

業務目標

整體業務目標

本集團一貫秉承的座右銘是「顧客永遠是對的」及「市場永不放緩」。本集團的整體業務目標在於把握現時網絡可能產生的發展商機或其他機遇，並建立新合營公司以提供與運輸有關的服務（不僅限於在中國其他地區提供公車服務），以實現持續增長，從而給予股東持續穩定的回報。本集團相信，為提供安全、舒適、通暢準時及價格相宜的服務，以達至顧客全方位滿意這一最終目標，每一名僱員的貢獻至為重要，因此，本集團在實現增長的過程中，將盡全力為僱員締造穩定、安全及勞有所得的環境。為區分本公司及其同級附屬公司雅高香港之業務，本公司僅從事於中國提供公車服務，而雅高香港則僅從事於香港提供該服務。

除南京以外，本集團發現另外三個極具潛力的城市，分別為萬州、蕪湖及泰州。萬州的營運已經展開，而本集團現正積極與其餘兩個城市進行磋商。

本集團相信，除僱員貢獻外，管理能力乃本集團最寶貴的資產。本集團擬借助這一優勢進軍公交行業的其他領域。本集團之中期目標在於尋求其他機遇，經營與運輸有關的其他業務，包括中國的跨市長途客車業務。

本集團的長期目標是透過利用及融合香港的管理經驗及中國當地的營運專長，致力成為中國公交行業聲譽卓著及深具影響力的經營商。

優勢

董事會相信本集團的優勢在於：

- 採用現代管理哲學；
- 著重服務素質；
- 在南京試營地點營運期間在公交行業贏得僱員培訓、重視質量及管理能力方面之良好聲譽；
- 與中國多個城市積極討論開辦公車服務；
- 中國市場提供之策略優勢，尤其是：
 - 中國公交改革持續進行；
 - 中國對公共交通的大量需求及倚賴；

- 中國缺乏市內鐵路系統；
- 隨著經濟增長，對跨市運輸的需求日益強烈；
- 中國西北即將開發為其他城市的現有營運商帶來更多機遇；及
- 在中國尚未加入世貿時已取得營運資格，具有快人一步的優勢。

策略

基準及假設

董事已參照本集團之現有業內地位、過往歷史及本集團策略製定過程中之趨勢，檢討所作出之全部基準及假設。董事相信，倘本售股章程「風險因素」一節所述本集團所面臨之風險概無成為事實，或雖該等風險因素成為事實但其所造成的不利影響可減緩至微不足道的地步，則可倚賴該等策略。

旅遊路線

- 南京雅高擬成為領先的旅遊路線服務供應商，在南京建立旅遊路線網絡。
- 南京雅高正在尋求機遇將其旅遊路線網絡轉型為混合型「公交旅遊路線網絡」(附註1)。南京雅高將把握這一機遇，減少對遊客的倚賴，轉而爭取更多日常乘客。南京雅高期望有朝一日將旅遊路線公交化。
- 重慶萬州雅高將尋求機遇於萬州提供旅遊路線服務。
- 本集團正積極尋求機遇，以在中國其他城市提供類似服務。

公交路線

- 南京雅高將以現有網絡為基礎集中於改進及拓展公交路線服務。
- 南京雅高亦將尋求機遇，在南京城區週邊的開發區內開通其他公交路線。
- 本集團將集中發展於萬州之服務。

附註1： 公交旅遊路線網絡乃南京雅高採用之策略，以使旅遊路線不單照顧遊客，更照顧日常乘客。由於旅遊路線之收費為人民幣2元，此項策略預期可爭取乘客及增加收入。

- 本集團正積極尋求機遇，以在中國的其他城市提供類似服務。

租賃公車及僱員服務

- 南京雅高努力維持自身在僱員服務領域的現有市場佔有率。
- 南京雅高將積極促進租賃公車服務，以提高車隊的使用率。
- 南京雅高將積極爭取提供節日及大型活動的交通服務。
- 重慶萬州雅高將於此方面尋求業務機遇以增加車隊之使用率。
- 本集團正積極尋求機遇，以在中國其他城市提供類似服務。

觀光門票銷售及旅遊

- 南京雅高計劃大幅爭取一日遊市場之佔有率。
- 南京雅高銳意在南京旅遊市場贏得更大份額。
- 南京雅高旅遊將尋求機遇，提供更多備選旅遊點。
- 本集團並不排除在中國其他城市設立旅遊辦事處的可能性。

