

業 務

我們的使命

我們的使命是傳播文化，讓創意實現價值。

公司概覽

根據Frost & Sullivan報告，按作家、讀者及提供文學內容的規模及質量計，我們是中國網絡文學市場的先鋒，運營領先的網絡文學平台。截至二零一六年十二月三十一日，我們有5.3百萬位作家，8.4百萬部文學作品，二零一六年十二月的月活躍用戶總數達175.3百萬名，遍佈我們的平台產品及合夥分銷平台中的自營渠道。自二零零二年推出起點中文網網站以來，我們在中國網絡文學商業模式的形成及發展中發揮重要的作用，推動整個網絡文學行業發展。現今，我們的網絡文學平台連接網絡文學生態體系的主要組成部分，包括作家、讀者及內容改編夥伴。

我們的平台為線上讀者提供便利，輕鬆瀏覽大量不同內容庫，並能讓更多作家在網絡創作及出版原創文學內容。為確保讀者的持續參與及作家的積極性，我們推動讀者與作者形成平台專屬社群，並促進大家的社交互動及參與程度。此外，我們通過版權運營、管理及授權將我們的內容改編成其他娛樂媒體形式，從而能夠延長作品的商業生命週期。由於我們的讀者、作家、內容及版權運作相互連接，其各自的發展形成良性循環，為我們整個平台的延展性及優勢添加動力。

我們運營一個多層次的內容分發網絡，將我們的內容直接提供予中國原創網絡文學作品的最大網絡受眾。二零一六年十二月，我們的平台產品及合夥分發平台中的自營渠道的月活躍用戶達到175.3百萬人，其中移動端159.9百萬人及電腦端15.4百萬人。我們的平台產品之中，旗艦產品「QQ閱讀」為統一的移動內容匯總之地及分發平台，而手機及電腦上的其他品牌產品更專注於獨立體裁及其各自的用戶群。通過戰略夥伴騰訊，我們在其領先的互聯網產品(包括「手機QQ」、「QQ瀏覽器」、「騰訊新聞」及「微信讀書」)擁有專用且直接的分發途徑。鑒於騰訊在中國互聯網行業的領先地位，加上騰訊網絡平台龐大的用戶群，通過與騰訊的這種合作，我們能夠拓寬我們的用戶觸達範圍。我們的讀者亦高度活躍。根據Frost & Sullivan報告，於二零一七年第一季度，旗艦「QQ閱讀」應用程序用戶一天在應用程序上平均用時60分鐘，在中國網絡閱讀應用程序中排名首位。我們亦將內容授權予「百度」、「搜狗」、「京東商城」、「小米多看」及「中國移動」等第三方夥伴，以在各自平台上發佈。

業 務

文學內容庫是我們業務的核心。我們的專有文學作品庫包括數量龐大及多樣的原創內容集。通過對絕大多數原創內容的長期合約（一般20年或更長），我們對這些內容進行獨家直接分發並通過在線付費閱讀及改編成其他媒體形式來變現。我們的內容庫目前包括8.0百萬部原著文學作品，涵蓋200多種體裁；另有377千部作品（包括源自第三方網絡平台的作品以及線下紙質作品的電子版）。於二零一六年，按照百度排名，中國10大最高搜索率網絡文學作品中的9本來自內容庫。除多樣性及高品質外，我們的內容大多屬連載性質並不斷更新。於二零一六年，我們的平台作家更新及創作22.0百萬新章節，共計新增414億字。我們的內容庫為我們源源不斷地提供高質量版權，為版權分銷奠定基礎。憑藉平台讀者反饋數據，我們有獨到的能力為作家處理版權運營，物色最為合適的內容進行改編。根據Frost & Sullivan報告，於二零一六年在中國發行的網絡文學改編的娛樂產品中，按票房計20大電影的13部，20大最高收視率電視連續劇的15部，20大最高收視率網劇的14部，20大最高下載網絡遊戲的15部及20大最高收視率境內動畫的16部，乃基於我們平台的文學作品而開發。

自二零一四年底收購Cloudary起，我們取得長足發展。我們的總營收由二零一五年的人民幣16億元增長59.1%至二零一六年的人民幣26億元，而同期我們的毛利由人民幣580.5百萬元增長81.7%至人民幣11億元。二零一六年我們的純利淨額為人民幣30.4百萬元，而二零一五年為虧損淨額人民幣354.2百萬元。排除股份酬金、接受投資公司收入淨額、收購產生的無形資產攤銷、可換股債券收入／（虧損）淨額、無形資產減值撥備及稅務影響，二零一六年我們的經調整盈利淨額為人民幣81.1百萬元，而二零一五年的經調整虧損淨額為人民幣94.2百萬元。請參閱本文件「財務資料－綜合收入表」及「財務資料－非國際財務報告準則計量：經調整經營盈利／（虧損）、經調整EBITDA及經調整盈利／（虧損）淨額」各節。

我們已與餘下騰訊集團訂立多項交易，包括(i)通過餘下騰訊集團擁有的網絡平台分發我們的文學作品；(ii)在我們文學作品的改編及／或改編自這些文學作品的產品分發方面進行合作；及(iii)若干其他不獲豁免持續關連交易。就這些交易而言，我們認為我們並不且亦不會嚴重依賴餘下騰訊集團。有關進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係－經營獨立」一節。

業 務

我們的優勢

我們處於中國網絡文學生態體系中心的獨特位置，將作家、讀者及內容改編夥伴連接在一起。根據Frost & Sullivan報告，在中國網絡文學平台之中，按以下標準計算，我們位居首位：

- 作家數目，截至二零一六年十二月三十一日，共有5.3百萬位作家；
- 內容庫規模，截至二零一六年十二月三十一日，共有8.4百萬部文學作品，其中包括八百萬部原創作品，內容涵蓋二百多種體裁；
- 用戶數，我們自有平台產品及騰訊旗下產品自營渠道的月活躍用戶總數於二零一六年十二月達到175.3百萬人；
- 用戶參與度，我們的「QQ閱讀」移動應用程序上的用戶，在二零一七年第一季的平均用戶時長為每天一小時；及
- 內容庫改編的往績，於二零一六年在中國發行的網絡文學改編的娛樂產品中，票房排名前20大電影中的13部，收視率排名前20大電視連續劇中的15部，播放量排名前20大網劇中的14部，下載量排名前20大網絡遊戲中的15部，以及播放量排名前20大動畫中的16部，源自通過我們平台發佈的網絡文學作品。

我們認為對現有地位及成就作出貢獻的優勢如下：

勇於創新的先鋒

我們通過開創一個全新的商業市場及不斷創新，確立了規範我們的市場領先地位。二零零二年，我們推出*起點中文網*網站，使作家與讀者之間能夠進行比線下更直接和緊密的互動。自此，我們已為該新興市場制訂運作標準及最佳常規，開創性地設立了在線付費閱讀模式，為作家設立了全面的福利待遇及扶持機制，使知識產權管理專業化，並發展多種娛樂形式的內容改編機會。我們亦直接通過營銷活動及間接通過培養受歡迎內容的創作以及促進受歡迎內容的傳播，在推動全國網絡文學日益普及中發揮重要的作用。

成熟而充滿活力的社群

我們通過為單向的寫作及閱讀行為增添互動性及參與性，變革了文學創作，並因此培養出一個成熟而充滿活力的作家、編輯及讀者社群。作為創作過程的一部分，作家與讀者及我們的編輯直接互動。由於我們內容的連載性質，作家通常從讀者的反饋中獲得靈感，

業 務

幫助其創作符合讀者喜好的內容。編輯幫助確保讀者反饋以最有效及有力的方式添加到內容中，進而激發讀者通過使用多種社區及社交網絡工具參與及發表評論。二零一六年十二月，QQ閱讀上超過30%的月活躍用戶與作家及其他用戶進行了互動討論。

如果要建立作家與讀者的反饋意見的良性循環，一個主要先決條件是我們的作家及讀者的數量規模及活躍程度。我們的編輯人員及服務、龐大而積極參與的讀者群、以及作品變現的機會，吸引知名作家和具有潛質的作家來我們的平台創作。讀者因我們豐富的內容庫、優質新發行作品、以及廣泛富吸引力的社群特色，而被吸引到我們的平台。

豐富的作家資源及龐大獨家原著內容庫

受歡迎的內容是吸引讀者的核心力量。我們強大的內容創作模式受惠於豐富的作家資源。截至二零一六年十二月三十一日，我們的平台有5.3百萬位作家，佔中國全部網絡文學作家的88.3%。據Frost & Sullivan排名，二零一六年在中國前50位最受歡迎原創網絡文學作家之中，41位來自於閱文集團。

我們的作家幫助我們創建並積累了中國最大的網絡文學作品庫，截至二零一六年十二月三十一日，作品總量達8.4百萬部，其中8百萬部為原著作品，內容涵蓋超過二百種流行文學及小眾作品。於二零一六年，我們的平台創作字數合計達到四百一十四億字（一般而言，一至三個字構成一個詞語），及兩千兩百萬章節的文學內容。

我們的作家作品涵蓋廣泛的讀者群體，從傳統出版中的主流體裁到我們認為在傳統出版刊物方面供應不足的作品體裁，如玄幻及仙俠小說（描寫仙女及神秘英雄的故事）等。社群的深厚及活躍程度為新體裁作品（如穿越時空小說）在持續內容創新方面灌注力量，以配合新興文化主題及不斷變化的讀者品味，尤其是與我們的平台一起成長的新一代年輕讀者。

我們的作品庫不斷湧現高質量的作品，為繁盛的在線付費閱讀模式奠定基礎，為版權改編提供了保障。

廣泛的讀者觸達及龐大的讀者規模

我們已建立多層次的內容發行渠道，每日可接觸廣泛的互聯網用戶群。於二零一六年十二月，我們平台產品及自營渠道的月活躍用戶總數達到175.3百萬人，當中159.9百萬人為手機用戶。

在我們的產品之中：「QQ閱讀」綜合了其它平台的優秀內容，而其他各品牌的移動應用程序網站，如起點中文網及創世中文網，則為讀者培養個性化的閱讀體驗。我們每個品牌產品，均有各自的歷史、風格、主題，且通常擁有忠實用戶群。我們亦有可通過我們合作夥伴製造的移動設備上預裝獲取的非品牌白牌產品。我們擁有精密的數據分析能力，通過

