

JAN HOŁOWIŃSKI

EKSPLOATACJA DNA MORSKIEGO I PODGLEBIA W ŚWIETLE KONWENCJI NZ O PRAWIE MORZA

Konwencja Narodów Zjednoczonych o Prawie Morza uchwalona 10 grudnia 1982 r. w Montego Bay wprowadza nowe pomysły i nowe instytucje do międzynarodowego prawa gospodarczego. Spomiędzy tych nowych instytucji wymagających, szczegółowej analizy i oceny w całości warto chociażby wstępnie poświęcić nieco uwagi wybranym problemom związanym z powołaniem do życia przez tę Konwencję międzynarodowego „Przedsiębiorstwa” (Enterprise) do wykonywania procesów produkcyjnych, transportowych i marketingowych przy eksploatacji minerałów z dna morskiego i podglebia (art. 170)¹

Chodzi tu o poczynania gospodarcze, o eksploatację typu przemysłowo-handlowego, taką jaką realizują normalne przedsiębiorstwa (spółki, kompanie, towarzystwa, holdingi, trusty) o charakterze handlowym, kapitalistycznym lub niekapitalistycznym. Toteż uregulowanie działalności tegoż „Przedsiębiorstwa” niewątpliwie leży w sferze zainteresowań międzynarodowego prawa gospodarczego.

Pomimo, że Konwencja jest normą prawa międzynarodowego w znaczeniu prawa międzypaństwowego, to jednak jej szczegółowe postanowienia mają regulować stosunki pomiędzy podmiotami cywilnoprawnymi lub też pomiędzy „Przedsiębiorstwem” jako podmiotem prawa międzynarodowego a podmiotami cywilnoprawnymi.

Niektóre z tych postanowień mają wpływ na normy cywilnoprawne i będzie trzeba się zastanowić nad wieloma problemami właściwości prawa, odpowiedzialności cywilnoprawnej zarówno „Przedsiębiorstwa”, jak i podmiotów cywilnoprawnych z nim współpracujących. Jest to niewątpliwie zakres merytoryczny zainteresowań międzynarodowego prawa gospodarczego z uwagi na źródła pochodzenia norm, które będą regulować te stosunki.

¹ Termin „enterprise” tłumaczy się jako „przedsięwzięcie”, lecz w celach praktycznych „przedsiębiorstwo” lepiej oddaje istotę tej instytucji pomimo, być może, opozycji ze strony językoznawców. Por. Bulas-Whitfield, *Słownik angielsko-polski Fundacji Kościuszkowskiej*, Haga 1961, s. 321,

Według art. 170 § 1 Konwencji „Przedsiębiorstwo” jest organem „Zarządu”. Zgodnie z art. 156 § 1 „Zarząd” to skrótowy termin oznaczający „Międzynarodowy Zarząd Dna Morskiego” (International Sea-Bed Authority). Znowu może wyniknąć dyskusja, jak przetłumaczyć na język polski termin „Authority”, który może oznaczać „władzę”, „urząd”², ale w praktyce gospodarczej (por. np. tłumaczenie nazwy naszych Zarządów Portów właśnie jako Port Authority) w intuicyjnym rozumieniu tej instytucji wydaje się, że termin „Zarząd” będzie chyba najlepiej odzwierciedlał istotę i zadania tejże instytucji, mimo iż jest ona podmiotem prawa międzynarodowego publicznego.

Postanowienia art. 170 Konwencji należy rozumieć w tym sensie, że „Przedsiębiorstwo” jest organem wykonawczym, jest organizacją techniczno-handlową podlegającą „Zarządowi Dna Morskiego”, który ma charakter organu administracyjnego (zarządzającego, nadzorującego, dającego generalne wytyczne), a nie dokonującego operacji technicznych, nie zajmującego się handlem, organizacją pracy itp., co należy właśnie do zadań „Przedsiębiorstwa”.

„Przedsiębiorstwo” może dokonywać wspomnianych operacji własnymi urządzeniami i własnym personelem, a może mieć — jak to z reguły ma miejsce w międzynarodowej praktyce inwestycyjnej — i angażować podwykonawców do realizacji poszczególnych zadań, do robót specjalistycznych.

