.à.d. au secteur tertiaire. Le débat théorique et les expériences empiriques ont jusqu'à bien montré que les chaînes de valeur mondiales peuvent être caractérisées par des formes diverses de gouvernance selon lesquelles s'ouvrent des chances de développement régional différentes pour les régions moins développées. Pourtant, on constate un débat théorique et un manque de vérification empirique pour ce rapport entre forme de gouvernance et type de développement régional. Au cas des voyages organisés à la Jordanie, c.à.d. le tourisme dit 'non-arabe', nous identifions une « gouvernance relationnelle » dominante qui – théoriquement – devrait amener à des bons résultats en ce qui concerne le renforcement des prestataires de services régionaux. En plus, l'analyse se concentre sur le cadre institutionnel de la chaîne de valeur qui n'a été effleuré que dans quelques études empiriques récentes. Les auteurs en tirent la conclusion que, dans le cas d'une gouvernance relationnelle assez faible, le caractère des institutions nationales détermine les chances d'un renforcement régional ce qui est développé avec trois exemples régionaux en Jordanie. Pour préciser, il s'avère le rôle primordial de l'état et des organisations para-étatiques ou non-gouvernementales au renforcement de prestataires de service dans le secteur du tourisme et de certaines régions touristiques en Jordanie. Par là, nous espérons à contribuer à perfectionner l'approche des chaînes de valeur mondiales dans le secteur tertiaire.

Den vollständigen Beitrag
für € 5,00 jetzt anfordern:
GFESHOP.DE

Prof. Dr. Nasim Barham, University of Jordan,
Dept. of Geography, P.O. Box 13326, Amman 11942,
Jordan, nbarham@go.com.jo

Dipl.-Geogr. Sabine Dörry, Prof. Dr. Eike W. Schamp, J.-W.-Goethe-Universität, Institut für Humangeographie, Robert-Mayer-Str. 6-8, 60325 Frankfurt, Germany, s.doerry@em.uni-frankfurt.de, schamp@em.uni-frankfurt.de

DIE ERDE 138 2007 (2)	Special Issue: Commodity Chains	pp. 187-212
-----------------------	---------------------------------	-------------

• *Commodity chain – Food industry – Socialist countries – Cuba*

Daniel Krüger (Berlin)

Commodity Chains in the Cuban Food Economy

Warenketten in der kubanischen Lebensmittelwirtschaft

With 11 Figures and 1 Table

In the context of globalisation challenges for enterprises and regions have become more varied and more complex. One important feature is the increasing international division of labour. This in turn causes changes in the spatial organisation of production systems. The result is a network of dispersed locations which all perform different functions in the production process. The food industry is a prime example. In western industrial countries modernisation of agriculture, improved means of transport, and decreasing transaction and transportation costs have led to a considerable increase in the spatial reach of commodity chains. In the past, a spatial proximity of production and consumption, as described in *von Thünen's* theory of land-use change with distance, was necessary. This has been superceded by increasing linkages and interdependencies between individual stages and locations of production. In contrast, the unfavourable economic conditions in many developing countries have meant that commodity chains in the food industry have remained spatially concentrated and geared towards local and regional demand in these countries. This discussion analyses, for the first time, the organisation and spatial structures of commodity chains in the Cuban food industry, considering power relations in the commodity chains of the Cuban socialist economy.

Summary: Commodity Chains in the Cuban Food Economy

The investigation of commodity chains in the Cuban food industry supports the assumption that, in command economies, the state heavily influences the configuration of commodity chains as well as the economic options of actors and the barriers to market entry. The state defines the general institutional conditions, and state enterprises and ministries directly participate in commodity chains. The state thus occupies a very dominant position in terms of bargaining power. Given Cuba's unfavour-

