

# HOTEL & MOTEL

NEWSLETTER MONTHLY

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

# 69

SEP / OCT  
1993



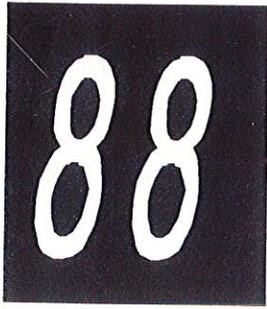
# 旅 | 館 | 通 | 訊



YAN, ROSANO  
SUPER NOVA CO.  
2824 E. 11TH ST.  
LOS ANGELES, CA 90023

Comfort Inn La Mesa

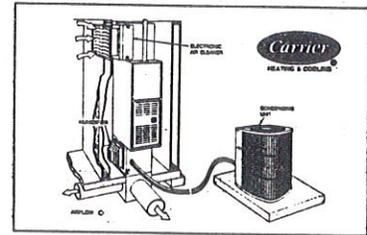
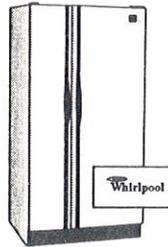
旅館前站立者為業者林欣陽(Jeffrey Lin)



# FURNITURE & APPLIANCE

## 傢俱家電公司

2207 N. BROADWAY L.A. CA 90031



### 免費送貨

經銷：各式彈簧床、豪蘭、德泰、HOLIDAY, 樣樣齊。  
義大利、美國高級真皮沙發、布沙發  
各類餐桌、床頭櫃、書桌椅等等，  
傢俱選擇多，價格最低，品質最佳

銷售、維修、安裝、住宅、餐館、工商業  
一切中央冷暖氣、冷凍、冷藏庫、電器設計工程  
加州冷暖氣、電執照 STATE LIC. # 532536

TEL: **(213) 222-1130**

營業時間 9:00AM.-7:00PM. (七天營業)



# 福 華 企 業

●通利裝修工程公司●宏利木器傢俱公司

羅省裝修權威



- 室內設計
- 申請許可
- 裝修施工
- 餐具地毯
- 傢俱訂做

TEL: (818) 575-5002, 575-6373  
FAX: (818) 575-4595

**FORWARD ENTERPRISE, INC.**

■ TONY DECORATION COMPANY

■ WINNING FURNITURE COMPANY

2543 LEE AVE., S. EL MONTE, CA 91733

# 第十九屆理事會

## 19TH BOARD OF DIRECTOR

3015 WALNUT GROVE AVE. #B

ROSEMEAD, CA 91770

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

榮譽會長：吳 霖

HONORABLE CHAIRMAN: LIN W. LAN

會長：廖聰明

PRESIDENT: TOM LIAW

副會長：

許清松

黃樹華

王張錦萍

吳東昇

VICE PRESIDENTS: STEPHEN C. HSU STANLEY HUANG MARY WANG TOM WU

秘書長：林玉樹

SECRETARY GENERAL : WALTER LYNN  
EXECUTIVE DIRECTOR

財 務：劉麗芬

TREASURER: ELENA LIU

稽 核：林本晃

AUDIT : BEN H. LIN

理 事：

蔡慶生

張漢東

陳正吉

DIRECTORS: SUNNY CHAI

ANTHONY CHANG

CHENG-CHI CHEN

鄭春暉

范約瑟

洪文雄

H.M. CHENG

JOSEPH FAN

ARMY HONG

林本晃

林學靚

劉達榮

BEN H. LIN

GEORGE LIN

JACK LIU

陸和原

汪俊宇

王克雄

GEORGE LU

JERRY WANG

KENNETH WANG

顏樹洋

ROSANO YAN

歷屆會長：

ALL FORMER

蔡金裕

王桂榮

陳哲夫

PRESIDENTS

KING CHAI

KEN JOHN WANG

JEFF CHEN

范宗陣

丁昭昇

劉丁榮

JOHN FAN

CHARLES TING

TING LIU

楊茂生

黃三榮

李木通

MAOSON YOUNG

SAN JOHN HUANG

TOM LEE

方俊雄

顏樹洋

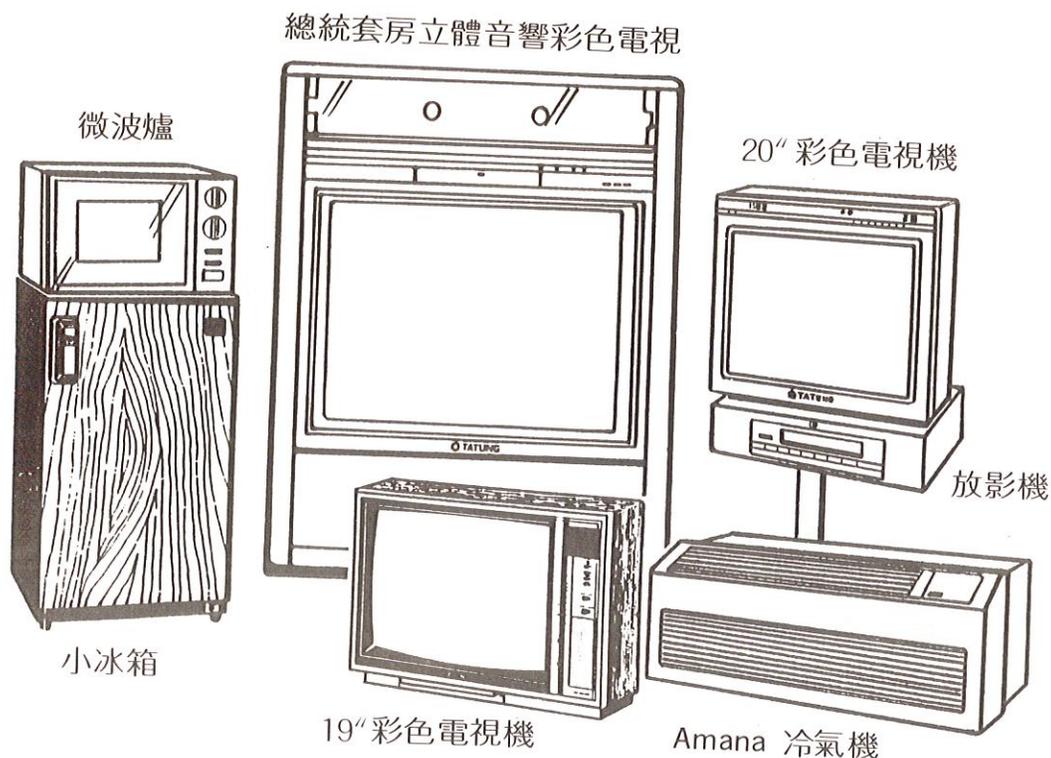
GROVER FANG

ROSANO YAN

# 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。

# 目

# 錄

- 2 第十九屆理事會
- 6 序言—沒有同業支持，就沒有公會存在的必要
- 9 會務報告
- 11 要具備哪些資格才能擔任理事？  
    擔任理事要盡到哪些責任？
- 13 興建會館基金工作計劃
- 14 便利會員・服務第一
- 14 年會活動預告—1993年聖誕年終晚會
- 15 會員至上・服務第一
- 16 吳霖出任本會榮譽會長
- 17 封面主題— CHOICE 旅館國際公司
- 23 高雄李氏旅館易名 Clarion 李氏旅館
- 24 與加州旅館公會締盟好處多多
- 30 致南加州台灣旅館業同業公會秘書長林玉樹信  
    有關南加州台灣旅館業同業公會和加州旅館公會締結盟事宜
- 33 旅館搜索票・觸目驚心・令人費解
- 35 華僑貸款應普及旅館業
- 36 華僑貸款基金增設旅館抵押貸款保證案
- 37 致 UCA General Insurance 董事長 Lin Lan  
    有關加州旅館公會勞工賠償保險計劃事宜
- 40 在蕭條的市場中爭取高收入
- 42 旅館業應遵守的法令
- 43 人壽保險信託之認識
- 46 旅館服務秘訣
- 47 新雇員登記法實施
- 48 1993年美加大型旅館拍賣活動
- 49 東京東方21世紀旅館經營策略
- 50 香港1997・各大酒店紛被預訂
- 51 讀者園地
- 52 編者的話

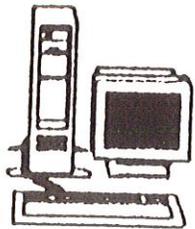


# 台大電腦訓練中心

## IMAGE COMPUTER

4105 E. LIVE OAK AVE., #1

Tel:(818)821-9292



服務南加州各大旅館公司行號，信譽保證，品質優廉，包君滿意。

### 服務項目

**硬體：**公司電腦訓練、UPGRAND 486，銷售維修，培訓，電腦連線作業。

**軟體：**電腦旅館程式，易學易用，也可以配合旅館、公司行號作業，請來電與程式師接洽。

**SERVICE CONTRACT：**舊電腦保用合約。

### 到府修理

**Telecommunication：**高速 MODEM，方便老板服務，查理帳務。

**服務公司旅館包括：**DOWNTOWN CECIL HOTEL (800 UNIT)，DAYS INN，TRAVEL LODGE，88傢俱家電公司，洛杉磯戒毒中心，INTERNATIONAL 眼鏡中心，GARVEY SCHOOL DISTRICT....等

## 序 言

# 沒有同業支持 就沒有公會存在的必要

會長：廖聰明

沒有同業的支持，就沒有公會存在的必要

南加州台灣旅館業同業公會至今已邁向第十九年，其間經過歷屆會長以及各位理事們，韋路藍縷，披荊斬棘，奠定了今日的規模。而眼前在全美國性不景氣聲中，猶能獨樹一幟，實有賴於同業的支持，以及各位理事不斷地奉獻時間與金錢，所獲得的成果。

公會是屬於大家的，「沒有同業的支持，就沒有公會存在的必要」，同理，理事會「沒有理事的奉獻，就沒有服務會員的公會」，因此，對本屆理事的甄選特別審慎，每位理事以能言行一致，以身作則，推行會務，方是公會之福。

公會的宗旨是：「加強服務會員，改革會務，求新求變」，我們的理念是「興建永久會館，開源節流，健全財務」。

### 一、加強服務會員

擬與美國加州旅館公會 (CA Hotel and Motel Association ) 締結姊妹會，以增進同業之福利 (見本

刊第24頁)。扮演業者與貸款銀行因貸款衍生的問題，作協調與建議 (見本刊第35頁)。

### 二、改革會務

為親近會員，便利會員，將理事會巡迴各地舉行，同時邀請附近同業參與，以加強服務作為改革會務之第一步，八月二十二日在富樂頓市舉行，九月二十三日在聖地牙哥舉行，(見本刊第14頁及第15頁)。

### 三、求新求變

①在求新方面：除正常每月一次理事會之外，視必要得召開幹部小組會議。擬成立「儲備人才訓練班」常設機構，培植旅館專業人才，讓有志從事旅館業者有進修與就業之機會，供同業聘雇業經專業訓練人員採用，而不必花費時間與金錢在新進人員身上。(見本刊第9頁)。

②在求變方面：將會刊改變編排，以提高業者可讀性，內容以同業切身利害關係之資訊為主，創新經營理念為輔，並公開業者園地，有話大家

LAND FOR SALE  
 汽車旅館建地出售  
 FOR 70 UNITS MOTEL  
 APPROVED BY CITY  
 市政府核准可建 70 單位

on state highway 19 (Rosmead Blvd.) & Washington Blvd. in Pico Rivera, across from  
 the NORTHROP INDUSTRIES 250 acre Plant with approximately  
 12,000 employees

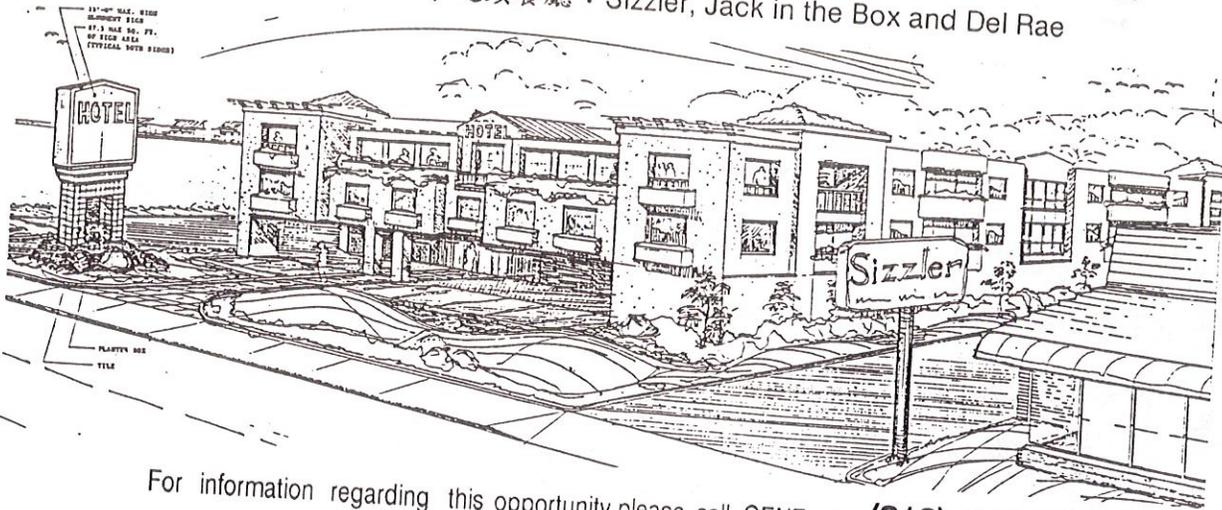
位於Pico Rivera，在州19號公路（即Rosemesd Blvd.）和Washington Blvd.交叉口，對  
 面有占地250英畝，12,000員工的Northrup Industries（諾斯洛普工業公司）工廠。

61,850 total daily traffic at intersection  
 此十字路口每日交通流量達61,850次

conditional use permit approved  
 市政府已批准有條件使用許可

City Redevelopment will soon demolish three motels (75 units ±) across the street to make  
 room for 272 new condos, 212 retirement apartments, and a new retail shopping center.  
 市政府重建局即將拆除對街的三棟汽車旅館（約75單位）改建成272單位集合住宅，212單  
 位退休公寓以及一座新的零售購物中心。

Three restaurants adjacent to the site: Sizzler, Jack in the box and Del Rae  
 附近已有三家連鎖餐廳：Sizzler, Jack in the Box and Del Rae



For information regarding this opportunity please call GENE at (818) 344-8167  
 有關投資機會，詳情請洽 GENE

INFORMATION ENCLOSED HEREWITH IS FORM SOURCES DEEMED RELIABLE AND IS BELIEVED TO BE ACCURATE BUT NOT GUARANTEED, AND IS  
 SUBJECT TO ERRORS AND OMISSIONS. (此資料來自可靠來源，應屬正確，但並非絕對保證，可能有少許誤差。)

