

Konwencja kapsztadzka i protokół lotniczy – analiza wybranych zagadnień

Spis treści

- I. Uwagi wstępne
- II. Zakres zastosowania
- III. Warunki zawierania umów
- IV. Wpływ na konstrukcję leasingu
- V. Zagadnienia związane z umową sprzedaży
- VI. Środki zaradcze
- VII. Ochrona dłużnika
- VIII. O rejestrze międzynarodowym słów kilka
- IX. Sytuacja stron w przypadku upadłości
- X. Skutki ekonomiczne
- XI. Uwagi końcowe

Streszczenie

Artykuł ma na celu zapoznać czytelnika z wybranymi zagadnieniami Konwencji o zabezpieczeniach międzynarodowych na wyposażeniu ruchomym (dalej: Konwencja) z 2001 r. oraz sporządzonego doń Protokołu dotyczącego zagadnień właściwych dla sprzętu lotniczego (dalej: Protokół) z zaakcentowaniem tych aspektów, które wiążą się z obrotem handlowym w lotnictwie cywilnym. Na samym wstępie omówiono centralne dla obu aktów pojęcie „zabezpieczenia międzynarodowego” oraz wskazano, jakie typy umów mają do niego zastosowanie oraz co w ogóle może być ich przedmiotem. W dalszej kolejności w artykule przedstawiono wymogi co do formy, chwili i miejsca zawarcia umowy, z której wynika zabezpieczenie, a następnie uszczegółowiono wymagania, jakim poddane są umowy leasingu i sprzedaży samolotów, czyli najczęściej występujące w obrocie czynności zmierzające do powiększania floty przez linie lotnicze. Sporą część artykułu poświęcono środkom zaradczym, jakie może wykorzystać wierzyciel w sytuacji, gdy dłużnik uchyla się od wykonania obowiązków lub gdy dochodzi do jego upadłości wraz z krótkim omówieniem konsekwencji stosowania takich środków w wymiarze praktycznym. I choć na podstawie przepisów Konwencji i Protokołu umacnia się pozycja wierzyciela, jej autorzy zadbali także o to, aby dłużnicy byli chronieni przed nadużyciami drugiej strony. Tej kwestii poświęcono śródtytuł VII. Wyróżnikiem Konwencji jest instytucja rejestru międzynarodowego służąca pewności obrotu i dbałości o ochronę interesów tych, którzy wpisu do niego dokonali w pierwszej kolejności. Oba akty zaś drobiazgowo określają sytuację stron umowy, w przypadku upadłości

* Doktorant w Katedrze Prawa Międzynarodowego i Stosunków Międzynarodowych Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego; e-mail: mateusz.w.osiecki@gmail.com.

dłużnika i przyznają ochronę wierzycielom zależną od posiadanego przez nich pierwszeństwa według rejestru międzynarodowego. Zagadnienia te zostały omówione w śródtytule IX. Ostatnią część artykułu to krótkie studium skutków ekonomicznych, jakie wiązałyby się z ewentualnym przyjęciem przez Polskę obu aktów.

Słowa kluczowe: Konwencja kapsztadzka; protokół lotniczy; Zabezpieczenie; Rejestr międzynarodowy; Leasing; Sprzedaż; Upadłość; Przedmioty lotnicze; Pierwszeństwo

JEL: K11, K33, L93

I. Uwagi wstępne

W obecnych czasach obrót handlowy to domena nie tylko rynku krajowego, lecz także coraz częściej międzynarodowego. Dotyczy on zwłaszcza pewnych dziedzin gospodarki, co wymusza na społeczności międzynarodowej tworzenie reżimu prawnego umożliwiającego ich regulację. Jedną z nich jest niewątpliwie lotnictwo cywilne. Na przestrzeni lat powstały coraz to nowe akty prawne regulujące wszelakie aspekty lotnictwa: od jego ochrony i bezpieczeństwa, po kwestie czysto gospodarcze. Do tej ostatniej kategorii należy m.in. sporządzona pod auspicjami Międzynarodowego Instytutu Unifikacji Prawa Prywatnego (UNIDROIT) Konwencja o zabezpieczeniach międzynarodowych na wyposażeniu ruchomym podpisana 16 listopada 2001 r. w Kapsztadzie, zwana „konwencją kapsztadzką”. Jest to jedna z niewielu umów międzynarodowych poświęconych właśnie tym dziedzinom gospodarki, które wiążą się z operacjami transgranicznymi, tj. transportem kolejowym, lotniczym i przemysłem kosmicznym. Każdej z nich poświęcono oddzielny protokół do Konwencji. Dla przedsiębiorstw lotniczych najbardziej istotnym jest Protokół dotyczący zagadnień właściwych dla sprzętu lotniczego. Przyjęcie przez państwo jakiegokolwiek umowy międzynarodowej zawsze pociąga za sobą dlań pewne konsekwencje. Nie inaczej jest w przypadku Konwencji i Protokołu. Omówieniu wybranych zagadnień obu aktów poświęcony jest niniejszy artykuł.

