



南加州台灣旅館業同業公會

旅館通訊

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

MARCH
2000

HOTEL & MOTEL NEWSLETTER

Issue Number **93**

ALL YOU NEED FROM JUST ONE SOURCE!

包羅萬有！您唯一的供應商！



Products, Design, Installation, Leasing
各種產品，設計，安裝，租賃

1-888-C²A²L⁵L⁵ S⁷G⁴I⁴

SGL THE SUPPLY GROUP, INC.

The Supply Group, Inc.
is Recommended and Endorsed By
由以下人士鄭重推薦與肯定

Herman Lin

Chris Chiu

Stephen Hsu

110 Copperwood Way, Oceanside CA 92054 · www.supplygroup.com

CHIANG, CHIU-CHI
TRAVEL TIME MOTEL
5447 EL CAJON BLVD.
SAN DIEGO, CA 92115

TAIWAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION
OF SOUTHERN CALIFORNIA
1045 E. Valley Blvd. A212
San Gabriel, CA 91776

南加州台灣旅館業同業公會
Tel: (626) 280-2207
Fax: (626) 280-2243
ADDRESS CORRECTION REQUESTED

台美地毯

Shaw

CARPET
& FLOOR
CENTER.

專精旅館地毯、窗簾、壁紙



這是本公司最近完工的 FOUR POINTS HOTEL-Anaheim 歡迎參觀

尺寸誠實 價格公道
施工精細 售後服務

本公司推出最新，不褪色，不怕漂白水，價格合理的旅館專用地毯，免費估價，並提供樣品。歡迎來電索取。

(562) 926-5599
(888) 461-7878
Fax: (562) 926-8479

11815 165th ST
Norwalk, CA 90650

會長的話

邱垂煌

邁入千禧龍年的二十一世紀，旅館業隨著經濟景氣蓬勃發展，業者對未來充滿信心。但Buena Park市會員們對市政府頒佈六個月內不得讓客人兩次連續住宿 28天的法規深感困擾。日前與邱明文副會長、汪蔚興理事，以及當地會員們召開會議，逐家拜訪業者，籌措基金準備與市政府據理力爭，廢除這種不合理的法規，希望會員們能通力合作，出錢出力，不要讓市政府的不合理法規威脅我們經營及生存。

公會的作用乃是結合大家的力量，互相學習，業者平時除了對於週遭事務有敏銳的觀察力，更應不斷吸收新知以配合時代潮流，公會針對會員的需要於4月12日與華僑文教第二服務中心合辦旅館從業人員訓練班，本屆特別安排全天候課程，我們邀請學者專家對於市場走向做深入的分析，更針對業者時常面臨的員工及法律問題請專家學者做分析解說，會後在欣園聯誼晚餐。於5月10日在The Montebello Country Club舉辦旅館盃高爾夫球賽，賽後於北海魚村聯誼晚餐。各位同業先進平時為事業鑽營奔忙，切勿錯過這個忙裡偷閒，鍛鍊身心之良機。

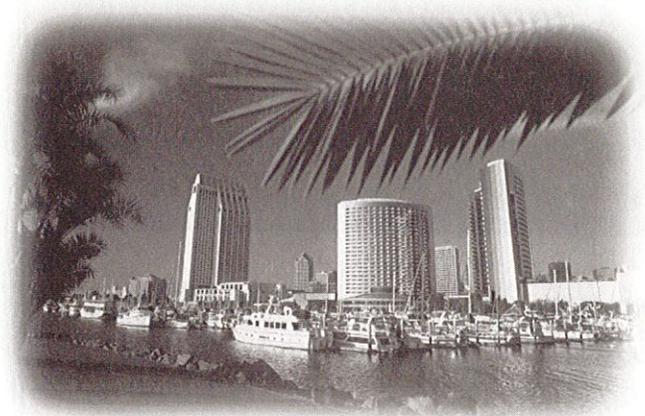
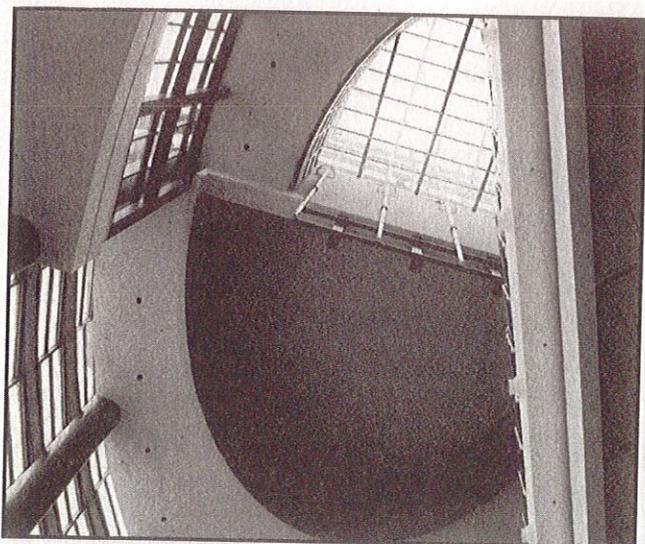
最後祝福各位同業先進，千禧龍年身體健康，財源廣進



歷任會長芳名錄

第一屆	蔡金裕 / King Chai	1974-1976
第二~五屆	王桂榮 / Ken John Wang	1976-1980
第六屆	陳哲夫 / Jeff Chen	1980-1981
第七屆	范宗暉 / John Fan	1981-1982
第八屆	丁昭昇 / Charles Ting	1982-1983
第九屆	劉丁榮 / Ting Liu	1983-1984
第十~十一屆	楊茂生 / Maoson Young	1984-1986
第十二~十三屆	黃三榮 / San John Hung	1986-1988
第十四屆	李木通 / Tom Lee	1988-1989
第十五~十六屆	方俊雄 / Grover Fang	1989-1991
第十七~十八屆	顏樹洋 / Rosano Yan	1991-1993
第十九~二十屆	廖聰明 / Tom Liaw	1993-1995
第二十一屆	陳正吉 / Cheng-Chi Chen	1995-1996
第二十二屆	陸和源 / George Lu	1996-1997
第二十三~二十四屆	盧景林 / Robert C. Lu	1997-1999

目錄



工商法律專欄

- 8 Wage Order Poster Requirements Clarified for Employers
- 10 Feds Propose New Ergonomics Standard
- 14 如何研讀產權報告
- 18 公元二零零零年恢復以每日計算加班費
- 22 法律保險經驗談
- 24 工傷保費預期大幅調漲，業者吃弗消
- 26 加班費恢復每天工作超過八小時起算
- 28 WORKERS COMPENSATION HOT SHEET
- 29 僱主如在工作場所使用危險物質必須告知訓練員工安全使用方法

經營管理專欄

- 32 Storing Guest Luggage
- 34 檢查各行各業工作場所衛生與安全
工業衛生師邱奕彥職責是開罰單
- 36 訂購長途電話避免成「肥羊」
查清楚所有「附加條件」
- 38 旅館連鎖商號以及介紹系統

市場行銷專欄

廣告索引

- 48 旅館客源何處來
- 50 O.C. Hotel Demand Steady;
Rates Rise Slightly
- 52 民主黨全國大會帶動「風水」
洛城旅館明年出租率將提高
- 54 三大開發計劃看好
南加成旅館投資重鎮
- 56 美國西海岸最大及最現代化的會展中心
安那罕大會堂「改頭換面」，億元擴
建，可容納12萬人
- 60 旅館業另類行銷的探討

資訊財務專欄

- 64 網際網路巔覆資訊世界
- 68 您的企業上網了嗎？
不可忽略的e-電子化時代
- 71 網路公司的行業分類和前景
- 74 旅館網絡
- 78 生意何價？誰來評估？
- 82 歲首作好財政計劃

會務及會員動態報導

- 87 南加州台灣旅館業同業公會旅館盃高爾
夫球賽
- 87 旅館從業人員訓練班
- 88 呈 台灣旅館業同業公會 企劃建議書
A PROPOSAL TO TAIWAN HOTEL &
MOTEL ASSOCIATION

- 封面 The Supply Group, Inc.
封底 New Century BMW, Inc.
封面裡 台美地毯
封底裡 Atlas Hospitality Group
- 13 美國大中企業
21 華美電子鎖
33 美國通訊
37 KMK Supply Co.
53 Progreen Putting Green & Turf System
57 光輝油漆公司
67 至上保險
75 聯合商業互惠交易中心
79 萬通銀行
83 殷信理財
85 大友床墊

第93期2000年3月出版

發行人: 邱垂煌

Publish: Chris Chiu

總編輯: 許清松

General Editor: Stephen C. Hsu

執行編輯: 周培瑩

Executive Editor: Shirley Chou

編輯委員:

Editors:

1. 市場行銷專欄: 范約瑟、汪蔚興
Joseph Fan,
Wilson Wang

2. 資訊財務專欄: 李秉信、王強生
Ping Hsin Li,
John Wang

3. 工商法律專欄: 張鎔光、王政煌
John Y.k. Chong,
Michael Wang

4. 經營管理專欄: 李德揚、林宣昭
Terry Lee,
Herman Lin

5. 會員動態專欄: 邱明文、鄭春暉
Mason Chiou,
C.H. Cheng

VPA Graphics
Eric Chen

(714) 624-2724

印刷
Printing

印刷
Printing
(714) 624-2724

編者的話

許清松

第93期的旅館通訊，已經順利出刊，首先感謝全體會員及廣告廠商的大力支持。旅館通訊的成長與進步，有賴全體會員共同耕耘，共同勉勵，希望能夠百尺竿頭，更進一步，將旅館通訊發揚光大。

公會是非營利機構，也不具有任何政治色彩，我們堅持以服務會員為宗旨。每年公會都舉辦座談會及訓練班，其目的在於培訓及教育會員解決管理疑難，開導旅館業主，在經營的理念上有正確的觀念，並創造事業上的成功。除此之外，旅館通訊的發行，也是重要的資訊來源，編輯部們集思廣益收集資料，將市場動態、市場行銷、經營管理，以及最新的工商法規編輯報導，其目的也是服務會員。還有，本會是南加州少數社團擁有會員團體保險福利的非營利機構，業主只需要加入本會，立刻具有加入保險的資格，保費低廉，服務第一，佳評



如潮，深受會員的喜愛。

面對資訊爆炸的21世紀，大量的資訊來自網際網路，如何有效的使用網路學習成了現代人的最重要的課題之一。會議通知、觀念分享、客戶聯繫、聊天八卦...等，E-MAIL電子郵件可能是古往今來最偉大，用途最廣泛的溝通工具，收E-MAIL電子郵件甚至已變成大多數人進入辦公室後的第一個動作，由於不受時間、地點的限制，E-MAIL可穿透層層編制的屬性，甚至徹底改變了辦公室的溝通生態，E-MAIL正是讓您的人際關係得以突破重重藩籬的利器。此外，電子商務E-COMMERCE的流行，已是一種趨勢，旅館經營者應該善加利用，爭取網路訂房，促進客房的銷售。

最後編者在此提醒大家注意，今年元月份已經生效的加州第AB60號法案規定，不管員工的薪水有多高，除非員工（主要從事）(PRIMARYLY ENGAGED) 的是包括行政、管理、專業等在內的(豁免權)工作，否則一律不得豁免超時工資。過多的加班費用，不但造成旅館經營成本增加，況且如果處理不當，也有可能受到勞工法的處罰，所以業者不可不慎，本期旅館通訊有詳細報導，希望業者參考利用。



工商法律專欄



編輯小組：張鎔光
王政煌

- 8 Wage Order Poster Requirements Clarified for Employers
- 10 Feds Propose New Ergonomics Standard
- 14 如何研讀產權報告
- 18 公元二零零零年恢復以每日計算加班費
- 22 法律保險經驗談
- 24 工傷保費預期大幅調漲，業者吃弗消
- 26 加班費恢復每天工作超過八小時起算
- 28 WORKERS COMPENSATION HOT SHEET
- 29 雇主如在工作場所使用危險物質必須告知訓練員工安全使用方法

Wage Order Poster Requirements Clarified for Employers

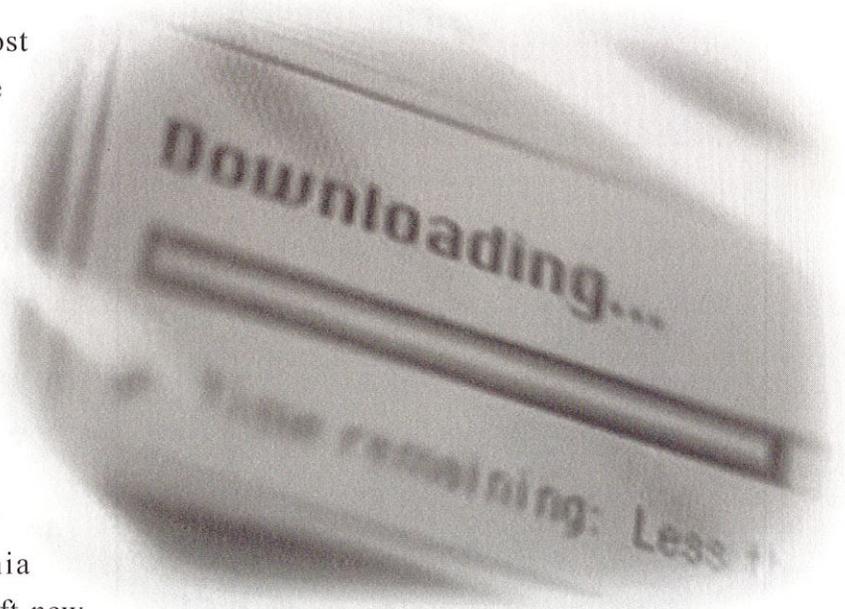
本刊編輯部

Every California employer must post one of 15 Industrial Welfare Commission (IWC) wage orders along with the many other posters required by state and federal law. Recently there has been a great deal of confusion about this posting requirement following passage of AB 60, the law returning California to daily overtime.

AB 60 changed the required wage order posting for most California employers, and directed the IWC to draft new wage orders, which should be final later this year. Until the new wage orders are final, employers must post the currently applicable wage order as follows:

※ **Wage Orders 1, 4, 5, 7 and 9.** Wage orders ending in "-98" must be discarded (for example, 1-98) and replaced with the wage order that had been in effect before January 1, 1998. The wage order numbers to post in the year 2000 are 1-98, 4-98 (amended in 1993), 5-98 (amended in 1993), 7-80 and 9-90.

※ **Wage Orders 2, 3, 6, 8, 11, 12, 13 and 15.** There is no need to replace the wage order that was posted before January 1, 2000.



※ **Minimum Wage Order MW-98.** Employers under all 15 wage orders also must post the state's Minimum Wage Order MW-98 (included on the California Chamber's poster set).

Current Wage Orders on the Web

The California Department of Industrial Relations (DIR) does not have enough stock of the official wage orders to meet demand. If you received the California Chamber's poster set and sent the wage order request postcard contained in that set to the DIR, you may not receive a wage order because of the DIR's low stock.

However, DIR Chief Legal Counsel

Miles Locker says the DIR will not penalize employers who download and print the appropriate wage order from the DIR website and post the downloaded version until official wage orders can be printed and distributed by DIR. The wage orders can be downloaded at <http://www.dir.ca.gov/IWC/iwc.html>. Employers with no Internet access may call the DIR at (415) 703-5070 to obtain the appropriate wage order.

Draft Wage Orders on the Web

Also available on the DIR website is the current draft of the wage order the IWC is considering, which would take effect later this year ("Draft Interim Wage Order, December 15,

1999"). This is simply a draft however, and should not be posted.

Once the draft is finalized, employers will be required to post the new wage order along with the official wage orders described above. The Labor Law Update will notify employers in a future edition when the draft has been finalized.

establish prevention programs that include:

- * an ergonomic evaluation;
- * implementation of control measures; and
- * administrative requirements, such as employee training.

For the California ergonomic regulations to be triggered, the repetitive motion injury must be predominantly (50 percent or more) caused by a repetitive job, process or operation.

California regulations differ from the proposed federal standard because the proposed federal ergonomic regulations will require employers to undertake hazard prevention and control efforts in response to actual or perceived problems without proof of a predominant workplace cause.

Stricter Than California

According to Fed Main, an attorney for the California Chamber, "This is one area where the California Chamber of Commerce is strongly recommending to federal OSHA on behalf of small businesses that a predominant cause element be added to the proposed regulations.

"However, if the federal standard is adopted as is, it would be stricter than the California standard and California employers would have to adopt it."

Main says the Chamber also is supporting a small business exemption, such as exemption employers with 10 or fewer employees.

How to Prepare for Ergonomics Compliance

1. Employers should undertake an ergonomic hazard assessment to determine whether jobs pose a significant risk of causing muscular skeletal disorders (MSDs) and whether workers are suffering work-related injuries as a result.

2. Don't hesitate to hire an ergonomic to perform a workplace assessment. Be sure to implement any recommendations provided to the employer in writing by the expert.

3. Employers also should be sure they are complying with all Cal/OSHA ergonomics regulations. For more information on the Cal/OSHA repetitive motion injury standard, employers may consult the California Chamber publication, Cal/OSHA Basics: Written Plans and Programs, Chapter 18.



旅館設計，施工

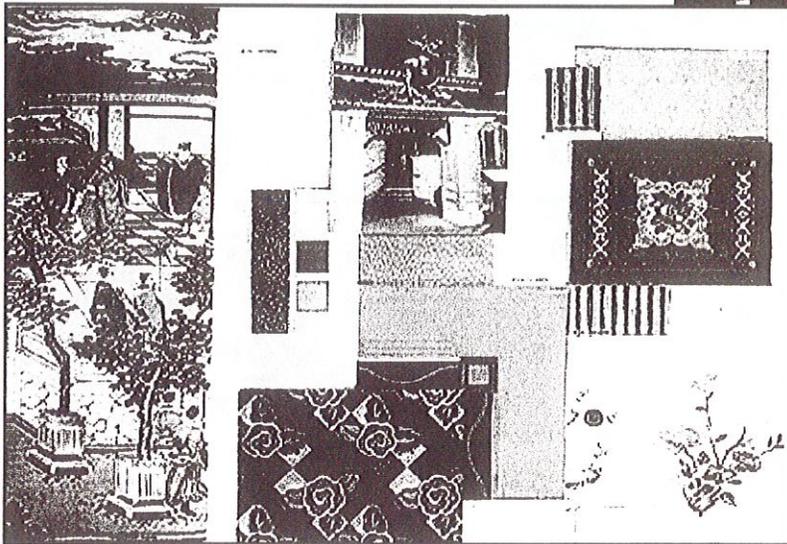
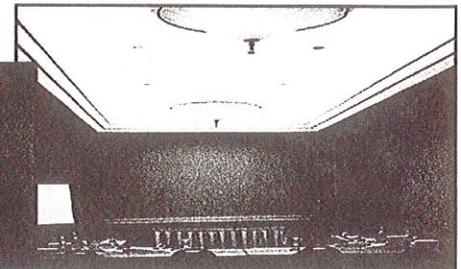
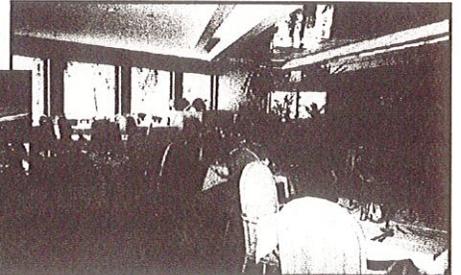
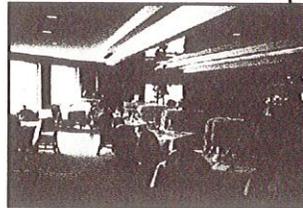
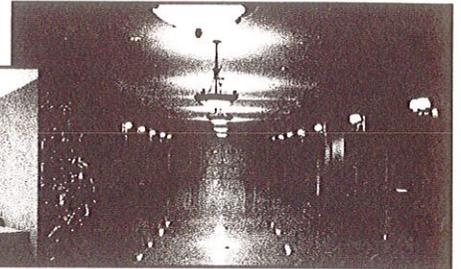
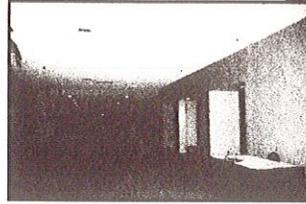
美國大中企業 專業經驗豐富

施工後

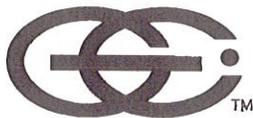
代表作

THE WESTIN BONAVENTURE HOTEL-LOS ANGELES
 LOS ANGELES AIRPORT HILTON & TOWER-LOS ANGELES
 HILTON UNIVERSAL CITY-UNIVERSAL CITY
 DOUBLE TREE CLUB HOTEL-SANTA ANA
 HOLIDAY INN-WAIKIKI
 RADISSON HOTEL-VANVOUVER
 HOLIDAY INN-SCOTTSDALE
 HOLIDAY INN-MONROVIA
 RANCHO SANTA BARBARA MARRIOTT-SANTA BARBARA
 BILTMORE HOTEL-SANTA CLARA
 MGM GRAND HOTEL & CASINO-LAS VEGAS 餐館裝修
 THE MIRAGE HOTEL & CASINO-LAS VEGAS 廚房改造
 TREASURE ISLAND HOTEL & CASINO-LAS VEGAS 廚房改造
 SHERATON DESERT INN HOTEL & CASINO-LAS VEGAS 廚房改造
 NEW YORK NEW YORK HOTEL & CASINO-LAS VEGAS 採購代理

施工前



- 美國大中企業集團所屬的
設計工程公司對於旅館之建
開發，規劃，設計，新建，
裝修等都有充分的經驗與
能力。為您解決旅館的各種
難題。
- 同時為旅館業主提供專業
採購代理服務業主除了可
以享受比批發價格更好的
優惠之外，更重要是能提供
您最佳的專業服務。



GCI GROUP

美國大中企業

Toll Free Number: 1-800-523-7134 (In CA) 1-800-826-3283 (Outside CA)

Head Office 1232-1236 E. Factory Place, Los Angeles, CA 90013

Phone: 213-622-3594 Fax: 213-622-3585

如何研讀產權報告

胡維剛律師

美國五十州中除了愛俄華州外，產權保險是房地產買賣和抵押貸款不可或缺的一環。房地產買賣時，買方要確定賣方的產權沒問題。抵押貸款時，貸方要確定抵押權的順位。他們所依賴的不是所有權狀或抵押權狀，而是產權保險。幾年前，南加州很多人投資抵押債權，被騙了幾千萬美金，就是因為投資者太過相信抵押權狀和抵押權轉讓書這一張紙，沒作應作的調查或買產權保險，不知道原來的債權人將同一個抵押權連續賣了好幾次而被騙。

