

喜威



中国液化石油气市场机遇

- 来自外商投资公司的视角 -

2016年3月18日
Joost Quist

公司名称源自1896年：

Steenkolen = Coal（煤炭）

Handels = Trading（贸易）

Vereniging = Association（协会）

公司现状:

- 荷兰家族企业，年销售额达200亿欧元
- 业务遍及全球25个国家，主要面向欧洲和美洲市场，全球雇员约6万人
- 分散式管理，涉及七大业务领域

SHV HOLDINGS N.V.



喜威能源集团主要面向欧洲市场，
但是.....



A collage of various international banknotes, including Euro, US Dollar, and British Pound, arranged in a layered, overlapping fashion. The background is a mix of colors and textures from the different currencies.

公司致力于业务增长，但是.....



并非所有国家都适合喜威投资.....

关于中国市场...



对中国的看法:

1. 虽然经济增速放缓，但仍高于世界平均水平
2. 稳定的政治体系
3. 法律法规执行力度正逐步完善
4. 虽然天然气管网不断扩张，但煤炭和木柴仍广泛使用
5. 环境问题，尤其城市空气污染问题得到广泛的关注

对液化石油气和液化天然气市场的看法

1. 液化石油气市场容量大（需求量>3千万吨）而分散
2. 液化天然气市场竞争激烈，油品巨头积极参与其中
3. 为新站点获取土地和证照难度增加

结论:

综上，加之喜威在东南亚市场的规模相对较小，中国是喜威业务增长的重点区域





- 主要面向广东省和上海市场
- 专注于液化石油气瓶装气和车用气销售
- 雇员约5,000人
- 为超过1百万客户提供服务
- 年营业额约40亿元人民币



展望未来

劳动密集型的配送模式，在人力成本不断增加的情况下，需要进一步提高效率



未来可能的发展方向:

1. 仅拥有气站的零售商可以保有钢瓶所有权: 经销商和终端客户都不得拥有自有钢瓶，这将导致：
 - 气站数量减少，但规模扩大，效率提高
 - 提高安全度（站点安全度以及检测站安全度）
2. 同一公司同一省份内可以跨区交叉充装 → 资产高效利用
3. 允许槽车上加装泵，为小型储罐客户直接充装，而不必使用50公斤钢瓶配送。
4. 在强制使用自行车配送的城市中提供更多的配送选择



为了可持续发展，市场需要进一步专业化

未来可能的发展方向:

1. 更严格的执法力度，例如（更频繁的）随机安全检查和持续的跟进整改
2. 针对（新）站点或设施出台清晰合理的安全法规 → 液化天然气储罐安全距离。欧洲标准为5-10米，但中国标准安全距离为25米
3. 消除二甲醚掺混，并加强客户端安全，通过自我规范保证行业安全
4. 从业者团结一致推广液化石油气并将液化石油气定位为：
 1. 便捷
 2. 经济
 3. 环保



- 喜威集团非常重视中国市场，乐于在中国投资并保持增长
- 我们致力于进一步专业化液化石油气市场
 - 提高安全意识，增强执行力度
 - 规模化效应，不断提高效率
 - 数字化，提高服务水平
- 我们希望在未来10年中市场会出现整合
- 喜威能源集团希望通过自然增长，或通过收购及合资等方式在以下板块有所发展：
 - 液化石油气瓶装气销售
 - 车船用液化天然气
 - 工业液化天然气
- **以上几点，加上以客户为本的各种措施将促进市场的专业化，从而保持市场的吸引度**

A scenic landscape featuring a calm lake nestled between rugged, snow-dusted mountains. The scene is bathed in the warm, golden light of a low sun, creating a serene and majestic atmosphere. In the foreground, a rocky outcrop juts out over the water. An orange semi-transparent rectangular box is centered over the middle of the image, containing the brand name and a logo.

喜威 

THANKS !