業 務

研究各個用戶及其社交網絡圈朋友的行為及資料，讓我們能持續提升用戶體驗。我們不斷提升內容推薦的算法，以更佳地推介吸引讀者的內容。於二零一六年十二月，我們的平台產品月活躍用戶人數達85.6百萬人，其中移動用戶70.2百萬人。

我們的股東兼戰略夥伴「騰訊」，通過其平台旗下一系列流行產品，包括「手機QQ」、「QQ瀏覽器」、「騰訊新聞」及「微信讀書」，為我們提供獨家文學內容發行途徑。二零一六年十二月，我們在「騰訊」產品的自營渠道的月活躍用戶總數達89.7百萬人，且都是移動用戶。我們亦已與中國領先的互聯網及電訊夥伴如「百度」、「搜狗」、「京東商城」、「小米多看」及「中國移動」建立內容發行關係。

我們的用戶覆蓋超越在線閱讀，擴展至由網絡文學作品改編的電影、電視及網絡連續劇、網絡遊戲、動畫及其他娛樂形式的觀眾和用戶。成功的改編可以激發對原創文學作品及相關體裁作品的興趣，從而為我們的平台帶來新用戶並增強用戶的粘度。

強大的編輯能力

作為社群的一部分，我們建立了一支精良的編輯隊伍，為確保我們的創作引擎有效運作發揮關鍵作用。我們的編輯為作家提供寶貴意見以提升作品的文學以及商業價值包括梳理及幫助整合讀者反饋。我們的編輯推動發展新體裁作品，以迎合讀者不斷演變的品味及偏好。他們亦編錄及推介文學作品，以培養個性化的閱讀體驗。此外，我們的編輯為內容改編過程提供指引，推動發掘內容及提供其對文學作品的深刻了解。

截至二零一六年十二月三十一日，我們共有約340位專業編輯，自從二零零二年推出*起點中文網*以來，我們的高級編輯人員大致穩定。其中若干成員更是中國網絡文學行業最著名的編輯人才，發掘及推廣了不少當代最受歡迎的作家及網絡原著文學作品。

成熟高效的版權運營

我們發展了活躍而成熟高效的版權運營業務。我們積極主動地管理與作品內容有關的知識產權。我們通過提供對網絡文學行業的深厚了解及我們專有的讀者數據，為內容改編過程帶來重要價值。我們與內容改編夥伴積極合作，令我們掌握不斷演變的最新市場趨勢，從而優化對內容商業潛力的評估。我們處於娛樂價值鏈的上游，提供最佳內容資源，以在高度分散的娛樂行業中綜合開發衍生娛樂產品。截至二零一六年十二月三十一日，我們與100多位內容改編夥伴已建立合作關係。

業 務

我們採用成熟高效的方式決定內容改編過程中的財務及運營參與程度和形式。我們評估文學作品的性質及商業潛能，並與內容改編夥伴進行適當的交易安排，以盡量達到最廣大的作品讀者覆蓋面及最高的變現潛能。對於同一內容各種娛樂形式的改編，我們力求以連貫緊湊的方式審慎管理開發及發佈的時間，以全面獲益於推廣力量及營銷投入的協同效應。

具開創力的管理團隊

我們受惠於管理團隊的領導才能，其實際上開創了中國網絡文學行業。管理團隊有效應對行業變化，把握新興市場機會，包括過渡至移動互聯網時代。此外，我們的管理團隊亦成功物色、執行及整合多項主要收購。

我們的高級管理人員平均具有15年的相關行業經驗。我們的聯席首席執行官吳文輝先生是起點中文網的網站聯合創辦人，被普遍公認為中國網絡文學市場的先鋒人物。起點中文網是中國第一個採用收費閱讀模式的在線文學網站，並成為中國網絡文學市場的標準運營方式。於二零一六年，吳先生在「中國互聯網領導人峰會」第二屆年會上獲選為「中國互聯網行業領軍人物」。我們另一位聯席首席執行官梁曉東先生，在互聯網行業具有豐富的管理經驗，曾於盛大互動娛樂有限公司的文學平台盛大文學擔任首席執行官兼首席財務官。我們的總裁商學松先生亦為起點中文網的聯合創辦人之一。商先生在管理網絡文學平台的優質原著內容及營運基礎設施方面累積了大量豐富經驗。

我們的戰略

為實現我們的使命及進一步鞏固我們的領導地位，我們擬憑藉現有優勢推行以下戰略：

系統地吸引、培育及推廣作家

作家對我們的未來增長至為重要。我們將繼續投放資源以識別、培育及推廣優秀的作家。為增強我們對作家的吸引力及與作家的關係，我們與作家建立定制化的合作關係，以提高其文學作品的普及受歡迎程度及變現的潛能。我們亦有意憑藉內容改編夥伴的專家知識及商業知識，有系統地推廣最熱賣作家的作品內容。

進一步擴大移動閱讀的市場份額

我們力求通過提供更佳內容、提升用戶體驗及拓寬發行渠道以擴大移動閱讀的市場份額。

在提供內容方面，我們將通過內容層級分類及培養用戶的閱讀行為及喜好以專注擴大長尾及小眾文學類別的讀者覆蓋面。我們亦計劃通過加強培訓及招募文學人才以增強編輯能力。此外，我們擬進行選擇性戰略聯盟或收購事項以把握新興機會擴展作品庫。

業 務

我們計劃通過改善功能及服務以提升移動應用程序的用戶體驗。我們計劃發展數據分析及人工智能科技，並優化內容評審流程。同時，我們亦將為讀者及作家引入更多互動功能，力求提高社群的粘度。

此外，我們計劃拓寬移動互聯網的發行渠道以接觸更廣大的用戶群及加強我們的領導地位。例如，我們有意擴大移動設備製造商夥伴的網絡，以拓寬移動應用程序的預裝渠道。

釋放知識產權的變現潛能

我們將繼續擴展自有知識產權及作家知識產權在非書籍娛樂媒體形式方面的產品，以接觸更多用戶及拓寬收入來源。我們將主動參與設定製作、發佈及推廣改編產品的時間表，如電影、電視及網絡連續劇、網絡遊戲及動畫等。

在適當時，我們將探索更深入參與娛樂產品開發過程的方法。我們計劃憑藉對原創文學作品的洞察力、與娛樂行業其他參與者成立合營企業及有選擇地向內容改編作品投入資本，以取得更大的經營控制權。

促進中國保護知識產權

盜版對中國的文學市場構成重大挑戰，若能成功遏止盜版，可大大提高對受版權保護文學作品內容的需求。我們將繼續努力與政府機構、作家及其他行業參與者聯合舉辦宣傳活動以支持保護知識產權。為促進中國網絡文學市場的健康發展，我們將力求與中國領先互聯網公司合作，推廣受版權保護及獨家內容的產品，削弱在線盜版內容的分銷網絡。

作為我們對內容審核的努力，我們將繼續發展先進科技以提高內部反盜版及反抄襲篩選過程的效率。

有選擇地進行戰略聯盟、投資及收購事項

作為增長戰略的一部分，我們近年來已建立戰略聯盟及夥伴關係，並完成多項投資及收購。我們將繼續有選擇地進行我們認為可以擴大內容創作、作品來源、發行及改編能力以及增強科技能力的戰略聯盟、投資及收購。例如，我們計劃通過戰略聯盟及收購以掌握擴展內容庫的新興機會。對於頂尖內容的改編我們擬直接投入資本。

擴張國際業務

多個英語國家及東南亞地區均對中文主題的文學作品有正在不斷增加的興趣及需求。為滿足此需求，我們打算推出更多由中文故事或中國作家的作品翻譯成當地語言的國際網

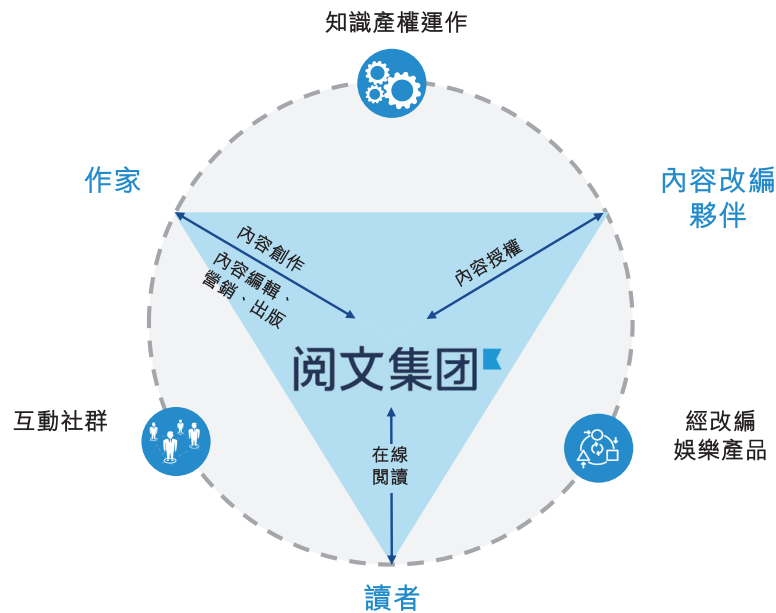
業 務

絡文學平台，並逐步擴大國際內容作品的範圍及深度。作為踏出第一步，我們將專注向國際讀者提供中國文學內容的優質英文譯本。就此而言，我們有意與擁有豐富英文翻譯作品系列及大量讀者群的第三方平台建立戰略聯盟，以加快我們在海外市場擴展。此外，我們計劃與全球出版、發行及內容改編夥伴合作以當地語言推出我們的優質文學內容。

我們的生態體系及其參與者

我們在中國圍繞網絡文學、其作家及其讀者設計及開發了現有的網絡平台。我們擁有龐大且不斷增長的網絡文學庫，我們的平台讓我們能夠管理通過我們平台創作的內容的整個生命週期。我們幫助作家創作相關及有價值的網絡文學內容，供大量網絡讀者消費。通過我們平台的版權運作，我們管理作家內容並將內容授權予內容改編夥伴，讓其創作多種媒體形式的視聽互動改編作品。

我們的生態體系



我們的生態體系對於各組成部分具有獨特價值。我們與他們的整體關係對我們整個平台的持續優勢及價值至關重要。

- 對作家：通過我們，作家能夠向中國最大的原創網絡文學作品受眾分發其作品並許可第三方平台進一步分發其作品。此外，我們使作家通過在線付費閱讀及通過將其作品授權給我們的合作夥伴以使用該內容作多種改編的原始材料取得變現。