ALTA和CLTA

加州的產權保險主要有兩種。ALTA和CLTA。ALTA是美國土地產權協會 American Land Title Association的簡稱。它有兩千多個會員，是美國最大也是最有影響力的產權保險組織。美國所有的產權保險契約，其基本條款幾乎都是源自ALTA所建議的格式。CLTA是加州土地產權協會 California Land Title Association的簡稱。它有一百多個會員，包括加州所有的產權保險公司。

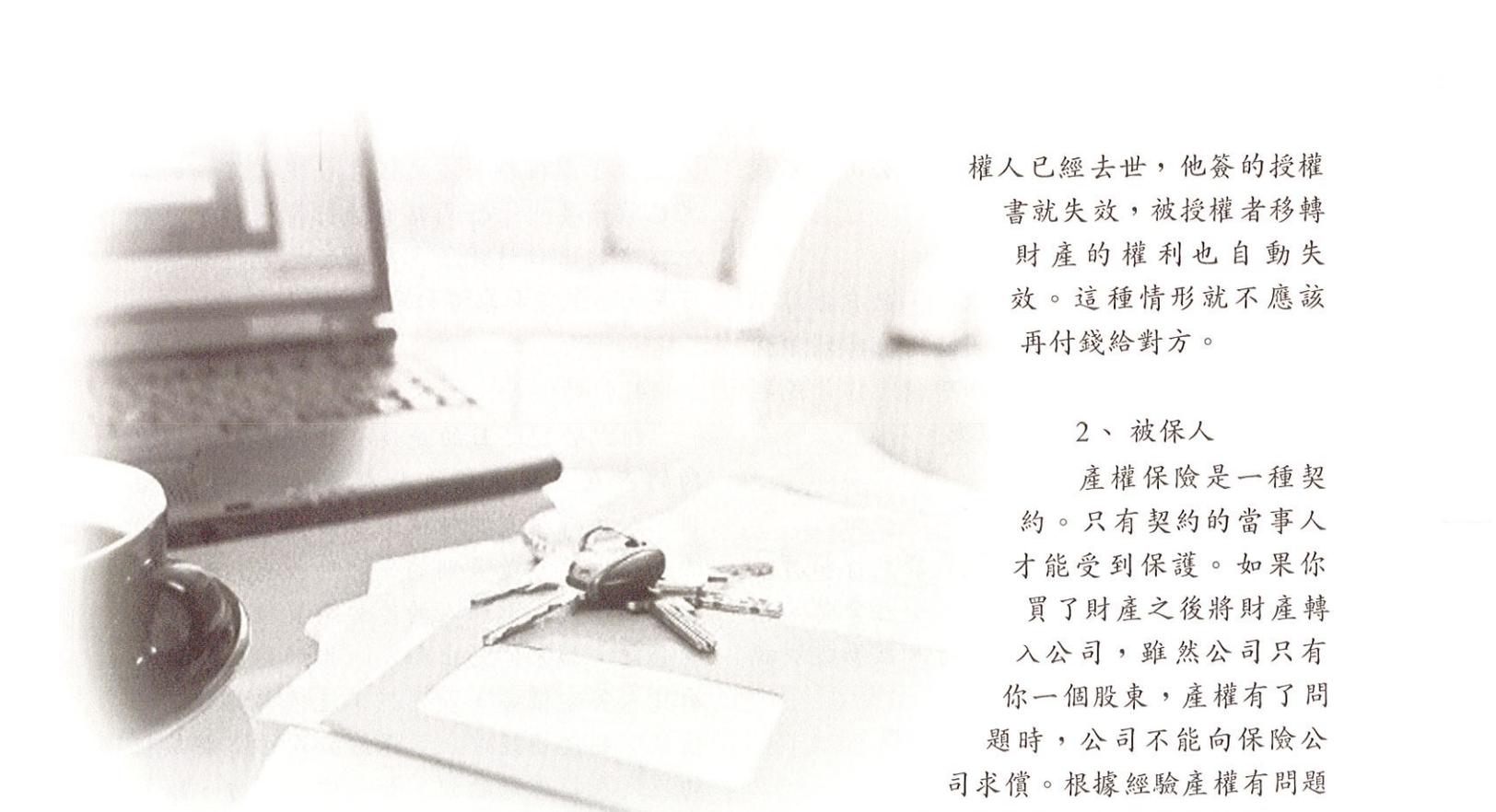
加州和許多其他的州和國家一樣，對產權的認定是以登記為主。甲將同一塊土地先賣給乙，再給丙。乙和丙都不知道甲將一地二賣，而且都付了市價，但是丙先去登記甲給的所有權狀。乙會因為沒有登記或後登記而落空受損。產權保險公司的主要工作就是分析整理從盤古開天到現在所有有關土地產權的登記資料，依據這些資料來判斷

一個房地產的產權有何瑕疵，是否可以投保，及是否應擔保任何瑕疵。

有關產權保險，筆者最常見的問題是ALTA和CLTA有何不同。有些產權的瑕疵無法從登記的文件發現。例如：土地界限是否正確，建築物有無侵佔到鄰地、鄰地的通行



權等。CLTA只保已登記有案的產權瑕疵，也就是如果產權有瑕疵而使被保者受損，必須該瑕疵在產權保險有效日就已經登記的，保險公司才負責賠償，沒有登記的，被保人必須自己承擔損失。ALTA則包括未登記的瑕疵。ALTA的保費通常比CLTA貴約百分之十到十五，而且通常要加測量的費用。應該買



權人已經去世，他簽的授權書就失效，被授權者移轉財產的權利也自動失效。這種情形就不應該再付錢給對方。

2、被保人

產權保險是一種契約。只有契約的當事人才能受到保護。如果你買了財產之後將財產轉入公司，雖然公司只有你一個股東，產權有了問題時，公司不能向保險公司求償。根據經驗產權有問題時，通常都會在財產移轉後三、

五年內發現。你如果要節省費用，在這三、五年內，如果所有權有所變動，還是應該重買保險，保護自己的利益。

3、拒保瑕疵

產權保險書通常會有一個Schedule B Exceptions。你因為該表所列的瑕疵受到損失時，保險公司不負賠償責任。雖然大部分的拒保瑕疵一般都不會產生很大的問題，但是房地產的投資數目通常都不小，還是必須很注意這些拒保瑕疵。

幾年前筆者一個客戶買了一個很大的商業中心。賣方在賣之前，將一部分土地的地權租出去，而且租約也登記了。但是產權保險公司的報告沒將這個租約列在拒保瑕疵裡。因為地上權人尚未開始使用土地，所以去勘察土地時，也看不出來有租約的存在。成交後地上權人要來主張他的權利。結果保險公司花了近三十萬美金將地上權人的權利買斷。如果當初這租約有列在拒保瑕疵裡，

那

一種保險，要看你願意承擔的風險決定。原則上，通常的住宅和價值較低的商用地產只要CLTA就可。其他的地產則應用ALTA。

產權保險的保費，習慣上在北加州是由買方負責。南加州則由賣方負責CLTA基本險的保費，其餘的買方負責。

產權報告書

產權報告書裡每一個細節都很重要，必須詳細研讀。但是筆者的經驗是很多人都對它不夠重視。以下就報告書的內容作重點介紹。

1、所有權人

如果房地產的所有權人和賣主不同時，買方雖然可以告簽約的賣方，但是無法取得產權。所以如果報告書的所有權人和契約的賣方有任何出入時必須馬上查明原因補救。有時候報告書也會註明所有權人是否已喪失買賣的權力。例如所有權人已在破產程序中，他就必須法院的許可才能賣。如果所有

買方就必須承受這個租約，保險公司就不用賠。

產權報告書上對護保瑕疵，只有很簡單的說明。你應該要保險公司將所有有關拒保瑕疵的文件送一份給你詳細研讀，你才能判斷是否可以接受這些拒保瑕疵。

1. 財產稅

財產稅通常可以在成交或貸款時扣掉，所以通常不會有問題。如果有受益費時，你就應瞭解費用多少，何時要付，然後設法說服賣方付。

2. 使用權

最常見的使用權是水、電、輸油管、下水道之埋設的權利。這種使用權你應要求保險公司將使用權的正確地點在圖上劃出來。已開發的土地，這種管道的埋設一般都在邊界，不妨礙土地的使用。未開發的土地就很難講。筆者見過電力公司可以在土地的正中央蓋電塔的。如果使用權的地點影響到你對該土地的使用計劃，通常水電公司肯將使用權移到不影響你的使用的地方。但是你應在批准產權前處理好，以避免將來的麻煩。

3. 通行權

通行權頗似使用權，通常是和鄰地之間的通行權利或義務。例如你必須給鄰地或鄰地必須給你30呎寬的通行權。有的通行權是政府要求你必須給一般的大眾或給消防隊的救火車用的。幾年前見過一個案子是政府有權穿過旅館的正中央鋪設馬路。最近一個案子，旅館有兩邊都是馬路，

但是看了產權報告書之後才發現，從前的物主已放棄其中一條馬路的通行權，將來政府把該路的出口封死了，新的物主也沒辦法。可見，不假設和求證的重要。

4. 租約

租約登記的目的是要公告讓大眾知道租約的存在，將來任何人在該財產取得的權利，如所有權或抵押權，都必須受租約的束縛。租約除了是長期的或租約裡有比較特別的條款，例如承租人的優先購買權，否則很少登記。如果你是出租人，租約終止時一要承租人簽棄權書，否則將來產權要轉讓時必須證明租約已經終止，保險公司才肯將該租約不列在拒保條款裡。如果你是買方，雖然保險公司給你的保險契約沒將已登記的租約列為拒保瑕疵，但是你將來賣或要貸款時它還會出現。所以夠登記承租人的棄權書最好，否則也要保留有關的文件備用。

5. 抵押權

抵押權有用來抵押債務人的還款義務的，也有用來抵押債務人的其他義務的。



抵押權最常見的問題是貸款已經還清或義務已經履行了，但是抵押權還沒註銷。如果是貸款的抵押，這時債務人就必須去找原來的債權人，要他授權抵押權的受託人註銷抵押權；或找出付款證明，替抵押權的受託人買保險，抵押權的受託人才肯註銷抵押。如果找不到債權人或付款證明時，可能就需透過法院來清除這個產權的瑕疵。加州的民法雖然授權保險公司依據證據不將抵押權列為拒保事項，但是一般的保險公司都不太肯如此作。

如果抵押權擔保的是付款之外的履行義務時，因為保險公司無法決定保證的金額，唯一的辦法是找出債權人，或透過法院。筆者有過兩個案子。第一案抵押債務人是賣方，買方同意超市買了後會按照政府的規定整修，否則必須賠償賣方的損失，這賠償義務以超市抵押擔保。買方已完全照作，政府和賣方的追訴失效也早就過了，但是因為抵押權還沒註銷，新的買主不肯成交。還好經過一個多月的努力終於找到原來的賣方簽字註銷。最近一個案子被擔保的義務不同，其餘的案情類似，而且抵押債權人十年前也是加拿大很出名的地產投資公司，但是90年代初期因為經濟蕭條、投資失敗，公司已經解散，又找不到可以替公司簽字的代表人，只好經過法院處理。這兩個案子的教訓：債務履行後一定要馬上註銷抵押權。

如果你是買方而且計劃承擔抵押的債

務，你一定要向債權人查詢欠款的總額，並要所有的貸款文件。如果賣方隱瞞未按期付款，本金和利息會如雪球越滾越大，抵押債權人還是可以拍賣財產。

結論

房地產的產權瑕疵多得不勝枚舉，每種瑕疵保險公司都可能拒保。因為篇幅的關係只能簡單介紹上述幾種拒保瑕疵。拒保瑕疵雖然可能無傷大雅，但也可能降低地產的市價、提高開發成本或甚至賣不出去，所以絕對不能掉以輕心，否則保險就白買。

在買賣時買方如果有不願接受的拒保瑕疵，必須在契約規定的期限內通知對方，要求對方設法登記其他文件矯正瑕疵。如果不能矯正，賣方有時可以說服保險公司不將該瑕疵列為拒保事項之一。買方必須注意的是在政府的記錄中該瑕疵還在，將來會變成買方的問題

公元二零零零年恢復以 每日計算加班費

朱國豪會計師

加州政府在七月中旬通過回復到以每日計算加班費。因此加州僱主於公元二零零零年一月一日起將再度須要付加班費。

這項法律的通過，不令人驚訝。因為州長在競選期間，大力推動恢復並清楚地表明他會簽字通過加班費。

十一小時的修正案對餐館業的僱主沒什麼幫助。AB60的「有彈性」條款對餐館業甚少有用，因為它適用於擁有很多員工在幾乎相同不易改變的時間班次工作。可是餐館經常有換班的必要，而且營業時間較長。同時很多餐館員工的工作時間常有波動。因此這項條款對餐館的僱主將沒有什麼價值。

加州餐館工會及其他商業代表力爭這項修正案，包括下列各項：

1、員工可在同週內彌補請假的時間。目前法律允許員工一天工作十一小時而不須付加班費。

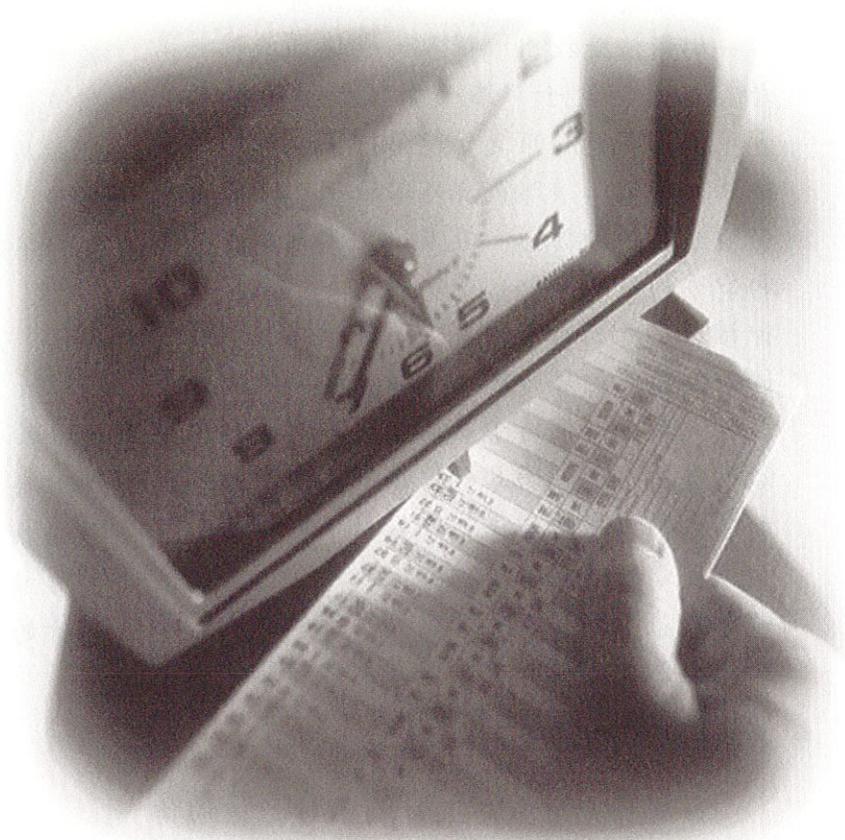
2、降低用以決定支薪員工應否在「有加班費」範疇內的「薪水測驗」之標準。誠如最初的提議，經理、總裁、及專業人員收入多於最低工資的三倍（年薪\$35,880）就沒有加班費。修正案請求降低至最低工資的二倍（年薪\$23,920）。

3、個別僱主可建議員工選擇每日工作最高達十小時的班次，如

果有三分之二的表決通過，員工可選擇採用僱主的建議。

4、工業福利局負責審閱關於工作性質會否符合不以小時計算工資的決定。目前州法，員工51%的職責必須是經理的性質，才可免除以小時計算工資。根據工業福利局的審閱，可能在二零零零年七月一日前舉行公眾聽證會，繼而採用或修正有關法規。

5、逐漸採用一九九九年七月一日時員工所選擇每日工作少於十小時的另一種變通每週工作時間表。



6、工業福利局將會審查變通每週工作時間表，及其對僱主與僱員之利弊。這項研究將於二零零零年七月一日完成。

社會安全金報告表

社會安全局於九九年十月已開始寄出社會安全報告表（以前稱之「各人所賺得及福利預估報告表」）給所有凡滿二十五歲交納社會安全稅而尚未領取每月社會安全福利的人。

每年約在您生日前三個月，您會收到這種報告表，例如您的生日在五月份，在二月份您會收到您的社會安全報告表。

這四頁社會安全報告表所提供您及您的家人可能具有資格現在及將來每月可領取的預估社會安全退休金、殘障金、及未亡人福利的資料的用意是協助您規劃您未來的財務。報告表將提醒您「社會安全」以建立更安全的未來為出發點。

報告表同時也提供簡易的方法來確定您所賺得的（或自僱收入）款數是否正確地呈報及記錄在社會安全局裡。確保在您老闆的檔案中您的名字及社會安全號碼與您社會安全卡上的名字及號碼一樣是最佳的方法來保證所賺得的款數會正確地被記錄在社會安全局裡。這是很重要的，因為您未來的福利金會以社會安全局所記錄的所賺得款數為依

據，這報表將告訴您如何更改記錄不正確的資料。

除了協助您規劃您的退休外，您的社會安全報告表還可協助您其他方面，例如：

1、如您不幸成殘障時，由於知道您及您的家人有多少社會安全福利金可領取，您能計劃今日及明日財務上的保障。

2、如你不幸死亡時，確定您是否足夠的保險保護您的家人。

3、如何配合您可能的社會安全福利與您的投資及儲蓄。

補事假可不用付加班費

除了受到某些限制外，如果員工要彌補因私事外出而工作超過八小時，可免付加班費。如符合下列三項條件，員工可在一天內工作超過八小時而不會領到加班費：

- 1、任何一天工作沒超過十一小時。
- 2、一星期的工作時間未超過四十小時。
- 3、補事假及事假外出必在同一星期內。

另外員工（不是僱主）務必用書面請求補事假的安排。

例如：一個員工可能在星期一加長工作時間，因她在星期二須提早下班去看牙醫；而她在星期一多做的時間不須支付給她加班費。如果這位員工：

- 1、在星期一工作時數是沒有超過十一小時。
- 2、整個星期工作時數四十小時或少於四十小時。
- 3、補假與請事假發生在同一工作週。

並且需要這位員工書面簽字請求安排補事假。

用餐時間的規定

目前法律規定若工作時間超過五小時，至少有三十分鐘用餐時間。但也允許僱主及員工同意取消用餐時間如果工作不超過六小時。

法律又規定僱主必須給予第二個至少三十分鐘的用餐時間，如果工作天的時間超過十小時。再次法律允許僱主及員工同意取消第二個用餐時間，但祇有在工作時間不超過十二小時及第一個用餐時間未被取消的情況下。

**本刊園地公開歡迎
投稿，來稿本刊有
刪改權，不願刪改
請註明。**

華美電子鎖公司

Royal Electronic Lock & Supply, Inc.

1538 E. Lincoln Ave., Anaheim, CA 92805

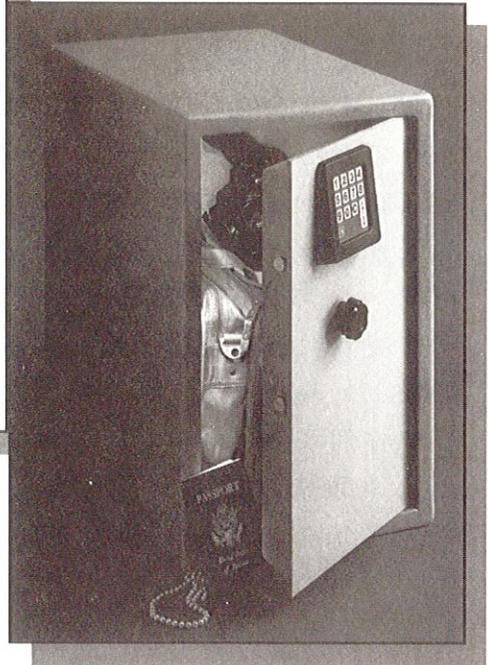
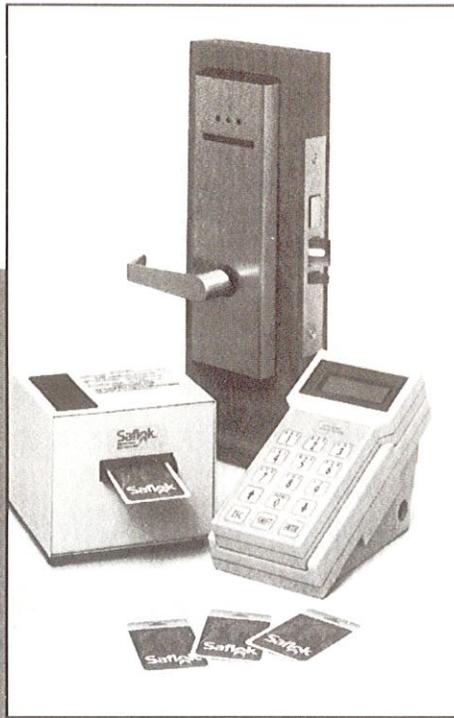
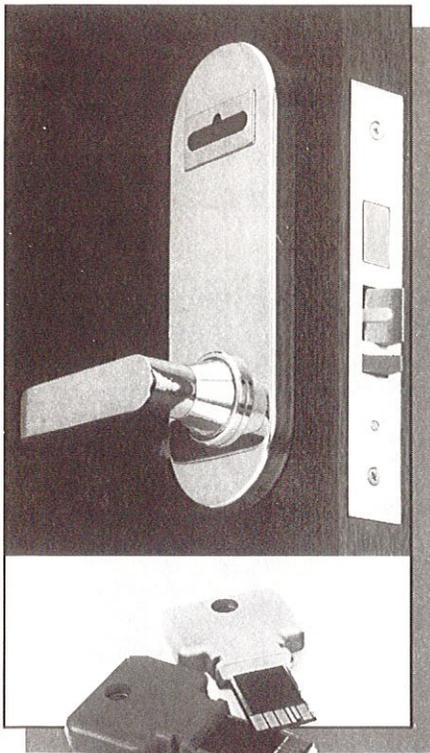
◎電腦鎖安裝

◎新鎖批發

◎保險櫃出售

本公司獨家代理SAFLOK LOCK
電腦鎖及Micro Card Lock

SAFLOK 合乎所有聯鎖旅館標準
(Hilton, Hoilday Inn, Hampton Inn, Sheraton,
Howard Johnson, Best Western,
Choice Hotel System, Travelodge,
Comfort Inn, Day's Inn.....)



