



联合国国际贸易法委员会
第四工作组（电子商务）
第四十四届会议
2004 年 10 月 11 日至 22 日，维也纳

电子商务的法律方面

《国际商会 2004 年电子商务术语》

《国际商会电子订约指南》

秘书处的说明

在 2004 年 7 月 30 日信函的封页下，国际商会向秘书处转递了经国际商会商法和商业惯例委员会以及国际商会电子商务、信息技术和电子通信委员会核准的载有《国际商会电子订约指南》的《国际商会 2004 年电子商务术语》副本。国际商会电子订约工作队两名联席主席的信函特别指出，国际商会希望贸易法委员会就案文草案发表意见，预计将在工作组第四十四届会议之后的秋季对案文草案进行审查。

本说明的附件按秘书处收到时的原样转载了上述信函的案文以及《国际商会 2004 年电子商务术语》，其中包括《国际商会电子订约指南》。



附件一

Jernej Sekolec
Secretary
United Nations Commission on International
Trade Law
Vienna International Centre Wagrammerstrasse
P. O. Box 500
1400 Vienna
Austria

30 July 2004 JA/ef

Sekolec 先生，

我们高兴地向你送交经国际商会商法和商业惯例委员会以及国际商会电子商务、信息技术和电子通信委员会核准的载有《国际商会电子订约指南》的《国际商会 2004 年电子商务术语》。

正如我们在贸易法委员会电子商务工作组各次会议上一再指出的那样，国际商会十分欢迎贸易法委员会秘书处和各国代表提出意见。我们非常希望该案文将有助于你们在今年 10 月拟订贸易法委员会电子订约公约，届时我们将十分乐意参加讨论并回答各国代表对我们的工作可能提出的任何问题。因此，我们谨对能将本文件列为 10 月届会的正式文件表示感谢。我们还打算将这些文件直接寄送各国代表。

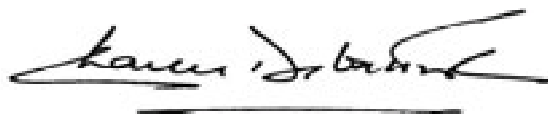
本文件将在市场上推出，并提供给贸易法委员会等重要相关者，国际商会将在贸易法委员会 10 月届会之后于秋季对该文件进行审查时认真考虑所收到的任何反馈意见。由于这份文件被设计成一份随着市场需要的变化不断加以修订的活文件，我们欢迎你们就《电子商务术语》和《国际商会电子订约指南》发表想法，在对这些文件进行审查时将会吸纳你们的意见。

谨致问候



Christopher Kuner

国际商会电子订约工作队联席主席



Charles Debattista

国际商会电子订约工作队联席主席

附件二

商法和商业惯例委员会
电子商务、信息技术和电子通信委员会

电子订约工作队

国际商会 2004 年电子商务术语
国际商会电子订约指南

《国际商会 2004 年电子商务术语》能为你做什么¹

- 《国际商会 2004 年电子商务术语》旨在提高使用电子手段订立的合同的法律确定性。
- 《国际商会 2004 年电子商务术语》为你提供两个易于纳入你的合同中的简短条款，以此表明你和你的对应方打算商定一项具约束力的电子合同。
- 《国际商会 2004 年电子商务术语》不影响你的合同的所涉事由，不会以任何方式妨碍你本来可以商定的任何条款：这些术语只是便利使用电子手段订立合同的手续。
- 你可使用《国际商会 2004 年电子商务术语》订立关于货物、权利或服务销售或其他处分的任何合同。
- 不论你在何处以何种电子手段——网站、电子邮件或电子数据交换——订约，均可使用《国际商会 2004 年电子商务术语》。

¹ 注：待国际商会网站公布时添加案文：

点击查阅《国际商会 2004 年电子商务术语》

国际商会还将在该网站上作为《国际商会 2004 年电子商务术语》的一个配套产品提供《国际商会电子订约指南》。该指南解释如何将《国际商会电子商务术语》用于订约，并列出了为便利电子订约而可采取的一系列具体步骤。

《国际商会 2004 年电子商务术语》——导言

你如何订约是指你以何种有形的方式**同意**受某一商业约定的另一方商业当事人的约束，这一点之所以重要，是因为**如何**二字可表明你**何时**对另一方当事人做出承诺（并因此而被锁定在交易中），它还表明你对另一方当事人的约定的条件以及你们之间合同的条件。