I. Zakres zastosowania

Konwencja i Protokół z racji regulowanej materii zawierają przede wszystkim przepisy z zakresu prawa cywilnego materialnego. Ich głównym celem, jak już wspomniano, jest regulacja zagadnień związanych z zabezpieczeniami międzynarodowymi na mieniu o znacznej wartości, będącym sprzętem lotniczym, taborem kolejowym lub sprzętem kosmicznym. I choć samo pojęcie „zabezpieczenie” wielokrotnie w Konwencji i Protokole jest przywoływane i wyjaśniane, to jednak nie znajdziemy w nich jego definicji, a jedynie kontekst, w jakim należy to określenie przyjąć. Oczywistym jest jednak, że ze względu na materię regulacyjną Konwencji jako definicję „zabezpieczenia” należy uznać tę wynikającą z przepisów prawa cywilnego, czyli świadczenie uboczne istniejące obok świadczenia głównego, mające na celu zmniejszenie ryzyka niewykonania zobowiązania w sytuacji niewypłacalności dłużnika (Radwański, 2012, s. 48). Zabezpieczenie zaś można, według Konwencji, nazwać „międzynarodowym”, jeśli umowa, która je ustanawia lub przewiduje spełnia określone w jej art. 7 wymogi (opisane szerzej w podtytułach IV i V). Niezależnie od rodzaju rzeczy, jaka jest objęta zabezpieczeniem, rozciąga się ono także, na mocy art. 2 ust. 5 na

świadczenia odszkodowawcze z nim związane. Odmienne trzeba na nie spojrzeć z perspektywy stosunku prawnego, na podstawie którego takie zabezpieczenie jest ustanowione lub przewidziane, przepisy Konwencji odnoszą się bowiem do trzech typów umów:

- 1) ustanowienia zabezpieczenia rzeczowego,
- 2) sprzedaży z zastrzeżeniem własności,
- 3) najmu.

Gdy zaś chodzi o Protokół, jego art. III wyraźnie nakazuje, aby zawarte w Konwencji odniesienia do ustanowienia zabezpieczenia międzynarodowego traktować w większości przypadków w stosunku do materii objętej przepisami Protokołu tak, jakby były odniesieniami do umowy sprzedaży. *Per analogiam* odniesienia do przyszłego zabezpieczenia, dłużnika i wierzyciela odpowiednio stosować należy tak, jak gdyby odnosiły się do przyszłej sprzedaży, sprzedawcy i kupującego. Zastąpienie stosowania przepisów o zabezpieczeniu rzeczowym tymi o sprzedaży w stosunku do sprzętu lotniczego jest poza tym zgodne ze standardami rynku lotniczego. Większość linii lotniczych bowiem powiększa swoją flotę poprzez kupno statków powietrznych albo ich wyleasingowanie – do czego zresztą stosować można przepisy Konwencji i Protokołu traktujące o najmie (Żylicz, 2011, s. 422)¹, o wiele rzadziej zaś np. poprzez sprzedaż z zastrzeżeniem własności (Mikosz, 2011, s. 212).

Przepisy Protokołu precyzują, co w ogóle należy rozumieć przez „przedmioty lotnicze”, a zatem jakie kategorie rzeczy mogą być objęte zabezpieczeniem międzynarodowym. Art. I ust. 2 lit. c) określa, że jako „przedmioty lotnicze” należy uznać płatowce, silniki lotnicze i śmigłowce². Litery b), e) oraz l) tego ustępu doprecyzowują, że żadna z tych rzeczy nie może być wykorzystywana przez wojsko, służby celne lub policję, co zresztą nawiązuje do przyjętego przez art. 3 Konwencji o międzynarodowym lotnictwie cywilnym, sporządzonej w 1944 r. w Chicago, (dalej: konwencja chicagowska) założenia, że statki powietrzne państwowe (a więc te wykorzystywane w służbie celnej, policyjnej i wojskowej) nie mogą być uznane za cywilne.

Choć pojęcie „przedmioty lotnicze” jest zakresowo podobne do terminu „statki powietrzne”, nie należy ich traktować jako tożsamy, na co sam Protokół zwraca uwagę. „Statek powietrzny” rozumiany ma być, zgodnie z art. I ust. 2 lit a) „jako [...] zdefiniowany do celów [K]onwencji chicagowskiej”³, czyli płatowiec z zainstalowanym w nim silnikiem lotniczym lub śmigłowiec. Warto dodać, że sama konwencja chicagowska w zasadzie nie podaje żadnej definicji statku powietrznego; zawarta jest ona natomiast w załącznikach doń i według nich do statków powietrznych zalicza się „każde urządzenie, które może uzyskiwać nośność w atmosferze z oddziaływań powietrza, innych niż pochodzące z oddziaływań powietrza na powierzchnię ziemi”⁴. Definicja ta zresztą nie do końca pokrywa się z tą przyjętą przez Protokół, gdyż poza płatowcami wyposażonymi w silniki i śmigłowcami takimi urządzeniami są też sterowce czy balony. Jednak biorąc pod uwagę, że centralnym pojęciem dla Protokołu są wyłącznie „przedmioty lotnicze”, zawężenie

¹ Żylicz podkreśla, że choć określenie „najem” czy „dzierzawa” ma odniesienie także do statków powietrznych, to jednak nie zawsze tej nomenklatury się przestrzega, a co więcej różne systemy prawne używają odmiennych nazw na te typy umów. W polskiej terminologii używa się przeważnie określenia „leasing operacyjny”, które odpowiada także konstrukcji najmu lub dzierżawy w polskim prawie cywilnym. Stąd używanie określenia „leasing”, będzie także odpowiednie dla stosunków regulowanych przez Konwencję i Protokół pod nazwą „najem”.

² Decyzja Rady (WE) nr 2009/370 z 06.04.2009 r. w sprawie przystąpienia przez Wspólnotę Europejską do Konwencji o zabezpieczeniach międzynarodowych na wyposażeniu ruchomym oraz jej Protokołu dotyczącego zagadnień właściwych dla sprzętu lotniczego przyjętych wspólnie w Kapsztadzie w dniu 16 listopada 2001 r. (Dz. Urz. WE 2009 L 121/3).

³ Ibidem.

⁴ Dziennik Urzędowy Urzędu Lotnictwa Cywilnego rok 2014 poz. 51, s. 1-1.

zakresu statków powietrznych jedynie do płatowców oraz śmigłowców należy uznać za słuszne. Odzwierciedla to zresztą sytuację panującą obecnie w lotnictwie cywilnym; podstawowym typem statku wykorzystywanym przez większość użytkowników, w tym także linie lotnicze, jest płatowiec wyposażony w silnik lotniczy.