說。其次，修改不合時宜的公會章程部份，增訂「理事甄選辦法」（見本刊第11頁）。向僑委會建議增設旅館業華僑貸款等等，（見本刊第35頁）。

#### 四、興建永久會館

成立「建館基金委員會」，以建立會館，以利公會作為永久會址，以免流離失所，搬遷移動，又每逢租金加價壓力之苦（見本刊第13頁）。

#### 五、開源節流

與美國加州旅館公會締結金蘭，作為推展新會員，以及招收公會刊物廣告客戶，並與連鎖總公司及旅館管理公司合作，以增加財源。（見本刊

第24頁）

將公會業務分擔給各理事，而成立八個工作委員會，分工合作，節省人事費用。

#### 六、健全財務

編制全年度收支預算，以量入為出，避免赤字政策，進而健全財務。

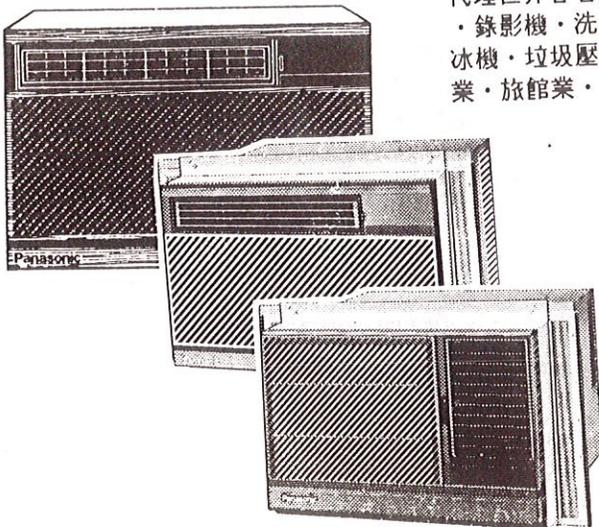
本刊物是屬於大家的園地，有大家愛心的灌溉，才能使它成長與茁壯。

願就以上所列各項目，作為公會努力的目標及理想，我和全體理事們將盡心盡力為謀求同業福祉奉獻，謹此 祈望歷屆會長、理事、顧問以及同業等先進，不吝時時賜教，以匡不逮，則將來之成，均感所賜也。

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

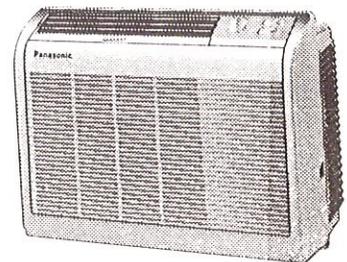
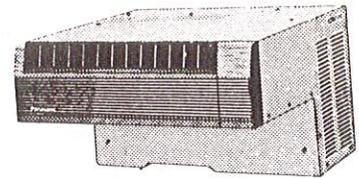
**Panasonic**

(國際牌窗型冷暖氣機)



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·零售等等。

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



□ SANTA FE SPRINGS 11969 TELEGRAPH ROAD (310)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

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

# 會務報告

本會在一九七〇年代初期經一羣同樣來自台灣經營有成的旅館業者倡導成立以來，倏忽已快滿二十週年，在歷任會長的苦心經營及擘創下，公會的傳承井然有序，如今已經由第十九屆理事會負起薪火傳承的重任。

## 廖聰明接下重任

第十九屆理事會及會長係在今年六月三日的年會中，經全體會員投票產生。有十多年旅館經營經驗，加入公會已有六、七年的廖聰明先生，在全體理事的高票支持下，出任會長。他從前任會長顏樹洋手中，接下了會長的職務，也接下了為這個公會克服艱難，再創新猷的重任。

在前後將近二十個年頭的經濟起伏中，本會伴隨著絕大部份的會員，走過繁榮的旅館景氣高峯期，也伴隨著大家在景氣低迷的衝擊下勉力支撐。做為同業間的公會組織，本屆理事會瞭解，協助會員走過眼下的景氣陰霾是理事會全體理事的當急之務，但是，也盼望會員們上下一心，成為理事會後面有力的後盾，以期早日恢復公會及業者早年的繁榮盛景。

基於這樣的構想，廖會長在六月三日當選會長後，就開始積極尋覓輔佐人選，在鼓勵婦女參與會務的前題下，廖會長任命了王張錦萍女士為本會第一位女性副會長—除了她之外，黃樹華、許清松及吳東昇也是本會另外的三位副會長，也指定由劉麗芬女士擔任本會財務，最重要的還有，慰留經驗豐富的林玉樹繼續擔任秘書長。

## 全體理事・任務編組

為了落實對會員的服務及會務的推動，廖會長並且將全體理事予以任務編組，要以不同的工作分配，因此，在整個理事會的結構下，目前已分設八個委員會，除了公共關係委員外，每個委員會均由三名理事出任，俾收分工合作的效果。有關這八個委員會的設置及人員配置分別如下：

會員推廣委員會：林玉樹、顏樹洋、劉麗芬。

會員服務委員會：廖聰明、劉達榮、鄭春暉。

訓練班委員會：黃樹華、林學靚、林本晃。

座談會委員會：王張錦萍、范約瑟、蔡慶生。

出版通訊委員會：陳正吉、汪俊宇、張漢東。

章程委員會：、洪文雄、王克雄。

建會館基金委員會：吳東昇、許清松、陸和原。

公共關係委員會：顏樹洋。

將理事的職責做明確的劃分，也將本屆理事會一年內將推出的各項工作做事前的規劃，這是廖會長接任新職後，對這個工作的期許，他希望能夠結合理事的时间、精力及專長，多為會員們做點事。

同時，廖會長也針對本會的各项章程規定進行檢討與評估，瞭解部分條文在時間的增進下，已經變得不切實際，他於是也提出他自己的一份評估報告，準備提交理事會討論，本刊將廖會長的規劃報告刊載於後，希望會員能集思廣義，向本會提出寶貴意見俾一併參考。

## 加強姊妹會交流

在推動婦女多參與會務，及接洽與加州旅館公會締結姊妹會，及辦理訓練班之外，本會自十九屆理事會組成以來，也曾一本加強與既有姊妹會聯盟的初衷，在八月十日由會長廖聰明，致函台北市及高雄市的兩個旅館公會姊妹會，提供兩會的會員，在來美訪問時，可免費下榻本會理事在洛杉磯縣小台北附近、柑縣、聖地牙哥縣等地經營的旅館。

廖會長指出，台北、高雄兩會與本會結盟後，對本會理事返台均提供特別招待，情同手足，本會理事會乃在第三次理事會議中作成上述決定，以為回報，同函中也附有本屆理事的'名單、地址及電話一覽表，可供台北、高雄兩會參考。

## 擬設經理人才儲備機構

辦理旅館經營訓練班是本會行之多年，具體服務會員的一個主要項目，但是，鑑於業者對經理人才的需求，十分殷切，經常為人才，尤其是有經驗的人才不足而頭痛，有鑑於此，本會會長廖聰明已計劃在公會下，設置一個常態性的經理人才儲備機構。

廖會長說，從報上的廣告中，我們常常可以看到，業主經常在徵求經理人才，應徵的人往往不具備足夠的經驗與知識，可是有的業主由於自己本身太忙，也不能給予充分的訓練，或者是好不容易訓練好後，對方卻又跳槽的情形，使得不少業主每為這點所苦。

按照廖會長的構想，公會如果能出面設立一個人才儲備機構，負責培訓人才之餘，又建立資料檔庫，將可使業主減少許多頭痛的問題，從而可以讓業主從容考量全盤的經營。



▲本會會長廖聰明（右）與大洛杉磯旅館協會會長楊茂生合作為旅館業者服務。

## 與大洛杉磯協會合作

在自立門戶三年後，大洛杉磯協會有可能和本會再度攜手合作服務會員。

本會會長廖聰明自六月間上任以來，即採取包容的態度，對南加州另一個華人旅館公會一大洛杉磯旅館協會抱持樂見其成長茁壯的態度。

而在大洛杉磯旅館協會方面，該會會長楊茂生在另組公會之後，對南加州的旅館業社團的去從也有深入的思考，發現兩會的理念本質並無重大不同，加以目前已被調回台灣的前第二文教中心主任吳豐興的居間斡旋，兩會復合的可能性因而被慎重評估中。不過，目前雙方也都具有不必急在一時合併的共識，反而有雙方先行合作辦活動，以作為進一步合併的基礎。

本會因此在七月間曾與大洛杉磯旅館協會在僑二中心合辦今年度的旅館經營訓練班，該會會長、副會長均投入甚多的時間與精力，幫助不少。

有了那一次合作的基礎，本會會長廖聰明欣慰的表示，往後對南加州華人業者的服務，相信會比現在更為充分。

# 要具備哪些資格才能擔任理事？

## 擔任理事要盡到哪些責任？

### 理事的職責

一、「理事」顧名思義是要處理事情。如果只有開會、說話而無實際行動為會員謀福利，則非會員與公會之福，將被會員、大眾所厭棄。請各位「理事」珍重神聖的職權，本著服務會員的意願，奉獻時間及金錢為會員做事。

二、理事會之運作是以「會員至上」為宗旨，凡事評估、比較必需以會員、公會利益為首要。公會章程係依公會而存在，沒有公會就沒有章程的必要。因此公會實際作業之考量，需視實際之演變需要而經會員大會修改章程。不應該因程序問題而影響公會實體之運作及公會業務之推廣。更何況處於環世處處改革聲中，墨守成規，不能踏出開放改革的腳步，最後只有被世局所淘汰，願大家共勉之。

三、理事會的決議事項係合議制，會長僅綜合大多數理事的意見為主，凡議決事項一經理事會通過，各位理事必須遵守不逾，身體力行，以實現會員選票之託付，藉而發揮團隊精神。

四、公會是大家的，其行事作業必須對會員有所助益，以「會員至上，服務第一」為本公會守則。因此必須要以少數人服從多數人的精神來達

成目標，而不是你、我、他的意見來決定公會的運作。

五、不管是贊成或反對，都是愛護與關心理事會的決議事項，請不要放棄您神聖的一票表決權。

六、贊成者係經過智慧的思考，決不是盲從，而是客觀的評估其日後的可行性。

七、反對者決不是為反對而反對，更無狹隘的本位主義，必須大公無私地去異中求同，謀求共識。

八、所謂對事不對人的處事原則，是能容納異己，拋棄感情用事，針對事件的發展，先考量是否對公會有益而且捐棄己見為先，以犧牲小我完成大我的精神來顧全大局。

### 老板的地位

從理事會組織功能分析旅館老板 (HOTEL, MOTEL OWNER, INNKEEPER) 的地位，並建議修改章程以切合實際之需要。

一、美國是個高科技分工細密的超級強國，而旅館行業亦不例外，因此對旅館業的經營者與投資者（老板），往往不是同一個人，所以MOTEL, HOTEL OWNER INNKEEPER很多不懂經營旅館。經營管理人不一定是投資者。如發行股票的旅館業，投資者可能上萬人。台灣旅館業在美國

亦與美國旅館業同步競爭，如東帝士、中國信託、長榮公司等在美國各地投資旅館均爲此例。

二、因此本公會係爲服務同業而設，必須網羅對旅館經營有經驗或與旅館業相關業務人員參與，方能發揮其專業知識爲會員服務。如果僅限「旅館老板」才有資格當選理事，而把上述專業人士排除，則盡是公司股票持有人或不執行業務之股東才有資格當選理事，理事會如何發揮功能爲同業服務。因爲他們所關心的是分紅多少，根本不在乎懂得經營管理與否。在美國台灣旅館業不懂業務的旅館老闆比比皆是，一旦當了旅館公會理事，既欠缺實際經營經驗，怎能發揮對同業服務的功能。

由於上述本公會對理事的選擇，當然以具有投資者（老板）與經營者

兼備，以及經營者（如業務經理人員）爲上選，其次與旅館業相關業務人員，對公會能發揮其專長知識者亦表歡迎，但對股票持有人與不執行業務股東，必須審查其經歷，否則將造成業務上之困擾。因爲他們既不懂業務，只有在會議程序問題上大作文章，更談不上對會員提供任何服務。美國大部份醫院的院長不是學醫的擔任，AMERICAN HOTEL MOTEL ASSO. 主管以及負責人絕大多數不是旅館的老板，即爲社會分工之一例。黃副會長樹華自己從來沒有擁有旅館，不是 INNKEEPER，也不是 OWNER，試問在衆多理事中誰能勝過他在本公會中所奉獻的服務角色？鄭春暉理事也沒有自己的旅館，請問那一位理事所認識的旅館老板比他多？此外，暫時退休的老將陳堅理事多年對公會的貢獻

To: CRAZY 8 MOTEL / 旅館公會  
齊會長 鑒  
謹以最誠摯之心 恭賀  
榮任會長

弟  
蔡清輝 敬啟

2547

TOWN AND COUNTRY LODGE  
1051 BLACKSTONE 209-688-7537  
TULARE, CA 93274

6-7 19 93 11-49/1210

PAY TO THE ORDER OF Taiwanese Taxkeepers ASSO. \$ 1,000.00

ONE Thousand & <sup>NO</sup> / ~~XXX~~ DOLLARS

Union Bank  
Tulare  
801 East Prosperity Avenue  
Tulare, CA 93274-2363

FOR Jackson T.

