证券代码：000554　　证券简称：泰山石油

中国石化山东泰山石油股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	□特定对象调研　　□分析师会议 □媒体采访　　√业绩说明会 □新闻发布会　　□路演活动 □现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	公司 2020 年度网上业绩说明会采用网络远程直播方式进行，面向全体投资者。
时间	2021 年 5 月 19 日 15:00-16:00
地点	中国石化山东泰山石油股份有限公司办公楼四楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：王明昌先生 副董事长、总经理：贺培玉先生 总会计师：孙学刚先生 董事会秘书：孙建生先生
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分：管理层介绍公司 2020 年经营情况、关键财务指标和公司未来发展规划等内容 一、董事长王明昌先生致辞 （一）报告期内公司总体运营情况 2020 年，面对疫情暴发、油价暴跌等一系列错综复杂的矛盾和挑战，公司全体干部员工全面贯彻落实公司的各项决策部署，聚焦防疫经营双胜利，聚焦“三大建设”“两个意识”工作主线，以“百日攻坚”和“持续攻坚”创效行动、“服务窗口管理服务提升”活动和“提升服务，为美好生活加油”服务竞赛为抓手，持续提升客户满意度和品牌认同感，全力攻坚创效，公司整体业绩逐步向好。2020 年实现营业收入 24.24 亿元，同比减少 17.13%，实现利润总

	额0.11亿元，同比减少34.56%，实现归属于上市公司股东的净利润0.07亿元，同比增长23.00%。共完成各类油品经营总量40.37万吨，天然气销售53.23万方。 1、深化市场攻坚，提升经营创效。 一是抓实精准营销，多元经营增效。提高市场研判能力和销售时机把握能力，积极拓展社会加油站市场份额，深挖终端客户油品需求潜力，积极推进“石化油你”数字营销。抓住复工复产时机，综合运用差异化营销策略，做好终端客户开发，开展高标号汽油销售竞赛，增强客户消费黏性和品牌忠诚度。 二是积极探索跨界合作，稳步提升市场竞争力。与中国铁塔、中国邮政等签署战略合作协议，加入政府“慧游泰山”智能平台，积极探索跨界合作。 三是加快数字化建设，应对市场能力持续提升。积极推广电子钱包，提高客户服务体验。成立一体化推进项目组，召开一体化启动宣贯会，电子钱包、云闪付、一键到车、会员体系、无感支付等工作全面推进。 2、凝心聚力求突破，提质增效强管理。 坚持强化管理促发展，坚持依法依规从严管理，推动企业管理生态逐步向好。 一是坚持不懈抓安全，夯实风险防控底线。践行绿色发展，较好的完成了2020年度的HSSE工作目标和计划，确保了“1332战略”有效实施。认真贯彻“奉献清洁能源、践行绿色发展”理念，推动绿色环保发展，节能降碳成效显著，石化行业绿色企业现场验收顺利通过。 二是聚焦治理效能，抓好各项管理。严把工程审计，有效控制投资成本，开展建设项目审计45项，核减487万元，平均审减率15%。层层签订数质量责任书，形成全员、全天候、全方位抓数质量的局面。践行“四会”工作机制，以全面预算管理为抓手,做好预算引领统筹算账。