III. Warunki zawierania umów

Zarówno Konwencja, jak i Protokół zawierają postanowienia określające warunki dotyczące zawarcia umowy, której przedmiot objęty jest zabezpieczeniem międzynarodowym. Art. 3 Konwencji stanowi o tym, że znajduje ona zastosowanie, jeśli „w momencie zawierania umowy ustanawiającej lub przewidującej zabezpieczenie międzynarodowe dłużnik znajduje się w Umawiającym się Państwie”⁵. Protokół nakazuje w art. III przyjąć, że odniesienie (w Konwencji) do „umowy ustanawiającej lub przewidującej zabezpieczenie” jest odniesieniem do umowy sprzedaży, a „dłużnika” należy rozumieć jako sprzedawcę. A zatem, kryterium decydującym o tym czy przepisy aktów będą stosowane jest sytuacja faktyczna – sprzedawca przedmiotu lotniczego lub leasingobiorca (na podstawie art. 1 lit. j) Konwencji) musi znajdować się na terytorium państwa-strony Konwencji w chwili zawarcia umowy. Art. 4 Konwencji przy tym precyzuje, co należy uznać za miejsce, w którym dłużnik „znajduje się”. Chodzi tu o państwo:

- 1) zgodnie z którego prawem został utworzony lub ustanowiony;
- 2) w którym posiada siedzibę;
- 3) w którym znajduje się jego ośrodek zarządzający; lub
- 4) w którym ma miejsce prowadzenia działalności gospodarczej.

Miejsce pobytu wierzyciela jest nieistotne.

Powyższe wymogi dotyczą sytuacji, gdy każda ze stron umowy znajduje się na terytorium innego państwa. Rozwiązanie to nie budzi żadnych wątpliwości, gdy zostaje zawarta typowa umowa, w której to ustanawia się zabezpieczenie na rzecz finansującego lub sprzedawcy samolotu. Jak jednak słusznie podkreślił J. Walulik, wykorzystanie tej konstrukcji może być problematyczne w przypadku umów wzajemnych, w których to zabezpieczenie ustanawiają obie strony (Walulik, 2011, s. 119).

Państwa przystępujące do Konwencji mogą na mocy art. 50 zastrzec, że jej przepisy nie będą miały zastosowania do umów wewnętrznych. Przez „umowę wewnętrzną” zaś należy rozumieć zgodnie z art. 1 lit. n) taką, której obie strony mają „centrum głównych interesów” w tym samym państwie, w którym znajduje się przedmiot umowy. Choć ten termin nie jest w Konwencji wyjaśniony, to wydaje się słusznym przyjęcie, że chodzi po prostu o siedzibę przedsiębiorcy, jeżeli w niej wykonywana jest działalność gospodarcza (Hrycaj, 2011, s. 182)⁶. Za umowę wewnętrzną uznaje się także taką, na mocy której ustanowiono zabezpieczenie wpisane do rejestru krajowego państwa-strony.

Niezależnie od decyzji sygnatariusza czy Konwencja ma być stosowana względem umów wewnętrznych, pewne jej postanowienia zawsze będą stosowane. Stanowi o tym art. 50 ust. 2.

⁵ Decyzja Rady (WE) nr 2009/370 z 06.04.2009 r. w sprawie przystąpienia przez Wspólnotę Europejską do Konwencji o zabezpieczeniach międzynarodowych na wyposażeniu ruchomym oraz jej Protokołu dotyczącego zagadnień właściwych dla sprzętu lotniczego przyjętych wspólnie w Kapsztadzie w dniu 16 listopada 2001 r. (Dz. Urz. WE 2009 L 121/3).

⁶ Autorka wskazuje, że użyte sformułowanie „centrum głównych interesów” jest dosłownym tłumaczeniem wersji angielskiej i francuskiej aktu prawnego (w tym wypadku rozporządzenia Rady). Tłumacząc jednak teksty aktów, należy mieć przede wszystkim na uwadze cel regulacji, a nie brzmienie dosłowne. Stąd też przekonanie, że według prawa polskiego można mówić po prostu o siedzibie podmiotu.

IV. Wpływ na konstrukcję leasingu

Gdy chodzi o umowę leasingu, ratyfikacja Konwencji wraz z Protokołem pociągałaby za sobą konieczność dostosowania przepisów kodeksu cywilnego do postanowień określonych w obu aktach. W przepisach dot. leasingu należałoby wówczas uwzględnić, poza wymienioną w art. 709² k.c. formą pisemną umowy, także przedmiot, którym finansujący może dysponować, jak również identyfikację przedmiotu zgodnie z Protokołem, tj. wskazanie, że chodzi o rzecz będącą sprzętem lotniczym. Protokół precyzuje w art. VII, że do identyfikacji niezbędny i wystarczający jest numer fabryczny, nazwa producenta oraz oznaczenie modelu (np. C/N 000001, Airbus Industrie, model A330-300). Wydaje się słusznym, że nie przyjęto w tym wyliczeniu numeru rejestracyjnego samolotu jako oznaczenia identyfikacyjnego, a to dlatego, że zmiana właściciela lub użytkownika na inny podmiot zagraniczny skutkować może wpisaniem przedmiotu do rejestru statków powietrznych w danym państwie, a tym samym utratą poprzednich znaków rejestracyjnych (wg art. 35 polskiej ustawy – Prawo lotnicze z 2002 r. takiemu wpisowi podlega m.in. statek będący własnością lub w użytkowaniu polskiej osoby prawnej, czyli np. linii lotniczej⁷). Takie ograniczenia zgodne są zresztą z zasadą wyrażoną w konwencji chicagowskiej, która to w art. 18 zakazuje, aby jakikolwiek cywilny statek powietrzny posiadał rejestrację więcej niż jednego państwa. Gdy dochodzi do zmiany właściciela lub użytkownika na podmiot tego samego państwa – skutkuje to zmianą wpisu w rejestrze (art. 36 ust. 2 ustawy – Prawo lotnicze).⁸

