

HOTEL & MOTEL

NEWSLETTER MONTHLY

BULK RATE
U.S. POSTAGE
PAID
MONTEREY PARK
CALIF. 91754
PERMIT NO. 76



旅館通訊

62

December
1991


WORLDWIDESM



ADDRESS CORRECTION REQUESTED

聚集台灣·星加坡·香港的資金·全美首創亞裔經營的理賠保險公司



泰安國際保險公司

WESTERN INTERNATIONAL INSURANCE COMPANY
7777 CENTER AVE., HUNTINGTON BEACH, CA 92647
TEL: 714-895-5141 FAX: 714-894-0540

投保泰安



康泰平安

保費合理·理賠迅速

請與本公司指定保險經紀人連繫，為您服務

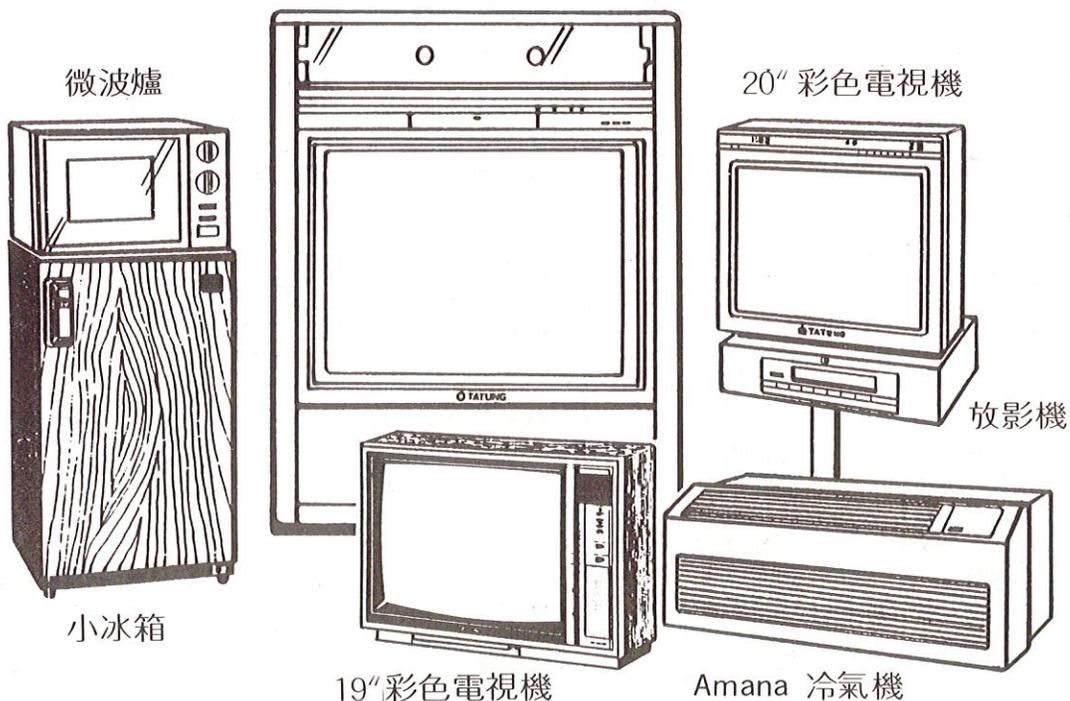
- 信通保險服務公司
ACCESS INSURANCE SERVICES, INC.
(818)445-5428
- 吳氏保險
ANDY WU INSURANCE SERVICES
(714)771-4771
- 泰平保險
ANTRON INSURANCE AGENCY, INC.
(818)284-3238
- 亞洲保險經紀公司
ASIA INSURANCE AGENCY, INC.
(415)982-7760
- ALBERT L. HING INSURANCE AGENCY, INC.
(213)483-9976
- 加陽保險
CAL SUN INSURANCE SERVICES, INC.
(213)621-7728
- 華僑保險
CAL OVERSEAS INSURANCE SERVICES
(714)635-0553
- 中西保險事務所
EAST WEST INSURANCE AGENCY
(818)285-5543
- FICA INSURANCE SERVICES, INC.
(714)730-0171
- 全球保險經紀公司
GLOBAL GENERAL INSURANCE SERVICES
(415)981-0896
- GOLDEN BELLS INSURANCE AGENCY
(714)828-5810
- GREAT OCEAN INSURANCE AGENCY
(213)386-3749
- 邵國曙保險
HARRY SHAO INSURANCE AGENCY
(818)570-4784
- 精華保險
J.H.L. INSURANCE AGENCY
(213)264-9300
- 周健中保險
JOU INSURANCE SERVICES
(818)289-3899
- JAMES HA INSURANCE AGENCY
(213)388-6151
- KAP INSURANCE
(213)404-8025
- KORAM INSURANCE CENTER, INC.
(213)660-1000
- 袁培德保險
LAM VIEN INSURANCE SERVICES
(818)285-8955
- LEE & LEE INSURANCE SERVICES
(818)284-4073
- MID-TOWN INSURANCE SERVICES
(213)387-6505
- 新世紀保險
NEW CENTURY INSURANCE SERVICES
(213)780-7000
- 橙縣保險
ORANGE INSURANCE SERVICES, INC.
(714)963-7788
- 平華保險事務所
PING-HUA INSURANCE SERVICES, INC.
(818)289-7133
- SANTRI INSURANCE BROKERS
(213)387-0087
- 嘉南保險服務
TING LIU INSURANCE SERVICES
(818)360-2239
- U.N.I. INSURANCE AGENCY
(213)383-7821
- 余、雷保險
YEE, LOULE INSURANCE AGENCY
(818)281-9700

一通電話萬事OK

◆最完整的旅館全系列專用產品：

- 大同牌總統套房立體音響彩色電視從27~30吋使您旅客享受賓至如歸之感。
- 大同牌旅館專用彩視19~20吋系列齊全，加收音機／時鐘性能優越，免費三年保證服務。
- 彩視結合大同VHS 放影機提供您的旅客最佳室內娛樂，並增加您的收入。
- 大同微波爐及小冰箱增加您旅客的方便，多吸引長期的旅客住宿。
- AMANA 直立冷暖及窗型冷暖氣機，使您的旅客有個安靜舒適夜晚。

總統套房立體音響彩色電視



◆最具競爭的價格：

為進一步服務華人旅館業們，我們以最具有競爭的價格來回饋給華人旅館業朋友們，使您實際得到最大的益處。

◆最完善的全套旅館系統安裝：

全套旅館系統安裝包括電視天線系統、電視防盜系統、閉路監視系統及窗型／直立型冷暖氣系統等本公司有專業技術人員負責安裝與服務工作。

◆最快速的售後服務：

大同公司素來均以最快速服務顧客，已取得全美旅館業一致的好評。我們將本著此信念保證以最週全的服務精神來滿足您的需要。使您高枕無憂，得到無限的歡樂。



TATUNG COMPANY OF AMERICA, INC.

COMMERCIAL DIVISION

2850 EL PRESIDIO ST., LONG BEACH, CA 90810, U.S.A.
TEL: (213) 979-7055 / 637-2105 • FACSIMILE: (213) 637-8484

※請您現在就打電話到大同公司旅館業務部：

洽詢電話：(213) 979-7055 轉 245

您將會得到最親切熱忱的服務。

第十七屆理事會

17TH BOARD OF DIRECTOR

3015 WALNUT GROVE AVE. #C
ROSEMEAD, CA 91770
TEL: (818) 280-2207
FAX: (818) 280-2243

名譽會長：李木通
HONOR CHAIRMAN: TOM LEE
會長：顏樹洋
PRESIDENT: ROSANO YAN
副會長：陳堅、陸和原
VICE PRESIDENT: KENNETH CHEN、GEORGE LU
秘書長：林玉樹
GENERAL SECRETARY: WALTER LYNN
財務：許清松
TREASURER: STEPHEN C. HSU
理事：陳正吉 江昱成
CHENG-CHI CHEN SHERMEN CHIANG
方俊雄 范約瑟
GROVER FANG JOSEPH FAN
洪文雄 黃樹華
ARMY HUNG STANLEY HUANG
黃義和 黃榮貳
YI HO HUANG JUNG ERH HWANG
李棟材 林國彥
SIMON LEE KEVIN LIN
廖曉明 蔡禮仲
TOM LIAW ROBERT SAI
汪俊宇 王克雄
JERRY WANG KENNETH WANG
王張錦萍 吳東昇
MARY WANG TOM WU
吳南風
ALAN WU
總幹事：湯謝月裏
MANAGER OF BOARD OF DIRECTOR: CINDY S. TANG

顧問：蔡金裕 王桂榮
ADVISOR: KING CHAI KENJOHN WANG
陳哲夫 范宗陣
JEFF CHEN JOHN FAN
丁昭昇 劉丁榮
CHARLES TING TING LIU
黃三榮 李木通
SAN JOHN HUANG TOM LEE
方俊雄
GROVER FANG

會計顧問團 ACCOUNTING ADVISORY GROUP

郭文彬會計師 JOHN Y. GUO, CPA
陳居會計師 C. JIM CHEN, CPA
劉林秀蓮會計師 SHAWLAIN LIU, CPA
何美涓會計師 MEI MEI HO-HILGER, CPA
林清吉會計師 HARRY LIN, CPA
王慶滄會計師 ROGER WANG, CPA

法律顧問團 LEGAL CONSULTANT GROUP

謝諒獲律師 LIANG-HOUH SHIEH, ATTORNEY AT LAW
胡維剛律師 WENDALL K. HU, ATTORNEY AT LAW
洪滿惠律師 MAAN-HUEI HUNG, ATTORNEY AT LAW
廖重遠律師 ABRAHAM LIAO, ATTORNEY AT LAW

保險顧問團 INSURANCE ADVISORY GROUP

吳霖 LIN W. LAN 周健中 JOSEPH JOU
許良 ALFRED HUI 羅精華 JIM LO
黃覺德 JACK HUANG

建築營造設計顧問團 DESIGN & CONSTRUCTION ADVISORY GROUP

李棟材建築師 SIMON LEE ARCHITECT, AIA
陸和原工程師 GEORGE LU, PROFESSIONAL ENGINEER
郭方富設計師 FRED KUO, INTERIOR DESIGNER
劉定華建築/營造師 EDDY LIU, ARCHITECT, CONTRACTOR
孫自得建築師 CLIFF T.D. SUN, AIA