出租車身作廣告用途

- 本集團將針對每台公車訂立車身廣告合約，以盡量提高廣告收益。
- 本集團將與廣告代理商及經紀人合作，以尋求更多機遇，盡量提高車身廣告收入。

實施時間表

本集團擬按下文所述時間表實施以上策略。然而，有意投資者應知悉，在中國建立新合營公司及推出新服務取決於與有關機構協商的進展程度，惟並無準確的時間表可言。此外，配售所得款項淨額將不足以實施所有計劃內之業務目標，故如內部資源不足，可能需要向外界集資，而向外界集資則可能延長實施時間表。董事擬遵照下列時間表實施上述策略：

由最後可行日期起至二零零一年十二月三十一日止期間

概述

根據與南京其他營運商協商之情況，南京雅高預期將就提高票價事宜提交申請。董事預計，本年度全面實施IC卡不僅可提高市場佔有率，而且將對整體業績產生積極作用。南京雅高本年度計劃以內部資源額外購入80台公車。

旅遊路線

- 南京兩條新旅遊路線，名為路線Y3及Y4開始營運後，推廣該等路線將成為南京的工作重心。董事並不排除根據實際需求對服務作出變動或向該等路線分配更多車輛的可能性。
- 目前，持月票乘車者不得乘坐旅遊路線的公車。然而，為滿足顧客需求，南京雅高擬向旅遊路線的月票持有者提供優惠票價。雖然該項計劃須經有關機構(包括物價局)批准，該計劃之實施符合南京雅高將旅遊路線網絡轉變為混合型公交旅遊路線網絡之目標。倘能成功實施這項計劃，將為旅遊路線帶來更多收益，並促進整體客流量增加，提高市場佔有率。
- 南京雅高擬就旅遊路線車票推出「大宗購買」優惠，以挽留客戶如日常乘客。
- 南京雅高擬在其網絡中再開通至少一條旅遊路線，覆蓋先前路線尚未遍及的其他觀光點或連接先前並未接通的觀光點。在規劃上述路線過程中，南京雅高將堅持建設一條混合型「公交旅遊路線網絡」的策略，以提升該等新增服務的實力。

- 本集團亦將尋求機遇在萬州等地推出旅遊路線服務，期間，公車服務應已在該等地區營運。該等服務之實施將儘量遵循在南京行之有效的策略。與其他投資機會一樣，實施該項策略亦須倚賴配售所得款項淨額。本集團已動用5,200,000港元償還因開展於萬州之業務而向股東借取之墊款。

公交路線

- 40台新購入公車將投入服務。該等車輛將分配於客流量最高的兩條路線，即2W及17W路線。兩條路線上的剩餘公車將重新分配於其他公交路線，以提升南京雅高營運的各條公交路線的服務質素。
- 南京雅高將密切監控個別路線的客流量，尤其是往來新開發區路線的車輛（如41W路線）。本集團將視乎乘客實際需求而調整或改進服務。南京雅高亦在新開發郊區尋求開通新公交路線的機遇，以進一步拓展公交路線網絡的覆蓋範圍。
- 20W路線及23W路線因乘客需求及新路面基建竣工而延長。
- 南京雅高將研究開通深夜或通宵服務的可行性。
- 南京雅高將與有關機構進一步洽談自現有國有公車公司收購其他公交路線事宜。
- 南京雅高將調查建立全空調車隊的可行性，以改進服務及擴大收入基礎。
- 本集團將撥出資源，對在中國其他地區營運的網絡進行分析，並對該等城市的現有服務作出改進及調整，及引入與南京業務相類似的新服務。
- 萬州的公交路線服務將全面開通，本集團從配售所得款項25,000,000港元中撥支5,200,000港元償還因此而借取之股東墊款。一條籌組中之路線將於年內推出。
- 董事預計，本集團將視乎能否與有關各方及當局就有關條款及條件協商成功，而於泰州及蕪湖推出公車服務。由於與有關當局的協商仍在進行當中，董事預期配售所得款項12,000,000港元將用於該等項目。
- 本集團將繼續磋商在中國其他城市開展業務之事宜。