一流的服務
優惠的價格

本公司安裝各聯鎖品牌指定用鎖

TEL: (714) 635-6888

鄭春暉

TEL: (714) 491-1000

本公司並備有旅館專用鎖出售，歡迎來電洽詢

法律保險經驗談

Ben Wu

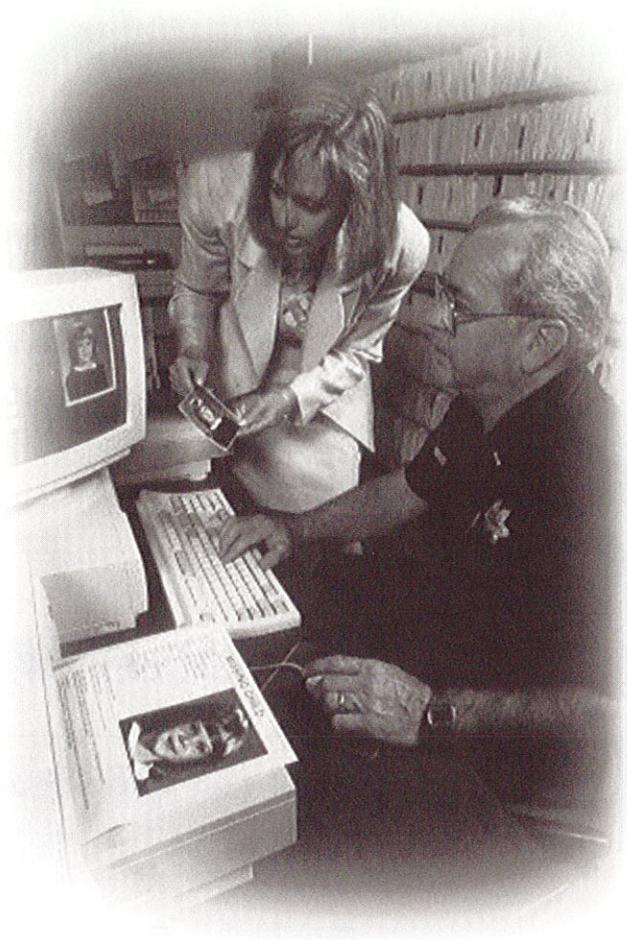
清晨六點鐘，加州洛杉磯還籠罩在層層的薄霧當中，19歲的艾迪正匆忙的開車回家。爲了生活，艾迪必需打兩個工。剛上完了大夜班，他覺得眼皮十分沉重，就在快到家的時候，不知不覺的睡著了。突然轟然一響，車子撞上了路邊的大樹，驚醒過來的艾迪下車一看，地上到處散亂著衣物，有個人躺在車子下面，血流遍地，顯然已經斷氣。幾分鐘後，救護車及警車匆匆趕到，艾迪被警察帶走。

幾天前剛花了四萬塊買了一部新車，蘇珊正興高采烈的往回家路上開。每想到老公事業成功，又對自己十分體貼，心裡就有說不出的甜蜜。前面十字路口的紅燈剛剛變綠，蘇珊加速前進。就在她剛開到路當中的時候，一部由醉漢駕駛，超速闖紅燈的車子，突然從側面衝出，她剎車不及，兩車迎頭撞上。轟然一響，對方的車子飛離地面在空中打個滾翻，四輪朝天，重重的摔落在地上，車頂整個凹陷，駕駛及乘客都氣息奄奄，蘇珊嚇得魂飛魄散，她的新車也全毀了。

艾迪被依車輛殺人罪起訴，這時他才發現，汽車保險公司只負責醫藥費及車輛賠償費，對於刑事案件，當事人必需自行負責。這種刑事律師的收費比一般的律師貴，而且一旦敗訴，當事人還有牢獄之災。幸運的是，雖然家境貧困，艾迪的媽媽還是買了法律保險，目的就是爲了保護自己及孩子。法律保險不但延聘經驗豐富的刑事律師幫他辯護，而且因爲在保險範圍之內，艾迪不用再付律師費。整個案子拖了一年，經過最後30天的法庭激辯，艾迪獲判無罪。心有餘悸

的艾迪回憶說：「要是當時沒有買法律保險，我們又請不起這麼好的律師，我現在一定還被關在監牢裡。」

蘇珊控告對方酒醉肇事。結果發現對方不但沒有汽車保險，還故意宣告破產。一件本來以爲穩贏的官司，她一毛錢的賠償費都拿不到。更糟的是，對方受重傷的乘客，不但告自己酒醉駕車的朋友，還回過頭來控告蘇珊。無可奈何的蘇珊只好延聘辯護律師。案子一直拖下去，除了精神受盡折磨之外，律師費更像個無底洞，把她的積蓄吸個精光。到最後律師勸她與對方和解，因爲在拖下去，律師費更不得了。結果蘇珊不但損



失了一部新車，還花了一大筆律師費及賠償費，真是冤枉至極。

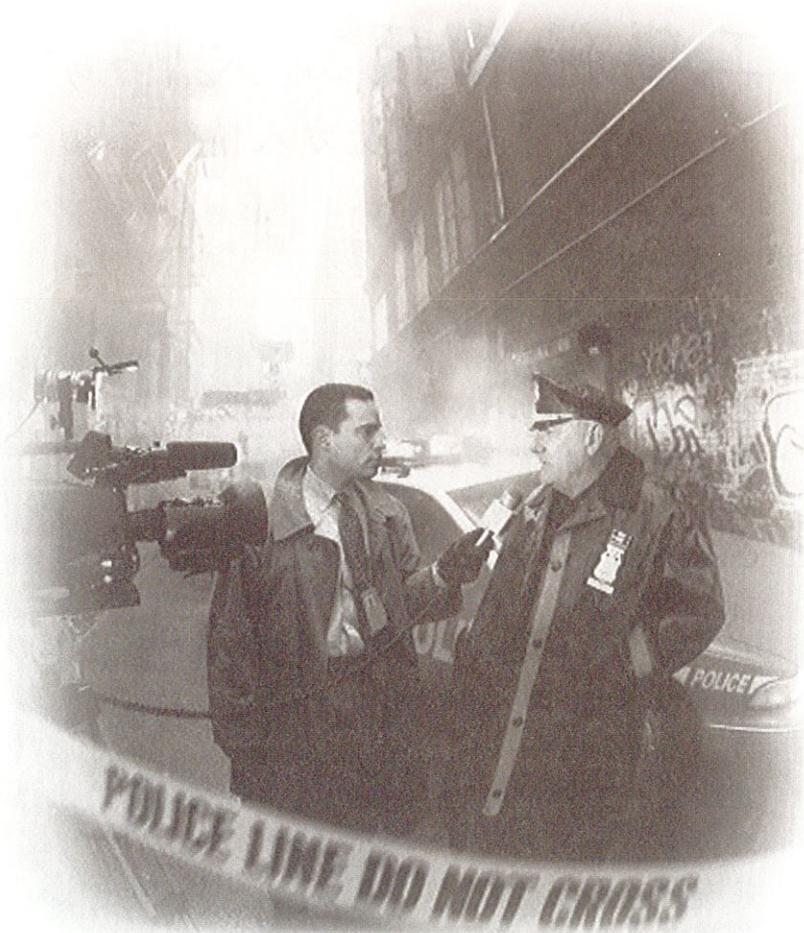
從以上發生的兩件事來看，一件官司的勝敗，除了案子本身的情況之外，律師的好壞及當事人的財力都扮演極重要的角色。用錯了律師，本來有理由的案子也會敗訴。沒有雄厚的財力，再有理由的案子也無法支撐下去。就算財力上沒有問題，長期的官司也不合經濟效益，有時只好忍痛放棄。

一般人和蘇珊一樣，都是出事之後，再去找律師。不但不知道要找那位律師，而且還要花一筆為數可觀的費用。一旦存款耗盡，律師也就無法繼續為你服務。反觀艾迪的情況，每個月只付少許的保險費，卻獲得了他終生的自由。相信這就是為什麼法律保險愈來愈受歡迎的原因。

一般人認為只要自己奉公守法，根本不需要用到律師。但是不幸的事，也會發生在好人身上。意外事件是無法預防的。去年全美就有一億件登記有案的訴訟案，類似艾迪、蘇珊的意外事件每天都在重演，只差是不是發生在我們身上而已。一旦事情發生，我們負擔得起每小時200元，甚至於300元的律師費嗎？

我們買醫藥保險，並不是希望生病住院；買汽車險，也不是希望撞車；買人壽險，更希望永遠不會用到。保險的主要目的，只不過求個心安，以防萬一，法律保險也不例外。在美國沒有保險，就好像抱著一顆定時炸彈，隨時都有可能爆發，一旦事情發生，我們一生辛苦建立的資產也就煙消霧滅了。

法律保險在歐洲，尤其德國，已經有



將近百年的歷史，80%的人有這種保障。但在全世界訴訟最多的美國，卻只有0.2%的人有這種服務。隨著大家對這個新觀念的瞭解，法律保險正以驚人的速度在成長。許多報章雜誌，例如華爾街日報、商業週刊、富比士雜誌、財星雜誌及美國律師雜誌都推崇這個觀念，很多政府機關及公司行號更把法律保險列為員工福利。

許多法律情況，也許我們自己就可以解決，但是如果每天只需付不到一塊錢的費用，就可以請到一流的律師來為我們服務，又何必自己去傷腦筋呢？

各位讀者如果對法律保險有任何疑問，請與Ben Wu連絡，電話：(714)282-0860。

工傷保費預期大幅調漲，業者吃弗消

勞資雙方人情化互動，有助減少濫用

趙筱蕙

加州新法令對於未能向員工提供勞工傷害賠償保險 (Workers' Compensation) 的工商企業雇主施以重罰，加上工傷保費又面臨上漲壓力，業界相信，華裔社區一些競爭激烈行業的雇主，可能在勞工主管機構執法愈來愈嚴、勞工成本負擔愈來愈高的壓力下，被迫提早退出市場。

華裔保險業者劉雷玲芳說，工傷保險是指員工因工作發生的意外傷害；連外勤員工在送貨時出車禍，除汽車保險理賠外，另涉及工傷給付。

由於一些城市在核發或更新工商營業執照時，要求雇主提供工商保險投保文件，因此華裔雇主試圖逃避投保的比例可能不高，但還是會有未繳保費而造成保險銜接不上等情況。

業者張國興也說，華裔雇主投保率應該很高，但是一般常會再三求證保費如何計算出來，連老闆薪水及加班費是否排除在外都



查問得十分詳細。也有雇主誤認為反正沒有發生事故，保險銜接不上也沒關係，有時甚至會看到被追討幾萬元保費的案例。

工傷保險的保費早年是由政府訂定統一費率，幾年前開放自訂價格後，保險公司可按客戶過去的紀錄給予折扣。劉雷玲芳說，市場競爭激烈，導致保險公司爭相殺價或不惜收「爛蘋果」；還有保險公司向其他公司再投保引起的問

題；加上調查詐騙的執法有時鬆弛，造成有些公司因為索賠過多而損失慘重，出現併購局面。目前搶客戶的景象不再，保險公司對保費的報價都很硬。

雖然保費一般都是按員工薪資每一百元計算，但如同汽車保險一樣有許多變數，每個客戶的費率不一。

她說，純辦公室工作的行業，有的可低到零點六元。有的可高到零點九元；倉庫業或成衣等製造業的保費可能高達六或七元。

只有參加同業協會等團體保險，才可能壓到二或三元左右。

張國興也說，市場競爭時期，每一百元薪資的保費曾出現旅館業從十二元跌到五元、餐館業從七元跌到兩元的榮景。但現在面臨更新保險合約，許多保險公司遲不公佈報價，業界只知道保費會走高，但不知道究竟多高。

他分析說，最新統計數字顯示，工傷保險的保費收入和給付是一比一點四八，保險公司正在虧錢。

州保險局已要求保險公司重新訂價，把費率調高百分之十八，若加上保險公司已不再有提供百分之二十五至五十不等折扣的空間，合起來計算，保費可能飛漲百分之五十至百分之百，雇主宜早做準備。不過目前各家保險公司還在互相觀望，等候同業的行

動。

保險業者都說，勞工機構、職業安全及衛生管理單位近年觸角擴及華裔社區，加上華裔員工對工傷保險的認知愈來愈高，在必要時申請給付的比例應有增加。

但是整體說來，華裔雇主只要對員工的工傷事件採取關切負責的處理態度，一般華裔員工較少故意找碴或透過律師「獅子大開口」索取精神賠償。

劉雷玲芳說，偶爾也有員工想把過去的工傷賴給現在的雇主。保險業者有時會接到商家客戶告知說，代表員工的律師要求提供公司投保工傷保險的資訊。有些律師甚至直接和保險業者聯絡索取，聲稱如不提供資訊，將向主管機構檢舉，但雇主卻表示對員工指稱的「工傷」毫無所悉。

她指出，有些情況是員工受到律師的遊說「不告白不告」而利慾薰心，以為只要申請工傷，就可以不必工作，在家拿錢。

但有些情況是老闆用人孔急，比如找到幫手就叫他們搬貨，連信用都沒有查過，更不會知道員工本來就受過傷。

對於真正因工作受傷的案件，張國興說，他看過餐館老闆誠懇探視手部受燙傷的員工，除了工傷給付，另外私下塞錢給員工，囑咐安心養傷，等痊癒才正式上班，獲得員工良好反應，顯示勞資雙方「人情化」的互動很重要。

劉雷玲芳也認為，員工的向心力有助於減少濫用工傷保險。

「保持工作場所安全，主動申請政府職業安全及衛生管理處(OSHA)前來評估，在保費上可以獲得折扣優惠」，她建議說，其他降低保費的方式，除了貨比三家，也包括員工薪資帳冊按時據實申報，並按時繳交保費等。



加班費恢復每天工作超過八小時起算

工業廳盼華裔商家彌補工時，老闆與員工都喜歡

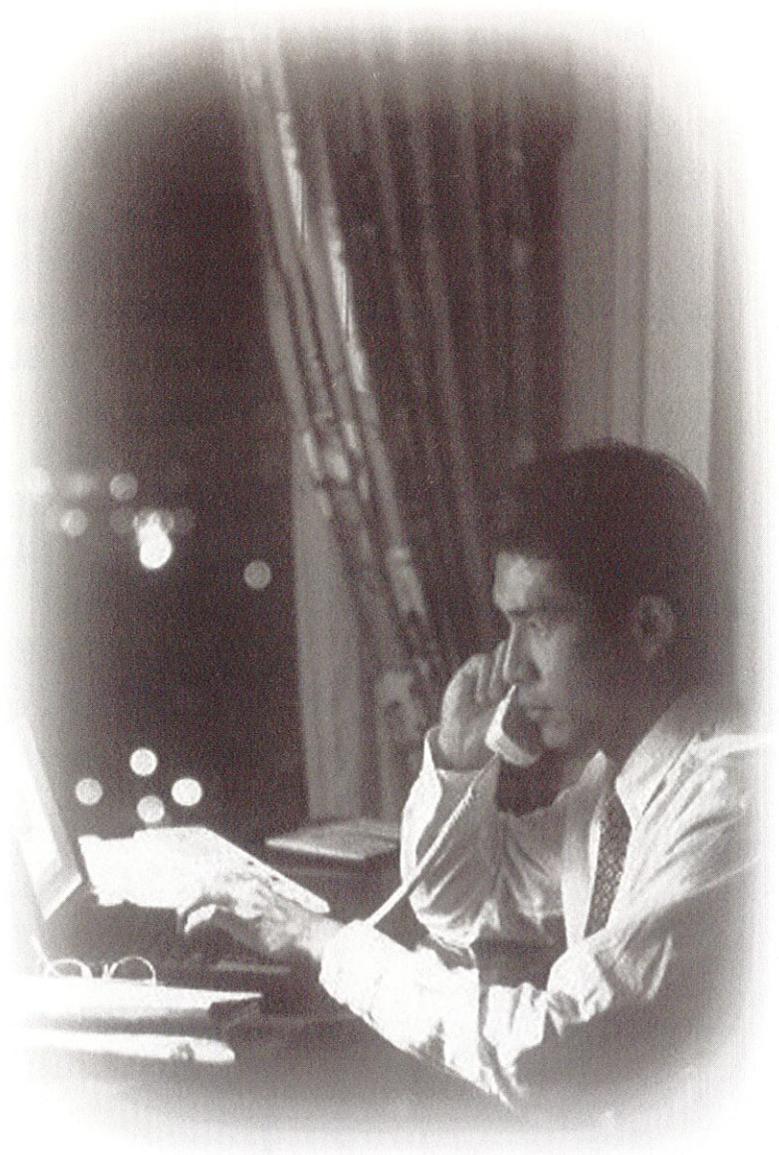
趙筱蕙

加州從今年元月開始恢復每天工作超過八小時即起算加班費的AB60號新法案後，加州政府工業關係廳勞工標準執法處資深勞工委員(Deputy Labor Commissioner)張景雄(King Cheung)說，工業廳已經開始執法，希望華裔社區雇主配合。他並且促請社區注意，其中影響最大的是「彌補工時」(Make-Up Time)條款所建立的彈性調整機制。

「彌補工時」條款是列在AB60號法案的第七條第五三款，主要精神是允許員工因私人理由(Personal Reasons)請假(Take Time Off)，然後在同一個計算支薪的工作週(Work Week)內，加班償還積欠的工作時數。只要員工一天工作不超過十一小時及一週工作不超過四十小時，償還的方式可以使員工不必使用病假、休假，也不會損失薪資，雇主也不涉及加班費問題。

這項條款的意義，是替AB60案增加彈性運用的空間，使雇主及員工雙方互惠，因為AB60號法案規定一天工作超過八小時起，即必須按照時薪一倍半來給付超時工資，使得聯邦規定一週工作超過四十小時才起算加班費的法令，在加州形同具文。條款中沒有限制請假的日數或時數，並保留雇主與員工協議的空間。

張景雄舉例說，員工平常一週工作五



天，每天工作八小時，如因家有要事，週二不能上班，但他可以在同一週內償還工時，即週三和週四各上班十一小時，即一天多做三小時，週五再上班十小時，即多做兩小時，形同分成三天，把週二所欠的八小時，

在同一週內陸續償還，他用來彌補的這部分工作時數，可以不必列入計算員工超時工資的工作時數內。

雖然主管機構在執法細節上的說明，可能因為他們自己也還在熟悉階段，還是不夠完備，但大原則上來說，如果彌補工時造成員工一天工作超過十一小時，還是必須起算正常時薪一倍半的超時工資。彌補工時只能在請假的同一個支薪週內，跨週後一天工作超過八小時，仍應照常起算加班費。

法案規定，員工如因私人理由無法上班而打算一週內償還積欠的工時，應提出本人簽名的書面申請文件，這個文件不一定要在事前提出。但是每次加班彌補工時，都必須在事前另外提出書面申請文件，如果事前沒有書面文件要求列入彌補工時，所有超時工作的部分都應起算加班費，不能事後才要求抵算償還工時。

對大多數全職員工來說，如果一週上五天班，同一週內彌補工時的空檔機會畢竟有限，濫用這項條款的情節不可能太嚴重。從勞工標準執法處發給所有執法代表有關法案解釋的內部文件看來，主管機構真正擔心的是，這個條款會不會被一些不肖的雇主利用做為逃避加班費的屏障，他們可望盯住此一角度來查緝違規。

文件中強調，法案並不禁止雇主「告知」員工申請彌補工時的權利，但文件中另使用許多不同字眼反覆指出，法案明文禁止雇主向員工採取任何「鼓勵」、「建議」、「勸告」、「死拖活拉」或甚至「命令」的方式，促使員工同意「請私人假」(Take Personal Time Off)，然後在同一週內彌補工時。

「彌補工時」望文生義是事後償還，但有些情況下也允許員工事前先多做一些，在同一週內稍後再用掉積存的工時。比如員工知道在同一支薪週內的最後一日，他家有要事不能上班，可以在同一週內的前幾天即開始預先彌補即將短少的工時。

但如果事前多做，後來又決定不請私人假，只有一週工作總數超過四十小時的情況，雇主才需要給付一倍半超時工資，勞工標準執法處的理由是，雇主當初同意員工多做，是基於一日工作超過八小時卻不必給付一倍半加班費的前提。

相對的，如果員工已經事先多做，雇主事後卻反悔不想讓員工請私人假，多做部分將不能算是「彌補工時」，而應按照一日工作超過八小時起算加班費來辦理。

張景雄說，公司行號可用一週七天內的任何一天做為支薪週的第一天，按照加州法令，是星期六或星期日也一樣，並不因為是週末而在新資上有特別待遇，但是平時如在支薪週的第七天上班，就會涉及起算超時工資問題。



置。相關行業員工並須特別注意，不要在可能污染的環境中吃東西，並養成飯前洗手的習慣。

他指出，一般雇主常見的違規情況，包括沒有依法製作書面紀錄，或是雖做書面紀錄卻沒有填寫及公告「材料安全數據報告」，或是沒有舉辦員工訓練。他另從出席人士提出討論的事項提及，比如一家公司曾有員工在危險物質容器外貼上籤，但其他員工不知情，誤把物質注入其他容器或是混合其他物質，都可能造成安全上的威脅。

馬修另外主持有關機器操作安全的講座。他提供資料指出，加州許多在工作場合發生的受傷或死亡案件，是因為工廠在維修調整後未曾妥善關掉機器或拔掉電源；或未

能確定員工都安全離開，就貿然重新開動機器造成意外，所以政訂定全套嚴格的關機絕源上鎖及標示等程序，並規定重新開機前必須清場等。

加州曾發生光廠電鋸已經關掉，工人開始清理，卻未注意到電鋸的刀鋒還沒有完全停轉，結果導致手指截斷的意外傷害。

馬修說，他們有多種法令宣導資料可供索取，雇主員工如有需要可和他聯絡，電話：(818) 901-5754。



經營管理專欄



編輯小組： 李德陽
林宣昭

- 32 Storing Guest Luggage
- 34 檢查各行各業工作場所衛生與安全
工業衛生師邱奕彥職責是開罰單
- 36 訂購長途電話避免成「肥羊」
查清楚所有「附加條件」
- 38 旅館連鎖商號以及介紹系統

Storing Guest Luggage

Whenever the hotel arranges to take temporary custody of luggage for a guest, the hotel could become liable for the return of the luggage in the same condition as it is received. The following procedures should be highly recommended.

Claim checks should be stored in a locked cabinet or drawer to prevent them from being stolen. A stolen claim check could be used to scam a hotel into paying for items the scammer said they checked. This scam is quite common!

When guests wish to check their baggage, the attendant should bring a two-part, numbered claim check for each piece of luggage to the guest and assist him in placing one half of the claim check, with the guest's signature, on each piece of luggage. The claim check should clearly state the hotel's liability on such matters.