	3、发挥党建引领，筑牢基石堡垒。 一是加强政治建设。以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，认真学习贯彻党的十九届历次全会精神，牢固树立在经济领域为党工作意识，以“四聚四抓”为主线，紧紧围绕“攻坚创效、生态营造”两大核心主题，全面履行管党治党责任。 二是不断推动观念转变。全年组织党委理论中心组学习 12 次，在学懂弄通做实上狠下功夫；规范执行“三重一大”集体决策制度落实，积极开展形势任务教育，将陈俊武院士先进事迹系列学习作为红色基因进行传承；充分发挥基层党组织战斗堡垒和党员先锋模范作用，疫情期间，成立突击队，进社区值守，扛起油品和生活、防疫物资保障的政治责任和社会责任。 （二）“十四五”发展目标 以“实施世界领先发展方略”的战略部署和构建“一基两翼三新”产业格局为统一部署，以强化“五个建设”、提升“五个能力”为引领，坚持问题导向、目标导向，将“十四五”目标细化分解为“2021 年生态营造、2022 年生机勃发、2023 年形象重塑、2024 年蜕变提升、2025 年全面领先”的行动目标，着眼于打基础、防风险、强改革、提效能、促发展、谋长远，强健体魄，轻装上阵，在健康可持续高质量发展的道路上阔步前进。 “十四五”发展总体目标是：以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，深入贯彻党的路线、方针和政策，积极贯彻落实公司“十四五”总体部署，打造“标准+红色+服务”特色基层党组织品牌，建设有泰山石油特色的企业文化；全面从严治党，将政治优势转化为公司改革发展的引领力、保障力和推动力，全面落实新发展理念，全力推动“三大建设”、着力培育“两个意识”，确保实现更高质量、更有效益的发展。依据《公司法》《上市公司治理准则》进一步完善法人治理结构、加强公司治理建设。将泰山石油建设成为“以多种车能源商品贸易为主、以‘人•车•生活’商品贸易为辅”的综合贸易企业。

	“十四五”发展任务是：力争在“十四五”末成品油经营总量冲上55 万吨；非油品销售 1.9 亿元;天然气经营总量 1000 万方。 （三）2021 年工作思路和主要措施 总体工作思路。坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，坚决做到“两个维护”，深入贯彻党的十九大和十九届二中、三中、四中、五中全会及中央经济工作会议精神，紧紧围绕强化“五个建设”、提升“五个能力”部署要求，将 2021 年定位为泰山石油的“生态营造年”，梳理形成“规范治理、夯基础，深化改革、促发展，攻坚创效、提效能，从严治党、强引领”四条工作主线，多策并举、狠抓落实，严格按照上市公司运行质量的要求规范治理，深化改革，攻坚创效，以优异的工作业绩，努力开启全面创效新征程。为我们股东创造更大的回报。 1、加强信息披露和投资者关系管理，维护公司资本市场形象。公司将继续高度重视信息披露和投资者关系管理工作，严格按照相关监管要求做好信息披露工作，及时履行信息披露义务，确保公司信息披露内容的真实、准确、完整、及时、公平，不断提升公司信息披露透明性与及时性。继续加强公司与投资者之间的沟通交流，加深投资者对公司的了解和认同，促进公司与投资者之间长期、稳定的良好互动关系。 2、继续提升公司规范运作和治理水平。公司董事会将继续发挥在公司治理中的地位和作用，扎实做好董事会日常工作，同时董事会成员将继续加强学习，提升履职能力，科学高效的决策公司重大事项；进一步建立健全公司规章制度，优化公司的治理结构，加强内部控制建设，提升规范运作水平，严格推进各项制度的执行，建立更加规范、透明的上市公司运作体系。按照监管部署开展公司治理评估和自查，抓重点、补短板、强弱项，提高公司治理整体水平，进一步健全各司其职、各负其责、协调运作、有效制衡的上市公司治理结构，夯实公司高质量发展的基础。