Jak wiadomo, eksploatacja dna morskiego jest przedsięwzięciem technicznie trudnym, ryzykownym, wymagającym stosowania specjalistycznego sprzętu i oprzyrządowania, fachowców wielu branż, stosowania wiedzy technologicznej (know-how) i procedur chronionych patentami, a więc ma mocy umów o charakterze cywilnoprawnym, gdyż inaczej nikt się tego nie podejmie.

Wydaje się generalnie, że Konwencja, pomimo jej niewątpliwego kapitalnego znadzenia dla uregulowania stosunków międzypaństwowych na tle eksploatacji dna morskiego i podglebia poza jurysdykcją poszczególnych państw, zawiera zbyt wiele niedomówień, aby być praktycznym narzędziem.

I. „PRZEDSIĘBIORSTWO” EKSPLOATACJI DNA MORSKIEGO

Konwencja stworzyła „Zarząd” i jej organ wykonawczy w postaci wspomnianego „Przedsiębiorstwa”, nadała im *obu* status podmiotów prawa międzynarodowego, a więc pozapaństwowego.

² Por. ponownie *Słownik angielsko-polski Fundacji Kościuszkowskiej*, Haga 1961, s. 47, a także np. *Cassell's New English Dictionary*, wyd. XVI, London 1953, s. 90.

Tymczasem zapomniano, że działalność -techniczna, a szczególnie handlowa, eksploatacyjna, a więc ta dziedzina, która jest fundamentem istnienia „Przedsiębiorstwa”, musi być oparta na ustawodawstwie jakiegoś konkretnego państwa.

Trzeba sobie zdać sprawę z tego, że przy pracach na głębiach morskich zdarzają się wypadki, również śmiertelne, wskutek błędów i zawinień określonych osób, że będą powstawać roszczenia, że będzie trzeba ubezpieczyć się, że powstaną spory cywilne i handlowe, do rozstrzygnięcia których nie będzie kompetentny (ani formalnie, ani przede wszystkim merytorycznie) Trybunał Morza (zob. aneks IV do Konwencji) ani nawet specjalna Izba Sporów Dna Morskiego tegoż Trybunału (art. 186 i nast. Konwencji). W tym świetle trzeba niestety stwierdzić, że Konwencja jest niedopracowana. Oczywiście, wiadomo ile trudu kosztowało wszystkim, aby konwencja w ogóle doszła do skutku, do fazy podpisania jej. Być może, iż jest to jakimś osiągnięciem, ale po jej wejściu w życie trzeba będzie zorganizować i stworzyć powołane do życia Konwencją „Przedsiębiorstwo”. Jego siedziba ma być w miejscowości, gdzie będzie urzędował „Zarząd Ona Morskiego”.

Sama organizacja biur „Przedsiębiorstwa” nie będzie trudna, gdyż istnieją już np. normy regulujące zatrudnienie personelu w agendach ONZ. Ale warto przypomnieć, że np. budowa biurów dla ONZ była wykonywana na mocy kontraktów podlegających jurysdykcji państw, w których te obiekty wznoszono oraz według zastrzeżonego w kontrakcie prawa właściwego określonego państwa.

W wielu miejscach, szczególnie w aneksach (por. np. aneks HI, art. 13 z licznymi podpunktami) Konwencja odwołuje się do „Powszechnie uznanych zasad księgowości”. Trzeba wyraźnie stwierdzić, że takich „powszechnych” zasad po prostu nie ma, różnią się one w poszczególnych państwach, nawet gdy państwa te mają podobny ustrój polityczno-gospodarczy. W innych miejscach Konwencja odwołuje się do „istniejącej praktyki handlowej” — znowu, bez wyjaśnienia: istniejącej na jakim obszarze? w jakim obrocie? w zakresie jakich działalności?

Nie można oprzeć się wrażeniu, że autorzy Konwencji i osolby ją podpisujące nie za dobrze się orientują w specyfice światowych obrotów handlowych metalami, gdy postanawia się np. (aneks III, punkt 9a), że „wszystkie koszty, wydatki, wpływy i opłaty, i wszelkie ustalenia cen i wartości tutaj powoływanych, będą wynikiem wolnego rynku lub transakcji z krótkim terminem dostawy (arm's length transactions)”.

