主持人（叶云）：各位来宾大家下午好，欢迎来参加乙二醇的分论坛，今天外面虽然是阴天，但是我感觉到整个论坛的气氛非常火热，大家在论坛内外热情的交谈，感觉商机无限。

首先非常感谢大商所对我的邀请，并非常荣幸参与本次论坛担任乙二醇分论坛的主持人，我来自银河期货，我们是银河期货具有财政部背景的一家中央金融企业，我们是期货界的国家队，我们是国内领先的期货衍生品整合金融服务商，我们专注于风险管理和财务管理，服务实体经济是我们的天职。

今天的主题是“十四五”开局之年，乙二醇行业如何抓住新机遇迎接发展。这次论坛邀请行业专家参与分论坛，我给大家再次介绍一下。我来之前对这份名单比较陌生，通过这些年百度搜索和业内的了解，特别是论坛当面的沟通，对于5位嘉宾有了更加深刻的认识，他们都是业内响当当的人物。他们分别是浙江卫星石化股份有限公司乙二醇销售部副总监季丰，恒力油化（海南）有限公司总经理 徐治宇，张家港长江国际港务有限公司总经理李金伟，远大能源化工有限公司总经理许朝阳，荣盛国际贸易有限公司总裁寿柏春。

我们知道上午大家听了早上的主题论坛，对我们化工产业有了一系列的了解，乙二醇产业有很多种乙二醇的制法，包括煤制法和油制法，我们最近大家比较热议的是关注到卫星石化乙二醇引进了国内首套的乙烷法制乙二醇的制法，这是国内首套生产工艺，大家比较感兴趣，我们请季丰介绍一下乙烷法生产工艺相比其他乙二醇生产工艺有什么优势？对于乙二醇的加工费用的价格，另外请你结合当下，乙二醇的产能扩张以及未来的供需结构以及对下游的冲击谈一下您的观点，下面有请季丰总分享。

季丰：谢谢主持人。

今天一天交流下来，大家知道MEG是多种原料路线的一个产品，我以前从事PTA的销售，PTA很简单，更多是拿PX做PTA，相对来说，整个边际成本国内的差异化程度不会特别高，但是从原料产品上面有8种工艺，包括石脑油一体化，乙烯，MTO，包括煤化工的草酸制法，乙烷裂解，以及内蒙在建的一套甲醛酸化。

总体来看，整个工艺差异化特别大，产品带来的成本线比较宽泛，从一体化来说，我觉得一直比较居中，石脑油的裂解这一块，还有一个是MTO和草酸制法目前有两个问题，第一个整体来看是投资成本偏高，还有一个是原料成本是不确定性比较高，还有一个大家谈到的碳中和的概念下面，对于我们北部、西部的一些以煤炭为主的工厂确实感受到碳中和概念下面的压力。

整体来看，从全世界来看以轻质裂解优势最高，原料轻质的成本，原料裂解乙烯的竞争力的主要因素，原料越轻，乙烯的收益率越高，我们知道石脑油收益是32%，但是乙烷的收益率脱氢转化成乙烯，转化率在80%。所以说，国内八个路线成本最高和最低相差1倍。

回答您第二个问题后期展望，到目前为止，中国的聚酯产能是6289万吨，中国的PTA6263万吨，中国的MEG是1623.5万吨，煤化工是639万吨，2019年的时候，1080.5万吨，两年时间，中国的MEG增长接近1倍。

但是这一年下来我们去年三季度以来大家对于新产能冲击下大家对于累库的预期，实际上，从去年的三季度开始在释放，到目前为止，大家对于新产能释放抱有非常谨慎的态度，刚刚讲的逻辑来看，一季度的投产是在去年跟今年两年的增长是1000多万吨，但是我们可以看到，作为聚酯的增长和PTA的增长史无前例在扩大。到2025年中国的聚酯接近9000万吨，中国的PTA达到9500万吨，后面聚酯增长的特色是苏北转移，在苏北到两三年之内聚酯增长是1610万吨，后面聚酯增长的释放跟EG的释放周期出现错配，EG的释放周期出现边际在收敛，但是聚集PTA的增长仅仅是开始。所以结论上面来看，目前来看整个加工费短期承压，倒是到了明后年之后，整个边际加工费逐步在变好。

