

Distr.: Limited  
12 August 2004  
Arabic  
Original: English

الجمعية العامة



لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي  
الفريق العامل الرابع (المعني بالتجارة الإلكترونية)  
الدورة الرابعة والأربعون  
فيينا، ١١-٢٢ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٤

### الجوانب القانونية للتجارة الإلكترونية

## قواعد غرفة التجارة الدولية بشأن التعاقد الإلكتروني لعام ٢٠٠٤ (ICC eTerms 2004)

### دليل غرفة التجارة الدولية إلى التعاقد الإلكتروني

#### مذكرة من الأمانة

أحالت غرفة التجارة الدولية إلى الأمانة، طي رسالة مؤرخة ٣٠ تموز/يوليه ٢٠٠٤، نسخة من قواعد الغرفة بشأن التعاقد الإلكتروني لعام ٢٠٠٤ (ICC eTerms 2004)، بما فيها دليل الغرفة إلى التعاقد الإلكتروني، حسبما أقرتها اللجنة المعنية بالقوانين والأعراف التجارية واللجنة المعنية بالتجارة الإلكترونية وتكنولوجيا المعلومات ووسائط الاتصال، التابعتين للغرفة. وتشير الرسالة الموجهة من الرئيسين المشاركين لفرقة العمل المعنية بالتعاقد الإلكتروني التابعة للغرفة، ضمن جملة أمور، إلى أن الغرفة تقدّر أي مساهمة من الأونسيترال بشأن مشروع النص، الذي يتوقع استعراضه في الخريف عقب دورة الفريق العامل الرابعة والأربعين.

ويستنسخ في مرفقيّ هذه المذكرة نص الرسالة السالفة الذكر وقواعد الغرفة بشأن التعاقد الإلكتروني لعام ٢٠٠٤، بما فيها دليل الغرفة إلى التعاقد الإلكتروني، بصيغتهما التي تلقتها الأمانة.





## المرفق الأول

السيد ييرني سيكوليتس  
أمين لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي  
Jernej Sekolec  
Secretary  
United Nations Commission on International  
Trade Law  
Vienna International Centre Wagramerstrasse  
P. O. Box 500  
1400 Vienna  
Austria


٣٠ تموز/يوليه ٢٠٠٤

السيد سيكوليتس المحترم،

يسرنا أن نرسل إليكم نسخة من قواعد الغرفة التجارية الدولية لعام ٢٠٠٤ بشأن التعاقد الإلكتروني لعام ٢٠٠٤ (ICC eTerms 2004)، بما فيها دليل الغرفة إلى التعاقد الإلكتروني، بصيغتها التي أقرتها اللجنة المعنية بالقوانين والأعراف التجارية واللجنة المعنية بالتجارة الإلكترونية وتكنولوجيا المعلومات ووسائل الاتصال، التابعتين للغرفة.

ومثلما ذكرنا دائما في اجتماعات فريق الأونسيترال العامل المعني بالتجارة الإلكترونية، تقدّر الغرفة كثيرا المساهمات الواردة من أمانة الأونسيترال ومن مندوبي الدول. ونأمل جدا أن يكون هذا النص عوناً لكم في عملكم على صوغ اتفاقية للأونسيترال بشأن التعاقد الإلكتروني في تشرين الأول/أكتوبر، حيث سيسرنا جدا أن نشارك في المناقشات ونحيب عما قد يكون لدى مندوبي الدول من أسئلة بشأن عملنا. ولذلك، فسيكون من دواعي تقديرونا أن تدرجوا هذه الوثيقة ضمن الوثائق الرسمية لدورة تشرين الأول/أكتوبر. وإننا نعتزم أيضا إرسال الوثيقتين إلى مندوبي الدول مباشرة. إن هذه الوثيقة ستكون الآن متاحة للسوق ولأصحاب المصلحة المهمين، مثل الأونسيترال. وستجري الغرفة دراسة متأنية لأي إفادة مرتجعة عندما تستعرض الوثيقة في الخريف عقب اجتماع الأونسيترال في تشرين الأول/أكتوبر. ونظرا لأن المراد بها أن تكون وثيقة حية سوف تخضع للتعديل مع تطور احتياجات السوق، فإننا نرحّب بما لديكم من أفكار بشأن قواعد الغرفة بشأن التعاقد الإلكتروني ودليل الغرفة إلى التعاقد الإلكتروني، وسوف تدرج هذه التعليقات في عملية استعراض هاتين الوثيقتين.

مع أطيب التحيات،



شارل ديباتستا

الرئيس المشارك لفرقة العمل المعنية بالتعاقد الإلكتروني  
بغرفة التجارة الدولية



كريستوفر كونر

الرئيس المشارك لفرقة العمل المعنية بالتعاقد الإلكتروني  
بغرفة التجارة الدولية

المرفق الثاني

اللجنة المعنية بالقوانين والأعراف التجارية  
اللجنة المعنية بالتجارة الالكترونية وتكنولوجيا المعلومات ووسائط الاتصال  

---

**فرقة العمل المعنية بالتعاقد الالكتروني**

قواعد غرفة التجارة الدولية بشأن التعاقد الالكتروني لعام ٢٠٠٤ (ICC eTerms 2004)  
دليل غرفة التجارة الدولية إلى التعاقد الالكتروني

## المنافع التي يمكن أن توفرها لك قواعد غرفة التجارة الدولية بشأن التعاقد الإلكتروني لعام ٢٠٠٤ (ICC eTerms 2004)<sup>(1)</sup>

- تستهدف هذه القواعد تعزيز اليقينية القانونية للعقود التي تبرم بوسائل الكترونية.
- تقدم القواعد إليك مادتين وجيزتين، يسهل إدراجهما في عقودك، وتوضحان بجلاء أنك والطرف المقابل في العقد تنويان الاتفاق على عقد إلكتروني ملزم.
- لا تلمس القواعد بموضوع العقد الذي تبرمه، ولا تتدخل بأي شكل من الأشكال فيما تكونون قد اتفقتم عليه من شروط؛ فهي تسهّل فحسب الاجراءات وكيفية استخدام الوسائل الالكترونية في إبرام العقد.
- يمكنك استخدام القواعد في أي عقد لبيع سلع أو حقوق أو خدمات أو للتصرف فيها على أي نحو آخر.
- يمكنك استخدام القواعد حيثما تتعاقد بوسائل الكترونية، سواء من خلال موقع على الويب أو بالبريد الإلكتروني أو بالتبادل الإلكتروني للبيانات.

