

概述

本集團業務建立於一九九七年九月。本公司透過其全資附屬公司雅高中國，有權享有南京雅高溢利之60%，而南京雅高自一九九七年九月起一直從事提供公車服務。南京雅高持有南京雅高旅游95%之權益，後者自一九九九年起的南京外圍地區提供中短程旅遊服務。

積極業務拓展

由一九九九年一月一日起至一九九九年十二月三十一日止期間

策略： 為進一步鞏固公司形象，增強僱員紀律性，提升員工的優質服務觀念，並建立可靠的後端支持(尤其是維修保養)，以實現提高安全水準的最終目的。南京雅高亦積極尋求其他的收入來源。就本集團而言，管理層應進一步積極尋求機會，以在中國其他城市創建新的合營公司。

南京雅高所取得之成就：

- 購買雙層公車及仿古董車投入旅遊路線，在南京尚屬首創；
- 與多家廣告代理商就車隊車身廣告權進一步訂立協議，以最大限度提高這一新收益流之效益；
- 在提供僱員服務領域樹立聲譽，與同行業其他競爭對手相比，成為各間公司爭相邀聘的僱員服務供應商；及
- 開通58W路線服務。

南京雅高所遇到之障礙：

- 有關機構並未為車隊提供足夠的夜間停車位。隨著車隊整體規模不斷擴大，該問題日益尖銳。停車位不足不僅引發安全問題，而且亦因租賃其他夜間停車位致使南京雅高的日常開支有所增加。有關問題藉租用鄰近停車場之車位而獲得解決；及
- 由於客運管理處審批程序繁冗，開通新路線的進展工作未能如預期般順利，從而阻延了南京雅高的業務增長。有關問題藉南京雅高及其股東促進與客運管理局之關係而獲得解決。

資金來源：南京雅高之投資活動主要依賴股東資金及經營現金流量。

南京雅高之重大事件：

- 南京雅高設立一間附屬公司南京雅高旅游，該附屬公司負責利用南京雅高的長途客車在南京開展旅遊業務；及
- 南京雅高獲授予南京公用事業IC卡有限公司之3%股權，該公司負責開發供客運及其他支付用途的非接觸式SIM卡。IC卡系統擬於二零零一年年初推出。

本集團之重大事件：

- 於一九九九年三月，本集團與重慶萬州公交有限公司就於重慶萬州經營公車服務事宜簽訂無約束力之意向備忘錄；及
- 於一九九九年十月，本集團與武進交通局就於武進經營公車服務事宜簽訂無約束力之意向備忘錄。

由二零零零年一月一日起至二零零零年十二月三十一日止期間

策略： 依照ISO 9002認證的要求強調內部控制的重要性，並進一步提升經營效率。鞏固南京雅高過往兩年期間在服務質素及盈利能力方面所建立的聲譽，並憑藉該等聲譽在中國其他城市開辦更多合營公司。透過成功營運一條旅遊路線網絡，使南京雅高成為旅遊路線業務的領先供應商，同時，繼續拓展現有的公交路線網絡及其他業務。由於進行預期拓展及燃料價格急劇提高，將強調成本控制的重要性。透過探討調整票價或推出旅遊路線聯票的方式增加收入。此外，透過推廣「租賃公車」服務提高公車使用率。最後，致力拓展南京雅高旅游的業務範圍，從本地一日遊拓展至跨省一周遊。同時計劃在南京設立一個旅遊中心，以提供一般旅遊服務。

南京雅高所取得之成就：

- 南京雅高榮獲ISO 9002認證；
- 南京雅高已獲准經營兩條新增旅遊路線：Y3及Y4，鞏固了南京雅高作為南京唯一旅遊路線營運商之地位，而日益成熟的網絡又可提供更多機遇；

積極業務拓展陳述

- 推出91W路線，作為6W路線的輔助服務。推出該路線之目的為提高原6W路線的整體服務效率，同時透過增設91W新路線擴大公交路線網的整體覆蓋範圍。該項變動是南京雅高調整現有公交路線服務，以進一步提升該網絡效率及整體盈利能力的計劃的組成部份；
- 二十輛新購入空調公車已投入使用，以推出Y4路線及Y3路線。隨著兩條額外路線開始營運，一個涵蓋市內所有主要景點的南京旅遊路線網已經初步成型；
- 經物價局批准，旅遊路線亦已推出人民幣10元的日票。持日票乘客可在售票當日使用南京雅高旅遊路線網絡，乘車次數不限。該項業務已引起廣泛關注，預計日票系統將大大提升南京雅高在南京旅遊市場中的佔有率；
- 南京雅高已與多家物業發展商簽訂協議，以提供「現樓參觀」服務，從而提高租賃公車業務的收入；及
- 南京雅高繼續競投各種活動的大型交通服務。南京雅高已簽訂多項協議，以在南京服裝節和書展期間提供該服務。

南京雅高所遇到之障礙：

- 來自僱員服務及租賃公車服務領域之私營公車公司的競爭愈演愈烈；
- 燃料價格大幅上揚；及
- 車隊不斷老化，致使維修費用增加。

資金來源：南京雅高之投資活動主要倚賴股東資金及經營現金流量。

本集團之重大事件：

- 於二零零零年一月，本集團與重慶出租汽車有限公司就在重慶經營公車服務事宜簽訂無約束力之意向備忘錄；
- 上半年期間，本集團與武漢江夏區國營企業汽車客運公司就提供公車服務事宜展開積極洽談；

積極業務拓展陳述

- 南京雅高連同南京另外兩家公車營運商向物價局申請調整月票價格。增加收費33.33%之批文已經獲得，新票價自二零零零年十一月起生效；
- 二零零零年九月，本集團與重慶萬州公交公司簽訂一份合營合約，以在萬州經營公車服務，預計於二零零一年三月中旬推出；及
- 二零零零年十二月，本集團與蕪湖公交公司簽訂一份無約束力之意向備忘錄，以在蕪湖經營公車服務。

由二零零一年一月一日起至最後可行日期止期間

策略： 訂立主要管理目標及資源，確保重慶萬州雅高於萬州順利推出服務，而南京方面則依循二零零零年年度所述之業務方向及策略。

南京雅高所取得之成就：

- 推行IC卡收費系統；
- 伸延23W路線至覆蓋新落成之清涼山大橋。
- 於南京火車站設立之旅客中心正在籌建中。

南京雅高所遇到之障礙：

- 發現偽造IC卡及月票，輕微影響IC卡收費系統之推出。

本集團重大事項：

- 推出重慶萬州雅高，使用30台公車提供兩條路線之服務。

本集團所取得之成就：

- 二零零一年三月，本集團與泰州市公共交通總公司訂立無約束力之意向備忘錄，以於泰州經營公車服務。泰州市公共交通總公司為與本集團並無關連之獨立公司。

資金來源：南京雅高倚靠經營現金流量，而重慶萬州雅高則倚靠股東貸款。