

HOTEL & MOTEL

NEWSLETTER MONTHLY

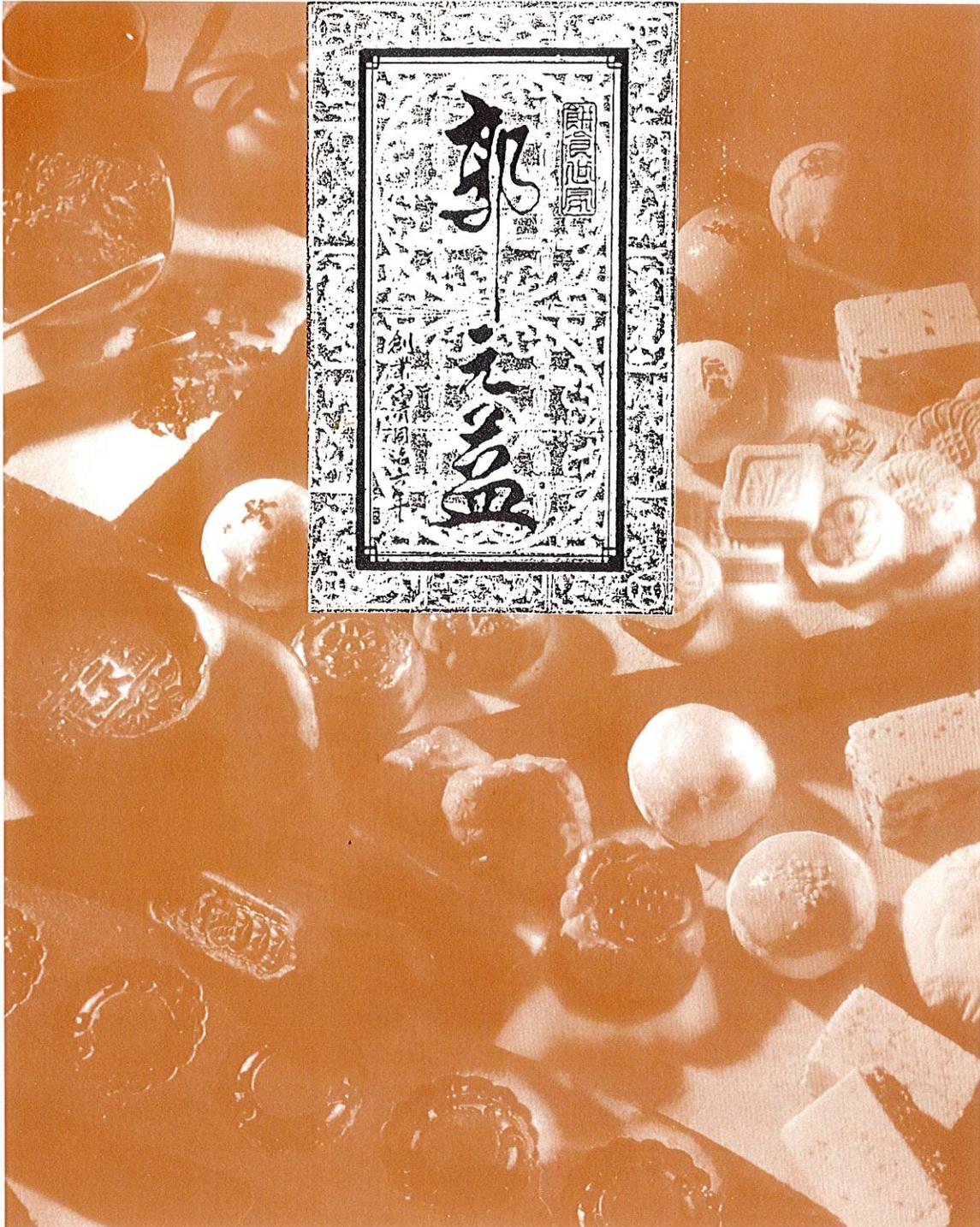
BULK RATE
U.S. POSTAGE
PAID
MONTEREY PARK
CALIF 91754
PERMIT NO. 76

67



旅 | 館 | 通

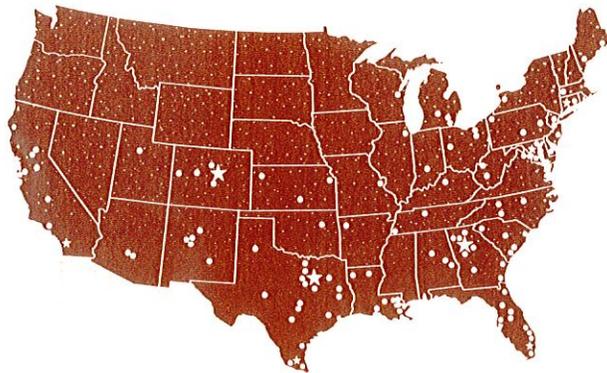
KUD, SHERMAN
OLD TOWN TRAVEL LODGE
3299 VALLEY ST.,
CARLSBAD, CA 92008



