

Правовые основы регулирования договорных отношений в трансграничных цепочках поставок

Аннотация. Глобальные цепочки создания стоимости (цепочки поставок) привлекли пристальное внимание представителей научных, деловых и политических кругов. Зарубежные ученые убедительно доказали, что глобальная цепочка создания стоимости является самостоятельным объектом для изучения в международном коммерческом праве.

Ведущие европейские правовые порядки за последние годы усилили защиту наиболее уязвимых участников трансграничных отношений: работников, иных физических лиц, пострадавших от негативного воздействия, оказываемого глобальными производственно-сбытовыми потоками. Во Франции, в Великобритании, Нидерландах, Германии, Швейцарии, а также на наднациональном уровне в ЕС развивается законодательство, регулирующее цепочки поставок. Возлагая на крупные корпорации ответственность за трансграничные нарушения, допущенные в цепочках, координируемых ими, зарубежное право ориентировано на решение общественно значимых задач.

Цепочка поставок с юридической точки зрения — это сложная, разнородная система договоров, подчиненных единой экономической цели. Доминирующее правовое регулирование частных отношений в рамках цепочек поставок имеет негосударственное происхождение и формируется частными субъектами, преимущественно крупными транснациональными корпорациями. Для раскрытия правового эффекта таких глобальных регуляторных систем вводится концепция «транснационального правового порядка», основанного на механизмах частного права. Транснациональный правовой порядок, наряду с формированием обязательственных (договорных) связей между субъектами, играет объединяющую — организующую и координирующую — роль в цепочках поставок. Кроме того, он создает платформу для международного распространения национальных норм права, а также «добровольных» стандартов и правил, формулируемых в частном порядке, социальных и этических практик, изначально не наделенных правовой силой. Договорная форма закрепления способствует их легитимизации. Выявлено зарождение нового направления исследований в рамках международного коммерческого права — транснационального права цепочек поставок.

В числе тенденций развития международного коммерческого права названы цифровизация, экологизация, социализация, отраслевая фрагментация и экстратерриториальность регулирования.

Ключевые слова: негосударственное регулирование; транснациональный правовой порядок; транснациональное право цепочек поставок; международное коммерческое право; глобальная цепочка поставок; цепочка создания стоимости; договор; договорные правоотношения; система договоров.

Для цитирования: Фонотова О. В. Правовые основы регулирования договорных отношений в трансграничных цепочках поставок // Lex russica. — 2022. — Т. 75. — № 9. — С. 33–45. — DOI: 10.17803/1729-5920.2022.190.9.033-045.

© Фонотова О. В., 2022

* Фонотова Ольга Владимировна, кандидат юридических наук, доцент департамента правового регулирования бизнеса факультета права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Большой Трехсвятительский пер., д. 3, г. Москва, Россия, 109028

olga.fonotova@gmail.com

Legal Foundation of Contractual Relations Regulation in Cross-Border Supply Chains

Olga V. Fonotova, Cand. Sci. (Law), Associate Professor, Department of Legal Regulation of Business, Faculty of Law, National Research University «Higher School of Economics»
per. Bolshoy Trekhsvyatitskiy, d. 3, Moscow, Russia, 109028
olga.fonotova@gmail.com

Abstract. Global value chains (supply chains) have attracted close attention of representatives of the scientific, business and political circles. Foreign scholars and researchers have convincingly proved that the global value chain is an independent object for study in international commercial law.

In recent years, the leading European legal systems have strengthened the protection of the most vulnerable participants in cross-border relations: workers, other individuals affected by the negative impact of global supply flows. In France, the UK, the Netherlands, Germany, Switzerland, as well as at the supranational level in the EU, legislation regulating supply chains is developing. By assigning responsibility to large corporations for cross-border violations committed in chains coordinated by them, foreign law is focused on solving socially significant tasks.

From a legal point of view, the supply chain is a complex, multi-level system of contracts subordinated to a uniform economic goal. The dominant legal regulation of private relations within supply chains has a non-state origin and is formed by private entities, mainly large multinational corporations. To explain the legal effect of such global regulatory systems, the paper introduces the concept of a «transnational legal order» based on the mechanisms of private law. The transnational legal order, along with the formation of binding (contractual) ties between entities, plays a unifying — organizing and coordinating — role in supply chains. In addition, it creates a platform for the international dissemination of national norms of law, as well as «voluntary» standards and rules formulated in private, social and ethical practices that are not initially endowed with legal force. The contractual form of consolidation contributes to their legitimization. The paper justifies the emergence of a new direction of research in the framework of international commercial law — transnational supply chain law.

The trends in the development of international commercial law include digitalization, environmentalization, socialization, industry fragmentation and extraterritoriality of regulation.

Keywords: non-state regulation; transnational legal order; transnational law of supply chains; international commercial law; global supply chain; value chain; contract; contractual legal relations; system of contracts.

Cite as: Fonotova OV. Pravovye osnovy regulirovaniya dogovornykh otnosheniy v transgranichnykh tseppokakh postavok [Legal Foundation of Contractual Relations Regulation in Cross-Border Supply Chains]. *Lex russica*. 2022;75(9):33-45. DOI: 10.17803/1729-5920.2022.190.9.033-045. (In Russ., abstract in Eng.).

Ученые-юристы знают, что договорное право менялось по мере того, как менялись потребности и практика коммерческого мира. Однако они редко идут дальше таких общих утверждений, чтобы охарактеризовать организационную структуру коммерческого мира или указать, как именно она изменилась.¹

П. Эссер¹

Проблемы цепочек поставок или, как они более точно называются, цепочек создания стоимости², в последние несколько лет захватили новостные каналы и стали предметом бур-

ных дискуссий в деловой среде, экономической доктрине, работах социологов и политологов³. Исследования правовых особенностей и перспектив системного правового регулирования

¹ Esser P. J. Institutionalizing Industry: The Changing Forms of Contract // Law and Social Inquiry. 1996. Vol. 21. P. 597.

² Для целей статьи термины «цепочка поставок» и «цепочка создания стоимости» используются как взаимозаменяемые.

³ Подробнее о социально-экономической концепции глобальных цепочек создания стоимости и об их типологии см.: Global Value Chains and Development. Redefining the Contours of 21st Century Capitalism / G. Gereffi (ed.). Cambridge : Cambridge University Press, 2018. 494 p.

отношений, возникающих в связи с созданием и продвижением товара от источников сырья к конечному потребителю, стали всё чаще появляться в зарубежной юридической литературе. Однако в отечественном праве — как в науке, так и на нормативно-правовом уровне⁴, — феномен цепочек поставок не получил развернутой правовой оценки. Вместе с тем актуальность данной тематики для делового оборота в России не вызывает сомнения. Она объясняется следующим.