⑈002547⑈ ⑆21000497⑆4600300127⑈

，至今令人念念不忘。因此本理事會可以考慮外聘人員擔任主要業務以推展會務。

三、爲了擴大本會服務項目及範圍，今後甄選理事應分佈對旅館切身關係的行業，不僅限於老板，因爲旅館業及至今日已經演變成爲非常複雜的行業，旅館老板即屬經營者亦非萬能。因此理事會的成員，似應考慮下列因素，

- a、有熱誠奉獻與服務會員的意願。
- b、具有旅館業相關業務的人士。

c、地區分佈。

d、服務的項目。

e、行業的分佈→律師、會計師、保險、地毯、窗簾等維修、材料供應。

總之，旅館公會純係爲各旅館同業服務的事業，因此必須網羅旅館業切身所需要的各項服務人才，只要他能憑他的專業知識爲公會奉獻時間及金錢的意願（不一定要本人出錢，有能力籌募也可）即爲會員及理事會所歡迎。

## 南加州台灣旅館公會 建會館基金工作計劃

吳東昇

主旨：依第十九屆第一次理事會決議，爲公會免予經常寄人籬下，而到處搬遷苦，希望籌措資金購置會館作爲永久會址。

### 一、籌募基金辦法：

(1)成立建館基金籌備委員會，下設各種委員。

①名譽主任委員乙名。

②主任委員乙名。

③副主任委員四名以上，對外聘請亦可。

④顧問若干名。

⑤籌備委員；除各位理事爲當然籌備委員外，可向外招募，名額多多益善。

### 二、籌募方式：

(1)即日著手募款，設定募款金額爲15萬元。

(2)所募集款項，專戶存入銀行供建館基金之用。

(3)印製募款收據及感謝狀，備募款之用。

(4)列出募款對象名單，分頭並進爭取募款。

(5)舉辦各種籌款會：

①聚餐。

②高爾夫球賽。

③舉辦娛樂節目，邀請影歌星演唱。

④其他。

### 三、會館之經營：

(1)除自用部份外，其餘可以出租，或供各廠商展覽，酌收租金，以抵付貸款。

(2)設立檔案及閱覽室、會議室，供會議及會員查考之用。

# 便利會員 • 親近會員

「便利會員•親近會員」是本屆理事會組成後，會長廖聰明所提出的一項新構想，也就是說，本會今年召開理事會議時，將改變行之多時，一向固定在本會會址舉行的習慣，轉而採取赴各地巡迴舉辦。

八月十八日本會召開第四次理事會議時，即將會議地點移到橙縣富樂頓市的 DAYS INN 舉行。

由於這是公會首次嚐試走出外面，也由於會議的地點選在靠近迪斯奈樂園，華人旅館業者眾多的地方，以致所獲得的迴響熱烈，同時也驚動了主流旅館業者的重視。

全球最大連鎖旅館企業 Ramada Inn, Days Inn, Howard Johnson Hotel, Park Inn & Suite 及

Super Eight Hotel 等五家連鎖旅館企業合組的 Hospitality Franchise Systems Inc. 並以提供豐盛的晚餐來共襄盛舉。

廖會長表示，理事會巡迴各地區舉行，有方便會員，與會員、同業親近的機會，可藉此機會公開聽取各界對公會的建議及批評。

由於各方反應良好，在當天晚上的會議中，就有十多家旅館業者當場表示願意加入公會成爲會員。

同時，公會也因此將下一次一第五次一的理事會轉到聖地牙哥舉行。廖會長說，必要時也可考慮到貝克斯費德，或佛瑞斯諾等較遠的地區舉行，以方便離洛杉磯較遠的旅館業者也可參與公會的事務。

## 年會活動預告

# 1993年聖誕年終晚會

(南加州台灣旅館同業公會與加州旅館公會締結姊妹會儀式)

- 時間：1993年12月12日 (星期日)  
 地點：Airporter Garden Hotel., Irvine, California  
 John Wayne Airport (正對面)  
 活動：1. 旅館業用品展  
 2. 專題演講  
 3. 綜合座談會  
 4. 聖誕舞會  
 5. 結盟簽約儀式  
 6. 獎品摸彩

主辦單位：南加州台灣旅館業同業公會 • 電話：(818)280-2207

# 會員至上・服務第一

## 一、成立建館基金籌備委員會，下設：

- ①名譽主任委員一人。
- ②主任委員一人。
- ③副主任委員四人。
- ④顧問多人。
- ⑤籌備委員多多益善。
- ⑥即日著手募款，所得金額專戶儲存銀行。
- ⑦印製募款收據及感謝狀分發以上各位。
- ⑧列出募款對象名單及預算。
- ⑨舉辦各種籌款會：
  - A、聚餐。
  - B、高爾夫球。
  - C、娛樂節目 (Karaok) 邀請歌星來演唱，布袋戲，歌仔戲。
  - D、其他。

## 二、會館設以下各組：

- (1)有關旅館業經營各種法令
- (2)經營上各種疑難雜症之解決案例彙編。  
分類：設立閱覽室，依電腦編號提供會員參考。
  - A、買賣旅館之一般常識。
  - B、如何經營大、中、小旅館。
  - C、怎樣管理員工及聘顧員工。
  - D、意外事件之處理。
  - E、保險事故。
  - F、稅務管理。
  - G、對外公共關係。
  - H、裝修與維護。
  - I、耗用材料之採購與管理。
  - J、如何取得良好貸款及與銀行討價還價。
  - K、如何經營一家以上旅館及經營連鎖旅館。
  - L、登廣告之效用與對外招攬客

戶。

- M、如何驅逐惡房客。
- N、糾紛與訴訟案件之處理。
- O、會員來館提供之經驗談，錄音整理後列入檔案供其他同業參考。

其他：剪報資料，專業雜誌，台灣旅館業動態。美國旅館業資訊。

- (3)本公會演變歷史。
- (4)以前各屆會長之建樹與未來的抱負。
- (5)目前同業現況。
- (6)其他對會員服務項目。
- (7)會館最有效之運作→成爲各社團之聯合新址，提供秘書，專業服務（費用依使用情形分攤）。
- (8)提倡會員之正當娛樂。
  - A、高爾夫球。
  - B、網球。
  - C、釣魚。
  - D、登山。
  - E、郊遊。
  - F、聚餐同樂。
  - G、娛樂麻將。
  - H、圍棋。
  - I、象棋。
  - J、撲克牌。
- (9)培養旅館業經營管理人才。
  - A、設立經營管理人才訓練班。
  - B、歡迎高雄、台北旅館公會選派人員來美受訓。本會提供免費住宿。
  - C、與台灣旅館學校建教合作。
  - D、與全美餐旅業學校合作，提供資訊交流。

## 吳霖出任本會榮譽會長

在本會會長廖聰明的誠意邀請下，南加州成功的女企業家先鋒保險公司董事長吳霖，已正式同意出任本會的榮譽會長，這是本會創會十多年來首度聘任非旅館從業人員出任榮譽會長。

廖會長指出，他所以邀請吳霖女士擔任榮譽會長的原因是，公會在經濟景氣時風光無限，但自經濟開始走下坡以來，由於許多旅館業者備受打擊，公會亦面臨嚴酷考驗，目前當務之急是如何為會員提供最需要的服務，加強會員的向心力，否則這個南加成立最早的社團之一，恐怕亦將消失於經濟不景氣的狂流當中。

他指出，榮譽會長日後不但要能出錢，又要出力，以協助推廣會務。他很高興理事會能夠體認時艱，打破只有旅館老板才能充當要職的格局，網羅事實上從事與旅館業相關行業的人士，大家一齊為公會的成長而努力。

為惟一亞裔保險公司，即先鋒保險公司之董事長的吳霖也提到她和公會的因緣說，她當年在創業時，如果不是公會前會長王桂榮大力拔擢，讓她有機會向公會的同仁解釋與自己息息相關的各項保險事務，擴大人脈網絡，恐怕今天事業也不會成長的那麼快。

坦承對公會的消息具有休戚與共之深厚感情的吳霖說，她希望日後能夠協助會長與其他各社團建立良好關



▲本會會長廖聰明（右）、秘書長林玉樹（左）邀請先鋒保險公司董事長吳霖女士出任本會榮譽會長。

係，聯絡各屆前會長，促使他們組成「會長會」，提供專業知識，以輔助現任會長做好會務，協助招募新會員，尋找新的廣告客戶，以增加公會會刊收入，及籌組募款基金會，為公會籌募及捐獻建館基金。

本會相信，吳霖的加入，無疑將會為公會增添生力軍，而且在公會資深秘書長林玉樹等多方面的配合下，公會的形像當可加強，從而讓南加上千名旅館從業人員獲得實質的服務，對公會產生向心力。

## **Choice Hotels International -- Our Name Says it All**

**by Bill Weatherford**  
**Choice Hotels International**

What's in a name? Everything, if it means value, comfort and reliability to the world's travelers. Our name says it all. Choice Hotels International is one of the world's leading lodging franchisors -- and growing.

Choice has embarked on a global expansion program that includes more than 3,000 hotels open or under development in 30 nations. Our guests can choose from more than a quarter million rooms and suites around the world. From Monterey to Munich, from San Diego to Singapore, travelers choose Comfort, Quality, Econo Lodge, Clarion, Rodeway, Friendship and Sleep Inns, the seven brands that make up the Choice Hotels International family. With these proven products, Choice has a franchise brand to match every business strategy.

From the independent hotel owner looking to convert, to the first-time developer with plans to construct a new property from the ground up, Choice's development, marketing, and franchise service professionals are ready to assist. Site acquisition consultation, market assessments, and architecture and interior design services with nationally recognized firms are just some of the services provided throughout the development process. Prototype specifications for all brands are readily available.

Choice makes financing a new hotel easier with its Finance Resource Center, matching developers with lenders. We will also provide contractor and architect

elect to stay at Choice hotels. In short, Choice is meeting the primary demand of people in these increasingly important markets.

A second key to determining the uniqueness, and therefore anticipating the needs of California travelers is to look at demographics. People over fifty years of age represent almost one quarter of the state's entire population, and families with small children are a growing segment. At Choice, we offer special programs to these groups. And more importantly, we make sure these customers know about our programs. We have an expression at Choice that "the lodging market is not overbuilt, it's undermarketed." We believe that. As a franchise organization we do not own or operate hotels, so we are able to focus one hundred percent of our energies on marketing Choice hotels for our licensees.

Just ask Gary Hong, a Choice licensee in Silicon Valley. After converting his independent property to Choice's Econo Lodge brand in 1991, business took off. "Suddenly, we had access to a diverse new group of travelers," he says. "Choice has given me an incredible base of support. It's allowed me to do what I do best -- run a successful hotel."

Quality, Comfort, Clarion, Sleep, Econo Lodge, Rodeway and Friendship. These are the seven brands that, combined, make up the worldwide reputation and phenomenal marketing power that is Choice Hotels International. As part of the lodging industry's premier franchise family, the power of Choice is yours to discover.

---

**Bill Weatherford is development vice president, western region, for Choice Hotels International. For more information on the seven lodging brands franchised by Choice, contact Bill at 704/551-2213.**

# CHOICE 旅館國際公司

- QUALITY
- SLEEP INN
- ECONO LODGE
- COMFORT
- RODEWAY
- FRIENDSHIP
- CLARION

名字代表著一切。CHOICE 這個名字對全球旅客來說，代表了價值、舒適和可靠。經過多年的努力，CHOICE 旅館國際公司已成全球領先的旅館加盟授權公司之一，而且不斷在成長。

CHOICE 在全球積極的拓展下，目前已有三千多家旅館加入或正在興建中，遍及三十個國家。不管是在美國、亞洲或歐洲，旅客都可找到它旗下的旅館。構成 CHOICE 國際集團的七大連鎖旅館：ECONOLODGE, RODEWAY, SLEEP INN, QUALITY, CLARION, FRIENDSHIP 和 COMFORT 在旅館業界已建立起赫赫的知名度。憑著這七家連鎖旅館的信譽，CHOICE 在推展加盟旅館時，也有獨到的策略。

## 協助客戶投資開發

不管是獨立旅館業主想要加盟，或是計劃全新興建的首次投資商，CHOICE 的開發、行銷和加盟服務專家都能隨時提供協助。在開發期間，CHOICE 能幫客戶找到全國知名的公司，從土地收購諮詢、市場評估、建築到室內設計服務，一應俱全。

在貸款方面，CHOICE 的金融資

訊中心能幫旅館開發商找到合適的融資公司，使貸款事宜順利解決。CHOICE 也能提供包商和建築師介紹、貸款全套資料和審核、可行性研究優惠以及融資公司介紹。

對於加盟 CHOICE 旅館，如果需要提升或改建，也可利用 CHOICE 與洛杉磯的 PHOENIX LEASING INC. 聯合研究出的計劃。PHOENIX LEASING 特別設置一千萬元做為 CHOICE 旗下旅館整建專用，利率合理，根據期數調整。最重要的是，在融資不易的現今經濟環境下，這筆錢專門撥給 CHOICE 的加盟旅館。

## 享受最新訂房系統

一旦加入 CHOICE 的行列，加盟旅館便能立即享受最新的訂房系統 CHOICE 2001 的好處。CHOICE 2001 是旅館業界最強力的銷售利器。在微秒間，CHOICE 的訂房代表就能從全球 19 個訂房中心，提供打電話詢問人士有關 CHOICE 旗下任何一家旅館的詳細資料。

此外，這套訂房系統也與全球的航空機票訂票系統例如 APOLLO 和 SABRE 相連，有上述訂票系統的旅行社代表可以很容易接上 CHOICE 2001 系統，馬上得知最新的旅館訂房消息

。 CHOICE 2001 系統所以能夠成功，以及 CHOICE 旅館能不斷超越競爭，原因可以歸之於一個字「行銷」。CHOICE 的加盟旅館可獲得旅館業最詳密、成功且最受稱許的行銷計劃。CHOICE 在全國電視上推出過一些令人津津樂道的廣告。全美百分之九十八的家庭每年平均能看到 CHOICE 的電視廣告六十次。光是電視總共就能造成五十四億次的印象。

身為旅館業團體訂房和開會服務的領袖，CHOICE 擁有全球的銷售點網系，代為安排團體旅遊細節。CHOICE 的行銷系統能代表加盟旅館提供特別租房計劃、旅遊度假指南、特別的促銷活動來推動旅行社業務等等。

### 旅客偏好挑選知名旅館

加州是 CHOICE 拓展的重要市場。加州人本身遷動性很高，東部和中西部外州來旅遊的也不少，這個趨勢會再延續。再加上亞裔、西裔的湧入以及其他國際旅客，知名度的認同日益重要。許多旅客如果有選擇的話，寧可挑選熟悉的知名旅館而不會找沒有名氣的旅館。

這就是加盟 CHOICE 的有利之處。CHOICE 是總部在美國、最大的國際旅館加盟授權公司，三千多家旅館遍佈三十國，對講求可靠及合理價格的國際旅客來說，CHOICE 的旅館具有很高的知名度。

加州人的愛遷動，從都市遷往生活費用較便宜的商業和住宅區，形成第二和第三市場的成長，也促使旅館

業出現新趨向。對開發商來說，這表示新開發案可以在新成長的市場以合理的價格推出。對 CHOICE 的旅館開發商來說，這正是全球旅客選擇住在 CHOICE 的旅館的原因之一——價格合理實惠，正符合加州市場的需要。

從加州的人口統計，也可看出加州旅客的需要。五十歲以上的人占了加州人口的四分之一，有小孩的家庭也在成長中。CHOICE 對這些年齡羣都提供特別計劃。更重要的是，我們讓顧客知道我們的計劃。在 CHOICE，我們有句話說：「旅館業不是與建過剩，而是促銷不夠。」CHOICE 加盟授權組織，本身不擁有旅館，也不經營旅館，因此能全心全力替加盟的旅館做促銷。

就拿矽谷 CHOICE 加盟旅館業主 GARY 洪做例子。他在 1991 年將旅館改成 CHOICE 旗下的 ECONO LODGE 後，生意馬上直線上升。洪先生說：「突然間，我們能夠接觸到各種不同的新團體旅客。CHOICE 給予我穩固的支持基礎，讓我更能放手做自己想做的——經營一個成功的旅館。」