---

(1) ملحوظة: سيضاف عند نشر القواعد في موقع الغرفة على الويب نصان هما:

انقر هنا للوصول إلى القواعد (ICC eTerms 2004)

في هذا الموقع على الويب، تقدم الغرفة أيضا منتجا مصاحبا للقواعد عنوانه: ICC Guide to Electronic Contracting (دليل الغرفة إلى التعاقد الإلكتروني). وهذا الدليل يشرح كيفية تطبيق القواعد على عقود، كما يتضمن قائمة بخطوات عملية يمكنك أن تتخذها داخليا لتيسير التعاقد الإلكتروني.

## قواعد غرفة التجارة الدولية بشأن التعاقد الإلكتروني لعام ٢٠٠٤ - مقدمة

إن الكيفية التي تتعاقد بها، أي الوسيلة المادية التي توافق من خلالها على الالتزام تجاه طرف تجاري آخر بتعهد تجاري معين، هي أمر هام لأن تلك الكيفية يمكن أن تبين متى تكون ملتزما تجاه الطرف الآخر (ومن ثم مرتبطا بالمعاملة المعنية) كما تبين أحكام تعهدك تجاه الطرف الآخر وشروط عقدك.

لقد وجد الأطراف التجاريون منذ وقت طويل سبلا للتعبير عن نيتهم في الالتزام تجاه بعضهم البعض. وقد تجاوب السوق تجاوبا سريعا ومتسما بسعة الخيال مع التغيرات المتلاحقة في التكنولوجيا على مدى العصور، ابتداء من العصر الذي كان فيه الطرفان يتحادثان فحسب، ثم أصبحا يتصافحان، ثم أصبحا يوقعان على المستندات، ثم أصبحا يرسلانها بالبريد، ثم أصبحا يتحادثان هاتفيا، ثم أصبحا يتخاطبان بالتلكس والفاكس. ومع كل من هذه التغيرات في التكنولوجيا لم يصمد السوق فحسب بل ازدهر، ولا مجال لكثير من الشك في أن الشيء ذاته سيحصل لدى استعمال الرسائل الإلكترونية. فالمسألة كانت ولا تزال هي ذاتها في كل العصور: هل يوجد في المراسلات بين الطرفين دليل كاف يثبت أنهما اتفقا على التزام تجاري معين - عقد ما - بحيث يكون كل منهما ملتزما تجاه الآخر.

وغرفة التجارة الدولية تقدم هذه الوثيقة إلى أوساط الأعمال التجارية تجاوبا مع ما تفرضه التكنولوجيات الجديدة من تحديات وما تتيحه من فرص. وتعرض الوثيقة في جزأين.

فأولا، من خلال الاتفاق على التقييد بقواعد الغرفة بشأن التعاقد الإلكتروني لعام ٢٠٠٤ (اختصارا: قواعد الغرفة لعام ٢٠٠٤) يوضح الطرفان للمحكمين والقضاة الذين يتولون الفصل في ما قد ينشأ من نزاعات بشأن مفاعيل الأحكام الموضوعية للعقد المبرم بينهما أنه ليس هناك نزاع بشأن الوسيلة التقنية التي تعاقدوا من خلالها. فبذكر تلك القواعد في العقد يكون الطرفان قد اتفقا عن قصد على التعاقد إلكترونيا: وهذا يعني أن النزاعات التي يتعين حلها وإنفاق النقود عليها قد نقصت واحدا.

وثانيا، تدرك الغرفة أن سرعة وسهولة التعاقد الإلكتروني لا تجلبان معهما فرصا فحسب بل شواغل أيضا. وهذه الشواغل كثيرا ما يكون من الأسهل تبديدها داخليا، من خلال تدابير احترازية معقولة وعملية ومرنة وليس من خلال تشريعات دولية أو شروط تعاقدية. وبوضع هذا الأمر في الاعتبار، يقدم الجزء الثاني من هذه الوثيقة دليلا صادرا عن الغرفة إلى التعاقد الإلكتروني، يبين الخطوات التي قد تتخذها المنشآت التجارية لكي تكون مطمئنة عند التعاقد إلكترونيا.

وهذه القواعد مصممة لكي تستخدم فيما بين المنشآت التجارية التي تتعاقد إلكترونيا. وهي توفر الوسائل الضرورية للتعبير عن الرغبة في التعاقد إلكترونيا والقدرة على تحديد بعض المعايير اللازمة لتقرير الوقت الذي تصبح فيها تلك العقود نافذة. وهذه القواعد لا يراد بها أن تطبق على العقود التي تبرم بين المنشآت التجارية والمستهلكين كما لا تتيح بالضرورة القدرة على التعاقد إلكترونيا إذا كان القانون المنطبق على موضوع العقد لا يسمح بالتعاقد الإلكتروني. ويرجى أن تتأكدوا من معرفة بالمتطلبات التعاقدية العامة للقانون المنطبق قبل استخدام هذه القواعد.