Трансграничные цепочки создания стоимости оказались прерваны или существенно нарушены в силу юридических и фактических преград. Пандемия COVID-19 вынудила деловые корпорации во всем мире быстро меняться: стремясь повысить безопасность и прозрачность процессов, две трети из них запланировали усилить контроль над цепочками посредством цифровизации, диверсификации и расширения внутренней региональной торговли⁵. Влияние кардинальных геополитических сдвигов заставило предпринимателей в России и многих коммерсантов за рубежом искать новые способы сотрудничества, чтобы стабилизировать хозяйственные операции, в том числе в плане экспорта товаров и услуг, получения доступа к зарубежным рынкам и пр.

Данные глобальные бизнес-процессы вызывают потребность в осмыслении проблематики формирования и функционирования трансграничных договорных систем, закладывающих фундамент и выстраивающих правовую рамку существования цепочек поставок. Не претендуя на анализ всех присущих феномену цепочек создания стоимости правовых аспектов, настоящее исследование выполнено с целью оценить перспективы и возможности международного коммерческого права в обеспечении запроса предпринимателей на стабильность, гибкость и эффективность деловых правоотношений в существующей нормативно-правовой парадигме.

1. Нормативно-правовые основы регулирования трансграничных цепочек поставок: зарубежный опыт

Цепочки создания стоимости стали новой формой ведения хозяйства, повсеместно поднимающей фундаментальные вопросы распределения ресурсов, равенства, безопасности в современном мире. Тем не менее на международном уровне какие-либо инициативы по правовому урегулированию отношений в цепочках поставок не были успешны. Несмотря на участие в развитии таких инициатив влиятельных международных организаций, таких как структуры Организации Объединенных Наций⁶, практический эффект от попыток правовыми способами глобально решить самые острые проблемы (например, в сфере защиты прав человека, прав работников, охраны окружающей среды) не ощутим.

Создание единообразного частноправового регулирования в данной области на международном уровне также иллюзорно. Если не удастся установить единый подход к решению важнейших проблем человечества, едва ли можно вести речь хотя бы о потенциальной возможности выработки консенсуса по вопросам применимого права, мер гражданско-правовой ответственности, разрешения споров и о других аспектах правового регулирования отношений, возникающих в трансграничных системах создания стоимости или в связи с их функционированием. Думается, что международная частноправовая унификация могла бы внести порядок, дать ориентиры в договорных моделях и типовых контрактных формулах, помочь избежать злоупотреблений со стороны более сильных игроков рынка. Однако этот вопрос по-прежнему не включен в повестку ведущих центров, занимающихся унификацией частного права.

С другой стороны, на национальном уровне в данной области видны серьезные подвижки. Как пророчил австралийский исследователь

⁴ Исключение составляют некоторые акты Центрального банка РФ рекомендательного характера. Например, в одном документе регулятор формулирует, помимо прочего, положения о раскрытии сведений о цепочках поставок крупными корпорациями (см.: информационное письмо Банка России от 12.07.2021 № ИН-06-28/49 «О рекомендациях по раскрытию публичными акционерными обществами нефинансовой информации, связанной с деятельностью таких обществ» // СПС «КонсультантПлюс»).

⁵ См.: ежегодный отчет Navigator за 2020 г., опубликованный британским банком HSBC (URL: <https://www.business.us.hsbc.com/en/campaigns/navigator-2020> (дата обращения: 02.08.2022)).

⁶ См. программу ООН «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» на сайте Департамента ООН по экологическим и социальным вопросам (UN General Assembly, «Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development», UN Doc A/RES/70/1 (21 October 2015) // URL: <https://sdgs.un.org/2030agenda> (дата обращения: 02.08.2022)).

К. Собел-Рид в 2020 г., цепочки поставок длительное время оставались вне централизованного правового регулирования; однако по мере систематизации мировой торговли глобальные цепочки создания стоимости становятся всё более тесно интегрированными. Эта практическая интеграция также меняет наше мышление: мы начинаем воспринимать цепочки не как набор разрозненных контрактов и опосредуемых ими отдельных правоотношений участников оборота, но как цельные юридические конструкции. «По мере закрепления этой трансформации правовое регулирование цепочек как единого объекта перестанет быть немислимым, а станет скорее неизбежным», — заключает ученый⁷. Ведущие европейские правовые порядки за последние годы заметно ускорили движение по пути защиты наиболее уязвимых участников трансграничных отношений: работников, иных физических лиц, пострадавших от негативного воздействия, оказываемого глобальными производственно-сбытовыми потоками. Во Франции, в Великобритании, Нидерландах, Германии, Швейцарии, Норвегии быстрыми темпами совершенствуется национальное законодательство, возлагая на крупные корпорации ответственность за трансграничные нарушения, допущенные в связи с функционированием цепочек поставок, координируемых ими.

Яркий пример представляет опыт Франции. Согласно новым положениям Французского торгового кодекса и Закону Франции 2017 г. об обязанности материнских компаний и компаний-заказчиков проявлять бдительность (*Loi relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre*⁸), крупным корпорациям, насчитывающим свыше 5 000 сотрудников, предписано проводить обязательный аудит в отношении соблюдения прав человека, а нарушение прав человека и трудовых прав в цепочках поставок таких французских компаний влечет юридическую ответственность. В статьях L.225-102-4 и L.225-102-5 Французского торгового кодекса теперь легаль-

но закреплена формула так называемого «*Loi de vigilance*» (дословно — «закон о бдительности»⁹). Закон требует от французских компаний разработки, публикации и осуществления плана бдительности (*plan de vigilance*), который должен включать разумные меры, направленные на выявление и предотвращение нарушений прав человека и основных свобод, серьезных телесных повреждений, ущерба окружающей среде или рисков для здоровья. Кодекс предусматривает ряд санкций в случае, если план бдительности не разработан, не опубликован или не реализуется должным образом.

Французские корпорации, на которые распространяется закон, должны не только защищать права человека в ходе собственной деятельности; они обязаны обеспечить, чтобы подконтрольные им компании (находящиеся под прямым или косвенным контролем), подрядчики и поставщики, другие участники международной цепочки создания стоимости поступали аналогичным образом. *Loi de vigilance* тем самым эффективно преодолевает границы юридического лица, служащие главным препятствием, из-за которого компании обычно не могут быть привлечены к гражданско-правовой ответственности за нарушения, совершенные их зарубежными дочерними компаниями, контрагентами по договорам или иными звеньями цепочки поставок.