商业当事人早已找到用各种方式表示其相互受约束的意图。市场对在不同的时代相继发生的技术变化迅速作出了富有想象力的反应：先是当事人彼此简单的交谈、握手、签署文件，到后来邮寄文件、打电话、打电报和发传真。市场不仅经受住了每一次技术变革，而且还因此而充满活力——因此没有理由怀疑电文的使用将会产生同样的结果。不管是在什么时代，问题毕竟都是一样的：当事人之间的交易中是否有足够的证据表明其就某一商业承诺也就是合同达成了约定并因此而彼此受到约束？

国际商会向工商界推出这份文件，是为了应对新技术的挑战和由此带来的机遇。本文件分两个部分论述。

首先，当事人如果同意遵守《国际商会 2004 年电子商务术语》，即向负责解决其纠纷的仲裁员和法官表明，他们虽然可能在相互之间的实质合同的作用上存在纠纷，但他们在其订约的技术手段上不存在纠纷。确立了《国际商会 2004 年电子商务术语》的地位，当事人即有意约定以**电子手段**订约：于是就少了一个要解决和花钱的纠纷。

其次，国际商会承认，电子订约的快捷和方便不仅带来机会也引起不安。比较容易消除这些顾虑的方法通常是在内部采取通情达理、切实可行并且灵活多变的预防措施，而不是采用订立国际法规或合同条款的手段。鉴于此，本文件第二部分载有《国际商会电子订约指南》，其中列明了企业界为打消电子订约时的顾虑而可以采取的步骤。

这些术语可以在目前以电子手段订约的商业机构之间使用。它们提供了表达电子订约的愿望的必要手段，同时也提供了指明某些必要的标准以确定电子订约何时生效的能力。这些术语并未考虑适用于商业机构对消费者的合同，如果适用于合同事由的法律不允许电子订约，则这些术语并不一定赋予电子订约的能力。在使用这些术语之前请务必了解一下适用法律的一般订约要求。

目录

《国际商会 2004 年电子商务术语》能为你做什么	1
《国际商会 2004 年电子商务术语》——导言	2
A. 《国际商会 2004 年电子商务术语》	4
第 1 条 - 电子商务协议	4
第 2 条 - 发出和收到	4
B. 《国际商会电子订约指南》	5
B.1. 如何适用《国际商会 2004 年电子商务术语》	5
B.2. 《国际商会 2004 年电子商务术语》的法律效力	5
B.3. 《国际商会 2004 年电子商务术语》的局限性	6
B.4. 谁代表你订约?	6
B.5. 你的订约方是谁?	7
B.6. 编制电子合同	8
B.7. 技术规格	9
B.8. 保密	9
B.9. 技术故障和风险管理	10

A. 《国际商会 2004 年电子商务术语》

第 1 条——电子商务协议

当事人约定：

- 1.1 电文的使用应在当事人之间产生有效的和可执行的权利和义务；及
- 1.2 在适用法律允许的情况下应将电文作为证据采用，但前提是，此种电文的发送地址和发送格式由收件人明示指定或默示指定；及
- 1.3 不得仅以使用电子手段为由对当事人之间的任何通信或协议的有效性提出质疑，而不论此种使用是否得到任何自然人的审查。

第 2 条——发出和收到

2.1 电文²：

- (a) 进入发送人控制范围之外的信息系统即应视为发出或发送；及
- (b) 进入收件人指定的信息系统即应视为收到。

2.2 如果电文发送到收件人指定之外的信息系统，该电文在被收件人注意时即应视为收到。

2.3 就本合同而言，电文以发送人设有营业地的地点视为其发出或发送地点，以收件人设有营业地的地点视为其收到地点。

² 见《电子订约指南》——B.3 段。

B. 《国际商会电子订约指南》

B.1 如何适用《国际商会 2004 年电子商务术语》

在讨论《国际商会 2004 年电子商务术语》的法律效力时，我们即可从下文 B.2 段看到，在某些情形下，某一法域的强制性法律规则构成了影响电子订约的障碍。然而，在大多数情形下，订约方明确表示其愿意通过交换电文而形成有约束力的关系，即为向裁决当事人纠纷的仲裁员或法官有效地明其自愿通过这一媒介订立合同。因此，在大多数情况下，适用法律没有理由仅仅因为合同使用电子手段订立而宣布其无效。