V. Zagadnienia związane z umową sprzedaży

Podobnie jak w przypadku umowy o leasing samolotu, Konwencja, i przede wszystkim Protokół szczegółowo określają wymagania, jakie musi spełniać umowa sprzedaży sprzętu lotniczego, aby na jej podstawie można było ustanowić lub przewidzieć (na przyszłość) zabezpieczenie. I tak art. V ust. 1 stanowi, że taka umowa powinna być sporządzona na piśmie, dotyczyć przedmiotu lotniczego, którym sprzedawca może dysponować oraz umożliwić właściwe zidentyfikowanie przedmiotu. Ratyfikacja Protokołu wymagałaby zatem prawdopodobnie zmian k.c. odnoszących się do formy umowy sprzedaży (przynajmniej gdy chodzi o transakcje dot. sprzętu lotniczego). Ustęp 2 tego artykułu zaś potwierdza akcesoryjny charakter zabezpieczenia, stanowiąc, że przechodzi ono na kupującego zgodnie z warunkami umowy sprzedaży.

Powyższe rozwiązania dają dodatkowe zapewnienie dłużnikowi, że rzecz, którą nabywa lub bierze w używanie jest wolna od wad prawnych.

VI. Środki zaradcze

Kolejnym *novum* wprowadzonym przez Konwencję jest możliwość uwzględnienia przez strony w umowie przypadków jej niewykonania, które skutkowałyby możliwością podjęcia przez wierzyciela jednego lub kilku środków zaradczych i skorzystania z uprawnień, których szeroki wachlarz przewiduje art. 8–10 i 13 Konwencji oraz art. IX–XI Protokołu. Poza tym strony mogą, zgodnie z art. 11 ust. 1 Konwencji, określić w umowie także inne zdarzenia, których zajście pociągałoby za sobą stosowanie tych środków – wydaje się możliwe potraktowanie jako takich sytuacji, w których korzystający oddaje bez zgody finansującego rzecz do używania innemu podmiotowi albo narusza

⁷ Ustawa z dnia 3 lipca 2002 r. – Prawo lotnicze, Dz.U. z 2002 r. Nr 130, poz. 1112 ze zm.

⁸ Ibidem.

zasady korzystania z rzeczy (art. 709¹¹ i 709¹² k.c.), jak również gdy sprzedawca wydaje kupującemu rzecz mającą wady tak fizyczne, jak i prawne (odpowiednio art. 556¹ i 556³ k.c.). I tak, zgodnie z Konwencją, jeśli by doszło do któregośkolwiek z przypadków niewykonania określonego przez strony w umowie, wierzycielowi przysługiwałby możliwość zajęcia rzeczy (np. leasingowanego samolotu czy jego silnika) lub przejęcia nad nim kontroli, a nawet jej sprzedaży lub wyleasingowania innemu podmiotowi (art. 8. ust. 1 lit. a) i b)). Możliwym stałoby się również pobieranie lub odbieranie pożytków i dochodów wynikających z zarządzania lub używania rzeczy (art. 8 ust. 1. lit. c)) – typowa byłaby tu sytuacja, w której firma leasingowa oddająca linii lotniczej samolot do używania występuje z roszczeniem do linii, aby ta dochody ze sprzedaży biletów na lot danym samolotem przekazała na rzecz leasingodawcy (jeśli takie roszczenie jest przewidziane postanowieniami umowy). Zatem ratyfikacja Konwencji mogłaby pociągać za sobą obowiązek dodania do k.c. przepisów traktujących o uprawnieniach finansującego w przypadku naruszenia przez korzystającego umowy (art. 709¹¹), o ile rzecz będąca przedmiotem umowy jest sprzętem lotniczym.

Oprócz powyższych, Protokół przewiduje także dodatkowe środki: doprowadzenie przez wierzyciela do usunięcia wpisu statku z rejestru oraz doprowadzenie do wywozu i fizyczne przeniesienie przedmiotu lotniczego z terytorium, na którym się znajduje (odpowiednio art. IX ust. 1 lit a) i b)). Obydwa rodzaje środków można uznać za surowe, a to z następujących względów: obowiązek rejestrowania statków powietrznych w państwach jest obecnie zjawiskiem powszechnym, opartym zresztą na przepisach konwencji chicagowskiej, a w szczególności jej rozdziale III⁹. Obowiązek ten funkcjonuje także w Polsce; art. 31 ust. 1 pkt 1 ustawy – Prawo lotnicze stanowi, że statek, aby był dopuszczony do lotów w (polskiej) przestrzeni powietrznej, powinien być wpisany do rejestru statków powietrznych¹⁰. A zatem wykreślenie go z rejestru pociąga za sobą skutek niemożności legalnego wykorzystywania statku do lotów, czyli pozbawienia go jego podstawowej funkcji. Zatem zgoda stron na stosowanie tego środka zaradczego w razie niewykonania umowy jest wysoką motywacją dla dłużnika, aby ten spełnił swoje świadczenie. Oczywiście sankcja ta nie jest stosowana, jeśli przedmiotem umowy jest np. sam silnik lotniczy – ten bowiem nie podlega wpisowi do rejestru statków.