Интересен опыт Германии, предложившей самое жесткое на сегодняшний день правовое регулирование в части защиты прав работников трансграничных цепочек создания стоимости. В 2021 г. в стране был принят Закон о комплексной корпоративной проверке для предотвращения нарушений прав человека в цепочках поставок (*Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen in Lieferketten, Lieferketten-sorgfaltspflichtengesetz*¹⁰). Его введение связывают, помимо прочего, с представленными в 2020 г. результатами опроса о выполнении германского Национального плана действий по

⁷ *Sobel-Read K. B. Reimagining the Unimaginable: Law and the Ongoing Transformation of Global Value Chains into Integrated Legal Entities // European Review of Contract Law. 2020. Vol. 16. No. 1. P. 160–185.*

⁸ Официальный сайт опубликования законодательных актов Франции — *Légifrance*. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000034290626> (дата обращения: 02.08.2022).

⁹ URL: https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000035181820/ (дата обращения: 02.08.2022).

¹⁰ Официальный сайт опубликования законодательных актов Германии. URL: https://www.bundesrat.de/SharedDocs/drucksachen/2021/0201-0300/239-21.pdf?__blob=publicationFile&v=1 (дата обращения: 02.08.2022).

бизнесу и правам человека, ключевым выводом в котором значилось то, что лишь немногие германские компании добровольно обеспечивают соблюдение прав человека в координируемых ими цепочках поставок¹¹.

Закон возлагает существенные обязанности по соблюдению прав человека и экологических стандартов на компании, которые производят товары и получают услуги через цепочки поставок из развивающихся стран и реализуют их в Германии, а также подвергает такие корпорации потенциально серьезной ответственности (включая крупные оборотные административные штрафы) в случае нарушений. Германский закон вступает в силу поэтапно: с 1 января 2023 г. — для корпоративных групп с количеством сотрудников свыше 3 000 человек, и с 1 января 2024 г. — для компаний численностью более 1 000 человек. Таким образом, данный нормативный акт напрямую затронет больше хозяйствующих субъектов по сравнению с аналогичным французским актом. И хотя как французское, так и немецкое законодательство направлено на достижение сходных результатов, германский закон содержит гораздо более подробные указания относительно различных механизмов, которые должна применять каждая корпорация в своей деятельности (в том числе в отношении содержания плана комплексной корпоративной проверки, характера мер по предотвращению нарушений и пр.)¹².

Знаковой нормотворческой инициативой по урегулированию трансграничных цепочек создания стоимости на наднациональном уровне стал представленный в феврале 2022 г. финальный проект Директивы ЕС о комплексной проверке корпоративной устойчивости (EU Directive on Corporate Sustainability Due Diligence¹³). В отличие от французской модели *Loi de vigilance* и германского подхода, которые обращаются исключительно к местным корпорациям, по замыслу европейского законодателя все компании, предлагающие товары в Европейском Союзе (в том числе и компании из третьих стран),

должны подпадать под действие нового европейского законодательного акта. Кроме того, сопутствующие меры (например, ограничения на импорт, системы сертификации) должны будут обеспечивать, чтобы в Европе действительно реализовывалась только та продукция, которая соответствует высоким европейским стандартам поведения участников глобальных цепочек создания стоимости. В целом европейское решение устанавливает более высокие стандарты, чем любой из законов, применяемых локально странами — членами Европейского Союза. Так, проект Директивы предполагает, что под его действие подпадет не только крупный бизнес, но и иные компании, характеризующиеся высоким уровнем риска, компании малого и среднего бизнеса с публичным листингом, в которых трудоустроено свыше 250 сотрудников.

Все обозначенные установления ориентированы прежде всего на достижение публичных целей: сохранение качества окружающей среды, поддержание уровня жизни людей, обеспечение социальной стабильности и прозрачности в деятельности влиятельных производителей и поставщиков. Однако ни одна из таких инициатив не обращается к сфере частноправовых интересов договаривающихся сторон в цепочках поставок. Получается, государство отстраняется от решения данных вопросов, предоставляя самим участникам оборота определять юридические параметры взаимодействия с учетом императивных норм применимого права.

2. Транснациональный правопорядок как метод правового регулирования договорных отношений в цепочках поставок

Государство остается ведущим творцом права. Однако не государства, а частные лица, реализуя возможности договорных и отчасти иных (например, корпоративных) связей, создают глобальные производственно-сбытовые сети и регламентируют правовые отношения в них.

¹¹ Официальный сайт Института сравнительного и международного частного права имени Макса Планка. URL: https://www.mpipriv.de/1201084/01-09-2020-Auf-dem-Weg-zu-einem-nationalen-Lieferkettengesetz_ (дата обращения: 02.08.2022).

¹² Krajewski M., Tonstad K., Wohltmann F. Mandatory Human Rights Due Diligence in Germany and Norway: Stepping, or Striding, in the Same Direction? // *Business and Human Rights Journal*. 2021. Vol. 6. No. 3. P. 550–558.

¹³ Официальный сайт опубликования законодательных актов Европейского Союза. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52022PC0071> (дата обращения: 02.08.2022).

См. подробнее об этом: Rusinova V., Korotkov S. Mandatory Corporate Human Rights Due Diligence Models: Shooting Blanks? // *Russian Law Journal*. 2021. Vol. 9. No. 4. P. 33–71.

На практике основной эффект упорядочивания отношений субъектов в цепочках создания стоимости достигается в ходе целенаправленной деятельности негосударственных участников прежде всего корпораций.

Связи между участниками в глобальной цепочке поставок (будь то договорные или корпоративные) так же важны, как и сами корпорации — лидеры цепочки. Помимо организующего эффекта, они обеспечивают прочную экономическую и юридическую координацию субъектов, закладывая общую основу, единое нормативное поле в таких системах как на внутреннем национальном уровне, так и в международной перспективе. С юридической точки зрения указанная координация примечательна тем, что она не только преодолевает национальные границы, но и выходит за непосредственные корпоративные и договорные рамки, охватывая компании, с которыми ведущая фирма в цепочке поставок не имеет прямых (в традиционном понимании) правовых отношений.