ADDRESS CORRECTION REQUESTED

超過150多種理由讓您選擇 富利酒店管理公司

富利在過去 25 年內不斷的成長茁狀，現在已成為北美最大的酒店管理公司。我們目前在全美國管理170多家各類型的酒店，包括全項服務型(Full Service)，渡假型(Resorts)以及經濟型(Economy Lodging)。



- ★ 中國人獨資擁有的專業酒店管理公司。
- ★ 全美國最大的酒店管理公司，管理之酒店遍佈全美35個州，總數超過170家。
- ★ 轄內包括獨立的酒店到各大知名的連鎖酒店，並且是最大的Hilton， Sheraton 及Radissons酒店系列的管理公司之一。
- ★ 管理網遍佈全美各大城市，我們對任何類型的酒店市場都瞭若指掌，並可以隨時以最豐富、珍貴的資訊提供給業主。
- ★ 富利酒店管理公司的結構完善，包括全項服務型，渡假型及經濟型三大部門。無論那一類型酒店都有一流的專門人才來替您處理。
- ★ 按照業主不同的目標來擬定收費標準。其中包括固定管理費，或基本管理費加上盈利增加時的報酬等。富利並且會考慮與業主合夥的可能性（個案處理）。
- ★ 富利將以最強的實力為酒店業主開源節流。我們有遍佈全美超過25位企業銷售及市場推廣的專門人才，隨時替您的酒店招攬更多生意，使您酒店的價值及收益節節上升。

您若有任何需要，請洽詢：

總公司：
Mr. Peter Yu
President
4600 So. Ulster St. #1200
Denver, Colorado 80237
(303)220-2000

洛杉磯連絡處：
Mr. Terry Lee
Manager, Contract Development
1055 W. 7th St., 20/F
Los Angeles, CA 90017
(213)891-0252



RICHFIELD
Hotel Management, Inc.

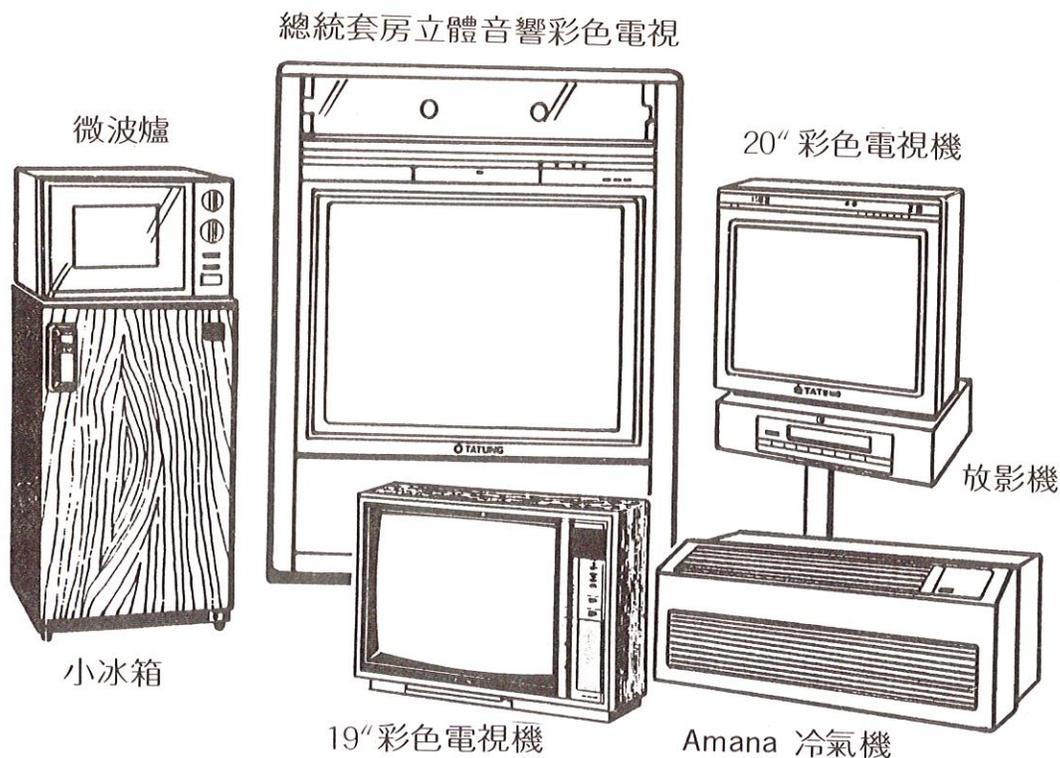
富利酒店管理公司
(香港富豪酒店集團關係企業)

