

Фактори успіху

Ключові фактори успіху

- Усунення фізичних перешкод та адміністративних завад у доступі до ринку ЄС
- Швидкий розвиток бізнесу в частині імпорту газу Нафтогазом з європейського ринку, зокрема проривний контракт з норвезьким виробником газу як альтернатива Газпрому
- Комерційний арбітраж проти Газпрому (Арбітражний інститут Торгової палати Стокгольма):
 - Перегляд цін до рівня ринкових цін на німецькому хабі
 - Коригування (анулювання за періоди, що передували арбітражному рішення) зобов'язання по "бери або плати", керуючись ринковими правилами (договірні зобов'язання визнані кабальними і непомірними на основі практики на конкурентних ринках)
 - Компенсація за «недопоставки» газу для транзиту на основі ринкових правил
 - Претензії в новому арбітражі (\$ 12,2 млрд), які Нафтогаз де-факто обміняв на новий транзитний контракт (зокрема на положення «транспортуй або плати»)
- Припинення регулювання цін в оптовому сегменті
- Зменшення різниці між ринковою та регульованою ціною в роздрібному сегменті
- Принаймні деякий перехід до ринкових практик в дочірній компанії Нафтогазу, яка видобуває газ

Додаткова роль:

- Тристоронні переговори (Україна-ЄС-Росія) щодо поставок газу Газпромом ("зимовий пакет")
- Переговори на політичному рівні: Україна-Росія, Україна-ЄС-Росія, Німеччина-Росія
- Санкції США проти Північного потоку-2
- Впровадження європейського ринкового правила щодо «анбандлінгу» (відокремлення) транспортування газу від інших видів діяльності. Це мало обмежений ефект – дозволило нам застосувати європейські правила (окрім принципу «транспортуй або плати»)