	3、抓好安全环保管理和HSSE责任落实。落实疫情防控网格化管理要求，持续提升风险防控能力，完善风险防控、隐患治理双重机制，以“高、严、细、实、恒”为标准，狠抓主体责任落实，全面加强 HSSE 管理体系运行，强化员工安全教育培训，确保基层一线员工的健康和安全。加强直接作业环节及施工现场安全监管，持续加强安全风险管控和隐患排查治理。强化承包商和施工管理。持续推进绿色企业行动，积极创建绿色加油站。严格落实施工项目“三同时”，做好加油站安评等工作，加强“两特两重”期间安保防恐工作，确保散装汽油和应急演练管理到位。加大安全监督检查力度，坚决杜绝各类安全事故，确保企业安全稳定和谐发展。 4、系统强化加油站服务能力建设。深化“服务就是竞争力”的理念，倡导全体员工“眼睛盯着市场，心中装着客户”，把与客户的商品购销关系升华为互为依存、相互促进的伙伴关系，将服务能力建设融入企业文化。开展员工卓越计划，制定评选方案，以点带面逐步树立员工服务品牌；开展加油站清洁提升活动，给客户营造干净整洁的消费环境；推进客户评价体系建设，借助一体化建立客户满意度评价体系；深入拓展司机之家建设，争取地方交通部门支持，助力柴油提量增效。 5、推进一体化建设攻坚创效。聚焦数字化转型发展，持续推动数字商业意识培育，加大一体化运营培训力度，提高全员数字化意识及应用能力。进一步拓展电子钱包应用，拓宽便捷支付场景，大力发展线上线下融合创新的营销及会员支撑体系，试点探索打造智慧加油站，逐步把泰山石油打造成标准化、智慧化、高质量发展的创新型公司。 6、强化政治引领新担当。加强政治建设，认真学习习近平总书记最新讲话精神和指示要求，强化理论武装，努力推进党委中心组理论学习成果转化。及时修订“三重一大”决策制度实施细则，完善党委决策事项和党委前置研究重大事项运行机制，切实发挥党委的政治引领作用，健全“大党建”格局，完善党群部门及党支部

	责任清单，完善“一岗双责”落实保障机制，严格落实党委把方向、管大局、促落实的领导作用。加强形势任务教育，不断引领广大干部员工“闻政策、知企情”。积极开展建党 100 周年庆祝活动，结合党支部“主题党日”，持续营造“心齐、气顺、家和、奋进”的和谐企业氛围。 2021 年，泰山石油将切实履行勤勉尽责义务，严格按照上市公司运行质量的要求规范治理，深化改革，攻坚创效，进一步提升公司规范运作和治理水平，不断提升公司信息披露质量，推动公司持续、健康发展，努力争创好的业绩回报股东。 二、副董事长、总经理贺培玉先生介绍公司 2020 年经营情况及未来展望 （一）2020 年工作回顾 2020 年，泰山石油全体干部员工，积极化解疫情和油价下跌带来的双重压力，按照公司总体安排和要求，坚持“一手抓疫情防控、一手抓稳定经营”，系统、全面、有序地推动各项经营工作，公司整体业绩逐步向好。 报告期内，公司实现营业收入 24.24 亿元，同比减少 17.13%；营业利润 12.49 亿元，同比减少 45.07%；利润总额 0.11 亿元，同比减少 34.56%；归属于母公司的净利润为 0.07 亿元，同比增加 23.00%。 报告期内主要工作如下： 1、较好地履行了企业社会责任 严格落实政府防疫工作要求，统筹调度部署，构筑了严密的防控体系，克服物资供应短缺等困难，千方百计储备防疫物资，保障了员工的健康和安全。严格履行社会责任，落实“油品不断供、商品不涨价、服务不打烊”服务承诺，充分发挥加油站网络优势，全力保障疫情防控用油，确保不脱销、不断档，彰显了央企的政治责任和社会担当，实现了经营和防疫双胜利。 2、夯实管理基础，提升管理效能