業 務

依靠銷售及營銷支持，我們為作家提供編輯支持，根據平台專有數據洞悉讀者偏好，幫助改進及讓其著作更符合讀者需求。我們的互動社交功能讓作家與其粉絲直接互動，以獲取反饋、推廣自己及其著作。

- **對讀者：**我們為讀者提供中國最大及最為多元化網絡文學內容庫。讀者能夠通過直觀好用的產品在移動端(應用程序及WAP)及電腦上瀏覽我們的內容。我們向讀者展示和推薦內容，使我們的內容更易得到並簡化內容發掘過程。平台的社交互動工具通過增添使讀者直接與作家及其他讀者互動的社交元素作為一個活躍參與的社區來區分及增強讀者體驗。
- **對內容改編夥伴：**我們為內容改編夥伴提供中國最大原創網絡文學內容庫(包括眾多最受歡迎作品)。我們的讀者亦為內容改編夥伴的測試受眾，原因是在平台上的成功使某一作品更可能在改編形式上取得成功。我們的知識產權業務使作家作品的改編過程變得簡單化和專業化。

由於平台的多個組成部分緊密聯係，我們的生態體系享有整體良性循環，從而推動其繼續增長及擴張。簡而言之，讀者由內容吸引至平台而作家由接觸最大網絡文學讀者群、內容改編夥伴及其帶來的商業機遇吸引至平台。隨著讀者數目增多，更多作家有意加入我們的平台。作家增多則會帶來更多內容的創作供讀者消費及知識產權許可。更大的內容庫將有助推動與改編夥伴的更多合作，最終吸引更多讀者。

我們的內容庫

內容性質

我們的網絡平台主要專注於中文原創文學內容。內容大多虛構且屬連載性質。這意味着作家在我們的平台出版作品後，其將繼續定期更新作品。連載作品通過鼓勵讀者常常回訪跟進故事及人物的發展情況來提高參與度。

我們網絡平台上的其他作品包括我們源自其他網絡文學平台的優質內容以及與若干第三方出版商合作我們從線下紙質圖書轉換而成的電子書。我們的電子書包括國內及國外的暢銷書，以及古典文學、文化、歷史及勵志書籍。

截至二零一六年十二月三十一日，我們的內容庫共有8.4百萬部作品，包括作家在我們的平台上創作及為我們的平台創作的8.0百萬部原創作品、247,000部源自第三方網絡平台的作品及130,000部電子書。

業 務

內容體裁

我們致力於為用戶提供最廣泛及最優質的原創網絡文學內容。截至二零一六年十二月三十一日，我們的內容庫包括涵蓋200多種體裁的文學作品，包括成熟體裁，如奇幻、武俠(有關武術英雄冒險的故事)、科幻小說、懸疑小說、都市言情，以及新興體裁如重生流(有關主人公獲得重生從而改變自己命運的故事)、洪荒流(有關年輕人穿越時間到古代及因其成為不死神祇而邂逅神仙的故事)、體育及動漫等。

內容受歡迎程度

我們的內容庫包括部分最知名作家創作的中國網絡文學中的部分最受歡迎作品。於二零一六年，按照百度排名，中國前十部最高搜索率網絡文學作品中的九部來自我們的內容庫。

二零一六年十大最高搜索率網絡文學作品

排名	作品	我們的平台	排名	作品	我們的平台
1.....	大主宰	✓	6	擇天記	✓
2.....	完美世界	✓	7	一念永恆	✓
3.....	雪鷹領主	✓	8	玄界之門	✓
4.....	龍王傳說	✓	9	超品相師	✓
5.....	武煉巔峰	✓	10	永夜君王	X

內容創作

我們的作家

我們的作家為我們平台新內容的主要來源。截至二零一六年十二月三十一日，我們的平台有逾5.3百萬位作家。不同於傳統線下出版，我們的平台允許各種才幹的作家(從業餘愛好者到專業人士)為中國最大的網絡文學受眾創作內容，包括已完結作品和續刊中作品。此外，我們的平台作家常常會於初始出版後繼續更新其已出版的作品。於二零一六年，我們的作家新創作414億字，構成22.0百萬個新章節。

儘管我們的平台向各水平作家開放，但我們專注於在平台發掘及培養文學人才，因為作家的素質會直接影響我們內容的質量，進而影響我們的用戶體驗、參與度及我們內容的

業 務

變現潛力。為確保繼續獲得最佳內容，我們與優質作家訂立商業安排。於二零一六年，按照Frost & Sullivan排名，中國前50位最受歡迎原創網絡文學作家中的41位已與我們訂立獨家許可合約。

為幫助我們物色及追蹤可能成功的作家，我們運用專有數據(包括讀者反饋)以及內部編輯團隊的專業判斷按多個標準(包括但不限於作家作品的品質、作家活躍度及粉絲熱度)將平台作家分為四大級別。我們使用該級別系統協助決定我們與每一位作家各自的關係性質。

下表概述我們的作家級別：

作家級別	描述
非簽約作家	
公眾作家	<ul style="list-style-type: none">初涉網絡文學作品的有抱負作家
簽約作家	
普通作家	<ul style="list-style-type: none">有前途的初級作家
大神作家	<ul style="list-style-type: none">已表現出強大文學創造力及商業潛力的作家
白金作家	<ul style="list-style-type: none">已創作多本暢銷書、擁有龐大粉絲群的中國最著名網絡文學作家

我們根據作家不同的級別、影響力、潛力及潛在商業價值提供不同的推擴支持。對於大神作家及白金作家等出色的作家，我們在平台上最大化作品可見性從而向讀者推廣及推薦其作品。我們亦提供全面對外推廣支持，包括媒體曝光度，以更廣泛地提高該等作家的聲望及增強其自有品牌。

此外，我們通過作家福利計劃以及不同針對性的現金獎勵為作家提供基本的創作保障扶持，以激勵作家持續創作內容和積極參與。

與作家的許可合約安排。我們一般通過作品約或作者約獲得內容授權。前者為我們提供特定作品的授權，後者則使我們有權獲得合約作者在合約期限內撰寫的所有主要作品的授權。有時，我們的作者合約亦包括作者在與我們簽約之前撰寫的作品。我們通常按獨家基準許可內容。此外，在合約期限內合約作者僅獲准在我們的平台上出版合約下的作品。

業 務

作品約一般持續20年或更長，而作者約的期限一般為五至十年。我們通常有買斷和收益分成兩種安排，我們的收益分成模式讓作者能夠從在線付費閱讀收入中收取版稅以及通過其作品的其他變現形式(例如版權許可)獲取收入。

我們視作者情況訂立合約。我們根據(i)作者的受歡迎程度、(ii)內容在在線付費閱讀方面的變現潛力及(iii)內容的其他許可機會決定每份許可協議的範圍及結構。我們擬與較高級別的作者或較熱門作品達成更優厚的商業條款以換取較長合約期限。這一點意義重大，因為我們受歡迎的內容的連載性質以及我們用戶的行為意味著我們平台上的作品往往較一般的文學作品具有更長的商業生命週期。

我們的編輯

我們的內部編輯團隊在我們的平台上扮演多個關鍵角色。我們編輯的主要職責為提高作者作品的質量及發現新作家人才。我們的編輯亦管理內容的分發。截至二零一六年十二月三十一日，我們擁有約340名專業全職編輯，包括自我們於二零零二年推出起點中文網以來基本保持穩定的高級編輯人員隊伍，其中包括中國網絡文學行業中若干最著名的編輯人才。這群高級編輯發掘及推廣了中國不少最受歡迎的作家及原創網絡文學作品。

我們主要根據內容體裁來分派編輯處理我們各平台產品的內容。編輯們會審閱具有一定成熟度的新發佈文學作品，並從主觀上根據其自身經驗及專長來分析內容質量，同時會參考與該作品相關的用戶數據，如讀者收藏量，閱讀量及推薦量等。一旦我們的編輯確定新作者具有潛力，編輯會與作者合作提高其作品的質量及與讀者的相關性。根據作者潛力，其可能獲得常規的編輯輔助或專職編輯團隊的輔助。作為編輯過程的一部分，我們的編輯會不斷提供其反饋及建議並隨著時間的推移收集讀者反饋，以便向作者提供關於其作品故事線、語言及情節的建議。對於許多作者而言，這是提升其作品文學及商業價值的獨特資源。

最後，除了在我們的平台上有系統地推動內容創作外，編輯亦負責向讀者推薦內容，同時向第三方搜尋優質文學作品，以確保我們的平台具有適當的內容廣度。

第三方內容供應商

作為我們作家原創文學作品的補充，我們從其他網絡文學平台搜尋優質內容。我們亦與若干領先的線下出版商合作，將紙質圖書作品轉化成電子書並在我們的平台上出版。我們根據對我們平台的商業價值選擇適合轉換的作品。我們的電子書供應尤其有助於吸引較大年齡群體的讀者，他們對傳統文學的興趣更大。為取得電子書的獨家出版權(包括首次推出電子書的權利)，我們可能會投入更多推廣資源並向版權擁有人提供更高版稅。

業 務

截至二零一六年十二月三十一日，我們平台擁有約247千部源自第三方網絡文學平台的作品及130千部電子書。

內容監管

我們相當重視內容監管，以確保符合法律及監管規定。網絡內容監管程序包括專有的自動化篩選系統以及由專責審核人員(其中許多亦是我們平台上的編輯，熟悉相關內容)團隊進行的一套人工審查程序。

*自動化內容監管程序。*根據中國最新的法律及法規，所有由用戶生成的文學內容及評註首先由我們的自動化過濾系統篩選，該系統根據定期更新的關鍵詞庫識別並標記可疑內容以採取進一步行動。

*人工內容監管程序。*通過自動化篩選程序的內容仍須由內容監管團隊進行人工審查。截至二零一六年十二月三十一日，我們的專職內容監管團隊擁有逾100名全職員工。我們的人工篩選程序具有多個層次，每項內容須由不同監管人員審查及交叉審查。我們偶爾在必要時委聘對中國內容監管環境具有資深經驗的第三方顧問審查若干內容。

版權運營

我們內容的價值在於其適合由讀者通過在線付費閱讀服務直接消費，以及能夠作為原著授權給我們的合作夥伴改編成其他娛樂形式(例如電影、電視及網絡連續劇、網絡遊戲、動畫片及紙質圖書)。