able economic conditions and high transaction and transportation costs, this has some advantages. Cost advantages in the industrial commodity chains involving state-owned firms result from selling large quantities through the state-operated retail trade or to firms in other parts of the foreign-currency economy, or from export. The resulting high revenues exceed the high transaction and transport costs and thus secure the nationwide supply of the population. Commodity chains which do not include the state as an economic actor and which aim at the provision of the population with fresh produce are organised locally. These local and regional com-

modity chains developed in the 1990s due to the economic crisis, the lack of means of transport and the high transaction and transportation costs. It should be noted that strong state influence at the strategic nodes of commodity chains and the limited autonomy of agrarian producers and industrial enterprises also have major drawbacks. The development of competitive structures and intensive material and immaterial forward and backward linkages is impeded, and the optimal allocation of production factors is rendered impossible.

Zusammenfassung: Warenketten in der kubanischen Lebensmittelwirtschaft

Die Vermutung, dass der Staat in Zentralverwaltungswirtschaften einen starken Einfluss auf die Konfiguration der Warenketten, den wirtschaftlichen Handlungsspielraum der Akteure und die Zutrittsbarrieren ausübt, konnte durch die Untersuchung der Warenketten in der kubanischen Lebensmittelwirtschaft bestätigt werden. Da der Staat nicht nur die institutionellen Rahmenbedingungen festlegt, sondern auch durch seine wirtschaftlichen Akteure (staatliche Betriebe, Ministerien) direkt in den Warenketten partizipiert, besitzt er hinsichtlich der Verhandlungsposition eine sehr dominante Stellung. Vor dem Hintergrund der ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Kubas und der hohen Transaktions- und Transportkosten ist dies aber auch von Vorteil. Die Kostenvorteile, die durch den Verkauf großer Mengen im staatlichen Einzelhandel, an Betriebe der übrigen Devisenwirtschaft oder durch den Export in den industriellen Warenketten unter Beteiligung staatlicher wirtschaftlicher Akteure erzielt werden, führen zu hohen Erlösen. Diese Erlöse übersteigen die hohen Transaktions- und Transportkosten und sichern somit eine flächendeckende, nationale Versorgung der Bevölkerung. Die Warenketten, in denen der Staat nicht als wirtschaftlicher Akteur beteiligt ist und die eher auf die Versorgung der Bevölkerung mit frischen Lebensmitteln orientiert sind, sind dezentral organisiert. Die ökonomische Krise, die eingeschränkte Transportmittelverfügbarkeit der Akteure und die hohen Transaktions- und Raumüberwindungskosten führten in den 1990er Jahren in Kuba zur Herausbildung lokaler und regionaler Wirtschaftskreisläufe. Allerdings sind der starke staatliche Einfluss an den strategischen Knoten der Warenketten und die Uneigenständigkeit der Agrarproduzenten sowie Industriebetriebe auch von großem Nachteil. Sie verhindern wettbewerbsfähige Strukturen und intensive materielle und immaterielle Austausch-

verflechtungen zwischen Akteuren in vor- und nachgelagerten Bereichen der Lebensmittelwirtschaft und machen gleichzeitig eine optimale Allokation der Produktionsfaktoren unmöglich.

