

# Umowy elektroniczne w prawie francuskim - wybrane zagadnienia

**mgr Marta Szczepanik**

*Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego*

Tradycyjnym miejscem zawierania umów były rynki kupieckie oraz giełdy. Dzięki rozwojowi globalnej sieci informatycznej, od pewnego czasu można już za pośrednictwem Internetu zawrzeć zarówno transakcję kupna w znanym domu aukcyjnym, jak i zamówić codzienne zakupy w elektronicznym sklepie. Ciągłe rozwijający się handel elektroniczny wydaje się lepiej spełniać potrzeby wymagających klientów, niż tradycyjne metody sprzedaży. Internet pozwala na szybkie przeglądanie wielu ofert, dotarcie do wybranych produktów, umożliwia też porównywanie różnych propozycji, cen, co przy tradycyjnych zakupach niestety zawsze utrudnione jest koniecznością fizycznego przemieszczania się. Przyciąga on zarówno sprzedawców, którzy mogą dzięki niemu znacznie obniżyć koszty sprzedaży, jak i nabywców, dla których oszczędność czasu oraz wygoda są bezcenne. Internet jest niekwestionowanym źródłem postępu cywilizacyjnego, technicznego, ekonomicznego, kulturalnego i naukowego. W przestrzeni internetowej ulega redukcji szereg czynników, takich jak dystans geograficzny i czasowy, zanikają bariery językowe, kulturowe, rasowe, religijne oraz różnice, które wynikają z odmiennych systemów politycznych. Spowodowało to wykreowanie swoistej, ogólnoswiatowej wspólnoty oraz umożliwiło stworzenie globalnej gospodarki elektronicznej, w której zarówno światowe koncerny oraz korporacje, jak i małe i średnie przedsiębiorstwa, a także firmy rozpoczynające swoją działalność, mogą konkurować na równych zasadach.

Ogólnoswiatowa sieć komputerowa, znana jako Internet, funkcjonowała jako sieć akademicka do początku lat dziewięćdziesiątych, lecz jej późniejszy gwałtowny rozwój wywołał we współczesnym świecie zmiany, których istnienia jeszcze kilka czy kilkanaście lat temu nikt nie był w stanie przewidzieć. Zarówno tempo, w jakim Internet się rozwija, jak i kolejne obszary,

które obejmuje - gospodarcze, kulturalne i społeczne - wskazuje na to, iż będzie on odgrywał kluczową rolę w gospodarce światowej.

Mówiąc o zawieraniu umów drogą elektroniczną, koniecznym wydaje się wyjaśnienie dwóch pojęć.

Do dziś brak powszechnie akceptowanej definicji *e-commerce*, pojęcie to jest stosowane i interpretowane w sposób różnorodny i niejednoznaczny, ponadto w literaturze występuje też zróżnicowane nazewnictwo, stosowane zamiennie. Pod pojęciem tym zgodnie rozumie się jednak różnego rodzaju transakcje handlowe, w ramach których obydwie strony zawierają umowę przy użyciu elektronicznych środków porozumiewania się na odległość. W dużym uproszczeniu można więc zdefiniować handel elektroniczny jako możliwość zawierania za pomocą nośników elektronicznych umów (transakcji), w wyniku których ma miejsce wymiana dóbr pomiędzy stronami. Chodzi więc o prowadzoną za pośrednictwem sieci sprzedaż lub zakup towarów albo usług. Handel elektroniczny opiera się na procesie elektronicznego przetwarzania danych, takich jak tekst, dźwięk oraz obraz i jest to jego wyróżniająca cecha. Omawiane pojęcie obejmuje szeroki i zróżnicowany zakres działalności, jak na przykład elektroniczną wymianę rzeczy i usług, zamawianie i przesyłanie produktów zdigitalizowanych (oprogramowanie), operacje finansowe i bankowe, obrót akcjami, marketing. Dotyczy zarówno rzeczy, jak i usług, obejmując swoim zakresem bardzo tradycyjne formy działalności, jak również formy nowatorskie. Do niedawna handel elektroniczny ograniczał się jedynie do działalności „*business-to-business*”, prowadzonej przy użyciu prywatnych i zamkniętych sieci. Obecnie stanowi ciągle rozwijające się spektrum różnego rodzaju działalności, prowadzonej na globalną skalę pomiędzy trudną do precyzyjnego ustalenia liczbą użytkowników (osób fizycznych i prawnych). Handel elektroniczny obejmuje dwie podstawowe formy działalności. Pierwszą z nich jest pośredni handel elektroniczny, który polega na elektronicznym zamawianiu rzeczy, następnie dostarczanych w tradycyjny sposób (np. pocztą), natomiast drugą - bezpośredni handel elektroniczny, w ramach którego zamawianie, zapłata i dostarczenie towarów lub usług następuje *on-line*, czyli za pośrednictwem Internetu. Zarówno jedna, jak i druga forma działalności jest z powodzeniem wykorzystywana przez podmioty gospodarcze.