## جدول المحتويات

١	.....	المنافع التي يمكن أن توفرها لك قواعد غرفة التجارة الدولية بشأن التعاقد الالكتروني لعام ٢٠٠٤
٢	.....	قواعد غرفة التجارة الدولية بشأن التعاقد الالكتروني لعام ٢٠٠٤ - مقدمة
٤	.....	ألف- قواعد غرفة التجارة الدولية بشأن التعاقد الالكتروني لعام ٢٠٠٤
٤	.....	المادة ١- الاتفاق الخاص بالتجارة الالكترونية
٤	.....	المادة ٢- الإرسال والاستقبال
٥	.....	باء- دليل غرفة التجارة الدولية إلى التعاقد الالكتروني
٥	.....	باء-١ كيفية تطبيق قواعد الغرفة بشأن التعاقد الالكتروني لعام ٢٠٠٤
٦	.....	باء-٢ صحة قواعد الغرفة لعام ٢٠٠٤ من الناحية القانونية
٦	.....	باء-٣ حدود قواعد الغرفة لعام ٢٠٠٤
٧	.....	باء-٤ من يتعاقد نيابة عنك؟
٩	.....	باء-٥ مع من تتعاقد؟
٩	.....	باء-٦ تكوين العقد الالكتروني
١١	.....	باء-٧ المواصفات التقنية
١٢	.....	باء-٨ حماية السرية
١٣	.....	باء-٩ العطل التقني وتدبير المخاطر

## ألف - قواعد غرفة التجارة الدولية بشأن التعاقد الإلكتروني لعام ٢٠٠٤

### المادة ١- الاتفاق الخاص بالتجارة الإلكترونية

يتفق الطرفان:

- ١-١ على أن استخدام الرسائل الإلكترونية ينشئ حقوقاً والتزامات صحيحة وواجبة الإنفاذ فيما بينهما؛ و
- ٢-١ على أن تكون الرسائل الإلكترونية، في حدود ما يسمح به القانون المنطبق، مقبولة كأدلة، شريطة أن ترسل تلك الرسائل إلى العناوين وبالأشكال، إن وجدت، التي يحددها المرسل إليه صراحة أو ضمناً؛ و
- ٣-١ على عدم الطعن في صحة أي تخاطب أو اتفاق بينهما لمجرد استخدام وسيلة إلكترونية فيه، سواء روجع ذلك الاستخدام أم لم يراجع من جانب أي شخص طبيعي.

### المادة ٢- الإرسال والاستقبال

١-٢ تعتبر<sup>(٢)</sup> الرسالة الإلكترونية:

- (أ) قد أرسلت عندما تدخل نظام معلومات خارج نطاق سيطرة المرسل؛ و
- (ب) قد استلمت عندما تدخل نظام معلومات يحدده المرسل إليه.
- ٢-٢ عندما ترسل الرسالة الإلكترونية إلى نظام معلومات غير النظام الذي حدده المرسل إليه، تعتبر تلك الرسالة قد استلمت في الوقت الذي يصبح فيه المرسل إليه على علم بالرسالة.
- ٣-٢ لأغراض هذا العقد، تعتبر رسالة البيانات قد أرسلت في المكان الذي يوجد فيه مكان عمل المرسل، وتعتبر قد استلمت في المكان الذي يوجد فيه مكان عمل المرسل إليه.

(2) انظر الدليل إلى التعاقد الإلكتروني، الفقرة باء-٣.



## باء- دليل غرفة التجارة الدولية إلى التعاقد الالكتروني

### باء-١ كيفية تطبيق قواعد الغرفة لعام ٢٠٠٤

مثلا سنرى حالا في الفقرة باء-٢ أدناه عند مناقشة صحة قواعد الغرفة لعام ٢٠٠٤، قد تكون هناك حالات تؤدي فيها القواعد القانونية الإلزامية في ولاية قضائية معينة إلى إقامة حواجز أمام التعاقد الالكتروني. أما في معظم الحالات فمن شأن إعراب الطرفين المتعاقدين صراحة عن نيتهما في الالتزام من خلال تبادل لرسائل الكترونية أن يبين فعليا للمحكم أو القاضي الذي يفصل في النزاع بين الطرفين أنهما أبرما العقد بتلك الوساطة عن رغبة وبجربة. ومن ثم فلا داعي، في معظم الحالات، لأن ينقض القانون المنطبق أي عقد مجرد أنه أبرم الكترونيا.

وهذا هو السبب الذي يجعل قواعد الغرفة لعام ٢٠٠٤ تنطلق من افتراض مفاده أن الطرفين يتفقان على أن استخدام الرسائل الالكترونية ينشئ عقدا ملزما: انظر المادة ١-١. ويلزم أن يوضح للمحكّمين والقضاة أن الطرفين يراعيان ذلك المبدأ الأساسي الوارد في تلك القواعد، وأن توضيح تلك النية أمر يعود بالتأكيد إلى الطرفين المعنيين.

وثمة سبل ثلاثة يمكن بها للطرفين المتعاقدين أن يبديا نيتهما في الموافقة على الأخذ بقواعد الغرفة، هي:

[أ] يمكن للطرفين، ضمن حدود ما تسمح به أي قواعد إلزامية في القانون المنطبق (انظر ما يرد بهذا الشأن في الفقرة باء-٢ أدناه)، أن يدرجا قواعد الغرفة ببساطة بأن يشيرا إليها في أي عقد يتفقان عليه بوسيلة الكترونية، مثل البريد الالكتروني، أو بتخاطب عبر إحدى تطبيقات الويب؛

[ب] يمكن للطرفين أن يوقعا ويتبادلا صيغة ورقية لقواعد الغرفة، يبينان فيها أنواع العقود والفترات التي ستسري عليها تلك القواعد (مثلا كل ما يرمه الطرفان في غضون السنتين القادمتين عقود لبيع البضائع)؛

[ج] يمكن للطرفين أن يكتفيا بتبادل رسائل الكترونية تبين أنهما يوافقان على الأخذ بقواعد الغرفة، ثم يقوموا بالتعاقد عبر وسيلة الكترونية، مشيرين افتراضا في سياق التعامل مفاده أن هذه هي الطريقة التي يودّان التعامل بها.