主持人（叶云）：谢谢季总的分享，季总发言当中相关数据如数家珍，我认真阅读季总的简历真的是当之不愧。让我们以热烈的掌声感谢季总的分享。

乙二醇期货上市已经有两年半，伴随着国家产业的大力发展我们注意到恒力油化是国内大型的炼化企业，下面有请徐总介绍一下恒力油化作为炼化企业龙头乙二醇的有关情况，贵公司在乙二醇期货和衍生品运用上面有哪些经验分享，有请徐总。

徐治宇：谢谢叶总。很荣幸代表恒力集团跟大家进行交流，恒力油化集团通过27年的发展，去年整个营收接近7000亿人民币，是世界位列500强第107位，随着大连2000万吨炼化一体化项目的全面投产，集团已经实现从一滴水到一匹布的战略布局，同时从一块煤，一方气到一匹布同期的开展。

乙二醇这个项目是2000万吨炼化一体化的一部分，其中150万吨乙烯，乙二醇采用原油石脑油乙烯的路线，SD氧气氧化法，两套90万吨，合计是180万吨的产能。除了集团自用之外，每年有80-90万吨的商品量。

因为这一套装置是乙烯项目下的，可以跟聚苯乙烯和苯乙烯做适当的切换，理论上面最大的产能可以达到200万吨。目前乙二醇的销售已经遍布国内的各大区，为了丰富和优化下游客户的利益，整个链上发布的物流非常多样化，可以车提，可以船运，也可以用集装箱液带向西南发货，目前外销的工作在同步进行中。

第二块我回答一下期货方面的内容，恒力集团一直精于研究要用科学的方法去参与期货市场，一方面企业的自用部分，用套期保值的方法锁定加工费，第二个方面市场的部分，主要是控制库存、控制风险，今年3月份恒力期货已经挂牌。去年受疫情的冲击，整个全球的需求动态变化非常大，乙二醇下游的主要的用户是聚酯工厂，聚酯工厂下游需求的减少也有很大的变化。因此从整个集团布局来讲，从工厂自用部分严格研究套保进行数量和生产上面的跟踪，不去超生产。第二个方面从市场销售部分，按照市场需求的节奏，利用厂库进行交割，控制库存量同时控制风险。

通过整个期货市场的参与，整个集团感觉原来的风险控制有相当的被动的成份，参与期货市场以后，可以化被动为主动，可以利用原料、成品多个市场，多个品种进行套保锁定加工费，同时可以利用厂库交货来满足市场的需求。整个套保保值和对冲期货上面的有效方法全面应用在整个集团的生产链里面，应该讲对整个集团生产的风险控制有非常大的提高。

最后我介绍一下我们恒力海南的情况，大家知道2025年海南岛要全岛封岛，在经济地位类似于新加坡和香港。恒力集团在双循环的新格局下，把国际国内循环的重要任务赋予恒力海南的平台。对于恒力海南这个平台，我们在整个集团布置之下，在争取四个方面的优势，第一个是资源和渠道。这个资源不仅仅是物资，同时包括全球的仓储和运力的协同，稳定的渠道，对外和对内的渠道，引进中国需要的产品，同时把中国优势的产品输出到全球，第二个构建优势的网络，第三物流金融等各个方面挖掘供应链的价值，第四增强更加丰富的金融渠道和更加优化的对冲手段，这些举措为整个恒力集团下一步国际化做贡献做努力，谢谢大家。

主持人（叶云）：感谢徐总的分享。早上大商所的同事跟我讲了一下现在期货跟实体结合越来越密切，以前期货推着实体企业做期货，现在实体经济感觉到期货跟不上实体的发展我们希望更多的产业客户利用期货和衍生品工具实现生产经营的管理，刚才徐总结合海南自贸区分享四点认识，我觉得特别新颖，这是徐总回答一个问题，让我们感觉到很深刻，从四个纬度这是全球化500强企业战略选择。再次感谢徐总。

我们知道今年乙二醇不只是今年，乙二醇上市两年之内，波动率比较大，特别是今年春节之后乙二醇的价格增长，春节之后美国遭遇寒潮天气，乙二醇的外盘价格增长，但是在3月份乙二醇的价格出现大幅度逆转，下面有请长江国际李金伟李总谈一下长江国际作为我们的仓储交割库乙二醇库存和货物周转的情况，以及他对于今年乙二醇进出口跟过去有哪些变化，以及乙二醇进出口的未来趋势有哪些预测，有请李总。