Résumé: Chaînes de marchandises dans l'économie de l'alimentation de Cuba

L'étude des chaînes de marchandises dans l'économie cubaine de l'alimentation a permis de confirmer l'hypothèse selon laquelle, dans les économies centralisées, l'état exerce une forte influence sur la configuration des chaînes de valeur, la liberté d'action économique des acteurs et la limitation de l'accès au marché. Le fait que l'état non seulement fixe le cadre institutionnel, mais, par ses propres acteurs économiques (entreprises publiques, ministères), participe directement aux chaînes de marchandises, lui confère une base de négociation particulièrement favorable. Or, ceci constitue également un avantage à l'égard des conditions économiques défavorables du pays et du niveau élevé des frais de transactions et de transport. Les ventes des entreprises nationales s'effectuent en quantités importantes et génèrent, de ce fait, des plus-values considérables aussi bien en ce qui concerne le commerce de détail, les rapports avec les établissements non étatisés du marché des changes ou encore la participation des acteurs économiques publics aux exportations de produits industriels, l'ensemble de ces activités leur permettant de réaliser d'importantes recettes. Ces recettes étant supérieures aux frais de transactions et de transport, elles permettent d'assurer l'approvisionnement global de la population. Les chaînes de marchandises dans lesquelles l'état n'intervient pas en tant qu'acteur économique, et qui concernent surtout la fourniture de denrées alimentaires fraîches, sont organisés en mode décentralisé. Dans les années 1990, la crise économique, la faible disponibilité de moyens de transport et le coût élevé des transactions et des déplacements se sont soldés par la formation de filières locales et régionales. Cependant, la forte influence publique sur les noeuds stratégiques des filières ainsi que le manque d'autonomie des producteurs agraires et des entreprises industrielles présentent aussi de graves inconvénients, car ils empêchent la mise en place de structures concurrentielles et d'interpénétration des échanges matériels et immatériels entre les acteurs des secteurs amont et aval de l'économie de l'alimentation et, en même temps, l'optimisation de la localisation des facteurs productifs.

Dr. Daniel Krüger, Hentigstr. 26, 10318 Berlin, Germany, daniel.krueger.1@geo.hu-berlin.de

Den vollständigen Beitrag
für € 5,00 jetzt anfordern:
GFESHOP.DE

GESELLSCHAFT FÜR ERDKUNDE ZU BERLIN

Arno-Holz-Str. 14, 12165 Berlin, Tel. +49-30-7900660, Fax +49-30-79006612
Email: mail@gfe-berlin.de – <http://www.gfe-berlin.de>

Berliner Commerzbank AG Konto-Nr. 146 855 200 BLZ 100 400 00
Postbank Berlin 131 76-104 BLZ 100 100 10

Vorsitzer: Prof. Dr. Hartmut Asche – Ehrenvorsitzer: Dr. Dieter Biewald
Generalsekretär: Dr. Christof Ellger
Schatzmeister: Prof. Dr. Georg Kluczka – Schriftführer: Prof. Dr. Elmar Kulke
Stellv. Vorsitzter/-innen: Prof. Dr. Margot Böse – Prof. Dr. Reinhard F. Hüttl – Prof. Dr. Horst Malberg
Dipl.-Geogr. Gabriela Berns – Dr. Gerhard Rappold – Prof. Dr. Ulrich Zeller

Beirat: Prof. Dr. Jörg Albertz – Prof. Dr. Hans-Joachim Bürkner – Prof. Dr. Wilfried Endlicher
Dietrich Herrmann – PD Dr. Felicitas Hillmann – Dr. Sebastian Kinder – Prof. Dr. Eberhard Klitzsch
cand. geogr. Sandra Naaf – Dipl.-Geogr. Frank Poppe – Prof. Werner Schenkel – Prof. Dr. Herbert Sukopp

DIE ERDE

ZEITSCHRIFT DER GESELLSCHAFT FÜR ERDKUNDE ZU BERLIN
JOURNAL OF THE GEOGRAPHICAL SOCIETY OF BERLIN

Schriftleitung / Working editor: Dr. Christof Ellger
Arno-Holz-Straße 14, 12165 Berlin, Germany, Tel.: +49-30-790066-22, Fax +49-30-790066-12
E-mail: redaktion@die-erde.de <http://www.die-erde.de>

DIE ERDE is covered by Scopus Abstract and Citation Database

DIE ERDE firmiert auf der Liste anerkannter im deutschsprachigen Raum herausgegebener
Geographie-Zeitschriften des Verbands der Geographen an Deutschen Hochschulen

Alle Einsendungen, Manuskripte etc. bitte nur an die
Schriftleitung senden.

All correspondance should be addressed to the working
editor.

Erscheinungsweise: Jährlich erscheinen 4 Hefte im
Umfang von je ca. 100 Seiten.