Denver • Dallas • Atlanta • Los Angeles • Chicago • San Francisco • Hartford

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。



◆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®**

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 244

您將會得到最親切熱忱的服務。

第十八屆理事會

18TH BOARD OF DIRECTOR

3015 WALNUT GROVE AVE. #C

ROSEMEAD, CA 91770

TEL:(818)280-2207 FAX:(818)280-2243

名譽會長：方俊雄

HONOR CHAIRMAN: GROVER FANG

會長：顏樹洋

PRESIDENT: ROSANO YAN

副會長：廖聰明

陸和原

許清松

黃榮貳

VICE PRESIDENT: TOM LIAW GEORGE LU STEPHEN C. HSU JUNG ERH HWANG

秘書長：林玉樹

GENERAL SECRETARY : WALTER LYNN

秘書：湯月裡

SECRETARY : CINDY TANG

財務：黃榮貳

TREASURER: JUNG ERH HWANG

理事：

張正人

黃義和

邵哲皓

JERRY CHANG

YI HO HUANG

JOE SHAW

陳堅

李悌澤

汪俊宇

KENNETH CHEN

JAMES LEE

JERRY WANG

江昱成

李馬正

王克雄

SHERMEN CHIANG

MICHAEL LEE

KENNETH WANG

范約瑟

李棟材

王張錦萍

JOSEPH FAN

SIMON LEE

MARY WANG

洪文雄

林學靚

吳東昇

ARMY HONG

GEORGE LIN

TOM WU

黃樹華

林國彥

STANLEY HUANG

KEVIN LIN

名譽顧問：

蔡金裕

王桂榮

HONOR

KING CHAI

KEN JOHN WANG

ADVISOR

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

全美酒店管理業排行

「富利」連續拔頭籌



**RICHFIELD**
Hotel Management, Inc.

富利酒店管理公司 (RICHFIELD HOTEL MANAGEMENT, INC.) 是當前美國最大的專業酒店管理公司。總公司位於克羅拉多州丹佛市，並且除了在達拉斯和亞特蘭大有主要的分公司以外，全國各地都設有連絡處，包括舊金山、洛杉磯、芝加哥、哈佛等地，以便就近管理分散於全美國 35 個州的 170 多家酒店產業，在這其中，富利本身也擁有許多家酒店部份或全部的股權。

在 1989 年中，來自香港的富豪酒店集團 (REGAL HOTEL INTERNATIONAL)，在主席羅旭瑞先生領導下，集資收購了當時美國知名度很高的 AIRCOA 酒店管理公司。經過兩年的拯救行動，並於 1991 年底合併其屬下的 MHM(DALLAS) 以及 HMS(ATLANTA) 兩家公司，經過整合，重新命名為富利酒店管理公司。因此雖然富利是一個新的名字，但是在它的背後，卻已經有 25 年豐富寶貴的經驗。富利近年來在總裁余達綱先生領導下，其營業的範圍除了美國本土以外，並遠及加拿大、歐洲、加勒比海等地。

有人也許要問為甚麼經營酒店要雇用專業的管理公司，能雇一個內行的經理就可以把酒店經營得很好，何必再付管理費來雇用像富利這樣的公司；再說

像富利這種全國最大的管理公司，它的收費一定很高。然而實際上基於富利旗下管有那麼多的酒店產業（總值超過 15 億美元），每年的營業量更在 6 億美元以上，在我們管理下有如此龐大的業績，單是保險費一項，就能替業主節省到 30 % 的開銷。再看我們的採購系統，我們不必去求供應商給我們低價，相反的供應商都以最好的價錢來請我們採用他們的產品（包括建材、傢俱、消費品及餐飲類等）。在富利完善的會計系統下，業主甚至可以免去雇用會計師的費用（包括花費在員工薪水的支付，各類報表，查帳等）。更有些地方像免費電話、廣告、人員訓練，甚至小到信用卡公司收費的折扣等，富利無處不是在替客戶開源節流。

富利酒店管理公司是本著客戶至上為原則的管理公司，如何達到業主的的要求是我們努力的方針。我們提供的是一貫性的服務和作業程序（ONE STOP SHOPPING）。從啓業前的服務到酒店的接手，人員的雇用和訓練，整修的技術服務、保險、市場調查、經營策略、市場推廣及銷售、採購、會計及財務管理等等，凡是與酒店有關的項目，我們一概可以提供最有效的管理策略。業主

HOLIDAY INN LEAVES COMPETITION BEHIND

假日集團、無與倫比

TIMOTHY F. MUIR

HOLIDAY INN WORLDWIDE



Holiday Inn is the most successful brand in the hotel industry. Travelers may find themselves anywhere in the world, but the minute they spot our familiar sign they know they are about to be warmly welcomed by the same quality, comfort, value, and service that have literally defined the standards of the hotel industry since 1952. Those standards prevail without serious rivalry today. Fortified by our affiliation with Bass PLC, those standards will long remain well ahead of the competition's reach. No other hotel brand is as clearly focused on servicing the massive and dominating middle market. No other hotel chain is as technology driven. No other hotel chain returns more service and direction to its franchisees. We are to our investors as we are to our guests, a reliable choice.