李金伟：谢谢叶总，谢谢大商所，长江国际在座的大部分都是我们的客户，感谢大家对长江国际的支持。作为长江国际来讲，我们是一个独立的第三方的仓储企业，我们也是大商所的乙二醇的最大的交割库，可能在这个地方简单介绍一下长江国际，长江国际在张江港保税区，有两个库区，一个库区在张家港，一个在扬州，我们整个罐容量达到112万方，其中可存放乙二醇的储罐达到90万方，请大家不要感觉到库存紧，去年的库容紧是因为疫情的原因，分拨和周转也是叶总提出来的，从周转来讲逐步进行扩容，从分拨来讲，我们在日常过程当中最大的分拨量陆路分拨量达到1.5万吨，在没有像去年这种极端疫情影响的前提下，周转和库存不存在太大的问题。

第二个问题关于后疫情时代，一季度出现乙二醇的出口大幅度的增长，是疫情的极端原因以及北美的极寒天气造成的，因为极端天气的原因造成供需的矛盾加剧，因此在二月份出现几万吨的出口，后续应该在中国的供需平衡基础上和价格平稳的基础上，大幅度的出口，我个人判断会有，但是不会达到这么大的增幅。

另外一个问题讲到港口库存，去年港口库存最高的时候达到140万吨，甚至加上厂库更高的库存，大家比较清楚，后疫情时代结束以后，库存和周转率会不会像去年一样，在没有不可抗力的情况下，我个人判断库存像这么低也是一个极端情况，跟去年和前年的同期相比，港口库存有增长，长期来看，港口库存会高于前期，这是我个人的判断仅供大家的参考，感谢大家，谢谢。

主持人（叶云）：感谢李总的分享，解答大家当前十分关心乙二醇进出口的情况，乙二醇上市以来价格波动带来很大的影响。远大能源是大型的出口商。请许朝阳总结合乙二醇库存波动对价格的影响，谈谈你对下半年乙二醇的价格走势？

许朝阳：谢谢李总。

我先讲一下库存这是看行情走势通常的问题，库存的情况我们知道供需差的结果，一般从研究交割的意义上面来讲，库存是产业链库存，包括显性和隐性，我们今天是谈乙二醇的显性库存，库存是上游和下游的影响结果是新装置的投产情况加上现有装置的开工率，上下差出现库存的结果，对乙二醇的结果来讲，我们认为下游的需求相对偏连续一点，上游整个供应层面变化大一点，主要是上下游的装置不太匹配对等。乙二醇装置一来，50万吨，75万吨，我们季总这边一上就是180万吨，这一套装置一上，今年500万的聚酯产能已经满足，我们分析的时候对于乙二醇上面的装置考虑的因素有的时候多一点，正常情况下就是考虑下游的情况，这是不同阶段的不同的考虑因素。

库存影响什么呢？影响利润，如果成本不变会影响价格，现在有期货，同时影响价格结构，大家知道高库存利润低一点，价格低一点，价格结构弱一点，库存低的时候，利润很高，就像苯乙烯一样，整个价格会上涨，当然前提是成本不变的情况下，同时价格结构偏强，同样的库存，对于利润和价格结构强弱亮点的影响其实是在不同产能周期有影响，在好的产能周期里面，同样50万吨的乙二醇的库存利润和价格，利润很高，价格比较强，这是我对库存的简单描述。

对于乙二醇角度来讲，我们总结一下历史，在供需不发生特别大变化的情况下，乙二醇整个库存每年都是有规律的，是季节性的东西，一般年初1月份累库，到3月份，4月初去库，一直去到11月份和12月份，代表下游的季节性的需求，聚酯有旺季和淡季的需求，核心是在春节前后，我们年初的时候要累库，同时一部分反映整个乙二醇装置的波动，乙二醇的装置是联合装置，他们的检修一般是在春季和秋季，主要反映下游季节性的波动，所以乙二醇以往都是年初一季度累库，到年底最低，都是这样的走势。我们一般库存在60-90万吨，少一点50万吨，多一点100万吨，这是行业里面的人都非常清楚的情况。

在过去两年里面，从乙二醇上市2018年10月份上市以后，2019年，2020年乙二醇的库存来了两个大的波动周期，在两年时间里面2019年乙二醇的库存以前是高一点是140万吨，2019年年初5月份达到140万吨，12月份为40万吨，2020年最高是148万吨，今年这个会达到50万吨左右，整个变化反映出产能投放的周期以及跟下游需求和利润之间的关系。