租賃公車及僱員服務

- 南京雅高將側重與各大型活動的組織機構保持良好關係，以在大型活動交通這一業務領域贏得穩固地位。隨著車隊規模擴大，董事預計南京雅高承接該等活動的能力將日益增強，並相信該領域的業務將得到拓展。
- 南京雅高計劃在非繁忙時段開設市內購物線路，以測試市場對該等服務的反應，並提升車隊在非繁忙時段的使用率。
- 南京雅高擬向各學校及大專院校推廣其「租賃公車」服務，藉此把握春季的額外運輸需求（學校或院校通常會在該季節組織春遊）。
- 視乎非繁忙時段的閒置公車數量及客戶關係，南京雅高將側重保持其在僱員服務領域的現有市場佔有率。
- 視乎市場需求及閒置公車數量，本集團將在其已開展公車營運服務的城市中引入該等服務。

觀光門票銷售及旅遊

- 南京雅高的目標是，截至今年年底，獲准在往來旅遊路線網絡的公車上銷售該網絡所覆蓋的一切景點的門票，以進一步拓展該業務領域的收入來源，並在南京樹立起自助旅遊服務供應商的品牌。
- 在南京火車站建立一個旅遊中心，協助外地遊客獲取有關景點之資料、預訂酒店及獲取其他資訊。該旅遊中心亦將銷售旅遊路線網絡的車票及其他景點的門票。此外，南京雅高將與其他景點及酒店進行協商，以便在本中心銷售門票及提供預訂服務，以收取佣金。
- 開展南京及週邊郡縣「一日遊」，以佔領及重整當前紊亂的「一日遊」市場。南京雅高憑著於具備策略作用的地點開設旅遊中心，計劃在一日遊市場佔有更大份額，銳意成為業界翹楚。
- 南京雅高亦計劃積極推廣其近期設立的旅遊點（尤其是在五月上旬旅遊旺季期間）。
- 推出「商務遊」及前往北京、「絲綢之路」及華東的休閒旅行團。南京雅高將側重推廣設於南京火車站的新旅遊中心。

由二零零二年一月一日起至二零零二年六月三十日止期間

概述

本集團計劃僅在南京一地即投入25至40台新公車。本集團已開展業務的其他地區亦需要對車隊及其他輔助性基礎設施增加投資。本集團將向中國政府尋找開發西北的機會。在提供市內公車服務及市內大客車服務方面可能存在機遇。

旅遊路線

- 南京雅高視乎可行情況，將在南京申辦更多旅遊路線，保持其作為南京市內旅遊路線唯一營運商之地位（但該地位並未獲法例保障），並鞏固其建設一個「公交旅遊路線網絡」的現有策略。
- 南京雅高將繼續識別可完善其現有網絡的地區。
- 視乎對本集團提供服務的各城市進行可行研究的結果，本集團將在該等城市（如溫州）推出旅遊路線服務或鞏固依照南京模式所提供的服務。

公交路線

- 公交路線將從位於南京國際展覽中心毗鄰之南京雅高總站，以放射模式擴充，並連接發展郊區。
- 南京雅高已計劃開闢兩條公交路線。
- 南京雅高將繼續尋求商機，改進現有網絡或任何經批准營運的新增路線的服務。
- 重慶萬州雅高將尋求機會進一步改進新推出服務，包括為車隊裝設空調及改變特定路線的行車路線。年內已計劃開闢一條新路線。此外，為削減日常支銷將於特定路線開始採用一人操作模式。
- 其他城市的服務大致上依循南京模式而提供。

租賃公車及僱員服務

- 由於預期車隊規模有所擴大，南京雅高將集中推廣有助提高非繁忙時段車隊使用率的任何服務或把握任何該等機遇。

- 本集團視乎市場需求及車隊擴大情況，將在經營業務之其他城市推廣及推出類似服務。

觀光門票銷售及旅遊

- 本集團將考慮在經營業務之其他城市設立與南京相類似的旅遊中心。
- 南京雅高旅游服務將增設更多景點。
- 本集團將考慮在中國其他地區開設同類旅遊服務的可能性及可行性。

由二零零二年七月一日起至二零零二年十二月三十一日止期間

概述

本集團計劃僅在南京一地投入25至40台新公車。本集團已開展業務的其他地區亦需要對車隊及其他輔助性基礎設施增加投資。本集團將向中國政府尋找開發西北的機會。在提供市內公車服務及市內大客車服務方面可能存在機遇。

旅遊路線

- 與二零零二年上半年情況相若，南京雅高視乎可行情況，將在南京申辦更多旅遊路線，保持其作為南京市內旅遊路線唯一營運商之地位（但該地位並未獲法例保障），並鞏固其建設一個「公交旅遊路線網絡」的現有策略。
- 與二零零二年上半年情況相若，南京雅高將繼續識別可完善其現有網絡的地區。
- 與二零零二年上半年情況相若，視乎對本集團提供服務的各城市進行可行研究的結果，本集團將在該等城市（如萬州）推出旅遊路線服務或加強依照南京模式所提供的服務。

