

Bæredygtighed i kontrakter

CSDDD og Omnibus-pakkens indvirkning på kontraktkoncipering

Sustainability in contracts

CSDDD and the Omnibus package's impact on drafting contracts



Afleveringsdato: 2. juni 2025

Antal anslag: 139.998

Afhandlingen er udarbejdet af:

Freya Thorslund Rasmussen

16-11-1999

Cand.Merc.(jur.)

Vejledere:

Nina Dietz Legind &

Mikkel Lyng Kolenda

Begge ansat ved Juridisk Institut, SDU

ABSTRACT

This thesis investigates how the *Corporate Sustainability Due Diligence Directive (EU 2024/1760)* and the *Omnibus-package* from February 2025 affects companies' contractual practices ex ante and ex post including how the Directive increases the economic burden possibly due to higher transaction costs during drafting contracts and finally, how the contracting parties can benefit from this.

The thesis starts off by outlining the scope of the Directive and identify its key obligations. Additionally, how the Omnibus-package aims to reduce the legal and economic burden on companies. Subsequently, the thesis examines how the Directive imposes legal obligations on companies and how this affects their contractual practice. In this regard, it is concluded that the strategic contracting paradigm is efficient with the use of proactive rather than reactive contract clauses. The contractual adjustment will among other things ensure an exchange of knowledge between the contracting parties and contribute to an optimal compliance of the Directives obligations and moving towards obtaining relational rent.

Further, it is examined how the Directive increases the economic burden on companies in scope of the Directive, both regarding one-off and recurring costs. Furthermore, how the obligations of the Directive increases the transaction costs ex ante and ex post. Consequently, how the Omnibus-package aims towards reducing the economic burden on companies. As to this matter, the transaction costs increase due to higher search costs when identifying the appropriate contracting party, negotiation costs related to drafting contracts, and costs associated with increased control throughout the chain of activities. Moreover, the thesis examines which governance structure is most efficient leading the parties towards the ideal of a pareto efficient position.

Finally, the legal and contractual obligations are compared regarding the increased transaction costs and identifies the potential benefits for the contracting parties. Hereby, the parties may ideally obtain club goods which are excludable and non-rival and may lead to a competitive advantage. Finally, based on prospect theory, it is concluded that the sanction for not complying with the obligations of the Directive generates an incentive to enter into strategic contracts. Therefore, this sanction is perceived as more significant than the economic burden of complying with the Directive's requirements.

Indholdsfortegnelse

KAPITEL 1 – INTRODUKTION TIL AFHANDLINGEN	1
1.1 INDLEDNING	1
1.2 PROBLEMFORMULERING	2
1.3 AFGRÆNSNING.....	2
1.3.1 Bæredygtighedsbegrebet	3
1.3.2 EU-retten versus national ret	3
1.3.3 Materiel afgrænsning.....	3
1.3.3.1 Konkurrenceretten	3
1.3.3.2 Immaterialret	4
1.3.4 Retsøkonomien	4
1.3.5 Principal-agent-teori og spilteori	4
1.4 STRUKTUR	5
KAPITEL 2 – METODE	6
2.1 ERHVERVSJURIDISK METODE	6
2.2 JURIDISK METODE	6
2.2.1 EU-retten	7
2.2.2 Regulering	8
2.2.3 Fortolkningsbidrag.....	10
2.3 ØKONOMISK METODE	10
2.3.1 Ny institutionel økonomi	11
2.3.2 Transaktionsomkostningsteorien	11
2.3.2.1 Coase teoremet	12
2.3.3 Prospekt-teorien.....	13
2.3.4 Kontraktøkonomi.....	13
KAPITEL 3 – DEN REGULATORISKE RAMME	14
3.1 BAGGRUNDEN FOR OG FORMÅLET MED CSDDD	14
3.2 BAGGRUNDEN FOR OG FORMÅLET MED OMNIBUS-PAKKEN	15
3.3 CSDDD’S ANVENDELSESOMRÅDE.....	16
3.4 DUE DILIGENCE-PROCESSEN	18

3.5 BEGREBET ”AKTIVITETSKÆDE”	20
3.6 SAMSPIL MELLEM CSDDD OG OMNIBUS-PAKKEN.....	21
3.6.1 Indsnævring af omfattede forretningspartnere	21
3.6.2 Begrænsning af trickle-down-effekten	22
3.6.3 Fjerne pligt til ophævelse af forretningsforbindelse.....	23
3.6.4 Minimere frekvensen for rapportering	23
3.6.5 Opsamling.....	24
KAPITEL 4 – JURIDISKE FORPLIGTELSE FOR VIRKSOMHEDERNE.....	24
4.1 ANSVARLIG INDKØBSPRAKSIS.....	24
4.2 KONTRAKTER I LYSET AF CSDDD.....	25
4.2.1 Kontraktparadigmer.....	26
4.2.1.1 Konventionel kontrahering	27
4.2.1.2 Strategisk kontrahering.....	28
4.2.1.3 Opsamling.....	30
4.3 ANSVARSFORDELING MELLEM KONTRAHENTER	30
4.4 PROAKTIVE KLAUSULER I KONTRAKTER	32
4.4.1 Fælles formålsbestemmelse	32
4.4.2 Styrket samarbejdsforpligtelse	33
4.4.3 Øget overvågningsforpligtelse.....	34
4.4.4 Gensidig kommunikationsforpligtelse.....	36
4.4.5 Hardship klausuler	38
4.5 SUSPENDERING AF FORRETNINGSFORBINDELSEN	39
4.6 DELKONKLUSION	40
KAPITEL 5 – VIRKSOMHEDERNES ØKONOMISKE BYRDE VED CSDDD. 41	
5.1 ØGEDE COMPLIANCE OMKOSTNINGER.....	41
5.2 OMNIBUS-PAKKENS INDVIRKNING PÅ DEN ØKONOMISKE BYRDE	45
5.3 TRANSAKTIONSOMKOSTNINGER	46
5.3.1 Transaktionsomkostninger ex ante	47
5.3.1.1 Søgeomkostninger	47
5.3.1.2 Forhandlingsomkostninger	48
5.3.2 Transaktionsomkostninger ex post	48

5.3.2.1 Kontrolomkostninger	48
5.3.2.2 Omkostninger til kommunikation og kontraktjusteringer	49
5.4 DEN EFFICIENTE REGULERINGSSTRUKTUR	49
5.4.1 Klassiske kontrakter	51
5.4.2 Neoklassiske kontrakter.....	51
5.4.3 Relationelle kontrakter	52
5.4.3.1 Bilaterale strukturer	52
5.4.4 Risici ved aktivspecifikke investeringer.....	53
5.4.5 Tilnærmelse af pareto-efficient tilstand.....	54
5.5 DELKONKLUSION	55
KAPITEL 6 – GEVINSTER VED KONTRAHERING	56
6.1 BAGGRUNDS- OG FORGRUNDSVIDEN.....	57
6.2 GEVINSTER INTER PARTES	58
6.2.1 Konventionel kontrahering	58
6.2.2 Strategisk kontrahering.....	59
6.3 GEVINSTER VED KLUBGODER.....	60
6.4 GEVINSTER VED OFFENTLIGE GODER	62
6.5 KOBLING MELLEM OMKOSTNINGER OG GEVINSTER.....	62
6.5.1 Prospekt-teorien i relation til CSDDD.....	64
6.6 DELKONKLUSION	66
KAPITEL 7 – KONKLUSION.....	67
LITTERATURLISTE.....	69
BILAG	79

Kapitel 1 – Introduktion til afhandlingen

1.1 Indledning

Globale værdikæder udgør i dag 70% af den internationale handel, hvilket betyder, at tjenester, råmaterialer og produktkomponenter krydser adskillige grænser, før de indgår i et færdigt produkt, som sælges til forbrugere. Selvom forekomsten af globale værdikæder medfører vigtige fordele såsom informationsudveksling af produktionsmuligheder og teknologi, samt bidrager til bekæmpelse af fattigdom, har globale værdikæder en markant negativ indvirkning på miljøet og sociale forhold, herunder særligt i forbindelse med udledning af drivhusgasser, farligt affald, dårlige arbejdsforhold og børnearbejde.¹

Udledning af drivhusgasser fører til global opvarmning, som leder til klimaforandringer.² Klimaforandringerne påvirker utvivlsomt alle dele af verdenen og fylder en større og større del af den globale dagsorden.³ Det har i lang tid hovedsageligt været større organisationer, så som De Forenede Nationer (herefter "FN") og Organisation for Economic Co-Operation and Development (herefter "OECD"), der har udstedt retningslinjer og anbefalinger for at bremse klimaforandringerne og mindske den globale opvarmning.⁴ De globale tiltag, eksempelvis OECD's guide til due diligence på menneskerettigheder og miljø, er udstedt som en frivillig guide for virksomheder at efterleve.⁵ Dette har dog ikke haft den ønskede tilslutning fra virksomheder, hvorfor Den Europæiske Union (herefter "EU") har set sig nødsaget til at vedtage visse bæredygtighedstiltag som bindende lovgivning.⁶

Europa-Kommissionen har i denne forbindelse fastlagt, at det er nødvendigt med en større klimaindsats for at bekæmpe konsekvenserne af klimaforandringerne.⁷ Som resultat af denne erkendelse blev Den Europæiske Grønne Pagt⁸ vedtaget i 2019 med målet om at reducere udledningen af drivhusgasser med 55% i forhold til niveauet i 1990 og skabe en

¹ OECD, 2021, s. 4

² Årsager til klimaforandringer. Besøgt d. 24. april 2025

³ Konsekvenserne af klimaforandringer. Besøgt d. 21. april 2025

⁴ Nielsen, 2022, s. 21 f.

⁵ OECD, 2018

⁶ Nielsen, m.fl., 2024, s. 50 f.

⁷ Konsekvenserne af klimaforandringer. Besøgt d. 21. april 2025

⁸ Den europæiske grønne pagt. Besøgt d. 16. maj 2025

klimaneutral Union inden 2050.⁹ I forlængelse af vedtagelsen har EU påpeget, at for at kunne opnå FN's mål om bæredygtig udvikling, herunder særligt menneskerettigheds- og miljømæssige mål, og dermed være i overensstemmelse med Den Grønne Pagt, kræver det en indsats for at omstille virksomhedernes adfærd.¹⁰

For at understøtte målene, der er fastsat i Den Grønne Pagt, er der efterfølgende blevet vedtaget flere bæredygtighedsreguleringer i EU. Heriblandt senest Corporate Sustainability Due Diligence Directive (herefter "CSDDD"), som blev vedtaget i maj 2024.¹¹ Formålet med direktivet er netop at mindske faktiske og potentielle negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljøet på tværs af virksomhedernes aktivitetskæder. Med vedtagelsen af CSDDD, bliver virksomheder nødsaget til at tage stilling til, hvilke aktører virksomhederne kontraherer med, samt hvorledes disse kontrakter udformes for at sikre, at direktivets bestemmelser overholdes.¹² Udover CSDDD fremsatte EU-Kommissionen i februar 2025 forslag til ændring af nogle af direktivets bestemmelser i en Omnibus-pakke. Kommissionen søger herved at lempe nogle af forpligtelserne, der ellers er vedtaget i CSDDD, med målet om at lempe den økonomiske byrde for virksomheder.¹³

1.2 Problemformulering

På baggrund af ovenstående, vil det blive undersøgt, hvorledes *Corporate Sustainability Due Diligence Directive* og *Omnibus-pakken* påvirker virksomhedernes fremtidige kontraktuelle praksis ex ante og ex post. I afhandlingen vil der være fokus på, hvordan bestemmelserne i direktivet medfører en øget økonomisk byrde, f.eks. i form af eventuelt øgede transaktionsomkostninger ved kontraktindgåelse, samt hvilke gevinster kontrahenterne kan opnå herved.

1.3 Afgrænsning

Afhandlingens problemformulering åbner op for flere juridiske og økonomiske problemstillinger, hvorfor det er nødvendigt at foretage nedenstående afgrænsninger.

⁹ Hvilke fremskridt har EU gjort i kampen mod klimaforandringer? Besøgt d. 25. april 2025

¹⁰ Nielsen, m.fl., 2024, s. 284

¹¹ Europa-Parlamentet og Rådets Direktiv (EU) 2024/1760 af 13. juni 2024

¹² Østergaard, m.fl., 2022, s. 204 f.

¹³ Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 6

1.3.1 Bæredygtighedsbegrebet

CSDDD definerer ikke direkte, hvad begrebet *bæredygtighed* omfatter. Dermed kunne det have været interessant at undersøge nærmere, hvad der ligger i begrebet i direktivets henseende. For at sikre den rette forståelse af begrebet, skal det bemærkes, at den mest anerkendte definition af bæredygtighed er vedtaget i FN-regi, hvorved bæredygtighed defineres som:¹⁴

*”Sustainable development is development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs.”*¹⁵

Således vil begrebet *bæredygtighed* baseres på ovenstående definition, hvorfor der ikke i afhandlingen vil blive foretaget en nærmere analyse af begrebet i overensstemmelse med CSDDD.

1.3.2 EU-retten versus national ret

I nærværende afhandling vil der udelukkende blive fokuseret på EU-retten, eftersom direktivet er en EU-retlig retskilde. Selvom virksomhedernes globale aktivitetskæder i de fleste tilfælde berører forskellige jurisdiktioner, vil der ikke blive taget stilling til disse i afhandlingen. Herudover vil der ikke blive taget hensyn til national lovgivning, idet EU-retten har forrang for national lovgivning. Selvom det tilmed havde været interessant at undersøge, hvorledes direktivet ville blive implementeret i national ret, eksempelvis i forhold til, hvorvidt der skal vedtages en ny lov eller om direktivet vil kunne blive implementeret i eksisterende lovgivning, vil dette ikke blive berørt i afhandlingen.

1.3.3 Materiel afgrænsning

1.3.3.1 Konkurrenceretten

Øget samarbejde på tværs af aktivitetskæden vil utvivlsomt skabe højere grad af informationsudveksling mellem de enkelte aktører. Dette vil resultere i en højere grad af symmetrisk information, hvorved eksempelvis pris-strategier, produktionsmetoder mv. vil blive bekendt for aktører i aktivitetskæden. Dermed vil virksomheder altså potentielt blive bekendt med aktørers forretningshemmeligheder, hvilket kan lede til konkurrenceretlige

¹⁴ Gausdal & Hansen, 2023, s. 222

¹⁵ FN, 1987, Chapter 2, IV Conclusion, 1

problemstillinger, eksempelvis i forbindelse med fastsættelse af priser på produkter eller konkurrencebegrænsende aftaler.

De konkurrenceretlige problemstillinger, der kan opstå i forbindelse med direktivets bestemmelser om due diligence-forpligtelsen i aktivitetskæden, vil ikke blive behandlet yderligere.

1.3.3.2 Immaterialret

Som et resultat af længerevarende kontraktforhold, vil der i søgen på at opfylde bestemmelserne i CSDDD, potentielt blive udviklet nye produktionsmetoder eller andre øvrige værdier, som er skabt på baggrund af samarbejdet. Dette kunne oplagt blive diskuteret i afhandlingen i forhold til, hvordan disse udvundne værdier beskyttes og sikres mellem parterne. De immaterielle problemstillinger vil imidlertid ikke blive berørt eller inddraget i afhandlingen.

1.3.4 Retsøkonomien

I afhandlingen vil der ikke blive anvendt det retsøkonomiske perspektiv, hvilket vil sige, at der i afhandlingen ikke fokuseres på det samfundsmæssige niveau.¹⁶ Dette perspektiv er fravalgt, eftersom det udelukkende er det kontraktøkonomiske perspektiv der er relevant for at besvare problemformuleringen, hvor der netop fokuseres på forholdet mellem markedets aktører og ikke tages hensyn til det samfundsmæssige perspektiv.¹⁷

1.3.5 Principal-agent-teori og spilteori

Der vil endvidere ikke blive inddraget principal-agent eller spilteori i afhandlingen. Disse teorier er fravalgt for at sikre en besvarelse af problemformuleringen, der netop fokuserer på den økonomiske byrde som virksomheder bliver pålagt ved at skulle efterleve de nye forpligtelser. Principal agent teorien kunne have været interessant at anvende, såfremt formålet med afhandlingen eksempelvis havde været at undersøge, hvorvidt der skabes et incitament til at efterleve forpligtelserne. Spilteorien havde derudover været relevant at inddrage, såfremt det ville blive undersøgt, hvordan aktører agerer i

¹⁶ Østergaard, 2003, s. 278

¹⁷ Ibid

markedet baseret på de valg, andre aktører træffer. Eftersom dette ikke har været formålet med afhandlingen, er transaktionsomkostningsteorien anvendt for at søge besvaret, hvordan CSDDD og Omnibus-pakken påvirker virksomhedernes kontraktuelle praksis og eventuelt pålægger øgede omkostninger i forbindelse med kontraktindgåelse.

1.4 Struktur

Nærværende afhandling er inddelt i 7 kapitler. Væsentlige begreber med betydning for formålet med afhandlingen og forståelsen vil løbende blive defineret i overensstemmelse med retsakter og retsvidenskabelig litteratur.

Kapitel 1 indeholder en introduktion til afhandlingen, herunder problemformulering og afgrænsning.

Kapitel 2 indeholder et uddybende metodeafsnit, herunder gennemgang af den erhvervsjuridiske, juridiske og økonomiske metode.

Kapitel 3 indeholder en fastlæggelse af den regulatoriske ramme, herunder baggrunden for og formålet med CSDDD og Omnibus-pakken. Det vil endvidere blive fastlagt, hvad og hvem due diligence-processen omfatter.

Kapitel 4 indeholder en undersøgelse af, hvilke juridiske forpligtelser CSDDD pålægger virksomheder, herunder hvilket kontraktparadigme og hvilke kontraktklausuler der kan understøtte overholdelse af forpligtelserne i direktivet.

Kapitel 5 indeholder en undersøgelse af, hvordan CSDDD og Omnibus-pakken pålægger virksomheder en økonomisk byrde, herunder i form af øgede transaktionsomkostninger ex ante og ex post kontraktindgåelse.

Kapitel 6 indeholder en undersøgelse af, hvilke gevinster kontrahenterne kan opnå set i lyset af de juridiske forpligtelser og den økonomiske byrde.

Kapitel 7 indeholder afslutningsvist en konklusion på problemformuleringen i afhandlingen.

Kapitel 2 – Metode

2.1 Erhvervsjuridisk metode

Den erhvervsjuridiske metode integrerer juridisk metode og økonomisk metode. I den erhvervsjuridiske metode er det den fastlagte gældende ret, der danner grundlag for en virksomheds beslutningstagen.¹⁸ Herefter inddrages økonomiske modeller og teorier således, at metodens analyseenhed minimerer negative eksternaliteter og profitmaksimerer. Herved er den erhvervsjuridiske metode problemorienteret med udgangspunkt i juridiske og økonomiske problemstillinger set fra virksomhedernes synsvinkel.¹⁹

Den erhvervsjuridiske metode er dermed en tværdisciplinær metode, der indeholder juridiske såvel som økonomiske teorier og modeller. Metoden bidrager herved til, at analyseenheden kan træffe beslutninger på et oplyst og kvalificeret grundlag, hvorved virksomhedernes indtjening og konkurrenceevne kan forbedres.²⁰ Den erhvervsjuridiske metode danner det metodiske grundlag for afhandlingen, hvor hhv. den juridiske og økonomiske metode uddybes nærmere nedenfor.

2.2 Juridisk metode

For at søge afhandlingens problemformulering besvaret, er der i forbindelse med fastlæggelse af, hvordan kontrakter bør indrettes for at være i overensstemmelse med incitamenterne i CSDDD anvendt den juridiske metode, nærmere bestemt den retsdogmatiske metode, som søger at fortolke og anvende retskilder for at besvare et juridisk spørgsmål.²¹

Den retsdogmatiske metode søger at beskrive gældende ret, også betegnet *de lege lata*.²² For at beskrive og identificere gældende ret er intentionen med den retsdogmatiske metode at systematisere, beskrive og fortolke relevante retskilder.²³ Selvom der ikke findes en generelt accepteret EU-retlig metode, vil den retsdogmatiske tilgang blive anvendt for at klarlægge, hvordan EU-retlige forpligtelser afspejles i kontraktuelle forpligtelser mellem aktørerne.²⁴

¹⁸ Østergaard, 2003, s. 280 f.

¹⁹ Ibid

²⁰ Ibid, s. 285

²¹ Blume, 2020, s. 175 f.

²² Ibid, s. 32

²³ Tvarnø, m.fl., 2021, s. 34 f.

²⁴ Neergaard, 2020, s. 130

I afhandlingen vil der blive taget højde for retskildelæren, hvilken blandt andet omhandler retskilders indhold og prioritering. Formålet med denne lære er at undersøge indholdet af de retskilder, der anvendes i juridiske analyser.²⁵ Retkildelæren har som udgangspunkt ikke indrettet en rangorden mellem retskilderne ”regulering og praksis”. Dog foreligger der, som følge af *lex superior*-princippet, et reguleringshierarki, hvoraf det fremgår, at en højerestående lov eller regel går forud for en laverestående lov eller regel.²⁶ Øvrige lex-regler, herunder *lex specialis*, der fastlægger, at en mere specifik regel har forrang for den almindelige og *lex posterior*, der fastlægger, at en nyere regel går forud for en ældre, indgår også i reguleringshierarkiet og finder anvendelse i afhandlingen.²⁷

2.2.1 EU-retten

Eftersom det i afhandlingen søges forklaret, hvorledes CSDDD og Omnibus-pakken har en indvirkning på kontraktindgåelse, vil der udelukkende blive inddraget EU-retlig regulering. EU-retten sonderer mellem primær og sekundær regulering. Den primære regulering består af EU’s traktatgrundlag, grundlæggende rettigheder og almindelige retsprincipper. Den sekundære regulering består derimod af forordninger, direktiver og afgørelser.²⁸ Forskellen på forordninger og direktiver fremgår af TEUF²⁹ artikel 288, stk. 2-3, hvorefter forordninger er almen gyldige og bindende i alle medlemsstater, hvorimod et direktiv skal implementeres i medlemsstaternes nationale lovgivning før den er gældende. Udover primær og sekundær regulering arbejder EU-retten endvidere med soft law, som er ikke-bindende regulering og består af eksempelvis vejledninger, retningslinjer, henstillinger og udtalelser fra EU-institutioner, jf. TEUF artikel 288.

Costa-Enel³⁰ fastlægger, at EU-retten har forrang for national ret, hvilket medfører, at EU-retten skal anvendes, såfremt der foreligger en uoverensstemmelse mellem national ret og EU-retten.³¹ Endvidere foreligger der et princip om EU-konform fortolkning,

²⁵ Tvarnø, m.fl., 2021, s. 54 f.

²⁶ Ibid, s. 61 f.

²⁷ Blume, 2020, s. 296 f.

²⁸ Ibid, s. 139

²⁹ Konsolideret udgave af Traktaten om Den Europæiske Unions Funktionsmåde

³⁰ C-6/64

³¹ Tvarnø, m.fl., 2021, s. 153 f.

hvilket er stadfæstet i afgørelsen Colson/Kamann³². Princippet om EU-konform fortolkning medfører, at medlemsstaterne forpligtes til at fortolke national ret i overensstemmelse med EU-retten.³³

2.2.2 Regulering

Ifølge TEU³⁴ artikel 21, stk. 1, vil EU udvikle forbindelser og skabe partnerskaber med tredjelande for at fremme multilaterale løsninger på fælles problemer, især inden for FN's rammer. Bestemmelsen i TEU artikel 21, stk. 2, litra f, understreger, at EU arbejder for en høj grad at samarbejde med henblik på at beskytte og forbedre miljøkvaliteten og en bæredygtig forvaltning af de globale naturressourcer med det formål at sikre en bæredygtig udvikling. På baggrund af denne målsætning, blev Rio-konventionen (herefter "UNFCCC")³⁵ vedtaget i 1992 og ratificeret af 197 lande, med det formål at skabe en global ramme for bæredygtig udvikling.³⁶ Målet med konventionen er blandt andet at sikre bæredygtig udnyttelse af ressourcer og bevaring af biologisk mangfoldighed.³⁷ Det skal i denne forlængelse bemærkes, at konventioner er bindende for de stater, der har underskrevet dem.³⁸

UNFCCC artikel 3 fastsætter et princip, hvorefter det kan udledes, at ingen stat har ret til at udnytte sine ressourcer på en måde, der forårsager væsentlige skader på miljøet i andre lande eller på miljøet uden for staternes jurisdiktion.³⁹ Med hjemmel i UNFCCC blev Parisaftalen⁴⁰ vedtaget af FN i 2015, hvori en stor del af EU's bæredygtighedsregulering har sit afsæt.⁴¹

³² C-14/83

³³ Tvarnø, m.fl., 2021, s. 154 f.