Drugim, podstawowym terminem dla elektronicznego obrotu handlowego jest pojęcie „usług społeczeństwa informacyjnego”, którym posługuje się między innymi dyrektywa UE nr 2000/31 (zwana dyrektywą o handlu elektronicznym). Chodzi tu o jakąkolwiek usługę informacyjną (*information society service*), czyli każdą usługę zazwyczaj dostarczaną odpłatnie, na odległość, za pomocą środków elektronicznych i na indywidualne życzenie (zamówienie) odbiorcy usługi.

Zakresy pojęć „handel elektroniczny” i „usługa społeczeństwa informacyjnego” nie są tożsame. Pojęcie usługi informacyjnej jest, bowiem, szersze i obejmuje swoim zakresem również działalność, która nie jest zaliczana do handlu elektronicznego. Sformułowanie definicji w ten sposób ma na celu objęcie regulacją prawną zarówno usług świadczonych między przedsiębiorcami, jak i w obrocie konsumenckim, włączając w to usługi świadczone nieodpłatnie.

Umowy elektroniczne zawierane są w ramach rynku elektronicznego, czyli swoistego wirtualnego obszaru handlowego, w którym transakcje zawierane są za pośrednictwem sieci. Obszar i rozmiary rynku elektronicznego są jednak nieco inne, niż w znanym modelu handlu tradycyjnego. W e-biznesie, w odróżnieniu od wielu innych zastosowań zaawansowanej technologii, rozmiar nie ma tak naprawdę żadnego znaczenia. Jest, bowiem, możliwe prowadzenie biznesu na wielką skalę bez zaangażowania znacznych środków. „Mały biznes informatyczny” może konkurować na równej stopie z ogromną wielonarodową korporacją. Sama natura e-biznesu predestynuje go do realizacji więcej niż jednego modelu organizacji handlu, z których większość ma swoje odpowiedniki „niewirtualne” (np. wirtualne pasaży handlowe czy aukcje *on-line*). Prowadzenie działalności gospodarczej w ramach rynku elektronicznego jest jednak generalnie bardziej skomplikowane, niż w przypadku handlu tradycyjnego. Wynika to między innymi z jego specyfiki, polegającej na zaangażowaniu przy realizacji przedsięwzięcia w sieci znacznie większej liczby współpracujących ze sobą podmiotów. Są to dostawcy usług internetowych (ISP), dostawcy aplikacji do obsługi sprzedaży internetowej, firmy zajmujące się logistyką, instytucje finansowe, prowadzące autoryzację i rozliczanie transakcji internetowych, czy wreszcie zaufane osoby trzecie, świadczące usługi certyfikacyjne, w celu zapewnienia bezpieczeństwa transakcji i zaufania kontrahentów. Transakcje, które są zawierane w ramach poszczególnych modeli rynku elektronicznego, dzieli się według różnych kryteriów. Pierwszym z kryteriów jest użyty przez strony sposób komunikowania się w procesie prowadzącym do zawarcia transakcji. W związku z tym umowy *on-line* możemy podzielić na umowy zawierane wyłącznie przy użyciu poczty elektronicznej (gdy wszystkie oświadczenia woli konieczne do zawarcia umowy składane są w ten sposób) oraz na umowy zawierane z wykorzystaniem stron WWW (tu należałoby wymienić przede wszystkim sklepy internetowe, które są najbardziej znaną formą e-biznesu, aukcje internetowe, platformy biznesowe, elektroniczne giełdy towarowe, platformy branżowe i tematyczne). Drugim, mającym istotne znaczenie prawne kryterium podziału transakcji internetowych, jest ich rozróżnienie, w zależności od podmiotów będących stronami transakcji. Umowy elektroniczne mogą, bowiem, być zawarte pomiędzy przedsiębiorcami (*business to business* - są one najczęściej spotykane w praktyce), przedsiębiorcami a konsumentami (*business to consumer* - w ramach tego rodzaju umów zastosowanie znajdują przepisy tzw. prawa