Postanowienia tego typu będą zarzewiem nie kończących się sporów. Spory talkie są, być może, lubiane przez uczestników konferencji międzynarodowych, gdyż przedłużają je (omawiana Konwencja wymagała przeszło 14 lat zanim pewne spory zostały formalnie złagodzone), ale w praktycznej, gospodarczej eksploatacji pokładów metalonośnych na dnie morskim i jego podglebiu nie może być sporów na tak zasadnicze tematy,

jak koszty i ceny. Przecież eksploatacja złóż musi być na dłuższą metę zyskowna, musi być ekonomicznie efektywna. Nikt rozsądny nie będzie ryzykował sprzedaży uzyskanego metalu w drodze spekulacyjnych umów na wolnym rynku. Co to zresztą jest ów „wodny rynek” w czasach współczesnych?

Widać, że pomiędzy autorami Konwencji było chyba za mało prawdziwych ekonomistów i handlowców. Konwencja wprawdzie odwołuje się (pkt 9b) do interpretacji, jakie zostaną przyjęte przez Komisję Korporacji Międzynarodowych ((Transnational Corporations) ONZ, ale również powołuje się (w jakich okolicznościach?) na międzynarodowe możliwe do przyjęcia (acceptable) reguły i procedury buchalteryjne.

A dalej Konwencja przewiduje, że ewentualny kontraktor, wykonujący prace na zlecenie „Przedsiębiorstwa” będzie zobowiązany przedstawić biegłemu księgowemu wyznaczonym przez „Zarząd Dna Morskiego” wszelkie niezbędne dane i dokumenty. Czy Konwencja może narzucić taki obowiązek niezależnemu kontraktorowi? A jeśli kontraktorów będzie miał swoją siedzibę w państwie, które nie jest stroną Konwencji (np. w USA)?

Aneks IV Konwencji jest poświęcony w całości „Przedsiębiorstwu”. Ma ono zgodnie z art. 1 § 3 działać „zgodnie ze z d r o w y m i zasadami handlowymi”. Termin taki nie jest znany żadnemu ustawodawstwu, jest to więc zwrot raczej hasłowy, sloganowy, ale nie prawny. Co innego są „zdrowe” zasady handlowe w państwach wysoko rozwiniętych (i to też niejednolicie), a inne w słabo rozwiniętych, w państwach kapitalistycznych oraz w państwach o innych ustrojach. A przecież wszystkie państwa mają mieć udział we „wspólnym dziedzictwie ludzkości” jakim są morza i dna morskie (preambuła Konwencji, 6 akapit). Jak więc mają być (rozumiane wspomniane „zdrowe zasady handlowe”)?

Nie należy się dziwić, że opinia o Konwencji NZ Prawa Morza, w jej partiach mających uregulować eksploatację dna morskiego i podglebia nie może być zbyt pochlebna z uwagi na techniczno-handlowe niedomówienia i chyba generalnie błędną koncepcję podstawową w tym zakresie.

Założmy nawet że „Przedsiębiorstwo Eksploatacji Dna Morskiego” będzie ponadnarodową instytucją i że będzie eksploatowało pewien teren morski we własnym zakresie, bez pomocy przedsiębiorstw pomocniczych, będzie uzyskiwało produkcję, którą będzie dowoziło własnymi statkami (pod banderą ONZ — a więc nową banderą, ale odnośnie do tego niezbędny będzie nowy akt konwencyjny) do portów... właśnie: których? w jakim państwie? Według pomysłu Konwencji „Przedsiębiorstwo” ma się zajmować działalnością marketingową i zbywać swoje produkty na zasadach handlowych. Nasuwa się pytanie: na zasadach handlowych dla kogo korzystnych? Oczywiście z jednej strony korzystnych dla samego

„Przedsiębiorstwa”, ale z drugiej strony będzie kupujący, który na transakcji kupna też będzie chciał zarobić, gdyż inaczej nie zakupi surowca. A więc według jakiego kryterium „Przedsiębiorstwo” wybierze kontrahenta? Komu da zarobić, a komu nie?

„Przedsiębiorstwo” będzie ponosiło różne ryzyka. U kogo da ono ubezpieczyć swój personel, swoje urządzenia, swoje statki? A kto będzie zarabiał na pośrednictwie w zawieraniu transakcji, na finansowaniu ich i rozliczaniu. Czy będą możliwe długoterminowe kontrakty, tak charakterystyczne dla współczesnego marketingu, skoro cena ma być wolnorynkowa i to w transakcjach spekulacyjnych na krótkie terminy dostawy?