³⁴ Konsolideret udgave af Traktaten om Den Europæiske Union

³⁵ FCCC/INFORMAL/84

³⁶ Tvarnø, 2022, s. 51 ff.

³⁷ L 309, artikel 1

³⁸ Nielsen, m.fl., 2024, s. 62

³⁹ Bugge, m.fl., 2023, s. 244

⁴⁰ L 282/4

⁴¹ Tvarnø, 2022, s. 85

Parisaftalen er en folkeretlig retskilde. Folkerettens primære mål er at regulere forholdet mellem stater.⁴² Ifølge Den Internationale Domstol⁴³ artikel 38 består folkerettens primære retskilder af traktater, konventioner og international sædvaneret, hvorfor både UNFCCC og Parisaftalen udgør primære retskilder i folkeretten. Målet med Parisaftalen er globalt set at begrænse temperaturstigningen og dermed bidrage til forbedring af miljøkvaliteten og reducere klimaforandringer.⁴⁴

Som følge af Parisaftalen, vedtog EU-Kommissionen i 2019 Den Europæiske Grønne Pagt. Den Grønne Pagt er en vækststrategi for EU, bestående af en række politiske tiltag, der understøtter den grønne omstilling med et endeligt mål om at opnå klimaneutralitet senest i 2050.⁴⁵ Det skal hertil understreges, at Den Europæiske Grønne Pagt *ikke* er en bindende retskilde, da den er en del af EU's vækststrategi og således blot indeholder en række politiske initiativer.⁴⁶ Som følge af EU's Grønne Pagt blev taksonomiforordningen⁴⁷ vedtaget i 2020, hvorefter CSRD⁴⁸ og CSDDD senere er blevet vedtaget.

Retsgrundlaget for afhandlingen tager afsæt i EU's CSDDD, hvilket blev endeligt vedtaget i maj 2024 som følge af EU's Grønne Pagt.⁴⁹ Eftersom direktivets vedtagelse er meget nylig, er det endnu ikke fastlagt, hvor i national lovgivning dette direktiv vil blive implementeret.

Udover CSDDD vil der for at besvare problemformuleringen også blive inddraget EU's Omnibus-pakke fra februar 2025 (herefter "Omnibus-pakken"), hvilken indeholder forslag til ændring af CSDDD og udskydelse af ikrafttrædelse. Forslaget til ændring af direktivet (herefter "Forslag 2025/0045") er endnu ikke vedtaget eller behandlet hos Europa-Parlamentet og Europa Rådet. Derimod er forslaget om udskydelse af ikrafttræden (herefter "Forslag 2025/0044") blevet vedtaget ved hasteprocedure d. 3. april 2025.⁵⁰ I

⁴² Bugge, m.fl., 2023, s. 105

⁴³ ICJ

⁴⁴ Nielsen, m.fl., 2024, s. 125 f.

⁴⁵ Den europæiske grønne pagt. Besøgt d. 14. februar 2025

⁴⁶ Nielsen, m.fl., 2024, s. 131 ff.

⁴⁷ L 198/13

⁴⁸ L 322/15

⁴⁹ COM(2022) 71 final, side 1

⁵⁰ COD(2025)0044

afhandlingen vil CSDDD's bestemmelser løbende blive sammenholdt under hensyntagen til både Forslag 2025/0045 og det nu vedtagne direktiv om udskydelse af CSDDD's ikrafttrædelse.

2.2.3 Fortolkningsbidrag

Ved fortolkning af EU-retskilder anvendes objektiv teologisk fortolkning.⁵¹ Med dette menes, at retsanvenderne holder sig til den objektive tekst, der fortolkes og herved søger at finde den forståelse der er mest effektiv for at realisere bestemmelsens målsætning.⁵² Det er derudover essentielt at gøre brug af retsakternes præambler og formålsbetragtninger. EU-Domstolen henviser ofte selv hertil for at finde frem til formålet med en given bestemmelse.⁵³

OECD og FN's retningslinjer og vejledninger vil endvidere blive anvendt som fortolkningsbidrag. Derudover vil der blive anvendt juridisk litteratur som bidrag til fortolkning af retskilder. I denne forbindelse er det relevant at fremhæve, at juridisk litteratur ikke i sig selv har retskildemæssig værdi, eftersom forfatterne ikke påvirker retsforholdene, men derimod selv anvender den retsdogmatiske metode til at beskrive gældende ret.⁵⁴ Der vil ikke blive medtaget nye kilder i afhandlingen, der er tilkommet efter d. 20. maj 2025.

2.3 Økonomisk metode

For at besvare problemformuleringen, anvendes den induktive metode. Her anvendes sekundær empiri til at analysere, hvordan CSDDD og Omnibus-pakken har en økonomisk indvirkning på virksomheder, herunder, hvordan transaktionsomkostninger påvirker valget af kontraktstruktur. Med sekundær empiri menes, at der anvendes data, der allerede er indsamlet, som herefter vil blive analyseret i lyset af økonomiske teorier, for at besvare problemformuleringen.⁵⁵

⁵¹ Tvarnø, m.fl., 2021, s. 261

⁵² Neergaard, 2020, s. 133

⁵³ Fenger, 2022, s. 296

⁵⁴ Blume, 2020, s. 192 ff.

⁵⁵ Knudsen, 2024, s. 343

2.3.1 Ny institutionel økonomi

I afhandlingen anvendes den ny institutionelle økonomi, hvilken antager, at aktørerne på markedet er begrænset rationelle og vil maksimere deres egne interesser. Endvidere antages det, at aktørerne vil handle opportunistisk samt, at der foreligger asymmetrisk information på markedet. Den ny institutionelle økonomi betragter retten som en institution, der påvirker ressourceallokering. Dermed kan retten betragtes som en institution, der søger at minimere markedsfejl.⁵⁶

I den ny institutionelle teori er analyseniveauet markedet, hvortil analyseenheden er virksomheden.⁵⁷ I afhandlingen vil den ny institutionelle økonomiske teori blive anvendt, eftersom det er denne teori, der finder anvendelse i transaktionsomkostningsteorien.

2.3.2 Transaktionsomkostningsteorien

Der vil i afhandlingen benyttes transaktionsomkostningsteorien for at besvare, hvordan CSDDD og Omnibus-pakkens indvirkning på kontrakter potentielt medfører øgede transaktionsomkostninger for virksomheden. Transaktionsomkostningsteorien arbejder ud fra en forudsætning om, at aktørerne på et marked er begrænset rationelle og handler opportunistisk.⁵⁸ Teorien søger at klarlægge, hvornår det er efficient hhv. at foretage transaktioner på markedet og at internalisere en transaktion, samt hvad der definerer grænserne for en virksomheds størrelse.⁵⁹ For at klarlægge netop dette, skal omkostninger forbundet med den enkelte transaktion tages in mente, herunder både omkostninger ex ante og ex post kontraktindgåelse. Ex ante transaktionsomkostninger er eksempelvis omkostninger relateret til søgeomkostninger, forhandlinger og kontraktkonciperings. Ex post transaktionsomkostninger er derimod omkostninger, der foreligger efter kontraktens indgåelse, som eksempelvis tilpasninger og ændringer i kontrakt samt eventuel konflikthåndtering.

60

⁵⁶ Østergaard, 2003, s. 273 f.

⁵⁷ Ibid, s. 271

⁵⁸ Williamson, 1975, s. 20 ff.

⁵⁹ Williamson, 1985, s. 44 og Coase, 1937, s. 390

⁶⁰ Williamson, 1985, s. 44

I afhandlingen anvendes teorien til at klarlægge, hvilken form for transaktionsstruktur der er efficient for virksomheder at benytte, når den holdes op imod transaktionsomkostningerne forbundet hertil. Der vil både blive inddraget ex ante og ex post perspektiver, idet direktivet pålægger forpligtelser for virksomheder før kontraktindgåelse såvel som efter kontraktindgåelse.

2.3.2.1 Coase teoremet

Som en grundlæggende del af transaktionsomkostningsteorien defineres *Coase teoremet*. Dette teorem foreskriver, at den komplette kontrakt udelukkende vil eksistere, såfremt der ikke er nogen transaktionsomkostninger til stede.⁶¹ På baggrund af teoremet kan det udledes, at såfremt der ikke er transaktionsomkostninger til stede, vil kontrahenterne finde frem til den pareto-optimale kontrakt, hvor parterne vil kunne udveksle al nødvendig information og allokere risiko optimalt mellem parterne.⁶² Pareto efficiens defineres som en situation, hvor det er umuligt at ændre forholdene så mindst én aktør får det bedre efter egen opfattelse uden, at mindst en anden aktør får det værre efter egen opfattelse.⁶³

For at opnå en pareto-efficient situation er det dog en forudsætning, at parterne har ubegrænsede ressourcer og tid til at forhandle og koncipere kontrakten.⁶⁴ Denne forudsætning må dog afvises i praksis, eftersom denne situation ikke er realistisk, da der altid vil være transaktionsomkostninger forbundet med at indgå en kontrakt og der sjældent vil være ubegrænset tid til at forhandle og indgå kontrakter.⁶⁵ Derfor vil pareto-efficiens blive anvendt i afhandlingen som et teoretisk ideal, hvorigennem det belyses, hvordan kontrahenterne søger at minimere transaktionsomkostninger for at opnå en mere efficient tilstand. Herved anvendes Coase teoremet i afhandlingen til at diskutere, hvilken transaktionsstruktur der er efficient set i lyset af, at den komplette kontrakt ikke eksisterer, og undere hensyntagen til de tilstedeværende transaktionsomkostninger.

⁶¹ Coase, 1960, s. 2 f.

⁶² Ibid, s. 2 ff.

⁶³ Ulen & Cooter, 2016, s. 14

⁶⁴ Coase, 1960, s. 2 ff.

⁶⁵ Ibid, s. 15 f.

2.3.3 Prospekt-teorien

Udover transaktionsomkostningsteorien vil prospekt-teorien blive anvendt til at analysere, under hvilke forudsætninger det vil være efficient for en virksomhed at indrette sig ud fra CSDDD's bestemmelser. Prospekt-teorien udspringer som en kritik til den forventede nytte-teori, som antager, at aktører agerer som et resultat af et ønske om at få mest muligt ud af begrænsede ressourcer.⁶⁶

Prospekt-teorien er således et opgør med den forventede nytte-teori, hvor det antages, at individer handler fuldt ud rationelt og dermed søger at maksimere egen nytte.⁶⁷ Kahneman og Tversky kritiserer her særligt den klassiske nytte-teori for, ikke at tage højde for aktørernes risikoprofiler i deres beslutningstagen.⁶⁸

I prospekt-teorien arbejdes der ud fra en forudsætning om, at individer er risikoaverse. En risikoavers aktør, er en aktør, der vælger den mindst risikable mulighed, såfremt begge muligheder har samme forventede værdi.⁶⁹

Dermed er der i prospekt-teorien en forudsætning om, at aktørerne vil træffe det sikre valg frem for et risikabelt valg, der potentielt kan resultere i en gevinst. Teorien arbejder endvidere ud fra forudsætningen om, at aktører har et referencepunkt, som afspejler aktørernes status quo. Herudfra vil individerne definere hhv. tabet og gevinsten.⁷⁰ Essensen af prospekt-teorien er, ud fra disse forudsætninger, forventningen om, at aktører vil veje risikoen for et tab tungere end muligheden for en gevinst.⁷¹

2.3.4 Kontraktøkonomi

Endeligt, vil der blive taget udgangspunkt i kontraktøkonomien, der vedrører analyseniveauet mellem markedets aktører og søger at besvare, hvorledes parter udformer efficiente kontrakter under usikkerhed og asymmetrisk information med et mål om at minimere

⁶⁶ Tvarnø, m.fl., 2021, s. 532

⁶⁷ Perloff, 2018, s. 108 ff.

⁶⁸ Kahneman & Tversky, 1979, s. 263

⁶⁹ Perloff, 2018, s. 594

⁷⁰ Kahneman & Tversky, 1979, s. 274

⁷¹ Ibid, s. 279

transaktionsomkostninger.⁷² Kontraktøkonomien har sin primære anvendelse inden for privatretten.⁷³ Kontraktøkonomien er en del af den erhvervsjuridiske metode, hvor synsvinklen i denne afhandling vil være økonomien i virksomheden.⁷⁴ Den erhvervsjuridiske metode inddrager økonomiske teorier i et samspil med den fastlagte gældende ret for derved eksempelvis at profitmaksimere og minimere risikoen for retskonflikter.⁷⁵

Kapitel 3 – Den regulatoriske ramme

3.1 Baggrunden for og formålet med CSDDD

Det fremgår af Europa-Parlamentets beslutning af 10. marts 2021, at frivillige due diligence-standarder for virksomheder ikke har gjort betydelige fremskridt med hensyn til at forebygge krænkelse på menneskerettigheder og miljø, hvorfor bindende krav vurderes at have været nødvendigt.⁷⁶ CSDDD blev derfor endeligt vedtaget d. 24. maj 2024.⁷⁷ Det bærende hensyn bag vedtagelsen af direktivet er at understøtte EU's Grønne Pagt, som baner vejen for EU's grønne omstilling og bidrager med at fremme bæredygtig økonomisk, social og miljømæssig udvikling samt at forebygge krænkelse på menneskerettigheder og miljø.⁷⁸

Formålet med CSDDD er at sikre, at virksomhederne på det indre marked identificerer samt, om nødvendigt, prioriterer, forebygger, afbøder, standser, minimerer og afhjælper faktiske eller potentielle negative indvirkninger på menneskerettighederne og miljøet i deres aktivitetskæder.⁷⁹ Ved negativ indvirkning på menneskerettigheder og miljøet forstås ifølge direktivets artikel 3, stk. 1, litra b og c:

”(...) skadelig jordbundsændring, vand- eller luftforurening, skadelige emissioner, overdrevent vandforbrug, forringelse af jord eller anden indvirkning på naturressourcerne såsom skovrydning, der væsentligt forringer det naturlige grundlag for bevarelse og produktion af fødevarer, nægter en person adgang til sikkert og rent

⁷² Østergaard, 2003, s. 281 ff.

⁷³ Ibid, s. 278

⁷⁴ Ibid, s. 280

⁷⁵ Ibid, s. 280 ff.

⁷⁶ C 474/11, pkt. AA, nr. 1

⁷⁷ Pressemeldelse af 24. maj 2024. Besøgt d. 14. februar 2025

⁷⁸ CSDDD, præambelbetragtning nr. 11

⁷⁹ Ibid, præambelbetragtning 16

*drikkevand (...), skader en persons helbred, sikkerhed, normale brug af jord eller lovligt erhvervede ejendom (...)*⁸⁰

For at leve op til direktivets mål og forpligtelser kræver det, at bæredygtighed integreres i virksomhedsledelsen samt, at virksomheden etablerer og gennemfører due diligence-foranstaltninger med hensyn til deres egne aktiviteter, deres datterselskabers aktiviteter samt deres direkte og indirekte forretningspartners aktiviteter hele vejen igennem deres aktivitetsskæder.⁸¹ Dog understreges det i direktivets præambelbetragtning, at der er tale om en indsatsforpligtelse, hvorved virksomhederne forpligtes til at gøre en rimelig indsats til at opnå målet uden der garanteres et bestemt resultat, frem for en resultatforpligtelse, hvor virksomhederne forpligtes til at levere et bestemt resultat.⁸² Dermed menes, at virksomhederne ikke bør forpligtes til at garantere, at negative indvirkninger aldrig vil opstå, eller, at de vil blive standset, men derimod, at der bør ydes en rimelig indsats for at modvirke negative indvirkninger.⁸³

3.2 Baggrunden for og formålet med Omnibus-pakken

Kort tid efter vedtagelsen af CSDDD nævnte Europa-Kommissionsformanden, Ursula von der Leyen, d. 8. november 2024, at Kommissionen i 2025 vil fremsætte et forslag til en Omnibus-pakke, der har til formål at samle filer og emner for at ”*reduce bureaucracy and reporting burdens*”.⁸⁴ Initiativet til Omnibus-pakken har sit afsæt i Budapest deklARATIONEN, hvilken fremsætter 12 initiativer, der skal styrke Europas konkurrenceevne gennem innovation, produktivitetsforbedringer og økonomisk vækst.⁸⁵ Derigennem vil Kommissionen søge at reducere virksomhedernes rapporteringsbyrde med mindst 25% for alle virksomheder og mindst 35% for Små og Mellemstore Virksomheder (herefter forkortet ”SMV”) inden udløbet af Kommissionens mandat i 2029.⁸⁶

⁸⁰ CSDDD, Bilag, del I, pkt. 15. Det skal hertil bemærkes, at dette blot er en opsummering af begrebet, som er beskrevet i sin helhed i CSDDD bilaget del I og II.

⁸¹ Ibid, præambelbetragtning 19

⁸² Andersen, 2022, s. 86 ff.

⁸³ CSDDD, præambelbetragtning 19

⁸⁴ Informal meeting. Minut 28:35. Besøgt d. 25. Februar 2025

⁸⁵ Pressemeddelelse af 8. november 2024. Besøgt d. 26. februar 2025

⁸⁶ Pressemeddelelse af 26. februar 2025. Besøgt d. 26. februar 2025

Samlet set vil Omnibus-pakken reducere byrderne på tværs af forskellige områder, hvor der er enighed om, at kravene er for omfattende. Ursula von der Leyen udtalte, at Kommissionen derfor vil kigge på EU-taksonomiforordningen, CSRD og CSDDD for at søge at reducere den bureaukratiske byrde i retsakterne, dog uden at ændre substansen i lovgivningen.⁸⁷ Omnibus-pakken, der er offentliggjort d. 26. februar 2025, indeholder forslag til ændringer i førnævnte forordning og direktiver samt et forslag til udsættelse af CSDDD's ikrafttrædelse.⁸⁸ Forslaget til ændringerne er særligt et udtryk for, at Kommissionen forsøger at simplificere reguleringen og skabe mere fleksibilitet. Dette skaber særligt en gevinst for virksomheder med stærke bæredygtighedsprofiler, da de kan bruge den lempede byrde til at differentiere sig fra øvrige aktører på markedet og dermed styrke deres konkurrenceevne.⁸⁹

Forslaget om at udsætte CSDDD's ikrafttrædelse og at udskyde fristen for implementering blev vedtaget på en hasteprocedure. Dette forslag blev stemt igennem og vedtaget d. 3. april 2025.⁹⁰ Ved at udsætte ikrafttrædelsen med et år får virksomhederne bedre tid til at forberede sig på og omstille sig til direktivets forpligtelser, herunder forberede due diligence-politikker og processer samt have mulighed for at tage højde for de retningslinjer Kommissionen vil udarbejde.⁹¹ Udskydelsen af direktivets ikrafttrædelse bidrager således også til at reducere den økonomiske byrde for virksomheder der er omfattet af CSDDD. Fremover i afhandlingen vil det derfor være de vedtagne ikrafttrædelsesdatoer for CSDDD, der vil blive behandlet. De øvrige forslag til ændringer af direktivets bestemmelse vil blive fremsat senere i afsnit 3.6 i nærværende kapitel.

3.3 CSDDD's anvendelsesområde

CSDDD finder ifølge artikel 2, stk. 1, anvendelse på virksomheder, dog ikke pengeinstitutioner, der er stiftet i overensstemmelse med en medlemsstats lovgivning og i gennemsnit har mere end 1.000 ansatte og har en global nettoomsætning på over € 450 millioner i det seneste regnskabsår. Direktivet fastsætter endvidere, at tredjelandsvirksomheder

⁸⁷ Informal meeting. Minut 28:02-29:36. Besøgt d. 25. Februar 2025

⁸⁸ Forslag 2025/0044 og Forslag 2025/0045

⁸⁹ Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 2

⁹⁰ COD(2025)0044

⁹¹ Forslag 2025/0044, explanatory memorandum, s. 6 og Forslag 2025/0044 Legislative financial and digital statement, s. 7

med betydelige aktiviteter i EU tillige vil være omfattet af direktivet, såfremt virksomheden i det relevante regnskabsår genererede en nettoomsætning i EU på over € 450 millioner, jf. artikel 2, stk. 2, litra a. Med det relevante regnskabsår menes det regnskabsår, der går forud for det seneste regnskabsår.⁹² Det skal desuden bemærkes, at tredjelandsvirksomheder altså er omfattet af direktivet, da det vurderes nødvendigt for at opnå direktivets mål.⁹³

Såfremt tærskelværdierne for direktivets anvendelsesområde er opfyldt, er det endvidere en forudsætning, at tærskelværdierne i artikel 2, stk. 1 og 2 har været opfyldt i de seneste to regnskabsår. Direktivet finder dermed modsætningsvist ikke anvendelse, såfremt en virksomhed ikke længere opfylder betingelserne i de to seneste relevante regnskabsår, jf. CSDDD, artikel 2, stk. 5. Samlet set vil direktivet finde anvendelse på 6000 virksomheder i EU og 900 tredjelandsvirksomheder efter direktivet er gældende for alle de tre virksomhedsgrupper.⁹⁴

Det fremgår af direktivet, at SMV'er ikke er direkte omfattet af direktivets anvendelsesområde.⁹⁵ SVM'er defineres i CSDDD artikel 3, stk. 1, litra i, som en mikrovirksomhed eller en lille eller mellemstor virksomhed, uanset dens juridiske form, der ikke er en del af en stor koncern. Dog vil SMV'er alligevel blive påvirket af direktivet, som følge af den såkaldte *trickle-down effekt*. Trickle-down effekten dækker i denne sammenhæng over den situation, hvor kravene om bæredygtighed og menneskerettigheder i store virksomhedernes aktivitetskæder blandt andet søges opfyldt ved at pålægge krav til kontrahenter i forudgående eller efterfølgende led i aktivitetskæden.⁹⁶ Herved vil SMV'er eksempelvis qua deres status som underleverandører til de virksomheder, der er omfattet, jf. direktivets artikel 2, blive indirekte påvirket af direktivets informationsmæssige og kontraktsretlige krav.⁹⁷ Dermed vil effekten af direktivet være bredere og omfatte flere virksomheder end direkte beskrevet i direktivet.⁹⁸

⁹² CSDDD, præambelbetragtning 27

⁹³ Ibid, præambelbetragtning 29

⁹⁴ Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 6

⁹⁵ CSDDD, præambelbetragtning 69

⁹⁶ Trickle-Down Economics. Besøgt d. 25. april 2025

⁹⁷ EU Council approves CSDDD. Besøgt d. 14. februar 2025

⁹⁸ CSDDD, præambelbetragtning 69

Oprindeligt fremgår det af CSDDD artikel 37, at medlemsstaterne senest d. 26. juli 2026 skal have offentliggjort de love og bestemmelser, der er nødvendige, for at imødekomme direktivets bestemmelser. Dog er dette, ved vedtagelsen af Forslag 2025/0044 om at udskyde implementeringsfristen med 12 måneder, udskudt til, at medlemsstaterne senest skal have implementeret direktivets bestemmelser d. 26. juli 2027.⁹⁹ Efterfølgende er der tale om en gradvis indfasning, hvilket betyder, at den nye lovgivning implementeres trinvis over tid. Ved en gradvis indfasning tages der hensyn til virksomheder henset til, at det kræver mange ressourcer for disse at indrette sig efter den nye regulering. I relation til CSDDD vil de første virksomheder med i gennemsnit over 3.000 ansatte og en omsætning på mere end € 900 millioner omfattes af bestemmelserne i 2028. Derefter vil virksomheder med over 1.000 ansatte og en omsætning på over € 450 millioner omfattes af bestemmelserne i 2029.¹⁰⁰