На этом фоне в зарубежной юридической науке получило развитие новое правовое явление — самостоятельное создание частными субъектами (корпорациями) эффективных систем регулирования. В литературе принято именовать такие комплексы термином «транснациональный правовой порядок» (*transnational legal order*). Первооткрывателем проблематики транснационального регулирования в частноправовой перспективе и основателем совре-

менной школы транснационального права считается профессор Лондонского университета П. Зумбансен¹⁴. Фундаментальное исследование транснационального правового порядка было организовано американским профессором из Калифорнийского университета Г. Шэффером¹⁵. Теория транснационального правового порядка в контексте глобальных цепочек поставок получила развитие в исследованиях профессора Университета штата Пенсильвания Л. К. Бакера¹⁶. Одновременно с учеными из стран общего права обоснование необходимости и первые попытки применения транснационального метода исследований к цепочкам поставок, в том числе через призму договорного, международного частного права и международного коммерческого права, стали регулярно появляться в трудах правоведов — представителей европейского континента¹⁷, а также австралийских авторов¹⁸. Повышенное внимание мировой доктрины к данной проблематике свидетельствует о важнейшей роли негосударственных регуляторов частного происхождения в современной международной деловой практике.

Концепция транснационального правового порядка предполагает базовую трехзвенную структуру, включающую следующие элементы регуляторного режима: 1) правила, формулируемые корпорациями; 2) введение правил корпорациями в практику, то есть формирование «связей»; 3) обеспечение соблюдения данных правил¹⁹.

¹⁴ Профессор транснационального права П. Зумбансен впервые в 2008 г. последовательно доказал существование комплекса транснациональных правовых регуляторов общественных отношений. Из наиболее поздних его публикаций, в которых даются ответы на вопросы правового регулирования цепочек поставок (в том числе в соавторстве), см., например: *Reinke B., Zumbansen P. C. Transnational Liability Regimes in Contract, Tort and Corporate Law: Comparative Observations on 'Global Supply Chain Liability'* (January 9, 2019) // *Le Devoir de la Vigilance* / S. Schiller (ed.). (Lexis Nexis, 2019), TLI Think! Paper 4/2019. King's College London Law School Research Paper No. 2019-18. URL: <https://ssrn.com/abstract=3312916>; *Zumbansen P. Transnational Legal Pluralism* // *Transnational Legal Theory*. 2010. Vol. 1 (2). P. 141–189; *The Oxford Handbook of Transnational Law* / P. Zumbansen (ed.). Oxford: OUP, 2021. 1248 p.

¹⁵ См.: *Halliday T. C., Shaffer G. C. Transnational Legal Orders*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

¹⁶ См., например: *Backer L. C. Are Supply Chains Transnational Legal Orders?: What We Can Learn from the Rana Plaza Factory Building Collapse* // *UC Irvine Journal of International, Transnational, and Comparative Law*. 2016. Vol. 1. P. 11–.

¹⁷ См., например: *Ruhl G. Towards a German Supply Chain Act? Comments from a Choice of Law and a Comparative Perspective* // *European Yearbook of International Economic Law*. 2020. Vol. 11. P. 55–81; *Eller K. H. Is 'Global Value Chain' a Legal Concept?: Situating Contract Law in Discourses Around Global Production* // *European Review of Contract Law*. 2020. Vol. 16. No 1. P. 3–24.

¹⁸ *Regulatory Theory: Foundations and Applications* / P. Drahoš (ed.). Canberra: ANU Press, 2017. 820 p.

¹⁹ Подробнее об особенностях функционирования режимов негосударственного регулирования см.: *Tusikov N. Transnational Non-state Regulatory Regimes* // *Regulatory Theory: Foundations and Applications*. P. 339–353.

В правовом плане фундаментом частных систем регулирования выступает частное право, воплощающееся в договорных отношениях, внутригрупповых (корпоративных, организационных) отношениях и в иных обеспеченных правовой поддержкой деловых контактах предприятий и субъектов, участвующих в деловом обороте. Следует согласиться с зарубежными учеными в том, что наиболее значима для эффективного функционирования (и вообще для существования) цепочек поставок договорная основа управления цепочкой; именно договор служит основой транснационального взаимодействия²⁰.

Стимулирование соблюдения договорных условий, сформулированных корпорацией, стоящей на вершине цепочки, проявляется во внедряемых ею частных системах стандартизации и сертификации посредством участия поставщиков в программах обучения, курируемых головной корпорацией, в проведении аудита поставщиков. Юридические санкции могут включать в себя положения о внесении оговоренных изменений в договор, денежные штрафы или прекращение корпорацией договора с поставщиком в одностороннем порядке либо путем отказа от сотрудничества и заключения контрактов в будущем. Часто санкционирование в транснациональных режимах опирается на социально-экономические механизмы и меры общественного воздействия. Вместе с тем договорная форма связей усиливает юридическую силу заложенных в контракт априори неправовых (социальных, этических и др.) установок.

По мере того, как производство переходит от интегрированных фирм на аутсорсинг в рассредоточенных сетях, институт договора становится опорным элементом в правовой конструкции трансграничных цепочек поставок. Юридиче-

ские отделы ведущих фирм и деловая практика опираются на открытость контракта как основы для многочисленных форм социального сотрудничества и создания сложных каскадных договорных систем. Обеспечение централизованного контроля со стороны головной корпорации по всей цепочке создания стоимости подразумевает новый способ использования контракта не только для защиты интересов его участников, но и для организации сотрудничества с широким кругом третьих лиц.

В то же время роль контракта в цепочке поставок остается не до конца раскрытой по практическим и концептуальным причинам: практически потому, что техника договорной работы держится корпорациями в секрете и почти не обсуждается в судах, а концептуально потому, что теории договора, как они преподаются в юридических школах по всему миру, в основном зародились в XIX в. и с тех пор почти не претерпели изменений²¹. В частности, с точки зрения конфиденциальности идея о том, что договоры являются основополагающими строительными блоками в многоуровневых, глобально раздробленных и централизованно управляемых системах производства, к тому же снабжены внешним эффектом и способны регулировать поведение третьих лиц, задействованных в производстве и поставках, с трудом поддается пониманию. Новаторские подходы, такие как теория реляционных договоров (relational contract theory)²², подвергают сомнению барьеры неоклассической приватности, но всё еще не в состоянии выйти за их пределы²³. Таким образом, сам социальный институт глобальной цепочки создания стоимости задает новое направление в международном договорном и коммерческом праве²⁴.