QUALITY, ECONO LODGE, CLARION, COMFORT, SLEEP INN, RODEWAY 和 FRIENDSHIP 這七個知名招牌綜合建立了 CHOICE 旅館國際集團在世界各地的信譽和無與倫比的行銷力量。我們竭誠歡迎您成為 CHOICE 的一員。CHOICE 的威力等著您來發掘。

本文作者 BILL WEATHERFORD 是 CHOICE 旅館國際公司西區開發副總裁。有關 CHOICE 旗下七家連鎖加盟旅館詳情，請電：(704) 551-2213 找 BELL。

# 簽約加盟Choice

## 高雄李氏旅館易名Clarion李氏旅館

座落於高雄市的李氏旅館宣稱與Choice Hotel Int'l 連鎖公司簽加盟連鎖合約，同時易名為Clarion李氏旅館。國際精選旅館 (CHI) 是世界最大旅館連鎖公司，總含2,885座以上在營業中或營造中的旅館、酒店、套房、渡假中心，總計有264,801以上房間。

在加盟連鎖簽字儀式上，Clarion李氏旅館總裁李登木說：「加入CHI是使Clarion更為國際性的需要意義的里程碑」。

CHI的第一家台灣分店Clarion李氏旅館的開張，使CHI亞太地區的旅館增為62間。座落在台灣第二大城高雄市的商業文化中心Clarion李氏旅館，距高雄國際機場僅6哩，距高雄文化中心少於一哩。

計有93間貴賓房，包含39間套房，Clarion李氏酒店是美國精選連鎖公司的高雄第一家分店，現有的房間都帶有法國情調。酒店內有一簡便餐廳、酒廊及一個日本鐵板牛排大餐的餐廳，同時提供24小時警衛，房間內訂餐及機場接送服務。該酒店是休閒旅遊的理想場所，也有多功能的商業中心附有裝備齊全的會議設備。

CHI的開發副總裁Rob Rose說：「台灣是CHI在亞太區的關鍵地點，我個人看到合適價格、全套服務性旅館的重大需求，而Clarion就是我們國際系統的一個，也是第一流的新血。」

房間價格從台幣3500（美金136）的豪華單身房到台幣4800（美金

187）以上的主管級套房。除了近機場及市中心之外，該酒店到澄清湖僅有6哩，到西子灣僅有3哩。該酒店是去年與新加坡的CDL旅館公司夥以來的第三家分店，參加簽字儀式的還有CHI台灣區李高總裁，及特別助理阿力士王。在全球28個國家有2903家旅館，CHI已被企業家雜誌列1991，1992，1993年度第一名連鎖旅館，也被「成功」雜誌連續二年以來列為第一名。該連鎖店的商標是：康福 (Comfort)、經濟 (Econo Lodge) 品質 (Quality)、友誼 (Friendship)、清潔 (Clarion)、及睡眠 (Sleep)、等函義，CHI的預訂電話：1-800-4-CHOICE



**台美地毯**

SHOW ROOM 劉達榮  
JACK LIU

BUS: (310) 924-8886  
924-7077  
921-4390

FAX: (310) 924-6345

15975 Piuma Ave. CERRITOS, CA 90701

Alondra Blvd. 605 Fwy  
N  
91 Fwy Piuma



**華美** 旅館用品 公司  
鎖匙批發

*Royal Motel Supply Lock & Key*  
10344 Beach Blvd. Stantio, CA 90680

精裝旅館 萬能鎖 鄭春暉 Peter Cheng

Office: (714) 220-0757  
Pager: (714) 346-1797  
Home: (714) 890-9507  
fax: (714) 897-5756

專門配鎖 開鎖修鎖  
零件供應 新鎖批發  
七年經驗 技術保證

# 與加州旅館公會締盟好處多多

自從五月間，本會秘書長林玉樹和加州旅館公會執行副會長 Jim Abrams 就兩會結盟的可行性進行初步磋商後，本會會長廖聰明及秘書長，八月十九日再和該會的 Jim Abrams 及行銷主任 Rick Mitchell 就同一主題做進一步的溝通。兩會對於結盟後可能為會員帶來的好處見解一致，也都樂觀其成。

據林秘書長表示，結盟可以把本會成立十九年來的活動範疇及觸角做進一步的擴張力，最重要的還可使會員們享受到更多的好處。

廖會長指出，在目前旅館業普遍不景氣的情形下，業者每每發現，現有一些立法制定並不公平，而且也與眼下的情況有所距離，要改變或推翻這些立法，必須經過大量且有組織的遊說活動，本會過去缺乏向立法人員遊說的經驗，在這方面的努力稍嫌不足，如果本會和加州旅館公會能夠結盟，當可壯大聲勢，也能使本會對現有法令規章的意見明確的向立法單位發出，對於提高本會在主流社會中的聲望有正面的幫助。

除了可以發揮遊說力量之外，根據雙方所達成的初步共識，本會會員一旦也加入該會後，不僅可享有目前身為本會會員的好處，而且可享有做為該會會員的若干實質好處。例如業者在天然瓦斯的支出上，可以獲得百分之五的折扣，可獲得長途電話公司所提供的優惠折扣，五年保險折扣計劃，可獲得代為討債的服務，可使自己的旅館名字刊登在政府部門專為外地觀光客編印及寄送的旅館名冊等福利。

至於在繳交費用方面，本會已與該會達成一致的看法，同意會員繳會



▲加州旅館公會執行副會長James O. Abrams (右二)、行銷主任 Rick Mitchell，與本會會長廖聰明 (左)、秘書長林玉樹 (左二) 就締結盟一事交換意見。

費以繳交單一年費為原則，即以加州旅館公會的會費標準繳費，會員不必再向本會繳費，而是由加州旅館公會就所收到的會費，撥付應撥的金額移交本會，做為該會員繳交本會的會費。明確一點的說，乃是會員祇須付一筆年費，就可以成為兩會的會員，在本會同時也與台北市旅館商業同業公會，高雄市旅館業同業公會結有姊妹會關係，加州旅館公會也同時是美國旅館公會五十個州的會員之一的關係的情形下，會員加入一個會，就自動可以成為五個會的會員，其可能發揮的影響力，不容忽視。

在推動實現這個構想的進展上，加州旅館公會及本會的代表均同意把這個問題向各自的理事會議中提出討論，尋求支持，本會已決定在九月二十三日的理事會中將本案提請討論並付諸表決，加州旅館協會也同樣將在九月上旬的理事會中進行表決。

如果雙方都通過本案，則可能在年底本會舉行的聖誕晚會中，正式締結金蘭。

August 24, 1993

25

Mr. Walter Lynn  
Secretary General and  
Executive Director  
Taiwan Innkeepers Association of  
Southern California  
3015 Walnut Grove Avenue, Suite C  
Rosemead, CA 91770

**Re: Establishing Sister Association Relationship Between Taiwan  
Innkeepers Association of Southern California and California  
Hotel & Motel Association**

Dear Walter:

It was a pleasure meeting with you and with Tom Liaw last Thursday to discuss the formation of a "sister association" relationship between the Taiwan Innkeepers Association of Southern California ("TIASC") and the California Hotel & Motel Association ("CH&MA"). I, my staff, and CH&MA's officers feel that this type of arrangement will be very beneficial for the members of both associations, and we look forward to a long and satisfying relationship with TIASC.

I am taking the opportunity of this letter to summarize the various points that I understand that we agreed upon at our August 19 meeting, as well as to cover and clarify a few additional key issues. I would appreciate it very much if you could review the points discussed below and confirm that they are acceptable and that my recollection accurately reflects what was decided. Once you have confirmed that you and TIASC's leaders are satisfied with these points, I will present the proposed relationship to CH&MA's Board of Directors for its consideration and action. As I mentioned to you, our board will meet on September 9 for this purpose. I also understand that TIASC's Board of Directors will meet on September 22 to take action on the sister association relationship.

Once the boards of our two associations approve the establishment of the sister association relationship, it is anticipated that we will have a formal ceremony to celebrate this new relationship at TIASC's annual Christmas Dinner and Party. I understand that the Christmas Party will be held on December 15 at the Airporter Garden Hotel, in Irvine. As we discussed, CH&MA will take a booth at that event, and once our boards have approved the relationship, I will be in touch to discuss the details of the booth and of the ceremony with you.

I think that we all agreed that getting the benefits of these five associations is a tremendous bargain for the one special reduced dues payment.

6. For each TIASC hotel or motel which joins CH&MA and pays dues at the applicable CH&MA rate, CH&MA will reimburse TIASC for dues revenue which TIASC will be losing, as specified in item 5, above. Specifically, CH&MA will reimburse TIASC \$50 for each hotel/motel that has 50 rooms or less, \$100 for each hotel/motel that has 51 - 99 rooms, and \$150 for each hotel/motel that has 100 or more rooms. We will reimburse that money to TIASC, on a pro rata basis, as we actually receive it.

We understand, Walter, that the members of TIASC are individuals, and not hotel/motel properties. In contrast, the Active Members of CH&MA are hotel/motel properties, and individuals can only be "Associate Members." The reimbursement specified in the preceding paragraph will therefore be made just for each hotel/motel property that is associated with TIASC, regardless of how many individual owners, partners, or operators associated with the property might be members of TIASC.

As we discussed, CH&MA will be able to make this reimbursement only as and when it is actually paid dues by the hotel or motel.

This reimbursement will continue for each year that the property remains a member in good standing in CH&MA.

7. We also discussed having CH&MA pay a "commission" to TIASC if you, Esther, one of your officers, or, perhaps, certain other specified TIASC leaders takes an active role in persuading a TIASC hotel/motel to become a member of CH&MA. This would be similar to the type of commission payment which CH&MA makes to Rick Mitchell (our Membership Director) or to Dan Allen (our Director of Member Services) if one of them is actively involved in bringing a new property into membership in CH&MA. That is to say, if a hotel or motel happens to learn of CH&MA and decides on its own to join CH&MA, without any direct involvement on the part of Rick or Dan, CH&MA does not pay any commission to either of them; however, if Rick or Dan works with the potential member and has an active part in the property deciding to join CH&MA, then CH&MA pays a commission to Rick or Dan, as appropriate.

CH&MA is willing to pay the same commission, 20% of the first year's CH&MA dues which CH&MA actually receives, to TIASC for each TIASC hotel/motel that joins CH&MA after the sister association relationship is established. But as we discussed, CH&MA can pay this commission only if key TIASC leaders (whom we will have to identify and list in advance) are actively involved in convincing the property to join CH&MA. If a TIASC property decides on its own to join CH&MA, there will be no commission owing.

Any such commission owing will be paid only with respect to the new member's first year's dues actually paid to CH&MA, and no commission will be paid in the event that the property decides to remain a member beyond its initial year of membership. Also, if a property becomes a member of CH&MA and its membership is thereafter cancelled, no commission will be paid if the property rejoins CH&MA unless the property has been out of CH&MA membership at least one year.

The following are the key points regarding the TIASC - CH&MA sister association relationship:

1. It was acknowledged that this sister association relationship will be very beneficial and advantageous to the members of both associations. Among other things, the relationship will make it possible for the members of each association to become aware of the benefits available through the other association, and it will also allow the members of each association to gain access to additional services and to increased sources of information.

2. TIASC and CH&MA will not merge, but, instead, they will form a "sister association" relationship, much like the relationship which TIASC has formed with innkeeper associations in Taipei and Kaohsiung. In general, this relationship will provide a means for the two associations to work together closely on matters of mutual interest, for the members of each association to receive preferential treatment as pertains to the other association (see item 3, below), and for the two associations to explore ways to further build upon a mutually advantageous working arrangement.

3. Members of TIASC will not be required to be members of CH&MA.

However, TIASC members who choose not to be members of CH&MA will nonetheless be entitled to attend CH&MA seminars and other meetings and functions at prices only slightly above those charged CH&MA members. TIASC members will also be able to purchase CH&MA books and other publications at prices only slightly above those which we charge CH&MA members. In all cases, the preferential prices which CH&MA will charge TIASC members who elect not to become members of CH&MA will be much lower than the prices which we charge hotels and motels which do not belong to either TIASC or CH&MA.

4. Members of TIASC who choose not to join CH&MA will not, unfortunately, be entitled to participate in CH&MA's discount programs (such as our special telephone program with Sprint, our tremendous natural gas discount program with Enron Access, our special workers' compensation program, our special Educational Institute videotape rental program, etc.), because this would be unfair to our members who helped to support the development of these programs with their dues payments.

5. Perhaps most important, a hotel or motel which wished to be a member of both associations **will be entitled to pay just one single annual dues that will be much less than the total dues that the hotel/motel would otherwise pay to belong to both associations.** Specifically, the property will just pay the dues to belong to CH&MA, and it will not have to pay any dues to TIASC. Thus, for example, a hotel or motel with 100 rooms and a restaurant would currently pay CH&MA \$695 and pay TIASC \$150, for a total of \$845 per year. But **under the sister association relationship, that hotel or motel would just make one payment of \$695 per year to CH&MA and be entitled to all of the benefits of both TIASC and CH&MA.**

Actually, for that one low dues payment the hotel/motel will receive the benefit of belonging to five different associations: The property will receive all of the benefits of belonging to TIASC, the benefits of the sister association relationships which TIASC has with the Taipei Hotel Association and the Kaohsiung Hotel Association, all of the benefits of belonging to CH&MA, and all of the benefits of the American Hotel & Motel Association (each member of CH&MA is automatically entitled -- at no additional cost -- to all of the benefits of the American Hotel & Motel Association, which is our national organization).

8. It is important to bear in mind that CH&MA's bylaws provide that if a particular person or company owns or operates more than one hotel/motel in the state of California, **all of the properties which the person or company owns or controls must be members of CH&MA, or none of them can belong.**

9. If feasible, CH&MA will arrange with TIASC to have its monthly newsletter (*The CH&MA Advantage*), and perhaps informational bulletins and other important notices, translated into Mandarin, and those documents will then either be sent by CH&MA directly to the TIASC/CH&MA member properties, or they will be inserted by TIASC in the copies of the magazine which it sends to its members. However, it is important that the CH&MA newsletter and other CH&MA notices and bulletins be sent only to TIASC hotels and motels which are members in good standing of CH&MA.

10. When CH&MA holds seminars, it will, whenever feasible, conduct a separate seminar session with an interpreter so that TIASC members could gain the benefit of CH&MA's educational programs. If it is not feasible to hold an extra session of a particular seminar, we might want to explore having our seminars recorded onto cassettes which could then be translated and made available to TIASC members.