經營管理顧問團 MANAGEMENT ADVISORY GROUP

羅克瑞 ROD CARY 雷伯榮 JAIMELEE LOY
黃樹華 STANLEY HUANG

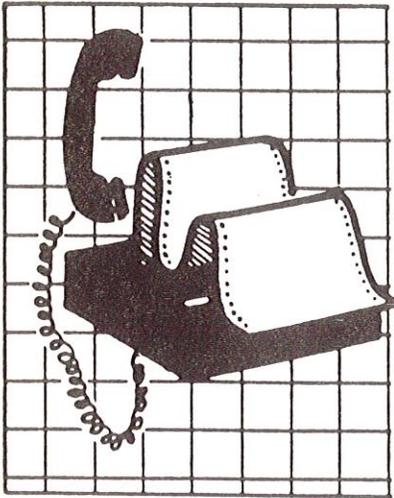
銀行顧問團 BANKER ADVISORY GROUP

黃國樑 吳平原 張德華
JOSEPH HUANG PETER WU EDWARD CHANG
黃幸雄 鄧孟輝
STEPH HUANG ANTHONY TANG
顧問團 ADVISORY GROUP
陳玉坤 徐茂松 李錦澤
STEVE CHERN MONSON HSU JAMES LEE
鄭恩榮 張岑熙 潘錫淵
BOB CHENG WALTER CHANG DONALD PAN
王啓誠 黃正雄 張甲
CHI CHERING WANG DAVID C. HUANG JAMES CHANG
楊文正 邵坤旺
W. C. YANG KEN W. SHAW

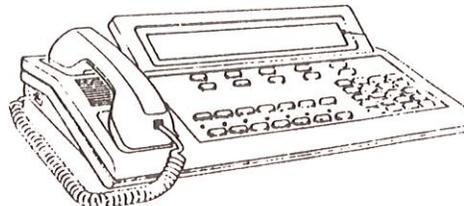
目 錄

7	封面主題－Holiday Inn
1 1	封面主題－Holiday Inn Target Limited Service Hotel's
1 5	付不起貸款時
2 0	CAL/OSHA訓練班實況
2 3	如何裝置省水裝置
2 5	從蹣跚學步到立穩腳跟
2 6	會員動態
2 7	可看不可說
2 9	產品介紹
3 0	洛縣旅館市場調查
3 1	洛縣旅館市場調查表

NHCA National Hotel Communications



- AT & T Long Distance
長途電話每分鐘一毛四。
- Free Call Accounting System.
免費使用電話會計系統。
- 100% Accurate & Efficient.
保證正確，迅速。
- Mitel Sales & Service.
Mitel 電話銷售與服務。



Call NHCA to Solve
all of Your
Telecommunication
Problems: (818)578-0991

LA AREA: 150 E. COLORADO BLVD. PASADENA, CA91105
(818)578-0991

ORANGE COUNTY: 201 E. SANDPOINTE AVE. SANTA ANA, CA92707
(714) 755-2400

第十七屆理事會

17TH BOARD OF DIRECTOR

3015 WALNUT GROVE AVE. #C
ROSEMEAD, CA 91770
TEL:(818)280-2207
FAX:(818)280-2243

出版通訊委員會	召集人 陳 堅 (213)721-0252 副召集人 吳南風 (818)704-3890
章程委員會	召集人 李木通 (213)260-4692 副召集人 范約瑟 (818)966-8311
座談會委員會	召集人 汪俊宇 (213)268-8886 副召集人 陳正吉 (213)591-6000
訓練班委員會	召集人 黃樹華 (714)391-6411 副召集人 李棟材 (818)571-8000
年會籌備委員會	召集人 陸和原 (714)380-9888 副召集人 吳東昇 (213)726-2227
考察訪問團委員會	召集人 蔡禮仲 (818)288-2885 副召集人 洪文雄 (213)385-7141
協調委員會	召集人 廖聰明 (213)860-0546 副召集人 林國彥 (818)888-5922
會員推廣委員會	召集人 林玉樹 (818)280-2207 副召集人 黃義和 (714)458-1900
會員福利委員會	召集人 王張錦萍 (213)928-3452
業者權益委員會	召集人 江昱成 (818)289-5090 副召集人 林李露嫻 (714)722-2999
獎學金基金委員會	召集人 王克雄 (619)576-6910
13屆世華觀光事業聯誼會籌備委員會	召集人 方俊雄 (619)530-2000
財務發展委員會	召集人 黃榮貳 (818)753-1581 副召集人 許清松 (714)772-7755

Fact: Holiday Inn Worldwide books more than 20,000,000 roomnights a year (more than 30% of overall system occupancy) through a single source, the Holidex 2000 reservation/management system.

A Lot Can Be Said For Investing In Someone You Know.

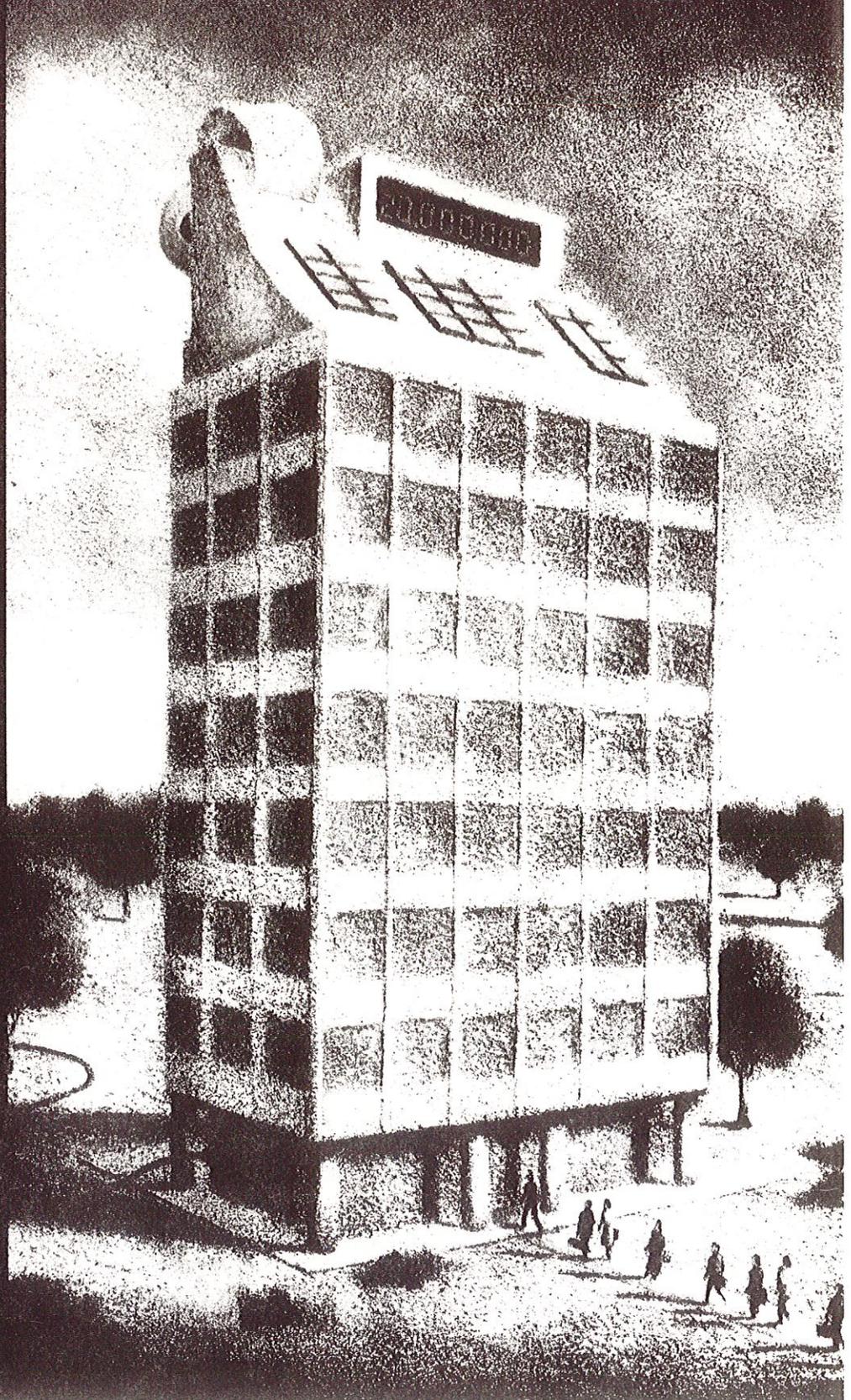
For starters, we agree you should have plenty of reservations when you invest in a hotel franchise. The kind that are the lifeblood of the business. The kind that make you money. Room reservations.

And the fact is we deliver them in impressive numbers via the most successful reservation system in the world, Holidex 2000. Over 30% of our systems occupancy. More than 20,000,000 roomnights. Annual revenues surpassing \$1 billion.

Being a Holiday Inn franchisee means more than having instant name recognition, innovative marketing and strong operations support on your side. It means knowing up-front that a large number of roomnights are going to be booked. By us. For you.