Przeniesienie statku powietrznego na terytorium innego państwa również jest środkiem powodującym dotkliwe konsekwencje. Przede wszystkim doprowadza on do konieczności przerejestrowania statku w innym państwie zgodnie z zakazem rejestracji wielokrotnej, o którym mowa w art. 18 konwencji chicagowskiej. Stanowi on, że „statek powietrzny nie może być ważnie zarejestrowany więcej niż w jednym Państwie, jednakże jego rejestracja może być przeniesiona z jednego Państwa do innego [...]”¹¹. Taka zmiana rejestracji niesie za sobą ryzyko, że statek nie mógłby legalnie wykonywać lotów w przestrzeni powietrznej państwa, w której znajduje się dłużnik. Ze względu na powszechnie obowiązującą, statuowaną przez art. 1 konwencji chicagowskiej, zasadę zwierzchnictwa powietrznego, każde państwo samo decyduje o tym, którego obcego państwa statki powietrzne mogą przelatywać nad jego terytorium (Żylicz, 2011, s. 37). Jeżeli zatem państwo, w którym samolot był zarejestrowany i w którym znajdował się dłużnik wcześniej

⁹ Konwencja o międzynarodowym lotnictwie cywilnym, podpisana w Chicago dnia 7 grudnia 1944 r. – konwencja chicagowska, Dz.U. z 1959 r. Nr 35, poz. 212 z późn. zm). Warto wspomnieć, że z rejestracją wiąże się też zasada przynależności państwowej statku powietrznego, o której stanowi art. 17 konwencji chicagowskiej.

¹⁰ Ustawa z dnia 3 lipca 2002 r. – Prawo lotnicze, Dz.U. z 2002 r. Nr 130, poz. 1112 ze zm.

¹¹ Konwencja o międzynarodowym lotnictwie cywilnym, podpisana w Chicago dnia 7 grudnia 1944 r. – konwencja chicagowska, Dz.U. z 1959 r. Nr 35, poz. 212 z późn. zm).

wprowadziło zakaz wykonywania lotów w jego przestrzeni przez statki państwa, do którego samolot został przeniesiony (i tam zarejestrowany), to maszyna taka nie będzie mogła wykonywać lotów nad terytorium państwa uprzedniej rejestracji.

Podjęcie wyżej omówionych środków wiąże się, rzecz jasna, z pewnymi wymogami proceduralnymi: zawiadomieniem odpowiednich osób i złożeniem stosownych wniosków (art. IX ust. 5 i 6 Protokołu).

VII. Ochrona dłużnika

Obok szerokiego zasobu uprawnień, jakie przysługują wierzycielowi w wypadku niewykonania umowy, Konwencja i Protokół zawierają także szereg przepisów chroniących dłużnika przed nadużyciami. Art. IX ust. 3 stanowi bowiem, że w sytuacji, gdy wierzyciel decyduje się podjąć środki zaradcze, powinien czynić to zgodnie z zasadami racjonalnego przedsiębiorcy, tj. po prostu zgodnie z umową. Słabością art. IX ust. 3 jest to, że *in fine* wyłącza on obowiązek stosowania się do postanowienia umowy, jeśli takowe jest „oczywiście nieracjonalne”. Problemem jest bowiem określenie, na jakiej podstawie ocenić można postanowienie umowy jako „oczywiście nieracjonalne” oraz to czy takiej oceny dokonuje się w oparciu o kryteria obiektywne, niezależne od stron, czy też subiektywne, z perspektywy dłużnika lub wierzyciela. Wobec braku sprecyzowanych kryteriów w tej kwestii, należy przyjąć, że ocena tego, co można uznać za postanowienia „oczywiście nieracjonalne” będzie należało do sądu w sytuacji zaistnienia sporu między stronami.

Art. 8 ust. 4 Konwencji nakazuje zaś finansującemu zawiadomić z odpowiednim wyprzedzeniem korzystającego oraz osoby, którym przysługują jakiegokolwiek prawa do rzeczy o propozycji sprzedaży lub leasingu/wynajmu zastosowanej jako środek zaradczy. Rozwiązanie takie pozwala uniknąć sytuacji, w których leasingobiorca, nie wiedząc o fakcie złożenia propozycji sprzedaży lub leasingu/wynajmu innemu podmiotowi przez leasingodawcę, będzie nadal korzystał z przedmiotu umowy. Protokół doprecyzowuje w art. IX ust. 4, że wymóg „zawiadomienia z odpowiednim wyprzedzeniem” będzie spełniony, jeśli powiadomi się osoby zainteresowane na piśmie w okresie dziesięciu dni roboczych przed proponowaną datą sprzedaży lub leasingu/wynajmu.

Ustępy 5 i 6 art. 8 Konwencji chronią zaś dłużnika w ten sposób, że nie narażają go na konieczność zapłacenia wierzycielowi sumy ponad tę, na którą opiewa zabezpieczone zobowiązanie. Jeśli bowiem na skutek niewykonania umowy wierzyciel zdecyduje się sprzedać lub wyleasingować samolot, z którego wcześniej korzystał dłużnik, wówczas wskutek tej czynności mógłby uzyskać sumę wystarczającą do uzyskania zaspokojenia, co zwolniłoby dłużnika z dalszego płacenia rat za korzystanie z rzeczy.

Ze względu na fakt, że strony umowy nie mogą odstąpić od stosowania powyższych przepisów na mocy art. 15 Konwencji, należy je traktować jako normy *ius cogens*.