11. TIASC and CH&MA will arrange for key CH&MA documents -- such as our membership brochures, our membership application forms, and other documents which explain the many services and benefits of CH&MA and of the American Hotel & Motel Association -- to be translated into Mandarin so that TIASC members will be aware of all of the benefits which they can obtain from membership in CH&MA.

Once we know what the cost will be to accomplish this, we will be happy to determine with you an equitable way to get these translated materials prepared.

12. TIASC and CH&MA will continue to look for and pursue other opportunities to forge stronger and closer ties between the two associations and their respective members.

13. During the time that the TIASC/CH&MA sister association relationship is in existence, TIASC will not establish a sister association relationship, or any similar type of relationship, with any other lodging industry association or organization which operates, or has members, in the state of California. As I mentioned to you, Walter, CH&MA is willing to enter into a sister association relationship with TIASC only on the condition that TIASC not establish a similar relationship with any other California-related lodging industry organization.

14. Neither association will have the right to speak for, or to legally bind, the other association.

15. Because the TIASC/CH&MA sister association relationship will be based on mutual trust and good faith, it is important that either association feel free to terminate the relationship at any time, with or without cause, if it determines that the relationship is no longer serving its interests. If one association decides to terminate the sister association relationship, it will give the other association at least 60-days' prior written notice.

But we believe that the sister association relationship will be very beneficial to both associations, and, therefore, that it will continue for a good number of years. It will therefore be important for both TIASC and CH&MA to review at the end of each year how the relationship is working and how it can be made better and stronger. After this annual review, the associations can make whatever changes in the specific details of the relationship that they might feel are necessary.

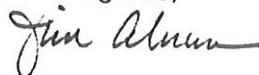
I have tried to cover in this letter all of the points that we discussed, as well as some of the more critical issues which will be important in making sure that the sister association relationship works as smoothly as possible. Please forgive me, Walter, if I have inadvertently stated incorrectly, or forgotten to mention, any of the points that we discussed.

Please let me know as soon as convenient whether the foregoing is in accord with what we discussed and with what you understand TIASC's board is willing to approve. **I am going to try to send by August 30 materials to my board for its September 9 meeting, and it would be very helpful if I could hear back from you by that date.**

Thanks again to you and to Tom for taking the time to meet with Rick Mitchell and me. I think that we have set the groundwork for a wonderful relationship between our two associations, and we very much look forward to working with you and with TIASC's leaders!

I look forward to hearing from you.

Best regards,



James O. Abrams  
Executive Vice President

cc: CH&MA Executive Committee  
Bill Howe  
Dan Allen  
Rick Mitchell

## 致南加州台灣旅館業同業公會秘書長林玉樹信

### 有關南加州台灣旅館業同業公會和加州旅館公會締結盟事宜

敬愛的 Walter：

上週四很高興能和廖會長和您會晤討論南加州台灣旅館業同業公會 (TIASC) 和加州旅館公會(CH&MA)締結姊妹關係之事。我本人和 CH&MA 的理事深覺這種安排對雙方公會會員將會十分有益，我們期待與貴會建立長久且令雙方滿意的關係。

我想藉這封信概括我們 8 月 19 日會談同意的幾個要點，並對另外幾個重要問題加以說明。請詳閱後，告知是否可被貴會接受，是否有遺漏之處。在您和貴會領導人物都滿意後，請讓我知道，我將提交理事會表決。本會理事會將在 9 月 9 日開會討論與貴會結盟乙事。我明瞭貴會理事會也將在 9 月 22 日就締結姊妹關係進行表決。

一旦雙方理事會通過結盟一事，我們將舉行正式的儀式，在貴會聖誕晚宴中慶祝雙方建立新的關係。我了解今年貴會的聖誕晚宴將在 12 月 15 日假 Irvine 的 Airporter Garden Hotel 舉行。一如我們討論過，屆時本會將在會中設立乙個攤位。在本會理事會通過結盟乙事後，我會再與您連繫，討論慶祝儀式和攤位細節。

以下是有關南加州台灣旅館業同業公會（簡稱 TIASC）和加州旅館公會（簡稱 CH&MA）結盟的要點：

1. 結盟將有益於雙方公會的會員。最主要的是，讓彼此的會員能透過對方的組織獲知更多利益，並讓彼此的會員獲得更多服務和更廣的資訊來源。
2. TIASC 和 CH&MA 不是合併，而是建立一種「姊妹會」的關係，一如 TIASC 與高雄市旅館商業同業公會、台北市旅館商業同業公會之間的關係。總括說，此關係將使雙方就相互關切事宜密切合作，讓彼此會員能享受對方公會的最優惠待遇（請參閱3.），並讓雙方進一步研討建立更有利的實質關係。
3. TIASC 會員不必硬性加入 CH&MA。

不過，不加入 CH&MA 的 TIASC 會員仍可參加 CH&MA 舉辦的研討會和其他會議，但繳的費用要比 CH&MA 會員略高。TIASC 會員也能以略高於 CH&MA 會員繳的費用，購買 CH&MA 的書籍和出版物。事實上，CH&MA 給予非會員的 TIASC 會員的優惠價格，遠比給予既非 CH&MA 又非 TIASC 會員的旅館同業便宜。

4. 但是不加入 CH&MA 的 TIASC 會員，就無法享受 CH&MA 的一些優惠計劃（例如與 Sprint 電話公司簽的電話折扣，跟 Enron Access 簽的天然氣折扣計劃，我們特別的工傷保險計劃，特殊的教育學院錄影帶租借計劃等等），因為這對繳會費支持上述計劃的會員不公平。
5. 最重要的是，成為兩公會會員的旅館同業，只需繳交單一的年費，這比繳交兩個公會的會費便宜多了。明確地說，旅館同業繳 CH&MA 的年會費，就不必向 TIASC 繳會費。舉例說，擁有一百間客房和餐廳的旅館或汽車旅館，目前加入 CH&MA 要繳 \$695 年費，加入 TIASC 要繳 \$150，合計 \$845。但在結盟之後，旅館同業只要每年向 CH&MA 繳一次年費 \$695，就能享受兩公會的所有福利。

事實上，旅館同業只要繳一次費用，就可獲得五個公會會員的福利，這五個公會是：TIASC 會員所有權益，跟 TIASC 訂有姊妹關係的台北市旅館業公會和高雄市旅館業公會的福利，CH&MA 的所有福利，以及美國旅館公會 (American Hotel & Motel Association) 會員的福利。(凡是 CH&MA 會員，自動有權利享有全國性的美國旅館公會的福利，不需另外繳費。)

只繳單一優待會費而能同時享有五個公會的福利，實在是莫大的划算！

6. 對於加入 CH&MA 而且按 CH & MA 規定付會費的 TIASC 的旅館同業，CH&MA 將退還 TIASC 損失的會費收入給 TIASC，一如上例所提。詳細說，凡加入的旅館擁有 50 間房間或以下者，CH&MA 將退給 TIASC \$50；有 51 ~ 99 間客房的每棟旅館，CH&MA 退還 \$100；有 100 間客房以上的，則退還 \$150。CH&MA 將就實際收到的會員費，按比例退還給 TIASC。

相反地，CH&MA 的主要會員則是旅館／汽車旅館產業，個人只能成為「Association Members」。上述的會費償還條件因此只是就每個旅館產業為基礎，不管該旅館有多少個人股東，合夥人經營或者是 TIASC 的會員。

一如我們已討論，只有在旅館業加入 CH&MA 而且繳付會費後，CH&MA 才能退費給 TIASC。

只要該旅館同業保持是 CH&MA 的合法會員，CH&MA 每年會繼續退費給 TIASC。

7. 同時我們也討論過 CH&MA 付「佣金」給 TIASC 的事，如果 Esther 或 TIASC 裡面的其他理事主動遊說 TIASC 會員加入 CH&MA。這將與 CH&MA 付給會籍推廣理事 Rick Mitchell 或是給會員服務理事 Dan Allen 的佣金相似，只要他們積極拉進新會員。也即是，如果旅館同業碰巧得知 CH&MA 組織，自己決定要加入 CH&MA，沒有透過 Rick 或 Dan 的介入，CH&MA 並不付佣金給他們。要是 Rick 或 Dan 積極說服有意加入的旅館同業，並在新會員加入的決定上扮演主動的角色，CH&MA 則付他們佣金。

CH&MA 願意支付相同的佣金給 TIASC，在雙方建立姊妹關係後；如有 TIASC 理事積極介紹的新會員，CH&MA 將付實際收到的第一年會費的百分之廿。但一如我們所討論，CH&MA 只願在 TIASC 重要理事（名單需先確定和列出）主動遊說旅館同業加入 CH&MA 的情況下付佣金。如果 TIASC 會員是自己決定加入 CH&MA，CH&MA 將不付佣金。

這筆佣金只有在新會員確實向 CH&MA 繳付第一年會費後才支付，如果一年後，會員決定繼續加入，CH&MA 將不再支付佣金。要是旅館同業在成為 CH&MA 會員，而後又取消，將來該旅館同業再加入 CH&MA 時，CH&MA 也不支付佣金，除非該旅館脫離會籍至少一年以上。

8. 請注意：CH&MA 條例規定，如果某人士或某公司在加州擁有或經營一家以上的旅館或汽車旅館，該人士或公司擁有的產業必須全是 CH&MA 的會員，否則都不加入。

9. 如果可行，CH&MA 將和 TIASC 安排將每月新聞信 (The CH&MA Advantage) 以及資訊公報等重要通知譯成中文。這些資料將由 CH&MA 直接寄給 TIASC /CH&MA 會員，或由 TIASC 夾在其旅館公會刊物裡，寄給會員。但最重的是，CH&MA 的新聞信和通知等只能送給屬於 CH&MA 合法會員的 TIASC 旅館和汽車旅館。
10. 如果時間允許，CH&MA 所舉辦的研討會，將會另外辦一場有通譯的的講習會，讓 TIASC 的會員同樣獲得 CH&MA 教育計劃的益處。如果無法另外舉行中文講習會，CH&MA 也許會考慮將研討會錄音，然後再翻譯提供給 TIASC 會員。
11. TIASC 和 CH&MA 將安排把 CH&MA 的重要文件，例如會員手冊。會員申請表以及解說 CH&MA 和美國旅館公會會員服務和福利等，翻譯成中文，讓 TIASC 會員也能知道加入 CH&MA 的好處。

在我們知道這一切的開銷後，我們會與您討論如何公平處理這些翻譯事宜。

12. TIASC 和 CH&MA 將繼續研究其他加強雙方關係，密切交流的機會。
13. TIASC 與 CH&MA 存有姊妹關係時，TIASC 不能和設在加州境內或有會員的旅館業公會或組織建立姊妹關係或類似的結盟。CH&MA 願和 TIASC 結盟，但條件是 TIASC 不能跟加州的其他旅館業組織，建立類似關係。
14. 任何一方公會均無權代表對方或在法律上有約束對方的權力。
15. 由於姊妹公會關係完全建立在互信和誠意，因此如果一方發覺結盟無法達到預期之期望，不論是否有理由，都可隨時終止姊妹關係。要是一方決定要終止關係，至少要在六十天前提出書面通知。

我們深信這次結盟對雙方公會都會十分有益，也會繼續存在下去。因此每年年底對於結盟關係的發展以及如何增進關係的檢討，也就相當重要了。在年終的例行檢討後，雙方可就必要的部份做修正。

本信已設法涵蓋我們所討論的要點，以及對結盟的進展具有重要性的一些關鍵問題。如有任何疏忽，陳述不確或遺漏處，請包涵。

請速告知上述要點是否符合我們所討論的內容，以及 TIASC 理事會是否會贊同。我將在 8 月 30 日提交理事 9 月 9 日會議的一些資料，如果能在 8 月底得到您的回音，將有助會議討論。

感謝您和廖會長撥冗會晤 Rick Mitchell 和我。我深信我們兩個公會之間已打下良好關係的基礎，我們十分期望能與您以及 TIASC 諸位領導人士合作！

期待您的回音。

執行副會長

James Abrams

# 旅館搜索票

## 觸目驚心·令人費解

加州政府洛杉磯縣  
搜索拘票及具結書

此致洛杉磯縣警察、警員或治安警察：

根據 X X X 具結提出的證明，本法官有相當證據相信以下的產業可能違反刑法 1524 條法規陳述的下列違法事項，可依法加以扣押：

- \_\_\_\_\_ 被偷或被侵占
- \_\_\_\_\_ 被用來犯重罪
- \_\_\_\_\_ 遭意圖犯法的人所擁有或遭另一名企圖遮掩罪行的人所擁有
- \_\_\_\_\_ 顯示有重罪發生或有某人在此犯下重

罪的證據

\_\_\_\_\_ 顯示有兒童遭性虐待，違反 3133.3 條法規，在此發生的證據

警察依此令以進行搜查，見附件

1

下列產業的登記文件：任何可顯示被搜索的產業正在租房間或三年內曾租過汽車旅館房間人士的文件。這些文件可以是登記單、登記日誌、分類帳或任何檔案。這些文件確立了正在租房間或已租過房間人士的身份，也確立他們租房間的時間，以及租費金額。

如發現這些文件，即予沒收，並帶至本法庭。

本搜索拘票及具結書係 9-1-93，下午 3:29 分在本席前宣誓具結。本席認為有發出搜索狀的必要，因此簽發



**華美**

旅館用品公司  
鎖匙批發

*Royal Motel Supply Lock & Key*

10344 Beach Blvd. Stantio, CA 90680

精裝旅館  
萬能鎖

鄭春暉 Peter Cheng

專門配鎖 開鎖修鎖  
零件供應 新鎖批發  
七年經驗 技術保證

Office: (714) 220-0757  
Pager: (714) 346-1797  
Home: (714) 890-9507  
fax: (714) 897-5756



SHOW ROOM

Alondra Blvd. SOS Fwy  
N  
T  
91 Fwy  
Piuma

15975 Piuma Ave. CERRITOS, CA 90701

劉達榮

JACK LIU

BUS: (310) 924-8886

924-7077

921-4390

FAX: (310) 924-6345

此拘票。

\_\_\_\_\_ (法官簽名)  
 \_\_\_\_\_ 司法區市立法院法官  
 \_\_\_\_\_ 夜間送達認可※

在正當理由顯示下，本拘票也可在晚間送達。

\_\_\_\_\_ (法官簽名認可夜間送達)

※除非有夜間送達認可，否則本拘票只能在早上7時至晚上10時之間送達。

\_\_\_\_\_ (具結人)

x x x發誓，根據搜索狀及附件以及附加的相當證據供述，此人有相當證據相信搜索拘票送達的產業可能依法1524條法規被沒收，拘票上的地址為產業所在地。因此，具結人懇求發出搜索拘票，並希望在日間任何時間或夜間送達。

\_\_\_\_\_ (具結人簽名)

## 附件 1

### 搜索地點

搜索地點是汽車旅館辦公室以及附加的地點，經理或業主存放文件的地方。搜索地點詳述如下：(略)