В традиционной модели динамика переговорной силы между сторонами ограничивается

²⁰ См. об этом, например: *Eller K. H. Transnational Contract Law // The Oxford Handbook of Transnational Law. P. 513–530.*

²¹ *Eller K. H., Salminen J. Reimagining Contract in a World of Global Value Chains // European Review of Contract Law. 2020. Vol. 16. No. 1. P. 1–2.*

²² Реляционный договор — это договор, основанный на доверительных отношениях между участниками. В реляционном договоре преимущественное значение имеют не отраженные в тексте подразумеваемые условия, которые и определяют поведение сторон. Основные положения теории см.: *Macneil I. R. Relational contract theory: Challenges and queries // Northwestern University Law Review. 2020. V. 94. P. 877–907.*

²³ *Eller K. H., Salminen J. Op. cit. P. 1–2.*

²⁴ Подробнее о природе и особенностях взаимосвязанных договоров см.: *Гуна А. Н. Доктрина взаимосвязанных договоров (linked contracts): сравнительно-правовое исследование // Вестник экономического правосудия РФ. 2021. № 11. С. 52–95.*

их единым контрактом, будь то на основе принципа «вытянутой руки» (arm's length principle) или когда одна из сторон является дочерней компанией другой. Однако эта простая модель рушится при появлении нескольких, а тем более нескольких сотен или даже тысяч участников в одном хозяйственном процессе. В условиях тотальной взаимной зависимости, которую порождают новые формы договорных связей, наиболее актуальная система координат для понимания поведения компаний сместилась с отношений, оценка которых ограничена отдельной юрисдикцией, в сторону фокуса на отрасль экономики в ее трансграничном ракурсе²⁵. Таким образом, научные исследования, сосредоточенные только на регулировании в рамках одной страны, могут упустить множественные трансграничные способы, которыми компании структурируют деловые связи. Смещение ракурса имеет большое значение: так, новая точка зрения позволяет, к примеру, выявить, что вслед за отраслевыми частными практиками зарубежные поставщики оказываются вынуждены работать на существенно более высоком уровне, нежели определенный их местным законодательством.

Акцент на договоре не претендует на единственный путь к пониманию правовой характеристики цепочки поставок, но определяет договор как плодотворную отправную точку для учета других правовых особенностей системы, однако в его более либеральной трактовке. К примеру, отличительным атрибутом цепочек создания стоимости является «публичный» характер вопросов, транслируемых посредством договора. Помимо непосредственных отношений обмена между договаривающимися сторонами, которые доминируют в классических теориях договора, влияние третьих лиц, требования национального законодательства страны корпорации — лидера цепочки поставок и разнообразие политико-экономических

причин заключения договора приобретают ведущее значение не только в рамках самой цепочки создания стоимости, но и на более глобальном уровне, охватывающем социальные, экологические, культурные и экономические интересы²⁶.

В этих комплексных условиях формируются интересные новые тенденции развития договорного и коммерческого права. На примере договорных систем в цепочках поставок доказано, что договорные положения действуют как своеобразные платформы для миграции правовых норм и идей²⁷. Выявлена разнонаправленная динамика этого движения: во-первых, перенос положений из договора в договор; во-вторых, перетекание норм из договора в законодательство и, в-третьих, внедрение в широкую деловую практику частных стандартов через договор. Каждое из направлений показывает, как договорная практика легитимизирует социальные и этические нормы, подчеркивая социальный характер договора в трансграничной цепочке поставок, а также переносит нормы иностранного законодательства в национальный гражданский оборот, усиливая их экстратерриториальный эффект.

3. Формирование транснационального права цепочек поставок

Расширение цепочек поставок, а вместе с ними увеличение цепочек контрактов и усложнение их содержания стимулировали рост интереса зарубежных специалистов (изначально работавших в сфере международного коммерческого права) к соответствующим проблемам и, как следствие, зарождение нового поля для правовых исследований — транснационального права цепочек поставок (chain law, law of global value chains)²⁸. Можно условно выделить три подхода к анализу нормативных сплетений в контексте

²⁵ Cattaneo O., Gereffi G., Miroudot S., Taglioni D. Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: a Strategic Framework (April 1, 2013). World Bank Policy Research Working Paper No. 6406 // URL: <https://ssrn.com/abstract=2248476>. P. 4 (дата обращения: 02.08.2022).

²⁶ Eller K. H., Salminen J. Op. cit. P. 1–2.

²⁷ Affolder N. A. Looking for Law in Unusual Places: Cross-Border Diffusion of Environmental Norms // Transnational Environmental Law. 2018. Vol. 7. P. 425–449.

²⁸ Подробнее об этом см., например: Turner B. Supply-chain legal pluralism: normativity as constitutive of chain infrastructure in the Moroccan argan oil supply chain // The Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law. 2016. Vol. 48. P. 378–414 ; Salminen J., Rajavuori M. Transnational sustainability laws and the regulation of global value chains: Comparison and a framework for analysis // Maastricht Journal of European and Comparative Law. 2019. Vol. 26. P. 602–627.

«цепной нормативности» (chain normativity) через призму права, проводимому представителями данного правового направления. Первый подход уделяет основное внимание «добровольным», или «частным», стандартам, подпадающим чаще всего под рубрику «корпоративной социальной ответственности» или концепцию «устойчивого развития» (ESG)²⁹. Второй ставит во главу угла взаимодействие между «публичным» и «частным» регулированием в цепочках создания стоимости³⁰. Третий подход сконцентрирован на разработке теории и методологии права цепочек поставок как развивающегося течения в юридических исследованиях транснационального характера³¹.

В русле последнего направления (собственно права цепочек поставок) зарубежные ученые призывают к междисциплинарному подходу для анализа регулирования в трансграничных системах производства и сбыта. По их мнению, юридическая наука уже давно страдает от существенного методологического недостатка: стремясь понять то или иное явление, ученые-юристы в основном подходят к нему отдельно с позиций каждой юридической дисциплины³². В каждом случае, но только после того, как определенный предмет перерастает эти фрагментированные рамки, — будь то по причинам академической проницательности или политической значимости, — правоведы меняют фокус, чтобы взять этот предмет как единицу анализа, отправную точку саму по себе, а не отказываться от рассмотрения, перенаправляя его своим коллегам как объект другой дисциплины. Как известно, договорное право рассматривает сделки между корпорациями в цепочке поставок, корпоративное право объясняет сопоставимые сделки, когда юридические лица входят в одну группу и вертикально интегрированы, в то же время международное частное право (а вместе с ним и сравнительное

правоведение) требуется для выявления коллизионного аспекта взаимоотношений, международное публичное право определяет допустимые границы взаимодействия лиц в свете торговых барьеров, но зачастую только отрасли национального публичного права позволяют интерпретировать фактические рамки указанных ограничений. Поэтому, чтобы увидеть полную картину, подходы, на которых основаны отдельные юридические дисциплины, надлежит объединить для целей комплексного изучения регулирования, под которое подпадают потоки производства и продаж в рассматриваемых системах. Такой концептуальный сдвиг необходимо реализовать в отношении глобальных цепочек создания стоимости, считают сторонники права цепочек поставок³³.