鑒於我們的規模以及與電影、電視及遊戲開發各領域的行業領導者的關係，我們的作者依賴我們管理其作品的版權運營。過往，我們已與電影公司(例如萬達及光線傳媒)、電視製作公司(例如騰訊企鵝影業、檸萌影業、愛奇藝及新麗傳媒)及遊戲開發商(例如巨人網絡集團)合作，創作多個成功的改編作品。改編作品包括電影《鬼吹燈之尋龍訣》及《鬼吹燈之九層妖塔》，電視劇、動畫及網絡遊戲《擇天記》，動畫《全職高手》，網絡連續劇《校花的貼身高手》，以及網絡遊戲《星辰變》及《我欲封天》。

在若干特定情況下，我們亦可選擇自行開發改編作品。我們已開發網絡遊戲《傲世九重天》以及動畫片《鬥破蒼穹》。此外，我們開始就熱門文學作品開發相關商品。例如，我們曾與Hobby Max合作為在線消費者製作《全職高手》相關衍生商品。

過去兩年中，通過我們的版權運作，我們已授權逾100部網絡文學作品供第三方合作夥伴改編為其他娛樂形式，公司並有選擇地主導製作了多部動畫片。根據Frost & Sullivan報告，於二零一六年在中國發行的網絡文學改編的衍生作品中，按票房計20大電影的13

業 務

部，20大最高收視率電視連續劇的15部，20大最高收視率網劇的14部，20大最高下載網絡遊戲的15部及20大最高收視率動畫的16部，乃基於我們平台的文學作品而開發。在編製上一句中的數據時，Frost & Sullivan將晉江文學城(一個本公司擁有50%股權的網絡文學網站)作為本公司的一部分納入其中。

從讀者反饋中積累的專有見解，不僅促進了付費閱讀業務的發展，而且對作品改編至關重要。在我們平台上成功的作品通常也有助於改編的成功，因為讀者也會成為改編作品的消費者。根據我們對內容商業潛力的評估，我們在版權運營過程中扮演不同角色，以提高公司及作者的收入。例如，我們可能向第三方授權或在該過程中扮演更重大的主要角色。

我們的平台產品

我們的產品包括中國網絡文學市場頂級手機及個人電腦產品(按照二零一六年的每月平均日活躍用戶排名)。根據Frost & Sullivan報告，按照二零一六年的每月平均日活躍用戶以及二零一七年第一季度的每名活躍用戶每天花費的平均時間計算，我們的QQ閱讀應用程序在中國移動閱讀應用程序中排名第一。按照二零一六年的每月平均日活躍用戶以及二零一七年第一季度的每名活躍用戶每天花費的平均時間計算，起點中文網在中國的網絡文學網站中名列第一。我們的活躍用戶大部分使用手機，我們的移動產品增速繼續超過電腦產品。截至二零一六年十二月，我們的應用程序及WAP產品擁有70.2百萬名手機月活躍用戶，個人電腦月活躍用戶為15.4百萬名。

我們旗下擁有九大主要品牌產品，其中QQ閱讀綜合了各平台產品的優質內容，其餘產品分別專注於特定文學類型且具有不同的讀者及作家。例如，玄幻小說的讀者及作者可能選擇創世，言情小說的讀者及作者則可能訪問紅袖添香。我們亦有可通過華為、Oppo、Vivo及聯想等領先供應商製造的移動設備上預裝獲取的非品牌白牌產品。

我們所有產品均可在手機上獲取。讀者一般通過在功能及外觀上與我們的手機應用程序大體相似的專用應用程序或根據移動端優化的WAP接口使用我們的手機產品。我們的手機應用程序可由用戶從蘋果及安卓應用商店下載。我們亦就所有品牌產品提供個人電腦網站版本，除了QQ閱讀只有手機應用程序。

下表詳細概述了我們主要的品牌文學產品：

自有品牌文學產品

名稱	形式	摘要
QQ閱讀.....	手機應用程序	• 綜合平台產品優質內容的一站式商店

業 務

名稱	形式	摘要
起點中文網	手機應用程序、 WAP 及網站	<ul style="list-style-type: none"> • 主要吸引各年齡群體的男性讀者 • 各主要網絡文學類型的全面領導者，尤其因玄幻、都市、仙俠及歷史小說而出名 • 典型作品包括《盜墓筆記》、《鬥破蒼穹》及《全職高手》
起點女生網	手機應用程序、 WAP 及網站	<ul style="list-style-type: none"> • 起點中文網的姐妹網站，專注於女性讀者 • 因古代及玄幻言情小說而出名 • 典型作品包括《鳳囚凰》
創世中文網	WAP 及網站	<ul style="list-style-type: none"> • 專注於年輕男性讀者最感興趣的內容 • 因都市及玄幻類型而出名 • 典型作品包括《擇天記》
雲起書院	WAP 及網站	<ul style="list-style-type: none"> • 迎合各年齡群體的女性讀者 • 因現代言情、玄幻言情及古代言情小說而出名 • 典型作品包括《國民老公帶回家》
瀟湘書院	手機應用程序、 WAP 及網站	<ul style="list-style-type: none"> • 專注於古代言情小說 • 典型作品包括《凰權》及《特工皇妃楚喬傳》
紅袖添香	手機應用程序、 WAP 及網站	<ul style="list-style-type: none"> • 主要吸引白領女性讀者 • 因現代言情及家庭類型而出名 • 典型作品包括《路從今夜白》
小說閱讀網	手機應用程序、 WAP 及網站	<ul style="list-style-type: none"> • 主要吸引校園女性讀者 • 因校園生活及現代言情類型而出名 • 典型作品包括《你好消防員》
言情小說吧	手機應用程序、 WAP 及網站	<ul style="list-style-type: none"> • 主要吸引年輕女性讀者 • 因現代言情小說而出名 • 典型作品包括《七年顧初如北》

業 務

我們所有產品具有直觀的用戶界面，易於使用。以下為我們手機應用程式、WAP及個人電腦網站界面的視頻截圖。



我們的產品特性豐富，為讀者提供全面、愉悅及獨特的體驗。雖然我們向使用我們產品的所有讀者提供多項功能，但若干功能(如將文學作品保存在個人書架中或為作品設置書籤)要求讀者註冊及登錄我們的產品。我們亦允許讀者使用其他流行網絡平台(如微博、微信及QQ空間)的認證信息登錄。

我們的產品功能及特性可分為四個主要類別：閱讀、內容搜索及發現、內容推介、社交及社群。下文為該等功能的概覽。

業 務

產品功能

閱讀

我們的閱讀界面簡單直觀。讀者可靈活調整頁面方向、行距、字體大小、背景顏色及夜間或白天閱讀模式，且可下載若干章節供離線閱讀。我們的手機應用程序及WAP界面均針對移動設備予以優化。手機應用程序的讀者亦能複製、註釋及分享段落，以及在在線詞典內查找單詞及詞組。

下文為典型閱讀窗口(包括多個特點)的截屏樣本。



業 務

在註冊及登錄後，讀者可將作品加入到個性化書架，向朋友分享和推薦，將作品同步到雲端，也可下載若干章節進行離線閱讀。



內容搜索及發現

我們的作品根據關鍵詞進行分類及標記，使讀者能輕易搜索特定作品。我們亦幫助讀者根據評級，體載，字符數，搜索流行度，最近更新日期及完成情況發現作品。

業 務

下文為內容搜索界面樣本截屏。



下文為內容發現功能樣本截屏。



業 務

推介及推薦

我們基於大數據分析和編輯的判斷為我們的讀者推薦內容。推薦的水平取決於可獲取的讀者閱讀習慣及喜好數據(包括過往閱讀的作品及對我們產品的搜索及瀏覽歷史)。



在我們的移動應用程序中，我們通過對讀者閱讀及瀏覽習慣的推斷讀者的閱讀基因，即內容偏好。我們隨後推薦與讀者閱讀基因匹配的相關作品。

業 務



讀者在搜索作品的過程中，我們亦根據其過往閱讀歷史及類似偏好的其他讀者喜歡的作品來展示及推薦作品。



業 務

社交及社群

由於我們大部分內容具有連載性，我們平台的閱讀體驗非常具有吸引力。我們在產品中提供能在讀者及作者社群進行社交互動的工具，以進一步提升我們平台上的參與度。該等互動發揮了直接獲取、吸引讀者和作者的作用，有助於加強我們的社群。相關互動亦生成有關讀者喜好及習慣的數據，有助於作者提高內容質量。

- 分享。我們的讀者能夠通過中國最受歡迎的部分社交媒體及信息平台(如微博、微信、QQ等)方便地分享廣泛的信息，如文學作品簡介、特定書籍段落、作者信息、用戶個體信息以及用戶評論及反饋。讀者亦能通過上述平台的用戶賬戶直接登陸我們的平台。此外用戶的登錄信息在多個產品間是打通的，這不僅有助於提高用戶粘性，亦是為我們的內容及平台進行市場營銷及獲取用戶的潛在有效工具。

在書籍概要界面，讀者可在各種社交媒體及信息平台分享作品簡介；在閱讀界面，讀者可與其好友分享特定文章及章節。



業 務

- 評論及評分。讀者使用我們的反饋工具與其喜歡的作者及其他讀者分享觀點。評論功能令讀者能發表其意見及想法，而評分制度能令讀者按等級對作品進行評分。讀者亦可通過點贊等功能與他人互動，並對他人發表的評論作出評價。讀者因其評論頻率及質量而得到認可。



業 務

- 排名及打賞。我們的移動应用程序根據月票、閱讀時長、點擊率、收到的打賞及評論數量等多種標準發佈文學作品的每日、每週及每月粉絲排名。獲得粉絲打賞及捐贈較多的作品在其相應排行榜上排名較高。因此，作者會積極創作更多優質內容以提高排名。



業 務

- 問答。我們移動應用程序的問答功能使讀者能向其喜歡的作者尋求回答。我們邀請不同體載的知名作者回覆粉絲提出的問題。通過這種類型的問答，讀者可提出特定問題讓作者回答，同時以虛擬物品的形式向作者提供一定數量的獎勵。

增加虛擬物品鼓勵數量以獲得更及時回覆

使用虛擬物品提問並獲得語音回答

需支付: 100 书币

我要加价

发起提问

- 大神说 -

回答253个提问, 被505317人听过

叶子~如果王者荣耀和《大神引入怀》同时掉在河里, 叶子救哪个?