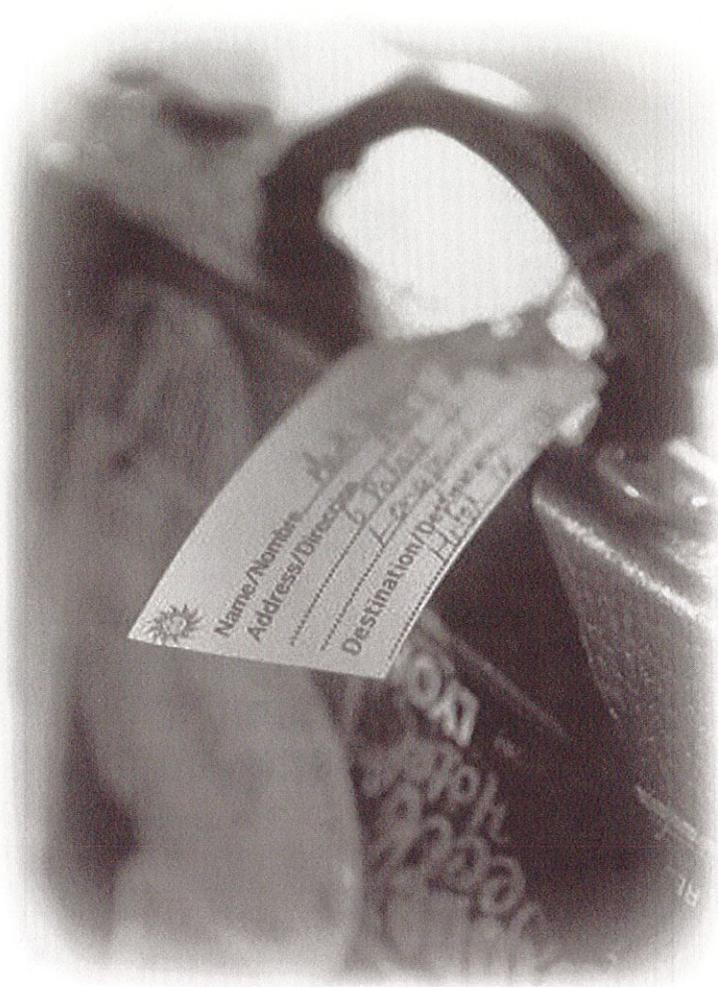
The baggage attendance then places the luggage in the appropriate area of the check room. The check room should be located so it can be watched at all time. The door to the check room should have an automatic closure installed so it will close and lock when left unattended. The lock should be a card access lock so each entry into the room is recorded.

At no time should guests or any other unauthorized personnel be permitted to enter the check room.

When the guest returns, the attendant should accept his claim check and retrieve the baggage from the check room. The attendant

retains the claim check which can then be destroyed. This eliminates the possibility of someone acquiring it in an attempt to defraud the hotel.

The hotel's name should NOT be on the claim check. This is to prevent someone from knowing which hotel to go to with the claim check that he or she has found and illegally claim the items held in storage.





美國通訊公司

American Communications & Electronics, Inc.

快速 • 親切 • 專精 幫助您的事業“更發達”



MITEL®

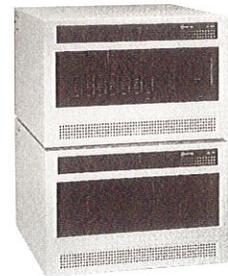
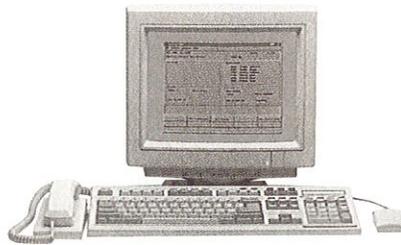
SX-50

SX-200 Digital

SX-200ML

SX-200EL

適合 20~500 個房間，PMS 連線，使用簡便
直接從電腦上 Check in, Check out、及設定 Wake Up Call



The SX-200 ML
Grows with You

~17年專業工程師，為您提供所有通訊
系統方面的設備及服務~



NEAX 2000, NEAX 2400 從 30 個單位到
5005 個房間的 MGM HOTEL & CASINO 都是 NEC
最滿意的用戶，功能超強，品質优越

*請洽詢原廠分期付款



旅館專用語音信箱系統

銷售專線 800-223-8600

工程維修部 626-458-9698

2620 Concord Ave. #128 Alhambra, CA 91803

檢查各行各業工作場所衛生與安全

工業衛生師邱奕彥職責是開罰單

雇主在工作場所雖提供飲水和杯子，如果不給紙杯，至少要讓員工有固定的杯子。雇主也要提供清潔衛生的廁所，廁所有沒有隔門、或有沒有洗手用水、肥皂及衛生紙和擦手紙等，都在我們的檢查範圍內。就像工廠內不能沒有急救箱一樣，違者小心受罰。

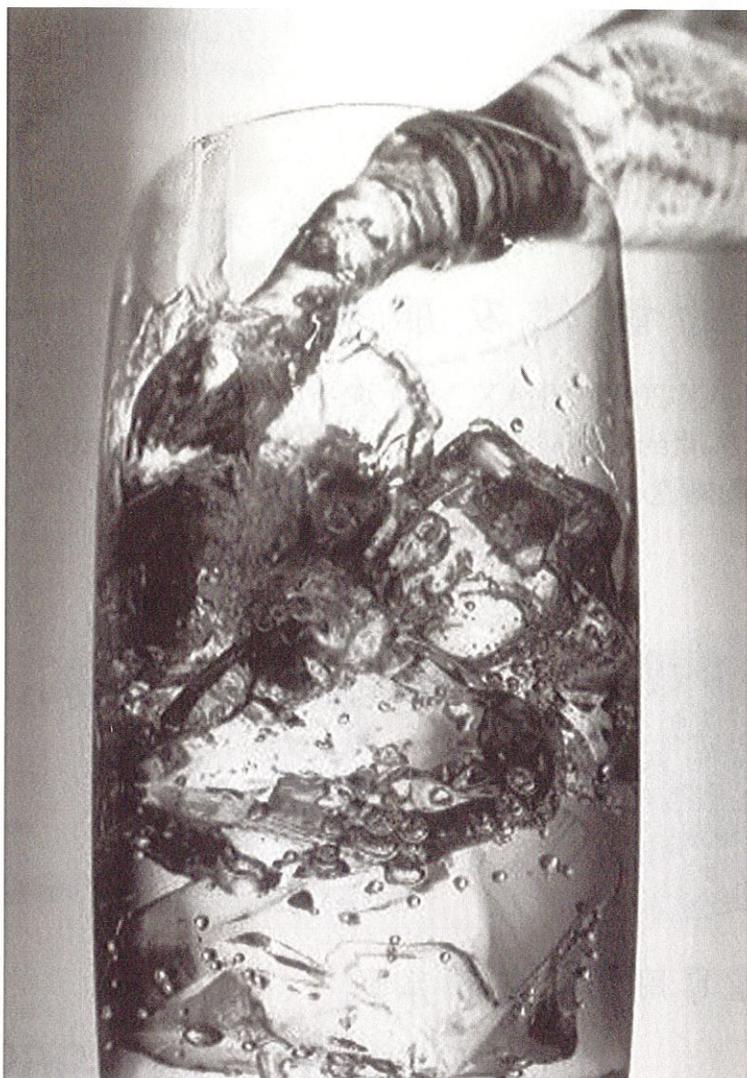
能說流利中國國語的邱奕彥十六日和他的主管，地區經理Steven Honjio，代表加州政府職業安全及健康管理處(CAL./OSHA)，出席聯邦政府勞工部主辦的車衣合約講座，介紹適用於各行各業工作場合安全健康的基本注意事項。

製造業一般對OSHA派出的檢查專家相當「敬畏」，邱奕彥不否認，他們的職責是開罰單，雇主難免害怕，他們前往各行各業工作場所檢查，通常會先看有沒有工業安全衛生計劃書、有沒有每月自行檢查及定期訓練員工的資料紀錄，再看看工作場所所有沒有急救箱等。從辦公室到工廠是否有蟑螂老鼠，有沒有釘子突出來會傷到人等，任何細節都不會放過。

工作場所的滅火器，除每年應請專業公司檢查，公司每月也應自行檢查，瞭解所含化學藥品是否早就空了或已經失效。

他指出，很多公司的牆壁上面指示說有滅火器，有時是滅火器被堆放的原料或貨品給擋住而看不到，這些都會被取締。此外，逃生用的太平門也不可以擋住。

車衣等製造業常見的問題，包括機器安置過於壅擠，過去出現火災時



勞工無法穿過而被燒死的慘劇。「像車衣機至少應間隔24吋」。至於「標籤槍」的使用他強調，雇主必須有書面的計劃方案，說明教育員工如何安全使用的方法，以免尖銳的零件刺傷人，甚至經由血液傳染的疾病。

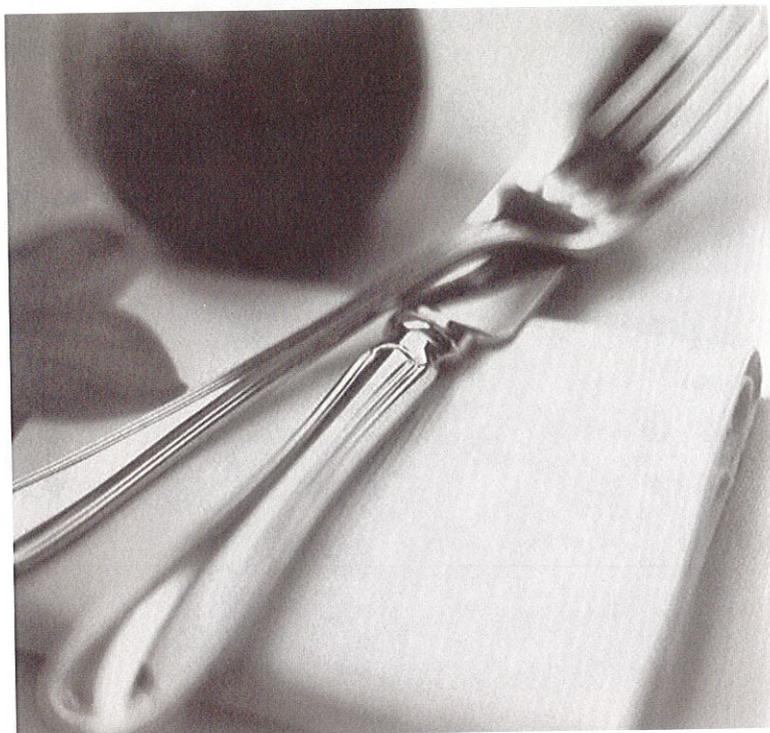
此外，裁切衣料的剪刀、縫衣機和裝釘機等，均需要加設保護裝置。這類裝置在普通材料行均可買到，價錢不貴，但如果不捨得花小錢，一旦被查出將損失慘重。目前的罰款額度已從過去的五千元提高到一萬八千元。他說，CAL./OSHA提供各行各業免費的檢查項目清單(CHECKLIST)，雇主可以索取自行逐項查看是否符合規定。

「普通的違規事項」罰款從五百元、一千元、一千五百元到兩千元不等，如果是涉及用電安全等違規事項，罰款高達一萬八千元。他呼籲業者不要因小失大，接到罰單最好立即上訴，打電話給CAL./OSHA的地區辦公室，要求先安排非正式的會談。邱奕彥說，按照過去的經驗，這個方式可以省很多錢。

來自台灣的邱奕彥，先在中部堪薩斯地區攻讀工業衛生學士學位，後來又到南加大取得環境工程碩士，他有個弟弟 JOU，也在CAL./OSHA工作，但隸屬諮詢服務組。他說，雇主防患未然，最好的辦法是由被動改為主動，找諮詢服務組免費前往檢查，提供改進建議。

地區經理Honjio補充說，他們前往工作場所檢查，如發現違規事項，會馬上開罰單，但諮詢服務組發現違規，只會指導改進，絕對不開罰單，

雇主可以放心去諮詢服務組在南加州辦公室
電話：聖塔菲泉市：(562)944-9366、聖費南度谷：(818)901-5754。



訂購長途電話避免成「肥羊」

查清楚所有「附加條件」

陳曉春

電話帳單被「灌水」，電話被盜轉是不少消費者都遭遇過的經歷，而少數族裔移民社區更是競爭激烈的長途電話公司看準的「肥羊」。消費者保護人上提醒華裔用戶，應瞭解電話詐欺的長用手法，避免受騙上當。

加州消費者行動亞裔社區代表丁琬表示，由於地方電話公司通常獨占一方，較少競爭，因此涉及地方電話公司的詐欺案件很少。而近年長途電話公司競爭日趨激烈，公司數量多，是大部分電話詐欺案發生的市場。由於少數族裔移民社區多與母國聯繫，更是長途電話公司競爭的市場和不法公司詐

欺的目標。

加州公用事業委員會發言人德萬表示，電話公司最常見的詐欺手法，是推銷時許以較低費率，收費時不予兌現。有些公司的帳單不明確標出通話的時間或價格，令消費者難以查證。

部分公司在推銷時對消費者隱瞞其中許多「附加條件」。例如客戶必須使用的時限，如提前轉出須繳付罰款；客戶必須打滿一定數額的電話後，才能享受推銷的「優惠」；或者推銷時隱瞞優惠電話的月費、時段、接線費等收費，客戶接到帳單才發現有出乎意外的收費，而又迫於許多條件無法轉出。

丁琬表示，還有客戶的電話帳單被一些「天外飛來」的不相關公司收費，許多消費者並不仔細檢查，每月匆匆付費了事，很容易上當。

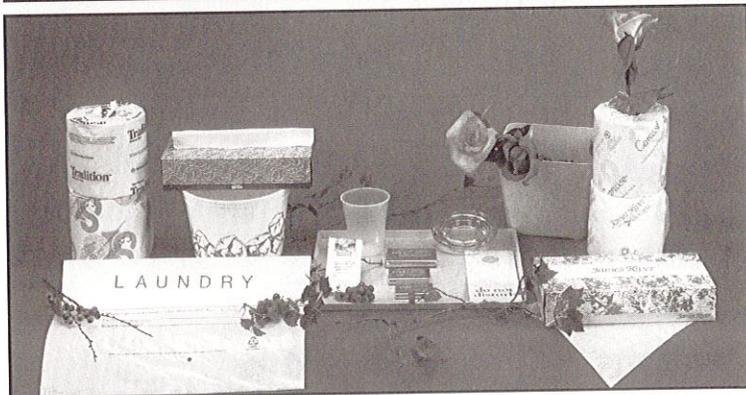
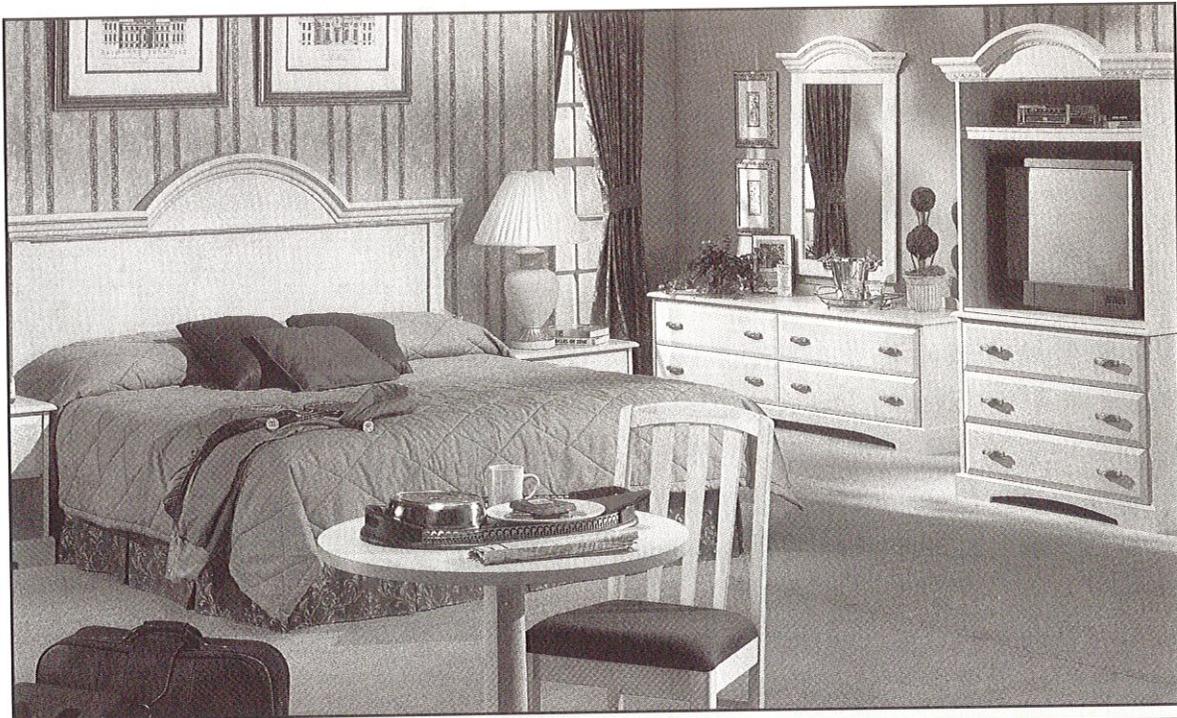
另外一些800電話和傳呼機也常是電話詐欺的陷阱，有些800電話是錄音回話系統，客戶通話後可能被轉入收費很高的付費電話，而客戶不知情被胡亂收費；另有消費者接到陌生電話號碼的傳呼，打回電話可能被自動轉入976、900等收費很高的電消費者受騙上當，這些電話通常可達每分鐘幾塊錢的電話費率。

目前利用網際網路電話的客戶愈來愈多，有些用戶的電話號碼在網路上被人盜用，或者被電話公司超額收費，往往接到帳單才發現。



KMK SUPPLY CO.

南加州最大旅館用品供應商
品質保證、價格低廉、服務迅速



9070 ROSECRANS AVE, BELLFLOWER, CA 90706

Tel: 1-888-666-4565 (562) 531-2150

1-800-325-3477 FAX: (562) 531-0512

旅館連鎖商號以及介紹系統

本刊編輯部

當你第一次參加美國前數名最大的旅館連鎖商號的年度大會時，你或許會被震懾住：五彩繽紛的會場佈置、電光石火般的激光閃爍在會場舞臺的各角落，如雷聲般的音響放出的音樂，為會場洋溢出熱鬧歡樂的氣氛，因為由於超大型的會場，數千的來賓，無法各個都清晰的看到講台上的致詞人，連鎖商號的總公司特別在會場的左、右、上方三處各安裝了超大型的螢幕，第一個正式被邀請上去演講的人可能是諸如：美國前總統雷根、柯林鮑爾退休將軍、或是富士比(FORBES)財經雜誌的董事長MR. STEVE FORBES等等名人，以他們的威望讓這些懸掛著連鎖商號的旅館業者肅然起敬。接著是一連串由該公司分派的代表世界各分區的主持人員向所有參加會議的業者報告該區年來的成就以及市場的好消息，在完美燈光的照射和拉近鏡頭的誇張之下，使得那些原本可能其貌不揚的演獎者在三處超大的螢幕上，竟然顯得雄糾糾氣昂昂，頭大臉四方，肚大居財王(臺灣話的好漢)。尤其當他們在解釋該旅館連鎖商號在前年度為業者帶來更多的訂房生意，更以兩疊高度不同的現鈔代表生意及利潤的增加，剎車間使那些第一次參加大會的新業主更是將這些商號奉若財神，同時亦更顯他們的英雄形象。可是這種令人眩目的場面與實際的情況是否一致呢？如非一致，則其差距又有多少？若差距太大，旅館業者有選擇？這些即是作者在這一章節內所要提醒同行以及擬投資旅館的人共同切磋參考的。

假日旅館(HOLIDAY INN WORLD-



WIDE)是真正第一家提供連鎖商號給旅館業主的公司，其餘於 HOWARD JONSON、RANADA INN相繼跟進，他們以現代化的管理系統和定位系統、形象、商號、商譽以及已建立的良好顧客關係向依附於連鎖的業者提供這些有價值的東西，同時頭透過依附的連鎖業者擴張自己的勢力。

一、一般的書上就以上列這些簡單的介紹來描述參加連鎖商號的利弊？

優點：

(1) 立即被認了(INSTANT IDENTITY)：出門旅行的客人常常找尋那些已被大眾認可的商號，以及那些商號代表的服務品質，所以對於一個新旅館業主而言，所要做的市場努力不會那樣艱苦。

(2) 取得良好的經營方法，這些連鎖店的詳盡的經營手冊和訓練計劃給旅館業主提供現在已經驗證了的成功經驗。

(3) 市場分割：例如要尋求高形象旅館住客，就會去HYATT REGENCY HOTEL、WESTEN HOTEL、SHERATON HOTEL等；要中價的立刻想到 HOLIDAY INN、RAMADA以及DAY'S INN。

(4) 集體採購(POOLING PURCHASE)：有些旅館供應商因為連鎖線網的龐大勢力，主動向連屬的旅館提供價格優惠。

(5) 集中定位系統 (CENTRAL RESERVATION SYSTEM)：一般在機場附近的旅館生意來源高達50%~70%都是由中央定位系統來的，有些在鄉下的，由定位系統得到的生意來源雖然只有15%不到，但是顧客(旅行者)看到讓其有信心的，或是有過良好住宿經驗的連鎖商號的招牌進來的，雖然不是直接由訂位系統而來，但其住進的決定也是因為連鎖商號的影響。

(6) 幫忙解決貸款的困境。

(7) 為旅館提供經營管理服務，此外連鎖公司還幫助開發地點選擇，甚至提供建築的基本藍圖。

缺點：

(1) 成本太高、付費太高，這些成本包括招牌費用、初次費用(按每房\$300~\$500)以及以後每月按時繳交的連鎖費。

(2) 對於連鎖系統總部的決策及作業，旅館業主幾乎很少有機會過問，遑論干涉及改變其作業。

(3) 只能遷就依附於該連鎖的作業標準。

(4) 抽成是以全部生意額的百分比來收的，而不是按實際給你的訂位房數收取。

可是實際上有太多的細微支節，是做為一個負責任的旅館投資者應該去發掘、推敲與琢磨的。據統計在美國擁有的超過四萬五千幢旅館內，其中有70%的房間供應是屬於連鎖商號的，其中大部份在連鎖