公交路線

- 公交路線將從位於南京國際展覽中心毗鄰之南京雅高總站，以放射模式擴充，並連接發展郊區。
- 南京雅高已計劃開闢三條由標準容量公車行走的公交路線及一條由小型公車行走的公交路線。

- 南京雅高將繼續尋求商機，改進現有網絡或任何經批准營運的新增路線的服務。
- 重慶萬州雅高將尋求機會進一步改進新推出服務，包括為車隊裝設空調及改變特定路線的行車路線。年內已計劃開闢一條新路線。
- 其他城市的服務大致上依循南京模式而提供。

租賃公車及僱員服務

- 由於預期車隊規模有所擴大，南京雅高將集中推廣有助提高非繁忙時段車隊使用率的任何服務或把握任何該等機遇。
- 本集團視乎市場需求及車隊擴大情況，將在營運業務之其他城市推廣及推出類似服務。

觀光門票銷售及旅遊

- 本集團將考慮在經營業務之其他城市設立與南京相類似的旅遊中心。
- 南京雅高旅遊服務將增設更多景點。
- 本集團將考慮在中國其他地區開設同類旅遊服務的可能性及可行性。

由二零零三年一月一日起至二零零三年六月三十日止期間

概述

鑑於市場達平衡狀況，本集團將繼續擴張南京車隊規模，計劃為每個財政年度增加25至40台公車，而萬州的業務將大致上依循南京模式而發展。儘管如此，重慶萬州雅高作為萬州公交路線唯一標準載客量營運商之地位，確實有助更靈活改良及提升服務。本集團應繼續發掘有利可圖的業務，以建立更多合營公司。

旅遊路線

- 南京雅高將提交申請開闢一條新旅遊路線，有關服務的路線已完成規劃。
- 萬州雅高為配合長江三峽防洪工程帶來的商機，將推出有關服務令萬州轉型為一個旅遊熱點。

公交路線

- 南京雅高將提交申請開闢一條新公交路線，有關服務的路線已完成規劃。
- 重慶萬州雅高將視乎當前乘客需求及人口增長而提升及改良多項服務。由於五條公車路線之一所行經的萬州特定郊區預期會因長江三峽防洪工程而遭受水災，故須終止服務。
- 重慶萬州雅高計劃於全部公車推行一人操作模式。

租賃公車及僱員服務

- 有關服務將獲繼續提供以提升使用率至最高上限。在車隊規模容許下，將更集中在南京、萬州及本集團其他經營所在地宣傳有關服務。

觀光門票銷售及旅遊

- 觀光門票銷售將繼續為旅遊路線公車的增值輔助服務。
- 隨著萬州服務推出，本集團將尋求合併南京及萬州市場業務帶來的協同效益。
- 南京雅高旅游將增設更多旅遊路線。

由二零零三年七月一日起至二零零三年十二月三十一日止期間

概述

鑑於市場達平衡狀況，本集團將繼續擴張南京車隊規模，計劃為每個財政年度增加25至40台公車，而萬州的業務將大致上依循南京模式而發展。儘管如此，重慶萬州雅高作為公交路線唯一標準載客量公車營運商之地位，確實有助更靈活改良及提升服務。本集團應繼續發掘有利可圖的業務，以建立更多合營公司。

旅遊路線

- 與二零零三年上半年情況相若，南京雅高將提交申請開闢一條新旅遊路線，有關服務的路線已完成規劃。
- 與二零零三年上半年情況相若，萬州雅高為配合長江三峽防洪工程帶來的商機，將推出有關服務令萬州轉型為一個旅遊熱點。

公交路線

- 南京雅高將提交申請開闢兩條新公交路線，有關服務的路線已完成規劃。
- 重慶萬州雅高將視乎當前乘客需求及人口增長而提升及改良多項服務。

租賃公車及僱員服務

- 與二零零三年上半年情況相若，有關服務將獲繼續提供以提升使用率至最高上限。在車隊規模容許下，將更集中在南京、萬州及本集團其他經營所在地宣傳有關服務。

觀光門票銷售及旅遊

- 觀光門票銷售將繼續為旅遊路線公車的增值輔助服務。
- 南京雅高旅游將增設更多旅遊路線。