100书币

8书币悄悄听 10"

05-04 22:23 听过 13328

業 務

- **紅包**。我們近期推出紅包功能，使作者和讀者間能互相發送書幣作為獎勵。作者為回饋讀者發送紅包，而讀者也會為鼓勵作者發送紅包。在紅包廣場和閱讀文學作品時均可搶紅包。



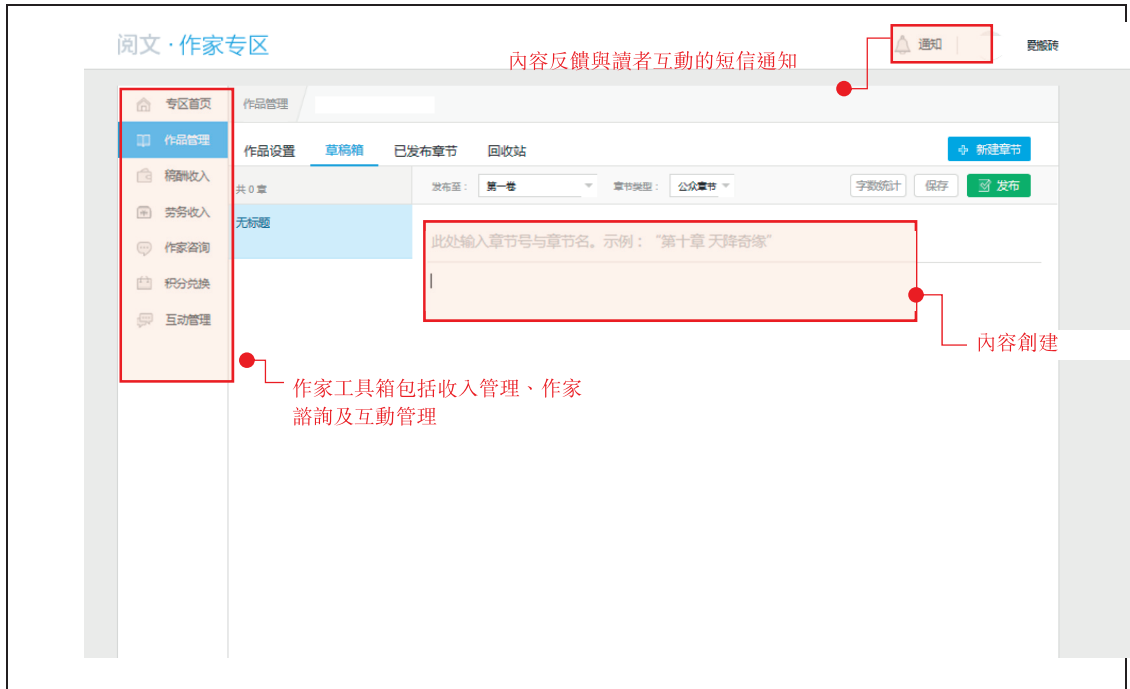
於二零一六年十二月，超過30%的QQ閱讀月活躍用戶使用了我們的互動功能，與我們的作家和讀者進行了積極互動。

作家工具及輔助工具

我們提供輔助作家寫作的專門個人電腦網站及移動工具，例如操作簡便的作家助手個人電腦網站及手機應用輔助我們的作家進行寫作。作家助手提供內容創建、發佈及讀者互動，以及我們整個平台的讀者反饋及作家檔案管理的一站式服務。我們向作家免費提供作家助手。

業 務

下列截屏展示了作家助手個人電腦網站的主要特點。



下列截屏展示了作家助手应用程序的主要特点。



業 務



發佈平台

我們經營多層內容發佈網絡，並通過我們的平台產品及合作夥伴的發佈平台上的自營渠道(特別是騰訊產品上的渠道)直接向我們的讀者發佈內容。於二零一六年十二月，我們的平台產品及我們在有關騰訊產品上的自營渠道的平均日活躍用戶及月活躍用戶分別達31.3百萬及175.3百萬。我們也向第三方合作夥伴提供內容供其在平台上發佈。

我們的平台產品

於二零一六年十二月，我們平台產品的月活躍用戶人數達85.6百萬，包括移動月活躍用戶70.2百萬。

騰訊產品上的自營渠道

我們的股東及戰略夥伴騰訊是全球最大的互聯網媒體平台之一。我們擁有獨一無二的地位，能夠取得大量廣受歡迎的騰訊產品，這些騰訊產品每日可覆蓋數億中國網絡讀者。我們是許多廣泛使用的騰訊手機應用程序的文學內容提供商，包括社交網絡平台以及新聞和互聯網瀏覽器應用程序。除內容外，我們通常向進入騰訊產品自營渠道的讀者提供各種閱讀工具及功能。相關騰訊產品的用戶可直接通過這些騰訊產品付費閱讀文學內容。

業 務

騰訊通過其產品為我們提供了騰訊用戶資源，我們則主要負責實際運營並向上述騰訊產品自營渠道的讀者提供核心服務。我們的後端技術平台與相關自營渠道的後端技術平台相連。平台相連有助於我們實時掌握使用自營渠道的騰訊註冊用戶的用戶活動產生的用戶行為數據，以及在這些自營渠道上的內容消費。由於我們的後端技術平台與相關自營渠道打通，我們直接控制向讀者展示內容和分類的方式。我們就自營渠道設計內容策展和推薦算法，並利用自有技術基礎設施積極管理內容策展程序。騰訊提供一些與文學內容無直接關聯的自營渠道輔助服務，包括IT維護、付款支持、推廣和客戶服務。

有關我們與騰訊的內容發佈合約，請參閱本文件「關連交易—不獲豁免持續關連交易」一節。於二零一六年十二月，我們在騰訊產品上的自營渠道的月活躍用戶總數達8,970萬，這些都是移動月活躍用戶。

手機QQ。手機QQ是中國最廣泛使用的手機通訊應用程序。在手機QQ的功能選項卡中，我們是閱讀渠道的獨家內容提供商。手機QQ閱讀渠道提供一套與QQ閱讀類似的功能。除QQ閱讀提供的工具外，手機QQ的閱讀渠道還提供增強版的社交網絡功能，例如手機QQ的好友活躍度的排名。

QQ瀏覽器。按照Frost & Sullivan報告排名，QQ瀏覽器是中國領先的手機瀏覽器(按月活躍用戶計)。QQ瀏覽器在界面中心設有導航欄，我們僅僅向導航欄中的小說渠道提供內容。

騰訊新聞。按照Frost & Sullivan報告排名，騰訊新聞是中國領先的互聯網新聞媒體平台(按用戶滲透計)。騰訊新聞的主要內容顯示界面是以興趣、位置及媒體格式為基礎的渠道進行組織。基於興趣的渠道是閱讀渠道，我們是獨家的內容供應商。騰訊新聞讀者可以自定義主要內容顯示界面，並將閱讀添加到默認選項卡。閱讀渠道為書架，圖書館和搜索工具提供單獨的頁面。

微信閱讀。微信閱讀是一個利用微信社交網絡能力的網絡文學手機應用，微信是中國領先的社交網絡及手機通訊應用程序。我們是微信閱讀的獨家內容提供商。微信閱讀的主要特點是讀者可密切關注微信好友的閱讀活動及發佈的內容。微信閱讀內置增強的社交網絡工具，如私信及贈書，來推動社團互動。

業 務

第三方發佈渠道

讀者可以通過第三方平台訪問我們的內容。我們與中國領先的互聯網和電信公司建立了內容發佈合作夥伴關係，如百度、搜狗、京東商城、小米多看和中國移動。該等第三方分銷渠道補充了我們的平台產品和自營渠道，擴大了我們的用戶覆蓋面。

根據我們與第三方發佈渠道的發佈協議，他們需要向讀者展示我們提供的內容的來源以及我們的手機應用或平台的相關標誌。我們與第三方發佈渠道的發佈協議的期限通常在一至三年之間。我們通常會與較大的第三方在線文學平台簽訂更長期的內容發佈合同，以提供更大的讀者訪問權限。除了提供內容之外，我們還向若干較小的第三方發佈合作夥伴提供用於手機應用開發的軟件開發工具包。

變現機會

在線閱讀

我們的主要業務是付費在線閱讀。對於我們的平台產品和騰訊產品的自營渠道上的內容，我們採取免費與付費相結合的模式。我們通常免費提供文學作品的前幾章，然後餘下部分為每1,000個漢字收取人民幣5分。我們認為我們的免費內容可吸引及鼓勵讀者訪問及搜索我們的內容庫。能夠僅就所閱讀的部分作品內容付費的模式消除了部分讀者可能不會讀整本書的擔心，特別是考慮到我們的一些作品的長度。我們還在安卓上提供每月人民幣10元及在iOS上提供每月人民幣12元的包月套餐；讀者可以免費閱讀特定作品庫的內容，同時可在購買其他非免費作品上獲得20%的折扣。對於預捆綁套餐的購買，我們也提供折扣。此外，我們還提供其他增值服務，如上面提到的社交互動功能，如獎勵和紅包。註冊讀者可以使用各種騰訊付款方式、支付寶、銀聯、網上銀行轉賬或手機充值卡支付。

版權運營

我們的版權運營連接內容改編和其他媒體作品，這是一項重要及增長收入渠道。我們是否在財務和經營上參與內容改編取決於我們對潛在商業回報及品牌聲譽的整體價值作出的評估。根據有關評估，我們通常選擇只收取固定版權金或既收取固定版權金也對改編娛樂產品的收入或利潤進行分成，如票房收入、電視發佈利潤及網絡遊戲收入。我們也可與內容改編合作夥伴訂立共同投資或共同開發安排，從知識產權開發中獲取更多利益。

業 務

紙質圖書

我們會將部分網絡文學作品進行線下生產。我們在中國經營兩家領先的民營圖書公司。

- 天津華文天下圖書專注於根據公共領域的內容生產紙質圖書，包括經典文學、原創作品及兒童讀物的選輯；及
- 天津中智博文圖書專注於根據公共領域的內容生產紙質圖書，包括經典文學、社會科學和生活方式讀物的選輯。