商號批准加盟時就雀躍不已，認為自己的旅館是屬於有地位的加盟者，這種原因卻是有下列因素：

(1) 貸款的銀行強調加盟連鎖的重要。

(2) 加入要和全國行銷及推廣的網線組織需藉著連鎖商號牽線。現在就讓我們冷靜的來由下列各角度來評估加盟的得失：

A. 分析旅館的市場營銷組合，那一類的生意是旅館的目標市場。

B. 什麼樣的客人投宿旅館。

C. 旅館的生意來自何處。

D. 是誰在為旅館的房間訂位。

E. 旅館生意是如何被訂位。

說明：

(1) 商業旅行者為機場和市中心的旅館帶來超過一半的生意額，而團體的生意及休閒的旅行者，則是會議旅館(CONVENTION HOTEL)及休閒旅館的首要來源。

(2) 客人住旅館的動機：客人投宿是因為該旅館有好的服務、好的地點、好的名聲或是因該旅館提供了最好的價格，而促成好的價格關係裡，連鎖商號究竟有多少貢獻在這種形象上：在一項調查的有趣結果顯示與旅館商號有直接關連的「良好的名譽」竟然在十項商業旅行者選擇旅館的因素內敬陪末座。其它因素諸如：清潔、舒適、高品質的大浴巾、足夠的燈光供閱讀書籍。高品質的設備、不加費的長途電話、熱誠的服務等等都凌假在其之上。這就是說客人在上述的這些促成決定的因素裡不需要連鎖的幫忙。

(3) 市場區域性較大：州際性較大或是國際性較大的旅館，它可能對連鎖或中央系統的定位依賴更大。例如：由於連鎖商號和多數的大旅行代理人有契約的關係，所以他們會帶給加盟者許多訂位的好處，此時連鎖商號在國際的名譽似乎即變得更形重要。相反的一個地區性很濃的旅館大部份的生意來源是從當地的生意以及與當地有生意往來的外地公司，此一情況，連鎖商號必要性則較為減低。

(4) 如果訂房的是旅行代理人或是旅館房間批發商，那麼我們就要追究這些人的生意是以連鎖商號為基礎或是以個人為基礎。筆者開發了一幢當地色彩濃厚的旅館，原本擬加入一家美國最大的連鎖商號，但是因為某些細節未能談妥，第一次大膽的走出連鎖的藩籬，該連鎖商號的西部代表一直認為筆者是一發瘋的作法，在開張後每兩星期就打電話來認為該旅館非他莫屬，結果該獨立旅館之出租率及每日平均租金的成績均較P.K.F.公司預估包括有該連鎖商號的還要高。



價減低的活動等等。

傳統的連鎖或加盟費用

(1) 初次費用(INITIAL FEES)：一般是按照房間的數字，例如：每房500元 / 最低30,000元，在此一安排之下加盟的旅館或是100個房間，則初始費用就是50,000元。但是如果新開發的是一幢小旅館，像許多第二代移民的印度人開發的一樣少於60個房間，例如：只有50個房間，則最低額仍然要付30,000元，而不是25,000元。

(2) 商標使用費(ROYALTY FEES)：這部份費用大都是比照總價收的百分比，由1%~6.5%不等。

(3) 管理費(MANAGEMENT FEES)：有些連鎖商號在開發商或業主在加盟的契約上所附帶批准的條件就是欲加盟的旅館必須由連鎖商號的經理部經營管理，這種情況大都是在管理系統較不健全的地區或是國家。例如在中國大陸的大部份假日旅館都是由總公司管理。

(4) 市場行銷及廣告費：總公司對加盟的旅館以其旅館總收入的1%~4%不等來收費。

(5) 訂房費：諸如讀者需知連鎖店形式上是在為加盟者帶來許多好處，但是骨子裡也竭盡心思巧立名目從加盟的旅館賺取利益。自封為世界第二大的連鎖商號，選擇旅館，曾經每當他們旅館的電腦系統為一加盟的旅館訂一個房間時，它們就向其收費一元訂房費，可是當那位同樣訂房的客人取銷訂房時，該連鎖商號再度收取一元退房費，這一進一出，商號總部得到了兩元，但是加盟的旅館付出了兩元，卻毫無所得。(作者註：現

(5) 訂房的總數內多少是透過連鎖商號的總部，其餘有多少的百分比是透過旅館本身的免費800號碼；另有多少是透過航空公司的訂位 / 訂房系統。

2、評估連鎖商號的潛在利益

簡而言之，就是連鎖系統能夠為旅館帶來多少其原本無法得到的生意額，同時，這些連鎖商號所帶來的生意額和加入連鎖商號所附帶的初期費用及每月加盟費，相較之下是否有好處？和連鎖商號交易的關係應該是最現實而不帶一絲情感色彩的。這點請讀者特別細心體話。請看附表。

決定加盟的總成本

當我們決定旅館所應追求的目標以及和這種目標的市場相配的連鎖系統。下一步驟就要來決定加入該連鎖商號所需要的總費用，此一總費用還應該包括為迎合該連鎖標準。所需要的新招牌、特殊的設施、以及配合該連鎖商號的推廣活動，例如連鎖商號發起的敬老減價活動、長住旅客房間升級或房

況未知)

(6) 其它的成本：如同上述，爲了要迎合連鎖商號自訂的全國的標準，而要多花的費用，此外常客計劃也可能增加旅館業者1%以上的費用，這些若不精打細算是看不出來的。

權衡加盟的成本及加盟的利益

最傳統評估加盟利益的標竿是以連鎖商號透過其訂房中心送到加盟旅館的房間數佔該旅館房間的總出租率的比率。譬如某旅館出租的總房夜數(ROOM NIGHT)爲3,500，而其中由總部送來的訂房數爲1,500，則總部的訂房額爲該旅館總房夜數的42.9%。一般在越大的都市，例如舊金山、紐約、夏威夷毛夷島、洛杉磯、達拉斯，從總部送來的房夜數(ROOM NIGHT)和旅館總房夜數的百分比與其它鄉下的市鎮相比要高出許多，爲可公平起見，在此需提醒讀者二點：

(1) 有些走進的住客(WALKIN)雖然沒有透過訂位系統，但是他他在公路上開車而看到那一面代表相當程度商譽的招牌時，他會立即認可該家旅館的信用及品質，而不加思索的住進該旅館。

(2) 在連鎖商號送進的生意額中，究竟有多少是本旅館可以自行行銷努力而得到的呢？例如有些世界性的訂房系統就不一定要透過連鎖商號爲旅館訂位，本人加入的U-TELL INTERNATIONAL即是一個明顯的例子，就是因爲有上述之令人混淆的缺點，所以應該有另外一種計算方式評估得失：

A. 評估加盟成本及費用對旅館頂線(TOP

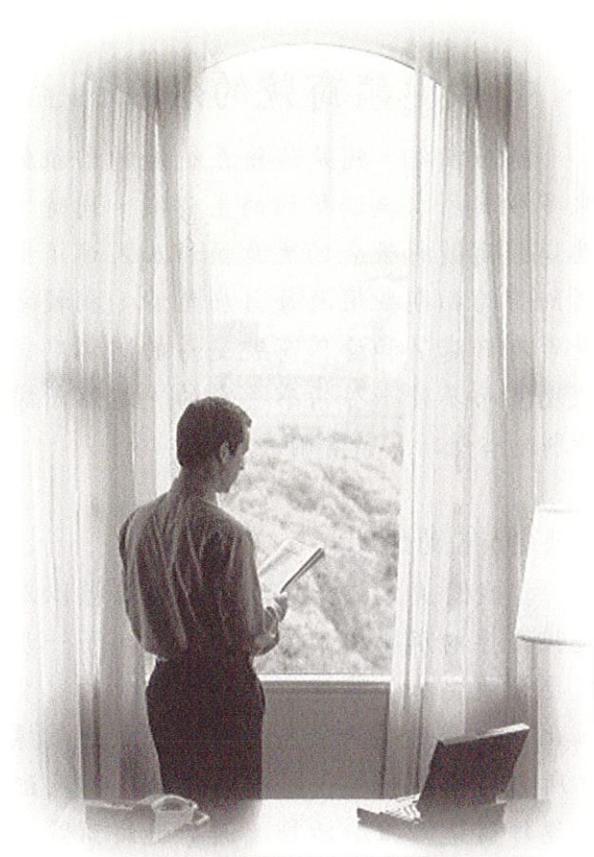
LINE)的收入及底線(BOTTOM LINE)的利潤相權衡。

B. 預計爲可加盟的成本及費用，該旅館所需要增加生意額。

說明：

(1) 傳統上加盟的成本及費用只是計算頂線的影響，但是它只是一種可靠的計算絕對成本(ABSOLUTE COST)的方法，可是如果將這些頂線的成本移到底線的話，可能讀者會大吃一驚，把底線的利潤吃掉一大部份，爲了做一個更清晰的頂線、底線的關係及權衡，請看附表。

(2) 預計淨有效的成本，請看附表。





3、評估連鎖商號的利益衝突 及盈虧分界點 (BREAK-EVEN POINT)

盈虧分界點(BREAK-EVEN POINT)所需要增加的生意額以抵銷連鎖商號的成本費用除以預期的房間部門的利潤百分比再乘以總房間數。例如一個150個房間的旅館，加盟總成本費用是二十萬元，其每日的平均租金是80元，而其房間的利潤是75%，所以調整後的每房利潤為60元。 $\$200,000 \div (60 \times 3333)$ 租房夜，換句話說，此一150個房間的旅館，要多賣出3333個房間才能達到支付20萬連鎖費用。

(1) 半徑條款：某些連鎖商號為保護其加盟旅館的權益，特別在連鎖的契約上另加一條款，以加盟的旅館為中心，畫一某種距離為半徑，在該由半徑畫成的範圍內不允許其它同樣的旅館上號進來，可是有些連鎖商號有多種品牌，例如：CHOICE HOTEL的品質旅館(QUALITY INN)和舒適旅館(COMFORT

INN)、路邊旅館(ROAD WAY INN)、經濟客棧(ECONO LODGE)、甚至睡眠旅館(SLEEP INN)，都有相當程度的交叉市場(CROSS MARKET)，意即這些不同的產品經常吸引相同的市場分組，在此情況下連鎖旗號在此一保護的圓周區放他們的旗下的另一名稱，仍是會相互搶生意的大有可能。

(2) 影響報告：(IMPACT REPORT)：這一方法是由連鎖商號總部在其法定接受另一商號的旅館申請時主動對現有的加盟旅館提供影響報告，一般是不超過5%的負面影響才被允許。換句話說，一幢新建的同商號旅館其影響報告對現有之加盟旅館影響3%的生意額則此加盟旅館則無權抗議。但若其負面影響有6%，則該連鎖商號需自動且自願的取消該新旅館的申請以保護現有的旅館。

(3) 廣告行銷費用的分配：加盟的旅館每月均付出一筆不小的費用給連鎖商號做為行銷廣告，總公司利用此筆款項用於電視、報章、雜誌、國際網路等等媒體以及直接信函等推展生意，可是這種花費並不帶給每家旅館相等的利益，抑尤有進者，接受訂位的接線生是如何安排旅客住進同一市場區劃的幾個同樣商號的旅館呢？茲舉一例，如果您請職業攝影師將自己旅館的美麗外觀以及獨特的設施，拍攝成集，再將此照片集寄給連鎖商號的訂位中心，特別要求您在該連鎖商號相識的人，將之轉交訂位中心的人傳閱，當客人欲在該區訂房時，毫無疑問的這些服務人員一定會優先推薦該幢旅館(這是某大連鎖商號的一位高級主管傳授給筆者的，非常有效，請讀者切記！)

4、何種情況下不需要

連鎖商號

(1) 在世界有名的風景名勝區的最佳地點上興建的四、五星級的旅館，這種旅館有時反而會因為連鎖商號而降低其行象，倒不如以其非標準化的獨特風格來吸引大眾。

(2) 地方色彩濃厚的：例如：當你在做市場調查時，發現附近有連鎖商號的這些旅館，從他們總公司而來的生意額並未超過10%，此即意味著旅館的生意大部份乃是從當地的關係而來，這種時候寧願將參加連鎖商號成本費用節省下來，旅館自己聘請一個推銷經理還更有效。

(3) 小旅館的地點是位於世界級的著名城市而又無人以該城作為旅館的名稱時，則可以不需要連鎖商號而逕與代表該市富麗華貴的建築風格，以該市之名稱，例如：比華利山莊旅館(BEVERLY HILL HOTEL)。

(4) 連鎖商號送到旅館的生意並非完全由連鎖商號來的，其中有些是從世界性的訂位/訂房系統，這些訂位/訂房系統不一定需要透過連鎖商號，即使是獨立商號的旅館，只要以極低的初次費用就可加入其組織，然後以不同階層的佣金給其介紹來之生意額，例如：舊金山日本城MIYAKE HOTEL以及筆者的BRAWLEY INN就是加入U-TELL INTERNATIONAL的訂位系統。所謂運用之妙從乎心，從U-TELL介紹來的客人大部份均為較遠，例如：新加坡、阿根廷、香港、日本等等，這些市場是獨立旅館透過U-TELL可以訂到的。

(5) 不願參加連鎖商號的小旅館或城市不大的旅館，變通的方法是參加AAA會員，並在AAA的那本大書上做個大型廣告，此低廣告花費較之加入連鎖商號的錢相比之下猶如小巫見大巫，此外諸如參加加州旅館業協會(CALIFORNIA LODGING INDUSTRY ASSOCIATE簡稱CLIA)之後，即可在觀光指引(TOURS GUIDE)上榜以及廣告；MOBIL TRAVELERS' GUIDE莫比爾旅行者的指引也都會分別的為這些獨立的旅館帶來生意。

(6) BOUTIQUE HOTEL精品旅館或是生活型態旅館(LIFE STYLE HOTEL)：其超服務水平及富詩意，建築及室內設計自成一格。其風格已超乎連鎖的範圍。在世界各高級旅館點自成一行銷連線，一般房價超過\$200。

5、以算術來評估參加連鎖旗號的價值成本

到目前為止，我都是在一種抽象的文字談論，連鎖旗號的利弊，它對市場訂位後回

收的增減，現在就讓我們以下列三種算術法來評估：

(1) 連鎖費與底線的比率，看附表：

茲舉一例：

如果你的旅館的淨收入(在付款之前)為35%，而你所屬的旗號總費用是8%，



則該連鎖費影響到旅館的淨收入為22.9%，用最簡單現實的文字來解釋，一幢旅館年總收入為\$3,000,000，35%的淨收入為\$1,050,000。8%的連鎖費用為\$240,000。這\$240,000的連鎖費卻佔淨收入的22.9%。

另一個例子：如果加盟連鎖的費用為3%（例BEST WESTERN），而旅館的淨收入為45%，則加入該聯盟(AFFILIATE)只佔淨收入的6.7%，實在合算，但BEST WESTERN日益龐大，幾乎你想要的區都已有BEST WESTERN，又加上系統本身有

GOVERNOR制，有時難上加難。

(2) 淨成本，連鎖為旅館帶來的生意額：看附表：

如果連鎖費用為10%，連鎖訂房系統只給旅館15%的生意，則參加該連鎖的費用相當於連鎖帶的生意額為66.7%，換句話說，連鎖給我\$100,000的生意，又把我拿回\$67,000了，再減掉25%的房間部門費用\$25,000，則只剩下\$8,000了。

在80年代末期有些旅館從某些連鎖商號得不到百分之五的生意，但每個月又要繳8%的連鎖費，其慘無比。現在我們再舉個例子，在許多風景勝地或是大都會區，有些旅館從連鎖總部拿到大於60%的總生意額，這種情形8%的連鎖費也就只佔淨成本，相當於連鎖帶來生意額的13.3%。

(3) 估計參加連鎖商號的盈虧分界點(BREAK EVEN POINT)：

假設一150房間的旅館一年要付\$300,000的連鎖費，這\$300,000究竟要由多少房夜(ROOM NIGHT)數，才能補平呢？為此目的，我們再假設房間部門的利潤是75%，而旅館的平均租金(A.D.R.)為\$85.00，要多少的房間數才能達到的盈虧分界點為4,706房夜(ROOM NIGHT)：
$$\$300,000 \div (\$85 \times 75\%) = \$300,000 \div \$63.75 = 4,705.88$$

當然上述這些都是數字，連鎖招牌所給予的即刻信用(INSTANT CREDIBILITY)而讓公路上開車的遊客見牌而進來。參加附帶一些費用(如有商標紙杯、肥皂、毛巾等較貴)或是囉嗦一大堆，都不在上述算術之內。然而數據為本，決策為用，投資之上乘法門是

超乎原則的藝術。「運用之妙，存乎一心」，投資者，相信你的直覺(GUT FEELING)，而這直覺是由知識(上述算數法)為後盾的。

6、對連鎖商號的展望及期望

連鎖系統始於之假日旅館，六〇年代之後如雨後春筍，接踵而至，由於其加盟連鎖契約動輒數百頁，先有加盟的業主自己從頭到尾過目，尤其這些移民式的旅館業主更是將之當作不為動的文件。一切照收，殊不知洋洋灑灑的文字裡潛藏著刀刀伏筆，讓有一日因情況的變更，例如：生意其差支持不下或是連鎖店全然無生意進來，加盟的旅館仍是動彈不得，而且總部尚以拖欠的月費節節相逼，其拔扈專橫唯利是圖的真面目，在此更加顯露無遺。筆者曾經申請一家連鎖商號，在批准之前以該連鎖可協助貸款到建築款額，但他們所推薦的數家銀行居然無一家回應，當筆者與合夥人正因為貸款遲遲未有結果，而加盟契約的有效期又已過期，該連鎖商號不但未如先前承諾的給予協助，反而由其總公司的律師送來一封信，要求賠償五年契約期限預計的五年費用高達六位數字的錢額。筆者以自身對一般法律的瞭解以及在孔夫子的哲學薰陶：吾理伸，雖千萬人吾往矣！就立刻以一封口氣極強的信回應該律師，結果該律師不但鴉雀無聲，而總部的代表還來電道歉。筆者在此苦口婆心舉了如此多的事實及舉出這些鮮明的例子就是要各位以對自己利益為出發點的理性來與連鎖商號交易。有些小的管理公司願以極少的顧問費(例如少於1000美元)替您和連鎖店討價還價

及交涉，在述說這些事實的同時，本人也期望連鎖商號有如下列的推展及改進：

(1) 加盟連鎖契約應將昔日對連鎖商號片面有利的契約更改成雙方互惠的擬似合夥的契約。

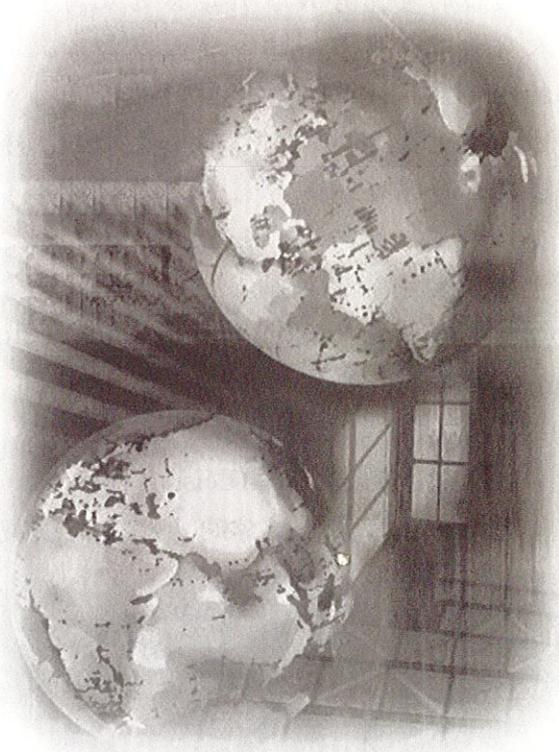
(2) 目前加盟的旅館有二種方法，有些介紹系統只收取介紹給旅館的那一部份之佣金，而大部份正式的連鎖商號勿論其送上的生意是50%或是1%，都按照加盟旅館的營業總數收取6%~11%不等的費用。由於亞洲加盟業主(尤其印度人)的覺醒匯集成一股大力量，連鎖商號如今已有開始要讓步的跡象。或許結果是讓步旅館業主只購買其服務項目，而仍然可以名正言順的掛它們的旗號。

(3) 訂位系統的選擇：旅館可以只選訂位系統而不需選連鎖商號，當我們這些佔據美國旅館業主極大比例的亞洲人，同聲喊出：「這種選擇是我們要的」時，連鎖商號就更會讓步。

(4) 連鎖商號為了保持本身一定的品質標準，經常要求某些年代較久的旅館重新裝修，有些提供了裝修的資金，對於這一點，我們要舉起雙手對其表示贊同及鼓勵，並勸同其它連鎖商號亦同樣的跟進。



市場行銷專欄



編輯小組： 范約瑟
汪蔚興

48 旅館客源何處來

50 O.C. Hotel Demand
Steady;
Rates Rise Slightly

52 民主黨全國大會帶動
「風水」
洛城旅館明年出租率將
提高

54 三大開發計劃看好
南加成旅館投資重鎮

56 美國西海岸最大及最現代
化的會展中心
安那罕大會堂「改頭換
面」，億元擴建，可容納
12萬人

● 60 旅館業另類行銷的探討

旅館客源何處來

陳英男

旅館來源大致有：公司行號個別旅客(Corporate-Individual)、公司行號團體旅客(Convention & Association Groups)、休閒活動旅遊者(Leisure Travelers)、長期住宿或公司調差的旅客(Long-Term Stay Related Groups)、航空公司有關旅客(Air Line-Related Groups)、政府機關和軍旅旅客(Government And Military Travelers)和地區內居民週末做休閒活動的旅客(Regional Get-Away Guests)等等客源不一而足。茲將各類客源之特性略述如後。

1、公司行號個別旅客

旅客大致個別行動從事商務的活動通常祇住宿一、二天付一般房租(並無特別折扣)，周而復始一年住有十五或二十次之多，為旅館業之最頻繁常客，希爾頓飯店的Honors和海耶特(Hyatt's)的Golden Passport都是此中之佼佼者。公司行號個別的旅行者往往也是航空公司常年飛行計劃所推出的促銷方案的對象。

2、公司行號團體旅客

旅客也是因商務而集體投宿旅館或附近地區的會議中心、貿易中心參與小型會議或講習會，通常住宿二至四天左右，中上級主管常住單人套房，中或中下級主管常同房合住。近年來，較高級旅館常會提供較穩蔽而具親切感的會議室和餐館間給予此類旅客使用，旅館通常建築佇立於近城

中區的鄰近郊區或機場附近，當然旅館內附設有餐廳和酒吧、便利旅館。

3、會議中心協會組織團體的旅客

這類型的旅客較之前述二種旅館大同小異，唯有人數多少差別而已，動輒數千人不足為奇。例如每年在芝加哥市舉行一年一度的全國性的餐館秀幾乎引進將近九萬多人，萬人空巷擠得水洩不通。旅館方面常提供整套特別優惠價(Package Price)包括住宿、餐飲、各種表演(如時裝、特技、音樂會)、球賽等盛事都包括在內，令旅客有心曠神怡，忘卻身心疲勞，頗有寓商務於娛樂活動之樂趣。旅館業主常透過航空公司或當地的會議中心和遊客諮詢局(Convention And Visitor's Bureau)來安排住宿。

4、休閒觀光的旅客(Leisure Travelers)

這類的旅客常攜眷家內大小離鄉去觀光



或拜訪親友。除渡假勝地 (Resorts) 外，一般觀光客，往往住宿數夜而已。

斗室之內祇容夫妻有時也和一或數個小孩同住。旅客適逢旅遊佳節，少有折扣優惠價格的情事發生。

5、長期住宿或調差剛到的旅客

公司行號、政府機關或軍旅因商務或公務常因個人或家庭舉家遷居他地，或因商務之需，投宿於旅館有時長達數週甚或數月候新房落成再遷入。旅館設備需有廚房供烹飪之需，有時也要求更寬廣的寫字檯、辦公桌椅、沙發甚或商業機器(如電腦、傳真機、打字機和有聲郵件等)設施。此類旅客常付週或月租，少有日租。

6、航空公司有關的旅客

航空公司或灰狗巴士為其工作人員(空服人員如駕駛員、機師、或空中小姐、空中少爺或巴士司機)上班之需或因天候因素，旅客不得不過夜時之需，往往與當地旅館有租賃合同。

7、當地居民周末暫離家住宿旅館享受美好片刻

原本週日(星期一至星期五)租與商務旅客而周末提供特別折扣廉駕(也包括餐飲和同樂會)給當地居民暫離家中小孩。夫婦投宿旅館享受周末一、二天的再蜜月的溫馨時光。近來有些較下層旅館也特別歡迎鄰近地區男女(多為露水鴛鴦、一夜夫妻)來此享受快樂時光，因此周末生意奇佳，當然治安也值得注



意。

8、遊覽區渡假村和賭場(Casino)的旅館

旅遊區如迪斯奈、奧蘭多、加維斯敦(Gaveston)、太浩湖(Lake Tahoe)、或拉斯維加斯(Las Vegas)、查爾斯湖(Lake Charles)等舉世聞名之遊覽或賭場區每年固定招來不少遊客，因此旅館業、餐飲業生意特別興旺，家家賺錢，業主笑口常開，令人羨慕之至。

(作者陳英男，休士頓台美旅館投資負責人，美南新聞報系地產專欄主筆，曾獲美南旅館公會理事長，活躍於僑社，熱心公益活動，聲譽卓著。)

**本刊園地公開歡迎
投稿，來稿本刊有
刪改權，不願刪改
請註明。**

O.C. Hotel Demand Steady; Rates Rise Slightly

Thanks to the strong economy and resurgence of foreign travelers, Southern California hotel operators managed to boost the average price of their rooms last year while triggering little drop in demand, even in the construction-marred Anaheim area, according to reports released Thursday.