عندما يكون الطرف واثقا من أن الطرف الآخر الذي يتعاقد معه معتاد على التعاقد الكترونيا وفي إطار قانون منطبق يستوعب التعاقد الالكتروني بسهولة، يوصى بالخيار [أ].

وعندما يكون لدى الطرف قلق بالغ بشأن صحة التعاقد الكترونيا مع طرف معين في إطار قانون منطبق معين، يوصى بالخيار [ب].

أما الخيار [ج] فله مفعول مماثل للخيار [أ] في معظم الولايات القضائية، لكنه يتيح فرصة أكبر للجدال مما يتيح الخيار [أ]. وينبغي للطرفين أن ينتقيا الخيار المناسب بالنظر إلى جميع ظروف المعاملة.

وينبغي التشديد على أنه إذا بدأ الطرفان تنفيذ عقد ما أبرماه بوسيلة إلكترونية، حتى بدون إدراج قواعد الغرفة فيه، فإن معظم المحكمين أو القضاة في معظم الولايات القضائية يرون عادة أن هناك عقدا قائما.

### باء-٢ صحة قواعد الغرفة لعام ٢٠٠٤ من الناحية القانونية

على الرغم من صحة العقود الإلكترونية من الناحية القانونية عموما، فثمة حالات يشترط فيها القانون أن تكون العقود مدونة على الورق وموقعا عليها في شكل معين. وإذا كان قانون ولاية قضائية من هذا القبيل هو القانون المنطبق على العقد المبرم بين الطرفين فهل تكون قواعد الغرفة نافذة؟

من السهل أن يغالي المرء في تقدير هذا الشاغل. فعلى سبيل المثال، تبين الزيادة المطردة في استخدام التعاقد الإلكتروني، بما يجلبه من وفورات في التكاليف، أن معظم الولايات القضائية تقر صراحة التعاقد الإلكتروني أو على الأقل تسمح به ضمنا. وحتى عندما تكون هناك قوانين محلية تفترض فيما يبدو تبادل مستندات ورقية بين الطرفين المتعاقدين، لا يجوز أن تكون تلك القوانين إلزامية ويكون نفاذ قواعد الغرفة، إذا ما اتفق عليه الطرفان، مضمونا بالمبدأ الأساسي المتمثل في حرية التعاقد.

غير أن القواعد الإلزامية (أي القواعد التي يتعذر تحاشيها بمجرد الاتفاق التعاقدية) في بعض النظم القانونية تستبعد التعاقد الإلكتروني صراحة بجعل صحة العقد متوقفة على تبادل مستندات ورقية موقع عليها.

وإذا ما تعاقدت في هذه الظروف فلا يعني هذا ببساطة أنه لا يمكنك التعاقد إلكترونيا: اقنع الطرف المقابل بالمزايا الاقتصادية للتعاقد الإلكتروني والتمس مشورة قانونية محلية لا بشأن ما إذا كان القانون يسمح بالتعاقد الإلكتروني فحسب بل ما إذا كان يحظره صراحة. وإذا ما كان يحظره صراحة فقد يكون هذا سببا وجيها للاتفاق مع الطرف المقابل على أن يكون عقدا محكما بنظام قانوني أكثر مرونة.

### باء-٣ حدود قواعد الغرفة لعام ٢٠٠٤

مع أنه من المهم التشديد على أهمية قواعد الغرفة فمن المهم بالمثل إدراك حدودها. فأولها وأكثرها بدها هو أنها ليست هي ذاتها العقد المبرم بين الطرفين، فهي لا تبين الحقوق والالتزامات الموضوعية فيما بينهما، مثلا في إطار ترتيب لبيع بضاعة أو لتوفير خدمة. ومن ثم، فإن احتمال حدوث خلل في بث الرسائل، مثلا، سيتوقف على اتفاق الطرفين وعلى القانون المنطبق. فتلك الشروط ترد في العقد ذاته، الذي تيسره قواعد الغرفة ولكن لا تحل محله.

وثانيا، لا تقدم قواعد الغرفة حلا لكل ما قد ينشأ من مسائل فيما يتعلق بإبرام العقد. فعلى سبيل المثال، إذا كان لدى كل من الطرفين شروط وأحكام تعاقدية معتادة، وكان كل منهما ينوي التعاقد وفقا لما درج عليه هو من شروط وأحكام لا وفقا لما درج عليه الطرف الآخر، فإن قواعد الغرفة ليست هي التي تحدد ما الذي ينطبق منهما بل يحدده القانون الساري على العقد.

والنقطة المحورية هنا هي أن غرض قواعد الغرفة هو توفير قواعد موحدة تتيح للطرفين أن يتعاقدا الكترونيا دون التعرض لاحتمال أن يتخذ أحدهما لاحقا الطابع الالكتروني لعقدتهما ذريعة للطعن في صحته.

#### باء-٤ من يتعاقد نيابة عنك؟

مع أن التعاقد الالكتروني، بحكم طبيعته، يثير مسائل قانونية أقل مما يمكن تصوره أولا، فثمة بضع مخاطر تصاحب بالضرورة منافع التكنولوجيات الجديدة، وهي على وجه الخصوص السرعة وسهولة الاستعمال. وإذا كان التعاقد الالكتروني سهلا وسريعا فهل يتحمل أن تجد شركة ما نفسها فجأة ملزمة بعقد قبل أن تكون مستعدة بالفعل للالتزام به؟ وقد يصح هذا خصوصا على المنشآت الصغيرة والمتوسطة والشركات التي لم تعتد على التعاقد الالكتروني.

وهذه المسألة تثير ثلاثة أسئلة ذات صلة، هي: (١) من يمكنه في شركتكم أن يتعاقد الكترونيا؟؛ (٢) هل يمكن لنظام الكتروني أن يجعل شركتكم ملزمة بعقد ما؟؛ (٣) ما الذي يحدث عند لمس زر خاطئ (أي عندما يرتكب أحد الطرفين خطأ أثناء عملية التعاقد؟).