	立足管理服务经营，扎实推进制度化和规范化建设，有效防控风险，整体管理水平迈上新台阶。一是积极推进安全隐患排查整治工作，HSSE 管理水平不断提升；二是数质量管理更加规范，“两率”指标稳步提升；三是深入督查，加油站安全运营得到保障。 3、树立市场意识，网络发展实现新突破 一是统筹规划盘活停业歇业站，为增量注入契机；二是本着“提前准备，及时沟通”原则，2020 年成功续租 5 座站点，稳定了区域网点销售市场。 4、深化从严治党，凝聚攻坚合力 一是加强党员队伍管理，充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，疫情期间，基层党组织进社区值守，赴一线开展疫情防控工作，充分彰显了国有企业勇于担当的良好形象。二是成功举办公众开放日“云开放”泰安站活动，通过网络形式全面展示企业发展、管理和一流服务，彰显企业美好形象。 5、存在的困难和问题 一是零售经营受到较大冲击。虽然有疫情、需求下降、不公平竞争等客观原因，但从主观来看，员工主动服务的意识仍有欠缺，考核激励措施有待完善，精准营销的责任还没有完全落实。二是全员营销的积极性没有充分调动，店内销售、重点商品销售未达预期。库存管理不到位的情况仍然存在，非油品业务流程需要进一步理顺和细化落实。三是数字化精准营销能力有待提升，围绕市场和客户加快推进数字化建设势在必行。 针对上述问题，我们必须高度关注，认真对待，尽快理顺解决。去年各项工作的实践和成效表明，面对当前困局，我们必须坚守零售市场份额底线，坚决守住前沿阵地，运用革命性思维，破解市场困境。牢固树立敢于竞争、善于竞争理念，切实提升经营创效能力。 （二）正确认识面临的形势 2021 年是“十四五”规划的开局之年，也是泰山石油生态营造年，要想实现企业健康可持续发展，既要敢于正视问题、善于发

	现问题；又要发现自身优势，充分加以运用，打造提升竞争能力，保障企业稳定发展。 综合来看，2021 年的形势仍然严峻，我们要对困难保持清醒的认识。 一是疫情带来不确定因素。入冬以来，国内多地疫情出现反复，一定程度上抑制了消费需求，后续影响难以预计。 二是竞争形势仍然严峻。成品油资源过剩的局面难有改观，零售局部市场，仍将面临社会站低价及隐形让利的冲击；地方炼厂成品油销售退票公开化，竞争对手的策略灵活多变，地方炼厂低价抢占部分市场，客户维护的难度前所未有。 三是市场增量受到制约。汽油方面，新能源替代的趋势正在加快，纯电及混动车辆保有量同比增幅；柴油方面，济泰高速、青兰高速、董梁高速的通车，更多的运输车辆转至线上，LNG 车辆受益于环保政策，将进一步替代柴油车。 对此，我们要把握发展机遇，认清自身优势，坚定必胜信心，积极应对挑战。 一是地方经济稳健上行。2021 年，全市经济持续向好，预计 GDP 将实现 6%的增幅，今年也是全市的“项目突破年”，多个项目陆续开工，将对我们的经营带来积极影响。 二是发展环境不断优化。依托政企合作，多个置换项目正在同时推进，为长远发展奠定了坚实的基础。同时，政府重拳打击“自流黑”，市场环境得到进一步净化。 三是精准营销水平逐步提升。随着站级一体化的推广，加油站智能化、便捷化程度越来越高。随着数字商业意识的不断强化，给客户带来更好体验的同时，精准营销的水平也将进一步提升。 四是提量增效信心逐步增强。经过攻坚创效的历练，面对复杂的局面，各级团队提量增效的信心和底气更足，应对竞争的办法更多，只要大家齐心协力，就没有战胜不了的困难。 （三）2021 年工作思路和主要措施