3.4 Due diligence-processen

Due diligence-processen, der er fastsat i CSDDD artikel 7-16, tager sit afsæt i de seks trin, der er defineret i OECD's retningslinjer for ansvarlig forretningsskik¹⁰¹.¹⁰² De seks trin i OECD's due diligence-proces består af i) politikker og forankring i virksomheden, ii) risikovurdering, iii) tage hånd om negative indvirkninger, iv) løbende opfølgning, v) kommunikation og vi) genopretning og klagemekanisme. Anvendelsesområdet for CSDDD er, jf. afsnit 3.3, i forhold til OECD, indsnævret til at finde direkte anvendelse på virksomheder med over 1.000 ansatte og en global nettoomsætning på over € 450 millioner. Herimod er anvendelsesområdet for OECD noget bredere, da retningslinjerne her finder anvendelse på virksomheder og investorer af enhver størrelse og i alle sektorer, såfremt virksomhedernes hjemland har tilsluttet sig retningslinjerne.¹⁰³ Det fremgår af CSDDD artikel 5, at virksomheder gennemfører due diligence på menneskerettigheds- og miljøområdet ved at foretage handlinger, der er nærmere udspecificeret i artikel 7-16 i direktivet. Nedenfor er trinnene til due diligence-processen i CSDDD fremsat i figur 1:

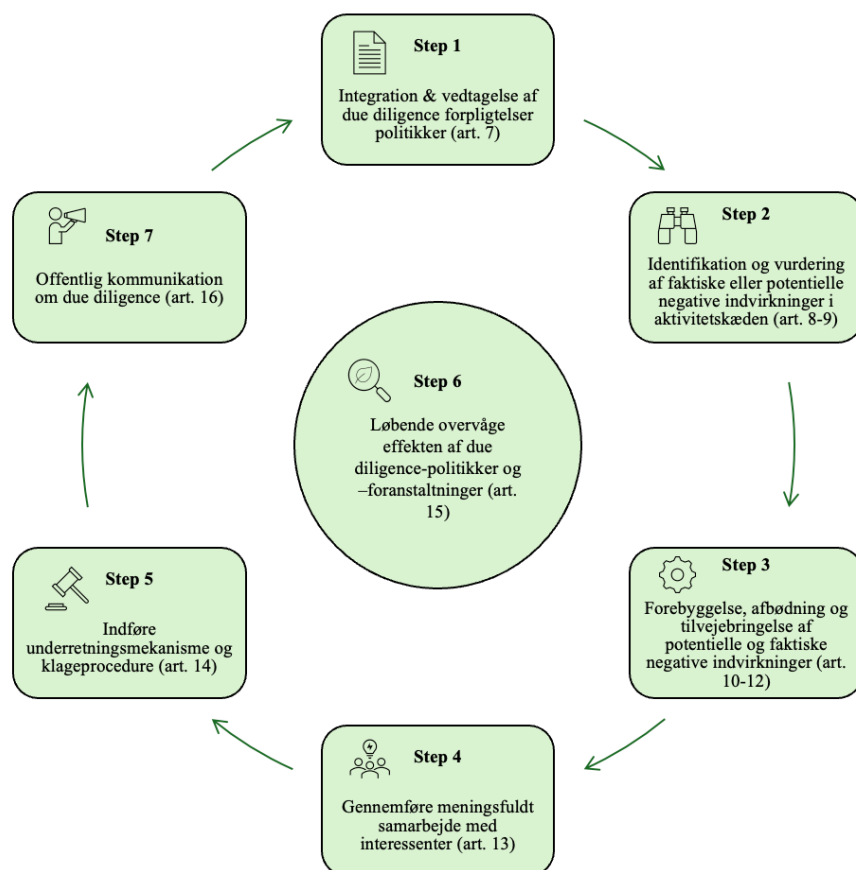
⁹⁹ Forslag 2025/0044, artikel 2 & COD(2025)0044

¹⁰⁰ Ibid

¹⁰¹ OECD, 2018

¹⁰² CSDDD, præambelbetragtning 20

¹⁰³ Responsible Business Conduct. Besøgt d. 18. februar 2025



Figur 1- Due diligence-processen¹⁰⁴

Som figuren viser, omfatter kravene til due diligence-processen i CSDDD i) integration af due diligence i virksomhedens politikker, jf. artikel 7, ii) identifikation og vurdering af faktiske og potentielle negative indvirkninger, herunder også prioritering af disse, jf. artikel 8-9, iii) forebyggelse, standsning og tilvejebringelse af potentielle og faktiske negative indvirkninger, jf. artikel 10-12, iv) meningsfuldt samarbejde med interessenter, jf. artikel 13, v) indførelse og opretholdelse af underretningsmekanismer og klageprocedurer, jf. artikel 14, vi) overvågning af effektiviteten af due diligence-tiltag, jf. artikel 15, samt vii) offentlig kommunikation om due diligence, jf. artikel 16. Både på baggrund af direktivets indhold og præambelbetragtningerne til direktivet fastlægges, at CSDDD's due diligence-proces er fastsat i overensstemmelse med OECD's retningslinjer.

¹⁰⁴ Egen tilvirkning på baggrund af OECD, 2018, s. 21

3.5 Begrebet ”aktivitetskæde”

Som fremført ovenfor, skal virksomheder, der er omfattet af direktivet, etablere og gennemføre due diligence-processer for deres egne aktiviteter, deres datterselskabers, samt deres direkte og indirekte forretningspartnere i hele deres aktivitetskæde, jf. CSDDD artikel 3, stk. 1, litra f og artikel 8, stk. 1. Det skal hertil bemærkes, at der i Omnibus-pakken er foreslået, at det kun er direkte forretningspartnere, hvilket uddybes nærmere i afsnit 3.6.1.

Det er således nødvendigt at definere, hvad der menes med begrebet ”aktivitetskæde”. Det skal hertil understreges, at der må sondres mellem værdikæde og aktivitetskæde.¹⁰⁵ En værdikæde omfatter aktiviteter der foreligger gennem hele produktets levetid, herunder fremstilling, brug og bortskaffelse.¹⁰⁶ En aktivitetskæde defineres derimod i CSDDD som:

”de aktiviteter, en virksomheds forretningspartnere i forudgående led har vedrørende virksomhedens produktion af varer eller levering af tjenesteydelser, herunder udformning, udvinding, indkøb, fremstilling, transport, opbevaring og levering af råvarer, produkter eller dele af produkter og udvikling af produktet eller tjenesteydelsen, og de aktiviteter, som en virksomheds forretningspartnere i efterfølgende led har vedrørende distribution, transport og opbevaring af produktet, hvis forretningspartnerne udfører disse aktiviteter for virksomheden eller på vegne af virksomheden.”¹⁰⁷

Dermed finder direktivet ikke anvendelse på den del af værdikæden, der foreligger efter ibrugtagning og vedrørende bortskaffelse af produktet.¹⁰⁸ Definitionen af ”aktivitetskæde” omfatter dog både virksomhedens upstream- og downstream aktiviteter, det vil sige de aktiviteter, der forekommer før og efter produktet er færdiglavet.¹⁰⁹

Selvom CSDDD henter inspiration til due diligence-processen, som den er fremsat i OECD’s retningslinjer, er der dog en væsentlig sondring mellem direktivet og OECD i

¹⁰⁵ CSDDD, præambelbetragtning 25

¹⁰⁶ Porter, 1985, s. 33 ff.

¹⁰⁷ CSDDD, præambelbetragtning 25

¹⁰⁸ Ibid

¹⁰⁹ Ibid

forhold til, hvor mange interessenter, processen omfatter. Som nævnt ovenfor, omfatter due diligence-processen en virksomheds aktivitetskæde. Herimod henviser OECD til, at det er virksomhedens *supply chain or value chain*, der er omfattet af due diligence-processen, hvorfor OECD altså har et bredere anvendelsesområde for virksomhederne.¹¹⁰

3.6 Samspil mellem CSDDD og Omnibus-pakken

I Forslag 2025/0045 og Forslag 2025/0044 er det generelt gennemgående, at ændringsforslagene lempet den økonomiske byrde for virksomheder, hvilket primært er til gavn for virksomhederne ex post kontraktindgåelse. Nogle af de helt essentielle ændringer er at afgrænse de omfattede stakeholders til kun at være de, der har en direkte relation til virksomheden, begrænse trickle-down-effekten, jf. Forslag 2025/0045 artikel 4, stk. 4, litra d, fjerne pligten til at ophæve forretningsforbindelsen, jf. Forslag 2025/0045 artikel 4, stk. 4, litra a samt minimere frekvensen for vurdering af virksomhedernes egne, deres datterselskabers og visse forretningspartneres aktiviteter og dermed sikre effektiv håndtering af negative indvirkninger, jf. Forslag 2025/0045 artikel 4, stk. 8. Det skal bemærkes, at der er flere forslag til ændringer af direktivets bestemmelse, men i nærværende afhandling vil kun blive fremhævet de ændringsforslag, der har relevans for at søge problemformuleringen besvaret.

3.6.1 Indsnævring af omfattede forretningspartnere

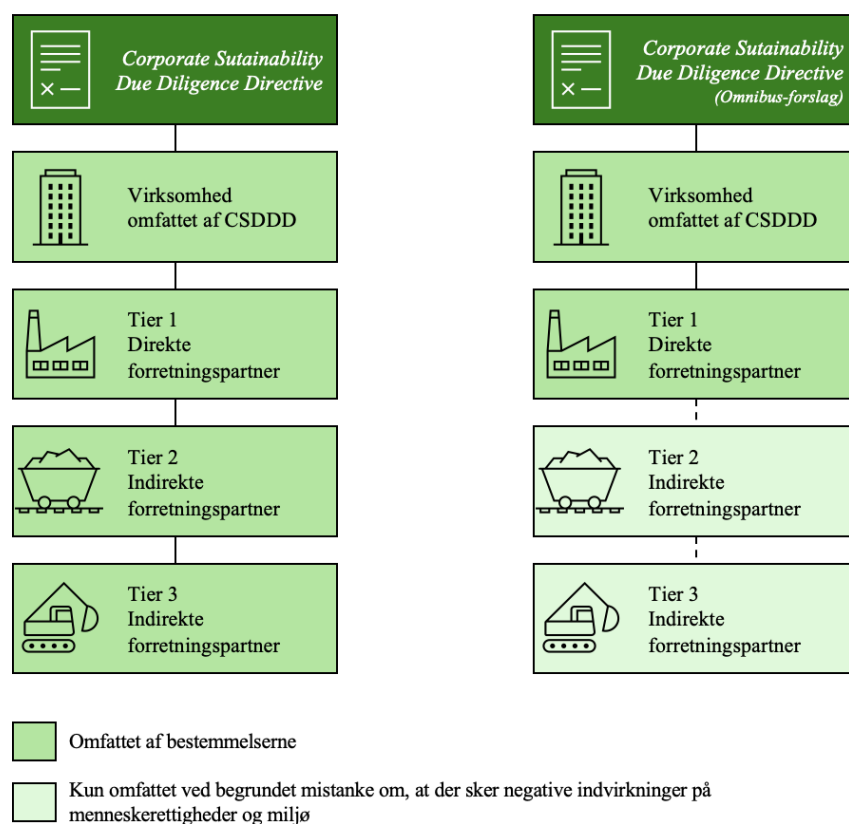
Det fremgår flere steder i præambelbetragtningerne til CSDDD, at forretningspartnere i direktivet både omfatter direkte og indirekte forretningspartnere.¹¹¹ Det har Kommissionen i Forslag 2025/0045 afgrænset til, at due diligence-foranstaltningerne, som udgangspunkt, kun omfatter virksomhedernes egne, deres datterselskabers og *direkte* forretningspartnere i aktivitetskæden, medmindre, at virksomheden har begrundet mistanke for, at indirekte forretningspartnere medvirker til negative indvirkninger.¹¹² Dermed har Kommissionen altså fremsat et forslag om en væsentlig begrænsning af de omfattede parter i en virksomheds due diligence-proces, eftersom det kun vil være virksomhedernes direkte forretningspartnere, der er omfattet, såfremt dette bliver vedtaget. Nedenfor i figur 2 ses en illustration af, hvilke forretningspartnere, der er omfattet i CSDDD (til venstre) samt

¹¹⁰ OECD, 2018, s. 60

¹¹¹ CSDDD, f.eks. præambelbetragtning 19, 23 og 39

¹¹² Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 18

hvilke forretningspartnere, der er omfattet, såfremt det fremsatte forslag i Omnibus-pakken bliver vedtaget (til højre):



Figur 2 - Omfattede virksomheder i aktivitetsskæden¹¹³

3.6.2 Begrænsning af trickle-down-effekten

Som nævnt i afhandlingens afsnit 3.3 vil SMV'er indirekte blive omfattet af CSDDD, da de som kontrahenter og/eller underleverandører vil være omfattet af en virksomheds aktivitetsskæde, der er omfattet af CSDDD. Dette har Kommissionen vurderet er en for stor økonomisk byrde for SMV'er, hvorfor der i Forslag 2025/0045 er indført en nedre grænse for, hvornår virksomheder skal indlevere informationer og dermed sat en stopper for trickle-down effekten.¹¹⁴ Kommissionen vil derfor i deres forslag indføre en ny bestemmelse i CSDDD artikel 8, hvor store virksomheder, der er omfattet af CSDDD, ikke må kræve informationer eller rapporteringer fra SMV'er, udover det, der er fastsat i VSME-standarderne, hvilket er en standard for bæredygtighedsrapportering til frivillig brug for SMV'er, der ikke er omfattet af rapporteringskravene.¹¹⁵ En undtagelse er dog, hvis det

¹¹³ Egen fremstilling

¹¹⁴ Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 6 ff.

¹¹⁵ Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 18

er nødvendigt at indhente yderligere oplysninger for at dokumentere håndtering af en given indvirkning.¹¹⁶ Dermed foreslår Kommissionen altså at afskære SMV'er fra rapporteringskrav, der ellers kan være meget omkostningsfulde for virksomhederne.

3.6.3 Fjerne pligt til ophævelse af forretningsforbindelse

CSDDD forpligter i artikel 10, stk. 6 og 11, stk. 7 virksomheder til at ophæve forretningsforbindelsen, såfremt der opstår en potentiel eller faktisk negativ indvirkning, som ikke kan afbødes, forebygges eller standes. I Omnibus-pakken er der imidlertid fremsat et forslag om, at denne pligt til at ophæve forretningsforbindelsen fjernes fra direktivet.¹¹⁷ Forslaget er fremsat som følge af, at det vil være forbundet med høje omkostninger for virksomhederne at skulle ophæve en forretningsforbindelse og finde en alternativ leverandør.¹¹⁸ Forslaget ændrer dog ikke virksomhedernes forpligtelse til at suspendere forretningsforbindelsen i tilfælde, hvor der opstår potentielle eller faktiske negative indvirkninger, som ikke bliver håndteret af leverandøren.¹¹⁹

3.6.4 Minimere frekvensen for rapportering

Der er endvidere fremsat forslag om, at frekvensen for, hvor ofte der skal foretages vurdering af tilstrækkeligheden og effektiviteten af virksomhedernes due diligence-foranstaltninger sættes ned. Kommissionen har fremsat forslag om, at frekvensen for disse vurderinger minimeres fra mindst hver 12. måned, jf. CSDDD artikel 15, til at være mindst hvert 5. år eller når der er rimelig grund til at antage, at de eksisterende foranstaltninger ikke længere er tilstrækkelige til at håndtere potentielle negative indvirkninger og risici, jf. Forslag 2025/0045 artikel 4, stk. 8. Denne udsættelse af vurderingerne reducerer omkostningsbyrden markant for virksomhederne, der er omfattet af direktivet og dennes forretningspartnere i aktivitetskæden, da vurderingerne indebærer omfattende fremlæggelse af aktiviteter.¹²⁰

¹¹⁶ Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 18

¹¹⁷ Ibid

¹¹⁸ SWD(2025) 80 final, s. 37

¹¹⁹ Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 18

¹²⁰ Ibid, explanatory memorandum, s. 19

3.6.5 Opsamling

Sammenfattende for de fremsatte forslag til ændringer i CSDDD er, at det materielle indhold i bestemmelserne ikke søges ændret og formålet med direktivet fastholdes, mens omfanget af bestemmelserne reduceres. Det er således primært ex post forpligtelserne som Omnibus-pakken søger at lempe. Dermed vil det stadig kræves, at virksomhederne justerer deres kontrakter i aktivitetskæden således, at der eksempelvis skabes et øget incitament til samarbejde og kommunikation mellem aktørerne. Hvordan netop dette kan forankres i kontrakterne undersøges nærmere nedenfor.

Kapitel 4 – Juridiske forpligtelser for virksomhederne

På baggrund af forpligtelserne, der er vedtaget i CSDDD, er det relevant at undersøge, hvordan disse forpligtelser afspejler sig i virksomhedernes kontrakter. Nedenfor vil det indledningsvist blive fastlagt, hvordan direktivet har en indvirkning på virksomhedernes indkøbspraksis, samt efterfølgende, hvordan virksomhederne ved kontraktkonciperering kan søge at indrette sig efter direktivets forpligtelser.

4.1 Ansvarlig indkøbspraksis

Virksomhederne og dennes forretningspartnere skal, hvor det er relevant, foretage nødvendige ændringer og/eller forbedringer af blandt andet virksomhedernes egen indkøbspraksis for at forebygge og standse potentielle eller allerede indtrufne negative indvirkninger, jf. CSDDD artikel 10, stk. 2, litra d og 11, stk. 3, litra e.

Det er i relation til ansvarlig indkøbspraksis særligt vigtigt at bekæmpe skadelig indkøbspraksis og prispres på producenter med hensyn til mindre aktører i forbindelse med salg af landbrugs- og fødevarer.¹²¹ Der ses netop særligt inden for landbrugs- og fødevarer sektoren at være en magtubalance, hvor store aktører presser mindre aktører på produktens priser og lønningerne til ansatte, eftersom mindre aktører ikke har samme forhandlingsstyrke som en stor aktør. Herved kan en mindre aktør på markedet blive nødsaget til at acceptere ugunstige forhold ved kontrahering og forhandling.¹²²

¹²¹ CSDDD, præambelbetragtning nr. 47

¹²² Ibid

Derfor pålægger CSDDD store aktører at tilpasse deres indkøbspraksis samt udvikle og anvende indkøbspolitikker, der minimere risikoen for negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljø.¹²³ For at virksomhederne kan efterleve denne forpligtelse til ansvarlig indkøbspraksis i CSDDD, kan de anvende en prisreguleringsklausul, der er til fordel for den mindre aktør. Denne prisreguleringsklausul kan sikre, at indkøbspriserne for den store aktør stiger i tilfælde af generelle prisstigninger på leverandørens materialer og tjenester i området, eller såfremt der bliver indført en ny minimumsløn i leverandørens område.¹²⁴

4.2 Kontrakter i lyset af CSDDD

Traditionelt set har kontraktretten fokuseret på fastlæggelsen af de konkrete og individuelle betingelser for, at bytteforholdet består – altså, at der udveksles en ydelse mod et vederlag. I dette lys har en kontrakt vedrørende indkøb af et givent produkt, eller levering af en given service, dermed ikke berørt forholdet på fabrikken, produktets oprindelse eller CO₂-aftrykket.¹²⁵ CSDDD øger behovet for at tænke på kontrakter som et værktøj til at implementere og sikre, at bæredygtighed forankres i aktivitetskæderne, hvorfor Kommissionen vil udarbejde vejledninger og kontraktbestemmelser, som virksomhederne kan anvende for at opfylde kravene i direktivets artikel 10, stk. 2, litra b, og artikel 11, stk. 3, litra a, om at forebygge, standse og afbøde potentielle og faktiske negative indvirkninger, jf. CSDDD artikel 18.¹²⁶ Dermed fastsætter CSDDD også, at bæredygtighed skal indtænkes i produktionsprocessen og relatere sig hertil, frem for det endelige produkt.¹²⁷

Yderligere foreskriver artikel 10, stk. 2, litra b og artikel 11, stk. 3, litra c, at virksomhederne, hvis det er relevant for at opnå målet om at nedbringe negative indvirkninger, er forpligtet til at søge kontraktretlige garantier fra en direkte forretningspartner om, at denne vil sikre overholdelse af virksomhedernes adfærdskodeks. Herudover, at forretningspartneren, om nødvendigt, garanterer at efterleve en handlingsplan ved at etablere

¹²³ CSDDD, præambelbetragtning nr. 46 og 47

¹²⁴ Dadush m.fl., 2024, s. 8

¹²⁵ Gausdal & Hansen, 2023, s. 225 og Ulfbeck & Hansen, 2020, s. 190

¹²⁶ Dadush m.fl., 2024, s. 2 og Gausdal & Hansen, 2023, s. 226

¹²⁷ Gausdal & Hansen, 2023, s. 225

tilsvarende kontraktretlige garantier i dennes kontraktforhold med leverandører, i det omfang deres aktiviteter er en del af virksomhedernes aktivitetskæder.

Ved denne forpligtelse til at søge kontraktretlige garantier bliver der etableret en såkaldt *kontraktmæssig kaskadering*.¹²⁸ En kontraktmæssig kaskadering dækker over den situation, hvor en virksomhed pålægges at skulle indhente en kontraktretlig garanti hos leverandører i aktivitetskæden, hvorefter disse leverandører pålægges at videreføre denne garanti hos deres forretningspartnere.¹²⁹ Tankegangen bag følger dermed af begrebet kaskadeeffekt, hvor en situation eller beslutning har indvirkning på en begrænset gruppe aktører, som efterfølgende påvirker flere aktører.

I relation til CSDDD bliver den kontraktmæssige kaskadering etableret, idet virksomhedernes forretningsforbindelser skal påtage sig at videreføre garantiforpligtelsen i sine egne kontrakter og så fremdeles.¹³⁰ Dog kan virksomhederne ikke forvente at leve op til forpligtelserne i CSDDD blot ved at indsætte kontraktretlige garantier.¹³¹ Derfor foreligger der et behov for, at virksomhederne tilpasser deres kontrakter for at styrke grundlaget for due diligence-processen.¹³²

Der vil derfor i nedenstående afsnit blive foretaget en vurdering af, hvilket kontraktparadigme og hvilke kontraktklausuler, der kan bruges til at imødekomme kravene i CSDDD og dermed sikre et stabilt kontraktuelt grundlag.

4.2.1 Kontraktparadigmer

Inden det undersøges nærmere, hvilke kontraktklausuler, der kan understøtte de forpligtelser, der er fremsat i direktivet, vil det indledningsvist blive undersøgt, hvilket kontraktparadigme CSDDD lægger op til at anvende. Her vil der blive foretaget en analyse af hhv. det konventionelle kontraktparadigme og det strategiske kontraktparadigme i lyset af CSDDD.