konsumenckiego, ponieważ konsumenci są uważani za podmioty potrzebujące ochrony), administracją publiczną a przedsiębiorcami (*administration to business*) oraz konsumentami (*consumer to consumer*). Należy więc podkreślić, iż umowy elektroniczne różnią się zasadniczo od konwencjonalnych umów ustnych i pisemnych: metodą komunikacji, medium komunikacyjnym, systemem zdobywania informacji, przebiegiem procesu decyzyjnego, oceną ryzyka, brakiem czynnika czasu i przestrzeni, a także formą zawarcia i realizacji umowy.

Pojęcie „umowa elektroniczna” na szczeblu europejskim pojawiło się po raz pierwszy w dyrektywie z dnia 4 maja 2000 roku w sprawie niektórych aspektów prawnych usług w społeczeństwie informacyjnym, a w szczególności handlu elektronicznego w obrębie wolnego rynku (zwana dyrektywą o handlu elektronicznym). Pojęcie to jednak nie zostało w tym akcie zdefiniowane. Regulacje prawne w ramach Unii Europejskiej są w tym temacie liczne i dotyczą umów elektronicznych głównie z punktu widzenia konieczności zapewnienia wolności rynkowych, ochrony konsumentów, ujednoczenia ramowych warunków podpisu elektronicznego oraz usług finansowych. Brakuje jednak systematyki istniejących regulacji, a porządki prawne państw członkowskich Unii Europejskiej różnią się między sobą.

Wspomniana wyżej dyrektywa WE nałożyła na państwa członkowskie UE obowiązek wyeliminowania wszelkich przeszkód prawnych w odniesieniu do umów elektronicznych. Ustawodawca francuski został więc zobowiązany do wprowadzenia odpowiednich nowelizacji, w celu przystosowania francuskiego porządku prawnego do wspólnotowych wytycznych. Podjęte inicjatywy ustawodawcze stopniowo wprowadzały pożądane reformy, jednak to dopiero prawo z dnia 21 czerwca 2004 roku (*la loi pour la confiance dans l'économie numérique*) w sposób kompletny przystosowało krajowy porządek prawny do wymagań wspólnotowych, zapewniając bezpieczeństwo prawne funkcjonowania rynku wewnętrznego między państwami członkowskimi, w oparciu o swobodny przepływ usług w społeczeństwie informacyjnym. Dyrektywa z dnia 4 maja 2000 roku, będąca podstawą wymienionej regulacji, dotyczy wszystkich „usług społeczeństwa informacyjnego”, a samo pojęcie „usługi społeczeństwa informacyjnego” obejmuje bardzo szeroki zakres działalności gospodarczej, dokonywanej za pośrednictwem sieci internetowej (chodzi tu zarówno o umowy zawierane pomiędzy przedsiębiorcami, pomiędzy przedsiębiorcami i konsumentami, a także pomiędzy przedsiębiorcami a administracją publiczną, jak również o czynności podmiotów pośredniczących w dostarczaniu informacji - dostawców dostępu do sieci i zawartości sieci), nie obejmuje jednak swym zakresem zastosowania wzajemnej komunikacji elektronicznej pomiędzy konsumentami.

Reforma dokonana prawem z dnia 21 czerwca 2004 roku wprowadza nowy rozdział VII do kodeksu cywilnego (*des contrats sous forme électronique*), regulując w nim podstawowe kwestie