The journal is published quarterly. A volume consists of
4 issues, with about 100 pages each.

Bezugsbedingungen: Für Mitglieder der Gesell-
schaft für Erdkunde zu Berlin ist der Bezugspreis
für DIE ERDE im Mitgliedsbeitrag enthalten:

Conditions of subscription: For members of the
Gesellschaft für Erdkunde zu Berlin the price for DIE
ERDE is included in the membership fee:

Berliner Mitglieder: € 84,-
Auswärtige Mitglieder: € 74,-
Studierende: € 44,-
(abzgl. Bonus € 10,- bzw. € 5,- im 1. bzw. 2.
Bezugsjahr)

Berlin members: € 84,-
All other members: € 74,-
Students: € 44,-
(minus bonus of € 10,- and € 5,- in the 1st and 2nd
subscription year)

Im Übrigen kann die Zeitschrift durch den Buchhandel
oder direkt von der Gesellschaft für Erdkunde zu
Berlin bezogen werden. Der Bezugspreis beträgt
€ 88,- für den kompletten Band 137 (Jahrgang 2006)
bzw. €22,- für ein Einzelheft, zzgl. Porto und Verpackung.

Otherwise the journal is available from any book-
seller or directly from the Gesellschaft für Erdkunde
zu Berlin. The subscription rate for the complete
Volume 137 (2006) is € 88,- plus postage, for a
single issue € 22,- plus postage and packaging.

Hinweise für Autoren sind im Internet einzusehen:
<http://www.die-erde.de/html/autorenhinweise.html>

Notes for Contributors are available online:
http://www.die-erde.de/html/notes_for_contributors.html

Besprechungs-exemplare bitte an die Schriftleitung
senden.

Review copies should be sent to the working editor.

DIE ERDE 138 (2007), 2

Special Issue: Commodity Chains

Kulke, Elmar: The Commodity Chain Approach in Economic Geography	117
<i>Der Ansatz der Warenketten in der Wirtschaftsgeographie</i>	
<i>L'approche de la chaîne de marchandises en géographie économique</i>	
Gray, Stuart, Richard Le Heron, Christina Stringer and Christine Tamásy: Competing from the Edge of the Global Economy: The Globalising World Dairy Industry and the Emergence of Fonterra's Strategic Networks	127
<i>Konkurrieren vom Rande der globalen Ökonomie: Die Weltmilchwirtschaft im Globalisierungsprozess und die Entstehung der strategischen Netzwerke Fonterras</i>	
<i>Concourir en bordure de l'économie globale: la globalisation de l'industrie laitière mondiale et l'émergence des réseaux stratégiques de Fonterra</i>	
Depner, Heiner: Friction Losses at the Interface: Global Production Networks and Local Firms. Examples from the Automobile Industry in Shanghai	151
<i>Reibungsverluste an den Schnittstellen: Globale Produktionsnetzwerke und lokale Unternehmen. Beispiele aus der Automobilindustrie in Shanghai</i>	
<i>Pertes de friction aux interfaces: Global Production Networks et entreprises locales. Exemples de la industrie automobile à Shanghai</i>	
Barham, Nasim, Sabine Dörny and Eike W. Schamp: Relational Governance and Regional Upgrading in Global Value Chains – The Case of Package Tourism in Jordan	169
<i>Relationale Governance und regionales Upgrading in globalen Wertschöpfungsketten – das Beispiel des Pauschalismus in Jordanien</i>	
<i>Gouvernance relationnelle et renforcement régional dans les chaînes de valeur mondiales – le cas des voyages organisés en Jordanie</i>	
Krüger, Daniel: Commodity Chains in the Cuban Food Economy	187
<i>Warenketten in der kubanischen Lebensmittelwirtschaft</i>	
<i>Chaînes de marchandises dans l'économie de l'alimentation de Cuba</i>	
Buchbesprechungen / Book reviews / Comptes rendus	147