¹²⁸ Ulfbeck, 2023, s. 208

¹²⁹ Mouyal, 2023, s. 54

¹³⁰ Ulfbeck, 2023, s. 208

¹³¹ CSDDD, præambelbetragtning nr. 66

¹³² CSDDD, præambelbetragtning nr. 66 og Dadush m.fl., 2024, s. 2

4.2.1.1 Konventionel kontrahering

Konventionel kontrahering er den mest klassiske form for kontrahering. Traditionelt set relateres konventionel kontrahering til en centrering omkring samarbejdets eventuelle op-hør og parternes deling af værdier. Konventionel kontrahering har en målsætning om egen optimering, om nødvendigt på bekostning af kontraktparterne, ved anvendelse af reaktive klausuler frem for proaktive klausuler.¹³³ Reaktive klausuler defineres som:

*”[Klausuler, hvor] såfremt et givet faktum indtræder, afføder det på forhånd fast-lagte retsvirkninger, som forfølger konventionel kontraherings indhold og formål, hvad enten dette sker som led i rigtig opfyldelse af kontrakten eller som følge af kontraktbrud.”*¹³⁴

Herimod defineres en proaktiv klausul som:

*”en proaktiv klausul afventer ikke, men forsøger at foregribe og aktivt fremme det, der er ønskeligt, samtidig med at juridiske risici og tvister søges undgået, for derved at opnå forretningsmæssig succes”*¹³⁵

Eftersom konventionel kontrahering udelukkende anvender reaktive klausuler, søges der i kontrakten at overføre flest mulige forpligtelser og risici til medkontrahenten.¹³⁶ Klausuler i konventionel kontrahering indebærer dermed blandt andet bestemmelser om bod, fordeling af værdier ved kontraktbrud, tvisthåndtering og hvordan samarbejdet ophæves. I praksis vil konventionel kontrahering medføre, at kontrakten ofte først tjener sit formål, såfremt der foreligger et kontraktbrud.¹³⁷

CSDDD bærer præg af visse reaktive kontraktklausuler i direktivteksten. Hertil kan særligt fremhæves artikel 10, stk. 6 og 11, stk. 7 som foreskriver, at virksomhederne, der er omfattet af direktivets bestemmelser, har en pligt til at suspendere eller afbryde forretningsforbindelsen, såfremt det vurderes, at der ikke kan foretages passende foranstaltninger for at forebygge eller standse den potentielle eller faktiske negative indvirkning.

¹³³ Østergaard, m.fl., 2022, s. 24

¹³⁴ Ibid, s. 25

¹³⁵ Østergaard, 2014, s. 9

¹³⁶ Østergaard, m.fl., 2022, s. 24

¹³⁷ Ibid, s. 24 f. og 162 f.

Denne bestemmelse er dog i Omnibus-pakken foreslået ændret til, at der ikke længere er en pligt til at afbryde forretningsforbindelsen, jf. afsnit 3.6.3.

Herudover indeholder CSDDD også en sanktionsbestemmelse i artikel 27, hvorefter medlemsstater skal indføre økonomiske sanktioner, som pålægges virksomhederne, såfremt virksomheden og dennes aktivitetskæde ikke lever op til direktivets forpligtelser. Det er endvidere fastsat i artikel 27, stk. 4, at bødens størrelse skal baseres på baggrund af virksomhedernes nettoomsætning på verdensplan.

Det må på denne baggrund fastlægges, at enkelte af CSDDD's bestemmelser har karakter af reaktive kontraktklausuler. Det skal dog nedenfor vurderes, hvorvidt CSDDD's bestemmelser ligeledes bærer præg af strategisk kontrahering.

4.2.1.2 Strategisk kontrahering

Modsat konventionel kontrahering er omdrejningspunktet i strategisk kontrahering, hvorledes kontraktgrundlaget kan anvendes som middel til at skabe ekstra værdi og opnå relationsrente.¹³⁸ Relationsrenten defineres af Dyer & Singh som:

*“a supernormal profit jointly generated in an exchange relationship that cannot be generated by either firm in isolation and can only be created through the joint idiosyncratic contributions of the specific alliance partners.”*¹³⁹

Herudover defineres strategisk kontrahering som:

*“In contrast, we view strategic contracting as characterized by the aim of generating relational rent through the use of both proactive and reactive provisions that, based on resource complementarity and strategic fit between the contract parties, protect knowledge exchange and relationship-specific investments from opportunistic behavior. Hence, a strategic contract is a partnership arrangement through which the contracting parties aim to achieve joint competitive advantage.”*¹⁴⁰

¹³⁸ Østergaard, m.fl., 2022, s. 22 f.

¹³⁹ Dyer & Singh, 1998, s. 662

¹⁴⁰ Petersen & Østergaard nr. 1, 2018, s. 267

Strategisk kontrahering søger således at generere en relationsrente, som kan betragtes som værende den ultimative værdi kontrahenterne kan opnå i deres relation. Denne betragtning ses i lyset af, at relationsrenten er unik for kontrahenterne samt potentielt resulterer i en konkurrencefordel.¹⁴¹ Som anført ovenfor, består strategisk kontrahering af en blanding af reaktive og proaktive kontraktklausuler, der søger at fremme netop den førmtalte værdiskabelse mellem parterne. Strategisk kontrahering søger dermed at skabe et ligevægtigt forhold mellem kontrahenterne, som er gensidigt forpligtende og som vil resultere i repetitivt samarbejde mellem parterne.¹⁴²

Det er anført i direktivets præambelbetragtning, at virksomhederne bør prioritere samarbejde med deres forretningspartnere i aktivitetskæderne, hvormed det kan udledes, at direktivet søger at fremme samarbejdet på tværs af virksomhedernes aktivitetskæder frem for at ophæve kontrakten.¹⁴³ I CSDDD artikel 10, stk. 2, litra e og artikel 11, stk. 3, litra f er det endvidere fremsat, at virksomheder bør yde målrettet og forholdsmæssig støtte til en forretningspartner der er en SMV, såfremt overholdelse af adfærdskodeksen eller handlingsplanen vil bringe SMV'ens levedygtighed i fare.

Endeligt skal det bemærkes, jf. også afsnit 3.6.3, at der er fremsat et forslag om at fjerne pligten til at afbryde forretningsforholdet, såfremt en kontrahent ikke lever op til de nødvendige tiltag for at afbøde, standse og forebygge potentielle og faktiske negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljøet. Der er indsættes derimod en forpligtelse til at suspendere forretningsforbindelsen, indtil denne indretter sig tilstrækkeligt til de fastsatte krav, jf. Forslag 2025/0045 artikel 4, stk. 5 og 6.

Disse bestemmelser i CSDDD, og forslag til ændringer i Omnibus-pakken, bærer således præg af strategisk kontrahering som kontraktparadigme, hvorefter virksomheden pålægges at fordele ansvar og risiko rimeligt igennem aktivitetskædens aktører.

¹⁴¹ Østergaard, m.fl., 2022, s. 23 ff.

¹⁴² Ibid, s. 74

¹⁴³ CSDDD, præambelbetragtning 50

4.2.1.3 Opsamling

På baggrund af ovenstående kan det udledes, at CSDDD bærer præg af både reaktive og proaktive bestemmelser og intentioner. Ydermere kan det fastlægges, at direktivets forpligtelser ikke alene vil kunne opnås ved brug af konventionel kontrahering, eftersom direktivet søger at fremme samarbejdet i aktivitetskæden. Da strategisk kontrahering primært bærer præg af proaktive kontraktklausuler, men også inddrager reaktive klausuler, vil det dermed være dette kontraktparadigme, der er relevant at se nærmere på for at undersøge, hvordan virksomhederne bør indrette kontrakter, for at agere i overensstemmelse med direktivet.

Nedenfor vil der derfor blive foretaget en uddybende undersøgelse af, hvorledes ansvaret bør fordeles mellem kontrahenter i aktivitetskæden, samt anvendelsen af proaktive kontraktklausuler i lyset af CSDDD.

4.3 Ansvarsfordeling mellem kontrahenter

Det følger af CSDDD artikel 10, stk. 1 og 11, stk. 1, at virksomhederne skal foretage passende foranstaltninger for at forebygge, afbøde og standse potentielle og faktiske negative indvirkninger, der er blevet eller burde være blevet identificeret. Når det skal vurderes, hvad der anses for værende en passende foranstaltning til at minimere omfanget af en given negativ indvirkning, bør der tages hensyn til virksomhedens *grad af delagtighed* i en negativ indvirkning samt inddrages gældende internationale standarder.¹⁴⁴ OECD har tidligere fremsat, at virksomheder skal undgå at ”forårsage eller bidrage til negative påvirkninger (...)”.¹⁴⁵ Derudover har FN beskrevet, at ansvaret for at respektere menneskerettigheder indebærer, at virksomheder hverken forårsager eller bidrager til negative indvirkninger.¹⁴⁶ FN bemærker endvidere, at virksomheder både kan være involveret direkte i aktiviteter, der forårsager negative indvirkninger gennem deres egne aktiviteter eller indirekte involveret gennem deres forretningsforbindelser med tredjeparter.¹⁴⁷

Det skal hertil fastlægges, hvad der i hensyn til CSDDD menes med virksomhedens grad af delagtighed i den negative indvirkning for at fastlægge, hvilket ansvar der kan

¹⁴⁴ CSDDD, præambelbetragtning nr. 45 og 53

¹⁴⁵ OECD, 2023, Chapter II, General politics (A) (12)

¹⁴⁶ FN, 2011, pkt. 13

¹⁴⁷ Ibid, kommentarer til pkt. 13

pålægges en leverandør i forbindelse med at forebygge, afbøde og standse faktiske og potentielle negative indvirkninger. Her sonderer FN ligeledes mellem virksomhedens relation til den negative indvirkning og hvad virksomheden i så fald bør gøre. Såfremt en virksomhed *direkte* forårsager den negative indvirkning, er det denne virksomhed, der skal træffe nødvendige foranstaltninger for at stoppe den negative indvirkning. Såfremt virksomheden *bidrager* til den negative indvirkning, er det dennes ansvar at træffe nødvendige skridt for at bringe indvirkningen til ophør eller forebygge, at den opstår. Endeligt, hvis virksomheden er *indirekte* involveret i den negative indvirkning gennem øvrige forretningspartnere, afhænger de passende foranstaltninger af virksomhedens grad af indflydelse. Dog skal en virksomhed i dette tilfælde i videst muligt omfang forsøge at bruge sin indflydelse på at få forretningspartnere til at reducere risikoen for, at der opstår negative indvirkninger.¹⁴⁸ Denne forståelse af leverandørens ansvar synes ligeledes afspejlet i CSDDD, eftersom leverandører, der kun er indirekte involveret i den negative indvirkning stadig bør søge at afhjælpe eller standse denne.¹⁴⁹

Der er således indsat en forpligtelse til, at virksomhederne skal udforme kontraktlige garantier således, at ansvaret mellem virksomhederne i aktivitetskæden fordeles på passende vis mellem virksomheden selv og dennes forretningspartnere.¹⁵⁰ Baggrunden for dette synes at være målet om, at det er en fælles forpligtelse at nedbringe negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljø, hvorfor ansvarsforpligtelsen bør forankres gennem de omfattede forretningspartnere i aktivitetskæden.¹⁵¹ Det vil sige at der, som nævnt tidligere, etableres en kaskade-effekt i virksomhedernes aktivitetskæde. Dog må sådanne klausuler i kontrakter konciperes med henblik på at fordele ansvaret forholdsmæssigt gennem aktivitetskæden og dermed differentiere graden af forpligtelsen til at handle afhængigt af, hvor stor en indvirkning forretningsforbindelsen har på den givne indvirkning. Det fordelte ansvar skal desuden ses i relation til, hvor stor virksomheden er, da virksomhederne ikke skal søge at overbebyrde forretningspartnere. Dette er ligeledes årsagen til, at Kommissionen i Omnibus-pakken har fremsat forslag om at indsætte en

¹⁴⁸ FN, 2011, kommentarer til pkt. 19

¹⁴⁹ CSDDD, præambelbetragtning nr. 45 og 53

¹⁵⁰ Ibid, præambelbetragtning nr. 46 og 54

¹⁵¹ Ibid, præambelbetragtning nr. 7

nedre grænse for, hvilken rapportering virksomhederne kan kræve af forskellige virksomhedskategorier og hermed søger at skåne SMV'er.¹⁵²

4.4 Proaktive klausuler i kontrakter

Som nævnt, søger strategisk kontrahering at øge værdiskabelsen mellem kontrahenterne gennem reaktive og proaktive kontraktklausuler, hvormed parterne potentielt opnår relationsrente. Dette forudsætter, at der bruges flere proaktive klausuler end reaktive klausuler i kontrakterne.

Modsat reaktive klausuler er proaktive klausuler bestemmelser, der har til formål at forebygge, fremme og facilitere opfyldelsen af kontrakten således, at der skabes merværdi.¹⁵³ Proaktive klausuler kan eksempelvis omfatte, at der fastsættes et fælles formål i kontrakterne, kommunikationsforpligtelser samt klausuler, der har til formål at fremme samarbejdet mellem kontrahenterne generelt.¹⁵⁴ Der vil derfor nedenfor blive foretaget en analyse af, hvordan kontrahenter gennem proaktive kontraktklausuler kan styrke samarbejdet og kontraktforholdet.

4.4.1 Fælles formålsbestemmelse

For at skabe et styrket samarbejde mellem aktørerne i virksomhedernes aktivitetskæder er det essentielt at indskrive en formålsbestemmelse i kontrakterne. Her tager parterne eksplicit stilling til, hvad der er målet ved den givne kontrakt. Formålsbestemmelsen kan både indeholde et specifikt resultat, men kan også indeholde underbestemmelser, der udtrykker, at kontrahenterne arbejder mod et fælles mål med styrket samarbejdet og øget engagement.¹⁵⁵

CSDDD stiller, som nævnt i afsnit 3.4, i artikel 7 krav til, at virksomhederne skal udarbejde en due diligence-politik, hvor der blandt andet gøres rede for, hvordan virksomhederne sikrer, at der arbejdes effektivt hen mod at forebygge, afbøde og standse negative indvirkninger i overensstemmelse med direktivets artikel 10 og 11. Der skal således

¹⁵² Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 18

¹⁵³ Østergaard, m.fl., 2022, s. 163

¹⁵⁴ Ibid, s. 163 f.

¹⁵⁵ Ibid, s. 164, ff.

forankres politikker i virksomhederne, der foreskriver, hvordan der foretages due diligence i overensstemmelse med CSDDD, jf. artikel 7, stk. 2. Ligeledes er dette afspejlet i FN's vejledning, der fastsætter, at virksomhedernes ansvar for menneskerettigheder skal forankres i politikker i virksomhederne.¹⁵⁶ FN fastsætter endvidere, at disse forretningspolitiske tilsagn skal være offentligt tilgængelige og aktivt bør sendes til virksomhedernes forretningspartnere.¹⁵⁷

Såfremt en virksomhed er omfattet af CSDDD vil det derfor være fordelagtigt at indarbejde en formålsbestemmelse i kontrakten. Formålet med kontrakten bør således udspecificeres med, at virksomheden og dennes forretningspartnere samarbejder om at nedbringe negative eksternaliteter og dermed opfylde CSDDD's bestemmelser om at søge at forebygge, afbøde og standse negative indvirkninger.

4.4.2 Styrket samarbejdsforpligtelse

Udover en fælles formålsbestemmelse i kontrakterne er det endvidere essentielt at udforme klausuler, der eksplicit fremmer samarbejdet mellem parterne. Den almindelige loyalitets- og samarbejdsforpligtelse fremkommer som en reaktiv kontraktklausul og forpligter kontrahenterne til at handle loyalt overfor hinanden og samarbejde aktivt og effektivt om aftaleopfyldelse.¹⁵⁸ Udover denne almindelige loyalitetsforpligtelse, kan det være nødvendigt, og yderst hensigtsmæssigt, at indskrive i kontrakten, at der skal etableres en samarbejdsorganisation mellem parterne. En samarbejdsorganisation indeholder eksempelvis en oversigt over, hvilke parter der heri, samt frekvensen for afholdelse af statusmøder og fremsendelse af relevant dokumentation såsom handlingsplaner, statusrapporter eller risikovurderinger.¹⁵⁹ Samarbejdsorganisationen kan i kontraktuel henseende være forpligtet til at have en løbende dialog med hinanden, hvorved der også sikres en fælles forståelse og eksekvering af kontrakten. Ydermere vil parterne her kunne opnå en gevinst ved at involvere hinanden i et tidligt stadie, såfremt der opstår komplikationer og i så fald afhjælpe disse.¹⁶⁰

¹⁵⁶ FN, 2011, pkt. 16, e

¹⁵⁷ Ibid, kommentarer til pkt. 16

¹⁵⁸ Andersen, 2022, s. 110

¹⁵⁹ Østergaard, m.fl., 2022, s. 50, ff.

¹⁶⁰ Ibid, s. 50

Set i lyset af kravene i CSDDD vil kontrahenterne kunne indskrive i kontrakten, at der skal nedsættes en samarbejdsorganisation, der sikrer tidlig involvering og kommunikation, såfremt der opstår en potentiel eller faktisk negativ indvirkning. Såfremt der foreligger et godt og stabilt samarbejde mellem parterne i kontrakten, vil kontrahenterne således kunne opnå en værdiskabende relation herigennem. Ved en værdiskabende relation menes, at parterne opnår værdimaksimering af kontrakterne og dermed opnår det fulde udbytte af kontrakten gennem en stærk tillidsbaseret relation.¹⁶¹ I relation til CSDDD vil en værdiskabende relation dermed potentielt skabe en mulighed for at reducere omkostninger og ressourcer på at håndtere en faktisk negativ indvirkning samt potentielt mitigere en sådan indvirkning før den opstår, da kontrahenterne gennem åben kommunikation kan håndtere indvirkningerne i et tidligt stadie.¹⁶²

Endeligt, vil virksomhederne kunne fremme dette samarbejde i kontrakterne med leverandørerne ved eksempelvis at indføre en bonusordning. En bonusordning vil i sammenhæng med CSDDD kunne etableres på grundlag af, at parterne samarbejder effektivt og loyalt hen imod det fælles formål og dermed bidrager til at forebygge og standse negative indvirkninger på miljø og menneskerettigheder. Udover økonomiske bonus-belønninger vil et incitament eksempelvis også kunne bestå i fornyelse af kontrakten, såfremt leverandøren har vist at kunne leve op til kontraktens forpligtelser.¹⁶³

4.4.3 Øget overvågningsforpligtelse

Virksomheder, der er omfattet af CSDDD, vil endvidere blive pålagt en forpligtelse til at overvåge, hvorledes leverandørerne lever op til kravene om at forebygge, afbøde og standse potentielle og faktiske negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljø. Dette er særligt for at sikre, at leverandørerne kommunikerer og er transparente omkring potentielle negative indvirkninger i produktionen således, at virksomheden selv er i overensstemmelse med direktivets forpligtelser.

¹⁶¹ Østergaard, m.fl., 2022, s. 8

¹⁶² Ibid, s. 50 f.

¹⁶³ Dadush m.fl., 2024, s. 9

Yderligere fremgår det, at due diligence-forpligtelsen også omfatter en overvågningsforpligtelse af effektiviteten af de trufne foranstaltninger og udarbejdede handlingsplaner således, at virksomhederne sikrer, at der sker en væsentlig ændring i forbindelse med forebyggelse og standsninger af negative indvirkninger, jf. CSDDD artikel 5, stk. 1, litra g. I CSDDD defineres en væsentlige ændring i direktivets henseende som en ændring, der ændrer status quo i virksomhedernes egne, dens datterselskabers eller forretningspartners aktiviteter.¹⁶⁴ Overvågningsforpligtelsen forudsætter endvidere, at virksomheden gennemfører regelmæssige vurderinger og overvåger tilstrækkeligheden og effektiviteten af tiltagene mod at identificere, forebygge og standse negative indvirkninger, jf. CSDDD artikel 15. Denne overvågningsforpligtelse er således indsat for at sikre, at negative indvirkninger er korrekt identificeret og dernæst effektivt håndteret.¹⁶⁵

Qua denne overvågningsforpligtelse vil virksomhederne således blive pålagt øget fokus på leverandørstyring, eftersom dette er essentielt for at leve op til kravene for due diligence-processen. Dermed skal virksomhederne, der er omfattet af CSDDD, indskrive i kontrakterne, at de skal kunne foretage denne overvågning samt kræve de nødvendige dokumenter forelagt, når virksomhederne foretager due diligence i aktivitetskæderne. I forlængelse heraf kan det bemærkes, at overvågning af en aktør umiddelbart er forbundet med en vis mistillid mellem parterne, hvilket kan synes modstridende med, at det strategiske kontraktparadigme netop søger at fremme tillid og samarbejde mellem kontrahenterne. Dog vil det være nødvendigt for virksomheder at foretage denne overvågning, eftersom det er fremsat som en forpligtelse i CSDDD artikel 15. Overvågning er dermed nødvendigt for at dokumentere ansvarlighed, hvilket kan foretages på en sådan måde, at det ses som et værktøj til at understøtte tillid, såfremt der foretages transparent og gennemsigtig overvågning, og samarbejde, eftersom aktører samarbejder på tværs af aktivitetskæden om at leve op til forpligtelserne i direktivet.¹⁶⁶ Derfor vil overvågningsforpligtelsen ikke nødvendigvis være i modstrid med intentionen bag det strategiske kontraktparadigme.

¹⁶⁴ CSDDD, præambelbetragtning nr. 41

¹⁶⁵ Ibid, præambelbetragtning nr. 38 og 61

¹⁶⁶ Poppo & Zenger, 2002, s. 711 ff.

4.4.4 Gensidig kommunikationsforpligtelse

I forlængelse af ovenstående vil det være essentielt at skabe en gensidig kommunikationsforpligtelse mellem kontrahenterne for at understøtte overvågningsforpligtelsen og skabe en loyal og tillidsfuld relation i kontraktforholdet. Ved at indføre en gensidig kommunikationsforpligtelse i kontrakterne vil parterne på længere sigt kunne opnå en relationsrente.¹⁶⁷ Gennem kommunikation og samarbejde, vil kontrahenterne kunne realisere relationsrenten og derved opnå en konkurrencemæssig fordel, idet en effektiv informationsudveksling bidrager til, at kontraktens formål opfyldes. Det særlige ved relationsrenten er, at denne ikke ville have kunne opnås af kontrahenterne alene, men at den opstår i samarbejdet mellem parterne.¹⁶⁸

En gensidig kommunikationsforpligtelse mellem parterne vil også kunne ses som et supplement til den fælles formålsbestemmelse og udvidede samarbejdsforpligtelse, der søger at skabe en stærkere relation mellem kontrahenterne, lige så vel som det er et bidrag til at opretholde den almindelige loyalitetsforpligtelse, som defineret i afsnit 4.4.2 mellem parterne i et kontraktforhold.¹⁶⁹

Under den gensidige kommunikationsforpligtelse ligger endvidere et element der løbende forpligter parterne til at udveksle strategisk information.¹⁷⁰ Strategisk information er information, der er fremmende for at realisere formålet med kontrakten, også selvom det måske ikke lykkes at realisere dette.¹⁷¹ Strategisk information i relation til CSDDD vil eksempelvis være information vedrørende nye produktions- eller transportmetoder, der kan bidrage til at standse, afbøde og forebygge faktiske og potentielle negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljø.

¹⁶⁷ Østergaard, m.fl., 2022, s. 167

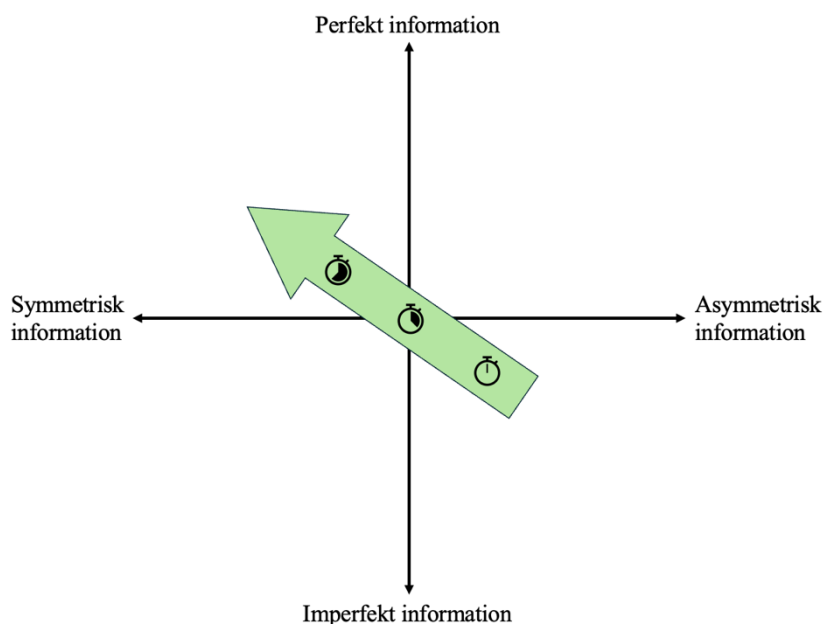
¹⁶⁸ Dyer & Singh, 1998, s. 662 ff.