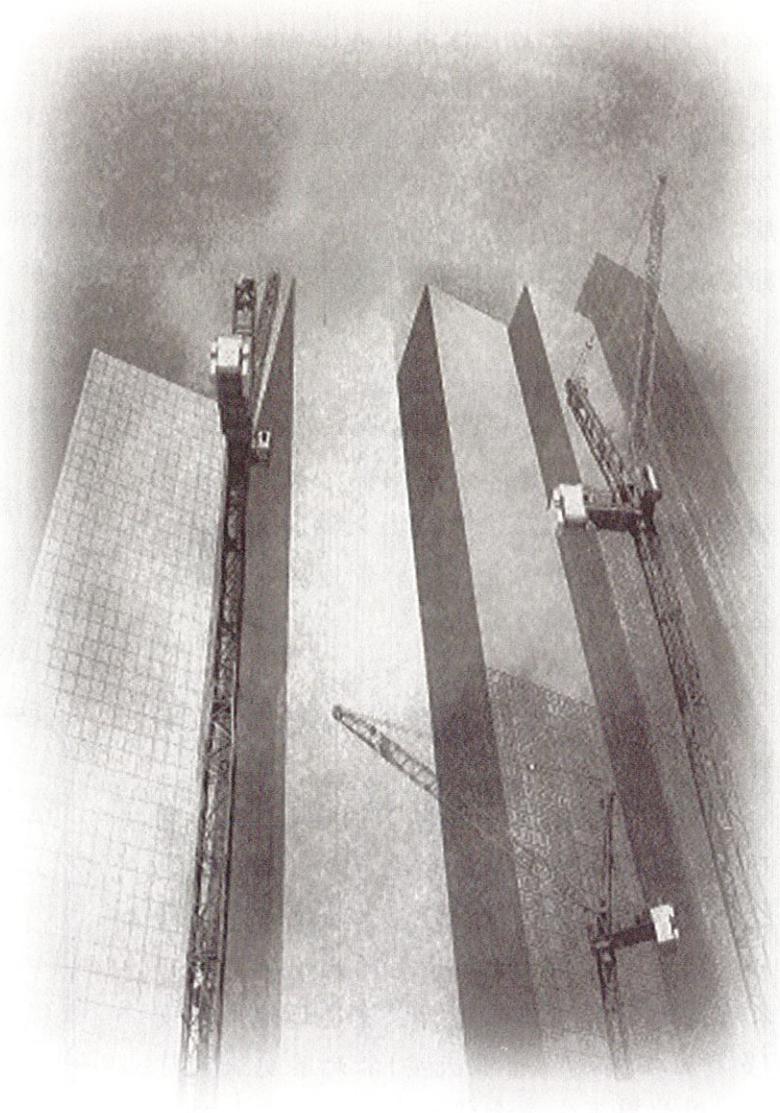
Orange County occupancy held steady at about 70% while room rates rose 2.2%, to an average of \$104.05, according to PKF consulting, which monitors the hotel industry. But regional trends emerged: In Anaheim, occupancy fell 2.4%, to about 68%, while South County hotels filled their rooms 73% of the times, up 4.8%.

The slowdown in Anaheim had been expected as Disney and the city together are spending \$2 billion on expanding tourist and business facilities. The process, which has torn up streets and snarled traffic, has resulted in conventions being scheduled elsewhere and tourists delaying trips to Disneyland.

But with the expansion planned at Disneyland and the Anaheim Convention Center, the hotel industry is betting that Orange County will not only recover from construction woes but boom as a

destination for vacationers and business meetings.

A separate study released Thursday by Atlas Hospitality in Costa Mesa showed that Orange County has 12,320 hotel rooms in development, more than any other California County. More than half those rooms are in



Anaheim.

San Diego County had the second-largest number of rooms in development, 10,926; Los Angeles County was third with 7,581.

However, Atlas President Alan X. Reay said he expects much of the Anaheim-area hotel construction to be delayed. Hotel financing is hard to come by these days, he said, and the developers want to see how the Disney and Convention Center expansions work out.

"In 18 to 24 months, the picture should be a lot brighter," he said.

Last year, according to PKF's report, Los Angeles County hoteliers increased their room rates by about 5% , largely because new technology, foreign trade and other commerce have attracted business visitors.

In addition, business travelers flocked to the downtown Convention Center, which generated nearly 14,000 more overnight hotel stays last year than in 1998, according to the Los Angeles Convention & Visitors Bureau.

Leisure travelers, meanwhile, have also had a hand in the growth of the region's tourism industry, which analysts say sustains more than 300,000 local jobs and kicks in an estimated \$6.1 billion in wages and salaries.

Los Angeles County hotels saw their volume of overnight visitors increase by about 1% last year even as they pushed average nightly room rates from \$109.68 to \$114.61. The PKF report found that the county's major guest lodges were booked to roughly three-quarters capacity.

Frank Lavey, general manager of the Hyatt Regency Los Angeles downtown, said higher demand has driven up room rates and allowed the hotel to discard discount room offers it once needed. In good economic times, people are just willing to pay more, he said.

"We don't put ourselves on sale as much as we used to," Lavey said. "We're getting more demand from higher-priced business."

Room at the Inns

Orange County hotel occupancy declined slightly last year while room rates edged up. Hotels suffered the biggest drops in occupancy in Anaheim, which is in the throes of major construction projects.

Room Rate and Occupancy Rate, 1999

	At Daily Rooms Rate	% charge from 1998	Occupancy Rate	% charge from 1998
Newport Beach	\$140.68	1.8	71.06%	5.8
South Orange County	108.36	2.9	73.16	4.8
Anaheim	103.43	1.4	67.63	-2.4
John Wayne Airport	102.21	2.6	71.92	-0.7
North Orange County	74.99	2.7	68.36	0
AVERAGE*	104.05	2.2	69.66	-0.4

Source PKF Consulting *Weighted by number of hotel rooms per zone

Los Angeles Times

民主黨全國大會帶動「風水」

洛城旅館明年出租率將提高

十年風水輪流轉，過去幾年北加州和聖地牙哥旅館業的興旺，明年可能輪動洛杉磯。

從事旅館產業交易的汪蔚興指出，去年聖地牙哥因超級盃美式足球賽和民主黨委

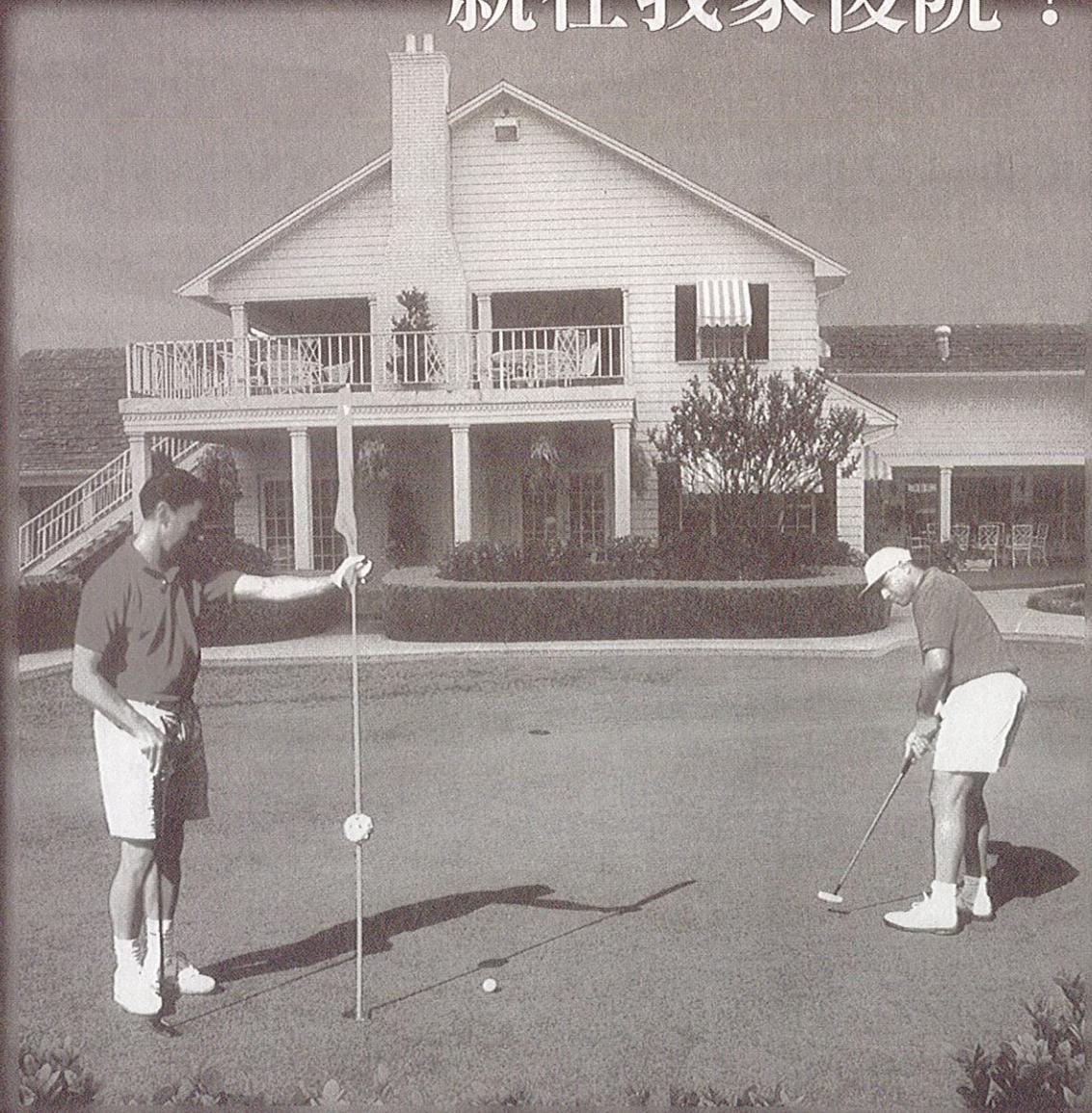
員會全國代表大會在當地舉行，提高旅館出租率。但明年總統大選年的民主黨全國大會將在洛杉磯舉行，預料將帶動洛杉磯地區旅館業，提高洛杉磯旅館出租率。

根據Atlas旅館交易集團所做的調查，聖地牙哥旅館房租價位升幅最大，去年房租平均價位是99.72元，今年增到107.50元，上升7.8%，壓倒群雄，聖地牙哥旅館業一片火紅可由此得證。

在加州生活費與房價最高的舊金山，租一間旅館房間的價位也是全州首位。舊金山地區的旅館去年房租價位是127.41元，今年升到133.58元，增幅4.8%。

除舊金山和聖地牙哥縣外，加州其他地區旅館平均每晚房租都在100元以下。其中洛杉磯/長堤地區，去年平均房租是87元，今年增為91.82元，增幅5.5%。橙縣旅館每房平均從79.40元，增為81.23元，增幅為2.3%。全加州旅館房租平均價從89.63元，增為94.13元，增幅是5%。而太平洋地區，每房從93.59元增至97.32元，增加4%。

練習推桿？ 就在我家後院！



ProGreen 採用特殊砂石和
人工纖維混合品製成



推桿佔球友平均桿數的40%以上，因此改進推桿是減低桿數最有效的方法。但大部分球友平時都沒有時間抽空到球場練習推桿，因此一直無法有效的改進球技。ProGreen是一種幾可亂真的人工果嶺，安裝費用低廉，而且沒有任何保養費用，跟一般球場的果嶺的感覺幾乎一樣。在家裡的後院裝置一個人工果嶺，能練習的更頻繁、更方便，讓您球技更進步！



(949) 470-4568

三大開發計劃看好 南加成旅館投資重鎮

許貴英

橙縣、聖地牙哥炙手可熱，REITs將釋出產業，進場好時機

根據一項調查報告顯示，今年加州旅館交易情況不如去年活躍，但擁有三大開發計劃的南加州旅館成長十分看好，尤其橙縣和聖地牙哥縣，旅館產業依然相當搶手。

旅館銷售集團Atlas副總裁汪蔚興指出，旅遊業是經濟走勢的指標，無論經濟好轉或

出現蕭條，旅遊業都是首當其衝，從旅遊業的發展就可窺出經濟變化的端倪。

加州經濟一片榮景，各行各業欣欣向榮，旅遊業也不例外，一般人以為旅館銷售也有一番新氣象。但根據統計資料顯示，今年上半年加州旅館銷售率比去年同期大幅降低，旅館房間單位的平均售價也比去年底，只有橙縣和范杜拉縣例外。

根據Atlas的統計報告顯示，今年上半



年，橙縣旅館房間單位平均售價52,768元，比去年同期增加11%。范杜拉縣旅館每房售價則比去年同期增加將近10%。相對地，洛杉磯縣、河濱縣、聖伯納汀諾縣的旅館房間單位平均售價都減少三、四成以上，聖地牙哥更減少50%之多。

橙縣旅館看漲的原因與全國最大的開發計劃「迪斯奈開發計劃」及「樂慈百利坊」等兩個遊樂區開發計劃有密切關係，迪斯奈開發計劃備受各界矚目，它不只對橙縣的經濟有唇亡齒寒的關係，甚至對全國經濟都產生衝擊。

樂慈百利坊計劃雖規模不及迪斯奈開發計劃，但目前正如火如荼地進行，而且頗受投資人青睞。汪蔚興說，樂慈百利坊所在的普安納公園市在1990年初因受經濟不景氣的打擊，旅館空置率居高不下，而房貸的分期付款支出太龐大，使當地旅館遭銀行查封比率一度高達60%。但最近樂慈百利坊大張旗鼓開發重建，工程包括新擴建的「水上樂園」和收購附近旅館等，引起投資人的興趣，當地旅館交易再現熱絡。

橙縣固然「得天獨厚」，但導致加州旅館價格下跌的主因是受「旅館房地產投資信託(Hotel Real Estate Investment Trusts, 簡稱REITs)」減少交易的影響。REITs操作的方式，是先在華爾街股票市場成立初始股，再賣股票集資，資金籌措後，再購買旅館投資。由於資金豐沛，REITs投資目標大多是擁

有全套設備的大型旅館，但最近因聯邦政府將REITs的減稅優惠取消，銀行對其貸款改採保守政策，使REITs投資力大減，失去在旅館市場呼風喚雨的地位，今年前半年在加州購買的旅館比去年同期減少98%。

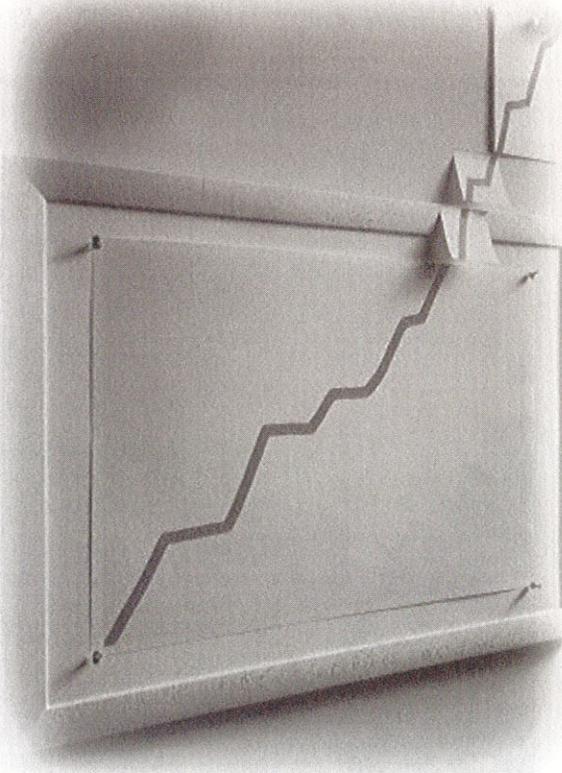
REITs過去在北加州和洛縣等地區十分活躍，因REITs大手筆買進旅館投資，抬高了旅館售價，一旦撤出，自然震撼市場價格，導致旅館銷售額降低。REITs

炒熱北加州旅館市場的情形最為明顯，撤退後也使北加受傷最深，導致北加今年同期旅館銷售減少五成一，中間價格銳減四成。不過也由於市場情勢改觀，將來REITs可能降低價格釋出產業，或許是加州投資人進場的機會。

汪蔚興表示，旅館投資的重心仍在南加州，因北加州旅館價格已衝到瓶頸，且因北加現成的旅館比新蓋的還貴，使新建旅館如雨後春筍。

洛縣雖有好萊塢大型開發計劃，但成長不敵橙縣。橙縣旅館今年上半年比去年同期銷售增加67%，獨占鰲頭，安那罕Marriott大飯店，上半年成交價高達7,520萬元。

聖地牙哥縣雖然旅館平均每房單價減少五成，但銷售率增加8.7%，房間單位中間價也增加12%，是分析師認為旅館市場成長最快的地區。



美國西海岸最大及最現代化的會展中心

安那罕大會堂「改頭換面」，億元擴建，可容納12萬人

王善言

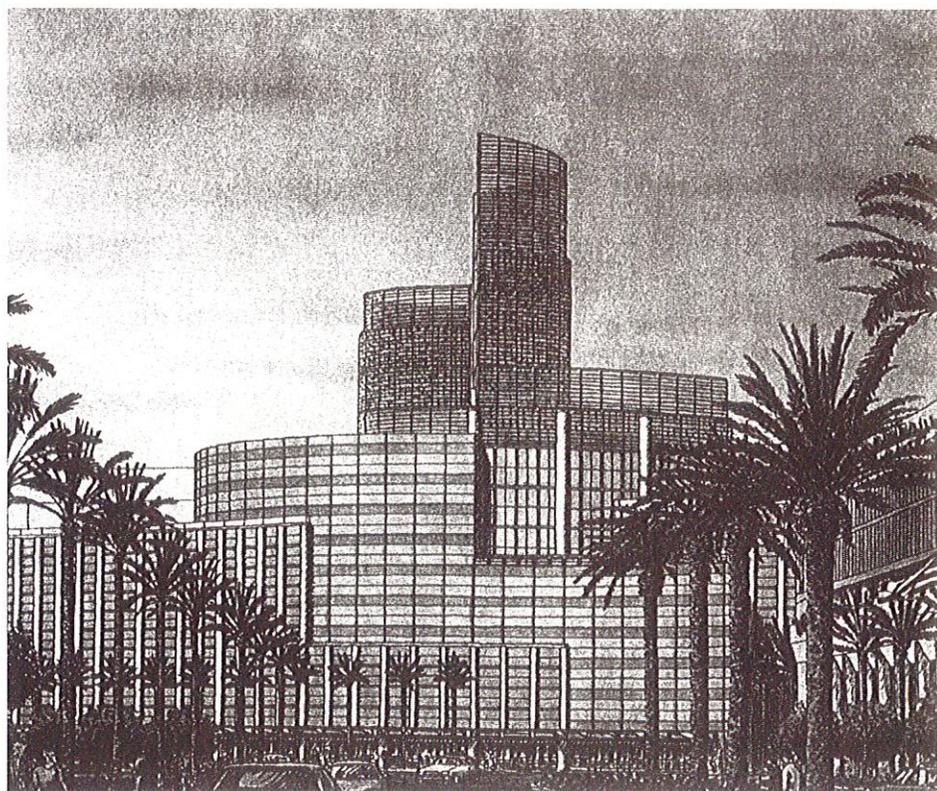
與洛杉磯及長堤大會堂競爭的安那罕大會堂，去年出現與會或參展人數下降的情形。安那罕大會堂有關人士指出，這與大會堂目前正在擴建有關，當造價1億7千7百萬元的擴建工程於明年底完工時，大會堂將成為美西最大的展示中心。

有33年歷史的安那罕大會堂外型也將改頭換面。資深秘書韓克萊爾(Claire Hahn)說，大會堂預計在明年12月完工，屆時將呈現嶄新風貌。

完工的三分之二工程已對外啓用。這座由舊有建築物擴建的三層樓，外型看來像是往兩邊延伸，正面有點內凹的高聳玻璃樓塔，現代感十足，門面則寬廣大方。這座建築物有3萬8千平方呎的大廳，為加州目前最大的大廳；一進門則是一個玻璃圓形廳堂。此外，又有一個休息室在90呎，可俯瞰一樓的磨石地面。

韓克萊爾說，安那罕大會堂1997年開始擴建，完工時將有五個展示廳及一個活動舞

台。展示廳的二樓及三樓是會議室。安那罕大會堂屬於安那罕市政府，並非私人經營。未來全部完竣，室內面積包括樓上樓下將達160萬平方呎，足以容納12萬人。



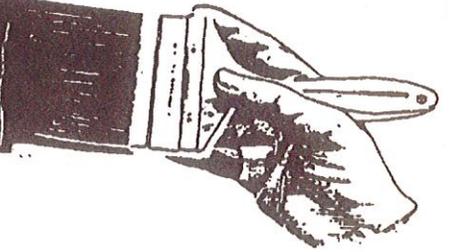
韓克萊爾說，安那罕大會堂佔地53英畝，將成為美西面積最大展示中心。

據了解，在2000年至2008年間，安那罕大會堂將舉行13場規模龐大的商展，這些預訂的大規模活動所以選擇安那罕大會堂與其擴建有關，將替橙縣帶來3億8千7百萬元收



光輝油漆公司

SUNNY PAINTING CO.