It means you can take the next step without reservation, contacting us for specifics. S. Kirk Kinsell, Vice President-Franchise Sales and Development, Holiday Inn Worldwide, 1100 Ashford Parkway, Suite 200, Atlanta, GA 30338, 404/604-2104, Fax: 404/604-2269

Holiday Inn
WORLDWIDE



6
發行：南加州台灣旅館業同業公會
PUBLISHER: TAIWAN INNKEEPERS ASSOCIATION OF SOUTHERN CALIFORNIA

第十七屆理事會
17TH BOARD OF DIRECTOR

3015 WALNUT GROVE AVE. #C
ROSEMEAD, CA 91770
TEL: (818) 280-2207
FAX: (818) 280-2243

名譽會長：李木通

HONOR CHAIRMAN: TOM LEE

社長：顏樹洋

CHAIRMAN: ROSANO YAN

副社長：陳 堅

陸和原

VICE CHAIRMAN: KENNETH CHEN

GEORGE LU

召集人：陳 堅

COORDINATOR: KENNETH CHEN

總編輯：林玉樹

CHIEF EDITOR: WALTER LYNN

助理：湯謝月裏

ASSISTANT MANAGER: CINDY S. TANG

編輯委員：張正宗

ASSOCIATE: BOB CHANG

EDITOR

莊福得

VINCENT CHUANG

林學靚

GEORGE LIN

張世杰

JEFFERY CHANG

陳文石

STONE CHEN

劉華祥

FAH-SEONG LIEN

候加盛

CHIA-SHENG HOU

蔡明璋

MING-CHANG TSAI

朱慶義

CHARLES CHU

劉兆鈞

TONY LIU

歐國輝

ARTHUR OU

林登樹

TOM LIN

張順程

DANIEL CHANG

李永祥

YUNG LEE

陳弘毅

HENRY CHEN

林大村

TATSUN LIN

張明泰

JAMES CHANG

林碧山

FREDDIE LIN

林清標

GEORGE LIN

張志浩

CHIH-HAO CHANG

陳上淮

SHANG-HWAI CHEN

陳愛禮

EDDIE CHEN

潘子白

RICHARD PAN

梁政吉

JAMES LIANG

林宣昭

HERMAN LIN

柯存善

TSUENSAN KA

曾廣就

KUANG-CHIU TSENG

宣建敏

JAMES HSUAN

黃泰山

TAISHAN HUANG

王傳俊

C. J. WANG

王海滔

HAI-TAO WANG

林欣陽

JEFFEREY LIN

黃重明

JOSEPH HUANG

郭枝茂

CHIH-MAO KUO

邱垂煌

CHRIS CHIU

張勝雄

KENE CHANG

李昭欽

KEN LEE

陳明憲

JAMES CHEN

蕭隆宗

L.C. SHAU

黃順天

SAMUEL HUANG

石榮顯

RICHARD SHYR

蔡宗智

NICOLAS TSAI

歐 潑

YING OU

陳文材

THOMAS CHEN

陳清松

CHIN-SUNG CHEN

劉家宏

CHIA-HONG LIU

林政彥

JOE LIN

蔡爾光

ELH KUAN TSAI

王桂方

FERNANDO WANG

林金本

JIM LIN

謝勝利

HUGH SHIEH

Holiday Inn
WORLDWIDESM

注重品質，挑選加盟店 市場廣泛，廣招旅客來

Tim Muir

HOLIDAY INN WORLDWIDE是旅館業最成功的品牌。沒有其他的連鎖旅館像它一樣，明白顯示以服務大眾為志，並佔有中級商業及休閒型旅館的大部份市場。沒有其他的連鎖旅館如它一樣

注重科技運用。沒有其他的連鎖旅館回報其加盟旅館如此多的合作、指導、協助，及更多的利潤。我們提供給各位投資者及顧客的——就



是值得信賴的選擇。我們就是那種您知會幫助您在旅館市場上建立價值並提高您的投資獲利的生意夥伴。

HOLIDAY INN WORLDWIDE是全

世界唯一的連鎖旅館曾接待了美國百分之九十的遊客，即使在任何一年中，HOLIDAY INN WORLDWIDE接待的旅客亦多達百分之六十八。在旅館的中級市場中，HOLIDAY INN WORLDWIDE

長久以來就擁有無可挑戰的領導地位及榮譽。

而且，我們的旅館也反映了提供顧客的健康多元化。不管任何地區，城市、機場、小鎮

、道路旁、休閒區、市中心，總是有適合的HOLIDAY INN WORLDWIDE來滿足旅客的需求。結果，我們成長的機會是非常大的，當然，這也包括你們的旅

館也一起成長。

消費者很習慣在多家連鎖旅館中選擇 HOLIDAY INN。我們在旅客滿意程度方面，表現的要超過任何一家連鎖旅館。各類獨立的報告顯示，旅客發現我們的旅館不管在任何的比較上都是超人一等的選擇。

「品質」是所有 HOLIDAY INN 旅館最注重的特質，也是我們的旅館王國奠基立足之點，是我們未來發展所依。

我們提供給旅遊大眾的服務，以滿足他們的需求，這是我們的加盟店業主在三思後而決定投資在 HOLIDAY INN 的原因。

為了保障您們的投資，我們對各類的服務、產品、品質、設計、營建、安全、營運，及技術性的管理工作，我們都有十分嚴格的標準。一支專設的「品質管隊伍」(QUALITY TEAM)，終年在道路上奔波，確定 HOLIDAY INN 的服務及品質均保持在水準以上。

為了維持我們的水準及避免不合我

們系統標準的情形出現，我們不僅對顧客達成我們對品質的需求，我們也同時維護及改進 HOLIDAY INN 連鎖旅館所帶給您的價值。

做為一個 HOLIDAY INN 連鎖旅館加盟店的業主，您會立刻從我們的 HOLIDEX 2000 預約/管理系統得到利益，它是旅館營運成功的最重要之道。

HOLIDAY INN WORLDWIDE 是旅館業中第一家使用免費預約電話

1-

800-

HOLIDAY 的連鎖旅館。今天使用這免費電話號碼訂位者，每週超過四十萬通。不管這些電話是從何地打來的，每一通均由



HOLIDEX 2000 系統處理。我們專職負責處理預約訂房的辦公室，分佈在眾多不同的區域，從鹽湖城至新加坡處理來自全世界的預約訂房電話。

HOLIDAY INN 全部旅館的每年總收入的百分之三十以上是經由 HOLIDEX 預約訂房系統而得到的，這大約相當於兩千萬個每晚旅館房間的租

房。如以收入計，這超過每年十億元的收入。很遺憾的，我們每年還因為沒有房間而必須拒絕兩千萬打電話預約訂房的顧客。

旅館業目前正面臨激烈的競爭，要保持領先地位，對我們是項具有挑戰性的工作。因此，我們目前所採行的市場策略及廣告方案，均是目前旅館市場中最積極、主動者之一，而且，更好的是，這套積極主動的市場策略十分奏效。世界上再沒有比HOLIDAY INN WORLDWIDE更知名的連鎖旅館。我們擁有一千六百家旅館，三十一萬五千個旅館房間。我們的旅館房間收益超過五十億元，甚至比最接近的競爭對手還要多出兩倍有餘。結果，我們的HOLIDAY INN有更多的市場經費運用，越發的有名了。

目前，我們每年投資約一億元，在全世界打響HOLIDAY INN的名字；每花的一分錢，也確實的收到了效果。在「最吸引顧客注意」的評比調查中，我們達到較其他連鎖旅館六倍引人注意的比例。其他的連鎖旅館，以CHOICE為例，它們的市場促銷經費僅為我們的五分之一，卻必須宣傳七種旅館名稱。

我們除著重長期以來令顧客滿意的歷史外，並特別指出我們奉行不渝的一句口號「待在了解您的旅館裡（STAY WITH SOMEONE YOU KNOW）」。顧客們不僅常常記得這句口號，遠較記得其他旅館連鎖企業為多。他們也知道平常本旅館所帶給顧客的良好感受。

而且，即使我們的廣告策略是如此奏效，還僅是引起顧客對HOLIDAY INN注意的方法之一。我們還有其他吸引顧客的市場行銷方法。

最好的例子之一是我們的「優先俱樂部」（PRIORITY CLUB）所推出的「常飛客計劃」（FREQUENT TRAVELER PROGRAM），是旅館業中首創，至今也為規模最大者之一的同類旅館計劃。今日，該俱樂部約有三百五十萬位會員經常租住HOLIDAY INN的房間，享受會員才能享有的特殊待遇；該俱樂部是依照會員累積點數而給予各項優待，給予租房優惠或贈送免費商品。事實上，「優惠俱樂部」替旅館帶來約一成的生意，且替目前市面上各旅館的「常飛客計劃」帶來約一半的市場佔有率，幫助實在不小。

雖然目前在旅館業有許多在今日看來不錯冠軍的隊伍，但使他明日仍然保持在冠軍隊伍中卻也同樣重要的地位。在我們目前的許多計劃中，我們的品質標準及財務實力，使我們保持領先地位。

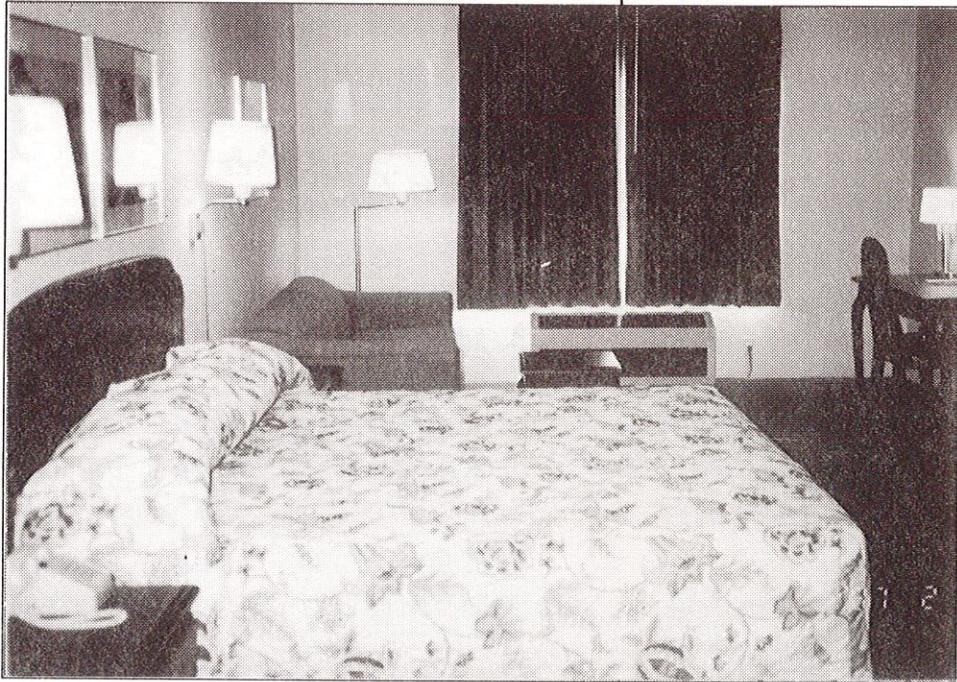
HOLIDAY INN WORLDWIDE的名字代表了最好的歷史，最强的現在，及最光明的未來。自從1952年以來，我們即始終保持穩健的成長，我們期望在未來的情况更佳。