	2021 年工作思路：紧紧围绕拓市场增效益，按照“打好市场保卫战，坚守份额底线”的要求，牢固树立“市场第一、客户至上”的经营理念，坚持“量价兼顾、量效双收”，突出规范治理和深化改革，夯实扩销增效基础，坚决打好拓市扩销进攻仗，筑牢市场这个生命工程，全力提升增量创效水平。 2021 年预计实现油品经营总量 40 余万吨；天然气销售 100 万方；实现便利店营业额 1.4 亿元。全年确保不发生重大油品数质量和非油品食品安全及环保事故；确保不发生严重损害企业形象的负面事件，企业总体保持稳定。 1、聚焦效益意识，打好市场攻坚战 一是坚持以客户为导向。牢固树立“服务取胜”理念，坚持客户至上，落实客户分级维护长效机制，健全个人卡、电子钱包客户档案，分解落实维护责任，开展专项考核，加快向全员客户经理体系转变。做好加油站商圈调研，推行客户开发维护网格化管理。完善洗车机等服务设施布局，打造特色样板站、营销样板站、服务样板站、爱心环卫驿站，强化油站综合服务功能。 二是坚持精细算账。以算账文化应用为重点，完善算账模板，加强培训学习，确保人人会算效益账、考核账。强化“每升油多创收 1 分钱”的意识，做好销量日分析和单站效益测算，提高分析精准度，及时调整竞争应对策略。 三是加快数字化转型。深化电子钱包云平台应用，切实做好消费大数据分析，改变传统普惠营销模式，实现更加精准的目标化营销管理，控制让利总额的同时，大幅提高增量效率。结合站级一体化的推进，拓展第三方合作，实现营销模式的创新。 四是强化大零售理念。举全公司之力做好零售工作，从现有客户挖潜、过境客户承接、专项客户增效、流失客户回流等方面深挖汽、柴油增量潜力，将“两微”改造与“一站一策”深度融合，挖掘增量潜力，实现老站增量。 五是提升非油品创效水平。做实做强便利店经营，以核心商品

	为支撑点，大力开发自有特色品牌，稳步提升基础品类经营总量。突出零售非油一体化运作，完善便利店一体化服务功能，推进油非互促、卡非互动，加快便利店设施更新，组织好商品备货及陈列，提升商业氛围。 2、聚焦精细管理，夯实固本之基 一是完善从严管理机制。强化制度落地执行，实现立规、执规、守规的有机统一。从严从实开展制度流程梳理工作，规范经营，堵塞管理漏洞。 二是坚持客户导向，不断提升服务能力。推进客户评价体系建设，以“平凡造就卓越，让平凡者不再平凡”为主旨，开展员工卓越计划，逐步树立员工服务品牌，推动窗口服务水平再上新台阶。把加油站清洁提升活动作为吸引客户进站、提升客户消费体验重要抓手，向精细管理要效益。争取地方交通部门支持，深入拓展司机之家建设，助力柴油扭亏脱困。 3、聚焦从严管理，强化风险意识 立足管理服务经营，完善制度，落实责任，进一步打造合规管理的企业文化。 一是坚持依法治企。继续在完善制度上下功夫，规范内控管理，严格按规矩和程序办事，坚决对违规违纪行为“零容忍”，确保纪律严明、令行禁止。 二是抓好HSSE责任落实。做好常态化疫情防控工作，确保基层一线员工的健康和安全。开展好“百日安全无事故”等专项活动，持续加强安全风险管控和隐患排查治理。全面贯彻落实“十条措施”，强化承包商和施工管理。持续推进绿色企业行动，积极创建绿色加油站。严格落实施工项目“三同时”，做好加油站安评等工作，加强“两特两重”期间安保防恐工作，确保散装汽油和应急演练管理到位。 三是巩固数质量管理基础。坚持“质优量足、客户满意”的宗旨，认真履行“每一滴油都是承诺”的社会责任，确保不发生油气