VIII. O rejestrze międzynarodowym słów kilka

Pewność obrotu ma być wzmocniona dzięki rejestrowi międzynarodowemu – centralnemu systemowi, w którym wszystkie czynności określone przez Konwencję byłyby utrwalone i udostępnione do wglądu. Jednocześnie Konwencja nie wyklucza tworzenia odrębnych rejestrów dla różnych kategorii przedmiotów. Wpisowi do rejestru, zgodnie z art. 16 Konwencji, podlegają:

- 1) zabezpieczenia międzynarodowe (tak już istniejące, jak i o charakterze przyszłym);

- 2) niektóre prawa i zabezpieczenia niewynikające z umów;
- 3) cesje (także przyszłe) zabezpieczeń międzynarodowych;
- 4) nabycie zabezpieczenia międzynarodowego;
- 5) zawiadomienia o zabezpieczeniach krajowych;
- 6) umowy, na podstawie których strony ustanowiły podporządkowanie jednego zabezpieczenia innemu;

Konwencja nie uzależnia skuteczności ww. czynności od dokonania wpisu – co oznacza, że sam wpis do rejestru ma jedynie charakter deklaracyjny, a ważność powstania zabezpieczenia, jego nabycia, dokonania cesji itd. uzależniona jest jedynie od zawarcia umowy. Niemniej jednak, dokonanie wpisu rodzi istotne skutki materialnoprawne, zwłaszcza wobec osób trzecich (Walulik, 2011, s. 120).

Dla zapewnienia prawidłowego funkcjonowania rejestru międzynarodowego powołuje się Organ Nadzoru oraz Rejestratora. O ile Konwencja określa większość kompetencji tego pierwszego, obowiązki Rejestratora (wybieranego na 5-letnią kadencję) kształtują Protokół oraz regulamin utworzony przez Organ Nadzoru. Ten ostatni zaś w myśl art. XVII ust. 1 Protokołu ma być podmiotem międzynarodowym, a więc z pewnością państwem lub organizacją międzynarodową.

Generalna zasada rządząca rejestrem międzynarodowym jest analogiczna do tej, która obowiązuje chociażby w polskim rejestrze zastawów, czyli zasady pierwszeństwa (Gołaczyński i Leśniak, 2009, s. 93). Przejawia się ona w trzech aspektach. Po pierwsze, prawa wpisane do rejestru mają pierwszeństwo zaspokojenia przed tymi niewpisanymi. Po drugie, wpis dokonany wcześniej ma pierwszeństwo przed tym dokonany później. I wreszcie po trzecie, strony, którym przysługują konkurencyjne zabezpieczenia lub prawa mogą w drodze umowy ustalić inne pierwszeństwo tych praw.

Wyraz powyższych zasad znajdziemy chociażby w art. XIV. Jego ust. 1 stanowi o tym, że niezależnie od istnienia uprzednio ustanowionego zabezpieczenia, kupujący nabywa przedmiot wolny odeń, jeśli to nie było wpisane do rejestru międzynarodowego.

Ratyfikacja Konwencji wymagałaby wdrożenia przez Polskę rozwiązań, które umożliwiłyby przedsiębiorcom dokonywanie wpisów do rejestru międzynarodowego. Konieczne mogłoby być powołanie ustawowego organu, który stanowiłby pośrednika w dokonywaniu wpisów lub wyposażenie któregoś z istniejących podmiotów w takie kompetencje na podstawie art. 18 ust. 5 Konwencji.

Warto dodać, że rejestr międzynarodowy swoją bazę ma w stolicy Irlandii, Dublinie (Duggan, Flynn). Funkcję Rejestratora pełni zaś irlandzka spółka Aviaretto działająca na zasadzie non-profit (Kunert-Diallo, 2011, s. 56).

IX. Sytuacja stron w przypadku upadłości

Przepisy dot. stosowania środków zaradczych w przypadku upadłości stosuje się tylko, jeśli państwo-strona zdecyduje się na związanie się takimi przepisami, co wynika z art. XXX ust. 3 Protokołu.

Nie ma wątpliwości, że przepisy związane z sytuacją stron w przypadku upadłości dłużnika należą do najbardziej kontrowersyjnych z zawartych w Protokole. Przede wszystkim przedmioty lotnicze jako takie są wyłączone z masy upadłościowej dłużnika – wierzyciel, którego prawo jest chronione zabezpieczeniem wpisanym do rejestru, ma pierwszeństwo zaspokojenia przed innymi

wierzycielami (art. XI ust. 12 Protokołu). Zatem ci wierzyciele, którzy mają ewentualne zabezpieczenie na przedmiotach niepodlegających wpisowi do rejestru międzynarodowego muszą liczyć się z tym, że o wiele trudniej będzie im uzyskać od upadłego dłużnika zaspokojenie. Przedmioty lotnicze stanowią bowiem z reguły znaczną część majątku linii lotniczych (Zych, 2014).

Sam przedmiot lotniczy, i tak najpóźniej po stosownym „okresie oczekiwania” (określonym przez państwo-stronę), powinien zostać wierzycielowi oddany w posiadanie, zgodnie z art. XI ust. 2. Do tego czasu dłużnik może używać przedmiotu, jeśli tylko zachowa go w stanie nie pogorszonym. Niewykluczone jest zatem, aby dłużnik nadal wykorzystywał samolot do wykonywania rejsów i tym samym uzyskał ewentualne dochody służące zaspokojeniu wierzyciela. Nie będzie to jednak możliwe, jeśli samolot taki zostanie oddany wierzycielowi w posiadanie – dłużnik bowiem może mieć obowiązek (wypływający np. z nakazu sądowego) wydania oświadczenia, że odda przedmiot lotniczy właśnie wierzycielowi w posiadanie. Jeśli zaś wierzyciel, zgodnie z art. XI ust. 4, przedstawi dowód, że zabezpieczenie jest wpisane do rejestru (a wystarczy do tego stosowny dokument wydany na podstawie regulaminu rejestru międzynarodowego zgodnie z art. 24 Konwencji) oraz wykaże swe roszczenie, wówczas będzie mógł objąć przedmiot w posiadanie.

Art. XI ust. 8 daje ponadto wierzycielowi możliwość skorzystania ze środków zaradczych określonych w art. IX ust. 1 (doprowadzenie do wykreślenia statku z rejestru i jego przeniesienie) oraz nakazują odpowiednim organom podjęcie współpracy z wierzycielem w celu ich wykonania.