这就是为什么《国际商会 2004 年电子商务术语》以下述论点为出发点：当事人约定，使用电文应产生具有约束力的合同：见第 1.1 条。必须明确告知仲裁员和法官当事人同意《国际商会 2004 年电子商务术语》的这一基本原则，而且表明这一意图的责任完全在当事人。

订约方可以用三种方式表示其同意《国际商会 2004 年电子商务术语》的意图：

- [a] 当事人只需在适用法律的任何强制性规则允许的限度（关于此类限度见下文 B.2 段）内以提及方式将《国际商会 2004 年电子商务术语》纳入其通过电子邮件或万维网通信等电子手段商定的任何合同；
- [b] 当事人可以签署并交换纸质《国际商会 2004 年电子商务术语》，以此表明适用《国际商会 2004 年电子商务术语》的合同种类和适用《国际商会 2004 年电子商务术语》的期限（例如，当事人之间订立的为期两年的所有货物销售合同）；
- [c] 当事人只需交换可表明其同意《国际商会 2004 年电子商务术语》的电文，然后通过电子手段订约，以此通过交易过程推定这正是其所希望的商业交往方式。

如果当事人对其同习惯于电子订约的对应方订约并适用易于顾及电子订约的法律放心，则建议采用办法 [a]。

如果当事人对根据某些适用法律与某些对应方进行电子订约的效力特别不放心，则建议采用办法 [b]。

在大多数法域，选择 [c] 和选择 [a] 将具有同等效力，但是与选择 [a] 相比，更有可能引起争议。当事人应根据交易的各方面情况选择可适用的办法。

应当强调的是，即使未纳入《国际商会 2004 年电子商务术语》，但如果当事人已开始履行其通过电子手段而订立的合同，大多数法域的仲裁员和法官通常仍会对此类合同的存在予以认定。

B.2 《国际商会 2004 年电子商务术语》的法律效力

尽管电子合同具有普遍的法律效力，但在有些情况下适用法律要求在纸面上记录合同并按一定的格式签字。如果此类法域的法律是适用于当事人之间合同的法律，则《国际商会 2004 年电子商务术语》是否具有效力？

难免会夸大这种担心。有一点是肯定的，电子订约的使用有增无减以及由此节省的费用表明大多数法域不是积极地赞成就是至少消极地允许使用电子手段进行订约。即使有些地方法律似乎以当事人之间交换纸质文件作为假设的前提，但这些法律可能不具有强制性，因此，在当事人有约定的情况下，《国际商会 2004 年电子商务术语》的效力依然受到订约自由这一基本原则的保护。

尽管如此，在有些法律制度中，某些无法通过简单的合意约定而归于无效的规则等强制性规则，因要求合同的效力取决于交换签过字的纸质文件而实际上将电子订约排除在外。

如果是在这种情况下订约，不要简单地以为你无法进行电子订约：说服你的对应方相信电子订约在经济上的好处，同时，不仅就法律是否允许电子订约而且就法律是否实际上禁止电子订约在当地征求法律咨询意见。如果当地的法律明文禁止电子订约，则可能确有理由按你的对应方的意见将合同交给包容性更强的法域管辖。

B.3 《国际商会 2004 年电子商务术语》的局限性

强调《国际商会 2004 年电子商务术语》的意义固然重要，但认识到它的局限性同样重要。首先也是最明显的一点是，这些术语本身并不是当事人之间的合同，只是阐明了根据销售货物或提供服务等安排在当事人之间存在的实体法权利和义务。因此，举例来说，传输电文发生故障的风险将取决于当事人之间的约定和适用的法律。这些术语将载入合同本身，但《国际商会 2004 年电子商务术语》只是便利合同的订立，而不是取而代之。

其次，《国际商会 2004 年电子商务术语》未解决在订立合同方面可能出现的各种问题。因此，举例来说，如果当事人各有一套自己的标准条款和条件，各方打算按照自己的而不是对方的标准条款和条件订约，那么，适用哪一方的标准条款和条件的问题，不应由《国际商会 2004 年电子商务术语》来解答，而应由合同所适用的法律来解决。

此处的关键问题是，《国际商会 2004 年电子商务术语》的目的是提供一套统一的术语，使各方当事人能够进行电子订约，而不会出现其中一方事后以其合同的电子性为由提出合同无效的风险。