¹⁶⁹ Østergaard, m.fl., 2022, s. 167 f.

¹⁷⁰ Ibid, s. 168

¹⁷¹ Ibid, s. 168

Ved langt de fleste kontraktforhold har kontrahenterne på konciperingstidspunktet imperfekt og asymmetrisk information, hvilket betyder, at den ene part er i besiddelse af relevant information, som modparten ikke besidder.¹⁷² Tanken bag den gensidige kommunikationsforpligtelse er her, at kontrahenterne i løbet af kontraktens løbetid bevæger sig længere og længere over mod perfekt og symmetrisk information, hvilket betyder, at begge kontrahenter besidder den samme information eksempelvis vedr. priser og kvalitet.¹⁷³ Denne situation er illustreret i figur 3 nedenfor:



Figur 3 – Kommunikationsforpligtelse med henblik på at minimere asymmetrisk information¹⁷⁴

Ved at anvende den gensidige kommunikationsforpligtelse sikrer parterne løbende udveksling af information og knowhow, der kan bidrage til at opnå det fælles mål, der er defineret i kontrakten.¹⁷⁵ Det skal dog bemærkes, at den gensidige kommunikationsforpligtelse i kontraktens løbetid bør anses for at være en dynamisk klausul, hvorved forpligtelsen afhænger af, hvilken information, der tilkommer kontrahenterne og som må anses for at være af strategisk karakter med henblik på at trække i retning af perfekt information frem for asymmetrisk information.¹⁷⁶

¹⁷² Perloff, 2018, s. 650

¹⁷³ Ibid

¹⁷⁴ Egen fremstilling på baggrund af Østergaard, m.fl., 2022, Figur 4.2, s. 170

¹⁷⁵ Østergaard, m.fl., 2022, s. 169 ff.

¹⁷⁶ Ibid, s. 167 f.

4.4.5 Hardship klausuler

Hardship klausuler er en kontraktjusteringsmekanisme, der særligt er anvendelig i længerevarende kontraktforhold for at bevare relationen mellem kontrahenterne.¹⁷⁷ En hardship klausul er grundlæggende en klausul, der re-allokerer økonomiske risici mellem kontrahenterne både med tilbagevirkende kraft og fremadrettet.¹⁷⁸ Dermed kan en hardship klausul defineres som:

*”En kontraktbestemmelse, hvorefter kontrahenterne er forpligtet til at genforhandle kontraktens indhold, idet opfyldelsen af kontrakten er blevet byrdefuld som følge af en efterfølgende udefrakommende begivenhed (...), som kontrahenterne ikke var i stand til at forudsige på tidspunktet for kontraktens indgåelse.”*¹⁷⁹

En hardship klausul anvendes således i situationer, hvor en kontraktforpligtelse bliver væsentligt mere byrdefuld for en kontraktpart at opfylde, end hvad kontrahenterne havde kunne forudse på tidspunktet for kontraktkoncipering. Såfremt en hardship klausul er indskrevet i kontrakten søger denne først og fremmest at værne om kontrahenternes relation ved at løse konflikten i stedet for at bringe kontrakten til ophør.¹⁸⁰ Derudover vil en hardship klausul, i kombination med en gensidig kommunikationsforpligtelse, søge at håndtere hardship-begivenheden mindst omkostningstungt gennem en fælles indsats fra kontrahenterne.¹⁸¹

For at hardship klausulen skal kunne påberåbes af kontrahenterne er det en forudsætning, at der indtræder en begivenhed, som ikke kunne forudses på aftaletidspunktet. Derudover skal der være tale om en begivenhed, som er uden for kontrahenternes kontrol samt endeligt, at begivenheden er af en vis styrke.¹⁸² Dermed læner klausulerne sig umiddelbart meget op af de velkendte force majeure-begivenheder, som defineres som en begivenhed, der medfører, at aftalens opfyldelse umuliggøres på grund af udefra kommende begivenheder.¹⁸³ Forskellen på hardship- og force majeure-klausuler er imidlertid, at der ved en force majeure-begivenhed foreligger en umulighed for opfyldelsen af kontrakten,

¹⁷⁷ Østergaard, 2005, s. 213 f.

¹⁷⁸ Østergaard, m.fl., 2022, s. 183

¹⁷⁹ Østergaard, 2005, s. 214

¹⁸⁰ Ibid

¹⁸¹ Østergaard, m.fl., 2022, s. 183

¹⁸² Ibid

¹⁸³ Andersen, 2022, s. 481 f.

hvorimod der ved en hardship begivenhed *ikke* foreligger umulighed for opfyldelse, men en uforudsigelig stor økonomisk byrde for en part ved opfyldelse.¹⁸⁴

I relation til CSDDD ses hardship klausuler særligt at være relevante at anvende eftersom kontrakten kan genforhandles, såfremt der opstår en situation, der gør aftalen særligt byrdefuld for den ene kontrahent. Dette understøtter således tanken om, at virksomheder skal støtte forretningspartnere, der er SMV'er, hvorved overholdelsen af kontrakterne vil bringe SMV'ens levedygtighed i fare, jf. artikel 10, stk. 2, litra e og artikel 11, stk. 3, litra f.

4.5 Suspending af forretningsforbindelsen

I CSDDD er der i artikel 10, stk. 6 og 11, stk. 7 indført en pligt for virksomheder til at ophæve forretningsforbindelsen, såfremt der ikke er rimelige forventninger til, at forretningsforbindelsens bestræber sig på at afbøde, forebygge og standse potentielle og faktiske negative indvirkninger. Denne forpligtelse er imidlertid foreslået fjernet i Forslag 2025/0045 og erstattet med en pligt til at suspendere forretningsforbindelsen såfremt denne ikke lever op til de fastlagte initiativer for at afbøde, forebygge og standse potentielle og faktiske negative indvirkninger.¹⁸⁵ Årsagen til denne erstatning af bestemmelsen er, at virksomheder pålægges mange omkostninger, såfremt de skal finde alternative leverandører.¹⁸⁶

Forud for suspension af forretningsforbindelsen skal det bemærkes, at virksomhederne skal have forsøgt af træffe passende foranstaltninger og handlingsplaner for at forebygge og standse den negative indvirkning, jf. Forslag 2025/0045 artikel 4, stk. 5 og 6, som indeholder forslag om at ændre CSDDD artikel 10, stk. 6 og artikel 11, stk. 7. Først herefter, hvis det viser sig, at disse tiltag ikke har den ønskede effekt, kan virksomhederne suspendere forretningsforbindelsen. Det er fremsat i ændringsforslaget, at såfremt en virksomhed beslutter sig for at suspendere forretningsforbindelsen, vil der skulle gives et rimeligt varsel til dette, hvorefter virksomhederne løbende skal revurdere beslutningen om suspension, jf. Forslag 2025/0045 artikel 4, stk. 5 og 6.

¹⁸⁴ Østergaard, m.fl., 2022, s. 184

¹⁸⁵ Forslag 2025/0045, explanatory memorandum, s. 18

¹⁸⁶ SWD(2025) 80 final, s. 37

Ovennævnte forslag til ændring af bestemmelsen i CSDDD artikel 10, stk. 6 og artikel 11, stk. 7 ses også at have sit afsæt i FN's vejledning, hvori det er fremsat, at det kun er i situationer, hvor en virksomhed ikke har tilstrækkelig indflydelse eller mulighed for at øge sin indflydelse til at forebygge eller afbøde negative indvirkninger, at virksomheder kan *overveje* at afbryde forretningsforbindelsen. I denne forbindelse er det afgørende for beslutningen om potentielt at afbryde forretningsforbindelsen at vurdere, hvor stor en rolle forretningspartneren har i virksomhedernes aktivitetskæde, samt hvor alvorlig overtrædelsen og/eller forseelsen er. Desto mere alvorlig en overtrædelse af negative indvirkninger på menneskerettigheder er, desto hurtigere vil virksomhederne kunne kræve, at se ændringer hos forretningspartneren.¹⁸⁷

Det er her anført i Forslag 2025/0045 artikel 4, stk. 5 og 6, at før en virksomhed suspenderer forretningsforbindelsen, skal virksomheden overveje, om suspension vil have mere alvorlige konsekvenser end såfremt forretningsforbindelsen ikke bliver suspenderet. Hvis det er mindre alvorligt at suspendere forbindelsen vil virksomheden med rette kunne gøre dette, da det potentielt vil kunne have økonomiske og omdømmemæssige konsekvenser for virksomheden, hvis den fortsætter samarbejdet.¹⁸⁸

4.6 Delkonklusion

Sammenfattende kan det udledes, at virksomheder må tilpasse deres kontraktuelle praksis for at være i overensstemmelse med CSDDD. Udover at være i overensstemmelse med direktivet, vil virksomhederne ved tilpasning af kontrakterne skabe et incitament til samarbejde i aktivitetskæden. Hertil kan det fastlægges, at virksomhederne vil kunne efterleve disse forpligtelser ved at anvende det strategiske kontraktparadigme, hvilket forudsætter en overvægt af proaktive frem for reaktive klausuler i kontrakten.

Virksomhederne bliver desuden pålagt at indsætte kontraktsretlige garantier overfor leverandører, hvilket skaber en *kontraktmæssig kaskadering* ned igennem aktivitetskæden. Endvidere vil det være nødvendigt at minimere brugen af strenge ansvarsklausuler, fordele ansvaret mellem kontrahenterne i aktivitetskæden og endeligt, at fremme

¹⁸⁷ FN, 2011, kommentarer til pkt. 19

¹⁸⁸ Ibid

samarbejdet mellem kontrahenterne, blandt andet gennem en gensidig kommunikations- og øget samarbejdsforpligtelse i kontrakten.

Dette vil resultere i, at der skabes merværdi mellem parterne på længere sigt, hvor der vil være et grundlag for at opnå relationsrente. De proaktive kontraktklausuler kan dermed understøtte leverandørernes incitament til at være transparent og viderekommunikere til virksomheden, såfremt der opstår en negativ indvirkning, som skal forebygges, afbødes eller standses i overensstemmelse med CSDDD. Derudover vil virksomhederne skulle søge at samarbejde med aktørerne i aktivitetskæden, hvilket også understøttes af, at virksomhederne, som sidste udvej, bør suspendere forretningsforbindelsen såfremt den negative indvirkning ikke afbødes eller standses. Dog bør virksomhederne her løbende revurdere beslutningen om suspension for potentielt at genoptage kontraktforholdet, hvis aktøren har indrettet sig og efterlevet den fastlagte handlingsplan for afbødning og forebyggelse.

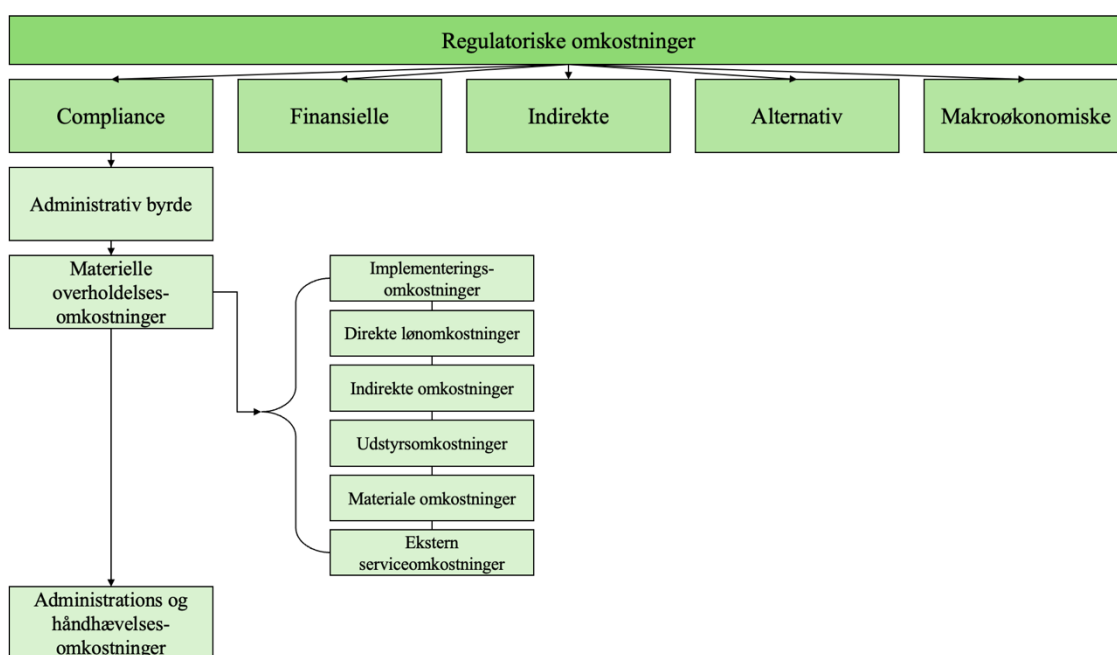
Kapitel 5 – Virksomhedernes økonomiske byrde ved CSDDD

Som det blev fastlagt ovenfor, stiller CSDDD krav til, at kontrakter i virksomhedernes aktivitetskæder tilpasses med henblik på at gøre kontrakten mere proaktiv, skabe incitament til samarbejde og opbygge en stærk tillidsbåren relation mellem kontrahenterne, der i bedste fald skaber en relationsrente. Omstillingen til bæredygtighed og implementeringen af de kontraktuelle forpligtelser medfører dog øgede omkostninger for virksomhederne. Nedenfor vil det derfor blive undersøgt, hvordan direktivet pålægger virksomhederne en økonomisk byrde herunder Omnibus-pakkens indvirkning på denne, samt i hvilket omfang transaktionsomkostningerne øges i forbindelse med kontrahering.

5.1 Øgede compliance omkostninger

Virksomhederne, der er omfattet af CSDDD, vil blive pålagt øgede compliance omkostninger for at overholde direktivets krav og forpligtelser. OECD har tidligere udarbejdet en vejledning over regulatoriske omkostninger, der anvendes til vurdering af compliance omkostningers omfang i forbindelse med at overholde en given regulering. Vejledningen indeholder en oversigt over omkostninger, der både finder anvendelse ex ante og ex post

vedtagelse af en ny regulering.¹⁸⁹ Det skal bemærkes, at vejledningen primært er udarbejdet til brug for myndigheder ved vurdering af en regulerings indvirkning på økonomien.¹⁹⁰ Vejledningen og omkostningskategorierne er ligeledes anvendelige i afhandlingens henseende, idet det er virksomhederne, der i praksis pålægges de omkostninger, vejledningen opfordrer til at vurdere. I vejledningen er der fremsat en såkaldt regulatorisk taksonomi, hvilket ses nedenfor i figur 4.¹⁹¹ Her er omkostningerne inddelt i fem hovedkategorier med dertilhørende underkategorier, hvilke er i) compliance, ii) finansielle, iii) indirekte, iv) alternative, og v) makroøkonomiske.¹⁹²



Figur 4 - Regulatorisk taksonomi¹⁹³

I nærværende afsnit vil kategorien i) compliance omkostninger blive behandlet og sat i relation til CSDDD. Henset til afhandlingens begrænsede omfang, vil de øvrige kategorier ikke blive behandlet. Dog skal det bemærkes, at alle kategorierne tilsammen skaber forståelse for en regulerings økonomiske indvirkning, hvor alle kategorierne, i)-v), bør

¹⁸⁹ OECD, 2014, s. 8

¹⁹⁰ Ibid, s. 3

¹⁹¹ Ibid, s. 11

¹⁹² Ibid

¹⁹³ Egen fremstilling baggrund af OECD, 2014, Figur 1.1, s. 11

tages i betragtning når der udarbejdes en analyse af de økonomiske indvirkninger i praksis.¹⁹⁴

Som nævnt dækker compliance omkostninger over de omkostninger en virksomhed pålægges at afholde i forbindelse med at overholde regulatoriske krav. Disse omkostninger kan yderligere opdeles i hhv. administrative byrder, materielle overholdelsesomkostninger og administrations- og håndhævelsesomkostninger, jf. figur 4.¹⁹⁵ I det følgende vil sidstnævnte kategori dog ikke blive behandlet, idet nærværende afhandling har sit fokus på virksomhedernes byrde, og denne kategori i OECD's vejledning er henvendt mod statens omkostninger i forbindelse med håndhævelse af reguleringskravene.¹⁹⁶

Den administrative byrde dækker over en informationsforpligtelse, hvortil en regulering eksempelvis pålægger virksomhederne at have information tilgængeligt, såfremt en myndighed anmoder om dette.¹⁹⁷ I relation til CSDDD ses dette særligt når virksomhederne skal indkræve information og data fra aktører i aktivitetskæden til brug for virksomhedernes regelmæssige vurdering af, om der foreligger potentielle eller faktiske negative indvirkninger samt, hvordan disse forebygges, afbødes, standses og minimeres, jf. CSDDD artikel 15.

Materielle omkostninger omfatter omkostninger, der er i forbindelse med overholdelse af reguleringen udover de administrative omkostninger. Heriblandt er særligt materialeomkostninger og omkostninger forbundet med implementering og investering i nyt udstyr for at sikre overholdelse.¹⁹⁸ I relation til CSDDD kan der særligt være høje materielle omkostninger forbundet med implementeringen af due diligence-processen samt omkostninger forbundet med, at virksomhederne potentielt skal ændre produktions- og transportmetoder for at sikre, at der ikke foreligger potentielle eller faktiske negative indvirkninger på menneskerettigheder eller miljø, jf. CSDDD artikel 10, stk. 2, litra d-e og artikel 11, stk. 3, litra d-e.

¹⁹⁴ OECD, 2014, s. 12

¹⁹⁵ Ibid

¹⁹⁶ Ibid, s. 13

¹⁹⁷ Ibid, s. 12 f.

¹⁹⁸ Ibid, s. 13

I relation til den administrative byrde og de materielle omkostninger har Europa Kommissionen i bilag 4 til *Impact assessment (2022)* foretaget en analyse af, hvor høje omkostninger det forventes, at virksomhederne pålægges som følge af CSDDD, hvilket ses nedenfor i tabel 1.¹⁹⁹ Tabellen fremhæver de materielle omkostninger, der er forbundet med gennemførelse af due diligence-processen, herunder hhv. i) træning, ii) informationsindsamling, iii) inkorporere standardklausuler i kontrakter og codes of conduct, og iv) leverandører og andre tredjeparters fælles indsats. Det er hertil særligt kategori ii) og iii) der er de største økonomiske byrder for virksomhederne, idet omkostninger i forbindelse med informationsindsamling udgør 58,5% af de samlede omkostninger forbundet med due diligencens materielle omkostninger. Inkorporering af standardklausuler og codes of conduct udgør 23,1% af de samlede materielle omkostninger ved due diligence-processen.²⁰⁰ Nedenfor er indsat et udsnit af tabellen, hvor der ses de to mest omkostningstunge kategorier. Den fulde tabel kan findes i afhandlingens Bilag 1:

Materiel omkostning	Total	Ikke-omfattede mellemstore virksomheder	SMV'er	Store virksomheder med en nettoomsætning under 5 milliarder EUR	Store virksomheder med en nettoomsætning over 5 milliarder EUR
Dataindsamling og analyse	58,5%				
Enkeltstående		4.940 €	2.800 €	6.500 €	107.000 €
Tilbagevendende		16.470 €	11.250 €	24.400 €	366.000 €
Inkorporere standardklausuler i kontrakter og Codes of Conduct	23,1%				

¹⁹⁹ SWD(2022) 42 final, Part 2/2, annex 4, s. 68

²⁰⁰ Ibid

Enkeltstående		1.950 €	1.950 €	4.600 €	46.000 €
Tilbagevendende		6.500 €	6.500 €	15.400 €	154.000 €

Total materielle omkostninger	100%				
Enkeltstående		8.450 €	6.310 €	14.800 €	190.000 €
Tilbagevendende		28.160 €	22.940 €	52.200 €	643.000 €

Tabel 1 - Omkostninger ved due diligence²⁰¹

For at imødekomme de to særligt omkostningstunge økonomiske byrder, der er fremhævet i tabel 1, blev det allerede i CSDDD fremsat, at Kommissionen i samråd med medlemsstaterne bør udarbejde vejledninger om standard-kontraktklausuler, som virksomhederne kan anvende i deres kontrakter i aktivitetskæden.²⁰² Herved skal virksomhederne ikke nødvendigvis udarbejde nye kontraktklausuler, men potentielt blot foretage justeringer i de standardbestemmelser, som Kommissionen udarbejder.

5.2 Omnibus-pakkens indvirkning på den økonomiske byrde

Det følger utvivlsomt af de fastsatte krav i CSDDD, at virksomhederne bliver pålagt at investere tid, ressourcer og kompetencer i at leve op til direktivets forpligtelser.²⁰³ Repræsentanter fra virksomhederne, der er omfattet af direktivets bestemmelser, har fremlagt, at det særligt er i forhold til implementeringen og etableringen af due diligenceprocessen på tværs af aktivitetskæden, der både omfatter direkte og indirekte forretningspartnere, og rapporteringsforpligtelsen, der udgør den største økonomiske byrde.²⁰⁴ Som konsekvens heraf har Kommissionen, som gennemgået i afsnit 3.6, bl.a. fremsat forslag

²⁰¹ Egen fremstilling på baggrund af SWD(2022) 42 final, Part 2/2, annex 4, s. 68

²⁰² CSDDD, Præambelbetragtning nr. 66

²⁰³ SWD(2025) 80 final, s. 14

²⁰⁴ Ibid, s. 30 f.

om at minimere frekvensen for rapportering og begrænse due diligence-forpligtelsen til kun at omfatte direkte forretningspartnere.

Såfremt disse forslag til ændringer af CSDDD bliver vedtaget, vil det lette den økonomiske byrde i forhold til compliance omkostninger for virksomhederne med op mod € 320 millioner årligt samt € 60 millioner i engangsbetaling i forbindelse med implementering af direktivet, se hertil Bilag 2 for Omnibus-pakkens indvirkning på den økonomiske byrde.²⁰⁵ Derved vil den økonomiske byrde ved rapportering blive reduceret med 60% og indsnævringen af omfattede forretningspartnere vil tilmed føre til en reduceret byrde på op mod 50%.²⁰⁶ Disse to fremhævede forslag til lempelse af direktivets bestemmelser vil altså primært have en effekt ex post kontraktindgåelse, eftersom det vil lempe virksomhedernes kontrol og overvågning med forretningspartnere, hvilket uddybes nedenfor.

Endeligt er det, som nævnt, vedtaget ved hasteprocedure, at direktivets ikrafttrædelse er blevet udskudt, hvilket giver virksomhederne mere tid til at implementere og etablere due diligence-forpligtelserne i aktivitetskæden.