II. „PRZEDSIĘBIORSTWO” W STOSUNKACH Z INNYMI PODMIOTAMI

Art. 21 aneksu IV postanawia, że zawierane przez „Przedsiębiorstwo” umowy będą poddane treści samego kontraktu, a również regułom, regulacjom i procedurom Zarządu Dna Morskiego i innym regułom prawa międzynarodowego nie naruszającym niniejszej Konwencji. Czy więc w samej treści kontraktu będzie można przewidzieć odmiennie postanowienia aniżeli przewidziane w Konwencji? Nie usunie to dalszego pytania: czy sama ratyfikacja (przewidziana w Konwencji) przez poszczególne państwa wystarczy do transformacji Konwencji w prawo zobowiązujące podmioty z tegoż państwa do działania wyłącznie zgodnie z normami Konwencji?

Kontraktorzy będą chcieli zarobić możliwie najwięcej, tak jak im zezwala prawo, państwa, któremu poddany jest kontrakt. Natomiast działalność „Przedsiębiorstwa” ma służyć społeczności międzynarodowej dla „rozwoju wszelkich ludów świata” (zob. w preambule). Niełatwo więc będzie pogodzić te dwie tendencje: nie wszyscy będą skłonni do kompromisów ekonomicznych w zakresie eksploatacji dna morskiego i podglebia, do ofiar na rzecz innych ludów (państw).

Sprawa ta ma istotne znaczenie w świetle założenia ujawniającego się w treści aneksu IV, że „Przedsiębiorstwo”, co najmniej w pierwszych latach jego działalności, nie będzie umiało, nie będzie miało możliwości eksploataowania obszarów podmorskich we własnym zakresie, przy pomocy własnego personelu i własnych urządzeń. Aneks IV zakłada, że „Przedsiębiorstwo” będzie się posługiwało niezależnymi kontraktorami, wybranymi w wyniku rozpisania przetargów, zbierania ofert i wpływu na rządy państw sygnatariuszy Konwencji. W tym celu aneks definiuje terminy i całe zwroty z zakresu ekonomik szczegółowych, z zakresu księgowości i prawa cywilnego, wchodząc w szczegóły, jakie nie stoją w adekwatnej proporcji do tematyki Konwencji, a równocześnie defi-

niują je manierą anglosaską w sposób kazuistyczny, bez dania reguł generalnych. W ten sposób można zauważyć nawet szereg błędnych sformułowań talk, że w końcu (por. np. pkt 8) Konwencja przyznaje „Zarządowi” prawo do ustalania „ceny sprawiedliwej” (fair price), jeśli nie można się powołać na „reprezentatywny mechanizm cenowy” (jaki nie istnieje).

Podobnie krytyczne uwagi trzeba zgłosić do postanowień Konwencji o transferze pomysłów wynalazczych i technologii. Postanowienia te rażą swoją naiwnością: czynią wrażenie, że autorzy Konwencji nie znają techniki i współczesnej praktyki przekazywania własności intelektualnej.

Art. 144 Konwencji chciałyby, aby państwa rozwinięte przekazywały, z myślą o korzyściach państw rozwijających się i „Zarządu Dna Morskiego” (który ma działać na korzyść ogółu), nowoczesne technologie i wiedzę naukową na warunkach „sprawiedliwych i rozsądnych”. To chyba jest program na wielk XXI, gdy na świecie zyskają prądy kosmopolityczne w znaczeniu szerszym zakresie aniżeli obecnie.

Konwencja spowoduje powołanie do życia ogromnego aparatu biurokratycznego dla realizacji celów zaawizowanych w jej postanowieniach. Będzie to aparat, który będzie ustalał programy (zob. w aneksie IV), plany, wizje, będzie chciał dzielić dobra wszechoceanu, kontrolować i rozsądzać spory. Ale Konwencja nie daje podstaw do ekonomicznie rozsądnej produkcji tychże dóbr, do technicznego zorganizowania zespołów przedsiębiorstw, które miałyby rzeczywiście dać ludzkości coś nowego.

Aparat Konwencji będzie czerpał fundusze z dochodu narodowego poszczególnych państw, będzie zatem obniżał dochód w poszczególnych państwach przeznaczony do podziału, a przecież problem światowej gospodarki polega na wzmożeniu produkcji materialnej, na wzroście dochodu narodowego przeznaczonego do podziału. W tym zakresie Konwencja wykazuje daleko idące słabości, poświęcając znacznie więcej miejsca podziałowi obszarów i dóbr morskich, aniżeli ich zdobyciu.