4. Тенденции развития международного коммерческого права

Хотя данная тема крайне обширна, важно обобщить сказанное, наметив несколько перспектив для развития международного коммерческого права, отчетливо проявляющихся уже сейчас в регулировании цепочек поставок. Это цифровизация, экологизация, отраслевая фрагментация, экстратерриториальность и социализация.

Цифровизация связана с диджитализацией процессов в цепочках поставок и формированием структурированных, долгосрочных решений, принимая которые стороны по возможности отказываются от «бумажных» процессов, повышая тем самым эффективность³⁴.

Тенденция экологизации проявляется в том, что участники цепочки в силу разных причин, глобального или локального характера, основываясь на собственных или поступивших извне установках, стремятся к внедрению экологически безопасных методов работы³⁵.

²⁹ Rühmkorf A. Corporate Social Responsibility, Private Law and Global Supply Chains. Cheltenham : Elgar, 2015. 264 p.

³⁰ См., например: Cafaggi F., Renda A. Public and Private Regulation: Mapping the Labyrinth // Dovenschmidt Quarterly. 2012. Vol. 1. P. 16–33.

³¹ См., например: Sobel-Read K. Global Value Chains: A Framework for Analysis // Transnational Legal Theory. 2014. Vol. 5. No. 3. P. 364–407. URL: <https://ssrn.com/abstract=2312034> (дата обращения: 02.08.2022).

³² Sobel-Read K. Global Value Chains: A Framework for Analysis. P. 4–5.

³³ Sobel-Read K. Global Value Chains: A Framework for Analysis. P. 4–5.

³⁴ См.: Eller K. Transnational Contract Law. P. 15–16.

³⁵ См. об этом, например: Lomfeld B. Sustainable contracting: How standard terms could govern markets // Reshaping Markets. Economic Governance, the Global Financial Crisis and Liberal Utopia / B. Lomfeld, A. Somma and P. Zumbansen (eds.). Cambridge : Cambridge University Press, 2016. P. 257–282.

Отраслевая фрагментация коммерческих контрактов соответствует позиции о том, что правовое регулирование коммерческих отношений развивается по отраслевому признаку: национальные границы имеют для такого регулирования меньшее значение, а границы между отраслями хозяйственной деятельности — большее, то есть одно регулирование характерно для сферы информационных технологий, другое для сельского хозяйства, третье для химической промышленности и т.д.³⁶ Опираясь на механизмы цепочек создания стоимости, корпорации усиливают внешний эффект частных регуляторных систем и таким образом закладывают фундамент трансграничного регулирования для хозяйственной отрасли в целом.

Важным направлением в исследованиях выступает анализ возможностей договорных систем, опосредующих цепочки поставок, по трансграничному распространению нормативных положений локального законодательства, в результате чего отмечается экспансия иностранных правовых норм за границы юрисдикции своего возникновения (тенденция экстра-территориальности)³⁷.

Наконец, усиливающаяся социализация международного коммерческого права проявляется двояко. С одной стороны, она выражается в том, что изначально неправовые, но имеющие большое общественное значение нормы легитимизируются посредством договора и распространяются в таком легитимизированном качестве по договорной цепочке, получая глобальное правовое звучание³⁸. Другая сторона тенденции социализации касается развития зарубежного социально ориентированного законодательства, направленного на контроль социальной составляющей цепочек создания стоимости. Так, юридическая экспертиза соблюдения прав человека в цепочках поставок (human rights due diligence), имплементированная в новейших европейских законодательных актах и связанная, помимо прочего, с необходимостью проведения головной компанией мониторинга и публичного раскрытия информации о хозяйственной деятельности компаний по всей

цепочке поставок, представляет собой один из примеров трансграничных ограничений, которые накладываются на договорные отношения и внедряются в цепочку контрактов.

Заключение

В последнее время российский бизнес вынужден решать беспрецедентное множество проблем. Не успевая разобраться со старыми трудностями, вызванными пандемией, предприниматели встречают новые политико-экономические вызовы, непосредственно влияющие на их повседневную коммерческую деятельность. Проблема регулирования трансграничных цепочек поставок актуализируется в новой парадигме правовых ориентиров для отечественного делового оборота.

Как показывает опыт, государственно-правовая система не позволяет последовательно контролировать и тем более эффективно упорядочить международные деловые операции. Крупные коммерсанты приобретают всё больше властного влияния в создании регуляторного режима для унификации собственной предпринимательской активности. Трансграничные цепочки поставок — та область, где наилучшим образом проявляется синергия частной деловой инициативы и негосударственного регулирования, изучаемая сторонниками транснационального права. На наш взгляд, в усложняющемся потоке деловых связей регуляторный потенциал негосударственных транснациональных нормотворческих систем, курируемых корпорациями, будет возрастать.

Вне всяких сомнений, договор — это стержень транснационального правопорядка. В тени различных попыток гармонизировать договорное право на международном уровне сам институт договора уже составляет основу транснационального взаимодействия. Тем не менее теории договора в большинстве своем плохо подготовлены к тому, чтобы отразить конституирующую роль договора в регулировании трансграничных систем, какими являются

³⁶ Karton J. Sectoral Fragmentation in Transnational Contract Law // University of Pennsylvania Journal of Business Law. 2018. Vol. 21. Iss. 1. P. 142–199.

³⁷ Правовой анализ феномена экстра-территориальности в международном частном праве подробно представлен в исследовании д. ю. н. Л. В. Терентьевой: Терентьева Л. В. Экстра-территориальность в международном частном праве // Актуальные проблемы российского права. 2021. Т. 16. № 5. С. 183–194.

³⁸ См., например: Amstutz M., Abegg A., Karavas V. Civil Society Constitutionalism: The Power of Contract Law. Indiana Journal of Global Legal Studies. 2007. Vol. 14. P. 235–258.

глобальные цепочки создания стоимости. Помимо того, что договоры направлены на достижение эффективности между сторонами, они всё чаще выступают в роли инструмента социального воздействия³⁹. Контракты становятся эквивалентами политических институтов⁴⁰. Поэтому за основу для исследований должны браться новаторские теории, более либерально оценивающие договор.