Holiday Inn is the best franchise available for many reasons. We have a brand extension to meet the needs of all middle market travelers. Our traditional Holiday Inn is a high quality, full service hotel that continues to be the backbone of the industry. Holiday Inn Crowne Plaza hotels are more upscale and generally compete in the upper mid-market. Holiday Inn Express hotels are a streamlined version of Holiday Inn hotels that compete in the upper end of the limited service market. Unlike our competitors who choose to franchise rival brands in the same market, through these extensions we have found a way to satisfy the needs of our guests without hurting our business partners, our franchisees.

Holiday Inn Worldwide is committed to helping our franchisees succeed. In today's economy, that means protecting our franchisees, not competing with them. Unlike Choice, we do not believe in impacting franchisees by having them compete in the same market for precious reservations. We believe impact is a serious issue that must



◆ NEWCOMER OF THE YEAR AWARD PRESENTATION ◆

At the 40th Annual Conference of Holiday Inn Worldwide[®], held in London, England, Bryan D. Langton, Chairman and Chief Executive Officer, presented to STEPHEN C. HSU, WEN CHENG YANG and CHEN LI-YU YANG, the *Newcomer of The Year Award* for the Holiday Inn Express[®] Anaheim, California. This prestigious Award, from the world's leading hotel chain, is given to the select few who represent the best Holiday Inn[®] hotels in providing the highest level of quality in product and customer service.



Stephen C. Hsu (second from left), Wen Cheng Yang (second from right) and Chen Li-Yu Yang (far right) accept the Holiday Inn Worldwide Newcomer Award given to the best Holiday Inn hotels that have joined the chain within the past year, on behalf of the Holiday Inn Express-Anaheim from Bryan D. Langton, chairman and chief executive officer of Holiday Inn Worldwide (far left).

20

July 14, 1992

Mr. Stephen C. Hsu
435 West Katella Ave.
Anaheim, CA 92802



Dear Stephen:

Congratulations! I am delighted to advise you that the Holiday Inn Express Anaheim, CA has won our 1992 Newcomer of the Year Award.

This prestigious award is given only to those Holiday Inn hotels which deserve special recognition as being among the best of those hotels that entered the system during the past year, either as a conversion or new development.

Winning the Newcomer of the Year Award required considerable commitment and effort on your part and a lot of hard work and dedication by your employees. All of us at Holiday Inn Worldwide appreciate what you and each member of your staff have done.

We will present you with your award in a special ceremony on September 17th during the General Session at our Worldwide Conference in London, and then ship the award home for you. In addition, we will feature your hotel in our 40th Anniversary program.

We will reserve seats for you and your family at the General Session. Please contact Terri Bryant at (404) 604-2006 in Atlanta to advise on the number of seats to be reserved. In addition, please let us know if anyone will be accompanying you on stage to accept this award.

Again, my congratulations and I look forward to seeing you in London.

Sincerely,

Bryan D. Langton

Holiday Inn

1992 HOLIDAY INN
WORLDWIDE CONFERENCE

HOLIDAY INN WORLDWIDE
CORPORATE HEADQUARTERS
3 RAVINIA DRIVE
SUITE 2000
ATLANTA, GEORGIA 30346-2149
U.S.A.

be addressed with sensitivity to the franchisees. Any time we take an application for a franchise we notify the three closest Holiday Inns and seek their opinion. At their request, we conduct an impact study, either with our impact department or an outside consultant. We are the only hotel company that pays the expense of the study for our franchisees. With these results the Franchise Committee decides whether to accept or deny the application.

Paying for the impact studies is not the only example of Holiday Inn Worldwide financially supporting its franchisees. Capital for new developments, conversions, and renovations is hard to come by today. Instead of ignoring the problem like our competitors, we recognized our partners had a need and we moved quickly to help them. Bass has recently committed in excess of \$50 million to GIAC, our financing subsidiary, to help our franchisees get the money they need to improve their business. Holiday Inn Worldwide is the only hotel company that puts its money where its mouth is.