包括所有房間、閣樓、地下室、儲藏間、停車房，爬入檢查處，上鎖的箱櫃。

當你讀完上列搜索票之後，你一定會毛骨悚然，如果你親眼看到大批警察以及有關單位人馬在現場進行搜索的情景，你不會相信你住在美國，好像置身在警察國家之中，身不由己，沒有一點安全感，不知何日何時將會大敵臨前，輪到你的旅館。在此，我要大聲急呼，請你們各位提高警覺，事前要防患於未然，事後要團結一致，向公會報告所發生的情況，以公

會的力量，向有關單位投訴。

正當美國陷入經濟不景氣中，而無法自拔時，受害最深的小百姓，頓失生活的依據之後，不是流落街頭，就是挺而走險，販毒，搶劫，偷竊……無所不為藉以維生，而造成社會治安不良，形成地區亂象。政府有關單位，治標不治本，警察明知罪犯在前，亦束手無策，不加以逮捕，反而加罪於旅館業與罪犯同謀，業者遂成為經濟不景氣中代罪羔羊，欺人之至，莫此為甚。

本會據業者報告：

一、自經營旅館業二十多年以來，從未有過類似情形發生。如果不加予制止而於此類推，人心惶惶無可終日，迄無安寧之時，結果營業必然受損。

二、每當有警察來旅館查察住宿客人，業者均予以充分合作，從無反抗或不理情事，何以警察對待業者如罪犯一般加以搜索及扣押。

三、業者根本不喜歡毒販或娼妓住入旅館，因為他們經常為了吸毒破壞房間設備，帶進不三不四客人而影響其他住客，怎能誣指旅館被用來犯重罪。何況在客人面貌上，怎能認得出他們是罪犯？一旦拒絕出租，即可能被告歧視客戶吃上官司。

基於上情，本公會認為，應聯合受害業者（共有五家同時被搜索）由公會出面協調外，擬聘請專業律師具文控告警察局違憲，侵犯人權及歧視，並要求損害賠償，（因為只搜索小型旅館，而業者眼見被拒絕客戶，竟然在同地區中、大型旅館出入住宿，而警察則視若無睹）。

# 華僑貸款應普及旅館業

王克雄

僑務委員會委員長章孝嚴七月初曾有洛杉磯之行，這是章孝嚴接任僑委會工作以來的首次海外之行，極受各界注意。

由於章孝嚴行前即公開表示，此行是來海外聽取僑界的聲音和意見，僑委會有誠意儘可能協助僑胞解決問題，本會因而與台美商會在七月五日上午共同以早餐會的方式，和章委員長進行座談。由本會會長廖聰明主持。

做為一個商業性社團，本會廖會長在座談會開始之前即公開表明，希望三十多位出席者能把議題焦點集中在與業務有關的主題上，與會者果然多能以反應僑界的商務觀點為主。

本會廖會長除了擔任主持人之外，也曾適切的向章孝嚴提出由政府向業界提供貸款的建議。他說，政府對海外僑胞設有「華僑創業貸款基金」，協助僑民創業，立意美好，值得稱頌，但是在現有的貸款辦法中，對於貸款對象似乎並未將旅館業者包括在內，似嫌不足。

以近年來，洛杉磯房地產業及旅館業面臨的不景氣，為數眾多的華人旅館業者普遍陷入慘澹經營的困境中，廖會長希望政府照顧華僑的美意，也能普及旅館業者，僑務單位也能在既有的創業貸款辦法中，增列旅館抵押貸款項目，提供融資協助業者從事購買、整修等經營。廖會長同時也向章委員長提供一份由本會「貸款專案小組」擬就的「華僑貸款信用保證基金增設旅館抵押貸款保證案」，（如附），要求僑委會積極考慮。

本會秘書長林玉樹當天也對同一

主題發言表示，旅館不同於一般房地產物業，因它兼具生意本質，政府向經營旅館業的僑胞提供貸款，不僅是針對不動產而放款而已，由於業者在取得貸款後，將多加強服務，提高經營競爭力，而政府所貸放款項又有旅館可做擔保，將不必擔心借貸人萬一經營失敗時，貸款全部泡湯，是一個相當安全，不容易有所閃失的照顧僑民的作法。

聽完了廖會長和林秘書長的建言後，章委員長承諾，將把業者的聲音帶回去和經濟部等相關單位研究，而且將儘快把研究結果反應給關心這件事的僑界人士。



▲南加州僑社各界歡送僑二中心主任吳豐興榮調，圖右為本會會長廖聰明。

## 華僑貸款信用保證基金 增設旅館抵押貸款保證案

因為美國經濟不景氣及銀行法令之更改，旅館貸款極為難求。因此眾多經營旅館之僑胞遭遇極大之經濟威脅。一些僑胞更因貸款到期却不能轉借，而失去多年心血經營之旅館。

華僑貸款信用保證基金成立多年，但保證方式並不適用於旅館抵押貸款，因此特請求在這信用保證基金中增加本項目。

- 對象： 旅居美國之華僑個人或僑營事業（華僑出資佔60%以上之事業）
- 融資用途： 有關旅館之建設，購買，轉貸或整修
- 融資方式： 抵押第一貸款或  
抵押第二貸款
- 融資額度： 抵押第一貸款額：不得超過正式估價之75%  
抵押第二貸款額：其與原有第一貸款額之總和不得超過正式估價之75%  
最高抵押貸款額為三百萬美元
- 融資期間： 最長七年
- 保證人： 免保證人
- 保證比例： 基金信用保證比例，最高為百分之九十
- 保證手續費： 貸款額百分之0.5計算
- 利率及付款額： 由代理銀行參照當地市場同性質貸款水準計收
- 審核條件： 由代理銀行參照當地市場同性質貸款之審核條件為準

提案人：

南加州台灣旅館公會

會長：廖聰明

貸款專案小組 王克雄

September 6, 1993

37

Ms. Lin Lan  
President  
UCA General Insurance  
P. O. Box 126  
Artesia, CA 90701

Re: **California Hotel & Motel Association**  
**Workers' Compensation Insurance Program**

Dear Lin:

It was a pleasure seeing you recently after all this time, and I am glad that we had at least a few minutes to discuss the workers' compensation insurance program which the California Hotel & Motel Association offers its members. I apologize for not getting this letter off to you sooner, but, unfortunately, the Legislature has taken quite a bit of time lately.

When we talked, you asked some questions about our workers' compensation program, and I am providing below the information that you requested.

CH&MA's workers' compensation program is operated through California Casualty Indemnity Exchange ("CCIE"), which is part of the California Casualty Group. CH&MA has had a workers' compensation program with California Casualty for 33 years, and more than \$12 million in dividends have been paid during that time.

At the present time, CH&MA has two safety groups within CCIE. One is for hotels with food and beverage operations (the "Restaurant and Catering Association"), and the other is for hotels that do not have that type of service (the "Hotel Operators Association"). We are considering combining these two safety groups in the future for ease of administration.

This will confirm that all CH&MA members are eligible for underwriting within our program. CCIE must, of course, apply its ordinary and customary individual underwriting standards when assessing each potential insured, and while some CH&MA members with significantly adverse loss experiences might be denied coverage, we work very closely with the underwriters at CCIE to make sure that our members are covered whenever possible. Due to our longstanding relationship, California Casualty has committed to CH&MA to do everything possible to make sure that our members receive every favorable consideration to which they are

entitled when it comes to underwriting.

You also asked wither CH&MA members are surcharged. CCIE has informed us that it **rarely** surcharges (in fact, only 10 - 15 insureds, at most, in the entire Exchange are surcharged), and **none of the CH&MA members in our two safety groups are surcharged.**

Lastly, you asked for the loss history in our program over the past few years, and I am enclosing information provided by CCIE covering policy years 1988 through the first six months of 1993.

I would like to discuss our program with you and with Walter Lynn when it is convenient for you. If you or Walter have any questions or need any additional information about this in the meantime, please don't hesitate to contact me.

I look forward to hearing from you.

Best regards,



James O. Abrams  
Executive Vice President

Enclosure

cc: Walter Lynn  
Lee Jameson (CCIE)  
George Bowen (CCIE)

HOTEL OPERATORS ASSOCIATION  
RESTAURANT AND CATERING ASSOCIATION  
COMBINED WORKERS' COMPENSATION INSURANCE SUMMARY

<u>POLICY YEAR</u>	<u>PREMIUM</u>	<u>TOTAL LOSSES</u>	<u>LOSS RATIO</u>
1988	\$1,700,502	\$ 893,709	53%
1989	1,713,238	1,005,853	59%
1990	1,605,281	627,859	39%
1991	1,834,602	769,744	42%
1992	1,687,797	615,607	36%
1993 (6 mos.)	923,548	180,290	20%

致UCA General Insurance 董事長Lin Lan  
有關加州旅館公會勞工賠償保險計劃事宜

敬愛的 Lin :

經過很長一段時間最近終能再與您會晤，是一件非常愉悅的事；而且我很高興我們能有至少幾分鐘的時間來討論有關加州旅館公會提供給其會員的勞工保險賠償計劃。很不幸地，由於最近立法單位對此花了相當一段時間，所以我向您致歉未能儘快覆信給您。

前些日當我們談話時，您曾問了一些有關我們這個勞工賠償計劃；因此，對於您所洽詢的事，我提供以下一些資料，以供參考。

CH&MA'S勞工賠償計劃是由 California Casualty Indemnity Exchange (CCIE) 所主持的；而這個組織是屬於 California Casualty Group 的一部份。CH&MA 參予 California Casualty 這個勞工賠償計劃已經有卅三年的歷史了，而且在這段時間內，超過一千二百萬元的賠償費用已經支付了。

在目前，CH&MA 在 CCIE 內投保的有兩個團體。其中之一是，針對旅館附設餐飲業 (the "Restaurant and Catering Association")，而另外則是針對那些未附設上項服務的旅館業同業公會 (the "Hotel Operators Association")。我們正在考慮在未來將此兩個團體合併，以利於行政上的管理。

這可以證實所有的 CH&MA 會員們，都是有資格參予我們這項計劃。當然，當評估每一個潛在的保險人時

，CCIE 必須提供其普通的及經常的個別簽約標準，而且當某些有損失經驗的負責人聯繫，以確保我們的會員們能在任何可能的情況下受保。由於我們彼此長期的關係，California Casualty 已經對 CH&MA 承諾儘一切可能確使我們的會員們在簽約時，能獲得最優惠的條件。

您同時也問到 CH&MA 的會員們是否會被超收保費一事。CCIE 已經告知我們，他們很少超收保費。（事實上，最多只有十至十五家被保人，在整個作業中是被超收保費。）而且沒有任何一位 CH&MA 的會員在我們這兩個團體，是被超收的。

最後您詢及過去幾年來我們的計劃中的賠償記錄，因此我將 CCIE 提供的資料，由1988年至1993年前六個月的所支付的費用清單，附於此信後。

我希望能您在您及 Walter Lynn (林玉樹秘書長) 方便之時一起討論這項計劃。同時如果您或 Walter 對此有任何問題或需要任何其他的資料時，請與我聯絡。

期待您的回音

執行副會長

James O. Abrams

副本致：Walter Lynn

Lee Jameson (CCIE)

George Bowen (CCIE)

# 在蕭條的市場中爭取高收入

Peter T.K. Yu.

正值世界多數國家的旅館正顯現爬脫出經濟蕭條之際，加州的旅館業卻仍持續下降。美國的持續性弱勢經濟，加上過度興建的旅館容量，已經造成出租率下降，盈餘減少，及資產價值萎縮。

爲了在低迷的市場中，保護他們的旅館投資，多數的業者尋求各種方法來降低成本，儘可能避免——或至少縮小損失。無論如何，除了控制成本以外，它還需要一種更有效的方法，來確保一個有獲利可能的旅館。僵化的營運管理，將會危害到旅館的生存能力。

和減低不必要成本同等重要的，就是找尋方法來增加收入。一個旅館房間是一個易耗損的商品，任何一個晚上，它未租出去，就代表一個永遠無法彌補的損失。業者應盡全力善用行銷及市場工具，以維持房間客滿。

Richfield 旅館管理公司已經幫助很多旅館業者成功地度過市場蕭條的困難時期，並且使得其陷入困境的產業復甦。以下是一些 Richfield 的典型策略，以增進一家旅館提高收入的能力：

## 一、將加盟連鎖店功能發揮最大潛力。

一家旅館最大的開支，就是它的加盟連鎖店特許費，然而連鎖公司卻表示，多數的旅館業者僅利用了大約40%的加盟資源。這意味著有一種潛力存在，亦即經由連鎖公司，你還可以創造出更多的60%的生意。

簽約加盟連鎖店的理由是，你的業務可經由連鎖店的名氣、市場計畫及訂位網路而獲得更大的發展。藉由瞭解訂位系統如何運作，你可以利用它，使你的旅館有更多的客戶。你可以做的一些事項包括：

- ① 訂購 800 電話線路，看看它們是否正有效地促銷你的旅館。
- ② 在訂位系統中，定期檢視有關資訊，並找出季節性的旅客，或是特定的市場。
- ③ 預測旅館需求，並適當地改變訂位系統中價格目錄。
- ④ 向加盟連鎖公司介紹自己，使他們了解你的旅館。

## 二、發揮內部訂位系統最大功能

旅館本身內部訂位系統也和加盟連鎖公司的訂位系統同等重要，在大部份的旅館，訂位電話的運作仍停留在登錄層次。由於許多工作人員年輕且無經驗，所以必須透過訓練與指導，使你的訂位工作人員學習如何吸引更多的生意上門，而非僅是接聽電話而已。

## 三、抓住適時的生意機會

既使在低迷的市場，仍有可能出現適時的商機，如果你知道在那裡去發現以及如何抓住這些機會。多研究市場，看看是否有那些機會被忽略了？你的旅館能夠表現獨特的風格，以便吸引更多的客人嗎？此外，以下還有一些適時的商機，能夠幫助你增加業務：

- ①和航空公司、旅行社、觀光勝地、遊樂場所合作共同創造機會。
- ②一些特殊活動，如博覽會(fairs)、文化展覽以及音樂慶典等。
- ③參與連鎖公司打折旅遊計畫。
- ④訂位促銷計畫，吸引特定的市場及旅遊團體。

## 四、善用資料

最能夠增加生意的地方，就是你原有的那些生意。善用那些過去的客戶資料，同時找出方法讓那些客人再度上門。哪些客人曾光顧你的旅館？這些客人為什麼會挑中你的旅館？首先要了解這些問題，然後你就可以想辦法讓這些客人回頭再度掏腰包「大駕光臨」，這時候你就成功了。