2019年初库存的累积来自于2018年中国下半年投放200万吨的产能，同时因为2019年大家预期有500-600万吨的新增产能投放，外商在年初把所有的库存都卖出来，所以说在1-5月份的进口量比平常情况下多了6万吨/月，累计起来5个月达到30万吨，导致整体的码头的库存累积，累积起来利润不好，价格下跌，我们说库存跟利润在不同产业周期的影响，2018年整个乙二醇年均价华东地区大概是7250，2019年年均价是4750。实际上，他就是在产能投放周期下，库存在上升，市场对于利润分布马上作出迅速的反映，所以，在2019年整个价格下滑比较快，利润不好，下半年为什么会去库存，整个利润不好，开工率下降，国内的产量从66万下降到57万，进口没有大的产能，主要就是这样的周期。

2020年也是差不多，2020年整个恒力180万，同时进口还有一个很重要的情况，2020年初，一季度疫情的影响，聚酯开工复合只有73%，今年达到88%，2019年达到84%左右，需求不好，供应增加，库存累得很快，一直达到4季度的时候，进口量从90吨跌到70吨左右，下半年的需求特别好，包括下半年海外出口比上半年每个月增加30万吨左右，下半年还有新的投产，但是2020年的利润特别不好，产能没有增减，后面一直去库，产能投放周期下，工艺需求利润开工负荷之间进行动态的平衡和调节。

下半年怎么样？第一下半年我们处于产能的投放周期，需求没有问题，主要是看供应，供应有三点，第一个是乙二醇有利润以后，国产的装置的开工负荷提升，从年初的60%应该是75%左右，是不是能进一步提升，还有一点点空间，第二个新装置的落地，包括季总这边180万吨。第三个是看进口的恢复，因为进口在最近一段时间的量比较低，估计在70万吨，去年的进口量平均是90万吨，不排除海外装置恢复以后，包括新增的装置投产以后，在七八月份恢复到85万吨左右，如果跟75万吨相比，也是要增加15万吨，七七八八加起来我们都做供需平衡表，在5月份开始顺利落地以后，6月份每个月持续累库十几万吨以上的情况。这样乙二醇的生产装置在今年或者是明年上半年未来会平衡，不影响有特别高的利润，下半年整个乙二醇还是属于空配的产品。这是我的观点，因为库存是前低后高，后面是累库，乙二醇的利润是前高后低，它的价格结构应该是前强后弱。市场的定价非常充分有效合理，但是投放装置没有落地之前，我们还有一些结构，因为现在是低库存结构，有可能在下周达到50万吨以下，市场把这些因素考虑进去，可能存在一些反复，以上就是我的观点。

用通俗的语言把库存周期、化工产业的周期讲得特别清楚，去库，补库，特别让我有一种如获至宝的感觉，通过化工乙二醇的产业周期您刚才这边有一句话需求不成问题，我感觉到我们从化工产业来说，行业的需求比较旺盛，增强对中国经济的信心，让我们再次以热烈的掌声感谢许总的分享。

主持人（叶云）：让我们以热烈的掌声感谢徐总的分享。近年来聚酯产业链呈现高扩容的状态，龙头企业的扩展下，聚酯产业链呈集群化，产业集中度提升，荣盛石化从炼化到下游的PTA，MEG有完整的产业链的布局，下面有请寿总从下游的需求角度跟大家谈一谈从聚酯，终端纺织服装的发展趋势，有请寿总。

寿柏春：谢谢叶总，谢谢大商所给我们这个机会进行交流。刚才各位大佬分享过程当中，一直着眼于产业链，已经研究到终端，包括整个全球经济的状况。刚刚叶总给我这个问题，实际上，聚酯往下就是纺织，已经接近于终端消费，从历史上面来看，随着全球经济的发展，人均的消费尤其是对化学纤维的消费每年都在持续增长，大致上面有一个统计，美国去年人均消费大概在30-31公斤，日本跟欧洲在17-18公斤，中国在11-12公斤，2020年的数据又增长了几公斤，中国已经在15公斤左右，美国达到35-36公斤，欧洲跟日本达到21-22公斤。所以，一方面经济发展，生活水平的提高，对纤维包括瓶片材料消耗增加，另外一个是化学纤维的应用范围越来越广，替代天然的东西，棉花和真丝应用的领域越来越广。整个聚酯行业往下延伸到纺织，延伸到终端消费需求每年大概有6-7%的自然增长。