X. Skutki ekonomiczne

Obok analizy zmian, jakie przyjęcie Konwencji i Protokołu może wywołać w polskim systemie prawnym, warto także omówić potencjalne skutki o charakterze ekonomicznym, zwłaszcza że to właśnie kwestie gospodarcze są główną materią regulowaną przez przedmiotowe akty.

Przede wszystkim perspektywa uniwersalnej (dokonanej przez większość państw świata) ratyfikacji obu aktów oznaczałaby tożsamość lub przynajmniej zbliżenie ustawodawstw krajowych w kwestii zabezpieczeń na sprzęcie lotniczym. W dalszej perspektywie prowadzi to do ułatwienia obrotu, gdyż przedsiębiorcy znający przepisy obowiązujące w kraju swej siedziby chętniej zawieraliby transakcje z podmiotami zagranicznymi, wiedząc, że taki sam reżim prawny obowiązuje w państwach obcych. Zatem przyjęcie Konwencji i Protokołu przez Polskę sprawiłoby, że rynek polski stałby się atrakcyjniejszy dla zagranicznych firm świadczących usługi finansowe. Tym samym, przy większej konkurencji, podmioty takie byłyby skłonne udzielić finansowania liniom lotniczym na preferencyjnych warunkach. Skorzystaliby na tym także mniejsi przewoźnicy poszukujący środków na tworzenie floty (Kunert-Diallo, 2011, s. 57).

Wprowadzenie rejestru międzynarodowego może w różny sposób kształtować sytuację finansujących sprzęt lotniczy. Decydującym kryterium dla pierwszeństwa zaspokojenia wierzyciela jest kolejność dokonania wpisu w rejestrze, co w pewien sposób niweluje nierówności pomiędzy mniejszymi lub słabszymi ekonomicznie przedsiębiorcami a „większymi graczami rynkowymi”. Dzięki temu przedsiębiorstwa mniejsze mogą być bardziej skłonne do zawierania transakcji z liniami lotniczymi, wiedząc, że jeśli zadbały o dokonanie wpisu przed innymi podmiotami, ich interesy będą zaspokojone w pierwszej kolejności. Takie rozwiązanie zakłada jednak osłabienie pozycji pozostałych wierzycieli, którzy zaspokojeni zostaną w dalszej kolejności

(Walulik, 2011, s. 124). Może to być czynnikiem zniechęcającym potencjalnych finansujących do zawierania umów z liniami lotniczymi i tym samym negatywnie odbić się na polskim rynku lotniczym.

Elementem korzystnym z punktu widzenia przedsiębiorców (zarówno instytucji finansowych, jak i przewoźników lotniczych) jest duża swoboda w kształtowaniu stosunku prawnego, zwłaszcza gdy chodzi o stosowanie środków zaradczych. Ułatwia to zawieranie transakcji między podmiotami, a jeśli doszłoby do uniwersalnej ratyfikacji obu aktów, zniknęłyby bariery ograniczające swobodę umów transgranicznych. Zatem jest to kolejny czynnik dodatnio wpływający na zainteresowanie polskim rynkiem lotniczym w przypadku przyjęcia obu aktów.

Jak zauważa A. Kunert-Diallo, w Konwencji zawarty jest zbiór przepisów polepszających sytuację wierzyciela, gdy jego dłużnikiem jest przedsiębiorstwo będące spółką handlową, nie zaś podmiotem państwowym. Zobowiązania tych ostatnich są bowiem wykonywane z wykorzystaniem mienia państwowego, a transakcje dokonywane przezeń są na bieżąco monitorowane przez aparat państwowy, dzięki czemu ryzyko niewykonania umowy jest mniejsze niż w wypadku spółek handlowych (Kunert-Diallo, 2011, s. 55). Konwencja, dzięki zastosowaniu szerokiej gamy instytucji chroniących wierzyciela, w tym środków zaradczych, zmniejsza owo ryzyko, czym pozytywnie wpływa na atrakcyjność przedsiębiorstw niepaństwowych jako potencjalnych kontrahentów. Zatem przyjęcie Konwencji przez Polskę stanowiłoby drogę do rozwoju linii lotniczych innych niż państwowi przewoźnicy.

XI. Uwagi końcowe

Przyjęcie przez Polskę konwencji kapsztadzkiej i protokołu lotniczego spowodowałoby diametralną zmianę w stosunkach gospodarczych panujących w lotnictwie cywilnym, głównie ze względu na umocnienie pozycji sprzedawcy lub finansującego sprzęt lotniczy, takiego jak bank czy firma leasingowa. Uzyskuje on bowiem na mocy aktów duży zasób środków, dzięki którym, w razie niewykonania zobowiązania przez dłużnika (którym najczęściej w omawianych stosunkach jest linia lotnicza) lub ryzyka jego upadłości, może uzyskać nawet częściowe zaspokojenie. Sankcja użycia tych środków staje się zresztą naturalną motywacją dla dłużnika do spełnienia swoich obowiązków, co wiąże się z atrakcyjnością zawierania transakcji przez przedsiębiorców. Konwencja i Protokół w naturalny sposób obniżają koszty upadłości linii lotniczych, co wpływa na wysokość kosztów umów z nimi zawieranych. Niższe koszty stanowią dla przyszłych parterów linii zachętę do przeprowadzania transakcji.