兩家關聯公司均獲得在我們的在線平台上發佈的內容的版權許可。除了天津華文天下圖書和天津中智博文圖書以外，我們還向第三方紙質圖書出版商授權出版我們的內容。

知識產權

知識產權是我們成功和競爭力的基礎。根據相關許可協議，我們以固定價格或依據收入分成安排獨家購買我們平台上發佈的內容的版權，根據該安排，作者根據其銷售額和其他變現形式獲得版稅。收入共享是我們從作者獲得版權內容的主要方法，因為我們認為這能更好地激發作者的創作熱忱。對於具有巨大商業潛力的文學作品，我們傾向於以固定價格許可其版權，以最大限度地提高我們的貨幣回報。作者的許可範圍通常涵蓋一般版權，包括附屬權，允許我們將受版權保護的內容授權給我們的內容改編合作夥伴，以改編為其他媒體形式。對於受歡迎程度偏低的文學作品，我們從相關作者處獲授權特定版權，據此，我們有權以指定的方式發佈內容或從中獲利。作者版權許可的期限通常為20年或更長。對於未與我們簽訂許可合同的公眾作家在我們平台上發佈的任何內容，我們不擁有版權。

就改編而言，我們與內容改編合作夥伴的許可協議允許其於固定時期(通常介乎二至十年)基於我們的文學內容以特定方式製作改編作品。就影視或網絡連續劇而言，許可協議一般規定開始拍攝的最後期限。就網絡遊戲而言，協議通常規定beta測試的最後期限。許可有效期屆滿後，協議通常規定，被許可人不得再基於我們受版權保護的材料進行進一步改編，亦不得進一步修改現有改編作品。

業 務

我們依賴專利、版權、商標及商業機密法及披露限制保護我們的知識產權。截至最後實際可行日期，我們已向中國國家知識產權局註冊2項專利及額外申請8項專利、向中國國家工商總局註冊2,809個商標(已註冊該等商標或申請正在處理中)，以及向中國國家版權局註冊8件藝術品及註冊12個主要域名，包括*起點中文網*及*創世中文網*。我們將獲股東及戰略合作夥伴騰訊授予使用其大量知識產權的非獨家、永久性、全球及免版稅許可，包括「*QQ閱讀*」商標。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。我們要求僱員簽訂僱傭協議，根據僱傭協議的條款及條件，禁止未經授權披露我們的商業機密、保密資料及專利技術，我們亦要求僱員向我們轉讓其於受聘過程中所開發涉及我們業務的任何發明。

我們投入大量精力提高中國的知識產權意識以及通過法律活動保護我們的權利。我們是中國版權聯盟活動的推動力量，這是一項在中國消費者當中促進受版權保護材料合法消費的全行業舉措。我們亦在中國法院向窩藏大量盜版材料的大型網絡平台發起一些重大法律挑戰，許多案例取得成功。

銷售及營銷

在獲取用戶方面，主要通過我們業務開發團隊的努力，我們與內容發行合作夥伴及內容改編合作夥伴建立合作關係。我們的業務開發人員維持與現有及潛在合作夥伴的定期聯繫，以更好地了解其需求。我們的業務開發團隊還通過其他渠道(包括行業論壇及銷售拜訪)開拓新的銷售機會。我們認為，鑒於我們文學內容的受歡迎程度，我們的社群基礎主要通過口碑推薦得到發展。我們的市場地位明顯受益於我們在中國的龐大用戶群及強大的品牌知名度。我們主要通過受歡迎的搜索引擎、網絡導航門戶及移動應用程序商店推銷我們的平台及服務。

在建立品牌形象方面，作為我們整體營銷戰略的一部分，我們利用各種傳統及網絡推廣活動建立我們的品牌。我們重點建立*閱文*及*QQ閱讀*品牌的知名度。例如，我們與受歡迎的媒體機構(包括*湖南衛視*及*福布斯雜誌*)定期聯合舉辦大型活動以提高我們的品牌知名度。我們與*福布斯雜誌*聯合推出的*中國原創文學風雲榜*已成為中國原創網絡文學的權威榜單。在中國的一線城市，我們主要在每天人流量龐大的地鐵站投放品牌廣告。在中國的小城市，我們的推廣力度集中於在網絡電視平台投放品牌廣告及社交媒體活動。此外，我們還利用當紅作者的線下推廣活動提高我們的品牌知名度。

業 務

技術

自動化內容推薦算法

我們以用戶為中心的戰略的關鍵環節是我們已開發且會不斷強化的自動化推薦算法。我們精密的大數據分析能力讓我們研究各個用戶的行為及資料。我們的技術部擁有專門的數據分析工程師團隊。我們可利用該等用戶情報數據預測用戶可能感興趣的內容，集合並了解來自不同作者的內容的關係，促進我們平台上的讀者及不同元素之間的互動。通過我們的自動化推薦算法，我們能夠更佳地推介吸引用戶的內容。由於智能移動設備的屏幕尺寸有限，自動化內容推薦算法人性化閱讀環境的構建及我們文學平台的成功越來越重要。

基礎設施

我們的網絡基礎設施旨在滿足我們的營運需求，以支持我們的業務增長，確保我們營運的可靠性以及我們平台上的資料安全。我們會繼續開發我們的平台為讀者提供輕鬆無縫的閱讀體驗，同時提升其可靠性及規模性。

雲服務

我們已與騰訊雲簽訂合約以使用其雲服務，包括其計算、儲存以及寬帶服務。現有雲服務協議每年自動續約，除非我們或騰訊雲在續約日期前的特定期間內解除協議。下個續約日期為二零一八年五月三十一日。

穩定性

我們的系統基礎設施託管在三個冗餘的騰訊雲計算中心，位於中國三個不同的城市。我們有多層冗餘以確保網絡的可靠性。我們還有工作數據冗餘模型，每天對我們的數據庫及開發環境進行全面備份。

數據安全

我們的網絡配置多個安全層，以避免我們的數據庫受到未經授權的訪問且我們使用複雜的安全協議管理移動應用程序及網站之間的通訊。為防止未經授權訪問我們的系統，我們使用防火牆系統，並維持邊界網絡，將我們面向外部的服務與內部系統分離。

業 務

競爭

我們主要在暢銷書作者、讀者、編輯以及再許可機會方面與中國的其他網絡文學網站及移動應用程序(如縱橫及掌閱)競爭。我們主要按所提供文學內容的廣度及質量以及向作者提供的編輯及推廣服務展開競爭。我們與許多基於體裁的垂直內容領域(包括受歡迎的自媒體賬戶)也有競爭。

就紙質圖書業務而言，我們主要就作者、讀者及銷售渠道與中國的出版公司競爭。

我們的競爭對手可以多種方式與我們競爭，包括取得熱門文學內容的獨家線上、數字或線下分銷權，以更有利的合約條款吸引作者，開展品牌推廣及其他營銷活動，在內容閱讀及向內容改編合作夥伴轉授許可方面採納更具競爭力的定價政策，以及進行收購。我們在高技能人才(包括管理層、編輯、工程師、設計師及產品經理)方面經歷了激烈的競爭。我們的增長有一部分取決於我們挽留現有人員及增加額外高技能僱員的能力。

主要客戶

我們的客戶主要包括我們平台產品及自營渠道的讀者，以及通過購買我們優質內容或虛擬商品的第三方分銷渠道獲取我們內容的網絡讀者。其次，我們的客戶包括內容改編合作夥伴(向其授予改編知識產權)、紙質圖書及周邊產品買方、網絡遊戲讀者及廣告客戶。

我們擁有廣泛的客戶基礎，我們認為我們並不存在客戶過於集中的風險。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止的各個年度，我們的五大客戶佔我們總收入的比例低於30%。

供應商

我們的供應商主要包括在我們的平台創作內容或我們向其採購出版資料的作者。其次，我們的供應商亦包括(i)內容分銷合作夥伴，(ii)製作紙質圖書的印刷商及裝訂廠，(iii)裝運及送達紙質圖書的快遞公司，(iv)寬帶及服務器託管供應商，(v)網絡遊戲製作公司，我們向其外包網絡遊戲的製作，以及(vi)網絡動漫製作公司，我們向其外包動漫作品的製作。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年十二月三十一日止的各個年度，我們的五大供應商佔我們採購額的比例低於30%。

業 務

僱員

截至二零一六年十二月三十一日，我們擁有1,470名全職僱員，全部位於中國，主要在上海總部，其餘在北京、深圳及中國的多個其他城市。下表載列我們截至二零一六年十二月三十一日按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數	佔總人數的百分比
編輯	340	23.1
平台運營及客戶服務	320	21.8
技術	320	21.8
管理、財務及行政	310	21.1
銷售、業務開發及營銷	180	12.2
總計	1,470	100.0

我們的成功取決於我們能否吸引、留住及激發合資格人員。作為我們留住僱員戰略的一部分，我們向僱員提供具競爭力的薪資、與業績掛鈎的現金紅利及其他激勵措施。

我們主要通過經驗豐富的作者轉型為我們的編輯、招聘機構及在線渠道(包括社交網絡平台)招聘僱員。我們已採用培訓課程，通過內部講師或外聘顧問定期向僱員提供管理、技術、監管及其他培訓。我們全體僱員都有資格參加特定培訓，也可經其主管批准後參加外部培訓。

根據中國法規的規定，我們參與當地相關市級及省級政府組織的住房公積金及各類僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷及失業福利計劃，我們按僱員工資的規定百分比繳納保險金。我們亦為僱員購買商業健康及意外保險。獎金一般由我們酌情發放，一方面取決於僱員表現，另一方面取決於我們整體業績。我們已經且計劃日後繼續向僱員授出股份激勵獎勵，以激勵他們為我們的增長及發展作出貢獻。

目前沒有由工會代表的僱員。我們認為，我們與僱員維持良好的工作關係，且於往績記錄期，我們並未經歷任何重大勞資糾紛，也未在招聘營運所需員工方面遭遇困難。

於往績記錄期，我們已委聘第三方人力資源代理為我們部份僱員支付社會保險金及住房公積金並聘用一些派遣僱員。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－

業 務

未能根據《勞動合同法》及中國其他法規為及代我們的僱員支付社會保險金及住房公積金供款或會對我們的業務、財務狀況及經營造成不利影響」一節。

保險

按照一般市場慣例，我們並未購買任何營業中斷險或產品責任險，該等險種根據中國法律並非強制性保險。我們並未購買企業主管人員人壽保險、網絡基礎設施或信息技術系統損害保險或任何財產損失險。我們亦未就合同安排的相關風險購買保險。在往績記錄期，我們並未就我們的業務提出任何重大保險理賠。