这意味着我们的聚酯纤维或者是瓶片甚至于聚酯薄膜，每年的产量可以随着消费的增长而扩大，从18-19年到2021年每年聚酯的产能增长大概在7-9%。今年相对少一点，投产的新项目少一点，大概只有二点几。到明年又会回升到6%左右，达到7100万吨左右。所以，对于乙二醇的需求量每年也是有一个需求的增长，这个量会越来越大。而且随着我们恒力国内项目的投产，我们的自给率越来越高，现在进口量每年有1000多万吨，我们是4月底，5月底，和6月初各有一套MEG的设备的投产，总共产能是160万吨，跟期货没有关系。未来产业的发展首先是取代进口量，大量的进口会逐步减少。我简单回答聚酯端这一块的需求。

主持人（叶云）：感谢寿总。以上5位嘉宾从各自的领域对大家关心的焦点问题进行了回答。我们回到大商所的主题上面来，大商所特别想要知道乙二醇上市两年之后市场对乙二醇的价格定价机制以及销售模式产生多大变化，刚才徐总的分享我们感受到近几年乙二醇的市场格局发生非常大的变化，销售模式发生变化，我们请几位嘉宾针对乙二醇上市以来产业链定价机制和销售模式发生哪些变化，请大家作简单的分享。有请朝阳总谈一下您的观点。

许朝阳：对我们现货市场变化非常大，对我们现货贸易的影响非常大，原来没有期货上市之前，因为华西村的盘面定现货的价格，现货定合约的价，中国的价格定美金的价格，当时进口达到60-70%，美金的供应商都是放弃定价，按照这个均价，海外的价格按照中国的价格来定的，印度的价格按照中国的价格为基准，华西村定了全球的价格，但是华西村的盘面是不充分的，它只是少数的，因为参与者不充分，所以说，乙二醇期货上市以后，最大的变化第一点大家各就各位，现货市场上面已经没有投机商，因为投机商在盘面上面安全度更高，流动性更好，经济性更好，现货市场三类，第一类产业服务商，我们实实在在把货给下游，第二类是期现基差交易商，他们在现货跟期货之间进行很好的传导，传导非常有意义。第三类因为乙二醇的流动性很好，有很多流量公司做销售规模，我们这一类去掉，实际上真正只有两类人。

最大的变化是定价的体系上面，我们以前谈现货，但是相互商谈进行撮合，现在都是点价，现在乙二醇通过基差的贸易把现货和期货两者结合起来，有的时候反馈过去是现货定期货，这是通过基差贸易进行相互印证和反馈，有一部分的资金和投资在盘面进行参与，我们是在现货和期货之间参与，产业的人有一部分在期货参与，有一部分像我们供给他们，现在后点价的比例在明显上升，肯定是下游产业客户点的。这是以基差的模式进行定价，这个定价我们认为非常充分和有效的，因为期货和现货相互印证，相互结合，相互反馈，通过基差的要求，所有的东西考虑长期的投产周期，产业周期。第二个库存周期，为什么搞这个，我们考虑到库存周期，以及所谓产业里面的利润分布，分布是上面一点，还是下面一点，今年聚酯的利润比较好一点，同时包含整个宏观资金因素，所有的东西都是通过基差定价模式，让市场定价非常充分，让下游得到充分互动。

主持人（叶云）：请寿总谈谈自己的认识。

寿柏春：大佬不敢当，真正玩期货的，应该是贸易商更活跃我作为制造型企业更多把企业作为一种避险的工具，套保作为它主要的目的，不会更多需求期货之间的波动去做额外的更多的活力，这不能主要的目的，作为制造业让生产稳定运行，避开市场剧烈波动的风险，这是我们主要的目的。

自从有了期货以后，毫无疑问它的定价格局刚才朝阳总已经说到了，肯定变了。最早的以进口为主的时候，以外商的均价的定价模式，现在完全不是这样。期货跟现货之间的关系，也是越来越紧密，刚刚说的基差来反映出期货跟现货之间的波动跟差异。

应该说，通过期货一方面通过平台发现价格，不是原来原始一对一谈判出来的价格，第二个期货的影响力跟中国的产业带来更大的定价话语权。今天上午跟陈总一起交流的时候，我们实体企业很传统的制造业的企业，金融工具跟我们一点关系没有，我们到现在深刻认识到这些工具可以为我们所用，而且可以为我们这些企业取得话语权，定价权，尤其是中国的产业。这是我的一点看法。