#### سلطة التعاقد الكترونيا

لا يمكن لشركة أن تلزم نفسها بعقد دون مساعدة شخص طبيعي ينطق باسمها، كما أن لكل شركة قواعدها بشأن من الذي يملك، من بين موظفيها أو مستخدميها، سلطة إلزام الشركة تجاه أطراف ثالثة.

غير أن المهم إدراك ما يلي:

[١٠] أنه في كثير من النظم القانونية يمكن أن تصبح الشركة ملزمة تجاه طرف آخر إذا ظهر لذلك الطرف الآخر أن أحد موظفي أو مستخدمي الشركة الذي يتصرف نيابة عنها يملك سلطة التصرف على ذلك النحو، حتى وإن لم يكن يملك فعلا تلك السلطة بمقتضى القواعد الداخلية للشركة؛

[٢٠] أن مسألة ما إذا كان الموقف كذلك أو لم يكن، أي ما إذا كانت السلطة الظاهرة كافية لإلزام الشركة أم لم تكن، إنما تتوقف على قانون الوكالة المنطبق.

ومن ثم، فإن السهولة التي يمكن بها للأشخاص الطبيعيين أن يتعاقدا الكترونيا يمكن أن تزيد من مخاطر أن تجد الشركة نفسها ملزمة بعقد من خلال تصرفات يقوم بها موظف أو مستخدم لديها خارج نطاق سلطته. وبعض هذه المخاطر، بمعنى ما، ليست تختلف عن المخاطر المرتبطة بالمستندات الورقية: إذ يمكن أيضا لأحد المستخدمين أن يستعمل دون إذن ورقة رسمية من أوراق المراسلات التي تستعملها الشركة ويتجاوز سلطاته بأن يتعاقد نيابة عن شركته. غير أن لوحة مفاتيح الحاسوب قد تكون أكثر عرضة للاستعمال غير المأذون به، ولذلك يجدر بالشركة أن تتخذ الخطوات الاحترازية التالية:

[أ] يلزم تذكير المستخدمين، بصورة منتظمة، بما لهم من امتيازات توقيع، كما ينبغي للسياسات والاجراءات الداخلية أن تبين بوضوح من الذي يمكنه أن يتعاقد الكترونيا وفي حدود أي مبلغ؛

[ب] يلزم تذكير المستخدمين، بصورة منتظمة، بأن خطاباتهم الالكترونية يمكن أن تنشئ حقوقا للشركة والتزامات عليها، وينبغي لهم بالتالي توخي الحرص والتماس المشورة الداخلية قبل إرسال رسائل الكترونية يمكن أن تفسر على أنها تدل على التزام الشركة بعقد معين.

#### التعاقد الالكتروني المؤتمت

ثمة تكنولوجيا موجودة تتيح للشركات أن تتخاطب فيما بينها بتدخل بشري ضئيل أو معدوم في كل معاملة، ويشار إلى وسيلة التفاعل هذه أحيانا بـ"التعاقد المؤتمت". وقد اعتدنا طويلا على التعاقد باستعمال الآلات (كما في المعاملات التي تستعمل آلات البيع). و"التعاقد المؤتمت" يذهب خطوة أخرى، إذ يشرك كلا الطرفين المتعاقدين من خلال آلة، من خلال ترتيبات "حسنة التوقيت".

ومرة أخرى، إن التصور المتمثل في أن التعاقد الالكتروني ذو مخاطر أكبر من التعاقد في العالم المادي قد يكون أسوأ من الواقع، لأن الحواسيب يمكن أن تحصن ضد المعاملات غير المبرجة (أو "غير المأذون بها") بتصميم البرمجيات بصورة تتسم بالدقة والاتقان الفني، وبحيث لا يمكن إقرارها وتحويلها إلا من جانب موظفين ومستخدمين ذوي مسؤوليات وسلطات وخبرات فنية عالية بما فيه الكفاية.

#### التعاقد الالكتروني غير المقصود

يفترض بالخطوات الموصوفة أعلاه أن تدرأ التعاقد الالكتروني غير المقصود مثلما تدرأ التعاقد الالكتروني غير المأذون به، أي أن تحول دون قيام كائن بشري (أو حتى آلة) بلمس زر تثبيتي (Confirm button) على سبيل الخطأ. وبذل قدر من الحرص هو أمر مفيد دائما لدرء مخاطر نزوع الشخص المعني إلى الافراط في لمس المفاتيح أو الافراط في النقر بالفأرة.

ولا مغالاة في إبراز أهمية التصميم الدقيق للموقع على الويب في هذا الصدد. فالمواقع المبهمة أو غير الواضحة هي بمثابة أشراك للغافلين، وعلى الشركات التي تود الاستفادة من منافع التعاقد الالكتروني أن تصمم مواقعها على الويب بحيث تكون التعابير الواردة فيها واضحة للمستعمل عندما يهم بإبرام عقد. واستعمال لغة غير مبهمة مع حلقة "قانونية" ملحقة بها (مثل "عرض" أو "قبول") يساعد على تنبيه المستعملين إلى أنهم على وشك الدخول إلى منطقة "التزام" وأنه ينبغي لهم بالتالي أن يدرسوا بعناية ما إذا كانوا يريدون حقا إلزام أنفسهم بعقد. انظر، مثلا، في أن تبني في موقعك على الويب خطوة نهائية تنبه الطرف المقابل إلى أنه يوشك على إلزام نفسه، بأن تشترط مثلا أن ينقر على زر "أوافق" قبل إبرام العقد.