Atutem Konwencji jest wprowadzenie rejestru międzynarodowego, który stanowi gwarancję pewności obrotu. Uzyskanie wpisu w rejestrze zwiększa przekonanie wierzyciela, że jego roszczenie zostanie spełnione przed innymi. Oczywiście takie rozwiązanie może budzić kontrowersje – osłabia ono bowiem pozycję tych wierzycieli, którzy, choć uzyskali roszczenie wcześniej, z różnych względów nie zdążyli dokonać wpisu lub zrobili to w późniejszym czasie. Koncepcja ta jest jednak zgodna z założeniem, że przedsiębiorca traktowany jak profesjonalista powinien czuć nad prawidłowością swoich interesów, do których zalicza się również dokonanie wpisu do rejestru międzynarodowego. Zagadnienie pierwszeństwa niweluje także wszelkie nierówności podmiotów, które na mocy ustawodawstwa wewnętrznego uzyskują pewne przywileje, np. ban-

ków. Przy dokonywaniu wpisu nieistotny jest bowiem status wierzyciela, a jedynie fakt czy wpis został dokonany przed innymi.

Niewątpliwie, choć Konwencja nie należy do najmłodszych aktów prawnych (jak wspomniano sporządzona została w 2001 r.), dość dobrze przystaje do obecnych realiów panujących w lotnictwie cywilnym. Szczegółowo reguluje zagadnienia umów, poprzez które większość linii lotniczych nabywa składniki swych flot, tj. leasing operacyjny i sprzedaż. Pozwala także ustanowić zabezpieczenie nie tylko na samolotach, lecz także silnikach lotniczych, co pozwala zmniejszyć ryzyko utraty władania nad cenniejszymi składnikami majątku przez linię lotniczą, gdyby ta nie wykonała zobowiązań, a przy tym wciąż daje wierzycielowi solidne dodatkowe zapewnienie, że zostanie ono wykonane.

Obecnie (stan na 25 stycznia 2016 r.) stronami Konwencji jest 70 państw, 62 ratyfikowało zaś protokół lotniczy. Z kolei jedyną organizacją międzynarodową, która przyjęła oba akty jest Unia Europejska¹². Fakt ich przyjęcia przez Unię może rodzić pewne wątpliwości co do zakresu ich obowiązywania. Z jednej strony bowiem art. 216 ust. 2 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej stanowi, że umowy [międzynarodowe] zawarte przez Unię wiążą państwa członkowskie. Jednak należy mieć na uwadze, że na mocy stosownych rozporządzeń państwa członkowskie przekazały swoje kompetencje Unii jedynie w zakresie pewnych kwestii związanych z Konwencją i Protokołem (np. jurysdykcja sądów, uznawanie i wykonywanie orzeczeń sądowych, postępowanie upadłościowe itp.)¹³. Tym samym wywnioskować można, że gdy chodzi o pozostałe zagadnienia, obowiązywanie Konwencji i Protokołu jest uwarunkowane ich ratyfikacją przez poszczególne państwa członkowskie. Niemniej dokonanie takiej ratyfikacji jest decyzją zgodną z przepisami prawa pierwotnego Unii – art. 4 ust. 3 Traktatu o Unii Europejskiej stanowi bowiem, że państwa członkowskie powinny podejmować wszelkie środki dla wykonania zobowiązań wynikających z traktatów (co czyni za- dość zasadzie lojalnej współpracy). Zatem ratyfikacja Konwencji i Protokołu przez poszczególne państwa członkowskie, w tym Polskę, jest niezbędna dla zapewnienia wykonania obowiązków określonych w powyższym przepisie. Tym bardziej, że związanie się tymi aktami nie wymagałoby wprowadzania znaczących zmian w polskim ustawodawstwie.

Stosunkowo niewielka liczba ratyfikacji może zaś wynikać z tego, że wiele państw obawia się osłabienia pozycji silnych ekonomicznie podmiotów, takich jak przywołane wcześniej banki, ze względów, o których mowa wyżej. Nie da się jednak ukryć, że kompleksowa regulacja wielu aspektów prawnych obrotu handlowego w lotnictwie stanowi mocny argument *in favorem* jego ewentualnego przyjęcia przez Rzeczpospolitą.

Bibliografia

- Duggan, J. i Flynn, P. (b.d.). *The Cape Town Convention – a brief overview*. Pozyskano z: http://www.fod.ie/Cape_Town_Convention.pdf.
- Gołaczyński, J. i Leśniak, M. (2009). *Zastaw rejestrowy i rejestr zastawów. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

¹² Oficjalne dane z witryny internetowej organizacji UNIDROIT; dane dostępne pod adresami: <http://www.unidroit.org/status-2001capetown>; <http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft>.

¹³ Oficjalne dane z witryny internetowej organizacji UNIDROIT; dane dostępne pod adresami: <http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=1658>; <http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=1573>.

- Hrycaj, A. (2011). *Jurysdykcja krajowa w sprawach o ogłoszenie upadłości objętych zakresem zastosowania rozporządzenia rady (WE) NR 1346/2000 w sprawie postępowania upadłościowego*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Radwański, Z. i Olejniczak, A. (2012). *Zobowiązania – część ogólna*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Kunert-Diallo, A. (2011). Konwencja kapsztadzka i protokół lotniczy – rozwiązania międzynarodowe dotyczące finansowania sprzętu lotniczego. *Europejski Przegląd Sądowy*, 7.
- Mikosz, S. (2011). *Leci z nami pilot. Kilka prawd o liniach lotniczych*. Warszawa: G+J Gruner + Jahr Polska.
- Walulik, J. (2011). *O potrzebie przystąpienia Polski do Konwencji kapsztadzkiej*. *Kontrola Państwowa*, 3.
- Zych, M. (2014). *Czy Polska powinna ratyfikować konwencję kapsztadzką? O zabezpieczeniu transakcji w branży lotniczej*. Pozyskano z: <http://www.codozasady.pl/czy-polska-powinna-ratyfikowac-konwencje-kapsztadzka-o-zabezpieczeniu-transakcji-w-branzy-lotniczej/>.
- Żylicz, M. (2011). *Prawo lotnicze międzynarodowe, europejskie i krajowe*. Warszawa: LexisNexis.