	数质量及非油商品质量责任事故。强化质检室标准化管理，完善二次物流承运商日常管理，切实维护企业和消费者利益。牢固树立“大质量”管理理念，深化液位仪应用和油库自动计量，不发生数质量事故和负面舆论。 四是加快推进业财融合。发挥财务的贯穿和指导作用，常态化做好量、利、费分析，为各项工作提供科学支撑。持续深化降本压费，优化资产结构，提升创效能力。 4、聚焦竞争意识，统筹网络发展 坚持“融入地方、服务社会、借势发展、合作共赢”的发展原则，抢抓发展机遇，推进项目落地，加快将合资合作优势向发展成果转化。 一是优化布局，稳步推进网点建设。围绕“向综合能源服务商转型升级”的目标要求，抓好“油气氢电非”综合发展，推进与国资委合作项目，进一步完善网点的服务功能，增设汽服等项目，因地制宜实施微改造，为客户提供更多便利。 二是统筹施工管理。规范施工手续办理流程，合理优化工期，做好施工项目管理和过程风险监管，确保各项目施工又快又好。 5、聚焦党建引领，推进党建经营融合共促 坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，促进党建工作与中心工作紧密融合，树牢“四个意识”、坚定“四个自信”、坚决做到“两个维护”，勇于担当作为，推动政治优势转化为攻坚创效优势。 一是全面加强党的建设。开展庆祝建党100周年系列主题教育活动，不断提高政治站位，强化党建引领，抓实理论武装，增强全员的使命感、责任感，激发广大党员立足岗位奋勇争先。结合新要求完善党建工作制度和流程，始终保持与时俱进。进一步强化支部标准化建设，重点落实“标准+红色+服务”要求，继续打造特色支部，在做细做实上持续发力，真正发挥好支部的战斗堡垒作用。 二是不断强化队伍建设。重点抓实干部队伍、党员队伍和青工

	队伍，开展干部述职测评、党员示范岗、青工交流平台等工作。推进“人才强企”，持续加强专业培训，完善人才成长通道，着力打造善经营、会管理、懂党建的人才队伍。 三是持续强化廉洁建设和作风建设。充分发挥纪检监督职能作用，加强对履职尽责的监督检查，对重点岗位组织开展“微违纪”“微腐败”整治行动。 四是持续加强和谐企业建设。完善意识形态工作责任制，推进“四比四创”劳动竞赛，加强员工关爱、“家文化”建设和困难员工帮扶，做好谈心谈话和“走基层、访万家”活动。从源头防范稳定风险，妥善化解矛盾，维护企业大局和谐稳定。 2021 年是泰山石油迈入“十四五”全面创效阶段的起步之年，也是“生态营造”年，让我们在公司党委和董事会正确领导下，拿出勇于担当的闯劲和干劲，用革命性思维和举措，坚决打赢零售保卫战，提升经营创效水平，推动泰山石油开启全面创效新征程，向建党 100 周年献礼。 三、总会计师孙学刚先生介绍公司 2020 年度财务数据 （一）公司整体业绩回顾 在公司董事会领导下，经过公司管理层和全体员工的不懈努力，2020 年公司的经营工作稳健有序，实现各类油品经营总量 40.37 万吨，天然气销售 53.23 万方。2020 年实现营业收入 24.24 亿元，实现利润总额 0.11 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 0.07 亿元，公司整体业绩逐步向好。 （二）公司关键财务指标情况 公司 2020 年度财务会计报表经致同会计师事务所(特殊普通合伙)审计。公司财务报表反映的主要财务数据如下： 1、2020 年度经营指标 （1）2020 年公司营业收入 24.24 亿元，较上年下降 17.12%，主要原因销售单价降低，导致销售收入下降。 （2）财务费用 0.02 亿元，较上年下降 64.09%，主要原因是

	2020 年借款利息费用减少。 （3）其他收益 0.01 亿元，较上年增加 611.78%，主要原因 2020 年收到稳岗补贴及企业复工达产补助款项。 （4）投资收益-0.02 亿元，较上年下降 168.68%，主要原因是根据权益法对长期股权投资按权益法确认投资损失。 （5）资产减值损失-0.24 亿元，较上年下降 374.55%，主要原因是 2020 年对加油站设备和联营企业长期股权投资计提减值。 （6）所得税费用 0.04 亿元，较上年下降 65.34%，主要原因是 2019 年处置计提减值的双层罐转回递延所得税资产，2020 年固定资产、长期股权投资等减值确认递延所得税资产，减少递延所得税费用。 2、2020 年度资产结构及变动情况说明 （1）货币资金 2.29 亿元，较上年增长 554.45%，主要原因是本期部分货款未支付。 （2）存货 2.33 亿元，较上年增长 12.04%，主要原因临近春节泰山石油备货，期末库存数量增加。 （3）长期股权投资 0.06 亿元，较上年减少 60.05%，主要原因是对联营企业长期股权投资计提减值。 （4）固定资产 5.35 亿元，较上年下降 4.96%，主要原因是计提折旧数及资产减值损失导致。 （5）在建工程 0.05 亿元，较上年增长 91.59%，主要原因是本期加油站改造未完工。 （三）2020 年度现金流动量情况 （1）经营活动现金流入 26.99 亿元，较上年下降 19.98%，主要原因是 2020 年成品油市场价格处于低位运行，销售收入降低。 （2）经营活动现金流出 24.44 亿元，较上年下降 25.79%，主要原因是 2020 年成品油市场价格处于低位运行，公司采购成本降低。 （3）投资活动现金流入 0.01 亿元，较上年下降 100%，主要

