

KATAR'IN KÜRESEL GAZ PİYASASINDAKİ CESUR GENİŞLEME HAMLELERİ RAKİPLERİ ÜZERİNDEKİ BASKIYI ARTIRIYOR *

Dünyanın en büyük sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) üreticisi olan Qatar Petroleum, önümüzdeki on yılda arzı artıracak ve potansiyel olarak fiyatları daha da aşağı çekecek cesur genişleme planları ile yüksek maliyetli rakipler üzerindeki baskıyı artırıyor.

Rakipler, düşük fiyatlar nedeniyle rekabet etmekte zorlanırken, Katarlı firma geçtiğimiz ay, en büyüğü olan North Field LNG'nin birinci aşamasında LNG üretimini 2026 yılına kadar yılda yaklaşık %40 artışla 110 milyon tona (mtpa) çıkaracağını duyurdu.

Şirketin bu yıl, LNG kapasitesini 2027 yılına kadar 126 mtpa'ya çıkaracak ikinci aşama genişletme planlarını açıklaması bekleniyor; bu, sırasıyla dünyanın en büyük ve üçüncü büyük LNG ithalatçıları olan hem Japonya'nın hem de Güney Kore'nin toplam ithalat ihtiyaçlarını karşılamaya yetecek.

Credit Suisse analisti Saul Kavonic, Katar pazarlamasının rakip tedarikçileri alt etme potansiyeline sahip olduğunu ve son iki yılda LNG sözleşme fiyatları üzerinde aşağı yönlü baskı oluşturmaya yardımcı olduğunu söyledi.

Araştırma firması IHS Markit'in direktörü Chong Zhi Xin, "Bu kararlar (Katar), dünyadaki en büyük LNG tedarikçisi olarak hakimiyetini bir kez daha teyit edecek, bu ilerleme kararı diğer oyuncuları kesinlikle geride bıraktı. Şirketlerin, bu rekabet alanına karşı rekabet avantajı bulup bulamayacaklarını belirlemek için projelerine uzun süre dikkatlice bakmaları gerekeceğini tahmin ediyoruz. " dedi.

Küresel LNG arzının beşte birini oluşturan Katar, şimdiden en düşük maliyetli LNG üreticisi konumunda.

Boston'daki enerji etkisi merkezi kıdemli direktörü Alex Dewar, Kuzeydoğu Asya'nın en büyük pazarına gönderilen bir kargonun başabaş fiyatının, Rusya, Mozambik ve Amerika Birleşik Devletleri'nden mmBtu başına yaklaşık 5 ila 8 dolar ile karşılaştırıldığında mmBtu başına yaklaşık 4 dolar olarak tahmin edildiğini söyledi. Avustralya FID öncesi kapasite kırılmalarının mmbtu başına 7 ila 11 dolar arasında olduğunu da sözlerine ekledi.

Rakip bir tedarikçiye sahip bir kaynak Reuters'e konuşma yetkisi olmadığı için isimsiz kalmak koşuluyla, "Bu fiyatlarda onlarla rekabet etmek zor olacak, bu nedenle diğer satıcıların rekabet edebilecekleri şey daha fazla esneklik sunmaktır" dedi. Örneğin, Qatar Petroleum, kargolarını genellikle teslim edilen bir gemi çıkışı (DES) esasına göre

* "Qatar tightens global gas market grip with bold expansion moves", [Reuters](#)

satıyor, bu da alıcıların aniden ihtiyaç duymazlarsa kargoları yeniden yönlendirmelerini zorlaştırıyor. Bu nedenle, satışta teklif veren veya alıcıların belirli bir süre içinde satın alımları iptal etmesini sağlayan seçenekler sunan rakipler iş kazanabilir.

Wood Mackenzie'den Giles Farrer, Katar'ın geçen yıl Birleşik Krallık'taki Tahıl Adası ve Fransa'daki Montoir'deki terminallerde yeniden gazlaştırma kapasitesini güvence altına almasının ardından Kuzeybatı Avrupa'daki Katar hacminin de artmasının beklendiğini söyledi.

Analistler, diğer tedarikçiler için Katar'ın agresif pazarlamasının iyi bir haber olmayabileceğini söyledi.

* "Qatar tightens global gas market grip with bold expansion moves", [Reuters](#)