因為我們證實了堅強的財務穩定性，我們目前正處於令人稱羨的地位。除此外，HOLIDAY INN WORLDWIDE目前由英國最大的啤酒商及第二大零售商的BASS PLC集團所擁有。

目前HOLIDAY INN連鎖旅館企業的最新產品——HOLIDAY INN EXPRESS是一項極為成功，廣受歡迎的產品。它是HOLIDAY INN的主流產品之一，使用同樣的名字，預約系統，類似的招牌、旅遊指南，及其他HOLIDAY INN的服務。簡而言之，Holiday

Inn EXPRESS 給予你所有全世界最佳連鎖旅館所能給你有限服務旅館的最佳優惠。

自從我們於十三個月前引進 EXPRESS 服務以來，我們有超過一千名



以上的申請者，而大部份因未符合我們的品質標準而遭拒絕，僅有九十一家旅館的申請被批准。已有三十五家 HOLIDAY INN EXPRESS 旅館，其中五家為新建的旅館。此外，我們將一些比較好的 DAYS INNS, COMFORT INNS, BEST WESTERN, HOWARD JOHNSON'S, RAMADAS 旅館改為 HOLIDAY INN EXPRESS，它們平均有一百一十五個房間，其中一半是五年以下的新旅館。

新旅館系統的表現亦很傑出，在我們四個月內所連續開的十四家新旅館中，平均的旅館租房率上升了百分之四以上，平均租金上漲一元，每一房間的利潤增加了三元，是極好的成績。

最好的例子也許就像喬治亞州的紐

曼一樣。紐曼擁有一家老的 HOLIDAY INN 旅館及一家新的 DAYS INN，前者的年齡雖大，但表現卻始終好過後者。由於 HOLIDAY INN 的品質水準不斷下降，最後連鎖權被收回。紐曼不想失去

HOLIDAY INN 的支持，所以他將以前的老 HOLIDAY INN 換成 DAYS INN（因 DAYS INN 的標準較低，容易通過其標準），並將舊 DAYS INN 換成 HOLIDAY INN EXPRESS 招牌，其他則並未做改變。結果，老旅館的租金及租房率急遽下降，而 HOLIDAY INN EXPRESS 的

租房率從百分之五十七漲至百分之九十一，租金自每晚租金平均三十八點四八元升至三十九點七八元。我們希望 HOLIDAY INN EXPRESS 能提供業者一個進入 HOLIDAY INN 旅館系統的機會。

我們很感謝旅館公會給我們一個贊助舉辦聖誕晚會的機會。HOLIDAY INN 在過去對貴會並未完全了解，但 BASS 集團了解到貴會的企業能力及追求品質，我們希望能成為您的夥伴，提供及分享您的成功。

有任何需要知道 HOLIDAY INN 詳細情形，及安排私人會議者，請電 TIM MUIR 310-410-7666 聯絡安排。

本文純粹由廣告商提供。如有疑問請向 Holiday Inn 查詢。

Holiday Inn Targets Limited Service Hotel's

Tim Muir

Holiday Inn Worldwide is the most successful brand in the hospitality industry. No other hotel brand is as clearly



focused in servicing the massive and dominating middle market of business and leisure travelers. No other hotel chain is as technology driven. And no other hotel chain returns more service, more direction, more assistance and more profits to its franchisees. We are to our investors as we are to our guests, a reliable choice. Someone you know who will help build the value of your franchise and enhance your investment in

the hotel marketplace.

Holiday Inn Worldwide is the only hotel chain that can boast of welcoming 90% of all U.S. travelers as guests, including 68% in any one year. It is our long-held and unchallenged position as the leader of the middle market in the hotel industry that earned us the honor.

However, our hotels do reflect a healthy diversity that exists within our target group. There is a Holiday Inn to fit virtually all market locations; suburban, airport, small town, roadside, resort, and city center. As a result, our opportunities for growth are extensive, and so are yours.

Consumers consistently choose Holiday Inn hotels over other franchised brands. We outperform every other major mid-scale franchise chain in custom-

er satisfaction. Independent studies repeatedly show that travelers find our hotels a superior choice in almost every comparison.

Quality is the watchword at all Holiday Inn hotels. Our legacy was built on it. Our future depends on it. Our steadfast attention to providing the services the traveling public wants is what makes our franchise a sought-after investment.

To protect that investment, hotels are required to renovate to meet our standards, when these standards are not kept up, hotels are removed from the Holiday Inn hotels system. We let the others, Ramada, Howard Johnson, Days and Choice, have the remainder. Our view is based on long-term success, not short term growth and profit.

By maintaining our standards and avoiding inconsistencies within the system, we not only deliver on our promise of quality to the consumer, but we also guard and improve the value of the Holiday Inn franchise for you.

As a franchise owner, you will benefit immediately from our Holidex 2000 reservation/management system. It is a revolution in hotel operations. Holiday Inn worldwide was the first chain in the hotel industry to implement a toll-free reservation number, 1-800-HOLIDAY. Today that memorable number (in North America) and those of our 24 Worldwide

Reservation Offices are dialed more than 400,000 times a week. Each of those

calls, no matter where it originates, is managed by Holidex 2000. Our reservation offices, located in a diverse range of geographic settings-- from Salt Lake City to Singapore are equipped to handle every incoming call, worldwide.

Over 30% of the total annual occupancy of Holiday Inn hotels is booked through the Holidex reservation system. That's more than 20,000,000 room-nights. In terms of income, the figure reaches beyond \$1 billion a year. Regrettably, we also deny 20,000,000 calls each year due to unavailability.

Competition in the hotel business has never been more intense. It is a challenge that we meet head on. Ours is the most aggressive, comprehensive marketing and advertising program in the hotel industry. Even better, it works. No other hotel chain on the globe is as well known as Holiday Inn Worldwide. We are by far the world's largest hotel company with over 1600 hotels and 315,000 rooms. Our room revenues exceed \$5 billion which is more than twice that of our nearest competitor. As a result, we can spend more to market the Holiday Inn name.

Currently, we invest nearly \$100 million annually on a worldwide basis to keep the Holiday Inn name in the public eye. And it's worth every penny. We've achieved a top-of-mind awareness level six times that of any other chain. Other chains are too small to compete. Choice for example, spends 1/5 the amount we

do, but they must market 7 brands.

We capitalize on our history of consumer satisfaction and loyalty with one of the most effective and memorable messages in the hotel industry today, "Stay with someone you know." Consumers not only recall our slogan more often than those of any of our competitors, they're also known to regularly pass along their good feelings about the campaign to hotel operators.

However, as powerful as it is, our advertising program is just one way we build brand awareness.

One of the very best examples is our Priority Club frequent traveler program. The Priority Club, already fully funded (in other words, no hidden costs for owners), was the first and is one of the industry's largest programs of its type. Today, almost 3.5 million members stay at Holiday Inn hotels on a consistent basis, enjoying the special hotel-level benefits associated with membership while earning points for travel or merchandise awards. As a matter of fact, Priority Club gets direct credit for generating ten percent of our total system occupancy. And Priority Club helped Holiday Inn hotels earn a 50% market share premium over the hotel industry for frequent business travelers.

There aren't many winning teams you can join today and maintain the complete confidence that you'll still be on a winning team tomorrow. However,

Holiday Inn Worldwide is committed to sustaining its winning position. It is evident in our many innovative programs, our quality standards and, most clearly, in our strong financial viability.

Holiday Inn Worldwide is a name that conjures up the best of the past, the strongest of the present and the brightest of the future. We've maintained a solid growth rate since 1952. We're poised to shift into an even higher gear.

We're in that enviable position because we have a proven track record of financial stability on our side. In addition, Holiday Inn Worldwide is now owned by Bass PLC, the United Kingdom's largest brewing company and second largest retailer.

With all of that said it is easy to understand why our newest product, Holiday Inn Express, has been such an overwhelming success. Express is a streamlined version of a Holiday Inn that benefits from the same reservation system, brand name, similar signage, travel directory, and all other Holiday Inn services. Simply put, Holiday Inn Express gives you all the benefits of the world's best hotel franchise for your limited service hotel.

In the 13 months since we have introduced Express, we have received over 1000 inquiries. We only approved 91 applications, most being denied for not meeting our quality standards. We have already opened 35 Holiday Inn Express

hotels, five of them being new builds. We have converted the better Days Inns, Comfort Inns, Best Westerns, Howard Johnson's and Ramadas as owners upgrade their portfolio. Holiday Inn Express hotels average 115 guest rooms and 50% of them are less than 5 years old.

Performance has also been outstanding. Of the fourteen conversions that have been opened for 4 months, we have seen an average increase of over 4 points of occupancy, \$1.00 in average rate, and nearly \$3.00 in revenue per available room. Great results after only four months.

Perhaps the best example of the power of the name is in Newnan, Georgia

An owner there had an old Holiday Inn and a new Days Inn. The Holiday Inn, despite its age, consistently outperformed the Days Inn. But the quality slipped and we terminated the Holiday Inn. The owner did not want to lose the Holiday Inn franchise so he put the Days sign on the older hotel (it easily met their lower quality standards) and the Holiday Inn Express sign on the newer hotel. Noth-

ing else changed, not even management. The older hotel significantly dropped in rate and occupancy. The Holiday Inn Express went from 57% occupancy to 91% occupancy and from a \$38.48 ADR to \$39.78, a RPAR increase of over \$14.00. All because of the Holiday Inn name. We hope Holiday Inn Express provides you with an entry to the Holiday system.

We truly appreciate the opportunity you have given us to sponsor your Christmas party. You represent a group that Holiday Inn in the past has not properly recognized. But Bass is a global company that recognizes your entrepreneurial abilities and commitment to quality. We want to be your partner, contributing to and sharing in your success.

To learn more or to arrange a personal meeting, please call Tim Muir at 310-410-7666.

Article provided and edited by Tim Muir, Regional Director, Franchise Sales, Holiday Inn Worldwide. All comments and inquiries should be addressed to Holiday Inn Worldwide.