What hotel company has the ability to invest \$60 million in new reservation technology? Only one - Holiday Inn! Already, we generate over \$1 billion of room sales through the Holidex reservation system. Our 20 million calls account for over 30% of the business at Holiday Inn hotels. This figure is roomnights sold. Our competitors quote similar figures, but they are of roomnights booked, not net of cancels and no-shows. The \$60 million of holidex improvements will leave the competition five to ten years behind, again proving we are the most innovative hotel company in the world.

Holiday Inn Worldwide has also recently introduced a new franchise support system that will redefine franchise service for years to come. It includes support for each hotel both in the field and from our corporate headquarters in Atlanta. Each year, every hotel will receive approximately six visits from professionals to assist in training of your staff, writing business plans, and operating the sophisticated Holidex reservation system and other Holiday Inn business systems.

Holiday Inn Worldwide will even try to book business for you through one of our many regional sales offices. The professionals there make sales calls to local demand generators booking roomnights with Fortune 500 companies, bus and tour groups, government, military, etc. Holiday Inn also has the strongest and best FIT (foreign independent traveler) sales effort in the business. In 1992 this sales department booked 24.5 million roomnights accounting for over \$1.5 billion in sales. Projections for 1993 are 27 million roomnights and over \$1.6 billion in sales.

All of this means nothing unless the desired results are delivered to our most important customers - our franchisees. One recent conversion in Anaheim, CA demonstrates the power of Holiday Inn. This owner, Steven Hsu, has been open only a short time, but already his walk in business has tripled. Steve said, "Holiday Inn has increased my revenue significantly! It has provided me with the industry's best support systems to ensure my financial success." For details of his experience, call Steven at (714) 772-7755.



Steven, and many others like him, have benefitted from a relationship with Holiday Inn. It is not hard to understand especially when you consider the following:

- 1) Holiday Inn is the world's largest hotel brand, with more rooms than any other brand, generating more revenue. This means we have more to give back in terms of marketing, training, and other support systems.
- 2) Holiday Inn invests more in marketing each year, approximately \$100 million, than our four closest competitors combined.
- 3) Holiday Inn has an unaided brand awareness six times that of our nearest competitor.
- 4) Holiday Inn is one of only a few truly global brands. You can find a Holiday Inn in 55 countries around the world. As international travel to the U.S. increases, having a global presence will become more and more important.

It is understandable that the Holiday Inn franchise is in high demand. But unlike Ramada, Days, and Choice, we do not grow for growth's sake. Only the highest quality hotels and owners qualify. We are proud to have begun or renewed relationships during 1992 with over 20 owners in California. Holiday Inn Worldwide signed franchise agreements for 12 new construction Holiday Inn Express hotels in California in 1992. The properties under development can be found in Bakersfield, Bishop, Brentwood, Crescent City, Fresno, Fortuna, Half Moon Bay, Mariposa, Oakhurst, Redwood City, Salinas, and San Diego. Holiday Inn Worldwide also converted hotels in Anaheim, Los Angeles, Monterey, San Diego, San Mateo, and Walnut, to Holiday Inn Express hotels.

We are aggressively seeking new development and conversion opportunities for Holiday Inn, Holiday Inn Crowne Plaza, and Holiday Inn Express. If you or someone you know would like to learn more about Holiday Inn or has an interest in franchising, please call Tim Muir at (310) 410-7666.

「經濟不景氣，產業價格下跌！」

怎麼辦？如何去減少不增值產業的損失？減少產業稅！相信許多有產業的人士尚不知您有資格不付已下跌房地產差額之 Property Tax，節省的金額可從數百元甚至到上萬元。

自己申請可行嗎？

可以，就像申請移民的案件一樣。然而面對著繁雜難以理解之種種法規、手續等，恐怕會遭到花了時間又被退件之命運，若能透過專家的幫忙，往往能事半功倍。目前大部份的減稅服務公司都採“不得退稅”不需付任何費用的方式。

成功率怎麼樣？

一般自己申請減稅訴訟時，因資訊之缺乏，對法規、手續等之不熟悉，又沒經驗的情況下，很容易被估值官反駁而不批准。透過專業公司可免除這一層顧慮。

時間有限制嗎？

每年三月一日起洛縣估值官辦公室進行全面性估價工作，產業稅之稅單將於十月寄出，因此，“申請重估房地產價值”案件期限在九月十五日截止，逾期者將要等 1994 年了。

有意者請電國、台、粵 (24HRS)

專線：(818) 418-7600

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



您的房地產下跌讓我們替您爭取“減稅”

專精：Hotel/Motel, Apartment
Warehouse、Shopping Center
、Office Building

- 專人負責已贏得多項退稅“案子”
- 時間最短、效果好、迅速
- 多年訴訟與辯護經驗不得“減稅”不需付費。

免費諮詢

Assessment Appeals Group



請洽：818-986-3235 英語

818-418-7600 國、台、粵(24hrs)