## باء-٥ مع من تتعاقد؟

إذا كان مهماً تبيينه الموظفين والمستخدمين الداخليين إلى المسائل المتعلقة بسلطة التعاقد الإلكتروني، فمن الأهم تبيينهم إلى أهمية تعيين هوية الطرف المقابل الذي يتخاطبون معه فيما يبدو. ففي التعاقد الإلكتروني، الذي كثيراً ما يعمل في ولايات قضائية مختلفة وعبر مناطق زمنية مختلفة، قد يكون المستخدمون أقل معرفة بوسائل تعيين هوية الطرف المقابل؛ كما يمكن أن تكون مواقع الويب وعناوين البريد الإلكتروني منتحلة.

ومرة أخرى، من المهم عدم المغالاة في تقدير المخاطر، إذ إن التفكير السليم مطلوب أيضاً في العالم الورقي لدى تعيين هوية الطرف الذي أصدر الرسالة الورقية فيما يبدو. غير أنه من الصحيح أن سهولة التعاقد الإلكتروني وسرعته قد تجعلان مستخدميك يحسون بالأمان دون مسوغ. ومن ثم، فكثيراً ما يكون من المفيد اتخاذ خطوات احترازية مثل ما يلي:

[أ] درّب مستخدميك المأذون لهم بالتعاقد الإلكتروني على المهارات الأساسية في التحقق من صحة مصدر الرسائل الإلكترونية، مثلاً بالاتصال بالطرف المعني بوسيلة بديلة وبفحص التفاصيل الخاصة بكيفية الاتصال في وسائط أخرى وبالتحقق من التوقيع الإلكتروني، الخ.

[ب] إرساء إجراءات متعارف عليها للتحقق من صحة مصادر الرسائل، كالأخذ بأشكال معينة وعبارات تعريف معينة وعناوين بريد الكتروني مخصصة لاستخدامات معينة والتشفير والتوقيعات الإلكترونية.

ومن الجلي أن نوع ونطاق ما يرسى من إجراءات في هذا الصدد سيختلفان تبعاً لما هو متاح من موارد وخبرات تقنية، ومدى تعرض الطرفين للمخاطر، ولحجم المعاملات المبرمة وأنواعها.

## باء-٦ تكوين العقد الإلكتروني

عند النظر إلى حدود قواعد الغرفة في الفقرة باء-٣ أعلاه، رأينا أن تلك القواعد ذاتها لا تزود الطرفين بالشروط التعاقدية للمعاملة التي يودان إبرامها؛ فهي تسهل فحسب إبرام تلك المعاملة بوسيلة الكترونية. وبعد الاتفاق على التعاقد الإلكتروني، يجب على الطرفين أن ينظرا في ماهية المعاملة التجارية التي يودان فعلاً إبرامها وبأي شروط. وهذا لا يختلف في الواقع عما يفعله الطرفان في العالم الورقي: فبعد أن يقررا التعامل تجارياً، من خلال سلسلة من الاجتماعات الشخصية ثم تبادل المستندات الورقية الموقع عليها مثلاً، يقوم الطرفان بصوغ عقد يمثل سجلاً للشروط، أي الحقوق والواجبات، التي يودون الالتزام بها. وترد تلك الشروط أحياناً في عقد متفرد مصمم لغرض خاص وأحياناً أخرى في عقد نمطي الشكل للاستعمال المتكرر.

وفي العالم الإلكتروني، يتعين على المنشأة التجارية بالمثل أن تفكر في كيفية تصورها للشروط التي يحتمل أن تستعملها على نحو روتيني، وفي كيفية صوغ شروط تختلف من عقد إلى آخر، وفي كيفية "بناء" أداة الكترونية أو موقع على الويب يتيح الاثنتين معاً. أما كيفية فعل ذلك على وجه الدقة فتختلف من منشأة إلى أخرى، إذ تتوقف بدهاءة على الموارد المتاحة وكذلك

على ما إذا كانت معاملات المنشأة روتينية في الغالب أم متفرّدة. وما تعد به التكنولوجيات الجديدة من سرعة ووفورات يرجح أن يتحقق إذا ما استثمر قدر من العناية والاهتمام في المراحل الأولى من تصميم المواقع على الويب والبرامجيات والاجراءات التجارية التي تؤثر في إبرام العقود الالكترونية.

وفيما يلي عدد من الشروط التي يتوقع المرء عادة أن يجدها في معظم العقود الالكترونية المصوغة جيدا، سواء في موقع على الويب أو من خلال سلسلة من الرسائل الالكترونية:

- هوية المنشأة (اسمها القانوني) وموقعها الجغرافي المنطبق؛
- أرقام التسجيل أو التعريف ذات الصلة، الخ؛
- التفاصيل الخاصة بكيفية الاتصال. ممثّل معين للمنشأة (كما في ذلك العنوان البريدي وعنوان البريد الالكتروني ورقم الهاتف والفاكس)؛
- التفاصيل المماثلة للاتصال بأي وكلاء مستعملين؛
- اللغة أو اللغات المستعملة في الاتفاق وما يتصل به من معلومات، واللغة أو اللغات التي ستجري بها المخاطبات المتعلقة بالعقد؛
- كيفية توزيع تكاليف التخاطب، وما إذا كانت محسوبة بسعر غير السعر الأساسي؛
- الفترة التي يظل العرض أو السعر ساريا أثناءها؛
- حيثما كان مناسباً، الحد الأدنى لمدة العقد في حالة عقود توريد المنتجات أو الخدمات بصورة مستمرة أو متكررة؛
- وصف الخصائص الرئيسية للبضائع أو الخدمات المراد توفيرها؛
- ثمن البضائع أو الخدمات، شاملاً جميع الضرائب؛
- شروط التسليم وتكاليفه، حيثما كان مناسباً، كما في حالة أي قاعدة مختارة من قواعد الإنكوتيرمز؛
- شروط الدفع؛
- الأحكام المتعلقة بالشروط والضمانات، والكفالات، والخدمة اللاحقة للبيع، وسبل الانتصاف وجبر الضرر، مثل سياسة إرجاع البضاعة و/أو رد ثمنها، والخيارات المتعلقة بالانسحاب أو الإنهاء، الإرجاع، والتبديل، والتعويضات، الخ؛
- الأحكام المتعلقة بالتقييدات أو الحدود أو الشروط المفروضة على الشراء، والتقييدات الجغرافية أو الزمنية، وتعليمات استعمال المنتجات أو الخدمات، بما فيها التحذيرات الخاصة بالأمان والعناية الصحية؛
- الشروط المتعلقة بسرية المعلومات المرسلّة بين الطرفين وتبعات الإخلال بتلك الشروط؛

- البارامترات التقنية/الأمنية للمخاطبات/المبادلات؛
- سبل التحقق من الإقرارات الخاصة بالانتساب إلى عضوية أي رابطة أو مخطط ذاتي الرقابة؛
- القانون المنطبق والولاية القضائية المنطبقة؛
- الوسائل البديلة لحل النزاعات.

