

最新 09 年移动集团 KPI 考核 (有百合业务的是最新的)

数据增值业务收入比重 满分 10 分

本指标考核数据增值业务收入占上市公司运营收入的比重，按目标法实行年度考核，考核口径为香港口径；具体计分方法如下：

数据增值业务收入 = 短信业务收入 + 非短信数据业务收入 + CMNET 网内网间结算收入 - CMNET 网内网间结算支出 + 数据业务网内网间结算收入 - 数据业务网内网间结算支出 + 12530 语音通话费收入 - 分摊的销售折扣折让

数据业务收入比重 = 数据业务收入 / 运营收入 × 100%

其中销售折扣折让按照国内口径的通话费、月租费、增值业务收入（须扣除 CMNET 收入）的明细比例进行分摊。数据业务网内网间结算收入、支出数据以及数据增值业务收入的香港口径与国内口径的转换以财务报表计算为准。

本指标实行年度考核，当实际完成值不低于目标值时，该指标得满分；当实际完成值低于目标值的 85% 时，该指标得 0 分；当实际完成值处于目标值的 85%-100% 之间时，线性得分。

黏性数据业务活跃用户总规模 满分 20 分

本指标考核上市公司 9 项黏性业务活跃用户总规模（算术和），按目标法考核计分，针对 9 项黏性数据业务的活跃用户，省公司为各上市公司设定全年总规模的月均值考核目标。

实行“每月取数、全年考核”。每月统计 9 项黏性数据业务活跃用户总规模，年底考核 2009 年全年黏性数据业务活跃用户数总规模的月均值，年度考核满分 20 分。当实际完成值不低于目标值时，该指标得满分；当实际完成值不高于目标

值的 85% 时，该指标得 0 分；当实际完成值处于目标值的 85%-100% 之间时，线性得分。

黏性数据业务活跃用户总规模的月均值 = 黏性数据业务各月统计活跃用户数之和 / 月数

本指标考核市公司飞信、12580、139 邮箱、全曲下载、号簿管家、手机电视（流媒体）以及手机支付、139 社区和富媒体（百合）黏性型业务活跃用户数之和，不考核单个业务，在考核期内，飞信、12580、139 邮箱、全曲下载、号簿管家、手机电视（流媒体）的活跃用户总规模的实际完成值需不低于考核目标值的 85%，否则该次考核该指标将扣减 5 分。具体指标口径如下：

① 飞信

指标口径：分月统计当月客户端活跃用户，即为 PC 方式与手机客户端方式的活跃用户之和，手机客户端方式的月均活跃用户占客户端月均活跃用户的比例低于 30%，则“黏性数据业务活跃用户总规模”指标得分将扣减 1 分。下达市公司的目标值占在全年全省目标值的 70%。取数来源：飞信业务平台。

② 12580

指标口径：分月统计当月拨打 12580 且进行信息查询或预订商旅的用户（用户按照属地进行统计）。取数来源：12580 平台。

③ 139 邮箱

指标口径：分月统计当月通过 WEB、WAP、客户端（pop、IMAP4、SMTP、PushEmail）、短信等方式收发邮件的用户，以及使用邮箱增值服务功能的用户。下达市公司的目标值占在全年全省目标值的 70%。取数来源：139 邮箱中央节点。

④ 全曲下载

指标口径：分月统计当月使用中央音乐平台收费全曲内容（资费 > 0）的用户。取数来源：中央音乐平台。

⑤ 号簿管家

指标口径：分月统计当月累计活跃用户，指截止月末，开通了号簿管家业务功能，且本年度在系统曾有同步数据的用户数。注：同步数据不一定要求是当月的，也可以是曾经同步的数据。取数来源：号簿管家平台。

⑥ 手机电视（流媒体）

考核口径：分月统计成功访问手机电视平台且为适配终端（登陆方式包括 wap 方式及客户端方式），且实际播放过节目的用户，收看方式包括直播、点播、下载，计费方式包括收费及免费节目（登陆方式包括 wap 方式及客户端方式）。取数来源：业务平台。

⑦ 手机支付

考核口径：当月使用了通过银行账户或话费进行远程支付的使用用户数，以及注册了现场支付（含通过银行账户、公交账户、其他集团行业账户等）的累计注册用户数之和。取数来源：二级 BOSS。

⑧ 139 社区

考核口径：当月有使用 139 社区、网盘、超邮 PC 客户端、手机客户端及基于社区网盘的上层应用（不含 139 邮箱）使用记录的用户数（完成系统登录认证并有使用记录，各业务使用渠道号码去重）。当用户使用 139 社区的相同子业务时，用户数去重；当用户使用 139 社区的不同子业务时，用户数不去重。取数来源：超邮及 139 社区业务平台。

⑨ 富媒体（百合）

考核口径：下载了富媒体（百合）客户端的用户，在考核统计周期内，有过一次及以上使用行为的用户。其中使用行为是指通过富媒体（百合）手机客户端登录并有内容阅读操作。取数来源：富媒体业务平台。

新推数据业务收入占数据业务收入比重 满分 10 分

按季度考核，分月统计各上市公司近推数据业务收入总和，考核各上市公司全年累计新推数据业务收入占数据业务累计收入比重。该指标采用比高法和目标法结合的办法进行考核。其中，目标法占 8 分，当实际完成值不低于目标值时，该指标得满分 8 分；当实际完成值不高于目标值的 85% 时，该指标得 0 分；当实际完成值处于目标值的 85%-100% 之间时，线性得分。比高法占 2 分，计分方法是：

某公司得分 = 2 分 × (该公司新推数据业务收入占比) / (该类公司新推数据业务收入占比最高值)

数据业务收入统计口径与前述“数据增值业务收入比重”指标相同，新推数据业务的统计口径如下：

本指标考核上市公司飞信、手机报、中央音乐及无线音乐俱乐部、12580、手机游戏重点数据业务合计收入比重，不考核单个业务。

① 飞信

指标口径：分月统计飞信业务功能费（飞信交友、飞信 QQ、飞信泡泡）、12520 上行短信通信费、12520 语聊通信费、飞信增值服务费之和。下达上市公司的目标值占在全年全省目标值的 70%。取数来源：财务收入报表。

② 手机报

指标口径：分月统计 10658000 全网手机报的收入，其中新闻早晚报累计收入占全网手机报累计收入的比例低于 50%，则“新推数据业务收入占数据业务收入比重”指标得分将扣减 1 分。取数来源：一级 BOSS。

③ 中央音乐及无线音乐俱乐部

指标口径：分月统计考核无线音乐俱乐部高级会员所产生的功能费、中央音乐平台信息费分成收入、随身听包月费之和。取数来源：一级 BOSS。

④ 12580

指标口径：考核 12580 语音通信费、商旅收入之和。取数来源：财务收入报表，12580 中央平台。

⑤ 手机游戏

指标口径：考核网游及游戏业务包收入之和。取数来源：游戏业务平台。