原因2019年收到资产处置款，2020年无此事项。

（4）投资活动现金流出0.42亿元，较上年下降48.36%，主要原因是公司资产投资支出减少。

（5）筹资活动现金流出0.21亿元，较上年下降73.26%，主要原因是去年同期偿还银行贷款所致。

4、2020年度财务指标情况

单位：亿元

项目	本年数	上年数	增减变动幅度
营业收入	24.24	29.25	-17.12%
归属于上市公司股东的净利润	0.07	0.06	23.00%
经营活动产生的现金流量净额	2.54	0.88	188.54%
基本每股收益	0.0152	0.0123	23.58%
稀释每股收益	0.00	0.00	0.00
加权平均净资产收益率	0.81%	0.67%	0.14%
资产总额	14.86	13.18	12.71%
归属于上市公司股东的净资产	9.14	9.06	0.80%

（四）利润分配情况

按照公司章程规定，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，为回报股东，公司拟定2020年度利润分配预案为：以2020年底总股本480,793,320股为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币0.10元（含税），共计派发现金股利4,807,933.20元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本，剩余未分配利润结转至以后年度。利润分配预案还需提交年度股东大会审议通过。

第二部分、问答环节

	1、从 2021 年开始，公司是否有具体的年度经营目标？ 回答：投资者您好！公司 2021 年预计完成油气经营总量 40.15 万吨；天然气销售 100 万方；非油品销售 1.39 亿元。 2、公司中长期发展目标？ 回答：投资者您好！公司制定了“十四五”发展目标，并将目标细化分解为“2021 年生态营造、2022 年生机勃发、2023 年形象重塑、2024 年蜕变提升、2025 年全面领先”的行动目标，着眼于打基础、防风险、强改革、提效能、促发展、谋长远，强健体魄，轻装上阵，在健康可持续高质量发展的道路上阔步前进。 “十四五”发展任务是：力争在“十四五”末成品油经营总量冲上 55 万吨；天然气经营总量 1000 万方；非油品销售 1.9 亿元。 3、降本增效措施是什么？ 回答：投资者您好！公司总经理工作报告：2021 年工作思路和主要措施中“（二）深化改革，促发展”六是推进算账文化落地中指出：转变算账思维模式，落实降本增效，强化业财融合，搭建市、县、站、员工四级算账模板，通过算账找准价值创造的方向和切入点，促进经营和管理工作双提升。强化预算体系建设，着力加强成本管控，完善考核奖惩机制。积极推进“业财融合”机制，将财务管理融入到经营工作全过程中，为制定科学的经营策略提供有效依据。 4、公司新业务发展策略是什么？ 回答：投资者您好！通过与政府合资合作项目，在做好考察论证的基础上，进一步加大与政府沟通协调力度，及时形成互利共赢、切实可行的合资合作清单，逐项明确合资合作模式和发展愿景。当下，要持续推进与市县区政府部门的合作，加快已有项目的落地，做好区外网点的发展、运营，形成新的量效增长点。紧盯政府规划，完善网点布局，在新国道、城区新干道、高速口、新城区等部位，填补网络空白。强化租赁站日常沟通和监控，完善动态档案，提前谋划临期站应对策略，在自有加油站土地上推进布局 LNG 网点、