物業

截至最後實際可行日期，我們通過位於上海、北京、蘇州、武漢及中國多個其他城市的13項租賃物業經營我們的業務。我們在中國租賃物業作為我們的辦事處。該等物業作為非物業業務(定義見上市規則第5.01(2)條)，主要用作我們經營業務的辦公場所。我們認為，中國有充足的物業供應，我們並不依賴現有租約經營業務。

我們租賃物業的總建築面積約為49,600平方米，各租賃物業的建築面積在約380平方米至12,108平方米之間。相關租賃協議的租賃到期日在二零一七年七月十一日至二零二零年十二月二日之間。

截至最後實際可行日期，我們有10項中國租賃物業的出租人尚未向我們提供有效的產權證書、有效的商業用途業權證書或相關授權文件，以證明其有權向我們出租該等物業。因此，該等租約未必有效，存在我們可能無法繼續使用該等物業的風險。

根據適用中國法律及法規，物業租賃合同必須向中華人民共和國住房和城鄉建設部地方主管機關登記。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃的13項物業尚未完成任何租賃登記，主要是由於登記該等租賃需要我們出租人的共同配合，而我們難以保證相關出租人能夠配合完成登記。我們將採取所有可行及合理的措施以確保完成相關租賃登記。我們的中國法律顧問已告知我們，根據中國法律，未辦理租賃合同登記將不會影響租賃協議的有效性，但每項未登記的租賃可能會被處以最高人民幣1萬元的罰款。估計最高罰款總額為人民幣13萬元。

於二零一六年十二月三十一日，我們並未持有或租賃賬面值佔合併資產總值15%或以上的物業。因此，根據上市規則第五章及公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告(香港法

業 務

例第 32L 章) 第 6(2) 條，就公司(清盤及雜項條文)條例附表 3 第 34(2) 段規定須就本集團在土地或樓宇方面的一切權益編製估值報告而言，本文件被豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第 342(1)(b) 條的規定。

健康、安全與環境事宜

我們並不經營任何生產設施。此外，就我們的紙質圖書生產及分銷業務而言，我們聘用第三方將書本裝運及交付至我們的書店及批發商。因此，我們並未面臨重大健康、安全或環境風險。為確保符合適用的法律及法規，我們的人力資源部將不時在必要時並在諮詢法律顧問的意見後對我們的人力資源政策作出調整，以適應相關勞動與安全法律及法規的重大變動。在往績記錄期至最後實際可行日期，我們並未因未遵守健康、安全或環境法規而被處以任何罰款或其他處罰。

法律訴訟及合規情況

我們在日常業務過程中涉及法律或其他糾紛。大部分法律訴訟涉及我們為保護我們擁有或我們獲許可的知識產權而提出的知識產權申索。針對我們提起的法律訴訟包括第三方平台以及作者就侵犯知識產權提出的申索。然而，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉到我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規產生重大不利影響的任何實際或待決法律、仲裁或行政訴訟(包括任何破產或清算訴訟)，我們並未因該等訴訟而產生對我們整體經營業績而言屬重大的法律費用及開支。

我們受到中國相關監管部門(主要包括國家工商總局、商務部、工信部、國家新聞出版廣電總局、文化部、中國國家互聯網信息辦公室及其各自的分支機構)的監管及檢查。該等檢查曾發現不合規事件並導致若干處罰。儘管該等事件及處罰均未對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，但是我們已實施補救及預防措施，以防止該等事件再次發生。

風險管理及內部控制

我們致力於建設及維持風險管理及內部控制系統，包括我們認為對我們的業務營運適當的政策及程序，並致力持續改善該等系統。

我們已在業務營運的各個方面(如財務報告、信息系統、內部控制、人力資源及投資管理)採用及實施全面的風險管理政策。

業 務

財務報告風險管理

我們已就財務報告風險管理落實一系列會計政策，如財務報告管理政策、預算管理政策、財務報表編製政策以及財務部及員工管理政策。我們已落實各項程序以實施會計政策，而我們的財務部根據該等程序審閱我們的管理賬目。我們亦定期向財務部員工提供培訓，以確保其了解我們的會計政策。

截至二零一六年十二月三十一日，我們的財務部包括53名僱員，由擁有逾8年財務報告經驗的財務副總裁領導。

信息系統風險管理

充分維護、儲存及保護用戶數據及其他相關資料是我們成功的關鍵所在。我們已實施相關內部程序及控制措施以確保用戶數據受到保護，避免相關數據洩漏及遺失。在往績記錄期至最後實際可行日期，我們並未遇到任何用戶數據嚴重洩漏或遺失的情況。

截至二零一六年十二月三十一日，我們的信息技術運營及維護部由超過300名僱員組成。該部門負責確保用戶數據的使用、維護及保護符合我們的內部規則以及適用的法律及法規。信息技術部主管在該領域擁有逾15年經驗。我們定期向信息技術團隊提供培訓，並討論任何問題或必要的最新情況。

合規風險管理

我們已設計及採納嚴格的內部程序，以確保我們的業務營運符合相關規章制度。

我們的內部法務部由21名僱員組成，內部法務部的基本職能是根據該等內部程序審核並更新我們與讀者、分銷渠道及供應商訂立的合同模板。法務部在我們簽訂任何合同或業務安排前審查合同條款並審閱業務營運的所有相關文件，包括對手方為履行業務合同下的義務所取得的牌照及許可證以及所有必要的相關盡職審查材料。

我們亦已落實詳細的內部程序，以確保我們的內部法務部在我們的產品及服務(包括對現有產品的升級)向公眾推出前對其進行審核，以符合監管規定。我們的內部法務部負責取得任何必需的政府預先批准或同意，包括於規定的監管期限內編製及提交所有必要文件以向相關政府機關備案。

業 務

我們持續審核風險管理政策及措施的實施情況，以確保我們的政策及實施有效且充分。

人力資源風險管理

我們定期提供專門的培訓，以滿足不同部門僱員的特定需求。我們設有培訓中心，定期由資深僱員或外部顧問組織內部培訓課程，僱員可投票選擇培訓課題。培訓中心的運作由高級管理層人員負責，安排定期培訓，審核培訓內容，跟進僱員以評估相關培訓的影響，並向取得積極反饋的講師給予獎勵。通過這些培訓，我們確保員工保有最新的技能，令其能夠發現並滿足客戶需求。

我們已制定僱員手冊，手冊已得到我們的管理層給予核准並已向所有僱員派發，手冊當中包含有關最佳商業慣例、職業道德、防詐騙機制、失職及腐敗的內部規則及指引。我們向僱員提供定期培訓及資源，對僱員手冊所載的指導進行解釋。

我們亦實施反腐敗政策，以防止公司內部出現任何腐敗行為。該政策說明了潛在的腐敗行為及我們的反腐敗措施。我們向員工開放內部舉報渠道，以供其舉報任何腐敗行為，而員工亦可以向內部審核部匿名舉報。我們的內部審核部負責調查被舉報的事件，並採取適當的措施。

投資風險管理

我們的投資戰略為投資或收購與我們業務相輔相成的業務，例如能夠擴大我們的內容創作、搜尋、分銷及改編能力並加強我們技術能力的業務。我們設立符合我們業務戰略的年度投資計劃，其使用的數據來自於多個業務部門。投資預算則根據我們每年的整體財務狀況設立。

我們通常計劃長期持有我們的投資。我們一般以優先股(若公司在中國境外註冊成立)或附優先權的普通股(若公司在中國註冊成立)的形式作出投資。為管理與投資相關的潛在風險，我們一般要求被投資公司向我們授出以下全部或部分權利：

- 委任董事的權利；
- 在董事會及股東大會上對重大事項的否決權；
- 知情權；
- 清盤優先權；

業 務

- 贖回權；
- 反攤薄權；
- 優先權；
- 優先購買權及共同出售權；
- 被投資公司創始人的出售轉讓限制；及
- 限制其首次公開發售的時間及最低市值。

視乎我們與被投資公司的商討情況，我們可能不會獲授所要求的全部權利。

我們的企業融資及戰略部門負責投資項目的搜尋、篩選、執行及投資後風險管理。該部門根據我們的投資戰略尋覓投資項目並初步評估投資項目的風險及潛力。若目標公司獲得確認，則該部門會將其提交給我們的戰略投資委員會(委員會成員由聯席首席執行官、總裁及企業融資及戰略部主管組成)作初步審批。獲得初步批准後，該部門草擬並向目標公司出具條款清單，當中載明主要投資條款，包括投資金額、待收購股份的百分比及優先權等。若目標公司與我們商討後雙方就條款清單達成一致，則該部門將會對目標公司進行法律、業務、財務及經營方面的盡職調查，並根據約定的條款清單草擬投資協議。戰略投資委員會成員將會討論盡職調查結果及投資目標公司所涉及的風險。若所涉及的投資金額超出我們的董事會確定的界限，則任何擬定投資將會被提交至我們的董事會以供其批准。

此外，我們的企業融資及戰略部門負責定期監控各項投資的情況。該部門亦負責編製分析報告及就降低各個投資項目所涉及任何風險的措施提出建議，且若某項投資的財務狀況有任何重大變動，須向部門主管並隨後向我們的戰略投資委員會報告。

審核委員會的經驗及資質與董事會監管

我們已設立審核委員會，以持續監控公司內風險管理政策的實施情況，確保內部控制系統能夠有效識別、管理及降低我們的業務營運中涉及的風險。審核委員會由三名成員組成，即余楚媛女士、梁秀婷女士及楊向東先生。余楚媛女士及梁秀婷女士為獨立非執行董

業 務

事，而楊向東先生為非執行董事。余楚媛女士為審核委員會主席。有關審核委員會成員的專業資質及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事」一節。

我們亦設有內部審核部，負責審核內部控制的有效性，並向審核委員會報告發現的任何問題。內部審核部成員定期召開會議，以討論我們面臨的任何內部控制問題及解決有關問題所採取的相應措施。內部審核部向審核委員會報告，確保及時向委員會送達所發現的任何重大問題。審核委員會其後就問題進行討論，並於必要時向董事會報告。