B.4 谁代表你订约？

尽管电子订约因其性质而造成的法律问题比最初想象的要少，但伴随新技术的好处，即快捷和方便，必然同时产生一些风险。如果电子订约既方便又快捷，一公司是否很容易在实际做好承诺的准备之前就受到合同的约束？这个问题可能尤其关系到中小型企业和不习惯电子订约的公司。

这个问题引起三个相关的问题，即：(1)公司内部谁将负责电子订约；(2)电子系统能否使公司受合同的约束；(3)摁错按钮（即一当事人在订约过程中出了差错）会发生什么情况。

对电子订约的权力

在没有可代表公司行事的自然人参与的情况下，公司不受一项合同的约束，每家公司都应对本公司管理人员或雇员当中彼此谁有权使公司受第三方的约束订立内部规则。

然而，必须认识到

- (一) 在许多法域，如果在对应方看来代表某公司行事的管理人员或雇员拥有如此行事的权力，即使该人根据该公司的内部规则实际上并不拥有该权限，该公司仍可能对对应方负有法律义务；及
- (二) 是否属于此种情况，也就是表面权力是否足以使公司受到约束，取决于所适用的代理法。

因此，自然人进行电子订约的便捷，可能增加因管理人员或雇员在其权限范围之外行事而使公司受合同的约束的风险。在某种意义上，其中有些风险与纸质环境下的风险没有什么不同：雇员也可能擅自使用印有公司抬头的信笺，在代表公司订约时越权行事。只不过键盘更容易被擅自使用，因此，公司还是采取下述防范步骤为妥：

- [a] 必须定期提醒雇员注意其享有的签名特权，内部政策和程序也应明确解释谁能够进行电子订约以及订约的限额；
- [b] 必须定期提醒雇员注意其电子通信可能给公司带来权利和义务，因此他们应谨慎行事，在发送可能被解释为表明公司对某一合同作出承诺的电子邮件之前应听取内部建议。

自动化电子订约

现有技术使公司得以在每一项交易中相互进行电子通信，几乎不需要或根本不需要人的干预，这种互动方式有时称作为“自动化订约”。我们早已习惯使用机器订约（例如，使用自动售货机的交易）。“自动化订约”更进一步，涉及对应双方在“及时式”安排等情况下借助机器行事。

再强调一点，有的观念认为电子订约相对于有形环境下的订约风险更大，其实，现实情况没有那么糟，因为通过精心设计的专业化软件可以确保计算机无法进行未编入程序的（即“未经授权的”）交易，而只有责任、权力和专长达到足够程度的管理人员和雇员才能批准和修改这些软件的设计。

意外造成的电子订约

上述步骤在防范未经授权的电子订约的同时也可防范意外造成的电子订约，即防范个人（或甚至机器）错误确认按钮。保持谨慎始终有益于消除颇以乱按键盘为乐或喜欢用鼠标点击的风险。

为此，对认真设计网站的重要性再强调都不为过。模糊不清的网站对粗心者来说即为陷阱，希望利用电子订约所带来的好处的公司在设计其网站时必须使网站上所载的术语对欲订立合同的用户清楚无误。使用具有“法律”特征的明确语言（例如“要约”和“承诺”）有助于提醒用户注意他们正在进入“承诺”区，因此他们应当认真考虑是否真正打算受合同的约束。举例来说，在你的网站上设立一个最终步骤，提醒你的对应方他即将作出承诺，例如要求他在订立合同之前点击标有“我同意”的按钮。

B.5 你的订约方是谁？

如果说提醒内部管理人员和雇员注意电子订约的权限问题很重要，那么提醒其注意辨明似乎在与其进行通信的对应方就更为重要了。电子订约经常是在不同的法域跨时区进行的，在这种环境下，雇员可能不大熟悉查明对应方的方式：而且，网站可以是伪造的，电子邮件地址也可以是冒充的。

再有一点是，不要夸大这种风险，因为在纸质环境下也需要使用常识来辨明谁看上去是开出带抬头信笺的当事人。然而，电子订约的便捷的确可能使你的雇员放松警惕，产生一种虚假的安全感。因此，有必要经常采取诸如下列防范步骤：

- [a] 向被授权进行电子订约的雇员简要介绍核对电子邮件真实性的基本技能，例如，通过其他手段与当事人进行联系、在其他媒体上核对联系细节、核实电子签名等。
- [b] 确立公认的认证程序，例如指定的格式、辨明身份的短语、特定用途的电子邮件地址、加密和电子签名。