Bogaci mają oddać część swojego dobrobytu państwom biedniejszym, tj. tym, w których wskaźnik dochodu narodowego na głowę ludności jest niższy od średniej światowej. Ta teza pojawia się niekiedy nawet z uzasadnieniem, że państwa bogate zawdzięczają swój dobrobyt eksploatacji tych biednych państw w przeszłości i że chodzi o rewindykację kwot im należnych. Czy teza ta może się praktycznie obronić w sytuacji świata współczesnego jest sprawą dyskusyjną.

Tak więc Konwencja NZ o Prawie Morza z jednej strony wybiega w przyszłość, z drugiej strony nie wykorzystuje nauk z przeszłości, jest w pewnych partiach (właśnie o „Przedsiębiorstwie”) niemodna, przestarzała, niepraktyczna. I nie może w tym zakresie pomóc argument o potrzebie zawarcia kompromisu. Kompromis, który nie może być zrealizowany i wykorzystany, niczemu nie służy.

III. ROZSTRZYGANIE SPORÓW Z „PRZEDSIĘBIORSTWEM”

Barczo ciekawe są w związku z tym postanowienia art. 186 i następnych dotyczące rozstrzygania -sporów, również sporów na tle kontraktów zawartych przez „Przedsiębiorstwo” z normalnymi kontraktami (firmami) o wykonawstwo określonych (robót).

Po wielu zastrzeżeniach i „zakrętach” (Konwencja przekazuje takie spory do Zbry Dna Morskiego przy Trybunale Prawa Morza, lecz w końcu poddaje się i dopuszcza również właściwość zwykłego sądu arbitrażowego, tyle tylko ratując przez zastrzeżenie, by sąd ten stosował Reguły Arbitrażowe UNCTIKAL (art. 188 pkt lc), chyba że strony postanowią inaczej.

Oczywiście przy zawieraniu kontraktu, strony, a szczególnie kontraktor będzie żądał zamieszczenia w kontrakcie klauzuli arbitrażowej, co jest zwyczajową praktyką³. O ile można sobie wyobrazić, że arbitrzy sądu polubownego (przypomnijmy: wybrani przez strony sporu) będą tak dobrani, że potrafią stosować postanowienia Konwencji (gdyż czynią to przy wielu innych okazjach: w transporcie morskim, zderzeniach, ratownictwie marskim itd.), to można mieć wątpliwości czy zespół orzekający Trybunału Prawa Morza będzie wystarczająco kompetentny pod względem merytorycznym, aby rozsądzić spór cywilnoprawny z elementami technicznymi, handlowymi, organizacyjnymi itp. Na to chyba nie zgodzi się żaden kontraktor, chyba że pod presją rządu swojego państwa mającego jakiś szczególnie interes w takiej koncesji.

Sumując, należy wyrazić wątpliwość, czy postanowienia Konwencji o „Zarządzie Dna Morskiego”, a szczególnie o „Przedsiębiorstwie” Eksploatacji Dna Morskiego zyskają aprobatę w praktyce gospodarczej. A bez takiej aprobaty ze strony przedsiębiorstw wykonawczych, fachowców w zakresie prac na głębiach morskich, cała koncepcja międzynarodowej eksploatacji dna morskiego i podglebia zawiśnie w próżni, a nawet zaszkodzi postępowi w tej dziedzinie, gdyż fachowe przedsiębiorstwa nie będą się amgażowały do prac podwodnych poza strefami ekonomicznymi swoich państw, pozostawiając na pełnym morzu tereny nie zagospodarowane, nie wykorzystane ze stratą dla całej ludzkości. A szkoda, bo istnieją rozwiązania pośrednie, z pewnością odpowiadające współczesnej praktyce i technice prac podwodnych; nieuwzględnienie tych czynników przez Autorów Konwencji uczyniło z niej (w partiach dotyczących eksploatacji

³ Por. choćby standardowe warunki kontraktu na roboty hydrotechniczne zatwierdzone m. in. przez Associated General Contractors of America, Federation Internationale des Entrepreneurs Européens de Bâtiment et de Travaux Publics, klauzula .67, Settlement of Disputes — Arbitration. Podobnie w formularzu IGRA 1976 Modèle International, klauzula 2.6.

dna morskiego) normę papierową, nawet fikcyjną dla obecnego dwudziestolecia.