dotyczące umów zawieranych drogą elektroniczną. Ponadto, kontynuując reformę zapoczątkowaną prawem z dnia 13 marca 2000 roku, rozszerza pole zastosowania umów elektronicznych, wprowadzając dwa nowe artykuły w kodeksie cywilnym (1108-1 i 1108-2). Pierwszy z nich przewiduje, że jeżeli do ważności czynności prawnej wymagany jest dokument to może on być sporządzony i zachowany w formie elektronicznej, zgodnie z warunkami przewidzianymi w artykułach 1316-1 i 1316-4 kodeksu cywilnego. Z drugiej jednak strony artykuł 1108-2 wyklucza możliwość zawarcia umowy elektronicznej w odniesieniu do dwóch rodzajów czynności prawnych (czynności prawnych z zakresu prawa rodzinnego i spadkowego oraz czynności prawnych dotyczących dóbr osobistych lub istotnych, natury cywilnej lub handlowej), czyniąc to zgodnie z postanowieniami dyrektywy, która przewiduje dopuszczalność wykluczenia przez państwo członkowskie możliwości zawarcia umowy w drodze elektronicznej, w odniesieniu do niektórych rodzajów czynności prawnych. Warto tu zaznaczyć, że prawo z 13 stycznia 2003 roku wprowadziło już pewne zmiany do kodeksu cywilnego, rozpoznając między innymi moc dowodową dokumentu elektronicznego, natomiast prawo z 21 czerwca 2004 roku dokonało radykalniejszej reformy, zakładając możliwość zawarcia drogą elektroniczną prawnie wiążącej umowy, nawet jeżeli do jej ważności wymagany jest dokument, wyłączając taką możliwość w odniesieniu do dwóch rodzajów czynności prawnych z zakresu prawa prywatnego.

W celu ochrony interesu konsumentów ustawodawca francuski w nowym rozdziale VII kodeksu cywilnego wprowadza pewne wymogi formalne, które muszą być spełnione podczas konkluzji umów drogą elektroniczną. Artykuły 1369-1 do 1369-3 kodeksu cywilnego tworzą nowy, szczególny reżim kształtowania umowy elektronicznej. Narzucają one na fachowca (podmiot gospodarczy), dostarczającego drogą elektroniczną dobra lub usługi, zasadniczo cztery obowiązki:

- Oferta umowy elektronicznej powinna mieć- formę zapewniającą jej pewną „trwałość-”. Artykuł 1369-1 przewiduje, że fachowiec, dostarczający drogą elektroniczną dobra lub usługi, musi przysyłać ogólne warunki umowne, dające się zastosować w taki sposób, który pozwala na ich zachowanie i odtwarzanie. Prawodawca nie określił jednak, w jaki sposób mają być one sformułowane i określone, pozostawiając w tym zakresie pewną swobodę, co nie wydaje się być dobrym rozwiązaniem.
- Fachowiec pozostaje związany ofertą do momentu, dopóki jest ona dostępna drogą elektroniczną, dlatego też, musi on pilnować, aby oferty przestarzałe nie pozostawały „aktywne” dla potencjalnych kontrahentów. Oznacza to, że oferta jest ważna tak długo, jak pozostaje dostępna drogą elektroniczną, a jej autor związany jest swoją propozycją dopóki jej nie usunie. Ustawodawca nie wyklucza jednak możliwości wyraźnego

zaznaczenia w ofercie, że pozostaje ona ważną do określonego momentu.

- Trzeci obowiązek wiąże się z pewnym formalizmem informacyjnym, któremu składający ofertę powinien się podporządkować, przy czym ustawodawca nie przewiduje jednak w kodeksie cywilnym żadnych sankcji dla oferenta, który nie zastosuje się do określonych w kodeksie warunków. Brak poszanowania wspomnianego formalizmu nie będzie więc wywoływało skutku w postaci nieważności późniejszej umowy. Ponadto formalizm ten nie jest wymagany w sytuacji, gdy umowa jest zawierana wyłącznie za pośrednictwem poczty elektronicznej i w sytuacji gdy jest ona zawierana między dwoma fachowcami, którzy tak postanowili. W pozostałych przypadkach oferta powinna jednak zawierać pewne informacje:
  - o wskazanie poszczególnych etapów, które mają prowadzić do konkluzji przyszłej umowy drogą elektroniczną,
  - o określenie środków technicznych, dających możliwości zidentyfikowania i poprawienia błędów popełnionych przy wpisywaniu danych, przed dokonaniem zamówienia,
  - o proponowane języki, w których przyszła umowa może być zawarta,
  - o określenie środków służących zapoznaniu się drogą elektroniczną z warunkami, którymi związany jest oferent,
  - o a w przypadku gdy fachowiec zobowiązany jest zachować umowę, wskazanie sposobu takiego zachowania oraz warunków dostępu do zachowanej umowy.
- Fachowiec jest zobowiązany, w odniesieniu do niektórych umów, zapewnić zachowanie dokumentu stwierdzającego umowę. Ten obowiązek określony przez ustawodawcę francuskiego budzi jednak wiele pytań oraz rozbieżności i pozostaje mieć nadzieję, że wszelkie wiążące się z jego interpretacją trudności zostaną w przyszłości przez prawodawcę wyeliminowane.