5.3 Transaktionsomkostninger

Som følge af den øgede økonomiske byrde, vil det i det følgende blive undersøgt, hvorledes dette afspejler sig i kontraktkonciperingen i form af øgede transaktionsomkostninger. Transaktionsomkostninger inddeles efter hhv. omkostninger ex ante og ex post kontraktindgåelse.²⁰⁷ Ex ante transaktionsomkostninger består af søgeomkostninger og forhandlingsomkostninger, hvorunder søgeomkostninger indbefatter omkostninger forbundet med at søge informationer frem om leverandøren, og forhandlingsomkostninger indbefatter omkostninger forbundet med selve kontraktindgåelsen og -konciperings. Ex post transaktionsomkostninger er derimod defineret som kontrolomkostninger, der dækker over omkostninger forbundet med at sikre, at leverandøren lever op til de fastsatte krav i kontrakten.²⁰⁸ Herudover kan der tilføjes yderligere to kategorier af transaktionsomkostninger ex post når en kontrakt er baseret på det strategiske kontraktparadigme. Den første

²⁰⁵ SWD(2025) 80 final, s. 43

²⁰⁶ Ibid

²⁰⁷ Williamson, 1985, s. 20 f.

²⁰⁸ Eide & Stavang, 2008, s. 129 f.

er omkostninger forbundet med kommunikation. Den anden er omkostninger forbundet med kontraktjustering i forbindelse med efterfølgende omstændigheder.²⁰⁹ Da det er blevet fastlagt, at det strategiske kontraktparadigme er centralt for at leve op til kravene i direktivet, er disse to aspekter af ex post transaktionsomkostninger dermed også inddraget i det følgende.

Virksomhederne vil eksempelvis i form af flere krav til leverandører og overvågning af disse, blive pålagt forpligtelser der afspejles i omkostninger ex ante og ex post. Ændringsforslagene, der er fremsat Omnibus-pakken har ligeledes en indvirkning på omkostninger ex ante og ex post, idet en indsnævring af omfattede forretningspartnere kan resultere i ex ante besparelser samt nedsættelse af frekvensen for rapportering vil resultere i besparelser ex post. Dermed vil både ex ante og ex post perspektivet blive inddraget nedenfor.

5.3.1 Transaktionsomkostninger ex ante

5.3.1.1 Søgeomkostninger

Virksomhederne vil utvivlsomt blive pålagt omkostninger i forbindelse med etablering af due diligence-processen. Virksomhederne vil yderligere potentielt skulle investere i klimavenlige produktions-og transportmetoder eller opgradere arbejdsfaciliteter, for at leve op til de fastsatte krav og udarbejdede politikker.²¹⁰ Efter virksomhederne har etableret og implementeret due diligence-processen vil søgeomkostningerne automatisk blive højere for virksomhederne, idet de vil være nødsaget til at indhente mere information om kontrahenterne forud for kontraktindgåelse for at sikre, at leverandørerne kan leve op til forpligtelserne.²¹¹ Dette vil kunne resultere i et indsnævret marked, da der potentielt stilles krav til eksempelvis særlige, bæredygtige produktionsmetoder, hvilket vil kunne udelukke nogle leverandører.

Virksomhederne skal endvidere i konciperingsfasen indhente oplysninger om og undersøge, hvorvidt en leverandør potentielt eller faktisk bidrager til eller forårsager negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljøet. I CSDDD er det vedtaget, at denne forpligtelse både dækker over direkte og indirekte forretningspartnere, jf. artikel 3, stk. 1,

²⁰⁹ Clausen, 2016, s. 440

²¹⁰ SWD(2022) 42 final, s. 56

²¹¹ Eide & Stavang, 2008, s. 129 f.

litra f og artikel 8, stk. 1. Dog er der i Omnibus-pakken blevet fremsat et forslag om, at denne forpligtelse indsnævres til kun at dække de direkte forretningspartnere, hvilket afspejles i en lempelse af omkostninger i forbindelse med valg af kontrahent.

5.3.1.2 Forhandlingsomkostninger

Forhandlingsomkostninger dækker over de omkostninger, der er forbundet med selve kontraktkonciperingen.²¹² Der skal derfor indskrives proaktive klausuler, som blev gennemgået i afhandlingens Kapitel 4 – Juridiske forpligtelser for virksomhederne. Derudover vil det være her kontrahenterne forhandler, hvordan ansvaret imellem dem bør fordeles. Idet udformningen af kontrakter kan være en lang, omkostningstung, jf. også tabel 1, er Kommissionen forpligtet til at udforme nogle standardklausuler og kontraktgarantier, som vil kunne anvendes af virksomhederne for at søge at reducere denne byrde, jf. CSDDD artikel 18. I forbindelse med udskydelsen af CSDDD's ikrafttrædelse, vil Kommissionen endda have længere tid til at udarbejde disse klausuler, hvilket vil kunne medføre en økonomisk fordel for virksomhederne i deres kontraktkoncipering, såfremt Kommissionens standardbestemmelser er anvendelige.

5.3.2 Transaktionsomkostninger ex post

5.3.2.1 Kontrolomkostninger

Virksomheder vil, som nævnt, blive pålagt omkostninger ex post i forbindelse med kontinuerlig overvågning af leverandørerne for at sikre, at disse lever op til kravene om at bidrage til at standse potentielle og faktiske negative indvirkninger.²¹³ Dette vil kræve, at virksomhederne kontinuerligt indhenter information hos leverandørerne, som efterfølgende skal inddrages i virksomhedernes rapportering.

I CSDDD er det vedtaget i artikel 15, 2. pkt., at rapportering skal ske mindst hver 12. måned. Dog er der fremsat forslag om, at denne frekvens ændres til at være mindst hver 5. år, jf. Forslag 2025/0045 artikel 4, stk. 8, eftersom det er en omkostningstung forpligtelse for virksomhederne, jf. tabel 1. Dette er et forslag, der søger at mindske den økonomiske byrde for virksomhederne med mindst 60%.²¹⁴ Virksomhederne bliver dermed

²¹² Eide & Stavang, 2008, s. 130

²¹³ SWD(2022) 42 final, s. 56

²¹⁴ SWD(2025) 80 final, s. 43

både pålagt kontrolomkostninger i forbindelse med overvågningsforpligtelsen i kontrakterne, men også ved et fokus om at sikre håndhævelse af kontrakterne.

5.3.2.2 Omkostninger til kommunikation og kontraktjusteringer

Som følge af, at virksomhederne kan indsætte en kontraktbestemmelse om en gensidig kommunikationsforpligtelse, vil dette også kunne medføre øgede transaktionsomkostninger, da der vil være omkostninger forbundet med at holde leverandører i aktivitetskæden orienteret. Endvidere vil det kunne resultere i kontraktjusteringer enten grundet hardship klausuler, eller såfremt virksomheden eller dennes aktivitetskæde identificerer faktiske eller potentielle negative indvirkninger, da virksomheden her potentielt vil skulle bruge omkostninger på at håndhæve kontrakterne og/eller forankre nye standarder i aktivitetskæderne. Såfremt virksomhedernes forretningspartnere i aktivitetskæden ikke lever op til kravene i kontrakten, vil virksomheden være forpligtet til at suspendere forretningsforbindelsen, hvilket også vil være forbundet med omkostninger.²¹⁵

5.4 Den efficiente reguleringsstruktur

Som det statueres i Coase teoremet, vil det kræve uendeligt mange ressourcer at udforme en komplet kontrakt der omfavner alle detaljer og situationer. Ligeledes kræver det, at aktørerne på markedet er fuldt ud rationelle. Dermed foreskriver teoremet, at den komplette kontrakt udelukkende vil eksistere, såfremt der ikke er nogen transaktionsomkostninger til stede.²¹⁶ Herved vil alle komplekse og længerevarende kontrakter være inkomplette, eftersom det antages, at kontrahenterne er begrænset rationelle og handler opportunistisk.²¹⁷

Udover at det kræver uendeligt mange transaktionsomkostninger at udfærdige en så tilnærmelsesvis komplet kontrakt som muligt, vil de kontraherende parter, qua den opportunistiske adfærdsantagelse, hver især være i besiddelse af information, som de ikke udveksler med hinanden på aftaletidspunktet.²¹⁸ Dette kan dog imødekommes ved, at kontrahenterne indskriver en gensidig kommunikationsforpligtelse i kontrakten, som

²¹⁵ SWD(2022) 42 final, s. 56 f.

²¹⁶ Coase, 1960, s. 2 f.

²¹⁷ Knudsen, 2014, s. 162 f.

²¹⁸ Østergaard, m.fl., 2022, s. 180 f.

nærmere omtalt i afhandlingens afsnit 4.4.4. Derfor vil det i nedenstående afsnit blive undersøgt, hvilken reguleringsstruktur der er efficient set i lyset af de transaktionsomkostninger, der skal afholdes.

Indledningsvist skal det lægges til grund, at for at vælge den efficiente reguleringsstruktur, også betegnet transaktionsstruktur, defineres tre dimensioner, der afgør valget mellem hhv. markedstransaktioner, hybrider og internalisering af økonomiske aktiviteter. De tre dimensioner er i) aktivspecifitet, ii) usikkerhed og iii) transaktionsfrekvens.²¹⁹ Der vil udelukkende blive taget højde for graden af aktivspecifitet og transaktionsfrekvens for at fastlægge den efficiente transaktionsstruktur, idet usikkerheden ikke har en afgørende rolle for valget heraf.²²⁰ Aktivspecifikke investeringer er de investeringer i aktiver, der foretages til en specifik aktør. En høj grad af aktiv specifikke investeringer, også kaldet idiosynkratiske investeringer, medfører, at transaktionen er fuldstændig specialiseret til en given kontrahent. Såfremt de investerede aktiver skal anvendes til en anden kontrahent, vil det kræve høje tilpasningsomkostninger eftersom de er specialiserede til en specifik aktør.²²¹ Transaktionsfrekvens dækker over, hvor ofte transaktionen foretages.²²² Når disse dimensioner inddrages, udformer det sig i nedenstående matrice i figur 5, der definerer den efficiente transaktionsstruktur.

		Aktivspecifikke investeringer		
		Ingen specificitet (lav)	Blandet (mellem)	Idiosynkratisk (høj)
Frekvens	Lav	Markedet – klassiske kontrakter	Hybrid – Neoklassiske kontrakter	
	Høj		Hybrid – Bilaterale strukturer Relationelle kontrakter	Internalisering – Integrerede strukturer

Figur 5 – Matrix over den efficiente reguleringsstruktur²²³

²¹⁹ Williamson, 1985, s. 52 ff.

²²⁰ Ibid, s. 79 f.

²²¹ Williamson, 2002, s. 180 ff.

²²² Knudsen, 2014, s. 169 f.

²²³ Egen fremstilling på baggrund af Williamson, 1985, figur 3-2, s. 79

5.4.1 Klassiske kontrakter

Klassiske kontrakter er karakteriseret som almindelige markedstransaktioner, hvor en virksomhed med relativt begrænsede midler, samt ved brug af egne erfaringer, beslutter, hvorvidt de vil indgå en kontrakt eller ej. Transaktionerne forekommer standardiserede, hvorfor en kontrahent med relativt begrænsede søgeomkostninger kan undersøge alternative købs- og forsyningsaftaler.²²⁴ En antagelse for denne reguleringsstruktur er, at markedet udgør den primære styringsmekanisme for koordinering af udbud og efterspørgsel. Her bestemmes det materielle indhold af parternes forpligtelser ud fra kontraktens formelle vilkår. Juridiske regler finder ligeledes anvendelse her i forbindelse med fortolkning, håndhævelse og tvistløsning.²²⁵

Klassiske kontrakter vil som udgangspunkt ikke være et match med forpligtelserne i CSDDD, idet disse kontrakter fremkommer standardiserede og egner sig bedst til simple markedstransaktioner.²²⁶ De klassiske kontrakter er ej heller effiente i lyset af det strategiske kontraktparadigme, eftersom der her sjældent er tale om simple markedstransaktioner. Endvidere vil mængden af transaktionsomkostninger i det strategiske kontraktparadigme ofte kræve mellem-høje aktivspecifikke investeringer, eftersom der skal investeres i at etablere en tillidsbåren relation.

5.4.2 Neoklassiske kontrakter

Neoklassiske kontrakter er tilegnet langsigtede kontraktforhold, hvor parterne erkender, at der ikke er mulighed for at forudsige alle forhold på konciperingstidspunktet. Kontrakterne fastsætter dog på forhånd, hvordan forhold, der opstår i løbet af kontrakten, skal håndteres ved brug af voldgift eller mæglere. Herved søger de neoklassiske kontrakter at inkorporere en vis form for fleksibilitet i kontrakterne til at håndtere de uforudsete hændelser i løbet af kontrakten.²²⁷

De neoklassiske kontrakter vil være et bedre match end de klassiske kontrakter, idet de neoklassiske kontrakter åbner op for muligheden for samarbejde og justering over tid,

²²⁴ Williamson, 1979, s. 248

²²⁵ Ibid, s. 249

²²⁶ Macneil, 1978, s. 863 f.

²²⁷ Williamson, 1985, s. 70 f.

hvilket også er det, der netop søges fremmet i CSDDD.²²⁸ Dog bærer de neoklassiske kontrakter præg af, at parterne på konciperingstidspunktet fordeler risikoen samt definerer, hvorledes situationer håndteres når de opstår. Derimod foreskriver det strategiske kontraktparadigme, at uforudsete situationer løses via samarbejde mellem kontrahenterne såfremt eller når de opstår. Den neoklassiske transaktionsstruktur er en egnet struktur i nogle tilfælde, eftersom der kan søges en grad af samarbejde fremmet ved denne struktur. Strukturen møder imidlertid en begrænsning i forhold til at understøtte det strategiske kontraktparadigme, eftersom den er præget af juridiske instrumenter frem for samarbejdsbaseret problemløsning.²²⁹

5.4.3 Relationelle kontrakter

Modsat neoklassiske kontrakter, er de relationelle kontrakter baseret på tillid. Konflikt-håndtering eller øvrige situationer, der ikke er forudset i kontrakten, bliver løst via samarbejde mellem kontrahenterne, når situationerne opstår.²³⁰ Der skal inden for de relationelle kontrakter sondres mellem hhv. bilaterale strukturer og integreret strukturer.²³¹ En integreret struktur dækker over det forhold, hvor en transaktion internaliseres i organisationen.²³² Denne transaktionsstruktur gennemgås dog ikke i afhandlingen, eftersom der ikke søges at besvare, hvorvidt virksomheder bør internalisere transaktioner, men udelukkende, hvorledes direktivet har en økonomisk indflydelse på kontraktkoncipering.

5.4.3.1 Bilaterale strukturer

En bilateral struktur vil være at foretrække i situationer, hvor der kan hentes økonomiske fordele ved at eksternalisere indkøbet af varer eller komponenter til en produktion frem for at internalisere produktionen af disse.²³³ Kontrahenterne søger således i fællesskab at opnå fordele, eksempelvis i form af opnåelse af relationsrenten. Modsat vil der også

²²⁸ Macneil, 1978, s. 865 ff.

²²⁹ Ibid, s. 866 f.

²³⁰ Williamson, 1985, 71 f.

²³¹ Williamson, 1979, s. 250

²³² Ibid

²³³ Ibid

kunne opstå problemer i kontraktforholdet, hvis der undervejs i kontraktens løbetid opstår udfordringer, der kræver kontraktændringer og deraf afledte omkostninger.²³⁴

Udfordringer, der kunne opstå i løbet af kontrakten, kan eksempelvis være prisændringer, leveringsforsinkelse eller ændring i mængde, overfor hvilke kontrahenterne kan forsøge at skabe rammerne for fleksibilitet. Dette sikres særligt ved at skabe tillid mellem parterne og begrænse justeringerne til dem, hvorved de givne risici er mindst.²³⁵ Derudover vil det også være her, at det særligt er en fordel med hardship klausuler i kontrakterne, som omtalt i afsnit 4.4.5.

Den bilaterale struktur bygger således på tillid, fleksibilitet, samarbejde og løbende tilpasning, hvilket understøtter det strategiske kontraktparadigme, hvorfor dette anses for at være et efficient match til at efterleve forpligtelserne i CSDDD.²³⁶ Herved søger kontrahenterne at skabe fleksible rammer i kontrakten frem for at lave en udtømmende kontrakt, hvilket kan minimere transaktionsomkostningerne på sigt. Der vil dog stadig være høje transaktionsomkostninger forbundet ved denne type kontrakter, eftersom parterne skal investere i at skabe en stærk, tillidsbaseret relation, der fremmer samarbejde og kan håndtere uforudsete hændelser, når de opstår. Derfor vil der ved første kontrakt være høje transaktionsomkostninger forbundet med den relationelle struktur, selvom det ikke nødvendigvis er en kontrakt af høj juridisk kompleksitet. Dog vil transaktionsomkostningerne blive minimeret såfremt kontrahenterne gentager kontrakten, eftersom de på dette tidspunkt har et større kendskab til hinanden.²³⁷

5.4.4 Risici ved aktivspecifikke investeringer

Som nævnt, er et vurderingskriterium for at vælge den efficiente reguleringsstruktur, hvor mange aktiv-specifikke investeringer der foretages. Desto flere aktivspecifikke investeringer, der foretages, desto større binding foreligger der imellem aktørerne. Dette ses særligt i leverandør-underleverandør-forhold, hvor der eksempelvis i fællesskab udvikles et

²³⁴ Williamson, 1979, s. 250 f.

²³⁵ Ibid, s. 251

²³⁶ Macneil, 1978, s. 887 ff.

²³⁷ Ibid

produkt eller ny produktionsmetode, hvilket skaber en større grad af binding mellem kontrahenterne.²³⁸

Såfremt virksomheder foretager høje aktiv-specifikke investeringer i forbindelse med kontrahering med aktørerne i aktivitetskæden, skabes der, som nævnt, en stor binding mellem aktørerne. I denne forbindelse vil forudsætningen om kontrahenternes opportunistiske adfærd skabe en risiko for, at virksomheder vil kunne pålægges betydeligt større omkostninger, såfremt kontrakten mellem den givne aktør og virksomheder brydes, og virksomheder dermed skal finde en ny leverandør, hvortil de aktiv-specifikke investeringer vil skulle tilpasses.²³⁹ Derigennem opstår den såkaldte *kvasirente*, der defineres som:

*”Forskellen mellem et aktivs værdi i dets bedste og næstbedste anvendelse.”*²⁴⁰

Såfremt kvasirenten er meget høj vil virksomheder, der er omfattet af CSDDD, pålægges en stor risiko for betydelige tab såfremt en leverandør bryder kontrakten og dermed er nødsaget til at finde en anden leverandør. Dette kan desuden føre til *hold-up* problemet, hvor en leverandør forsøger at forøge deres del af værdi efter kontraktindgåelse som resultat af, at modparten i kontraktforholdet har investeret en stor sum i netop denne leverandør. Hold-up problemet dækker dermed over den risiko, hvor en leverandør udnytter virksomhedernes allerede afviklede investeringer til at genforhandle vilkårene i kontrakten til fordel for leverandøren selv.²⁴¹ Såfremt en leverandør udnytter denne situation, vil det skabe en vis mistillid mellem kontrahenterne, hvor virksomheder, der er omfattet af CSDDD, vil forsøge at indarbejde så mange forbehold i kontrakten som muligt.²⁴² Derfor kan det være efficient for virksomheder at foretage gradvise investeringer i leverandøren.

5.4.5 Tilnærmelse af pareto-efficient tilstand

Ved brug af idealet om pareto-efficiens, vil kontrahenterne kunne nærme sig denne tilstand, hvis en aktør ikke kan stilles bedre, uden at en anden aktør stilles værre.²⁴³ I relation til valget af reguleringsstruktur i lyset af CSDDD, vil en transaktionsstruktur anses

²³⁸ Knudsen, 2014, s. 166

²³⁹ Ibid, s. 166 f.

²⁴⁰ Ibid, s. 167

²⁴¹ Hart, 2017, s. 1733 f.

²⁴² Knudsen, 2014, s. 167 f.

²⁴³ Ulen & Cooter, 2016, s. 14

for at tilnærme sig pareto-efficiens, såfremt virksomhedernes transaktionsomkostninger minimeres uden at være til skade for en anden aktør. Det må dog understreges, at der ikke vil være mulighed for at opnå en fuldstændig pareto-efficient tilstand, når der er transaktionsomkostninger til stede, hvorfor det må antages at være målet, at tilnærme sig denne.

244

Som nævnt ovenfor, vil det være den bilaterale struktur, der er den efficiente reguleringsstruktur for kontrahenter, der er omfattet af CSDDD. Dette kan begrundes med, at parterne her opbygger en stærk relation, der understøtter muligheden for at foretage tilpasninger i aktivitetskæden, såfremt der opstår et behov for dette.²⁴⁵ Derudover er tillid og samarbejde en forudsætning for denne kontrakt, hvilket minimerer risikoen for hold-up og endvidere kan minimere transaktionsomkostningerne i forbindelse med kontraktkonciperingen, idet tilliden mellem parterne afspejler sig i, at situationer bliver håndteret når de opstår. Det skal dog bemærkes, at selvom parterne søger at minimere omkostninger forbundet med selve konciperingen, er der stadig høje transaktionsomkostninger til stede i forbindelse med investeringen i kontraktrelationen. Der søges dog ikke på konciperings-tidspunktet at udforme en tilnærmelsesvis komplet kontrakt, der afdækker alle fremtidige scenarier, men derimod at minimere transaktionsomkostningerne, forbundet ved koncipering, ved at tage hånd om disse, når de opstår. Herved vil kontrahenterne også nærme sig en pareto-efficient tilstand.

5.5 Delkonklusion

Sammenfattende kan det konkluderes, at CSDDD pålægger en stor økonomisk byrde for virksomheder – både i engangsomkostninger, men også i tilbagevendende omkostninger i forbindelse med rapportering og kontraktindgåelse. Heroverfor søger Omnibus-pakken at lempe noget af den økonomiske byrde for virksomheder.

Der er transaktionsomkostninger forbundet med indgåelsen af enhver form for kontrakt. Dog vil det efficiente valg af kontrakt afspejles af, hvor mange aktivspecifikke investeringer, der skal foretages samt hvilken frekvens for transaktionen, der foreligger. Der vil ved kontrahering både foreligge omkostninger ex ante og ex post, hvortil CSDDD særligt

²⁴⁴ Coase, 1960, s. 2 ff.

²⁴⁵ Macniell, 1978, s. 889 ff.

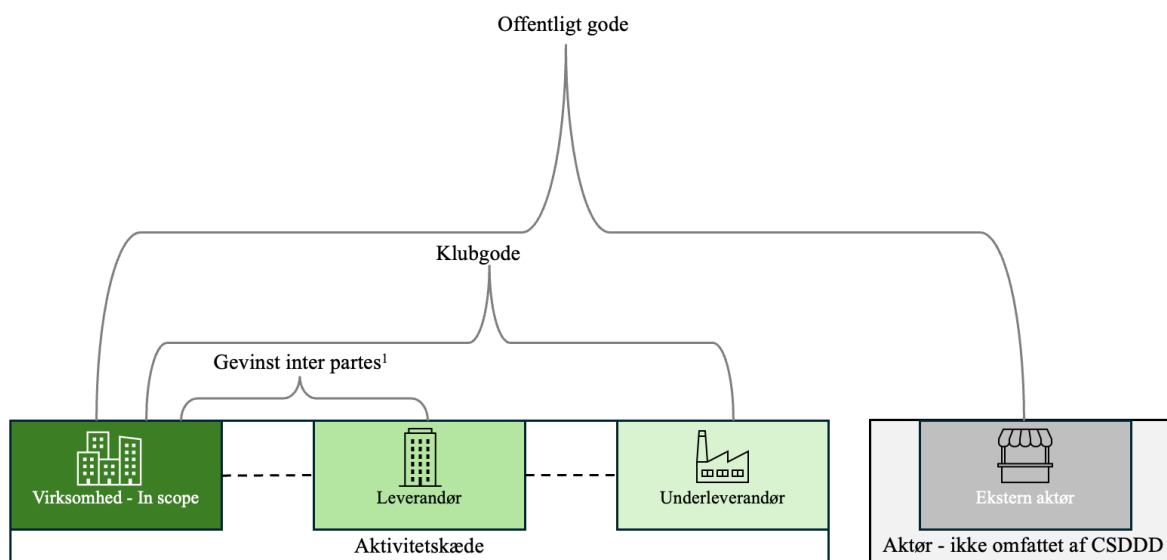
øger transaktionsomkostningerne ex ante ved at pålægge virksomheder omkostninger i forbindelse med at finde den rette forretningspartner og efterfølgende udforme kontrakten. CSDDD pålægger derudover også omkostninger for virksomheder ex post afledt af forpligtelsen til at føre kontrol med aktørerne i aktivitetskæden. Dog er det tilsvarende ex post, at Omnibus letter den økonomiske byrde for virksomheder ved at minimere frekvensen for rapportering. Herudover vil Omnibus-pakken dog også lempe den økonomiske byrde for virksomheder ex ante som resultat af, at direktivets ikrafttræden er udskudt, hvilket giver mere tid til, at Kommissionen kan udarbejde standardklausuler, som virksomhederne vil kunne benytte i kontrakterne.