ومن الفروق العملية بين التعاقد الورقي والتعاقد الإلكتروني هو أن الوسط الإلكتروني من الناحية الفعلية حقا هو الرسالة: فالموقع على الويب، مثلا، هو أداة تسويق بقدر ما هو وسيلة تعاقد. ومن ثم، فإن تصميم وإخراج المعلومات المذكورة أعلاه يلزم أن يكون متقنا من الناحية الفنية وواضحا وسهل الاستعمال. ولدى تصميم موقعك على الويب أو أي آلية أخرى للتوقيع الإلكتروني، من المفيد مراعاة ما يلي:

- [أ] تأكد من سهولة العثور على المعلومات: إذ ينبغي أن يكون بوسع مستعملي موقع على الويب أو أي خدمة إلكترونية أن يعثروا بسهولة على التعابير القانونية الهامة وتصفحها دون الاضطرار إلى قراءة العقد كله عند كل بحث؛
- [ب] تأكد من أن تكون التعابير القريبة الصلة مجمعة معا في موضع إلكتروني واحد ومهيكله منطقيا: فعلى سبيل المثال، يجدر مراعاة أن تكون التعابير المذكورة أعلاه مجمعة في زمر منفصلة ومتراصة داخليا، مما يسهل على المستعمل تكوين صورة عامة عن حقوقه ومسؤولياته في مختلف أجزاء العقد؛
- [ج] تأكد من أن الموقع على الويب يحتوي، في مرحلة مبكرة، على عرض انسيابي ميسور للعقد واجراءاته: إذ ينبغي أن تحتوي صفحة ولوج الموقع، أو صفحة قريبة منها قدر الإمكان، على الهيكل الاجمالي للعقد مع وصلات سهلة بأجزاء معينة منه للإحالة السريعة إلى تعابير معينة.

## باء-٧ المواصفات التقنية

لدى تصميم موقع على الويب أو آلية أخرى للتعاقد الإلكتروني، من المفيد أن توضع في الاعتبار عدة أمور تقنية تتعلق بشكل المستند، مثل حجم الملف واستقراره وسلامته وقابليته للنسخ.

- [أ] حجم الملف هو أمر هام عند البث والحفظ. وإذا كان شكل الملف يضيف عبئا كبيرا على الذاكرة فقد يلزم إيلاء اهتمام لما قد يترتب على ذلك من أثر في البث (العريض النطاق) والحفظ. وهذا قد يصح عند استعمال ملفات صورية لالتقاط صور المستندات.

- [ب] توفر صور المستندات استقرارا من حيث شكل المستند ومظهره. فثمة أنواع أخرى من المستندات (ملفات معالجة المفردات) يمكن أن تغيّر أو تحوّر الأشكال نتيجة لتباين صيغ البرنامج المستعمل في تكوين المستند واسترجاعه أو

مشاهدته. وتكتسي أهمية قصوى هنا مسائل التوافقية العكسية وكذلك ما إذا كان البرنامج وشكل الوساطة لا يزال يتمتع بالدعم.

[ج] يحتمل أن تحتاج، لأسباب قانونية أو ضريبية أو تجارية، إلى الاحتفاظ بالعقود الالكترونية لفترة معينة. ومراعاة لهذا الأمر، يجب إيلاء اعتبار لاستقرار الشكل، ولكيفية إثبات سلامة المستند وشكله، ولكيفية ضمان القدرة على نسخ كليهما. وثمة صحائف شكلية/أسلوبية جديدة من نوع XML (لغة التأشير القابلة للتوسيع) وتطورات تكنولوجية أخرى يمكن أن تساعد على حل هذه المسائل، ولكن يجب على الطرفين، مرة أخرى، أن ينظرا في مدى قابليتها للتطبيق في أي حالة معينة وفي مدى قدرتهما على استعمال تلك التكنولوجيا وتوفير الخدمات المساندة لها. ونظرا لازدياد تعقد التكنولوجيا، تقوم عدة أطراف ثالثة باستحداث حلول لمشاكل الاستيعاب والتخزين/الحفظ من أجل مساعدة المنشآت على تلبية تلك الاحتياجات. ويجري أيضا استعمال تصوير المستندات والتوقيع الرقمي على المستندات أو صورها.

#### باء-٨ حماية السرية

إن المقولة القديمة بأن المعلومات هي القوة تكتسي أهمية خاصة في عالم التعاقد الالكتروني. فالمعلومات كثيرا ما تكون حساسة من الناحية التجارية أو مقيدة من الناحية القانونية، مثل المعلومات القابلة للاستبانة لشخصيا (PII)، تتطلب معاملة متكثمة، غير أن موتها الالكتروني متاح دون قيود وربما كان أكثر تعرضا للمخاطر من المعتاد. ومن ثم، فلدى تصميم تطبيق ما للتعاقد الالكتروني، مثل موقع على الويب، من المهم إيلاء عناية خاصة لمسائل السرية.