## 五、置之死地而後生

既使是非常惡劣的經濟環境，但其中也隱藏著些許商業機會；既使是競爭激烈的市場，仍有方法可以使你的收入增加。

大部份的市場分析家都同意，加州市場低迷，至少要持續到明年，或更甚至要拖到後年，這對旅館業者而言，仍然是一段震盪不安的日子。

在部份地區，旅館現值已下降30%或更多，要想保住你的產業維持現值或更甚而增加，關鍵就在於有效的經營管理，整合所有可運用的資源，發揮最大功能，例如：

- ①薄利多銷，增加收入。
- ②確保員工工作穩定，並均保持在最佳狀態。
- ③謹慎的經營，可減少事故，並使負債縮減至最低程度。
- ④採購原則：以最低的價格，購買最好的產品。
- ⑤靈活的經營，可使你的產業的營利能力發揮到最高點。

## 六、考慮聘請管理公司

一家旅館經營成敗，有許多變數，不少業者傾向於尋求專業旅館管理公司，使他的產業透過有效率的營運，而使獲利能力發揮到極限。如果你能考慮到這一點，找一家管理公司，以最高的效率，控制成本，可以使你增加利潤；它也可以管理你的產業，使其價值增加。

主講者：Peter T.K. Yu. 為 Richfield 旅館管理公司董事長兼執行長。

# 旅館業

## 應遵守的法令

如果不遵守下列規定，你的執照會被吊銷：

- (一) 被准許營業的人，要隨時保持周圍環境的原狀，不可有異狀出現，區劃局保有權利執行多增加的改進條例，假如區劃局認為有必要保護鄰居與鄰人。
- (二) 所有的塗鴉，業者要在發現48小時內清洗乾淨，有關單位會提供業者防塗鴉油漆的資料。
- (三) 所有的房間出租至少要一個晚上。
- (四) 所有的房間不能有意的租給妓女與嫖客或出租給作此類的用途。
- (五) 房間價格公佈在旅館的牆上。
- (六) 旅館的房間，不能有意的超過床位能容納的人數。
- (七) 如果連續出租七天以上就要以週來計算，不能以天計算。
- (八) 所有的非法毒品都不准許。
- (九) 要禁此在旅館的公用區飲酒。
- (十) 旅客登記房間要出示駕照或有相片的身份證明。
- (十一) 旅館不准許有垃圾。
- (十二) 旅館的周圍要有充分的照明設備，所有的照明方向要在旅館的兩邊，不能照入住宅區。

(十三) 至少要標示兩個招牌：

- ① 不能越界(NO TRESPASSING)。
- ② 也要標明私人財產，供旅客專用。
- ③ 不能丟垃圾。

- (十四) 旅館老板要在其旅館屋頂上，油漆地址號碼，用白色油漆成2英尺×2英尺的寬度，以便警方空中巡邏識別。
- (十五) 當班的經理要隨時攜帶所有的房間鎖匙，以供緊急時需要。
- (十六) 旅館電話不能任旅客當營業用，除非電話公司特准例外。
- (十七) 要請一個有州政府執照穿制服的安全警察，在晚上六時至早上六時巡邏旅館停車場以防宵小活動，這條規定經區管局推薦的話可以取消。
- (十八) 旅館的老板與經理都同意遵守所有的法律規則也同意應全力管理旅館防止非法犯罪行為的活動。
- (十九) 這規則的影印本要公佈在旅館的辦公室，只要有警察來就要給他一份。
- (二十) 旅館經理要從頭到尾熟悉並且執行上述規定。

# 人壽保險信託之認識

黃茂清律師

在美國生活，人壽保險是一項極為重要的事情。然而，人壽保險種類繁多，捨專業人士之外，一般消費者，實難窺其堂奧。鑑於其重要性，特請黃茂清先生執筆，為我們作詳盡分析。黃茂清是華盛頓大學法學博士，曾任法學副教授，現為南加州執業律師。不論學識、能力、形象均佳，在僑界是極負盛譽的律師。

其業務以生前信託、遺產繼承、商業、以及移民案件為主。

## 一、前言

人壽保險是財產計劃 (Estate Planning) 的重要工具。由於每人環境不同，購買人壽保險的目的也就有別。但主要的目的，不外下列四種：(1) 負責生計者萬一英年早逝，給子女或親人提供生活費等經濟上的保障。(2) 較富裕的人為其家屬，提供支付遺產稅的資金。(3) 被保險人本身，為養老金或其他費用預做準備。(4) 公司行號為買斷去世股東或合夥人的權益，預籌資金。由此看來，人壽保險是兼具保障與儲蓄性質的一種投資。

在一般情況下，被保險人是保險單的所有人。保險事故發生時，保險公司應按契約支付受益人 (Beneficiary) 一筆保險金。這筆錢不必繳所得稅，但是通常被列入被保險人的遺產，以決定遺產稅的數額。因此，如果没有

做適當的安排，這筆保險的利益，會因繳付遺產稅的緣故，而大打折扣。使用不可撤銷的人壽保險信託，即可解決這個問題。

## 二、設立人壽保險信託的目的

設立不可撤銷的人壽保險信託之主要目的，是節省遺產稅。在信託裡的財產以及將來取得保險金都可以免交遺產稅。即使被保險人的配偶在生前享用信託資產所生的利益，這筆財產也可以不被列入被保險人或其配偶的遺產之內。當被保險人把人壽保險單移轉到不可撤銷的人壽保險信託時，這是一種贈與 (gift) 行為。如果被保險人不擁有保險單，又沒有「所有權屬性」 (incidents of ownership)，那麼這張保單所產生的利益，在稅法上就不算是被保險人的財產。所謂「所有權屬性」，指下列行為或能力而言：(1) 向保險公司借款而以保險單做抵押。(2) 保有變更受益人的指定權。(3) 放棄或轉讓保險單的權利。(4) 從保險單獲得任何經濟利益的能力。以第三人擁有被保險人的保險單，也可以達到保險金不被列入被保險人遺產的效果。這裡所指的第三人，通常是被保險人的子女。但是，你一旦把保險單

轉讓給子女，你就完全失去控制，子女要取消保險單，變更受益人或不繳付保險費等等，你都無可奈何。何況，人生無常，你的子女當保險單的所有人，也許他先你而去，這份保險單就成爲他的遺產之一。另外，你將保險單轉讓給子女，目前，你可能信賴他，但將來結婚生子，情況可能不在你的掌握之中。他的債權人也可以因爲他有這份保險單，而要求以保險單的解約價值 (Cash Surrender Value) 來償還債務。上述種種弊端，大都可以使用人壽保險信託加以防止。

### 三、設立人壽保險信託的利弊

設立人壽保險信託除了有專人管理保險金或其他資產之外，又有省稅的好處。如果你有遺產稅的顧慮，則設立人壽保險信託來擁有人壽保險單就很值得。而且，移入信託的資產，包括人壽保險單及其他財產，都不屬於設立人所有。所以這些財產所生的收益，原則上，都由受益人或信託本身分別申報所得稅。在整個財產計劃中，有節省所得稅的優點。另外，設立人若對第三人有債務問題，債權人不能追索到轉入人壽保險信託的資產。但應注意，如果債務人存心逃避債權人的債權而設立不可撤銷的人壽保險信託，則債權人可申請法院撤銷該信託的效力。

人壽保險信託也有它的缺點。信託一旦設立就不能取消或變更。設立人喪生支領保單現金價值的機會。而且，日後情事變化，設立人也不能更改受益人應得的利益。總而言之，人壽保險信託一旦設立，即失去彈性，

不像可撤銷的生前信託那麼靈活。其次，移轉到人壽保險信託的財產是一種贈與行爲，設立人是贈與人，信託是受贈人。受贈人的成本是以贈與人的成本爲成本，所以日後設立人去世時，若該財產增值，成本不能提升 (stepped-up)，勢必要繳增值稅。但若設立無基金的信託，就沒有這個顧慮。

### 四、設立人壽保險應注意的事項

設立人壽保險信託應注意下列事項：

(1)信託文件應明文規定這是一種不可撤銷的信託。(2)信託文件應明確指示受託人 (trustee) 有購買人壽保險之權限。(3)你只擔任信託設立人 (trustor/grantor/settlor)，不能擔任受託人。(4)每年應繳的保險費，以你贈給信託的方式爲之。

人壽保險信託的受託人，絕對不能由設立人或其配偶擔任。否則國稅局會認爲設立人仍然保有「所有權屬性」，而將保險金列入設立人的遺產之內。這種信託的受託人，必須是「獨立的受託人」(independent trustee)，亦即在法律的眼光中，不受設立人控制的自然人或法人，例如親戚、朋友、保險經紀人或經營信託業務的公司行號。成年子女也可以受命爲受託人，但若他同時具有受益人身份，則可能引起利益衝突 (conflict of interest) 的問題。

因爲受託人跟設立人之間的關係，是一種信賴 (fiduciary) 關係，受託人只能在其權限內行事，所以信託文件對於受託人權限的規定越明確，受託

人越能照設立人的意思去做。

人壽保險信託的所有人是信託本身，你最好以信託本身為受益人。因為以信託本身為受益人有一個重要的理由。信託文件上可明定，受託人可以利用取得保險金，向你另外設立的可撤銷的生前信託 (revocable living trust)，或向遺產管理人 (executor)，購買不動產或其他比較不易變為現金的資產。這樣的安排，可以避免因急需繳納遺產稅而被迫出售上述產物所引起的損失。

## 五、保險費與免稅贈與

一般而言，人壽保險信託的受託人都會繼續為信託支付保險費，以維持保險單的效力。這種保險費的來源大至分為二種。第一，有基金的信託 (funded trust)，除了裡面有一個或數個人壽保險單之外，還有滋生收益的資產 (income-producing assets)。受託人可以使用這種收益去支付保險費。第二，無基金的信託 (unfunded trust) 只有人壽保險單，有沒有滋生收益的資產在裡面。一般設立的人壽保險信託都屬這種無基金的信託。

無基金的人壽保險信託通常由設立人提供支付保險費的定期來源。設立人往往利用免稅贈與來達到這個目的。

聯邦稅法有每年給每人一萬元為限免稅贈與的優待。夫妻對每人的免稅贈與可達二萬元。只有現時利益 (present interest) 的贈與，亦即被贈與人立即佔有及使用該贈與財產的權利，才符合免稅贈與的規定。將來利益的贈與不能享受這種免稅贈與的優待。因此，設立人直接支付保險費

為解決上述困難，在不可撤銷的人壽保險信託上，通常都附有柯戀美權限 (Crummey power) 條款。設立人為了讓他對信託的贈與，能符合每年一萬元免稅贈與的規定，應在信託文件中明定，受益人有按其受益份額提領這筆贈款的權利。如果受益人接到贈款通知後，不在一定期間內行使這種柯戀美權限，則他的提領權 (withdrawal rights) 即告失效。受託人隨即使用這筆錢去支付保險費。上述權限乃根據 *Crummey v. Commissioner*, 397 F2d 82 (9th Cir. 1968) 的判例所確立的原則而來。

如果有提領權的受益人是未成年人，則這種提領權應由他的監護人為之。這裡所指的監護人應由設立人以外的人擔任為妥。

## 六、人壽保險單的轉讓

如果你先設立不可撤銷的人壽保險信託，然後再以信託名義，購買人壽保險，則自始這張人壽保險單不屬於你所有。這是最好的安排。如果你已擁有一張人壽保險單，你仍然可以設立人壽保險信託。首先應考慮的是該人壽保險單的現金價值。現金價值若超過一萬元（夫妻共計二萬元），則你有二種選擇。第一，你可以使用向保險公司借款的方式，每年借出一部份金額，而轉贈信託名下。第二，你可將該保險單轉讓給信託，而申報超出免稅贈與部份的贈與稅。

# 旅 館 服 務

## 秘 訣

### 一、工作人員應有的儀容：

**頭髮：**要梳理整齊，切忌長髮及染髮，保持整潔。

**面部：**男女都要留意面部清潔，上班前十分鐘刷牙一次。女性有必要化妝打扮，宜淡妝切忌濃妝。

**佩戴：**不可佩戴過於華貴之飾物，以示尊敬客人。

**穿著：**制服或襯衫，每天要熨整齊，褲子要保持應有的線條，使用刷子將衣褲、皮鞋刷乾淨，也不穿著太華麗的服裝，最好能穿著不帶花紋、色彩調和的服裝，以整齊、清潔為原則。

**雙手：**必定要將指甲修剪整齊，養成隨時洗手之習慣。女工作員要塗指甲油，以無色透明為宜，色彩不能過於艷麗。

**皮鞋：**以黑色正統的鞋子為準，其它顏色之皮鞋一律不准穿。

### 二、人員應該注意事項：

服務的態度可從表情和待客中反映出來：

**禮貌：**「早安」、「謝謝」這兩句話，絕對不可忘記。向客人問候時，雙目要正視客人的眼睛並帶微笑點頭，出自內心真誠的問候，客人會感到非常愉快。

**微笑：**工作人員無論受任何委屈，也要面帶笑容，即使客人不高興，也會對旅館留下美好的印象。

**顧客心理：**顧客最忌諱受岐視，基於此心理，無論男、女、老、少、黑、白，要以先到者先獲服務為原則。

**動作：**和客人擦身而過時，一定要打招呼。在行動中不准將手插在口袋裡面。不要當眾耳語，或指指點點。不要目不轉睛盯著某個人看。走路時要抬頭挺胸，目不斜視的地注視前方。

# 新雇員登記法實施

根據加州參議會1423法案而實施的這項措施，全名為「新雇員登記法」(New Employee Registry)。

法案規定加州雇主若擁有五名以上加州員工，凡在一九九三年四月一日以後雇用新進員工、重新雇用員工或員工重返工作崗位，必須在卅天內向加州就業發展局(EDD)填寫 DE34表格，其主要目的在協助執法單位掌握必須負擔子女贍養費的父母之行蹤，以阻止部份父母藉轉換工作來逃避付子女贍養費的義務。

該法案也設有豁免條款，凡是新雇員工未滿十八歲者或月薪不及三百元，雇主不必申報。至於DE34表格，可向當地Employment Tax District Office

索取或向加州就業發展局索取，地址：EDD Forms and Supplies Ware House, 805 R Street Sacramento, CA 95814-6497，電話：916-322-2835。

如果雇主手邊沒有DE34表格，可將載有雇主名稱、地址、報稅帳戶號碼及雇員的姓名、社會安全卡號碼的書面資料提出申報，申報辦法有二：寄至 EDD, P.O. Box 997016, MIC 23, West Sacramento, CA 95799-7016或傳真到(916) 653-5214。