年會的商展實際上扮演相當好的橋樑作用。

事實上，辦好商展多年來一直是本會工作人員在籌辦年會時的一個重頭戲，打從邀請商家參展，向會員介紹參展商家，到商展攤位的區隔，佈置都必須一一顧及，爲了辦好籌備工作，歷屆年會召開前夕，本會祕書長林玉樹，不僅本人拼得沒晝沒夜，就連夫人也都捨命陪夫婿的一齊忙進忙出，往往忙到三更半夜也不得休息，本會所辦商展在南加社團中的口碑所以不錯，並非沒來由。回顧多年來本會所辦的歷屆商展，實際上其盛衰也與南加州整個地區的景氣榮枯息息相關，在鼎盛時期，慕名來報名參加的廠商曾經多達五十個攤位以上，然這兩年由於經濟不景氣，本會所辦商展也難免受到影響，不過仍然能維持在二十家上下。

有關今年年會商展的攤位大小，種類及其他相關資料，本會仍然借重祕書長林玉樹進行規劃，據他表示，由於這是一個很好的觀摩及學習的機會，在經營大環境仍然困難的情形下，業者尤其不應該錯失這個機會，而有眼光的廠商也應該把握機會，積極經由這個管道去了解業者的需要。

他歡迎大家打電話向他洽詢進一步細節，也盼望會員不要輕易放棄任何一個了解這一行經營趨勢的機會，並發揮您的影響力，爭取您的供應廠商，前來共襄盛舉。

寫此同時，本會也很樂意向各位報告，今年稍後本會在台灣高雄市的姊妹會在當地舉辦年會的時候，也已經仿效本會，同時舉辦商展，本會也將組成祝賀團，返台參加他們的年會，並且與在台的廠商、業者互相觀摩。

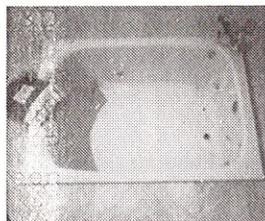
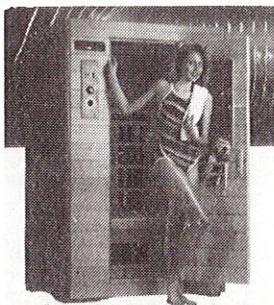


蒸汽三溫暖

提高客房的價位 客房用三溫暖系列
增加旅館的利潤 客房用按摩浴缸

希爾士健康三溫暖

汽車旅館由於競爭激烈，住宿率的降低收支往往無法平衡，本公司推薦安裝希爾士健康三溫暖，使您的旅館除可號召客人外，並可增收房間租金，增加競爭力。



按摩浴缸

大橋國際公司 (希爾士健康三溫暖總匯)

BRIDGEMAN INTERNATIONAL CO.

以批發價優待會員

(日) 818-288-5871 (夜) 818-574-1885

林玉樹
WALTER LYNN

高爾夫球公開賽

舉辦高爾夫球公開賽對本會來說，早已不是新鮮事，早在一九八七年，本會就已首次舉辦高爾夫球公開賽（包全場），這在國人圈中算是盛事，當時吸引不少球友參加，而這也正好符合本會舉辦這項比賽的一個宗旨——以球會友。

除了這個宗旨之外，本會所舉辦的高爾夫球賽對會員來說另有一層好處，因為許多廠商在獲知本會推出這種活動後，多會報名參加或前來贊助。在青綠的果嶺上，空氣新鮮，視野優美，球友一面揮桿，一面也可藉機洽談生意，既做了社交活動，又不荒廢商務，真是何樂不為。

在本會主辦的歷屆球賽中，一個插曲一直為球友們津津樂道，那就是女子組吳霖女士的小插曲。吳霖女士球藝精湛一直是南加州的球友圈中耳熟能詳之事，學打球猶如學做生意一般努力的吳霖，打起球來在球逢高手之下，自然加倍努力。比賽下來，初步宣佈，吳霖奪魁。吳霖聞訊後欣喜不已，腦中想著的就是不久後在本公會年會中上台領獎的那一剎那光榮時刻。想著想著，在走近自己的車邊後，遍尋不著車匙時，高興的吳霖在發現原來鎖匙仍留在車中後，干脆一揮桿把車窗敲破，拿出車匙開回家去。至於好幾百塊錢的車窗修復費，在這時都變成可以忍受的支出了。

不幸的是，球賽計分員在複算每位參賽者的得分後，把吳霖的成績改正過，變成屈居第二名，吳霖得知後，算算不僅得獎的美夢泡湯，還要花錢修車，這一損失實在不少，受到「刺激」的吳霖因而發憤圖強，勤於打球琢磨球技，果然，第二年吳霖終於如願的把超冠軍型獎杯抱回家。

