

nent judicial tribunal with global jurisdiction, established in order to try individuals for gross breaches of international humanitarian law: genocide, war crimes, crimes against humanity and aggression. It will decide on the criminal responsibility of individuals and act as a strong deterrent for possible future perpetrators.

The aim of the ICC to transcend national bounds and have global application is undoubtedly a difficult task because every nation has its own sovereign rule of law. But In spite of many opponents the ICC is clearly a very brave step taken into the direction of protecting human rights.

Ю.А. Рындевич

БГЭУ (Минск)

BELARUSIAN MINERAL WATER CONQUERS FOREIGN MARKETS

БЕЛОРУССКАЯ МИНЕРАЛЬНАЯ ВОДА ПОКОРЯЕТ ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Сегодня рынок минеральной воды — один из самых перспективных в Беларуси. Около 50 отечественных предприятий конкурируют на рынке минеральной воды, постоянно расширяя ассортимент выпускаемой продукции. Важным шагом для повышения объема продаж и обеспечения выхода продукции на мировую арену является развитие экспорта продукции в зарубежные страны, а также привлечение дополнительных инвестиций в создание брэндов и рекламную деятельность.

The market of mineral water is one of the most promising in Belarus. Consumption of this product is constantly growing. Today mineral water production volumes meet the demand and there is no shortage of mineral water in the market.

Marketers distinguish four segments of the Belarusian mineral water market:

- mineral water produced by Belarusian manufacturers (**low price category** — BYR 600—900 for 1,5 l);
- mineral water without brand produced by Russian manufacturers (**mid price category** — BYR 1,200—1,800 for 1,5 l);
- brand mineral water (Borjomi, Essentuki, and Narzan) produced in Russia and Georgia (**highpricecategory** — BYR 2,000—3,500 for 1—1,5 l);
- mineral water of famous trademarks (Perrier, Vittel, Contrex, Volvic, and Evian) produced by European venders (**elite price category** — BYR 3,000—6,000 for 0,5—2 l).

One of the main ways to increase sales for the Belarusian manufacturers is the development of new markets. Many players operate only in

their regions, protecting them from the intrusion of competitors. Meanwhile, it would be much more profitable to pay attention to other regions and carry out negotiations to export products abroad. Additional investments into a brand promotion will be required, but they will soon be paid back due to prospective sales growth.

А.С. Солонин

БГЭУ (Минск)

LES ENERGIES RENOUVELABLES

ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ВИДЫ ЭНЕРГИИ

В данном докладе рассматриваются актуальность использования возобновляемых видов энергии, экономический аспект их внедрения, их преимущества и недостатки.

En état actuel, 20 % des habitants de la planète consomment à eux seuls 80 % de l'énergie produite! La majeure partie de cette énergie provient de gisements de combustibles fossiles ou d'uranium (nucléaire).

La situation pour les ressources non-renouvelables est assez grave, les minerais s'épuisent et les réserves de pétrole finissent.

Pour résoudre ce problème, il faut donc adopter des orientations nouvelles l'une desquelles est l'utilisation des énergies renouvelables par lesquelles on entend essentiellement éolien, solaire photovoltaïque, solaire thermique, hydroélectricité, bois-biomasse, géothermie et biocarburants.

Il est à signaler en premier lieu qu'elles constituent une alternative aux énergies fossiles à plusieurs titres: elles sont inépuisables, elles autorisent une production décentralisée adaptée à la fois aux ressources et aux besoins locaux, elles préservent l'environnement car elles n'émettent pas de gaz à effet de serre, ne produisent pas de déchets et n'entraînent ni risques majeurs, ni nuisances locales significatives.

Ces énergies sont locales, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas utilisables partout, n'importe comment. Il faut évaluer le gisement énergétique, mais aussi les besoins locaux et examiner leur adéquation. Les énergies renouvelables sont considérées comme coûteuses, complexes à mettre en oeuvre et de faible rendement. Le secteur de l'énergie reste dominé par les subventions et les faveurs accordées aux énergies nucléaires et fossiles. Résultat, les entreprises hésitent à investir dans les énergies renouvelables car pris de rachat de l'électricité est insuffisant. Cela entrave le développement des énergies renouvelables. Néanmoins, les possibilités d'un développement rapide sont réelles mais soumises à des contraintes économiques difficiles. Les sources des énergies renouvelables offrent un potentiel bien plus important que l'électronucléaire et économiquement.