主持人：感谢寿总。自从有了期货以后，市场的价格肯定是盯着期货，这个价格是绝对的公正性。大家通过今年的论坛对这个期货市场有深刻的认识，下面请季总谈一下定价模式和销售模式的变化。

季丰：因为期货这个东西我刚刚开始在我们公司推期货的时候，也碰到一些阻力，我们的财务问我为什么推期货，我是这样解释的。通俗一点讲，你把期货当成海外市场，你不看他还是在，你便宜你买回来，你贵你就卖出去，但是你可以不做，但是你可以观察下去。期货这个东西我们一个产品的成熟度关键因素是基差，我们可以参考PTA，PTA从2006年开始上市，整个产业到了2012年资本公司开始进入PTA的交策略线性表现出资金对于期货的认识，真正在基差的操作PTA是2012年-2015年，我觉得从原来原油的套保的逻辑到PTA上面来，15年之后我们可以看到PTA的生产商非常成熟用期货的价差做价格管理和风险管理，去年开始生产商已经拿基差做合约的组合部分，EG和PTA我们可以看到18年上市的一个MEG，我们可以看到MEG跟短纤的基差的概念已经非常深入在我们现货的交易当中作为一个基准，为什么我们这个产业PTA短纤为什么这么融入期货环境里面去，主要有两个因素，第一个刚才讲过PTA已经上市15年，已经培育非常成熟的市场，对于这些品种的衍生品的运作整个市场非常成熟。第二点，我们聚酯产业的一个特色江浙化、民营化，就是善于学习，我们知道在杭州，钱塘江两岸做MEG贸易的有50-60家，我们可以看到这些资管公司也好，这些做交易公司也好，我们原来做期货交易，很多人问我们怎么看，我很难回答。黑色也好，有色也好，你可以用绝对的周期看涨看跌，但是化工很难看涨看跌，每天是边际改善，我们的交易也是在发生变化。

从主观的交易变成CTA的交易策略，更多的是考虑到整个产业链的影响，去做一些更加成熟的对冲市场的交易，我想正是因为市场的成熟，交易员的成熟奠定我们这个产业在加速成熟，运用期货工具管理风险和管理价格，我想这是期货市场成熟的表现，这是一个品种成熟的表现。

我们交易所组成一个上市的品种，不是为了刷交易费，成立一个期货我们谋求一个基准，我想更多的是交易中心，交割中心，清算中心，最终我们做期货肯定要定价中心，这是我们国家也好我们这个产业的诉求，回答完毕。

主持人（叶云）：感谢季总的分享。马瑾知道的习近平总书记唯一去过的商品交易所就是大商所，后来大商所内部有一个对于商品期货定价有一个经典的论述，但是新闻稿没有报道出来。习近平总书记对于大商所商品期货的定价给予非常高的评价。他最近一次公开论述期货市场就是在浦东30周年纪念大会上面，明确提出要争夺大宗商品的定价权的提法。

三位大佬跟我们分享乙二醇上市以来已经充分发挥定价权的作用，不管从乙二醇的产品，涉及到全球各个地理上面的区域，刚才三位大佬同时谈到基差期限交易，对我们中国期货协会从12年开始大力推进的期货公司的风险管理子公司的业务给予充分的肯定，这个业务已经开始近十年。特别是徐总说到基差交易商是必不可少，发挥非常大的作用。我们银河德瑞作为风险子公司在这方面非常的专业，期待为各位实体企业服务。

最后一个问题，对于原油中长期的走势，刚才戴专家分享他的观点，下面有请荣盛国际的寿总谈一下不同原料制乙二醇，因为原油的价格影响到乙二醇的价格，未来不同的制法未来的竞争格局会发生哪些变化？

寿柏春：没有深入的研究，刚才季总已经谈到，不同的原料的线路下来的工艺，具备不同的优势，目前来看排序就是乙烷做的原料目前是最具备优势的，前提条件是原油在中低位，原油在100多美金一桶的时候，那就是煤制乙二醇比较有优势，目前的原油的价格优质原油是第一位，煤制乙二醇肯定是处于劣势，这是比较明确的效益。

主持人（叶云）：感谢寿总的分享，我们5位专家从乙二醇成本利润供需演变以及期货衍生品的应用方面，给大家做了非常宝贵的建议和经验介绍，让我们以热烈的掌声再次感谢5位嘉宾。本次乙二醇专场访谈到此结束，祝大家身体健康，万事如意。