主辦高爾夫球賽，大小細節多如汗毛，常常使工作人員忙得團團轉，有一年的比賽，負責籌備的兩位先生忙東忙西的，居然忙到最後一刻比賽當天都不見了，害得衆多球友在球場時找不到小組負責人，後來臨場抓了廖聰明理事幫

忙，又是負責便當飲料的分發，又是忙東忙西，到後來比賽結束，廖先生還能打破自己最低桿的紀錄，也算是小插曲一段。

本會今年要舉辦的第五屆高球公開賽將採取卡拉威制比賽方式，在十八個洞中，以保密方式抽出其中六個洞不計分，其餘十二個洞則以合算成績差異的方式計算，因此，不論球技高低都有得獎的機會。

在公會的努力下，本屆公開賽已找到部份贊助，另一個贊助的方式是以每個洞一個贊助廠商的方式(HOLE SPONSORS)。另有贊助獎品包括往返台北洛杉磯頭等機票及大型電視機等，而獎盃種類也多，包括男子組總桿獎，淨桿獎（各三名）女子組淨桿獎（三名），最近洞獎（四名），最遠桿獎（一名），以及最後第二名獎。主辦單位認為以球會友，促進廠商與會員交流，實是公會辦球賽的目地，歡迎會員不論球技高低，踴躍報名參賽。

每名參賽者報名費五十五元（含場地費、座車費及午餐），地點在道尼市附近的Los Amigos Country Club（地址為7295 Quill Dr., Downey）為免向隅，希望會員們能早日完成報名手續並繳清報名費，我們相信，經由舉辦這類活動，會員們將有機會和同行，交換經營心得，也可認識更多不同的廠商，對於擴大或改善經營，也許將有直接或間接的幫助。

有意參加的人可以打電話到公會 818-280-2207 或直接傳真 818-280-2243，還可以郵寄方式：
3015 Walnut Grove Ave., #B,
Rosemead, CA 91770

報名別忘了報名用的支票抬頭要寫上T.I.A.S.C.。

如果你報好了名，那麼就可以安心的琢磨球技，按時到球場施展球藝，並等待本會在稍後六月三日的年會晚會中，到場領取獎盃。

第 5 屆旅館公會高爾夫球公開賽

女子組：北美事務協調會洛杉磯辦事處 處長張慶衍盃

男子組：富利酒店管理公司盃

(RICHFIELD HOTEL MANAGEMENT, INC.)

HOLE SPONSORS：北美事務協調會、中華航空公司、高登高爾夫球用品店、天下旅遊、加聯保險、長青高球會、王桂榮先生、金莎西餐廳、理想房地產、洛杉磯中華文化服務中心、華僑文教服務第一中心及第二中心、萬通銀行、聖地牙哥第一銀行、Oster & Brother Inc、Loan Cal、世華銀行、匯通銀行、太極獎盃、大友供應公司、台美地毯公司、全國家電、統帥飯店、高桿會、華友隊許正雄、Pacific Contractor Service、星際公司。

歡迎洽詢贊助廠商辦法(Hole Sponsorship Welcome)。

DATE：Saturday, May 29, 1993, 10:00AM

PLACE：Los Amigos Country Club.

7295 Quill Dr., Downey, CA 90242

Tel：310-862-1717, 310-923-9696

STYLE OF COMPETITION：Calloway 卡拉威制

保密方式抽出六洞，以
餘十二洞成績計算差點
合計成績，不論球技
高低，均有獲獎機會。

PRIZES：men low gross - 3 (男子組總桿獎3名)

men low net - 3 (男子組淨桿獎3名)

women low net - 3 (女子組淨桿獎3名)

nearest to pin - 4 (最近洞獎4名)

longest drive - 1 (最遠桿獎1名)

second to last - 1 (最後第二名獎1名)

(each player entitled to one prize only)

(參加者以高名次得獎，僅可獲取一個獎次)

SPECIAL PRIZES FOR HOLE IN ONE (一桿進洞特別獎)：

1. 華航台北往返頭等艙機票乙張 (中華航空公司贊助)

2. PIONEER 40吋大銀幕電視機一台 (全國家電批發中心贊助)

3. 現金10,000元(加聯保險公司贊助)

4. 長榮航空台北往返豪華經濟艙機票乙張(長榮航空公司贊助)

5. 優必勝國、台、英語卡拉OK影碟50片(L & D 家電公司贊助)

頒獎日期：一九九三年六月三日於年會晚會中頒發獎盃。

(Prize will be awarded on Thursday, June 3, 1993 at Norwalk Sheraton Hotel during the convention dinner of T.I.A.S.C.)