持續監控風險管理政策實施情況的措施

審核委員會、內部審核部及高級管理層持續共同監控風險管理政策的實施情況，以確保我們的政策及實施屬有效、充分。

牌照及許可證

截至最後實際可行日期，除本節下文所披露者外，我們已向相關機關取得所有對我們中國的營運十分重要的必要牌照、批文及許可證。

下表載列我們目前持有的重要牌照及許可證列表：

編號	實體	許可證名稱	到期日
1.	上海閱文	ICP 許可證	二零二零年三月二十六日
2.	上海玄霆	ICP 許可證	二零一八年六月八日
3.	天方金碼	ICP 許可證	二零一八年四月十七日
4.	網文欣閱	ICP 許可證	二零二零年七月二十一日
5.	北京紅袖	ICP 許可證	二零一九年三月二十八日
6.	蘇州經緯	ICP 許可證	二零一八年四月一日
7.	深圳懶人在線	ICP 許可證	二零一九年六月二十六日
8.	北京樂研科技有限公司	ICP 許可證	二零二一年十一月二十二日
9.	上海閱文	網絡文化經營許可證	二零一七年十一月十八日
10.	上海宏文	網絡文化經營許可證	二零一九年六月十六日

業 務

編號	實體	許可證名稱	到期日
13.	上海玄霆	網絡文化經營許可證	二零一八年二月十六日
14.	天方金碼	網絡文化經營許可證	二零二零年六月一日
15.	網文欣閱	網絡文化經營許可證	二零一九年二月二十四日
16.	北京紅袖	網絡文化經營許可證	二零一七年十二月三十一日
17.	天津玄霆信息科技 有限公司	網絡文化經營許可證	二零一七年八月
18.	深圳懶人在線	網絡文化經營許可證	二零一七年九月五日
19.	上海宏文	出版物經營許可證	二零一八年三月三十一日
20.	上海玄霆	出版物經營許可證	二零二一年三月三十一日
21.	天方金碼	出版物經營許可證	二零二二年四月三十日
22.	網文欣閱	出版物經營許可證	二零二二年四月三十日
23.	北京紅袖	出版物經營許可證	二零二二年四月三十日
24.	天津中智博文圖書	出版物經營許可證	二零二零年十二月三十一日
25.	天津華文天下圖書	出版物經營許可證	二零二二年三月三十一日
26.	天津聚石文華圖書	出版物經營許可證	二零二二年三月三十一日
27.	天津榕樹下	出版物經營許可證	二零一八年三月三十一日
28.	蘇州經緯	出版物經營許可證	二零二零年三月三十一日
29.	上海玄霆	互聯網出版許可證	二零一八年十月二十九日
30.	北京紅袖	網絡出版服務許可證	二零二一年十二月三十一日
31.	天方金碼	信息網絡傳播視聽 節目許可證	二零一九年五月二十五日

增值電信業務經營許可證

根據中國法律法規，從事商業增值電信業務的實體必須取得增值電信業務經營許可證或ICP許可證。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，天津榕樹下及上海宏文均無持有ICP許可證。截至最後實際可行日期，上海宏文不再提供增值電信服務。此外，截至最後實際可行日期，深圳懶人在線尚未完成其ICP許可證的年檢。於二零一七年六月，本公司的代表及聯席保薦人的代表曾諮詢工信部，工信部口頭確認，實體可與其持有ICP許可證的聯屬方訂立技術服務協議，以使該實體可開展相關業務。我們的中國法律顧問認為，工信部是提供上述確認的主管機關。天津榕樹下及深圳懶人在線各自與持有ICP許可證的上海玄霆訂立技術服務協議，以使天津榕樹下及深圳懶人在線可提供增值電信服務。

業 務

倘實體在沒有ICP許可證的情況下經營增值電信業務，可由有關政府部門責令改正違規行為，沒收違法所得，並處以罰款。情節嚴重的，有關政府部門可責令該實體暫停營業並進行整改。

我們的中國法律顧問向我們表示，根據與工信部的諮詢，我們因上述情況而遭受罰款、監管行動或處罰的可能性較小。我們的董事認為，上述情況對我們的業務、財務狀況或經營業績並無且將不會產生重大不利影響。

網絡出版服務許可證

除了ICP許可證外，網絡出版服務許可證是中國經營網路文學平台的必要許可證。倘任何實體在沒有網絡出版服務許可證的情況下從事互聯網出版業務，可由有關政府部門責令關閉其網路平台及暫停營業。北京紅袖目前擁有有效的網絡出版服務許可證。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，上海閱文、網文欣閱、天津榕樹下、蘇州經緯及深圳懶人在線均無持有網絡出版服務許可證。截至最後實際可行日期，上海玄霆尚未完成其互聯網出版許可證的年檢。於二零一七年六月，本公司的代表及聯席保薦人的代表就相關許可證及批准規定諮詢新聞出版廣電總局。於諮詢期間，我們明白新聞出版廣電總局知悉我們部份從事及曾從事互聯網出版服務的聯屬公司目前並無持有有效網絡出版服務許可證。於諮詢期間，新聞出版廣電總局指出根據中國法律，經營出版業務的實體必須獲得相關許可證，否則將導致該實體受到制裁。新聞出版廣電總局亦表示其不鼓勵在同一集團公司的成員相互分享許可證的做法。然而，新聞出版廣電總局亦表示於二零一五年該局從合規的角度進行了行業評估。新聞出版廣電總局於評估後，該局挑選出為數有限的重點網站，而本公司所有文學網站均列入該名單。根據新聞出版廣電總局，如該局決定放寬監管環境並在未來發佈新的許可證，這些重點網站將得到優先考慮。由於本公司是新聞出版廣電總局確定的重點網站之一，新聞出版廣電總局於目前階段認可本公司的證照狀態。我們的中國法律顧問認為新聞出版廣電總局為提供上述確認的主管機關。

我們的中國法律顧問向我們表示，根據與新聞出版廣電總局的諮詢，我們因上述情況而遭受罰款、監管行動或處罰的可能性較小。我們的董事認為，上述情況對我們的業務、財務狀況或經營業績並無且將不會產生重大不利影響。

信息網絡傳播視聽節目許可證

我們須依法為深圳懶人在線取得AVSP，而深圳懶人在線為Irts.me網站及移動程式的營運商，為其用戶提供音頻書籍。倘實體在沒有AVSP的情況下從事互聯網視聽節目服務，有關政府部門可向該實體發出警告，責令該實體採取補救措施，處以罰款或暫停其相

業 務

關業務營運。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，深圳懶人在線並無持有AVSP。根據適用中國法律及中國有關政府部門的現行慣例，只有國家全資擁有或控制其控股權的企業才合資格取得AVSP。

深圳懶人在線的音頻書籍業務是我們的周邊業務之一，其於往績記錄期的收益貢獻並不重大，並已入賬為其他收益其中部份。我們的董事認為，上述情況對我們的業務、財務狀況或經營業績並無且將不會產生重大不利影響。

國產網絡遊戲事先批准及內容備案

我們曾經營運及目前營運起點中文網遊戲網站上的網絡遊戲。

根據適用的中國法律及法規，對於每款網絡遊戲，有關遊戲的運營商必須於在網上推出該遊戲前獲得新聞出版廣電總局事先批准。未獲得該事先批准可能導致新聞出版廣電總局要求停止該網絡遊戲的運營，以及其他法律制裁。

此外，根據適用的中國法律及法規，提供互聯網出版服務的實體必須於推出其網絡遊戲前向新聞出版廣電總局提交申請以取得事先批准。倘任何相關實體在未獲得該事先批准情況下推出網絡遊戲，則有關實體可能會被要求關閉違規網站。截至最後實際可行日期，上海玄霆尚未獲得新聞出版廣電總局對上海玄霆於上述遊戲網站運營的22個網絡遊戲的事先批准。

文化部頒佈的《網絡遊戲管理暫行辦法》於二零一零年八月一日生效，規管與網絡遊戲業務有關的廣泛活動，包括網絡遊戲的開發及製作、網絡遊戲的運營、網絡遊戲使用的虛擬貨幣的發行及虛擬貨幣買賣活動。暫行辦法要求國產網絡遊戲內容必須於推出之日起30日內於文化部相關分支機構備案。違反有關備案規定可能導致政府命令要求違反實體採取糾正措施。此外，文化部可能對違反該備案規定的實體處以罰款，上限為每款遊戲人民幣20,000元。

截至最後實際可行日期，上海玄霆尚未完成其運營的23個網絡遊戲內容的備案工作。我們的中國法律顧問已告知我們，情況涉及未作出備案，最高罰款為人民幣0.46百萬元。

於往績記錄期，我們的網絡遊戲業務為我們的周邊業務之一，其收入貢獻作為其他收入其中部份入賬。我們日後無意專注發展新的專有網絡遊戲或擴大我們非專有網絡遊戲的共同運營安排。我們的中國法律顧問告知我們：(i)據本公司確認，上海玄霆經營的網絡遊戲不存在任何非法內容；及(ii)起點中文網網站中的遊戲網站僅為起點中文網整體業務營運

業 務

上的周邊業務，中國相關政府機關因上述情況而關閉或暫停我們起點中文網網站的可能性較低。董事認為，上述情況過往並無且將不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。我們計劃盡快及盡力為我們的國內網絡遊戲內容取得事先批准及備案。

我們已採取下列措施，以進一步改善我們的企業管治及內部控制系統：

- 成立由獨立非執行董事組成的審核委員會以監督我們的內部控制系統；
- 我們的法律部將繼續監督我們的法律及監管合規相關事項，包括密切監控適用法律及法規的任何更新；
- 我們將於必要時聘請外部法律顧問就合規事項發表意見；及
- 制定額外措施，包括實施內部政策及向相關人員提供培訓課程。

獎項及認可

於往績記錄期，我們因我們產品及服務的質量及受歡迎程度而獲得認可。我們獲得的若干重大獎項及認可載列如下。

獎項／認可	獲獎年份	頒獎機構／機關	實體／產品
安卓移動閱讀應用 最佳用戶體驗	二零一四年	IDG，2014 安卓全球開發者 大會	起點中文網
最佳功能移動應用	二零一四年	艾媒諮詢，2014 全球移動 互聯網 CEO 峰會組委會	起點中文網
國家文化出口重點 企業	二零一五年	商務部	上海玄霆
中國互聯網 領軍企業	二零一六年	第二屆互聯網領袖峰會主辦方	閱文集團有限公司
上海市文化出口 重點企業	二零一六年	上海市政府	上海玄霆
最佳網站	二零一六年	上海市第七屆優秀網站 評選活動組委會	起點中文網
創新獎	二零一七年	浦東區政府	上海閱文