O ile wiadomo ze sprawozdań z III Konferencji Prawa Morza⁴, fachowcy z dziedziny eksploatacji morza nie byli konsultowani, a w delegacjach państw najbardziej zainteresowanych (państw rozwijających się i socjalistycznych) również nie uwzględniono takich ekspertów. Wynik takiego postępowania nie mógł być więc inny aniżeli ten, który osiągnięto.

Eksploatacja dna morskiego i jego podglebia czeka na inne rozwiązania niż te, które osiągnięto w Konwencji NZ o Prawie Morza, a co najmniej na istotne zreformowanie odnośnych postanowień. Obecnie istniejący w pewnych państwach potencjał techniczny i intelektualny pozwala na wydajną eksploatację niektórych obszarów morskich poza jurysdykcją państw i wstrzymanie tej eksploatacji. Zatrzymanie procesu zbierania doświadczeń w tym zakresie przez wydanie norm niepraktycznych dla tego procesu nie służy postępowi. *A czy służy sprawiedliwości międzynarodowej?* To zagadnienie wykracza poza analizę prawnogospodarczą; przyjęło się uważać że nadbudowa prawna powinna wspomagać, intensyfikować, ułatwiać rozwój stosunków społeczno-gospodarczych. Konwencja NZ o Prawie Morza w części o eksploatacji dna morskiego nie czyni zadość tej tezie.

Oczywiście, wnioski dotyczące części Konwencji o eksploatacji dna morskiego nie mogą naruszyć oceny Konwencji jako całości, szczególnie tych części, w których nastąpiło uporządkowanie wielu instytucji dla dobra międzynarodowej społeczności państw.

Pozostaje do rozpatrzenia kwestia czy koszty związane z dojściem do obecnego sformułowania Konwencji NZ o Prawie Morza w ciągu 14 lat pracy nie są zbyt wysokie w stosunku do efektu końcowego. Także i to pytanie znajdzie zapewne swą odpowiedź już w najbliższym dziesięcioleciu, gdy okaże się, w jak szerokim zakresie postanowienia Konwencji znajdą aprobatę u zainteresowanych państw i jak skutecznie postanowienia te będą stosowane (realizowane) w praktyce międzynarodowej. To wszak musi pozostać głównym kryterium oceny dobroci norm prawnych⁵, również, a może przede wszystkim w sferze międzynarodowego prawa gospodarczego⁶.

⁴ Sprawozdania takie ukazały się kolejno w polskim piśmiennictwie przede wszystkim na łamach miesięcznika „TGM” (Gdańsk).

⁵ Por. A. Podgórecki, *Socjologia prawa*, Warszawa 1962, s.14 i nast.

⁶ Oparto się na tekście w języku angielskim (jednym z sześciu języków oryginala), wyd. Third United Nations Conference on the Law of the Sea, sygn. A/Cont 62/122.

SEA BED EXPLOITATION IN THE LIGHT OF THE UNITED NATIONS
CONVENTION ON THE LAW OF THE SEA

Summary

The Polish delegation signed the UN International Convention on the Law of the Sea in December 1982 and its ratification is being prepared now. This international act is evaluated as a compromise, as it often happens with international problems of economic* exploitation, of the sea, of its ground (bed) and of the riches underneath the sea bed.

The author of the present contribution presents some critical remarks concerning the concept of the (so-called) Sea Bed Authority, and particularly of the Sea Bed Enterprise, which are supposed to be organs of the United Nations Organization, and ergo are to be considered as subjects of international public Law. At the same time these organs are supposed to enter into commercial contracts with contractors and suppliers of various goods, services and know-how, both private, State owned or mixed companies, whether national or transnational.

The UN Convention introduces also new words and phrases in international law which are derived from commercial activity in trade and industrial production, but have no counterpart in commercial law, id est a branch of private law. There is no transmission from this private law to relations regulated by international public law.

In consequence the prescriptions of the Convention do not seem to be practical enough and, even if the Convention will be ratified by a sufficient number of states to make it enforceable, the chapter on exploitation of the sea bed and its underground will have to be conceived in a different way.