Det må antages, at der er tale om transaktioner af høj frekvens, eftersom det lægges til grund, at store virksomheder ofte foretager transaktioner i aktivitetskæden. Dernæst skal det afgøres, hvorvidt de aktivspecifikke investeringer er hhv. lave, mellem eller høje for at definere, hvilken form for reguleringsstruktur, der er økonomisk efficient. Såfremt virksomheder foretager mange aktiv-specifikke investeringer vil der blive skabt en stærk relation mellem aktørerne, hvorved der vil opstå kvasirenter eller i bedste fald relationsrente. Denne stærke relation vil resultere i en høj grad af tillid mellem parterne, hvorved det vil være efficient med den relationelle struktur, hvilket også understøtter valget af det strategiske kontraktparadigme. Den relationelle struktur vil endvidere søge at minimere transaktionsomkostningerne på sigt for virksomhederne, der er omfattet af CSDDD, uden at leverandøren vil blive overbebyrdet med forbehold i kontrakten, da kontrakten netop fremmer tillid og samarbejde. Her vil kontrahenterne også kunne nærme sig en pareto-efficient tilstand.

Kapitel 6 – Gevinster ved kontrahering

I kapitel 4 blev fastslået, at der er et behov for at indgå mere proaktive kontrakter, hvorfor det i det følgende afsnit blive undersøgt, hvilke gevinster, der skabes i sådanne kontraktforhold, holdt op imod de omkostninger, der pålægges virksomheder, jf. afhandlingens kapitel 5. Sammenligningen vil blive foretaget ud fra forudsætningen om et kontraktforhold, hvori der skabes gevinster inter partes mellem to kontrahenter i aktivitetskæden. Hertil vil der både blive sondret mellem konventionel og strategisk kontrahering, gevinster, der opnås ved et samarbejde på tværs af en aktivitetskæde, samt endeligt

kontraktforhold, hvor der skabes en gevinst, der tilfalder parter uden for kontraktforholdet. I denne forbindelse anvendes teori, der betegner gevinstskabende relationer som hhv. inter partes goder, klubgoder og offentlige goder. Nedenfor i figur 6 illustreres indledningsvist gevinsten, der kan skabes i kontrakter:



¹ Hertil skal det bemærkes, at der ved strategisk kontrahering skabes merværdi og dermed større gevinst inter partes end ved konventionel kontrahering – se hertil nærmere om denne værdiskabelse ved strategisk kontrahering i afhandlingens afsnit 4.2.1.2

Figur 6 - Kontraktuelle gevinster²⁴⁶

6.1 Baggrunds- og forgrundsviden

Indledningsvist for afsnittet er det essentielt at definere, hvad der forstås ved hhv. baggrunds- og forgrundsviden, førend det reelt fastlægges, hvilken værdi parterne vil kunne opnå i kontraktforholdet. Ved baggrundsviden forstås den viden kontrahenterne besidder ex ante.²⁴⁷ I relation til nærværende afhandlings problemformulering vil det forud for kontraktindgåelse være relevant for virksomheder at gøre brug af baggrundsviden i forhold til, hvorvidt leverandører vil kunne leve op til målet om at forebygge, afbøde og standse faktiske og potentielle negative indvirkninger på miljøet og menneskerettigheder. Dette er endvidere det, der i transaktionsomkostningsteorien medfører søgeomkostninger for virksomhederne. Med dette for øje vil virksomheder med fordel kunne undersøge, hvorvidt eksempelvis leverandørernes produktions- og transportmetoder vil kunne bidrage til at opnå dette mål.

²⁴⁶ Egen fremstilling

²⁴⁷ Østergaard, m.fl., 2022, s. 169

Forgrundsviden er derimod viden, som virksomheder tilegner sig ex post.²⁴⁸ Det vil sige viden, som kontrahenterne tilegner sig i løbet af kontraktens løbetid. Denne viden kan bruges til at skabe merværdi i kontrahenternes samarbejde, da parterne efter første kontrakts udløb kan anvende denne viden til at udvikle og innovere eksempelvis nye produktionsmetoder således, at virksomheder og dennes leverandører i aktivitetskæden opfylder kravene, der er fremsat i CSDDD. Denne tankegang uddybes nærmere nedenfor.

6.2 Gevinster inter partes

I det følgende vil det blive undersøgt, hvilke gevinster, der vil kunne realiseres inter partes i hhv. konventionel og strategisk kontrahering – altså mellem en virksomhed og dennes leverandør i figur 6. Kontraktrelationen vil blive anset som værende en enkeltstående kontrakt, indenfor hvilken der ikke inddrages yderligere kontraktrelationer, der ellers potentielt vil kunne skabe en gevinst.

6.2.1 Konventionel kontrahering

Som illustreret i figur 6 skabes der mindst værdi mellem kontrahenter ved inter partes konventionel kontrahering. Dette skyldes, at parterne allerede via deres baggrundsviden fordeler værdien ex ante. Værdien opstår herefter ved, at parterne udfører deres ydelser, som er fastsat i kontrakten.²⁴⁹ Det kan således fastsættes, at kontraktværdien bliver summen af kontrahenternes ydelser.

Kendetegnende for denne form for kontrahering er endvidere, at der ikke tages højde for latente gevinster, dvs. gevinster, der er skjulte ex ante, men som opstår i løbet af kontraktens løbetid, da kontrahenterne i den prækontraktuelle fase forsøger at identificere og fordele gevinsterne, der vil opstå.²⁵⁰ Karakteristisk for denne type gevinst er derfor samlet set, at der ved kontraktindgåelsen kun tages højde for ex ante gevinster og dermed ikke for uforudsigelige gevinster i løbet af kontrakten. Dette vil dog også potentielt medføre

²⁴⁸ Østergaard, m.fl., 2022, s. 169

²⁴⁹ Ibid, s. 74 ff.

²⁵⁰ Petersen & Østergaard nr. 2, 2018, s. 204

høje transaktionsomkostninger, idet kontrahenterne forsøger at forudsige fremtidige gevinster og komplikationer i aftaleforholdet.²⁵¹

6.2.2 Strategisk kontrahering

Modsat konventionel kontrahering forsøger kontrahenterne ved strategisk kontrahering at tage stilling til, hvordan værdien, som følge af latente gevinster, fordeles bedst mellem kontrahenterne. Derfor indsætter parterne eksempelvis gevinstklausuler i kontrakterne, der foreskriver, hvorledes gevinster ex post fordeles mellem kontrahenterne.²⁵² Gevinstklausuler er således særligt gavnlige, set i lyset af, at der foreligger en formodning om, at når kontrakter er udformet fremkommer de ufuldkomne, og der foreligger asymmetrisk information mellem kontrahenterne.²⁵³ Herved kan en sådan klausul foreskrive, at kontrahenterne samarbejder om at fordele gevinsten, når den opstår.²⁵⁴

I relation til ovenstående bør en gevinstklausul altid udformes således, at parterne forpligtes til at informere hinanden, så snart der opstår en mulighed for at opnå en gevinst i løbet af kontrakten, jf. også forpligtelsen om gensidig kommunikation i afsnit 4.4.4. Særligt i længerevarende kontraktforhold kan der opstå mulighed for, at aktører gør brug af nye produktionsmetoder, eller der er tilkommet ny teknologi, der gør det muligt at reducere produktionsomkostningerne. Parterne forpligter sig herved til at udveksle strategisk information, som kan bruges til at opnå merværdi i relationen og kontraktforholdet.²⁵⁵

Brugen af eksempelvis gevinst- og hardship klausuler i kontrakterne vil potentielt bidrage til at mindske transaktionsomkostningerne for kontrahenterne, da parterne ex ante ikke forsøger at forudsige alle fremtidige implikationer eller gevinster, men derimod håndterer disse, når de opstår.²⁵⁶

Dog må det bemærkes, at strategisk kontrahering inter partes udelukkende anser kontraktforholdet som en enkeltstående begivenhed, hvorfor kontrahenterne ikke har mulighed

²⁵¹ Petersen & Østergaard nr. 2, 2018, s. 204 f.

²⁵² Ibid, s. 208 ff.

²⁵³ Ibid, s. 208

²⁵⁴ Østergaard, m.fl., 2022, s. 186 f.

²⁵⁵ Petersen & Østergaard nr. 2, 2018, s. 208 ff.

²⁵⁶ Ibid, s. 204 f.

for at anvende den tilegnede forgrundsviden som baggrundsviden til det næste kontraktforhold, såfremt kontrakten gentages. I relation til CSDDD, vil det strategiske kontraktparadigme understøtte, at kontrahenterne etablerer et stabilt samarbejde i aktivitetsskæden, hvorved parterne gerne skal have mulighed for at gentage kontraktforholdet efter kontraktens udløb, hvorfor det ikke nødvendigvis er mest effektivt med gevinster inter partes i enkeltstående kontraktforhold. Derfor vil det nedenfor blive undersøgt, hvorvidt klubgoder og offentlige goder kan understøtte tankegangen om en værdiskabende kontraktrelation.²⁵⁷

6.3 Gevinster ved klubgoder

Som tidligere nævnt er der med vedtagelsen af CSDDD ikke længere blot en forventning til virksomhederne om, at de producerer og sælger varer og dermed skaber økonomisk profit. Der er derimod opstået en forventning om, at virksomhederne bidrager positivt til at mindske og standse negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljøet i deres aktivitetsskæde. Hermed flyttes en del af virksomhedernes fokus fra det økonomiske profit til ydermere at skabe værdi i relation til ansvar for miljø og menneskerettigheder. På den måde er det ej heller kun gevinster, som genereres og resulterer i økonomisk vækst, der skal realiseres for virksomhederne. I denne forbindelse er det relevant at se på, hvordan gevinster i form af klubgoder kan understøtte denne værdiskabelse.

Klubgoder defineres som ikke-rivaliserende og ekskluderende goder, herunder goder, der kan være tilgængelige for flere, men uden, at alle har adgang til hertil.²⁵⁸ I relation til kontrakter vil klubgoder betegnes ved, at goderne, en leverandør eller producent besidder, er tilgængelige for flere kontrahenter, men at det kun er de kontrahenter leverandøren eller virksomheden vælger at kontrahere med, der har adgang til dette gode – dvs. at gevinsterne kun er tilfængelige for de aktører, der er i aktivitetsskæden.²⁵⁹

Set i relation til CSDDD vil der være tale om mere komplekse kontraktstrukturer, hvor værdien skabes mellem kontrahenterne ved at gentage kontrakterne med samarbejde på

²⁵⁷ Østergaard, m.fl., 2022, s. 186 f.

²⁵⁸ McNutt, 1999, s. 927 f.

²⁵⁹ Østergaard, m.fl., 2022, s. 186 f.

tværs af aktivitetskæden. Virksomhederne vil dermed dels kunne skabe merværdi i fremtiden og dels kunne opnå positive omdømmeeffekter som gevinst.²⁶⁰

Som tidligere nævnt i dette afsnit vil det også kunne skabe innovative gevinster, når kontrakter gentages, idet parterne i løbet af kontraktens løbetid vil kunne udnytte latente gevinster, som ikke blev eller kunne blive identificeret ex ante. Derudover vil virksomhederne også kunne opnå gevinster ved at skabe et positivt omdømme som resultat af, at der tages ansvar for produktionen mv. i aktivitetskæden, samt at virksomheder dermed påtager sig et ansvar for menneskerettigheder og miljøet ved at forebygge eller standse negative indvirkninger.²⁶¹

Ovenstående understøtter ligeledes, at den forgrundsviden, der opnås i løbet af kontraktens løbetid efterfølgende kan anvendes som baggrundsviden i den næste kontraktindgåelse. På denne måde genereres der yderligere gevinster på tværs af virksomhedernes aktivitetskæder ved at gentage kontrakterne, da leverandørerne hver især bringer viden og ressourcer ind i aktivitetskæden, som kan bidrage til at opnå det fælles mål om at forebygge, standse og afbøde negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljø.

Både de udvidede innovationsmuligheder, som kan have en gevinst i relation til eksempelvis produktion og transport, samt positiv omdømme kan endvidere skabe en konkurrencefordel for virksomhederne, da de vil kunne differentiere sig positivt fra de øvrige konkurrenter på markedet.²⁶² Dette understøtter endvidere den proaktive tilgang til kontrakterne, idet det vil kunne føre til beskadiget omdømme og dermed forværring af virksomhedernes markedsposition, såfremt leverandørerne i virksomhedernes aktivitetskæder ikke bidrager til at forebygge og standse negative indvirkninger.²⁶³

²⁶⁰ Østergaard, m.fl., 2022, s. 133

²⁶¹ Ibid, s. 133 ff.

²⁶² SWD(2022) 42 final, s. 15

²⁶³ Østergaard, m.fl., 2022, s. 133 ff.

6.4 Gevinster ved offentlige goder

Et offentligt gode defineres som et ikke-rivaliserende og ikke-ekskluderende gode, med hvilket menes, at godet kan være tilgængeligt for alle samt et individs anvendelse af godet minimerer ikke et andet individs brug heraf.²⁶⁴ I relation til CSDDD vil denne gevinst kunne realiseres ved, at hele aktivitetskæden efterlever de forpligtelser, der er fremsat i direktivet. Hvormed menes, at såfremt parterne i aktivitetskæden lever op til de krav, der fremsættes i kontrakterne, vil gevinsten der realiseres ved at mindske negative indvirkninger på menneskerettigheder og miljøet, være en gevinst for både virksomhederne selv, aktivitetskæden og for samfundet i sin helhed.

Eftersom det offentlige gode er ikke-ekskluderende vil det forudsætte, at de gevinster, der udvindes inter partes offentliggøres og er tilgængeligt for alle – herunder også parter uden for aktivitetskæden som vist i figur 6.²⁶⁵ Virksomheder i andre aktivitetskæder kan anvende den udvundne gevinst og forgrundsviden som baggrundsviden i deres egen aktivitetskæde og kontraktforhold. Således kan der argumenteres for, at offentlige goder vil bidrage til en ekstremt høj værdiskabelse, idet enhver innovation og gevinst, der udvindes i en aktivitetskæde, som bidrager til at opnå det fælles mål om at forebygge og standse negative indvirkninger, vil være frit tilgængeligt for alle. Som illustreret i figur 6, skaber offentlige goder ligeledes den største gevinst, da den er tilgængelig for alle, jf. ovenstående.

6.5 Kobling mellem omkostninger og gevinster

Som det blev fastlagt i afsnit 5.4 vil det i forbindelse med kontraktindgåelse, som følge af CSDDD, i langt de fleste tilfælde være efficient at foretage transaktioner efter den relationelle struktur, eftersom der her foretages en mellem-høj grad af aktivspecifikke investeringer. I løbet af kontraktens løbetid vil der endda i langt de fleste tilfælde opstå positive eksternaliteter, hvilket defineres som positive forhold, der skabes af en aktør på markedet, som også er til gavn for øvrige aktører.²⁶⁶

²⁶⁴ McNutt, 1999, s. 927 f.

²⁶⁵ Østergaard, m.fl., 2022, s. 186 f.

²⁶⁶ Perloff, 2018, s. 620 ff.

Disse positive eksternaliteter kan, som nævnt ovenfor, eksempelvis bestå i udvikling af teknologi, der kan føre til nye produktionsmetoder, hvilket vil være til gavn for parterne i aktivitetskæden. Ved brug af proaktive kontrakter vil kontrahenterne kunne søge at internalisere disse eksternaliteter, hvorved de udvundne og identificerede gevinster, der skabes i kontraktforholdet, fordeles og forankres i aktivitetskæden. Herved er gevinsterne til gavn for begge parter.

Lige så vel som der kan forekomme positive eksternaliteter kan der også opstå negative eksternaliteter i kontraktforholdet. Negative eksternaliteter defineres som negative forhold, der skabes af en aktør på markedet, som også påvirker øvrige aktører eksempelvis prisstigninger på råmaterialer.²⁶⁷ Som nævnt i afsnit 4.4.5 vil kontrahenterne, såfremt der opstår en negativ eksternalitet, der overbebyrder en kontrahent, kunne mitiggere denne ved brug af hardship klausuler i kontrakterne, som bruges til at re-allokere økonomiske risici for kontrahenterne.

Når parterne, ved brug af den proaktive tilgang til kontraktkonciperings, formår at internalisere eksternaliteterne vil disse gevinster blive anskuet som værende klubgode-gevinster, da de vil være ikke-rivaliserende og ekskluderbare, jf. ovenfor, eftersom det er gevinster, der udelukkende tilfalder aktører i aktivitetskæden. Derudover vil der dog også blive dannet offentlige goder ved CSDDD's indførelse, idet virksomheder pålægges at afbøde, forebygge og standse faktiske og potentielle negative indvirkninger, hvilket vil være et ikke-rivaliserende og ikke-ekskluderbart gode, da det bidrager til at nedbringe klimaforandringer, som gavner alle i samfundet.

Økonomisk set vil det også være klubgodet, der er ideelt for kontrahenterne at opnå på tværs af aktivitetskæden, eftersom dette tilfalder alle aktørerne og dermed kan resultere i en konkurrencemæssig fordel på markedet. Det er altså ved klubgodet, at kontrahenterne opnår højest værdi for de omkostninger, der er forbundet med kontraktindgåelsen, idet kontrahenterne her har mulighed for at internalisere gevinsterne fremfor det offentlige gode, der tilfalder alle i samfundet.

²⁶⁷ Perloff, 2018, s. 620 ff.

6.5.1 Prospekt-teorien i relation til CSDDD

Som nævnt i afhandlingens metode er prospekt-teorien et opgør med den forventede nytte-teori. Den forventede nytte-teori antager, at individer handler fuldt ud rationelt og dermed søger at maksimere egen nytte.²⁶⁸ Prospekt-teorien antager derimod, at individer er risikoaverse samt, at aktørerne vil træffe det sikre valg frem for et risikabelt valg, selvom det risikable valg potentielt kan resultere i en gevinst. Det vil derfor nedenfor blive undersøgt, hvilket incitament aktørerne på markedet har til at indgå strategiske kontrakter i lyset af prospekt-teorien.

Prospekt-teorien antager desuden, at aktører har et referencepunkt, som afspejler aktørernes status quo. Herudfra vil aktørerne definere hhv. tabet og gevinsten ved en given situation.²⁶⁹ Essensen af prospekt-teorien er, ud fra disse forudsætninger, forventningen om, at aktører vil veje risikoen for et tab tungere end muligheden for en gevinst og dermed gå med det mindst risikable eller omkostningstunge valg, selvom gevinsten på sigt vil kunne opveje tabet.²⁷⁰

Set i lyset af prospekt-teorien vil aktørerne *ikke* være fuldt rationelle, men derimod vil de foretage risikovurderingen ud fra et subjektivt synspunkt. Dette kan ses som en udfordring til transaktionsomkostningsteorien – særligt i relation til, hvornår det vil være efficient at indgå strategiske kontrakter. I lyset af prospekt-teorien, vil virksomhedernes beslutning om at anvende proaktive kontraktklausuler dermed så således ud; i) referencepunktet vil være status quo, altså virksomhedernes nuværende position på markedet og virksomhedernes økonomiske styrke, ii) tabet for virksomhederne vil være det økonomiske tab, der foreligger ved at tilpasse kontrakter og foretage overvågning, da der vil være en økonomisk byrde herved, og iii) gevinsten vil være eventuelle konkurrencefordele, opnåelse af relationsrenten og klubgoder, der kan opnås ved at være i overensstemmelse med CSDDD, hvilket ifølge teorien som udgangspunkt ikke vil opveje tabet.

Med afsæt i prospekt-teorien vil det på denne baggrund ikke være efficient for virksomhederne at ændre deres kontrakter, da tankegangen bag teorien netop er, at aktører vægter

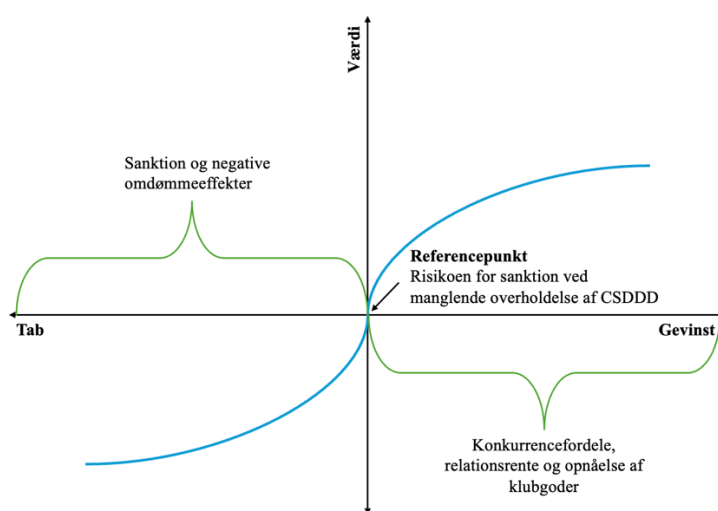
²⁶⁸ Perloff, 2018, s. 108 ff.

²⁶⁹ Kahneman & Tversky, 1979, s. 274

²⁷⁰ Ibid, s. 279

tabet tungere end en potentiel gevinst.²⁷¹ Dog vil dette incitament til ikke at foretage ændringer mitigeres af de sanktioner, der pålægges virksomheder ved ikke at overholde de fastsatte krav i CSDDD. Det er her fastsat i CSDDD artikel 27, stk. 1, at medlemsstater bør fastsætte afskrækkende, forholdsmæssige og effektive sanktioner for overtrædelser af disse foranstaltninger.²⁷²

Ved indførelse af sanktioner sker der et skift i virksomhedernes referencepunkt. Her ændres referencepunktet, som før var status quo, til nu at være risikoen for sanktion ved manglende tilpasning til CSDDD. Den manglende tilpasning indebærer en konkret risiko for tab i form af sanktioner og negative omdømmeeffekter. Tabet for virksomhederne i form af sanktion og negative omdømmeeffekter bliver dermed vægtet tungere end den økonomiske byrde ved at sikre overholdelse af direktivets forpligtelser. I lyset af prospekt-teorien skabes der, ved en sanktion, et incitament til at foretage handling og ændre den kontraktuelle praksis for at være i overensstemmelse med CSDDD. Ydermere vil muligheden for at skabe klubgode gevinster og internalisere positive eksternaliteter, som fastlagt ovenfor i afsnit 6.3, bidrage til at opveje den økonomiske byrde ved at indgå proaktive kontrakter.²⁷³ Nedenfor i figur 7 er det illustreret, hvordan virksomhedernes referencepunkt skaber en situation med enten et tab eller en gevinst med udgangspunkt i prospekt-teorien:



Figur 7 - Virksomhedernes værdi-funktion²⁷⁴

²⁷¹ Kahneman & Tversky, 1979, s. 279

²⁷² CSDDD, præambelbetragtning nr. 76

²⁷³ Kahneman & Tversky, 1979, s. 286 ff.

