

拉卡拉支付股份有限公司

2018 年度总经理工作报告

本人自 2016 年 11 月起担任拉卡拉支付股份有限公司（以下简称“公司”）总经理，现代表公司经理层，向董事会作 2018 年度总经理工作报告。请审议。

一、2018 年公司总体经营情况

2018 年，在董事会的领导下，在董事长的亲自指导下，公司业务总体快速增长。其中：

1、营业收入与营业成本

2018 年度，公司实现营业收入 56.79 亿元，其中，收单业务收入 50.71 亿元，占全部营业收入的 89.29%，较上年增长 113.79%。

2018 年度，公司发生营业成本 31.32 亿元，较上年增长 152.16%。

2、期间费用

期间费用中主要包括职工薪酬、推广费、研发费用、折旧费及摊销费用等。2018 年度，公司期间费用总额 17.87 亿元，较上年增加 65%。其中：

销售费用 11.55 亿元，较上年增加 72%，主要系公司进一步加强营销推广，收单业务交易规模持续增大，相应营销推广费增加；

管理费用 5.26 亿元，较上年增加 36%，主要系公司为满足大幅上升的交易规模及服务需求，加大了交易系统、清算、风控和技术支持等方面的研发投入；

财务费用 1.06 亿元，较上年增加 279%，主要系随着公司收单业务交易规模迅速增加，银行手续费亦大幅增加。

3、净利润

2018 年度，公司实现净利润为 6.06 亿元，较上年增长 31%。

二、内部控制管理

报告期内，公司已建立了较为完善的内部控制制度体系，各项内部控制制度

符合国家有关法律、法规及监管部门的有关要求，也符合公司目前生产经营情况的需要。

内部控制体系贯穿于公司经营活动的各个方面，形成了比较规范的控制体系，能够保证公司正常生产经营，合理控制经营风险，合理保证了公司经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息的真实完整。

报告期内，公司内部控制制度基本能够有效执行，在严监管、频繁检查的环境下，公司未发生因违规导致重大行政处罚的事件。

三、2018 年公司主要经营策略执行情况

（一）加大商户拓展，扩大市场规模。截至 2018 年 12 月末，公司收单业务遍及全国各省市，覆盖逾 2,000 万商户。2018 年总交易金额达 3.94 万亿元，环比增长 68%。（二）完善系统平台和前端产品。优化扫码支付服务平台“万码平台”，接入部分农村商业银行及第三方扫码服务外包商；对扫码产品进行优化升级，提升交易速度与稳定性；重构、升级核心业务处理系统，有效提高交易处理能力。

（三）加强运营、风控体系建设。投产客户经理拓展服务 APP（招财考拉），实现移动进件、在线秒审、在线服务；升级公司风控系统，收单欺诈率为 0.29BP（万分点），优于行业平均水平（0.86BP）

四、2019 年公司经营策略

2019 年，公司已成功实现在深圳证券交易所上市，为下一阶段的发展奠定更为坚实的基础。2019 年，公司预计实现营业收入 53.72 亿元，实现净利润 7.00 亿元。

1、调整组织机构，实施事业部制改造。已成立移动金融、商企、网络金融三个事业部，组建专门的研发、产品、运营、市场团队，相对聚焦在不同的目标客户群体，提升经营、服务的专业性；对中后台部门进行优化组合，裁汰冗员，提高效率。

2、优化调整分公司阵型，压缩分公司中后台成本，梳理分公司业务方向，

引导聚焦腰部商户；保持现有渠道代理体系优势，全力保障存量交易规模，有效拓展增量市场；通过产品的进化，把支付当流量来经营，通过 APP、小程序、公众号等工具，加强对个人用户的经营。

3、试点推广人脸识别自助收银设备，继续优化提升自有扫码产品的交易品质；进一步扩大对聚合支付交易的平台接入力度，提升扫码交易处理的份额；在 MPOS 业务上实施多 APP 战略，实现并推广会员、积分功能，提升客户忠诚度；

4、践行企业文化，以五行文化统一员工认识、行为，提升执行力；加强反贪污腐败、反跑冒滴漏教育，强化监察、内审工作，塑造积极向上的企业氛围。

以上报告，请审议！

拉卡拉支付股份有限公司

总经理：舒世忠_____

年 月 日