Umowy elektroniczne w prawie francuskim nie są zawierane według klasycznego schematu - oferta i jej przyjęcie. Artykuł 1369-2 określa w jaki sposób dochodzi do zawarcia drogą elektroniczną prawnie wiążącej umowy. Z wyjątkiem umów zawieranych wyłącznie przy użyciu poczty elektronicznej i umów zawieranych między fachowcami, którzy wyłączyli zastosowanie tego artykułu, w drodze zawartego pomiędzy nimi porozumienia, umowa dochodzi do skutku i uzyskuje moc prawną, jeżeli odbiorca oferty miał możliwość sprawdzić szczegóły swojego zamówienia i ceny całkowitej oraz poprawić ewentualne omyłki, a oferent potwierdzi bezzwłocznie drogą elektroniczną otrzymane zamówienie. Z przepisów kodeksu cywilnego wynika więc

obowiązek elektronicznego potwierdzenia zamówienia. Zamówienie i potwierdzenie odbioru są uważane za przyjęte, jeżeli strony, do których są one adresowane mogą mieć do nich dostęp.

Ustawodawca francuski, nowelizacją kodeksu cywilnego, przeprowadzoną prawem z dnia 21 czerwca 2004 roku, uczynił zadość spoczywającemu na nim obowiązkowi implikacji dyrektywy unijnej. Nowy rozdział VII kodeksu cywilnego określa szczególny ustrój kształtowania się umowy elektronicznej. Prawodawca kierując się wymogiem zapewnienia sprawnego funkcjonowania wspólnotowego rynku wewnętrznego, musiał zrezygnować z silnie zakorzenionej w tradycji francuskiej potrzeby ochrony „słabszej” strony umowy, pozostawiając jej taką ochronę, która jest możliwa do zaakceptowania i zapewnienia, w poszanowaniu zasad unijnych.

## Podsumowanie

W świecie biznesu niewiele jest nowego. Ludzie handlują ze sobą od tysięcy lat, prowadzą interesy od wieków, a podstawowy model transakcji handlowej, w której każda ze stron próbuje zaspokoić potrzeby partnera, pozostaje aktualny do dziś. Ponadto, wymiana danych w postaci elektronicznej wspomaga ten proces już od ponad dwudziestu lat. Zanim nastąpił lawinowy rozwój Internetu, handel elektroniczny był już szeroko prowadzony, lecz opierał się początkowo na złożonych, drogich urządzeniach, funkcjonujących w prywatnych, niedostępnych dla szerokiej rzeszy użytkowników sieciach informatycznych. Nie było to zbyt interesujące i choć stanowiło źródło stałego dochodu dla pewnej liczby przedsiębiorstw, daleko mu było do opanowania świata wielkiego biznesu. Przez ostatnie kilka lat Internet okrzepł na tyle, że stał się globalną infrastrukturą, dostępną dla ogromnej liczby ludzi. Dzięki temu globalne rynki stały się realnym faktem, nawet dla małych firm oraz pojedynczych osób. Co ważniejsze, Internet umożliwił metamorfozę handlu elektronicznego od kosztownego i wyspecjalizowanego procesu do łatwej i realistycznej propozycji dla mas. Umożliwił stworzenie nowej elektronicznej gospodarki, o innych od dotychczasowych modelach operacyjnych, strategiach, strukturach, polityce, kulturze, przepisach, sukcesach, niepowodzeniach, szansach i problemach. Biznes elektroniczny opanował w znacznej mierze gospodarki wielu krajów, umożliwiając osiągnięcie wymiernych zysków. Takie kraje jak Kanada, USA, czy Wielka Brytania zawdzięczają swoje wyniki gospodarcze intensywnemu wykorzystaniu nowoczesnych technologii informacyjnych. Nie dziwi więc fakt, że e-biznesowi prognozuje się pomyślną przyszłość. Sieci komputerowe, oprogramowanie i komputery to niemal system nerwowy współczesnego świata, toteż nie powinno budzić już zdziwienia, że elektroniczny biznes stał się normalnym w świecie handlu.