显然，为此而确立的程序的类型和规模将根据可利用的资源和技术专长、当事人承受的风险以及所订立交易的数量和类型而有所区别。

B.6 编制电子合同

在上文 B.3 段中论及《国际商会 2004 年电子商务术语》的局限性时，我们看到电子商务术语本身并未给当事人提供其希望订立的交易的合同条款：这些术语只是为使用电子手段订立该交易提供了方便。在同意用电子手段订约之后，当事人接下来必须考虑他们实际希望进行什么交易以及交易的条件。从实际操作来看，这与当事人在纸质环境下所做的事情没有什么不同：例如，通过一系列面对面的会谈并最后通过交换签过名的纸面文件，当事人作出进行交易的决定，在此之后，当事人将草拟一份合同，写入他们要做出承诺的条款、权利和义务。这些条款有时载于一次性特定格式合同，有时则载于可多次使用的标准合同。

同样，在电子环境中，企业将考虑的是，如何预先估计它们有可能例行使用的条款，如何草拟因合同而异的条款，如何“建造”顾及这两种情况的电子工具或网站。究竟具体怎么做，因企业的情况而有所不同，但显然取决于可利用的资源，而且也取决于公司的交易通常是常规交易还是一次性交易。对于影响电子合同订立的网站、软件和业务程序，如果在其设计的早期阶段就备加关心和注意，则更有可能实现新技术可能带来的快捷和节省。

无论是在网站上还是通过一系列电文订约，大多数设计周密的电子合同通常都应载有以下一些条款：

- 企业的身份（法律名称）和可以作准的地理位置，
- 相关的登记或身份号码等，
- 企业指定代表的联系细节（包括邮件、电子邮件、电话和传真细节），
- 所使用的任何代理人的类似联系细节，
- 协议和相关信息的一种或多种语文，拟就合同交换的通信所使用的一种或多种语文，
- 通信费用的分配以及是否不按基本费率计算此种费用，
- 要约或价格的有效期，
- 对于长期或经常履行的产品或服务供应合同，酌情载明合同的最低期限，
- 说明拟提供的货物或服务的主要特点，
- 货物或服务的价格，包括各种税款，
- 酌情列出交付条件和费用，例如选定的国际商务术语，
- 付款条件，
- 与条件、保证、担保、售后服务、补偿和补救有关的条款，例如，退货和/或退款政策、撤销或终止办法、退货、交换、损害赔偿等，
- 与购买限制、期限或条件、地理限制或时间限制、产品或服务使用说明，包括安全和保健警告有关的条款，
- 与当事人之间传送信息的保密和违反保密规定的赔偿责任有关的条款，
- 通信/交换的技术/安全要素，
- 加入任何协会或自律安排的有关陈述的核实方式，
- 适用法律和法域，

- 纠纷的其他解决办法。

纸面订约和电子订约的实际区别之一是，从实际情况来看电子媒介就是电文：举例来说，网站既是营销工具，又是订约手段。因此，以上信息的设计和编排必须专业化、清晰明了并且便于使用。在设计用于电子订约的网站或其他机制时务必注意以下几点：

- [a] **确保信息易于查找**：网站或电子服务的用户应当能够毫不费力地查找和搜寻重要的法律术语，而不必在每次查找时都浏览整个合同；
- [b] **确保相关术语集中归入一处，结构编排合乎逻辑**：例如，你将注意到以上术语已经作了分门别类的处理，从而便于用户在合同的不同部分对其权利和责任能够一目了然；
- [c] **确保网站尽早载列便于使用的关于合同和订约过程的流程图**：网站首页或尽可能接近首页的页面应载列合同总的结构，设有方便使用的有关某一领域的超级链接，以便于参考具体术语。