室內·室外油漆

品質可靠是我們的座右銘

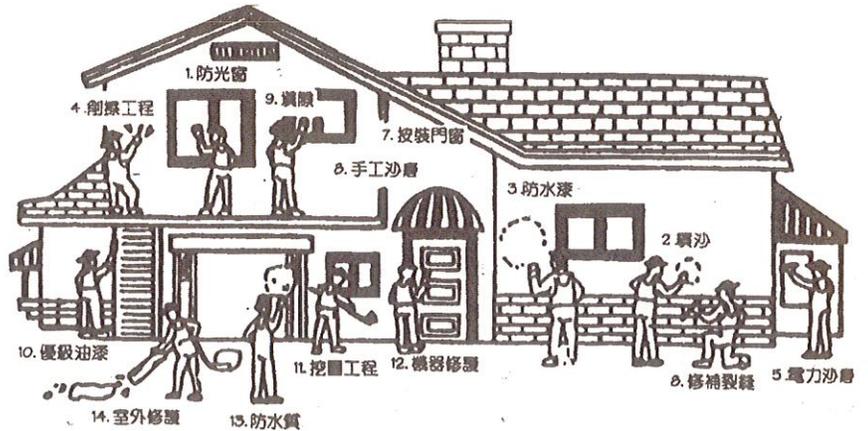
**Quality & Dependability
Is Our Motto**

專精：粉板牆修理

傳音結構工程

粉灰泥、泥瓦匠技藝

翻新、修飾、水災損壞修理

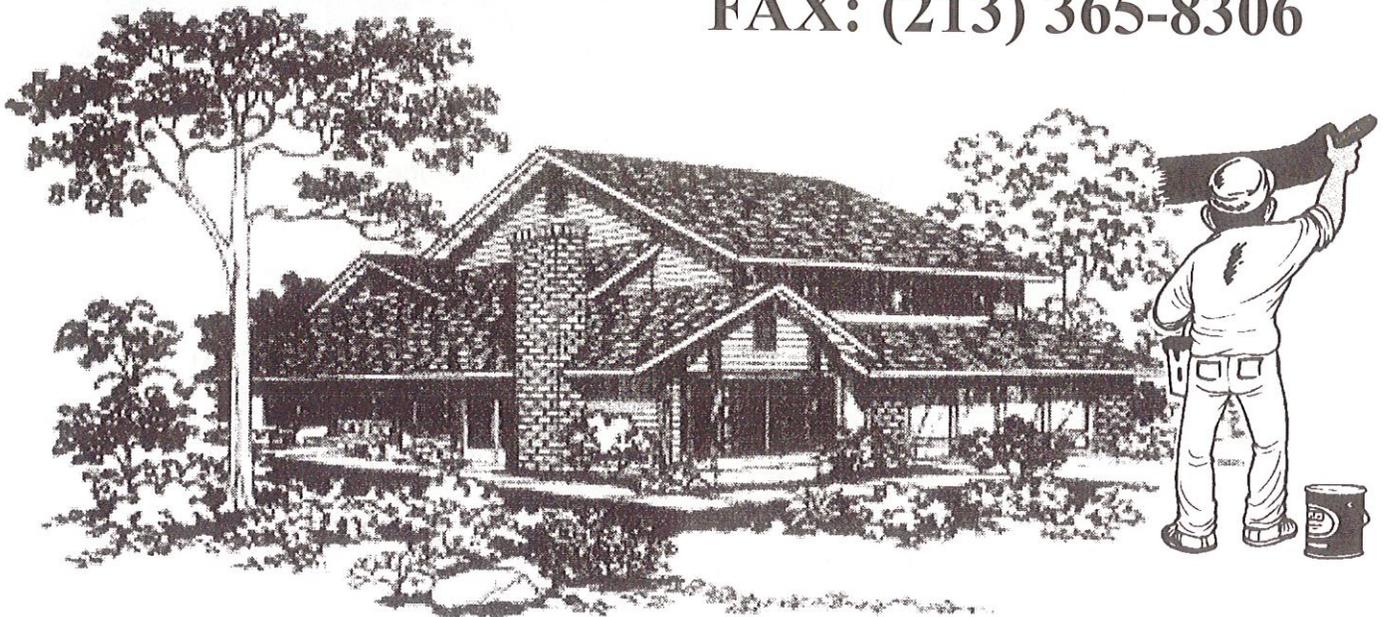


1-800-511-1688

(909) 623-5319

(213) 365-8228

FAX: (213) 365-8306



● 免 費 估 價 ●

入。

雖然安那罕大會堂的遠景及「錢」景可期，但擴建工程確實替前往大會堂參展的人帶來不便，也令一些人裹足。一名兩年多未曾踏足該大會堂，近日又重新造訪的人士說，他花了好一陣功夫才搞清楚方向，因為連停車場的位置都變了。而工地陣陣飛揚出來的灰塵也令人不快。

安那罕 / 橙縣觀光局總經理安勒斯 (Charles W. Ahlers) 說，去年前往安那罕大會堂的人數確實下降，主要與擴建有關，但今年預計人數將比去年多，而明年更多。

Welcome to The Anaheim Convention Center

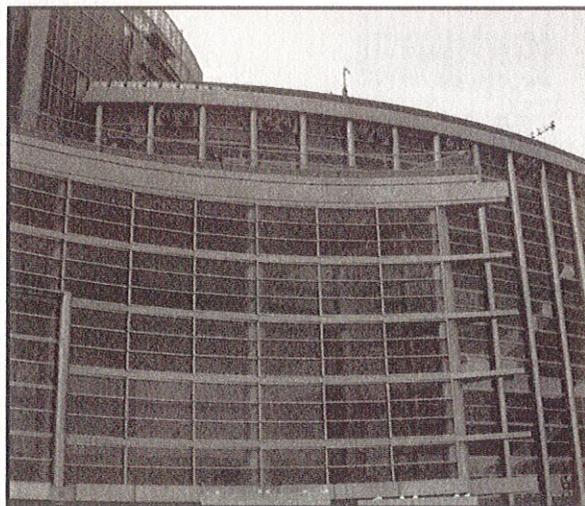
The Anaheim Convention Center renovation and expansion is the most significant revitalization in the Center's 32-year history. Designed by the internationally renowned architectural firm Hellmuth, Obata & Kassabaum, the project boosts the facility's total space by more than 40 percent to 1.6 million square feet. Signature architectural features include a soaring tower, three-level glass rotunda and 1,200-foot-long lobby area. By 2001, the Anaheim Convention Center will become the largest convention facility on the West Coast and one of the nation's most modern convention facilities.

The main lobby soars 190 feet to the top of the highest spire while 235,000 square feet of glass invite Southern California's famous

sunshine into meeting areas. The Center's pre-function areas total 200,000 square feet, opening limitless possibilities for dramatic meeting themes and show decoration.

Meeting and ballroom space is flexible for almost any size meeting and includes the Grand Ballroom which measures more than 38,000 square feet-nearly the size of a football field-and can accommodate 4,000 people.

The Anaheim Convention Center is a key element of The Anaheim Resort, an 1,100-acre



campus that encourages guests to stroll through the area among more than 15,000 trees, plants and shrubs to attractions such as The Disneyland Resort. When it opens in early 2001, The Disneyland Resort will offer a wide array of exciting alternatives for the entire family. Disney's California Adventure is a new theme park celebrating the California lifestyle which Downtown Disney is a 300,000 square foot retail, dining and entertainment esplanade situated between the new theme park and the existing Disneyland.

These improvements are complemented by major upgrades to the I-5 Freeway and streets around The Anaheim Resort. The I-5 is being widened from six to 12 lanes and surface street enhancements will take major strides in reducing the amount of surface street traffic in the Resort area.

The physical improvements to the Convention Center and surrounding areas are dramatic, but residents will also enjoy several other benefits as well. First and foremost, all of these improvements have been accomplished without imposing any new taxes on residents. In addition, new tax dollars created by The Anaheim Resort are estimated to be at least an additional \$6 million annually and will help fund enhanced services such as neighborhood improvements, police, fire library and parks and recreation services citywide.

Convention Center Potpourri

※ All of the improvements in The Anaheim Resort, including construction of the Anaheim Convention Center, have been accomplished without imposing any new taxes on residents.

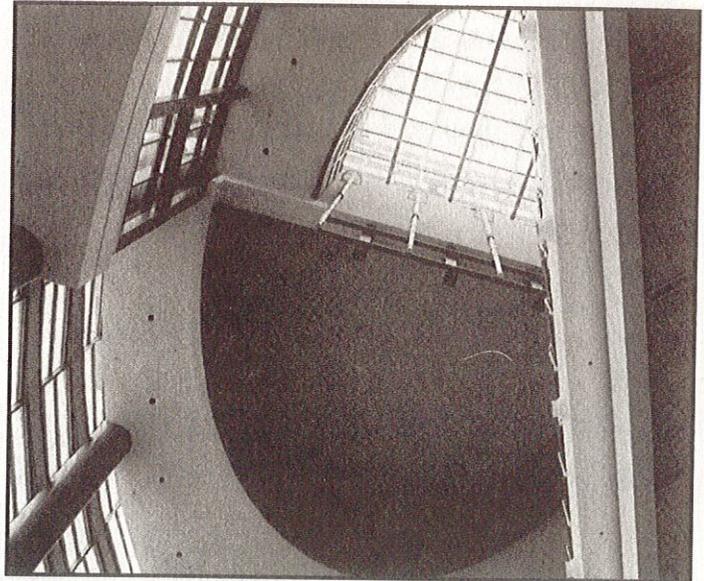
※ When it is complete in December 2000, the Anaheim Convention Center will be the largest convention center on the West Coast with 1.6 million square feet.

※ At a cost of \$177.5 million, the latest expansion is the largest public works project ever in the City's history. By comparison, the original

convention center opened on July 12, 1967 with 400,000 square feet at a cost of \$14.5 million.

※ Over 4,000 hotel rooms are within walking distance of the Convention Center. There about 18,000 hotel rooms throughout the City.

※ More than 235,000 square feet of glass



was used in the Convention Center expansion.

※ The Grand Lobby of the new Convention Center spans 1,200 feet and is almost a quarter mile long.

※ The Grand Ballroom is the size of a football field and can hold up to 4,000 people for special events.

※ Some of the notable celebrities who have performed at the Convention Center throughout the years include Elvis Presley, Arthur Fiedler, The Doors, Pat Boone, Jimi Hendrix, The Carpenters, Kiss, The Monkees, John Denver and Johnny Cash.

旅館業另類行銷的探討

利用空房間做商業互惠交易!

它如何節省開銷和增加採購能力

Mark Liu 劉祥

我們前幾期通訊，談了數次利用空房間作商業互惠交易(BARTER)的作法，和可以以的運用。當中尚未討論到的，是究竟用"以物易物"式的直接交易，和用現金交易式的間接交易有何最大不同。

舉例：如果一個旅館準備\$6,000的廣告預算，假設它的利潤是50%，那麼它必須做到價值\$12,000的生意，才能賺到\$6,000的現金來登廣告。

假設它一晚的Rate是\$60.00，那麼它必須租出200個房間，才能得到廣告經費。但如果它以空房交換，價值\$6,000的空房只要100個房間就可相抵了，只要付出現金交易的一半；所以是"事半功倍"。

無論是廣告，或換地毯,維修,及任何的其它採購預算，如果能用空房交換，對旅館來說都再理想不過。在工商交易體系裡，對其它的企業而言，直接交易也是最划算的一種方式。

由於前幾期通訊裡，已經大概的介紹了BARTER的主要內容和作法，並且美國全國性連鎖旅館業者參與BARTER的營業比率；因此本期我

想對不同形態的旅館，做一些運用BARTER的建議。

***對想節省固定開銷的旅館：**

旅館有許多耗品，如清潔劑,洗滌劑等。這些BARTER都可固定供應。你可以把



這個開銷從現金預算，改為Barter預算，告訴您的Barter Broker，您願意有多少間空房每月固定交換出去，來獲取您指定的產品。當然，這麼一來，您每月口袋就可以多保存一筆現金，等同於增加了不少收入。

***但最理想的，是應該利用
BARTER來做行銷宣傳，
和採購促銷贈品。**



***對有耗品採購規定的旅館：**

有些旅館因為加入連鎖組織，被指定採用某種品牌的耗品(清潔劑等)，因而無從轉換。那麼它可以採購其它方面，各種即時的市場商品。這類交換品種類極多，從辦公室的事務機械(影印機到桌椅)到禮物贈品，或任何其它BARTER會員提供的產品及服務；BARTER公司一般會不停地提供交易資訊。

打廣告一般都很費錢，需要不少經費。可是利用空房去換旅遊休閒的雜誌廣告，以招徠顧客卻是惠而不費的做法，並且如前所述，直接的交換比付現金節省了一半的經費，是最SMART的作法！

促銷的贈品，一般也是旅館業者的一個大負擔。但是無論吸引新客戶，或是增加老住客回流，這都是值得做，也應該做的事。

旅館可以用空房換電話卡，做為贈品。因為電話卡對旅客而言是很實用的有價物品。如果一個旅客走進一家旅館，收到一張電話卡，使他可以立刻免費打個電話做必須的聯絡，對他是絕對的實惠方便。

曾來過的旅客光顧，增加新生意管道。

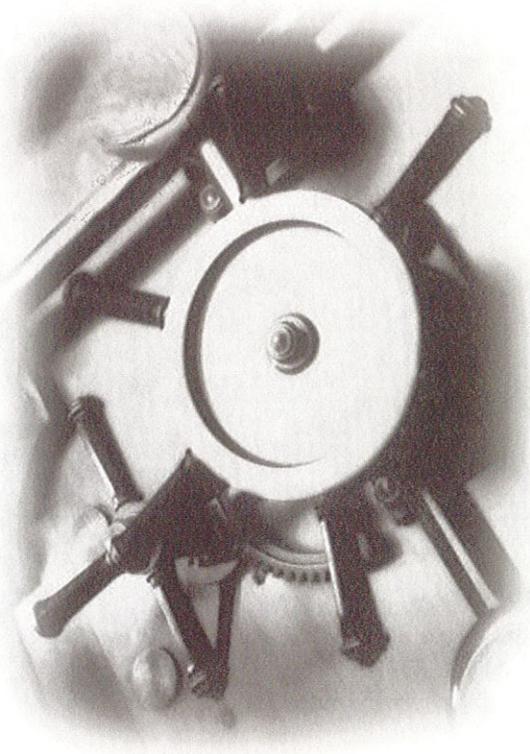
住宿券可以有Black Out的時段，必免持有人旺季使用。坦白說，住宿券的發行有些像旅館發行自己的"鈔票"，一種有價証券，在BARTER中換得交易幣(Trade Dollar)，在商業互惠交易中如同現金般使用。它可以用作宣傳經費，在報章雜誌上打廣告；或是公關費用，買禮品、鮮花，贈送給VIP客戶；甚或租車、租船或其它餐廳的禮券，提供額外優待的服務。當然也可以用來做BARTER BUDGET，將一些固定耗品改為空房交換，而省下現金。

"能省就是賺"，空房以"無效的空置浪費"變做有效的交易運用，會為您的旅館帶來極大邊際利益。您多賺的收穫，是原先所無的。不要小看每天幾間空房，累積起來就會是一個大數目。如果善於運用，它可以是您的另類財務收益(Alternative Financial)；也有商界稱之為Second Capital。台灣旅館公會的業者如果想進一步的了解商業互惠交易(BARTER)，不妨可以參看前幾期的介紹，或本期附刊的全頁廣告，打我們的專線電話，我們會即刻為您提供詳盡的說明，並歡迎免費(Registration Fee)加入我們提供的商業互惠交易服務。使您先試試看，BARTER能為您的旅館帶來的益處。

甚或將有旅館LOGO的電話卡，整批贈給公司客戶，以增進關係，或是拓展新客源。對能免費使用您旅館電話卡的客戶，回流投宿率必定增加。目前BARTER中，互惠交換的電話卡極受歡迎。大批交易時，可以印您旅館的LOGO。

透過Barter來投宿的，幾乎都是美國其它各地的工商界人士。他們的旅行頻率較高，將來成為現金客戶的機會也很大。如果透過BARTER發行旅館住宿券(Hotel Scrip)或說Voucher，可以擴大市場滲透率，讓一些未

資訊財務專欄



編輯小組： 李秉信
王強生

- 64 網際網路顛覆資訊世界
- 68 您的企業上網了嗎？
不可忽略的e-電子化時代
- 71 網路公司的行業分類和前景
- 74 旅館網絡
- 78 生意何價？誰來評估？
- 82 歲首作好財政計劃

網際網路巔覆資訊世界

現在與生活習習相關的網際網路，其實最早始於美蘇兩國的軍備競賽。50年代到60年代，正處於一個動盪不安的年代，美國與蘇聯分屬民主與極權國家的領導者，美國面對古巴核武威脅、冷戰、越戰、第三世界的對立等政治情勢，一直籠罩著不安的陰影，美國國防部依據當時情勢判斷，一旦發生戰爭，資訊戰將是戰爭的新型式，誰擁有資訊優勢，誰將是勝利者。

因此美國國防部各機構開始大量使用資訊設備，並進行研究，隨時迎接資訊戰的來臨。但不同單位使用的電腦廠牌與型號都不同，如何將資料隨時在各單位間轉送，彼此分享研究計劃，是一個亟待克服的問題。

為此，美國國防部成立ARPA (Advanced Research Project Agency)，將資訊傳輸處理技術列為重要的研究工作之一，希望能建立一個穩定而且值得信賴的網絡，使研究資料可以公開取用，讓各個研究計劃內容不重疊，加速資訊發展。在設計網路時也考量到即使戰爭爆發電訊遭到破壞，網路系統還可以繼續傳遞資料。

ARPA發展至1970年代末期，成為一個委員會來協調，指導網路與網路之間連線的問

題，此時包括哈佛大學及麻省理工學院等學校、軍方政府單位等都在ARPA的網路內。1972年首封電子郵件發出，網路應用服務於焉誕生。



提出通訊協定， 網路有了共同語言

直到1974年Vinton Cerf與Bob Kahn提出TCP/IP通訊協定(Transmission Control Protocol/Internet Protocol)，使網際網路有了共同的語言，之後全球大小網路就可以藉由這個標準語言互相溝通，解決不同電腦系統連

接的問題，因而大受歡迎。

其實TCP/IP的研發構想與當時冷戰氣氛有關，TCP/IP通訊協定是將原始的資料打散成一個個小小的封包，送到目的地後再組合起來。這種封包式傳送，即使資料傳到一半，線路突然遭到干擾或阻礙，剩下的封包也可以選擇繞道前往目的地再重新組合，不需要重頭再傳送，這樣思考邏輯有很大部分是為戰爭狀態而設計的。

向來保守的美國國防部在考量到未來資訊發展，便將TCP/IP所有技術公開，讓全世界免費使用，並將ARPANET開放給外界，自行設立另一個非機密性的美國國防部資料網路MILNET，之後，路由器的發明，使得網路連結更為方便。1981年美國國家科學基金會出資成立CSNET (Computer Science

Network)，與ARPANET以閘道器彼此連結，CSNET旗下不同的子網路也與ARPANET互連，真正的Internet才算出現。

想上網瞧瞧，先練十八般武藝

到了1990年代，Internet規模已經相當龐大了，網際網路上包括電子郵件、檔案傳輸、新聞群組、土撥鼠(Gopher)等各種功能，都必須學會軟體的使用方法，想要在網際網路上自在悠遊，非得具與十八般武藝，熟悉每一種功能的程序不可。

直到1991年，任職於瑞士日內瓦歐洲量子物理學實驗室的提姆_伯納李在網路上建構超文件(Hypertext)的編輯與瀏覽環境後，讓實驗室的同事互相取用資料時，只要輸入簡短的名稱，就可以在網路上編輯，不必自己動手把這些屬性不同的檔案串在一起。

伯納李動手寫出一個簡單的網站伺服器程式，以及HTML語言規範定義儲存格式，除了文字外，文件可以標示一張圖片、一段影片、聲音等，經過程式解讀後，電腦螢幕上可以出現多媒體資料，使用輸入簡單名稱(網址)，就可以找到對應的資料，伯納李的發明，使網站資料彼此分享更為簡便，也造就www的出現。

雖然網際網路又向前邁一步，但當時網際網路的使用人口仍只限定於「專業人士」，還沒有擴及一般社會大眾，直到瀏覽器出現之後，才將網路推向大眾化。

有了瀏覽器輕輕鬆鬆上網遊



最早的瀏覽器是在1993年馬克_安
森、伊利諾大學與美國高速電腦共同研發
出來，命名為Mosaic，馬克後來在網景創
辦人吉姆_克拉克的邀約下，以八個月的
時間研發出網景的領航員網路瀏覽器。