أولا، يلزم في مرحلة التصميم اتخاذ القرارات التالية على مستوى عال:

[أ] ما هي المعلومات التي ستنتشر في الموقع على الويب؛

[ب] ما هي المعلومات التي ستطلب من الأطراف المقابلة؛

[ج] ما إذا كان ينبغي أن يكون الوصول إلى تلك المعلومات في الموقع على الويب متاحا دون قيود، أم ستظهر بصورة مقيدة فحسب، وإذا كان الأمر كذلك فكيف سيجري تقييد ذلك الوصول ومراقبته.

وهذه القرارات لا تنطبق على المعلومات المرسلة والمتلقاة لحظة تكوين العقد لأول مرة فحسب، بل تنطبق أيضا على المعلومات المرسلة والمتلقاة أثناء سريان العقد.

وثانيا، من المهم تنبيه الموظفين والمستخدمين داخل الشركة إلى ما قد يقع على عاتق الشركة وشركائها وزبائنهم من مسؤولية إذا ما عممت المعلومات بشكل غير مآذون به. كما أن القانون الذي يحكم تلك المسؤولية (ويحدد مقدارها) قد لا يكون في بعض الحالات هو قانون العقود بل قانون بلد آخر. ومن ثم، فإن الحصافة تقتضي أن تكون لدى الشركات قواعد إجرائية داخلية واضحة تقييد إفشاء المعلومات المنشورة والمتحصل عليها من خلال تطبيق خاصة بالتعاقد الالكتروني.



وثالثاً، يلزم أن يعالج العقد ذاته مسائل السرية والمسؤولية عن الإخلال بها. وليس هناك شرط تعاقدى جامع مانع يكفل حماية مناسبة للمعلومات. ومن ثم، يجب أن تصاغ الشروط المتعلقة بالسرية بما يناسب طبيعة المعلومات وأهميتها، وكذلك الإطار القانوني الذي يعمل فيه الطرفان. غير أنه قد يكون من المفيد، لدى صوغ شرط مناسب بشأن السرية، أن تراعى الأمور التالية:

- [أ] ما نوع المعلومات التي يتناولها العقد: حساسة، سرية، يمكن استبانة كونها شخصية، بالغة الأهمية لمهمة ما؟
- [ب] ما هي المتطلبات الأمنية التي ترى اشتراطها بشأن هذه المعلومات، وهل ينشئ العقد التزامات معادلة لحماية تلك المعلومات؟
- [ج] هل نشأت المعلومات أصلاً من طرف ثالث، وإذا كان الأمر كذلك فهل هناك التزامات مستحقة تجاه ذلك الطرف الثالث؟
- [د] إذا ما كان الأمر يتعلق بحقوق خاصة بملكية فكرية أو أسرار تجارية، هل توجد تدابير مناسبة لحمايتها؟
- [هـ] هل هناك متطلبات قانونية خاصة بشأن هذه المعلومات أو أي قيود على نقلها في الولاية القضائية لأي من الطرفين؛ وإذا كان الأمر كذلك فهل استوفيت تلك المتطلبات؟

## باء- ٩ العطل التقني وتدبر المخاطر

تقوم المنشآت التجارية بتدبر المخاطر منذ أمد طويل، بواسطة مزيج حصيف من تقدير تلك المخاطر وتخفيفها، عند الإمكان، ودرء مضارها بواسطة التعويض التعاقدى أو التأمين وتحديد المخاطر المقبولة - وهذه مجموعة معقدة من اجراءات تدبر المخاطر ترجع إلى ما قبل عصر التكنولوجيا الالكترونية. ومع أنه من المهم بالتالي إدراك المخاطر المقترنة خصيصاً بالتكنولوجيات الجديدة، فمن المهم أيضاً عدم تضخيم الأخطار أو الظن بأنه لا يمكن معالجتها من خلال اجراءات تدبر المخاطر ذاتها التي مكّنت التجارة لأمد طويل من الانتعاش في ظل التحديات والفرص الماضية.

وعلى وجه العموم، ينبغي أن تشارك الإدارة العليا في اتخاذ القرارات المتعلقة بالمخاطر وتخفيفها، كما ينبغي إدراج المخاطر المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات ضمن الإطار العام لتقدير المخاطر في الشركة ضماناً لإعطائها أولوية مناسبة. ولدى تقدير تلك المخاطر، قد يكون من المفيد إيلاء عناية تفصيلية للمسائل التالية:

- ما هي المخاطر التي قد تصيب الشركة نتيجة لاستعمال نوع معين من التكنولوجيا؟ فعلى سبيل المثال، ماذا يحدث إذا فقدت معلومات معينة أو تضررت أو أفضيت، سواء من حيث المسؤولية تجاه الأطراف المقابلة ومن حيث تضرر السمعة؟
- ما الذي يعتبر مقبولاً من تلك المخاطر؟

- ما الذي قد يتعدّر تفاديه من تلك المخاطر؟
  - ما هي التدابير التي يمكن اتخاذها لتقليل المخاطر من خلال الوسائل التقنية والاجرائية والتعاقدية، أو من خلال غطاء تأميني؟ وينبغي النظر مليا في ما يمكن اتخاذه من تدابير بسيطة نسبيا: على سبيل المثال، هل يمكن درء مخاطر أعطال البث بمجرد اشتراط تأكيد الاستلام؟
  - ما هي التكاليف المرتبطة بتلك التدابير؟
  - هل احتمال وقوع بعض المخاطر صغير بما فيه الكفاية، أو هل قلّلت الأضرار التي يمكن أن تنشأ عنها، بحيث تصبح المخاطر لا تسوّغ تكاليف التدابير المضادة؟
- وينبغي للإدارة العليا أن تلتمس وتعطي إجابات عن هذه الأسئلة، مستعينة قدر الحاجة بموظفين جيدي الإعداد والتدريب لا في مجال التكنولوجيا الالكترونية فحسب بل وفي مجال تقدير المخاطر أيضا. كما يلزم تدوين تلك القرارات والأسباب الداعية لها ومراجعتها دوريا.