Кроме того, сами договорные правоотношения должны рассматриваться в междисциплинарном ключе. Достоверные результаты анализа цепочек поставок, по мнению правоведов, обеспечиваются посредством комбинации договорного и корпоративного права, международного и национального права, публичного права и частного права, а чаще и вовсе неправовыми

способами, которые заслуживают особого внимания. Как образно описал применимое правовое регулирование цепочек поставок один автор, «цепочка поставок пробирается через заросли международного и внутреннего права, ее направляет публичное право и движет частное, тянет мягкое право и толкает жесткое»⁴¹.

Управление совокупностью процессов, организация и координация действий участников трансграничных производственно-сбытовых систем требует системного подхода, то есть ведет к необходимости исследования цепочки поставок как самостоятельного объекта для междисциплинарного анализа. Комплексное правовое изучение данных вопросов представляет большой потенциал и способно оказать полезный практический эффект.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Гуна А. Н. Доктрина взаимосвязанных договоров (linked contracts): сравнительно-правовое исследование // Вестник экономического правосудия РФ. — 2021. — № 11. — С. 52–95.
2. Терентьева Л. В. Экстратерриториальность в международном частном праве // Актуальные проблемы российского права. — 2021. — Т. 16. — № 5. — С. 183–194.
3. Affolder N. A. Looking for Law in Unusual Places: Cross-Border Diffusion of Environmental Norms // Transnational Environmental Law. — 2018. — Vol. 7. — P. 425–449.
4. Amstutz M., Abegg A., Karavas V. Civil Society Constitutionalism: The Power of Contract Law // Indiana Journal of Global Legal Studies. — 2007. — Vol. 14. — P. 235–258.
5. Backer L. C. Are Supply Chains Transnational Legal Orders?: What We Can Learn from the Rana Plaza Factory Building Collapse // UC Irvine Journal of International, Transnational, and Comparative Law. — 2016. — Vol. 1. — P. 11–66.
6. Cafaggi F., Renda A. Public and Private Regulation: Mapping the Labyrinth // Dovenschmidt Quarterly. — 2012. — Vol. 1. — P. 16–33.
7. Cattaneo O., Gereffi G., Miroudot S., and Taglioni D. Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: a Strategic Framework (April 1, 2013). — World Bank Policy Research Working Paper No. 6406. — URL: <https://ssrn.com/abstract=2248476>. — 50 p.
8. Regulatory Theory: Foundations and Applications / P. Drahoš (ed.). — Canberra : ANU Press, 2017. — 820 p.
9. Eller K. H., Salminen J. Reimagining Contract in a World of Global Value Chains // European Review of Contract Law. — 2020. — Vol. 16. — No. 1. — P. 1–2.
10. Eller K. H. Is 'Global Value Chain' a Legal Concept?: Situating Contract Law in Discourses Around Global Production // European Review of Contract Law. — 2020. — Vol. 16. — No. 1. — P. 3–24.
11. Eller K. H. Transnational Contract Law // The Oxford Handbook of Transnational Law / P. Zumbansen (ed.). — Oxford : OUP, 2021. — P. 513–530.
12. Esser P. J. Institutionalizing Industry: The Changing Forms of Contract // Law and Social Inquiry. — 1996. — Vol. 21. — P. 593–626.
13. Global Value Chains and Development. Redefining the Contours of 21st Century Capitalism / G. Gereffi (ed.). — Cambridge : Cambridge University Press, 2018. — 494 p.

³⁹ Lomfeld B., Wielsch D. The Public Dimension of Contract: Contractual Pluralism Beyond Privity // Law and Contemporary Problems. 2013. Vol. 76. No. 2. P. I–XII.

⁴⁰ Eller K. H. Transnational Contract Law. P. 513–530.

⁴¹ Sobel-Read K. Global Value Chains: A Framework for Analysis. P. 56.

14. *Halliday T. C., Shaffer G. C.* Transnational Legal Orders. — Cambridge : Cambridge University Press, 2015. — 542 p.
15. *Karton J.* Sectoral Fragmentation in Transnational Contract Law // *University of Pennsylvania Journal of Business Law*. — 2018. — Vol. 21. — Iss. 1. — P. 142–199.
16. *Krajewski M., Tonstad K., Wohltmann F.* Mandatory Human Rights Due Diligence in Germany and Norway: Stepping, or Striding, in the Same Direction? // *Business and Human Rights Journal*. — 2021. — Vol. 6. — No. 3. — P. 550–558.
17. *Lomfeld B.* Sustainable contracting: How standard terms could govern markets // *Reshaping Markets. Economic Governance, the Global Financial Crisis and Liberal Utopia* / B. Lomfeld, A. Somma and P. Zumbansen (eds.). — Cambridge : Cambridge University Press, 2016. — 370 p.
18. *Lomfeld B., Wielsch D.* The Public Dimension of Contract: Contractual Pluralism Beyond Privity // *Law and Contemporary Problems*. — 2013. — Vol. 76. — No. 2. — P. I–XII.
19. *Macneil I. R.* Relational contract theory: Challenges and queries // *Northwestern University Law Review*. — 2020. — Vol. 94. — P. 877–907.
20. *Reinke B., Zumbansen P. C.* Transnational Liability Regimes in Contract, Tort and Corporate Law: Comparative Observations on ‘Global Supply Chain Liability’ (January 9, 2019) // *Le Devoir de la Vigilance* / S. Schiller (ed.). (Lexis Nexis, 2019), TLI Think! Paper 4/2019. — King’s College, London. — Law School Research Paper No. 2019-18. — URL: <https://ssrn.com/abstract=3312916>. — P. 1–31.
21. *Ruhl G.* Towards a German Supply Chain Act? Comments from a Choice of Law and a Comparative Perspective // *European Yearbook of International Economic Law*. — 2020. — Vol. 11. — P. 55–81.
22. *Rühmkorf A.* Corporate Social Responsibility, Private Law and Global Supply Chains. — Cheltenham : Elgar, 2015. — 264 p.
23. *Rusinova V., Korotkov S.* Mandatory Corporate Human Rights Due Diligence Models: Shooting Blanks? // *Russian Law Journal*. — 2021. — Vol. 9. — No. 4. — P. 33–71.
24. *Salminen J., Rajavuori M.* Transnational sustainability laws and the regulation of global value chains: Comparison and a framework for analysis // *Maastricht Journal of European and Comparative Law*. — 2019. — Vol. 26. — P. 602–627.
25. *Sobel-Read K. B.* Reimagining the Unimaginable: Law and the Ongoing Transformation of Global Value Chains into Integrated Legal Entities // *European Review of Contract Law*. — 2020. — Vol. 16. — No. 1. — P. 160–185.
26. *Sobel-Read K.* Global Value Chains: A Framework for Analysis // *Transnational Legal Theory*. — 2014. — Vol. 5. — No. 3. — P. 364–407. — URL: <https://ssrn.com/abstract=2312034>.
27. *The Oxford Handbook of Transnational Law* / P. Zumbansen (ed.). — Oxford : OUP, 2021. — 1248 p.
28. *Turner B.* Supply-chain legal pluralism: normativity as constitutive of chain infrastructure in the Moroccan argan oil supply chain // *The Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law*. — 2016. — Vol. 48. — P. 378–414.
29. *Tusikov N.* Transnational Non-state Regulatory Regimes // *Regulatory Theory: Foundations and Applications* / P. Drahos (ed.). — Canberra : ANU Press, 2017. — P. 339–353.
30. *Zumbansen P.* Transnational Legal Pluralism // *Transnational Legal Theory*. — 2010. — Vol. 1 (2). — P. 141–189.