付不起貸款時

胡維剛律師

最近因為經濟不景氣，許多人常問的一個問題是如果銀行貸款付不起時應該怎麼辦？要回答這個問題必須先瞭解債權人的責任範圍，銀行如何執行抵押權，擔保人的責任和銀行的考慮重點。

一、抵押權的執行 (Private Sale)

加州法律對抵押權的執行有很詳細的規定。債務人違約不按期付款時，抵押權人有權將抵押的房地產拍賣償債。拍賣的方式有兩種，第一種是不經法院的拍賣 (Private Sale)，另一種是透過法院的拍賣 (Judicial Sale)。二種方式法律的規定不一樣，本文只介紹最常見的第一種。

加州常用的Deed of Trust除了債務人、債權人之外還有一個Trustee，就是抵押債權的受託人。債權人要執行抵押權時必須要求受託人準備違約通知 (Notice of default)，違約通知必須在不動產所在地的County登記，且必須送給所有的債務人及其他對該財產有抵押權的債權人。債務人在違約通知登記後90天內可以將遲付的款項付清，債權人就不可以拍賣財產。債務人以後只要繼續按時付款就可以，債權人不可以要求債務人付清所有借款。但是如果債務人不在90天內付清，抵押權人就要求受託人登記一個拍賣通知 (Notice of Sale)。拍賣通知必須說明財產要拍賣的日期、

時間和地點，而且拍賣時間必須在拍賣通知登記21天以後才可以。拍賣通知必須將副本送給所有的債務人和其他對該財產有抵押權的債權人。在拍賣前債務人如果要停止拍賣，必須將所有的借款包括未到期的分期付款全部付清，才有權利停止財產的拍賣。

依照這個程序，債務人在違約通知登記後，大約有120天的時間來籌款保護財產。

前面談到一個Deed of Trust裡有債權人、債務人及受託人。受託人在執行拍賣程序時，對債權人和債務人必須盡善良管理人的責任，拍賣時必須以最高的價錢將財產賣出去。拍賣時債務人、債權人和其他的人都可以出價購買。除了執行抵押權的債權人可以利用債權及欠款來抵銷買價外，其他的人一般都要以現金來買。拍賣之後，其賣價必須按照下列順序處理支付：

- (1)拍賣費用
- (2)有抵押權的債權人依順位依次償還
- (3)不動產的所有權人

拍賣時如果叫價太低或者無人問津時，抵押權人可以要求受託人將拍賣延期。但是一般來講，大部份的抵押權人會以欠款的數額將財產接過來，以後再慢慢用高價賣出去。

二、個人的責任

財產被拍賣後，債務人是不是有其他的責任，有兩個主要的因素。第一個因素是貸款的目的，如果貸款的目的是用來購買該財產時（Purchase money security interest），抵押權人拍賣之後不可以將不足的款項再要求債務人償還。例如，貸款是一百萬，但是拍賣後銀行只拿到八十萬時，銀行不可以要求債務人再從其他的財產裡拿出二十萬來賠不足的款項。

如果貸款的目的不是用來購買該不動產時，債務人的責任就要看拍賣的方式而定。拍賣一般有兩種方式。第一種方式就是上面所講的由受託人不經過法院來拍賣，另外一種方式是透過法院來拍賣。如果是由受託人不經過法院來拍賣，而拍賣所得款項不夠償還所有的欠款時，債權人不能要求債務人再將其他的財產拿來清償債務。如果拍賣是經過法院的程序，那拍賣的所得不足以清償債務時，債權人就可以將債務人的其他財產拿來清償。一般來講，因為透過法院拍賣費時較久且花費較高，所以大部份的抵押權人不會透過法院來拍賣。但是，如果債權高出抵押財產的價值太多時，抵押權人會透過法院。因為只有經過法院來拍賣，債權人才可以將債務人的其他財產拿來清償拍賣後尚不足的欠款。

三、動產和不動產（質權和抵押權）

加州法律對債務人的保護比較週到，除了上面所介紹的規定來保護債務人的非抵押財產外，還規定債權

人要執行有抵押的債權時，如果抵押的財產包括動產和不動產，債權人只能選擇其中之一來執行債權，不能夠兩者一起執行。例如，債務人提供不動產和存在銀行的現金一起來擔保銀行之貸款。此時銀行若將存款拿來抵銷貸款時，就不能再將不動產拿來拍賣。目前有關這方面的法律法院的解釋還在演變中。但如果你提供給銀行的擔保包括動產和不動產時，仍必須注意銀行所採取的行動，看看它是不是因為採取了不當的行動而喪失了抵押權，這樣你就可以想辦法來保護你的財產。

四、擔保人的責任

通常如果債務人不是私人而是公司行號或合夥時，銀行常會要求私人擔保。如果抵押的不動產拍賣後不夠付清貸款時，銀行能不能再找擔保人，叫擔保人清償，就要看擔保人和貸款人的關係而定。如果擔保人和貸款人是法律要保護的同一對象時，銀行就不能夠要求擔保人清償。例如貸款人如果是一個無限合夥（General Partnership），而擔保人是無限合夥人時，因合夥人對無限合夥的債務有連帶責任，合夥的責任等於合夥人的責任。銀行拍賣抵押的房地產後如果再找擔保的合夥人，等於再找合夥清償一樣，所以不可以再找擔保的合夥人來清償不足的款項。

五、解決辦法

如果因為經濟不景氣付不起分期付款而導致銀行要拍賣你的財產時，

The Best Choice In Hotel Franchising.



CHOICE HOTELS
INTERNATIONAL



The World's Largest Lodging Chain.

For franchise information,
contact Tim Goodman at: (301) 622-6181

10750 Columbia Pike, Silver Spring, MD 20901. FAX: (301) 593-6181

這並不是世界末日，一般來講你可能要採取下列步驟：第一件要做的是分析你的房地產是否有繼續投資和擁有的價值。看看收入夠不夠開銷；繼續投入的新資金要多久才能收回；新的資金放進去之後是否會增加投資的回收率；房地產的經營有沒有辦法改善；有沒有辦法減少營業或其他開支等等。

若分析的結果是繼續經營就像無底深坑一樣，越陷越深，不僅舊的成本泡湯，新的投資也無濟於事時，最好的辦法可能就是放棄財產。如果你選擇放棄財產，你就要考慮銀行是否會來追討債務人及擔保人，還有是否會引起下面提及的所得稅問題。

如果分析結果是房地產有繼續投資經營的價值，但是收入不夠來付經營費用和銀行貸款時，可以試著和銀行談條件。所謂談條件是指說服銀行，請它繼續支持你，使它相信你繼續經營比執行抵押權好。當然，你必須熟悉房地產的市價。如果銀行拍賣後拿回的錢低於貸款而且銀行也不能追究債務人或擔保人的責任時，因為銀行拍賣後對財務報表有不良的影響，所以就比較會考慮繼續支持你。

還有你也須說服銀行繼續經營的可行性。如果繼續經營只是越陷越深時，對銀行沒好處，當然就不會同意繼續支持你。此點你必須儘量提高自己的信用度，能請專家作研究報告更好。

如果銀行同意幫忙時，因銀行會計制度的限制，銀行通常能做的是拉長付款的期間。例如，銀行可能調低分期付款利息的利率，其減低的部份等將來貸款末期時再付。有的時候銀行也會考慮直接將放款額打折以減輕貸款人的負擔，但是這種情形較少。原則上，貸款調整後，銀行所能收到的錢不能低於未調整前依原來的貸款條件所能收到的金額。

和銀行談條件前還必須仔細研讀所有的貸款文件和瞭解銀行處理該筆貸款的實際操作。根據判例，銀行的實際操作的方法雖然不在貸款文件之內，但也是貸款契約的一部份。如果文件沒有作好，或者銀行處理貸款時有不當的行為，銀行的抵押權可能就無效，同時銀行也有可能其他責任。在這種情形下要和銀行談條件的籌碼就比較高。

除了銀行處理不當之外，另一種和銀行談條件的籌碼是破產。破產有重整和直接破產兩種。不論那一種，只要債務人一申請破產，抵押權人就不能繼續進行拍賣，除非抵押權人能證明該財產的淨值低於抵押的貸款。因為破產法院比一般法院較同情債務人，而且破產程序耗時費錢，所以銀行常會軟化。

因為申請破產後所有的收入必須按法院規定處理，破產期間你可能會失去處理權，而銀行會請求法院讓它繼續拍賣，所以你必須請律師處理。因此，你在申請破產前必須先

設法籌一筆訴訟費用。

六、所得稅問題

在你決定放棄財產或和銀行談判前，一定要和會計師或律師討論所得稅的問題。因為如果被拍賣財產的市價低於欠款，且債權人不再追求債務人的責任，而債務人的資產仍高於負債時，市價和欠款的差額債務人可能要報所得稅。例如，房地產的市價是八十萬，貸款是一百萬，銀行拍賣拿到八十萬後就不再追討剩餘的二十萬欠款。這種情形債務人可能要將二十萬報為所得繳稅。這只是一個簡單的例子來說明，有時候雖然房地產已經完全沒有經

營的價值必須放棄，但是為了避免繳所得稅仍然不得不繼續賠本維持，如果和銀行談後，銀行減免你的債務，減免的部份也有可能要課稅，因為這方面的法律很複雜，所以要避免增加自己的負擔一定要事先請教會計師或律師。

以上只是付不起房地產抵押分期付款可能遇到的一些法律問題。每個案子的情形不一定相同，牽涉的法律問題也不同，所以處理時要小心。

Law Offices of Wendell K. Hu
 胡維剛律師事務所
 (818) 281-0700

LD 南加州家電總代理
 L & D Appliance Corporation

- SANTA FE SPRINGS 11969 TELEGRAPH ROAD (213)946-1105
- MONROVI 674 W. HUNTINGTON DRIVE (818)303-2536
- PALM SPRINGS 67 555 HIGHWAY 111 · UNIT E-102 (619)324-9427
- SAN BERNARDINO 194 W. CAROLINE ST., #K (714)825-7010

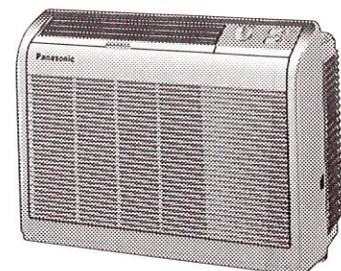
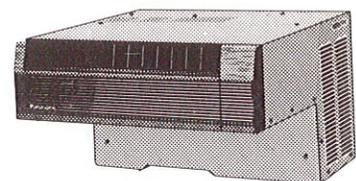
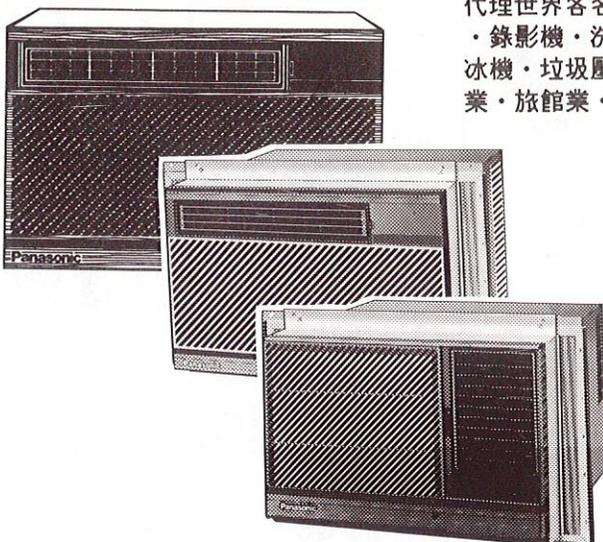
Panasonic.