B.7 技术规格

在设计网站或用于电子订约的其他机制时应注意与文件格式有关的一些技术问题，例如，文件长度、稳定性、完整性和可复制性。

- [a] 文件长度在传送和存档方面都很重要。如果文件格式使内存费用大量增加，则必须考虑这可能对（宽带）传送和存档产生的影响。在使用图象文档捕捉文件图象时情况可能就是如此。
- [b] 文件图象使文件格式和外观具有稳定性。由于用来建立、检索或查看文件的程序版本不一，其他文件类型（文字处理文件）可能会修改或变更格式。此处最为重要的是向后兼容问题及是否能继续支持程序和媒体格式。
- [c] 出于法律、财政或商业上的原因，你可能须将电子合同保留一段时期。鉴于此，必须考虑到格式的稳定性，如何证明文件的完整性及其格式的编排，如何确保有能力对这两者加以复制。新的 XML（可扩展标记语言）样式/格式页和其他技术进步可能有助于解决这些问题，但当事人也必须考虑这些技术进步是否适用于任何特定的情形以及当事人是否有能力利用和支持这一技术。由于技术日趋复杂，一些第三方正在开发网页寄存和存储/存档办法，以协助企业达到这些要求。文件成象以及文件或文件图象的数字签名也在使用。

B.8 保密

知识就是力量，这句古老的格言在电子订约环境下具有特殊的意义。个人识别资料等信息经常具有商业敏感性，或在法律上受到限制，需要加以保密处理，然而其电子生境并不设防，其脆弱性可能甚于一般情况。因此，在设计网站等用于电子订约的应用程序时，必须认真考虑保密问题。

首先，高级管理层必须在设计阶段作出下述决定：

- [a] 什么样的信息可以张贴在网站上，
- [b] 需要对应方提供什么样的信息，
- [c] 该信息是否可在网站上自由访问，还是只出现在限制访问区，如系后一种情况，如何对访问加以限制和监督。

这些决定不但要适用于最初订立合同时传送和收到的信息，而且还要适用于在合同存续期内传送和收到的信息。

其次，必须提醒公司内部管理人员和雇员注意擅自传播信息可能给公司、公司合伙人和客户带来的赔偿责任。而且在某些情形下，对于这种赔偿责任（及其数额），不是适用合同法，而是适用另一国的法律。因此，为谨慎起见，公司应制订明确的内部程序，对通过电子订约应用程序张贴和获取的信息的交换加以限制。

再次，合同本身须涉及保密问题和违反保密规定的赔偿责任。在对信息加以适当保护方面不存在适用于一切情形的条款：保密条款必须针对有关信息的性质和重要性以及当事方所处的法律体制来制订。然而，在草拟适当的保密条款时考虑到以下事项或许有些帮助：

- [a] 合同涉及什么类型的信息：敏感信息、机密信息、个人识别信息还是对任务至关重要的信息？
- [b] 你对该信息提出什么样的安全要求，合同是否创设了对保护该信息的同等义务？
- [c] 该信息是否来自第三方，如果是的话，是否对该第三方承担任何义务？
- [d] 如果涉及知识产权或商业机密权，是否存在着适当的保护？
- [e] 是否存在有关这一信息的具体法律要求或对在当事双方的法域中转让该信息是否有任何限制？如果有，你是否符合这些要求？

B.9 技术故障和风险管理

企业长期以来通过一套明智的综合办法来管理风险，即评估风险、尽可能降低风险、通过赔偿或保险来冲抵风险以及确定可以承受的风险——这一套风险管理的复杂做法早在电子技术问世以前就已存在。因此，认识到新技术特有的风险固然重要，但不应夸大这些风险，也不应认为无法使用同样的风险管理办法来对付这些风险，因为这些办法长期以来使得商界利用早先的挑战和机遇得到迅速发展。

一般来说，高层管理人员应当参与有关风险及降低风险的决策，应将与信息通信技术有关的风险纳入公司总体风险评估，以确保适当重视这些风险。在评估此类风险时仔细注意下列问题将是有帮助的：

- 使用某类技术会给公司带来什么样的风险？举例来说，丢失、损坏或泄露某种信息会发生什么情况，包括对对应方的赔偿责任和不利的对外影响？
- 其中哪一类风险是可以承受的？
- 其中哪一类风险是无法避免的？
- 可采取哪些步骤通过技术、程序或合同等手段或通过投保将风险降至最低程度？应考虑采取可能比较简单的步骤：例如，可否仅通过要求确认收到来防范传送故障？
- 此类步骤涉及多少费用？
- 某些风险存在的可能性极低或由此造成的损害极轻，是否不值得为对付这些风险而花钱采取措施？

高层管理人员应当寻求并提供这些问题的答案，必要时可以由那些不仅在电子技术上而且在风险评估上都配备齐全和训练有素的工作人员给予协助。这方面的决定及其理由也需记录在案并定期审查。