REGISTRATION：每人\$55.00(含場地費、座車費、午餐)

\$55.00 Each person (Including green fee、cart、lunch)

OTHERS：1. 名額有限，以先報名並繳費優先。

(Space is Limited, Registration is accepted on a first come, first serve basis with payment)

2. 恕不退費

(Due to the commitment with the golf course, registration fee is not refundable)

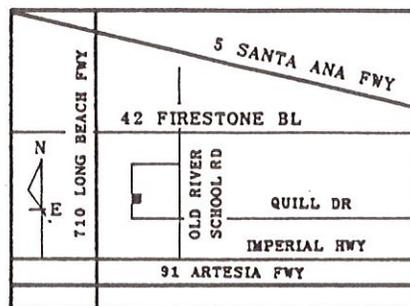
3. 支票抬頭請寫T.I.A.S.C.

(Payment made to T.I.A.S.C.)

4. 報名請洽旅館公會

(For information please contact T.I.A.S.C.)

Tel：(818)280-2207 Fax：(818)280-2243



旅館公會第十八屆理事會第九次會議紀錄

- 一、召開時間：一九九三年二月十日下午七時
- 二、地點：公會辦公室
- 三、主持人：顏樹洋、許清松、吳東昇、廖聰明、陳堅、洪文雄、李悌澤、林學靚、王張錦萍、陸和原、林玉樹、江昱成、黃樹華、王克雄。
- 五、列席：方俊雄、林李露輝。

議題討論：

(一)旅館通訊的編務：本通訊在南加州各社團中辦得最出色，然因經濟不景氣，使經濟倍覺困難，是否考慮包給外面經營。

(發行一期通訊若以一千份計算其成本為：印刷一千三百五十元，打字二百五十元，稿費視稿量而定，普通一期在四百元上下，美工二百七十五元，郵資的第三類郵件計算為二百元上下，共計在二千四百至二千五百元之間，而廣告收入若找到封面廣告主，則可達到二千五百元上下，收支約可相抵，但此一情況係建立在廣告費用順利收齊的基礎上)

由於本會發行通訊已有多年歷史，經討論後議決，經營工作仍由會長率同林玉樹秘書長合力辦理，若有虧損亦由顏會長代謀解決。

(二)辦理十三屆世華觀光會議之檢討

- a. 由方前會長俊雄報告主辦經過，他並感謝各理事的支持，目前尚存的未竟工作是編輯世華觀光聯誼會議的實錄。
- b. 本實錄的製作摘要及成本估算：實錄封面的彩色印刷，內含彩照三十至五十張，頁數兩百。費用：印刷一萬六千元，打字及分色費八千元，印刷部分因係由本會理事承包，可獲打折，但即時如此，仍非本會所能負擔。
- c. 擬將前述情況具文函送僑委會及協調處等單位建議（一）撥款資助，或（二）轉交國內印製。

(三)籌備年會及參加高雄姊妹會事宜討論
。目前距離今年年會召開時間已經越來越近了。

許多籌備工作必需及早開始，各理事也希望能多攤些工作。為辦好各項籌備事宜，年會工作分配如下：

- A. 推舉年會總召集人由陸和原擔任，副總召集人兩名為廖聰明及黃樹華。
 - B. 商展組負責人：林玉樹，借重他主辦多年商展的豐富經驗。
 - C. 經費籌措：經表決決定，每位理事負責承購一桌餐券。
 - D. 召開時間：宜避開週末及週一，時間以五月底、六月初較為理想，確實日期下次決定。
 - E. 召開地點：由黃樹華理事覓尋。
 - F. 主題演講人：由王張錦萍理事負責邀請。
 - G. 綜合座談會：由江昱成、汪俊宇共同負責。
 - H. 彩券：由林學靚負責
 - I. 獎品：由顏樹洋、黃榮貳、王克雄、洪文雄共同負責。
 - J. 節目：吳東昇負責
 - K. 場地與餐飲：由黃樹華負責。
 - L. 財務：黃榮貳負責。
 - M. 司儀：由會長負責邀請。
 - N. 獎學金：今年停辦
 - O. 最佳年度獎：由顏樹洋負責。
 - P. 年會特刊：由林玉樹及李悌澤負責。
 - Q. 座位安排：由王張錦萍負責，將採先付錢者先獲安排座位原則，至於贊助廠商，則另行保留二至三桌。
- (四)企劃小組研討報告：由廖聰明副會長報告，本小組工作人員對目前會務所面臨的各種問題，均曾加以詳估、分析，也希望各理事能就各項議題提出建議，時間所限，下次將再細談。
- (五)與大洛杉磯旅館協會，合辦訓練班之事，雙方的接觸融洽，本會將以此活動，和對方嚐試合作。



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



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

11423 E. 187th St., 2nd Floor, Artesia, CA 90701
 310-865-8583 • 714-761-1207 • 800-426-2148 • Fax: 310-924-1640
 San Diego Branch: 619-576-2300 • Fax: 619-576-2303