	加氢站等新兴能源供应项目，着力构建“油气氢电非”综合能源服务格局，提高资产创效能力。推进与国资委特来电合作项目，发展电动汽车群智能充电系统，有序推进汽车充换电业务，探索油电混合发展的新型盈利模式。 5、是否可以让广大小股东对贵司充满信心和信任？ 回答：投资者您好！2021 年是泰山石油“攻坚创效、深化改革、规范治理”关键之年，公司广大员工在新一届领导的坚强带领下，坚定信心、咬定目标，聚力新阶段，奋进新征程，向着企业高质量发展迈上新台阶扬帆前进!所以也希望广大中小投资者对公司充满信心和信任。 6、每年的业绩都是微利，最近公司出租了 3 个加油站，年租金 850 万，如果加油站全部出租，类比年租金近 5 亿，公司未来有继续出租的计划吗？ 回答：投资者您好！在此给您解释一下，公司近期租赁了三座加油站，而不是出租了三座加油站。如果按照您的理解将公司加油站全部出租，年租金收入近 5 亿元，对比目前公司的年收入 24 亿元相差很多。公司目前没有对外出租加油站的计划。 7、为解决同业竞争，释放公司的发展空间，公司未来是如何考虑的？ 回答：投资者您好！公司的主要业务近 90%是在泰安区域内，未与控股股东形成同业竞争。今年初，公司成功租赁青岛即墨三座加油站，在子公司的经营区域内提升了市场占有率。下一步，公司将逐步扩大经营区域，在大股东许可范围内，增强公司在山东区域的竞争力。 8、公司新能源方面电动车充电及加氢站的建设有计划表吗？ 回答：投资者您好！围绕“向综合能源服务商转型升级”的目标要求，抓好“油气电”综合发展，年内确保青岛华孚公司 3 座站、泰安区域 3 座站投营。完成泰安第 10 加油站智慧站改造，完成泰安 28 站、新泰 15 站提量改造，宁阳 16 站形象改造和泰安 15 站改

	造。在自有加油站土地上推进布局LNG网点、加氢站等新兴项目，着力构建“油气氢电非”综合能源服务格局，提高资产创效能力。推进与国资委特来电合作项目，拟在泰安第4、8、12、49加油站建设充电桩，发展电动汽车群智能充电系统，有序推进汽车充换电业务，探索油电混合发展的新型盈利模式。进一步完善网点的服务功能，增设汽服等项目，因地制宜实施微改造，为客户提供更多便利。 9、大股东有什么支持计划？ 回答：投资者您好！大股东中国石化将发挥在化工材料方面的技术研发优势，加大电池材料方面的技术攻关力度，提高电池效率和寿命，全力降低电池生产成本；同时发挥内部电网消纳优势，降低用能成本。从而降低公司未来新能源方面的采购成本。 10、山东地炼企业多，有混改计划没有，未来有增发或重组计划吗？ 回答：投资者您好！公司目前暂未接到大股东对于公司的混改、增发或重组计划。 11、泰山是山东的泰山，是中国的泰山，泰山石油如何解决偏安一隅的问题。 回答：投资者您好！今年初，公司成功租赁青岛即墨三座加油站，在子公司的经营区域内提升了市场占有率，向区域性对外扩张迈出了坚实的一步。下一步，公司将逐步扩大经营区域，在大股东许可范围内，增强公司在山东区域的竞争力。 12、公司业绩与石油价格的相关性有多大？ 回答：投资者您好！公司作为成品油销售企业，业绩与成品油出厂价格和市场零售价格有着密切联系。原油价格会影响到开采企业和炼化企业的采购成本和业绩，所以原油价格对石化行业的下游企业有着间接的影响。
附件清单（如有）	
日期	2021年5月19日