Материал поступил в редакцию 2 августа 2022 г.

REFERENCES

1. Guna AN. Doktrina vzaimosvyazannykh dogovorov (linked contracts): sravnitel'no-pravovoe issledovanie [The doctrine of linked contracts: a comparative legal study]. *Vestnik ekonomicheskogo pravosudiya RF*. 2021;11:52-95. (In Russ.).
2. Terentyeva LV. Ekstraterritorialnost v mezhdunarodnom chastnom prave [Extraterritoriality in private international law]. *Aktual'nye problemy rossijskogo prava*. 2021;16(5):183-194 (In Russ.).
3. Affolder NA. Looking for Law in Unusual Places: Cross-Border Diffusion of Environmental Norms. *Transnational Environmental Law*. 2018;7:425-449.
4. Amstutz M, Abegg A, Karavas V. Civil Society Constitutionalism: The Power of Contract Law. *Indiana Journal of Global Legal Studies*. 2007;14:235-258.
5. Backer LC. Are Supply Chains Transnational Legal Orders?: What We Can Learn from the Rana Plaza Factory Building Collapse. *UC Irvine Journal of International, Transnational, and Comparative Law*. 2016;1:11-66.

6. Cafaggi F, Renda A. Public and Private Regulation: Mapping the Labyrinth. *Dovenschmidt Quarterly*. 2012;1:16-33.
7. Cattaneo O, Gereffi G, Miroudot S, and Taglioni D. Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: a Strategic Framework (April 1, 2013). World Bank Policy Research Working Paper. No. 6406. Available at: <https://ssrn.com/abstract=2248476>.
8. Drahos P, editor. Regulatory Theory: Foundations and Applications. Canberra: ANU Press; 2017.
9. Eller Kh, Salminen J. Reimagining Contract in a World of Global Value Chains. *European Review of Contract Law*. 2020;16(1):1-2.
10. Eller Kh. Is 'Global Value Chain' a Legal Concept?: Situating Contract Law in Discourses Around Global Production. *European Review of Contract Law*. 2020;16(1):3-24.
11. Eller Kh. Transnational Contract Law. In: Zumbansen P, editor. The Oxford Handbook of Transnational Law. Oxford: OUP Publ.; 2021.
12. Esser PJ. Institutionalizing Industry: The Changing Forms of Contract. *Law and Social Inquiry*. 1996;21:593-626.
13. Gereffi G. (ed.). Global Value Chains and Development. Redefining the Contours of 21st Century Capitalism. Cambridge: Cambridge University Press; 2018.
14. Halliday TC, Shaffer GC. Transnational Legal Orders. Cambridge: Cambridge University Press; 2015.
15. Karton J. Sectoral Fragmentation in Transnational Contract Law. *University of Pennsylvania Journal of Business Law*. 2018;21(1):142-199.
16. Krajewski M, Tonstad K, Wohltmann F. Mandatory Human Rights Due Diligence in Germany and Norway: Stepping, or Striding, in the Same Direction? *Business and Human Rights Journal*. 2021;6(3):550-558.
17. Lomfeld B. Sustainable contracting: How standard terms could govern markets. Reshaping Markets. Economic Governance, the Global Financial Crisis and Liberal Utopia. In: Lomfeld B, Somma A, Zumbansen P (eds.). Cambridge: Cambridge University Press; 2016.
18. Lomfeld B, Wielsch D. The Public Dimension of Contract: Contractual Pluralism Beyond Privity. *Law and Contemporary Problems*. 2013;76(2):1-12.
19. Macneil IR. Relational contract theory: Challenges and queries. *Northwestern University Law Review*. 2020;94:877-907.
20. Reinke B, Zumbansen PC. Transnational Liability Regimes in Contract, Tort and Corporate Law: Comparative Observations on 'Global Supply Chain Liability' (January 9, 2019). Le Devoir de la Vigilance. In: Schiller S (ed.). Paper 4/2019. King's College, London. Law School Research Paper No. 2019-18. Available at: <https://ssrn.com/abstract=3312916>.
21. Ruhl G. Towards a German Supply Chain Act? Comments from a Choice of Law and a Comparative Perspective. *European Yearbook of International Economic Law*. 2020;11:55-81.
22. Rühmkorf A. Corporate Social Responsibility, Private Law and Global Supply Chains. Cheltenham: Elgar; 2015.
23. Rusinova V, Korotkov S. Mandatory Corporate Human Rights Due Diligence Models: Shooting Blanks? *Russian Law Journal*. 2021;9(4):33-71.
24. Salminen J, Rajavuori M. Transnational sustainability laws and the regulation of global value chains: Comparison and a framework for analysis. *Maastricht Journal of European and Comparative Law*. 2019;26:602-627.
25. Sobel-Read KB. Reimagining the Unimaginable: Law and the Ongoing Transformation of Global Value Chains into Integrated Legal Entities. *European Review of Contract Law*. 2020;16(1):160-185.
26. Sobel-Read K. Global Value Chains: A Framework for Analysis. *Transnational Legal Theory*. 2014;5(3):364-407. Available at: <https://ssrn.com/abstract=2312034>.
27. Turner B. Supply-chain legal pluralism: normativity as constitutive of chain infrastructure in the Moroccan argan oil supply chain. *The Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law*. 2016;48:378-414.
28. Tusikov N. Transnational Non-state Regulatory Regimes. In: Drahos P (ed.). Regulatory Theory: Foundations and Applications. Canberra: ANU Press; 2017.
29. Zumbansen P. Transnational Legal Pluralism. *Transnational Legal Theory*. 2010;1(2):141-189.
30. Zumbansen P. (ed.). The Oxford Handbook of Transnational Law. Oxford: OUP; 2021.