(國際牌窗型冷暖氣機)

特價供應給旅館、公寓業
 SPECIAL PRICESE FOR HOTEL/MOTEL、
 APARTMENT OWNER、MANAGEMENT

代理世界各名廠牌之冷氣機·冰箱·電視機
 ·錄影機·洗衣機·烘乾機·抽油煙機·製
 冰機·垃圾壓榨機等專門供應營造廠·建築
 業·旅館業·外銷商·零售商等。

5,000 BTU-30,000 BTU
 各種廠牌冷暖氣機 (HEAT PUMP) ·
 機種齊全·現貨供應



CAL/OSHA法規訓練班

講習實況

編者按：旅館公會於十一月廿三日舉行了一次極為成功的訓練班講習，主題為加州目前正雷厲風行的職工傷病預防訓練計劃(Illness & Injury Prevention Program)簡稱(IPP)。當天的講習由公會理事黃樹華主持，現場並備有西、英語的豐富資料。本刊特就此次講習會過程及學員參加訓練的感想，輯文為各位會員參考。

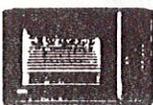
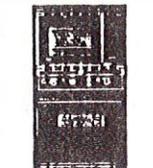
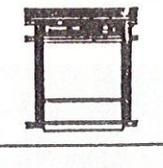
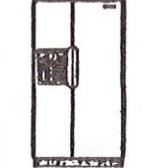
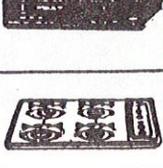
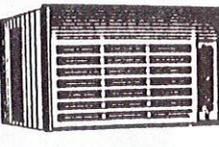
由南加州台灣旅館業同業公會所主辦的「加州職工安全與健康法規」(California Occupation Safety and Health Act, 簡稱(CAL/OSHA)講習會，於十一月廿三日在Bell Flower市的Quality Inn舉行。在洛杉磯地區華人社區中，旅館公會首開以社團力量，主辦有關CAL/OSHA法規的講習班。

在為期一天講習班課程中，參加的二十餘位學員在主講人黃樹華的帶領下，不但了解了CAL/OSHA執行的詳細過程，職安傷害預防訓練計劃的書面計劃的撰寫，更明瞭了此一法規的用心良苦，及善用此法規，化阻力為助力的重要關鍵。

擔任此次訓練班主講員的黃樹華理事，不但本身就是旅館經營的專業人士，此次為了擔任訓練工作，他還特別請CAL/OSHA的檢查人員至其管理的旅館進行視察工作，以明瞭檢查人員的作業程序及標準，可謂用心良苦。

參加當天訓練班的諸位旅館業者，在參加訓練班課程幾乎毫無二致的指出，照規定制定職工傷病預防計劃書的重要。當然，這也顯示了華人旅館業者已逐漸改變以往抱殘守缺的閉塞保守心態的趨勢，逐步與美國旅館市場潮流同步並同化的努力，是值得高興的一點。

黃樹華理事表示，許多人認為CAL/OSHA的法規要求對工商業者是一項「干擾」，使工商企業的運作更繁瑣，如果還為了違反規定而被罰，則更令人氣

 潘勵公司 Pan Impex, Inc. 9084 VALLEY VIEW STREET CYPRESS, CA 90630 SINCE 1982 C: (714) 761-9247 H: (714) 952-9000 請洽詢：潘錫淵		
		
	名廠家電總代理 專供建築業，營造商，旅館，辦公大樓，公寓，外銷及經銷商批購。保證最高品質，最低價供應。服務最迅速，信用最可靠，免費現場估價，電氣專家技術指導，代客設計及工程裝修。	
		
		

餒。但當學員們了解此法規的用心及做法後，大可將此些職工安全防護計劃當做管理員工的一項有力工具，可以使管理工作更上軌道。

參加講習班廖聰明學員指出，在美國經營旅館的業者，普遍碰上惡劣員工卻無計可施的事情。因為美國的法律對員工的保護遠大於對雇主的保護，員工如沒有犯重大的過錯，雇主隨便開除員工，可能會招來官司纏身的麻煩，甚至鉅額賠償的損失。而CAL/OSHA卻提供一個讓雇主「安全」開除不良員工的最佳工具。

黃樹華、廖聰明均指出，由於CAL/OSHA對所有的記錄、審核有極詳盡及嚴格的要求。如果員工有違反規定的情況，雇主除一一記錄外可提出警告，要求員工改進。桀傲不馴的員工，如經雇主再三警告仍不予理會及改進，雇主爲了避免該名員工在日後造成工作傷害及工作場所的安全問題，可以合法而「安全」的開革該名員工。

而且，依據雇主所制定的職工傷病安全防護計劃，員工如因受傷，必須馬上向雇主報告，雇主亦應馬上記錄員工受傷害的事實。如此一來，目前許多狡猾員工以私人傷病強稱爲工作傷病的漏洞將被防堵起來。如果員工在某一天來到雇主面前，聲稱其十數天甚至某月某年前所受的傷害是因工作而造成的，雇主大可以其記錄的顯示爲準，拒絕員工要求勞工傷害賠償的要求。

廖聰明更指出，另一項好處是，員工因公受傷向雇主報告後，雇主可以指定員工至其信任的醫生處進行醫療工作。除非該醫生在一個月內無法醫好該名員工的疾病，員工才可另行找別的醫生醫療。其他學員指出，如果此一案件達

上法院打官司的階段，通常法官會採取首位進行醫療工作醫生的證詞，這一點亦對雇主較有利。

因此，他們認爲，雖然CAL/OSHA替業者帶來不少的困擾，但如果業者能確實依照規定，按照員工職業傷病防護計劃，一步一步的去做，即成爲理想的管理系統。不但員工申請員工傷害賠償的人數將大幅降低，也可將旅館的經營管理帶進系統化的制度。

參加訓練班的許清松亦指出，此次參加訓練班所獲得的資料「十分有用」，由於講習班所分發的書面計畫爲西語及英語對照，十分好用。講習班回來後第三天，就派上用場，分發給員工。

由於此次講習會的成功，許多向隅的會員及業者紛紛來電要求繼續開班。因此，公會計劃在近期內開設第二次訓練班，讓業者對CAL/OSHA更加了解，使其成爲旅館業者的助手。

迅速確實安全可靠

PRUDENTIAL ESCROW CORP

普騰公證公司

專辦各種房地產

生意·公司股權

酒牌等之產權轉移

由經驗豐富的專家主持

BOB. E. CHENG

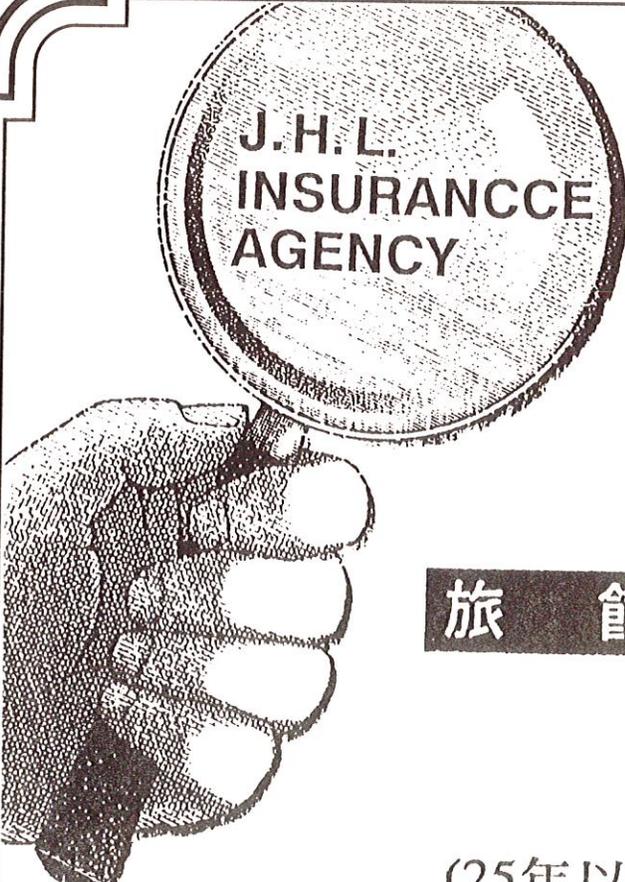
鄭恩榮

(818) 288-5600

401 E. VALLEY BLVD #102

SAN GABRIEL CA.91776

通國、台、滬、粵、英語



J.H.L.
INSURANCE
AGENCY

精華 保險

旅 館 餐 廳 貨 倉

我們的報價！

最便宜

(25年以內的建築物有特別價格)