²⁷⁴ Egen fremstilling på baggrund af Kahneman & Tversky, 1979, figur 3, s. 279

6.6 Delkonklusion

Sammenfattende for ovenstående kan det udledes, at gevinsterne, der kan opstå i kontraktforholdet defineres på baggrund af kontraktgrundlaget, herunder hvordan kontrakten indrettes med henblik på at fastlægge og fordele værdierne ex ante samt håndtere og fordele latente gevinster ex post. Kontrahenterne skal således overveje, hvor mange transaktionsomkostninger, der skal afholdes i forbindelse med kontraktindgåelse holdt op imod, hvilke gevinster parterne potentielt kan tilegne sig i løbet af kontrakten. Der vil her foreligge et incitament for kontrahenterne til at afholde transaktionsomkostninger i det omfang, potentielle gevinster overstiger omkostningerne.

Herudover vil der særligt være gevinster for kontrahenterne at hente, hvis kontrakterne bliver gentaget. Parterne vil kunne bruge den tilegnede forgrundsviden som baggrundsviden i den efterfølgende kontrakt og dermed udforme en så komplet kontrakt, som det er muligt på aftaletidspunktet.

Set i relation til CSDDD vil det være efficient for parterne at stræbe efter at opnå klubgoder som gevinster, eftersom det vil være gevinster, der er til gavn for hele aktivetskæden, men hvor gevinsterne bliver internaliseret i værdikæden. Dette vil skabe en konkurrencefordel for virksomhederne, da de tilegner sig gevinster, som kun kontrahenterne i værdikæden kan udnytte. Dette står i modsætning til offentlige goder, hvor gevinsterne ikke vil være eksklusive for kontrahenterne i værdikæden, da det er kendetegnende for offentlige goder, at de er ikke-ekskluderende.

Endeligt vil en sanktion for manglende overholdelse af CSDDD, ifølge prospekt-teorien, skabe et incitament for virksomhederne til at ændre deres kontraktuelle praksis. Dette er ved en forudsætning af, at referencepunktet for virksomhederne er risikoen for negative omdømmeeffekter og sanktion ved manglende overholdelse. Her er tabet for virksomhederne sanktion, hvis virksomhederne ikke ændrer praksis, større end den økonomiske byrde ved at indgå strategiske kontrakter med proaktive klausuler og etablere et stabilt samarbejde på tværs af aktivetskæden.

Kapitel 7 – Konklusion

Formålet med afhandlingen har været at analysere, hvorledes Corporate Sustainability Due Diligence Directive og Omnibus-pakken påvirker virksomhedernes fremtidige kontraktuelle praksis ex ante og ex post. I afhandlingen har der været fokus på, hvordan bestemmelserne i direktivet medfører en øget økonomisk byrde, f.eks. i form af eventuelt øgede transaktionsomkostninger ved kontraktindgåelse, samt hvilke gevinster kontrahenterne kan opnå herved.

Det kan konkluderes, at vedtagelsen af CSDDD pålægger virksomhederne forpligtelser, der kræver, at kontraktkonciperingen tilpasses for at kunne leve op til de krav, direktivet fremsætter. Hertil er det konventionelle kontraktparadigme ikke umiddelbart tilstrækkeligt, hvorimod det strategiske kontraktparadigme vil være et oplagt valg for virksomheder. Her overstiger brugen af proaktive kontraktklausuler de reaktive klausuler. Derigennem vil virksomhederne kunne skabe et stærkt fundament for samarbejde mellem aktører i aktivitetskæden, som vil bidrage til at sikre opfyldelse af direktivets bestemmelser. De proaktive kontraktbestemmelser vil kunne bestå i en fælles formålsbestemmelse, udvidet samarbejdsforpligtelse samt gensidig kommunikationsforpligtelse, hvilket fremmer muligheden for at opnå en relationsrente mellem kontrahenterne. Relationsrenten anses som det mest værdifulde kontrahenterne vil kunne opnå gennem samarbejde og transparens, da denne relationsrente vil kunne føre til en vedvarende konkurrencefordel.

CSDDD pålægger virksomhederne en økonomisk byrde i forbindelse med etablering og implementering af due diligence-processen samt ved sikring af efterlevelse af forpligtelserne. Dette indbefatter både engangsomkostninger og tilbagevendende omkostninger. Omnibus-pakken blev vedtaget for at lempe den økonomiske byrde for virksomhederne, hvilken særligt ses at have en indvirkning efter kontraktindgåelse i og med, at frekvensen for rapportering af negative indvirkninger i aktivitetskæden nedsættes til mindst hvert 5. år frem for hver 12. måned.

De kontraktuelle forpligtelser og justeringer pålægger endvidere virksomhederne en økonomisk byrde. Dette gælder både i form af øgede transaktionsomkostninger ex ante herunder i form af øgede omkostninger forbundet med at søge efter den rette kontrahent,

indhente relevante informationer om denne samt at udforme og forhandle kontrakten. Derudover pålægges virksomheder også øgede transaktionsomkostninger ex post i og med, at virksomhederne er forpligtede til at foretage overvågning af aktørerne samt at håndhæve kontrakten løbende, såfremt der opstår en potentiel eller faktisk negativ indvirkning på menneskerettigheder og miljø.

På baggrund af transaktionsomkostningsteorien kan det konkluderes, at det vil være efficient for virksomhederne at foretage transaktioner med leverandører gennem den relationelle struktur. Dette vil resultere i, at transaktionsomkostningerne søges minimeret gennem tillidsbaserede kontrakter og ved at gentage kontrakterne, som både det strategiske kontraktparadigme og den relationelle struktur opfordrer til. Hertil vil kontrahenterne også kunne tilnærme sig en pareto-efficient situation. Udover minimering af transaktionsomkostninger ved gentagelse af kontrakterne vil kontrahenterne også kunne opnå gevinster i form af klubgoder. Ved klubgode gevinster vil den værdi og/eller gevinst, der opstår i løbet af kontrakten blive internaliseret i aktivitetskæden, hvilket potentielt kan resultere i en konkurrencefordel for parterne. Dette synes at være det optimale resultat af kontraktkonciperingen, idet klubgoderne er karakteriseret som ikke-rivaliserende og ekskluderbare, hvorved goderne ikke tilfalder alle aktører på markedet. Det er altså ved klubgodet, at kontrahenterne opnår højest værdi for de omkostninger, der er forbundet med kontraktindgåelsen.

Endeligt kan det konkluderes, med afsæt i prospekt-teorien, at ved at fastlægge en sanktion for ikke at overholde CSDDD, vil virksomheder indgå strategiske kontrakter og anvende proaktive klausuler. Sanktionen er dermed nødvendig eftersom muligheden for at opnå gevinster som relationsrente, klubgoder og konkurrencefordele ikke i sig selv vil være nok til, at virksomhederne indretter sig efter direktivets forpligtelser. Virksomhederne vil, ifølge prospekt-teorien, veje sanktionen og negative omdømmeeffekter tungere end den økonomiske byrde ved at indrette sig efter direktivets forpligtelser og tilpasse deres kontraktuelle praksis.

Litteraturliste

Retsakter

[COD(2025)0044] P10_TA(2025)0064 - Amending Directives (EU) 2022/2464 and (EU) 2024/1760 as regards the dates from which Member States are to apply certain corporate sustainability reporting and due diligence requirements

European Parliament legislative resolution of 3 April 2025 on the proposal for a directive of the European Parliament and of the Council amending Directives (EU) 2022/2464 and (EU) 2024/1760 as regards the dates from which Member States are to apply certain corporate sustainability reporting and due diligence requirements (COM(2025)0080 – C10-0038/2025 – 2025/0044(COD))

[CSDDD] Europa-Parlamentet og Rådets Direktiv (EU) 2024/1760 af 13. juni 2024 om virksomheders due diligence i forbindelse med bæredygtighed og om ændring af direktiv (EU) 2019/1937 og forordning (EU) 2023/2859

[FCCC/
INFORMAL/84] United Nations Framework Convention on Climate Change (1992) FCCC/INFORMAL/84, GE.05-62220 (E) 200705 (“Riokonventionen”)

[ICJ] Statute of the International Court of Justice, United Nations

[L 198/13] Europa-Parlamentets og Rådets Forordning (EU) 2020/852 af 18. juni 2020 om fastlæggelse af en ramme til fremme af bæredygtige investeringer og om ændring af forordning (EU) 2019/2088 (“EU Taksonomi forordning”)

[L 282/4] Paris Agreement, United Nations 2015, L 282/4

[L 309] Dokument 21993A1213(01) – Konvention om den biologiske mangfoldighed – erklæringer. L 309 af 13/12/1993

[L 322/15] Europa-Parlamentets og Rådets Direktiv (EU) 2022/2464 af 14. december 2022 om ændring af forordning (EU) nr. 537/2024, direktiv 2004/109/EF, direktiv 2006/43/EF og direktiv 2013/34/EU for så vidt angår virksomheders bæredygtighedsrapportering ("CSRD")

[TEU] Konsolideret udgave af Traktaten om Den Europæiske Union

[TEUF] Konsolideret udgave af Traktaten om Den Europæiske Unions Funktionsmåde

EU-Domme

[C-14/83] Domstolens Dom af 10. april 1984 – Sabine von Colson og Elisabeth Kamann mod Land Nordrhein-Westfalen. Sag C-14/83

[C-6/64] Domstolens Dom af 15. juli 1964 – Flaminio Costa mod ENEL. Sag C-6/64

Beslutninger

[C 474/11] C 474/11, (2020/2129 (INL)): Europa-Parlamentets beslutning af 10. marts 2021 med henstillinger til Kommissionen om virksomheders due diligence og virksomhedsansvar (2020/2129(INL))

Forslag til retsakter

[COM(2022) 71 final] COM(2022) 71 final, 2022/0051(COD): Forslag til Europa-Parlamentets og Rådets direktiv om virksomhedernes due diligence i forbindelse med bæredygtighed og om ændring af direktiv (EU) 2019/1937

[Forslag 2025/0044] COM(2025) 80 final, 2025/0044 (COD): Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council amending Directives (EU) 2022/2464 and (EU) 2024/1760 as regards the dates from which Member States are to apply certain corporate sustainability reporting and due diligence requirements

[Forslag 2025/0045] COM(2025) 81 final, 2025/0045 (COD): Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Directives 2006/43/EC, 2013/34/EU, (EU) 2022/2464 and (EU) 2024/1760 as regards certain corporate sustainability reporting and due diligence requirements

Vejledninger

[FN, 2011] De Forenede Nationer: *FN's Vejledende Principper for Menneskerettigheder og Erhvervsliv*. 2011

[OECD, 2014] OECD: *OECD Regulatory Compliance Cost Assessment Guidance*. 2014

[OECD, 2018] OECD: *Due Diligence Guidance for responsible business conduct*. 2018

[OECD, 2021] OECD: *Building More Resilient and Sustainable Global Value Chains Through Responsible Business Conduct*. 2021

[OECD, 2023] OECD: *OECD Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct*. 2023

Bøger

[Andersen, 2022] Andersen, Mads Bryde: *Lærebog i obligationsret I*. 2022, 5. omarbejdede udgave, 2. oplag. Karnov Group

- [Blume, 2020] Blume, Peter: *Retssystemet og juridisk metode*. 2020, 4. udgave, 1. oplag. Djøf Forlag
- [Bugge, m.fl., 2023] Harhoff, Frederik & Daniel, Bugge Thorbjørn: *Folkeret*. 2023. 2. udgave, 1. oplag. Hans Reitzels Forlag
- [Clausen, 2016] Clausen, Nis Jul, Dalberg-Larsen, Jørgen, Mortensen, Bent Ole Gram & Pedersen, Hans Viggo Godsk: *Ikke kun retsfilosofi – Festskrift til Sten Schaumburg-Müller*. 2016. 1. udgave, 1. oplag. Jurist- og Økonomforbundets Forlag
- [Eide & Stavang, 2008] Eide, Erling & Stavang, Endre: *Rettsøkonomi*. 2008. Cappelen Akademiske Forlag
- [Knudsen, 2014] Knudsen, Christian: *Erhvervsøkonomi – Virksomheden i organisatorisk, økonomisk og strategisk belysning*. 2014. 2. udgave. Samfundslitteratur
- [Knudsen, 2024] Knudsen, Christian & Henningsen, Lasse: *Økonomisk videnskabs-teori for erhvervsjurister*. 2024. 1. udgave, 1. oplag. Djøf Forlag
- [Neergaard, 2020] Neergaard, Ulla & Nielsen, Ruth: *EU-ret*. 2020. 8. udgave, 1. oplag. Karnov Group
- [Nielsen, m.fl., 2024] Nielsen, Linda, Mouyal, Lone Wandahl & Pristed, Flemming: *Bæredygtighedsret*. 2024, 2. udgave, 1. oplag. Djøf Forlag
- [Perloff, 2018] Perloff, Jeffrey, M.: *Microeconomics*. 2018, 8th edition, Pearson
- [Porter, 1985] Porter, Michael E.: *Competitive Advantage – Creating and Sustaining Superior Performance*. 1985. The Free Press

- [Tvarnø, 2022] Tvarnø, Christina D.: *Klimaret – almindelig del*. 2022, 1. udgave, 1. oplag. Djøf Forlag
- [Tvarnø, m.fl., 2021] Tvarnø, Christina D. & Nielsen, Ruth: *Retskilder og retsteorier*. 2021, 6. udgave, 1. oplag. Djøf Forlag
- [Ulen & Cooter, 2016] Cooter, Robin & Ulen, Thomas: *Law & Economics*. 2016, 6th edition. Pearson Education
- [Williamson, 1975] Williamson, Oliver, E.: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. 1975. The Free Press
- [Williamson, 1985] Williamson, Oliver, E.: *The Economic Institutions of Capitalism*. 1985. The Free Press
- [Østergaard, 2003] Østergaard, Kim: *Metode på Cand.merc.jur. studiet*. 2003, Julebog
- [Østergaard, 2005] Østergaard, Kim: *Anvendelse af hardshipklausuler i et erhvervsjuridisk perspektiv*. 2005. Juridisk institut. Julebog
- [Østergaard, m.fl., 2022] Østergaard, Kim, Ekdahl, Cathrine, Hindkjær Henriksen, Malene, Thrane-Møller, Caroline & Petersen, Bent: *Værdiskabende relationer – Contract management og strategisk kontrahering*. 2022. 1. udgave, første oplag. Ex Tuto Publishing

Artikler

- [Coase, 1937] Coase, Ronald H.: *The Nature of the Firm*. 1937, *Economia*
- [Coase, 1960] Coase, Ronald H.: *The Problem of Social Cost*. 1960. *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, p. 1-44

- [Dadush m.fl., 2024] Dadush, Sarah, Schönfelder, Daniel and Streibelt Michaela: *RCP Policy Brief: What the EU Corporate Sustainability Due Diligence Directive Says About Contracts*. 2024. Responsible Contracting Project, Rutgers Law School
- [Dyer & Singh, 1998] Dyer, Jeffrey H. & Singh, Habir: *The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage*. 1998. The Academy of Management Review, Vol. 23, No. 4
- [Fenger, 2022] Folketingets Ombudsmand, dr.jur. Fenger, Niels, UfR 2022 B.289-297: *Det er ikke så nemt længere – om vanskelighederne ved at udfinde gældende EU-ret*, 2022
- [Gausdal & Hansen, 2023] Adjunkt, ph.d. Gausdal, Maria Edith Lindholm og Professor, dr.jur. Hansen, Ole: *Implementering af bæredygtighedskrav i kommercielle aftaleforhold – kontraktretlige udfordringer og bevægelser mod tilpasning*. Juristen nr. 5 og 6 årgang 2023. Udgivelsesdato: 5. januar 2024
- [Hart, 2017] Hart, Oliver: *Incomplete Contracts and Control*. 2017. American Economic Review, 107(7): 1731–1752
- [Kahneman & Tversky, 1979] Kahneman, Daniel & Tversky, Amos: *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. 1979. Econometria, Vol 47. No. 2
- [Macneil, 1978] Macneil, Ian R.: *Contracts: Adjustment of Long-term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law*. 1978. Northwestern University Law Review, Vol 72, No. 6
- [McNutt, 1999] McNutt, Patrick: *Public Goods and Club Goods*. 1999. University of Manchester

- [Mouyal, 2023] Mouyal, Lone Wandahl: *Bæredygtigheds due diligence - erhvervsadvokatens nye rolle*. 2023. Advokaten. 2023(4), s. 54-56
- [Nielsen, 2022] Nielsen, Linda: *Regulering af en bæredygtig fremtid – en analyse af EU-reglernes paradigmeskift*. 2022, nr. 1. Erhvervsjuridisk tidskrift
- [Petersen & Østergaard nr. 1, 2018] Petersen, Bent & Østergaard, Kim: *Reconciling contracts and relational governance through strategic contracting*. 2018. Journal of Business & Industrial Marketing, 33/3
- [Petersen & Østergaard nr. 2, 2018] Kim Østergaard og Bent Petersen: *The application of hardship and gain provisions in strategic contracting*. 2018. Sage Journals, Journal of Strategic Contracting and Negotiation, Volume 4, Issue 4, December 2018
- [Poppo & Zenger, 2002] Poppo, Laura & Zenger, Todd: *Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements?* 2022. Strategic Management Journal, Vol. 23, No. 8
- [Ulfbeck & Hansen, 2020] Vibe Ulfbeck og Ole Hansen, De Gruyter, 10. april 2020: *Sustainability Clauses in an unsustainable Contract Law?* From the journal European Review of Contract Law
- [Ulfbeck, 2023] Professor, dr.jur. Ulfbeck, Vibe: *Virksomhedsansvar for beskyttelse af miljø og menneskerettigheder i værdikæder – fra ansvar til at tage kontrol til ansvar for ikke at tage kontrol*. 2023. Juristen nr. 5 og 6 årgang. Udgivelsesdato: 5. januar 2024
- [Williamson, 1979] Williamson, Oliver E.: *The Governance of Contractual Relations*. Journal of Law and Economics, Vol. 22, No. 2 (Oktober 1979) by The University of Chicago Press

- [Williamson, 2002] Williamson, Oliver E.: *The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract*. 2002. The Journal of Economic Perspectives, Summer, 2002, Vol. 16, No. 3
- [Østergaard, 2014] Østergaard, Kim: *Relevansen af interdisciplinær forskning og empiri I samfundsvidenskaben*. 2014, Årg. 37, nr. 146 (2014). Nordisk Juridisk Tidsskrift

Rapporter

- [FN, 1987] United Nations: *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*. 1987
- [SWD(2022) 42 final] European Commission. Brussels, 23.2.2022 SWD (2022) 42 final. Commission Staff Working Document, Impact Assessment Report *Accompanying the document* Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on Corporate Sustainability Due Diligence and amending Directive (EU) 2019/1937
- [SWD(2022) 42 final, Part 2/2] European Commission. Brussels, 28.3.2022 SWD (2022) 42 final Part 2/2. Commission Staff Working Document, Impact Assessment Report Annexes *Accompanying the document* Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on Corporate Sustainability Due Diligence and amending Directive (EU) 2019/1937
- [SWD(2025) 80 final] SWD(2025) 80 final - COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT *Accompanying the documents* Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending Directives 2006/43/EC, 2013/34/EU, (EU) 2022/2464 and (EU) 2024/1760 as regards certain corporate sustainability reporting and due diligence requirements Proposal for a

DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending Directives (EU) 2022/2464 and (EU) 2024/1760 as regards the dates from which Member States are to apply certain corporate sustainability reporting and due diligence requirements and specifying further steps

Websites

- | | |
|--|---|
| [Den Europæiske Grønne Pagt] | Det Europæiske Råd. <i>Den europæiske grønne pagt</i> , 3. december 2024.
Link: https://www.consilium.europa.eu/da/policies/european-green-deal/#what |
| [EU Council approves CSDDD] | EY. <i>EU Council approves Corporate Sustainability Due Diligence Directive</i> , 2024.
Link: https://www.ey.com/en_gl/technical/tax-alerts/eu-council-approves-corporate-sustainability-due-diligence-directive |
| [Hvilke fremskridt har EU gjort i kampen mod klimaforandringer?] | Europa-Parlamentet: <i>Hvilke fremskridt har EU gjort i kampen mod klimaforandringer? (infografik)</i>
Link: https://www.europarl.europa.eu/topics/da/article/20180706STO07407/hvilke-fremskridt-har-eu-gjort-i-kampen-mod-klimaforandringer-infografik |
| [Konsekvenserne af klimaforandringer] | Europa Kommissionen: <i>Konsekvenserne af klimaforandringer</i> .
Link: https://climate.ec.europa.eu/climate-change/consequences-climate-change_da |
| [Responsible Business Conduct] | OECD. <i>Responsible Business Conduct</i>
Link: https://www.oecd.org/en/topics/responsible-business-conduct.html |

[Trickle-Down Economics] Investopedia: *Trickle-Down Economics: Theory, Policies, and Critique*.

Link: <https://www.investopedia.com/terms/t/trickledowntheory.asp>

[Årsager til klimaforandringer] Europa-Kommissionen: *Årsager til klimaforandringer*.

Link: https://climate.ec.europa.eu/climate-change/causes-climate-change_da

Pressemeddelelser

[Pressemeddelelse af 24. maj 2024] Det Europæiske Råd. *Virksomhedernes due diligence i forbindelse med bæredygtighed: Rådet giver sin endelige godkendelse*, 2024.

Link: <https://www.consilium.europa.eu/da/press/press-releases/2024/05/24/corporate-sustainability-due-diligence-council-gives-its-final-approval/>

[Pressemeddelelse af 8. november 2024] Det Europæiske Råd: *Budapesterklæring om den nye aftale om europæisk konkurrenceevne*. 8. November 2024

Link: <https://www.consilium.europa.eu/da/press/press-releases/2024/11/08/the-budapest-declaration/>

[Pressemeddelelse af 26. februar 2025] Europa-Kommissionen. *Questions and answers on simplification omnibus I and II*. 26. februar 2025

Link: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_25_615

Video

[Informal meeting] Europa Kommissionen: *Informal meeting of Heads of State and Government in Budapest, Hungary*. 8. November 2024.

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=wZUzRlsyDr8>

Bilag

Bilag 1 – Materielle omkostninger ved CSDDD ²⁷⁵

Materiel omkostning	Total	Ikke-omfattede mellemstore virksomheder	SMV'er	Store virksomheder med en netto-omsætning under 5 billioner EUR	Store virksomheder med en netto-omsætning over 5 billioner EUR
Træning	11,7%				
Enkeltstående		990 €	990 €	2.300 €	23.000 €
Tilbagevendende		3.300 €	3.300 €	7.800 €	78.000 €
Dataindsamling og analyse	58,5%				
Enkeltstående		4.940 €	2.800 €	6.500 €	107.000 €
Tilbagevendende		16.470 €	11.250 €	24.400 €	366.000 €
Inkorporere standardklausuler i kontrakter og Codes of Conduct	23,1%				
Enkeltstående		1.950 €	1.950 €	4.600 €	46.000 €
Tilbagevendende		6.500 €	6.500 €	15.400 €	154.000 €
Leverandører og andre tredjeparters fælles indsats	6,7%				
Enkeltstående		570 €	570 €	1.300 €	13.000 €
Tilbagevendende		1.890 €	1.890 €	4.500 €	45.000 €

Total materielle omkostninger	100%				
Enkeltstående		8.450 €	6.310 €	14.800 €	190.000 €
Tilbagevendende		28.160 €	22.940 €	52.200 €	643.000 €

²⁷⁵ Udarbejdet på baggrund af SWD(2022) 42 final, Part 2/2, annex 4, s. 68

Bilag 2 – Overblik over Omnibus-pakkens indvirkning på den økonomiske byrde ²⁷⁶

administrative omkostninger for at overholde reglerne	Under CSDDD som vedtaget	Under CSDDD hvis ændret	Samlede omkost- ningsbesparelser
Enkeltstående	€ 115 million	€ 55 million	€ 60 million
Tilbagevendende	€ 400 million	€ 80 million	€ 320 million

²⁷⁶ Udarbejdet på baggrund af SWD(2025) 80 final, tabel s. 43