加州就業發展局爲了協助雇主瞭解這項新規定，特別設立熱線電話：(916) 657-0529，以錄音說明法規內容，雇主如有疑問，也可留言，該局職員將會回電。



## 萬通銀行

General Bank MEMBER OF FDIC  
每戶保險十萬美金

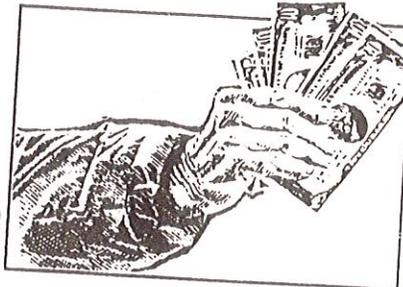
## 南加州華資第一大銀行

資本雄厚

股票公開上市

禮貌 · 正確 · 迅速

- 專人代收支票存款服務  
(COURIER SERVICE)
- 平價證券經紀服務  
(DISCOUNT BROKERAGE SERVICES)
- 個人專業貸款  
(EXPRESS LINE)
- 中小企業貸款
- 各種建築及房地產貸款
- 進出口貿易融資
- 萬全高利自動轉帳存款  
(CASH MANAGEMENT ACCOUNT)



總行

HEAD OFFICE  
201 S. Figueroa Street  
Los Angeles, CA 90012  
(213) 972-4164

聖谷分行

SAN GABRIEL BRANCH  
1420 E. Valley Boulevard  
Alhambra, CA 91801  
(818) 457-7203

蒙特利分行

MONTEREY PARK BRANCH  
701 S. Atlantic Boulevard  
Monterey Park, CA 91754  
(818) 281-1033

哈崗分行

HACIENDA HEIGHTS BRANCH  
17271 Gale Avenue #A  
City of Industry, CA 91748  
(818) 912-8825

託倫斯市分行

TORRANCE BRANCH  
23326 Hawthorne Boulevard, #100  
Torrance, CA 90505  
(310) 373-9070

總行營業部

BUNKER HILL BRANCH  
201 S. Figueroa Street  
Los Angeles, CA 90012  
(213) 972-4230

爾灣分行

IRVINE BRANCH  
4010 Barranca Parkway, #150  
Irvine, CA 92714  
(714) 551-1991

阿凱迪亞分行

ARCADIA BRANCH  
1119 W. Huntington Dr.  
Arcadia, CA 91006  
(818) 574-7767

喜瑞都市分行

CERRITOS BRANCH  
18643 S. Pioneer Boulevard  
Artesia, CA 90701  
(310) 809-1300

聖地牙哥分行

SAN DIEGO BRANCH  
4688 Convoy Street  
San Diego, CA 92111  
(619) 277-2030



MEMBER  
FDIC

# 1993年美加大型旅館拍賣活動

這項拍賣會是替坐落於美國11州與加拿大總值大約一億七千五百萬元的23家旅館尋找買主，採私下投標方式，沒有特定日期。

負責拍賣會的是在全球23個國家設有63個辦事處的Jones Long Wootton 房地產仲介公司，與執美國房地產拍賣界牛耳的Kennedy-Wilson拍賣公司，以及旅館顧問公司Geller & Co.。

在此拍賣會中的旅館有8家位於加州，其中3家坐落於洛縣，分別為洛杉磯國際機場旁機場大道9750號，擁有567個房間的Viscount旅館，Valencia市25259號Old Road擁有130個房間的Hampton Inn. 以及洛杉磯國際機場旁西世紀大道6161號擁有178個房間卻從未開放營業的一家旅

館。另外一家較受矚目的旅館是座落於聖伯納汀諾縣箭頭湖旁的度假旅館Lake Arrowhead Resort。

上述四家旅館市價約值四千四百五十萬元，是市場景氣時價格的50%-75%。

Jones Long Wootton房地產仲介公司指出，參與這次拍賣會的投標者半數來自海外，而且以台灣、香港、泰國的亞洲財團或個人為主，另外11個國家投標人包括美國、加拿大、德國、巴拿馬、沙烏地阿拉伯及南美洲財團或個人。

與去年八月大張旗鼓替拍賣會做宣傳不同，此次主辦單位以低調處理拍賣活動，而且未公佈各項拍賣物業詳細資料，祇透露拍賣物業若成交，時間應在九月底以前。

★您的酒店有經營上的困難嗎？

★您酒店營業成本負擔很重嗎？

★生意與過去有顯著的差別嗎？

**富利酒店管理公司**是全國最大及最有效率的專業酒店管理公司；以中西合璧的管理概念，我們提供您最完善的服務，使您酒店的價值及收益節節上升。

  
**RICHFIELD**  
Hotel Management, Inc.

**富利酒店管理公司**  
(香港富豪酒店集團關係企業)

請與我們連絡—總公司：

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

洛杉磯：

Mr. Terry Lee (李德揚)  
Manager, Business Development  
1055 West 7th St., 20/F  
Los Angeles, CA 90017  
(213) 891-0252

# 東京東方21世紀旅館經營策略

三重賣點：復古、華麗、氣氛

規劃重點：歐洲風格、復古情懷、商業人士、新機能

位於日本東京江東區東陽町的21世紀國際級旅館是由日本鹿島建設公司傾力開發的一家國際級觀光飯店。它有21層樓高，客房有404間，由外表看上去確實有現代建築之美，一點也不亞於一般的都市型飯店，但如果您一踏裡面，渾身的感受又完全不一樣，因為飯店早就把復古、華麗、不可思議的氣氛這三重賣點及歐洲風格、復古情懷、商業人士、新機能等四項均列為規劃重點，來掌握特定的消費羣。

溫馨復古茶色的家具、坐椅、曲線明朗桌子，件件考究，還有每層樓壁所精心掛上的世界名畫，在在凸顯飯店與眾不同的藝術氣質。

交通便利，離地下鐵東西線東陽町車站約十分鐘車程，如果從羽田機場下飛機坐車也只有半小時，也是它吸引人的地方。佔了地利之便又是新開張加上大膽宣傳手法，因此「東方21世紀」順利的達到了預定營業目標。

在這21樓高的建築裡，有兩個最大的特色是位於一樓的殿堂和第18層樓的結婚教堂，一樓殿堂面積廣達一千八百平方公尺，專門提供企業界作為超大型展示會場之用，第18樓的基督教禮堂則專門提供新人舉行教堂婚禮，內部極華麗、莊嚴。

地下一樓則規劃為停車場，二樓為大廳 (Lobby)，三樓供喜慶宴會，四樓、五樓為辦公行政用，六至21樓

規劃成商業客房。

由於明確鎖定商業人士打尖需求，飯店內單人房也好或雙人房都佈置得多采多姿，名畫、高水準音樂及服務，如傳真、影印、代客泊車、衣物乾洗，商業情報提供、外幣兌換、快遞服務、機場接送等機能多樣化並結合價格大眾化。

在此嶄新的理念下，概念行銷，早就規劃好「客層」是那些特定對象，再依對象來規劃整個樓面設施，並擴充軟體硬體設備。

**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

# 香港1997 各大酒店紛被預訂

距1997年七月一日還有整整四年，但世人已注目於這一歷史性的重要時刻——香港主權回歸日。此地的大酒店因此接到了國外的來電、來函，請求為屆時前往觀禮的旅客留下一席之地。

香港酒店業主聯會的負責人稱，這些急於預訂酒店房間的人，希望一睹「九七」盛況，成為歷史的見證者。位於維多利亞灣畔，名聲顯赫的半島酒店，目前只有一百六十五間客房，而擬定一九九七年七月一日在此下榻的，已逾二百戶。

五星級的希爾頓酒店，約有七八成的房間被預訂，某些客戶還得事先付費，以確認他在九七期間的使用

權。

最早接受訂戶的，要推港島的怡東酒店，一九八七年初，他們專門撥出一百套靠海的住室供「九七」來者選用，不出一年，便宣佈客滿。

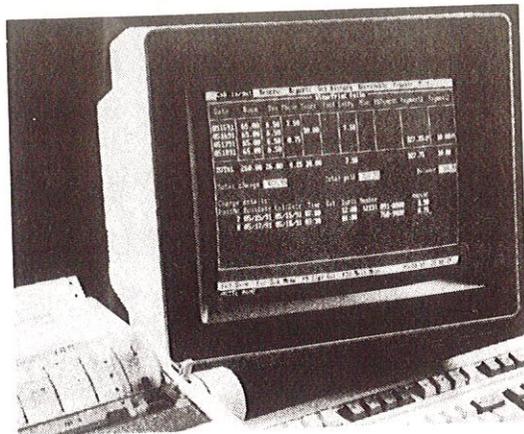
為紀念這獨特的日子，他們定的房價是一千九百九十七港幣。

這些「未雨綢繆」的客戶們，來自英國、美國、加拿大、日本，其中有與香港結下不解之緣的財團商賈，也有政壇人士和新聞從業人員，一些遠在海外的華僑，乃至香港、台灣居民亦在此列。到了一九九六年，香港的酒店總數估計為九十多家，客戶為三萬五千餘間，據預測這些數字，未必能滿足「九七」的需求。

## 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。



#### System features:

- FRONT DESK OPERATIONS
- RESERVATIONS
- GROUPS
- GUESTS HISTORY
- DIRECT BILLING
- TRAVEL AGENCY
- COMMISSION
- HOUSEKEEPING
- FINANCIAL REPORTS
- STATISTICAL REPORTS
- MARKETING REPORTS
- TELEPHONE POSTING
- INTERFACE

9155 SHADDOCK CIR. RIVERSIDE, CA 92508  
 TEL: 909-780-8014 FAX: 909-780-7845

## ◎讀者園地◎

本人曾參加 貴會與大洛杉磯公會聯合舉辦之旅館經營訓練班，理論與實務並用，不僅獲益良多，而且其原理與原則終身受用不盡。我雖然經營旅館多年，但往往為雇人而煩惱，一則不知新人底細，二則不知如何訓練他。總覺得花了很多時間去訓練人，不如自己親自動手去做還來得快。因此，建議 貴會經常舉辦類似訓練班儲備人才為同業隨時聘用，則受惠者不僅尋職人員，而且旅館同業也不致有斷人看顧櫃台之危機，一舉兩得，亦屬 貴會加強服務會員之一環，謝謝！

讀者 林大聲敬上

欣讀報載林秘書長多年奔走，引進了美國加州旅館公會副會長與廖會長共商結盟事宜，將於聖誕節晚會中正式結為金蘭，實屬同業間莫大喜訊。

在南加州眾多台灣社團中，獨善其身已很不容易，能擴大視野打入美國主流社會，進而結為姊妹會者，唯台灣旅館公會為首。屆時如能邀請中美雙方政府官員見證簽約儀式，勢必為大會增色不少，凡我同業躬逢其盛，亦與有榮焉。至如何加入該公會為會員，而自動成為台灣旅館公會之會員，有關細節，請早日公佈，以便廣為介紹同業參與，共襄盛舉。

會員 陳春敏敬上



▲本會與大洛杉磯旅館協會、  
僑二中心合辦旅館經營訓練  
班。

讀世界日報刊載，貴會與大洛杉磯協會聯合舉辦旅館經營訓練班，其聯合社團之政治意義高於一切，為雙方合併邁進第一步，堪稱頗有成果。

環顧在加州各社團，只有分，未有合併之先例。貴會與大洛杉磯協會屬性相同，對象均為旅館同業，如分彼此，則令同業頗感困擾。據說，大洛杉磯協會是由 貴會出去獨立門戶，當時或基於某種原因，咱們不得而知。

廖會長自上任以來，諸多革新會務，如巡迴各地舉行理事會，將與美國加州旅館公會結為金蘭之交，辦理「儲備人才訓練班」，以及建立永久會館等等，推陳出新，給予外界一新耳目，辦得有聲有色。大洛杉磯楊會

長為人平實，對旅館經驗豐富，經常為中小型業主爭取權益不遺餘力，甚獲業界肯定。廖會長與楊會長彼此私交深厚，均屬公會熱心人物，為有目共睹之事實，雙方如能坦誠地攜手合作，共同為旅館業服務，不但在社區中傳為佳話，亦屬同業間之福。

會員 李台生敬上

本人有幸參加南加州台灣旅館公會八月十八日在富樂頓市所舉辦第一次巡迴理事會。與會人士多達五十多人，有保險業專家、也是該會榮譽會長吳霖女士，有美國頗負盛名的連鎖公司 HF & System Inc.，以及美國最大的旅館管理公司 Richfield Management 各以其專業知識在現場講解以後，並與同業先進，以及出席開會理事等等。大家聚集一堂，高談闊論，氣氛和諧，座談主題明確，業者受益良多，希望繼續舉辦下去。

我一向對公會沒有印象，僅認識一位林玉樹秘書長，心想諸位理事不過出出風頭，排出名片頭銜，對外炫耀一番而已。自從親眼看到廖會長、林秘書長以及眾位理事們依據公會擬定的工作計劃，在現場不厭其煩而有耐心地為業者講解各項問題以後，才深深地體會到公會的理事們，千真萬確地奉獻出他們寶貴的時間與金錢，真誠的為業者服務。尤其是林秘書長連任八年以來，不計酬勞，甚至目前無給薪的完全奉獻，任勞任怨，不辭辛勞只問耕耘，不問收穫的精神，更令人敬佩不已。在此謹祝南加州旅館公會百尺竿頭更進一步，會務宏圖大展。

新會員 楊登輝敬上

## ◎編者的話◎

• 本期會刊，會員們可以看出有很明顯的不同。自廖會長接任以來，他一直希望能為會員們多提供一些實質上的幫助；因此，大家可以看出本期內容大都是一些「實在」的東西。

• 「序言」、「會務報告」、「理事職責」三篇文章中，可以明確看出公會這一年的計畫與想要做的事情，希望會員多提供意見，集思廣義，共同完成。

• 與加州旅館公會締盟一事，究竟有那些好處？一篇文章、一封信（中英對照），從其中可以很「清楚」的了解雙方締盟的利益所在。

• 搜索票，觸目心驚。這是與會員有切身利害關係之事，也是旅館業所碰到最嚴重的事，你的旅館被警方搜索了，怎麼辦？請立即與公會連繫。

• 在本刊出版委員會負責人陳正吉理事的日夜奔走與精心策劃之下，趕在巡迴理事會在聖地牙哥舉行之前出刊，特此致謝。在林玉樹秘書長與蕭秘書數日來「挑燈夜戰」趕工下順利完成出刊任務，會長交代要特別在此表揚兩位，同時也讓諸位理事與會員們了解，這本刊物是「辛苦」的結果，而非憑空掉下來的。

• 本期為本刊物第69期，對在美中文專業刊物而言實屬不易，而在南加華人社團中亦屬罕見，在此要特別感謝廣告廠商支持，唯有他們熱心的贊助，本刊物才能存在。



# 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

我們也提供安裝的服務

Montebello Holiday Inn.

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

# 加聯保險 及所屬機構



*Unico*



*Precision  
Risk Management*



*UCA  
General*

- 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

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