汽車保險

新駕照、罰單多、記錄不佳者
各類型商業用汽車保險

勞工 · 醫療保險

代理各類保險與一流醫療保險公司

TEL: (818) 284-3108

TEL: (213) 264-9300

FAX: (213) 264-4515

2063 S. ATLANTIC BLVD., #D

MONTEREY PARK, CA 91754

商業保險

旅館、公寓、購物中心的業主保險
各類型大小餐廳、零售店保險
建築工程、大小承包商的責任險
各類大小工廠、公司行號的保險

靠天不可靠 裝設省水裝置方為根本

凌小雲

凌小雲為加州大都會水局推廣省水專員，日前與本會接觸推廣正確省水方法，甚獲大家讚同，本篇由凌小雲本人撰寫如何節省用水。

旅館業者，在這經濟不景氣的時刻，可能正為如何節樽開支而煩惱。告訴您一個好消息，南加州大都會水局（Metropolitan Water District of Southern California）為了鼓勵南加州居民節約用水，特別免費贈送整套省水裝置。您安裝這套省水裝置之後，可以節省12%,15%甚至30%用水。

大都會水局贈送的省水裝置包括：

1. 低水流蓮蓬頭可使流出的水量減少70%，水壓卻維持一樣。
 2. 放置於馬桶水箱中的替換袋，可減少每次沖馬桶的用水量，一年共計可節省1,200加侖以上用水。
 3. 測知馬桶是否漏水的藍色染劑。
- 此外，附有草坪用水指導手冊。

目前已有許多旅館公寓安裝了大都會水局提供的省水裝置，業者反應普遍良好。安娜罕的假日旅館，共有254個房間，在安裝省水設備，並修理漏水水龍頭和馬桶之後，節省25%用水（如圖），平均每兩個月約省700美元。Shadetree Apartments, 146 Unit不只作了以上努力，並且調整Sprinkle，使水不致於澆到人行道、車道或街道上，結果竟節省31%用水，平均每兩個月節省500美元。由此可知，只要力行省水，一年所省下的錢是很可觀的。

南加州水荒迫在眉睫，如果不節約用水，未雨綢繆不久的將來，我們將被迫忍受不便，拿著水桶排隊接水，而綠意雕琢的南加州，也將淪為枯城。因此，旅館業者，為了您自己的利益也為了我們下一代，請發揮中國節約的美德，共同參予這項利人利己的公益活動，有意者請洽(714)253-2050 (Sonya Ling)凌小雲。

黃家壁紙公司

HUANGS WALLPAPER SERVICE CO.

714-891-9155, 714-761-6388 歡迎電洽

請找 TOMMY HUANG 黃文哲

12144 BEACH BLVD.
STANTON, CA 90680

免費估價 • 價格合理
多年經驗 • 服務熱誠

會員動態

本公會聖地牙哥會員，經營 Sleepy Time Motel 的金蓉蓉，接任中華科工聯誼會下屆會長。

金蓉蓉是科工會成立九年來，首次出現的女會長，她早年畢業於台灣大學

植物系，來美後獲德州女子大學紡織化學博士學位，曾返國台大任教，也在台灣與美國工業界工作多年，現今與夫婿劉華祥經營開發營建事業。

Best Inn
CAPRI MOTEL

7860 Beach Blvd. Buena Park, CA 90620
Tel: (714) 522-7221 (800) 223-7472
Telex: 371665Z BEST INN

鈞
女

南加州台灣旅館同業公會
 蔡會長暨廖理事鈞鑒：
 非常感謝廖理事代表本會解決本旅館
 與 RCA 公司有關電視台更新系統分期付款
 糾紛一事。廖理事不辭辛勞向各公司
 明辨力量，結果使本旅館減少付帳，從而解
 決長久以來雙方爭議（雙方均有已協商前處理中）
 特此修函致謝，並請擴差宣傳，讓大
 家知道，凡屬公會會員類似此情況者請速
 與公會連絡，以公會力量為后盾，不致受
 侵，更望會員同業受惠。特此奉報。
 順祝

Best Inn Capri Motel
 林學靚
 10/22/91

可以看不宜說？

旅館放映成人電影市場日益看好 小心剪輯，事前警告避免旅客抱怨

人們也許不願公開討論，不過在旅館房間內放映的成人電影，卻的確為業者賺進了大把鈔票，而且其前景越來越看好，不過問題是，旅館業者如何在放映成人電影的同時，而不會冒犯到那些不想看成人電影的顧客呢？

根據統計，在旅館內放映的電影中，成人電影比其它類型電影總和的收入還要高。

LODGE NET娛樂公司總裁福爾斯說，通常成人電影在一般家庭中並不普遍，所以不管是男性或女性旅客，當他們外出旅行，住在隱密性頗高的旅館房間，擺脫父母子女一同觀賞成人電影的尷尬，他們會有興趣觀賞成人電影。該公司目前供應八萬五千個旅館房間的成人與非成人電影。

大約百分之卅三的旅館閉路電視放映的電影，屬於成人電影，但卻為旅館帶來百分之五十至七十五的收入。

VTV影視公司總裁赫比也表示，該公司專門供應各旅館錄影帶，其中百分之廿五至卅的錄影帶為成人電影，但為該公司帶來百分之五十的收入。

赫比說，兩年前該公司曾供給愛荷華州柏靈頓市的BEST WESTERN旅館一卷「美國年輕家庭主婦的自白」(CONFESSIONS OF A YOUNG AMERICAN HOUSE WIFE)成人錄影帶，兩年後，這卷錄影帶共帶來五千元收入！由於旅客們觀看的次數太過頻繁，業者只好更換新拷貝。

一家供應館錄影帶的公司業者表示，其實從好萊塢出品的電影，就可觀察出人們到底喜歡看什麼樣的電影。舉例來說，目前影片公司出品的R級電影，遠比PG級電影多得多。

以性愛為主題的電影在旅館內受到大批歡迎，一位業者表示，人們通常在家裡看普遍級的錄影帶，或者上電影院去看，比如說「羅賓漢」這類老少咸宜的電影。

簡單來說，看成人電影，可能是「人性」的特點之一，不過一位業者表示，我們可不知道當觀看成人電影時，旅客們在房間裡作些什麼其他的事。

當然也有些館業者並不放映成人電影，其原因可能包括：(1)旅客覺得放

映成人電影是對他們的不尊重，因而下次再也不光顧了。(2) 與大人同行的孩子，可能無意間看到成人電影，或者在未獲父母同意的情況，私自收看成人電影。(3) 一些旅客在次日結帳時，否認自己曾在房間內收看成人電影。

爲了兼顧全體旅客的權益，以及防止青少年收看或旅客不慎「誤看」，業者可以採取若干措施補救。首先，成人電影在播放前可謹慎的加以剪輯，取下過度暴露的鏡頭。

其次，加裝室內閉路電視的控制儀器，比如說必須按下搖控器某個特別的鍵才能看到成人電影。

一般旅館放映電影時，多提供每部影片五分鐘的預告介紹片段，有些業者在成人電影頻道上並不播放預告片，以防止不想看成人電影者不經意的看到。而且取而代之成人電影預告片的是，一連串警告字眼會出現在螢光幕上，如此電影僅供成人觀賞，以及影片中有裸體鏡頭等。

如果你的旅館放映成人電影，而且經常有旅客抱怨的話，以下是幾項應付及預防抱怨的要訣：

(1) 事前告訴旅客，如果他不願觀看成人電影，可以隨時打電話告訴櫃台取消，並且業者可在旅館房間內設置警告成人電影有裸體鏡頭的說明卡片。

(2) 裝置空內電視遙控器，使旅客能以此取消收看成人電影。這種作法，能使旅客感受到自己能控制要不要看成人電影這件事。

(3) 通知旅客，旅館內播放的成人電影，並非X級的電影，其中雖仍會有裸體、性行爲或者強烈性暗示的語言出

現，不過電影事前已經過適當的剪輯，使侵犯性降低。

(4) 告訴有意抱怨的旅客，提供成人電影的公司電話，讓旅客向電影公司直接表達不滿之處。一家電影公司業者設置了專人與專線電話回答旅客的問題與接受抱怨，因爲如此作法可以減少旅館業者的負擔，進而使旅館願意繼續播放成人電影。

(5) 如果旅客宣稱他根本沒有在房間內看過成人電影，業者不妨將此種抱怨當成一般帳單結算的糾紛，按照正常的程序處理。不過此時櫃台人員不妨告訴該位旅客，成人電影的片名並不會出現在旅館帳單或收據上，或許有另一種效果。

旅館業者指示，如果是以家庭式風格作爲號召，或者大多數旅客是全家大小一同前來的旅館，可能比較不適合播放成人電影。

然而市場愈來愈大的旅館成人電影，卻已在供應電影公司之間，引起激烈的競爭。

有些人士斷言，目前部份不願播放成人電影的旅館，會逐漸揚棄現在的作法，因爲一來成人電影可帶來可觀的收入，在利字當頭的情況下，並非不可能；再者，影片公司以回扣或者傭金的方式，「鼓勵」旅館業者播放成人電影。

據瞭解，有些成人影片公司以百分之十的傭金提供給旅館，但更有些公司，在激烈競爭的狀態下，竟然將傭金提高到百分之卅或五。

未來旅館業播放成人電影的前景，可望繼續成長，一位業者說：「因爲人們可以看到在家中看不到的電影。」

INNTECH SYSTEMS — —

也許正是您所需要的旅館管理系統

在競爭激烈的美國旅館市場，業者使用電腦來做系統化管理已成為極普遍的現象，旅客租房、退房、訂房、會計等均由電腦來管理。雖然大家都是用電腦系統來協助管理工作，但電腦系統的良好與否，卻影響管理效率甚鉅。

已成立有五年歷史的 INNTECH SYSTEMS 公司，是一家針對旅館業者，提供科技方面協助的公司。他們所發展的電腦系統，已獲得五十家旅館採用，其中包括：HOLIDAY INN, RAMADA INN, DAYS INN, QUALITY INN, BEST WESTERN, TRAV-

ELODGE等旅館。

INNTECH SYSTEMS 的軟體專家 MINH NGUYEN 指出，INNTECH SYSTEMS 所開發的旅館電腦系統，有下列特點：

- 簡單——位新進的員工，平均只花一個小時就可使用。
- 免費裝置新的電腦系統或提供員工訓練服務。
- 沒有執照費，業者在購買軟體後即擁有主權，軟體公司不可以阻斷系統。
- 服務費用固定，每月一百元服務費，可有無限制的廿四小時服務。
- 旅館業主可隨時獲得最新資料，在家中或辦公室都沒差別。
- 維護方便——業者使用IBM型個人電腦即可，故維修十分方便。

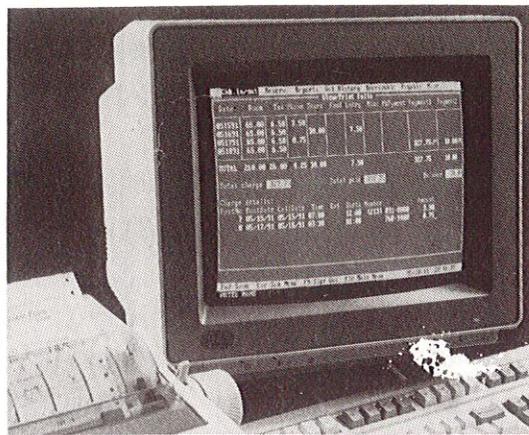
INNTECH SYSTEMS

PROPERTY MANAGEMENT SYSTEMS

■ 增進預約訂房的控制，不會再有空房間。

■ 隨時有旅館管理報告的最新資料。

■ 簡單、迅速的租房／退房手續。



■ 正確、快捷的會計制度。

■ 容易了解的報告。

■ 可靠的服務。

9155 SHADDOCK CIR. RIVERSIDE CA 92508

TEL:(714)780-8014 (714)780-4956

FAX:(714)780-7845

洛縣旅館市場景氣續降 租房率及租金小幅下跌

根據旅館市場調查公司 PKF(Pannell Kerr Forester)最近公布一九九一年九月份的旅館市場調查報告結果顯示，洛杉磯地區的旅館租房率及租金均呈下降。

根據統計，洛杉磯地區九月份的平均租房率為百分之六十五點四，和去年同期的百分之九點二的租房率相較，減少了三點八個百分點，其下降幅度高達百分之五點五。至於旅館房間的平均每日租金，亦呈現百分之一點九六的降幅。九月洛杉磯地區的平均旅館每日租金為七十三點八三元，而去年的平均租金則為七五點二八元。

自今年三季旅館市場的表現來看，除了在八月份時因值旅遊旺季而略有起色，和去年同時期的成績差不多外，其餘月份的旅館租房率均較去年同期為差。而在旅館房租金方面，今年三、四、五月及八月的租金均較去年同期稍高，其餘月份較去年同期為低，尤其九月份的平均租金其下跌的比例較其他月份更高。

在洛杉磯地區的旅館市場中，除了少數幾個地區如五號高速公路走廊區，聖費南度谷、比佛利山、Culver city, Marina Del Rey 地區的租房率小幅上升外，令人驚訝的是華人聚集的聖蓋博谷區，一改已持續一段時間的下跌情形，租房率小幅上揚。聖蓋博谷今年九月份的旅館租房率為百分之六十點七，去年同期則為百分之五十九點六。

租房率下跌情況最嚴重的地區，包

括下跌了十八點四個百分點的蘭卡斯特，棕櫚谷地區，下降十四點三個百分點的巴沙迪那，下跌五點三個百分點的機場區及城中商業區。這些旅館租房率大幅下跌的地區，主要的原因為就業機會減少，人口大量外流（如蘭卡斯特地區），或國防經費刪減，商務旅客減少（如巴沙迪那），或遊客減少（如機場區，長堤區），或受不景氣影響而導致商業活動減少等。

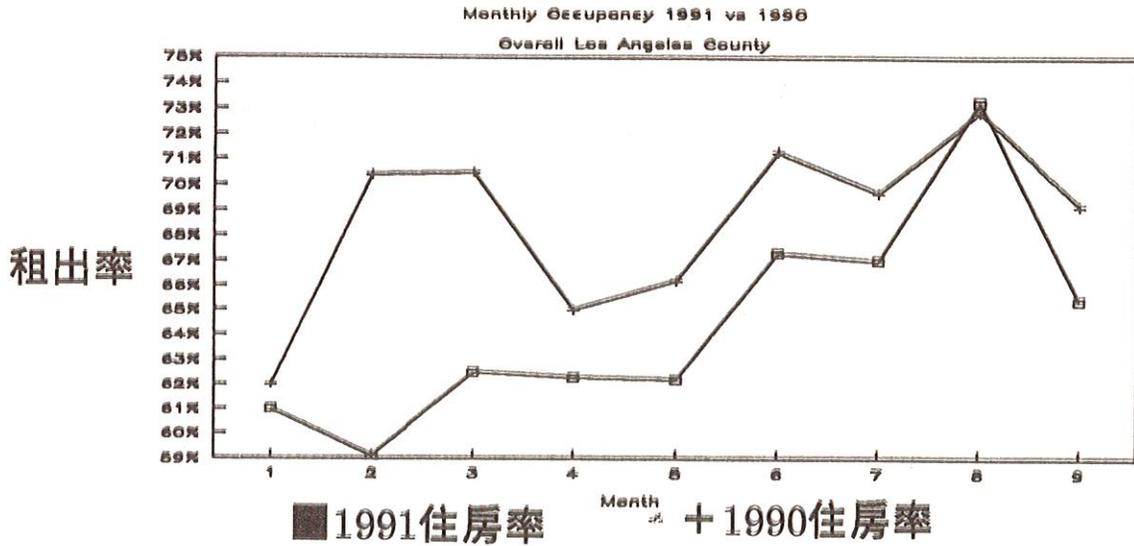
長堤地區及巴沙迪那地區的人旅館業者均表示，今年的租房率始終不理想，業者均必須以「度小月」的心情及做法來渡過難關。

在旅館平均租金方面，除了比佛利山、五號高速公路走廊區、好萊塢、巴沙迪那地區的租金要較去年同期（九月）為高外，其餘地區的租金均是小幅下跌，使洛杉磯地區九月份的平均租金較去年同期下跌了百分之二。

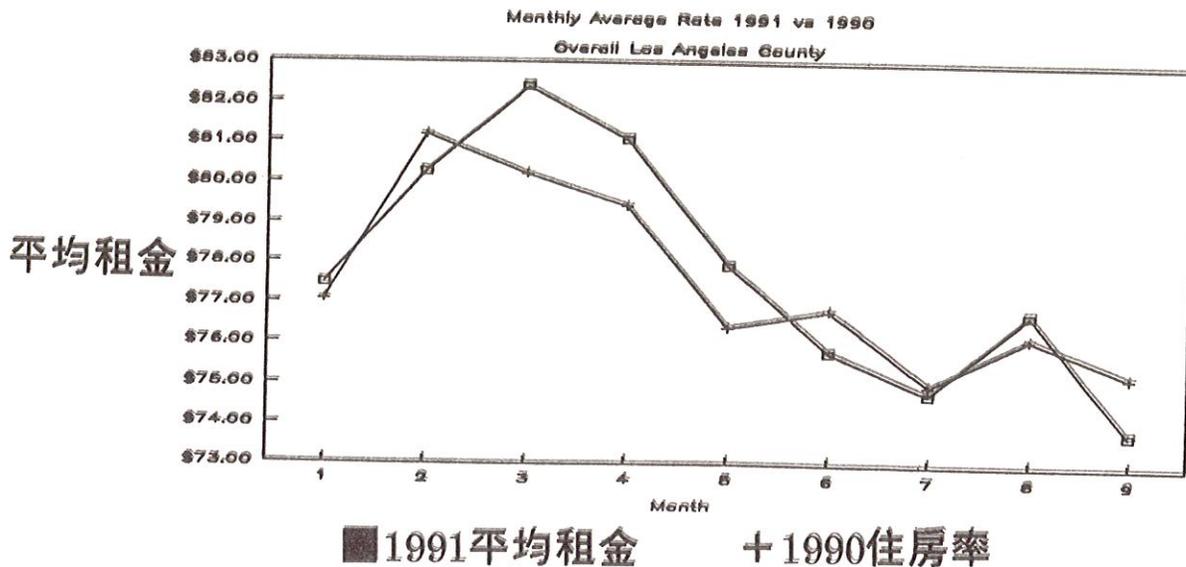
聖地牙哥地區在九月份的表現亦欠理想，不但平均租金下跌了百分之四點六，租房率的跌幅高達百分之四點六。

根據PKF所公布的統計，聖地牙哥地區九月份的平均租房率為百分之六十四點四二，較去年同期的百分之六七點五二下降了三點一二個百分點。其中北海岸地區，La Jolla 地區的跌幅均高達百分之十以上，為今年跌幅最大的月份，象徵觀光活動減少；而東區的旅館市場卻出人意外的上漲了百分之十三點四，為聖地牙哥地區租房率上升幅度最大的地區。

1990與1991每月住房率比較



1990與1991每月租金比較



會員申請表



南加州台灣旅館業同業公會

TAIWAN INNKEEPERS ASSOCIATION OF SOUTHERN CALIFORNIA

會員申請書

MEMBERSHIP APPLICATION FORM

會員姓名	(中)
	(英)
通訊地址	
連絡電話	

本人
本公司為

申請加入為新會員

申請加入為榮譽會員

繳
會員年費

50元50單位以下
 100元51~99單位
 150元100單位以上
 150元榮譽會員(公司)
 100元榮譽會員(個人)

贊助(訂閱)旅館通訊
 25元

合 計 _____ 元

旅館或公司名稱	
地 址	
電 話	
旅館單位數	

支票抬頭: T.I.A.S.C.

郵寄地址: 3015 WALNUT GROVE AVE., #C
ROSEMEAD, CA 91770

公會電話: (818) 280-2207

☆本欄由公會填寫
金 額: _____

支票號碼: _____

會員卡編號: _____

會 員 卡: 製卡 郵寄



工欲善其事，必先利其器

KENNY'S SUPPLY 大友供應永無後顧之憂

大友 供應 公司

床墊

我們供應：

全部旅館所需用品
全套旅館用傢俱
壁紙·地毯·電視·冰箱
吊燈·壁畫·桌椅·床墊



Montebello Holiday Inn.

我們也提供安裝的服務



Best Bedding Co.

2845 Supply Ave., City of Commerce, CA 90040 (213) 721-0252



- 經驗豐富
- 服務週到
- 保費合理
- 報價迅速

- 旅館、餐館
- 購物中心、公寓
等商業保險
- 勞工保險
- 房屋保險
- 健康保險

要保險 找加聯



UNICO Insurance

19038 Norwalk Blvd. • Artesia, CA 90701
 (213) 865-8583 • (714) 761-1207 • (800) 426-2148