網景的瀏覽器將網路介面更爲人性，
讓不具任何程式背景的人，只要點選瀏
覽器之後，就能輕易進入網際網路世界，
以一招半式遊遍天下，不再需要十八般
武藝樣樣精通。

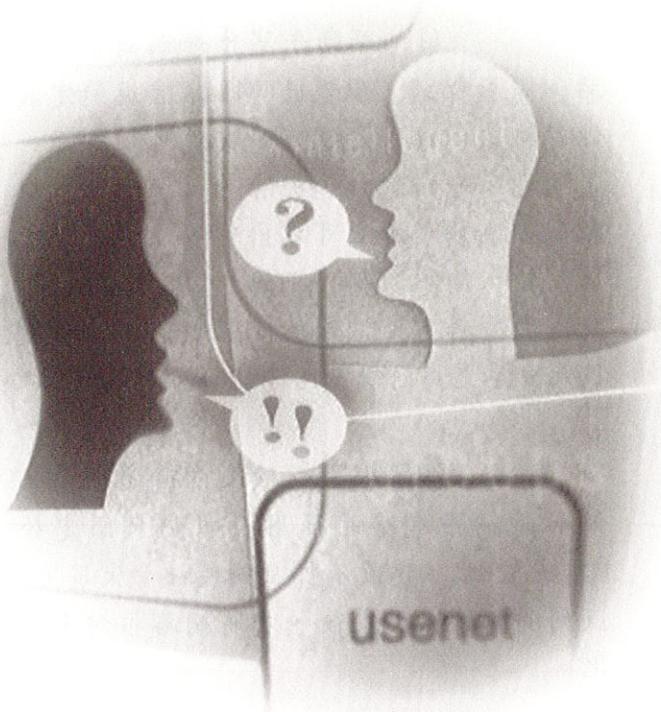
如果將網際網路比喻爲高速公路，各
種資訊在其中流竄，TCP/IP協定使各種
資訊有標準規格，可以在網際網路中各
種道路上遊走不受阻礙，www則好比是
一台汽車，使用網友可以開車到各地瀏
覽，瀏覽器則是一台自排車，不用學習
太多的技巧就可以在

中來去自如。

在1994年網景領航員問市時，微軟
尚未推出相關產品，輿論界指出網景領
航員嚴重威脅微軟的地位。就在網景成
立公司的同時，微軟也決定建構屬於自
己的網路系統，在網景領航員推出20
版本之後，微軟才推出網路探險員，接
著兩者就開始互相競爭。在1996年年
終時美國雜誌網路世界，選票選網路
探險家是最具人道的發明，報導中指出，
網路探險家發明可避免網景的領航員一
人獨大，消費者擁有多重選擇，也會促
進網際網路正面發展。不過，微軟今年
推出探險家5.0版本之後，領航員尚未
推出5.0版，兩者輸贏已分出高下，微
軟仍是軟體界霸主。如今回過頭來看，
是誰獨佔市場？誰才是最具有人道的
發明？

網景的確也風光過一陣子，在草創時
期一舉一動，都受到媒體矚目，在1998
年被美國線上併購，網景公司揮別極盛
時期，走向另一種發展模式，其中只有
短短四年光陰。

從網景的演變可以嗅出網際網路公司
成長軌跡，比一般產業週期更短，與其
他資訊產業相較生命週期也更爲緊縮。
惠普公司在1919年創立，先是生產電子
測量儀器，十八年後，公司股票才上市；
微軟公司也是經過十一年的商品市場測
試之後才能上市；蘋果公司也是花了四
年半才讓股票上市。但是網景公司從創
立到股票上市，只花了一年的時間，而
且上市股價高居二十三美元。



特約健康保險經紀

至保
上險

我們的宗旨是
使您得到完整的保障，
至上的服務。

個人：

- 個人健康保險
- 個人牙齒保險
- 個人財務保險
- 兒童教育基金
- 共同基金
- 個人減稅退休計劃
- 傷殘收入保險
- 遺產省稅計劃
- 基本醫療保險
- 補助保險

公司：

- Section 125公司健康保險省稅計劃
- 團體人壽保險
- 團體健康牙齒保險
- 公司減稅退休計劃
- 公司職工福利計劃
- 公司傷殘收入保險
- 公司開銷保障保險
(Overhead Expenses)

至上保險

Bestway Marketing Service

713 W. Duarte Rd. #G273, Arcadia, CA 91007

服務專線：(626) 641-1290

您的企業上網了嗎？

不可忽略的e-電子化時代

袁子倫

自從網際網路在全世界風起雲湧，帶動第二次的工業革命，全球企業都紛紛跨足網路的時代。不論你經營的是五星級的大飯店，還是小成本的汽車旅館，都無法置外於這股潮流。因為透過網路各項功能和軟體的應用，不但能為企業帶來無窮商機，還可以減少營運成本，提高客戶服務的品質。換句話說，企業要想永續經營，就必須電子化。

事實上，網路的應用和功能，遠比一般人所想像的來得多。當然，要添購何種電腦系統和軟體，必須視各企業的預算和目標而定，但就旅館業而言，企業上網(Internet Connection)、公司連網(Lan & Wan)和設立網站(Web Site)，是踏上電子化時代不可缺少的三大要素。

為什麼企業需要上網呢？因為它是企業通向網際網路的門戶，你可以向網路公司(ISP)申請一個或多個電子郵件，做為和公司員工、全球客戶、供應商、合作對象等連絡的工具，既不需考慮時差，而且通訊免費(一般ISP公司只收取固定上網月費，不計算上網時間)。另一方面，對客戶而言，如果旅館能提供上網服務，方便客戶上網接洽商務，瀏覽最新財經股市資訊和重大新聞，無形中更提升旅館本身的企業形象和服務品質。相對地，客戶也可能因此而再度光顧你的大門。

至於上網的選擇，從最基本的56K速度撥號上網到最近流行的數位用戶線路DSL(速度比傳統數據機快五十倍以上)，都可以選擇。如果你的公司需要更穩定、安全的網路連線，那麼你可以在總公司架設一條Frame Relay專線(從128K到1.5M的T1速度均有)，連接網路公司或是各地分公司。最近部分公司如GUS Networks等，享有T1以上的上網速



度，但費用卻減少了一半，使用者只需要架設一座碟形天線，和設在GUS總部的塔台接駁訊號，即可透過GUS的T3網路骨幹上網，速度大幅提高，但這項服務目前還有地區性的限制。

另外，對部分三星或四星級以上的大飯店而言，還可以透過網路提供視訊會議 (Video Conferencing) 的功能，提供企業客戶在飯店內與外地分公司或合作對象，進行視訊會議。

除了上網之外，你還可以透過企業內部連網的方式，來節省與各分公司電話連絡及傳真的龐大支出，同時將內部作業電腦化，加速行政作業流程。更方便的是，透過許多軟體的協助，你可以將現有的各項人事行政及採購等資料，直接從Internet上輸入，

隨時更新，未來並可透過軟體應用，和其餘電子資料結合，讓企業全面電子化。

最後說到網站的設立。如果你還不了解在網上設店的熱潮，那麼你只要打開電視，翻翻報紙雜誌的廣告，映入滿眼的儘是 dot.com 的字眼，就可以知道這塊市場有多熱。根據著名的 International Data Corporation (IDC) 公司的統計，所有經由網際網路交易的金額，在1997年時約為100億美元，但到2002年時，將超過4000億美元，平均每年以1000%的成長率擴張。

或許有些人對網路帶來的商機，還抱持懷疑的態度，但當初批評時機尚未成熟的人，現在都懊悔不已，君不見Yahoo、Amazon、AOL等市值，都已翻了上百上千倍，更重要的是，設立網站等於為你開了一個全天候、二十四小時的廣告和客服的門戶，節省人事成本，所以何樂而不為？

對旅館而言，最重要的是如何吸引各地而來的旅客或商人投宿，但是要花廣告費在全國性，甚至全球性的媒體宣傳，可能荷包不夠大，既不實惠也不經濟，然而透過公司網站的設立，等於多了一個沒有國界、全球行銷的管道，既沒有時間和版面的限制，可以提供有關旅館的詳盡資料，包括住房價格、旅館地理環境介紹、其他旅遊或租車服務等，還可以提供線上訂房服務，讓外地遊客在網路上，直接輸入信用卡資料，預先訂房。如果

你正好欠缺人手，那麼在自己的網站上登個徵人廣告，很可能因此找到滿意的員工。如果你的旅館是連鎖經營，那就更棒了！你只需要擁有一個網站，就可以為各地的連鎖旅館打廣告，並可推出配套住宿，只要在你所屬的各地連鎖旅館投宿，超過五天以上，即享有折扣優待，種種促銷方式都可以透過網路的特性，來抓住旅客。

那麼應該如何設立網站呢？首先你必須先登記一個網域名稱，它可以是你公司的名稱，或者是你認為容易記的名稱(這點可以請網路服務公司代為註冊域名，或自行上網註冊)。接著，你必須找一家網路公司，提供網站寄存的服務(web hosting)，讓你的網站寄在它們的伺服器內，允許全球網友在網路上找到你的網站，當然，網站沒有內容不行，所以你必須找人負責設計網頁，突顯公司的

形象和特色，例如不少旅館已提供3D立體外觀，讓網友預覽，許多甚至提供英、中、西班牙文等多國語言內容，如果你還想做到線上訂房等服務，那就牽設到程式設計，必須找專責且有經驗的人員或網路公司，為你迅速達成目標，讓網站即早啟用。

微軟創辦人比爾蓋茲，在他的第二本著作「Business@the Speed of Thought」中，把數位神經系統炒成企業口號，企業的電子化，已成為未來必然的趨勢。如果你不想在這個激烈競爭的戰場上敗下陣來，就得為你的企業，配置最新式的衝鋒槍，讓它為你衝鋒陷陣，在商場上取得傲人的佳績。

(作者為GUS Networks, Inc.格致網電訊公司行銷經理)



網路公司的行業分類和前景

劉文證

網路可能成爲21世紀的一個重要工業革命，投資者對網路公司股票的热情有增無減。有些投資者在網路投資中獲得巨大成功吸引了更多的投資者投資網路股票，而很多投資者對其所投資的公司瞭解甚少，甚至都不知道所投資的網路公司是做什麼的。

前一陣只要公司的名字有DOT.COM就好，近來只要公司說他們是B2B(公司對公司)網路公司，股票就大幅上升。任何股票的發燒總是不能長期持續的，股票最終是否會長期上升還是要靠公司本身的業務能否長期成長。譬如，1998年DOT.COM網路股票發燒時，德州有一家捕魚的公司，宣佈他們將收起魚網轉型爲網路公司，消息公佈後的三天內股票上漲百分之一百，現在該公司已徹底收網了。舉此例說明投資者在對公司本身不瞭解，盲目追熱點是很危險的。

網路公司從開始時屈指可數的幾家發展到目前據不完全統計的1700家，並且這個趨勢有增無減，其中大多數公司可能在今後的幾年中被兼併或有其他發展。因此投資者在投資網路公司時要格外研究其業務和發展前景。

問：網路公司的行業如何分類，其代表公司及前景如何？

答：網路公司從服務對象可分兩大類：公司對消費者(所謂B2C)和公司對公

司(所謂B2B)。公司對消費者(B2C)可分爲：

(1) 上網服務(ISP, Internet Services Provider)，此行業主要是提供客戶上網和其他週邊的服務。此行業按上網的方法分類又有常用電話線上網、電纜上網、數字信號上網(DSL)和正在發展中的無線上網。電話線上網是最常用的上網方法，公司有全美聯線(AOL)、大地網路(EARTHLINK)和微軟的MSN，除了專門提供上網服務的公司，各大電話公司也提供上網服務以及電腦製造商也



有提供此服務。電纜上網的公司有@HOME和有線電視公司。DSL有COVAD等等。此行業是網路的基礎，也是兵家必爭之地，在美國和全球各地仍有很大成長空間。

(2) 網上零售(E-RETAILERS)。此類公司在網路銷售各類物品。此類公司多如牛毛，最有名可能是亞馬遜公司(AMAZON.COM)、電子玩具(E-TOYS)、傢俱公司(FURNITURE.COM)等等。網上零售公司至今仍未有公司開始盈利，各公司之間的競爭已經到了白熱化的程度，加上傳統的零售業巨子如華爾市場(WALMART)等等也要進入此行業占一席之地。在今後的幾年中可能有幾家公司會成功，但鹿死誰手尚未可知，在短期內此行業的投資前景不明。

(3) 網路服務。網路服務是在網上提供各種服務，其中最為成功的是網路金融服務，包括網路證券交易和網上銀行，如E-TRADE和WINGSPAN BANK。網路服務另一個重大運用是旅行業如TRAVELOCITY、EXPIEDE和PRICELINE.COM等等。網路服務幾乎涉及到服務業的每個角落，就業服務有HOTJOB.COM，地產業有HOME.COM，網上百科全書ASKJEEVE.COM，健康諮詢如WEBMD.COM和婚禮服務WEDDING.COM等等。此行業和網路零售類似，競爭非常激

烈，最後誰會是贏家還看不出結果。

(4) 尋找器(PORTAL或SEARCH ENGINE)。這類公司收集網路公司的地址和功能以及各種信息歸類，以便網路使用者可以儘快尋找到所要尋找的信息。這個行業在美國已趨成熟，尋找器公司從以前的近十家，到現在真正獨立的公司只有雅虎



(YAHOO)等，其他公司如INFOSEEK、LYCOS等等都已經被兼併。

2000年3月份遠景公司(ALTA VISTA)(現在由CMGI和COMPAQ擁有)將會上市，預期這個IPO會引起投資者很大的興趣。

(5) 網路拍賣(AUCTION)。網路拍賣公司提供買賣商品的一個場所，即為網路上的跳蚤市場或車庫拍賣(GARAGE SALE)。此類公司有電子海灣(EBAY)、ONSALE和UBID等等，此行業因為市場有限，會進入一個整合時期能有一、二家公司會最後生存下來。

(6) 社區(COMMUNITY)。該網路公司為一批有共同興趣的一族，提供信息、服務、諮詢和社區成員的交流。此類公司有

WOMEN.COM、IVILLAGE和ABOUT.COM。社區網站如何取得盈利，仍然在探討之中。

(7) 新聞(ORIGINAL CONTENTS)。網路提供自己的新聞，如CNET.COM、THESTREET.COM和SALOON.COM等等。這類公司提供特殊新聞向讀者收費，但消費者現在習慣於免費得到信息，收費情況每況愈下，而上網人數減少使得廣告費降低，前景暗淡。

(8) 反向拍賣(REVERSE AUCTION)。網路公司為個人購買者尋找特殊產品服務或尋找最好價格而設立。公司有ACOMPANY和MERCATA等等。這個概念從B2B中借鑒而來，但在零售水準上是否會有很好的運用，還得拭目以待了。

網路行業發展一日千里，以上分類不一定合理或全面，僅作參考。下週介紹公司對公司的行業。以上所提及的公司為說明而用，不等於筆者推薦該公司，讀者投資前應自行研究或向投資顧問諮詢。筆者過去、現在或將來可能持有上述公司股票。

本刊園地公開歡迎投稿，來稿本刊有刪改權，不願刪改請註明。

旅館網絡

Written by Kenneth Lou

從愛迪生發明了電話以來，通訊在二十世紀做了巨大的轉變，也相對的改變了我們周遭的器材和生活，借由遙遠無趾，和家戶皆具備的電話，人們的交通，和生意上都經由電話，和其它通訊設備而進步，從電報、電傳、長途電話、電話傳真，不論是有線、無線通訊，進步到現

在的行動電話，衛星通訊、電腦網路、光纖電纜等等，全運用著同樣的原理，就是將通訊資料數據化，然後經由上述的傳運媒體快速和完整送出；而接受方則解讀數據後整理出原先的資料，在九零年代這些原理和許多專業電子技術被高速膨脹的電腦行業消化整理出更進步，更容易使用的方式，能接上國際萬維網絡，直接傳送平面、聲音和任何語言文字。

而今在世紀轉換的千禧年代任何一台電腦，只要裝上適合的數據傳送機(Modem)，就能透過本地電話交換接上國際萬維網絡了，附上一些周邊的硬、軟體則能傳送聲音、文字、圖像、影像，不論其傳送的線路是普通電話線、寬頻線、電視多媒體線，還是光纖、無線電等等，都和普通

電話傳送方式相像，都是得經過快速交間(電腦則經過電腦伺服主機)搜尋最快速的接駁而傳送資料。唯一不同點是電話非得佔據一條線路，而網絡伺服主機則不斷傳送一段段的數據到目標後結合，其傳送過程像蜘蛛網般的複雜，由點到另一點經過許多不同地點的伺服主機，所以命名為網路。

無論我們是否使用電腦上網，國際萬維網絡早已經悄悄的進入了我們日常生活中了，例如我們在自動提款機取錢，經由網絡就會自動在帳戶扣除；那些使用信用卡消費者刷卡也是使用電話接通網絡而上傳至信用卡公司等等實例，都證明了國際萬維網絡在電子商業中的舉足輕重之地位。今

天，只要一台電腦接通網絡，就可以在家中買書、炒作股票、銀行往來、買禮品、汽車、各類商品、飛機票、訂花、訂球賽票、訂渡假的旅館房間、租車等等，真正做到了秀才不出門這句話，預計在二千零二年的網絡電子交易金額將達六



各位旅館業主：

如果您有空房間，
不要浪費，請交給我們；



告訴我們您想要什麼：

* 想做宣傳，招徠更多顧客？

需要美國電視、電台、和知名旅遊雜誌的廣告？



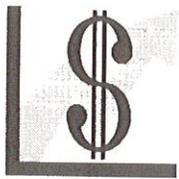
* 想做促銷，增加住客回流率？

需要送電話卡、葡萄酒、禮物和文具；



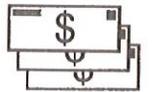
* 想要節省現金，換旅館消耗品？

需要各種清潔劑、洗衣粉、亮光蠟；



通通免現金，用空房間來換！

(請參閱旅館通訊：第90、91、92及本期)



互惠交易---就是現代化的
- 以物易物 - -- 直接以產品
服務互相交換，而不經由
現金；由於Internet的
興起，更加繁榮昌盛！

我們可以替您發行Hotel Scrip，
從加拿大到芝加哥、紐約
... 使數十萬的工商界人士
成為您的顧客，帶來口碑，
增加無限商機！

我們的目標：

使您的旅館每一間都客滿，
使您的每一分投資都被
充分運用變成利潤！

聯合商業互惠交易中心

Affiliated Business Commonwealth

1422 S. Almena Ave.,

La Puente, CA.91748

Tel:(626) 913-2821 Fax:(626) 913-2921

www.abc-barter.com



歡迎專線聯絡：

(626) 965-1909



美國國家商業互惠交易協會會員

Member of NATE & BANC

National Association of Trade Exchange

有許多的旅館經營管理層也見到這國際萬維網絡的商機，領先佔據網站、網頁，而大多數的連鎖旅館系統也早已能在網頁上有了網站接受房間預訂，只是預訂房間的比例不大，成效更是不高，只能平本甚至於虧損。基本上就把網頁的網站的費用打入廣告費用，而加盟連鎖的旅館只能看見由連鎖公司傳來的訂位，無法知道有多少是從網站上訂位，個別成立網頁的旅館也發現自己花錢的網頁不是沒法在大搜索站上找到就是沒有成效，對於那麼大的商機卻得不到任何實際的業務效應。

今年度經由國際萬維網絡訂飛機票的旅客將佔11%所有美國境內的機票，而訂房間的旅客則不到0.2%，為什麼有這麼大的差距呢？原因有四個：(1) 航空公司的實力大，資料庫嚴謹，搜索方便；(2) 飛機票特價優惠經常在網上找尋到，就給旅客們方便省錢；(3) 而個別旅館的網站網頁在搜索上有困難，非常難搜索到理想價格之房間；(4) 也平常沒有給予上網尋找之客戶群任何實際上的優惠。

旅館同業們是否有雞肋那食之無味，棄之可惜的無力感呢？是否就因為短期業務推展經費的實效不足而應該放棄投資在這網絡上的商機呢？答案在於團結力量！以南加州旅館同業工會的近兩百個會員們的旅館串聯，在南加州有超過一萬五千個各種房間，佔整個南加州旅館市場的七分之一強，如果利用少數的廣告經費結合起來，設計出整體上容易搜索，資料完整，而優惠於旅客的網站，每家旅館自己附上網頁提供給旅客搜尋，以地區、價格、旅館名稱等等搜尋方式快速找到，加上針對於本地和外地旅行社的聯繫及業務開發，並且以季節同期提供特價

房間資料，則肯定能利用國際萬維網絡增加商機，創造新的業務，更能在短期內開創2%的營業額，進而在三年內藉由網絡開創出5%的營業額！

個別的中小型旅館更能利用聯合力量和網絡串聯方式，提供給旅客們許多現有能力上困難的服務，例如機場接送、代客訂本地旅遊、代客租車、訂禮品、花等等加附的服務，增加佣金收入，也能經由公會組織聯系旅館的相關服務行業上下游，對於公會同業



採購上提供品質和價格上優惠。例如房間消耗品、傢俱燈具、清潔用品，甚至於食品的日常採購、旅館保養的零件、器材及設備的採購、保險、經紀、專業會計師、工程師、法律顧問服務的選擇等等都能經由網絡快速選定價格低廉，服務品質良好和語言相通的上下游商家提供各個旅館特惠價格，更能與供應商洽談總體優惠，利用南加州旅館市場佔有率爭取最佳價格，降低營業成本，創造出更多的利潤！

由於個人電腦普及，高科技的超快速膨脹，電子商業的驚人潛力都再再使得同業們不容忽視，對於網絡創造商機更應盡快加入這塊領域，在市場飽和的南加州旅館行業中，開創新客源和節制開支是唯一增加利潤的方式。由邱會長及諸位前瞻理事們的腦力激盪，現在已經和網絡設計公司協議免費開發e-Hotelcommerce.com網站，用最新的爪哇(JAVA Script)網絡語言設計出針對同業需求的動態網站，每位加入的同業會員只要付出低於市價一半以上的網頁設計和每月區區幾十元的維護費用，即可經由公會支持的e-Hotelcommerce.com網站，爭取更多的商機和利潤。

在網絡上漫遊的個別旅客，或是旅行社代理都能非常容易在各個大搜索網絡上，例如微軟網絡(MSN)、奮揚(EXCITE)、雅虎(YAHOO)及美國上線(AOL)等等，找到及快速點入e-Hotelcommerce.com網站，且能通過地點位置、價格和旅館名稱等方式快速搜尋到各個旅館，直接在網上輸入訂房資料預定，資料將傳送至個別旅館查對信用卡和確認預訂。

每個同業會員都能隨時憑密碼進入自己的網頁作價格和空房的調整，並且宣傳些招攬季節性特價或團體特價房費，這互動型的網站各項特點能大力提升各個旅館的賣點，加上其它周邊服務項目例如機場接送、租車，本地旅遊和禮品，花的訂購等等也積極爭取客源的預訂而且提供實際的價格優待，對於漫遊在國際萬維網絡上的潛在客戶們來說，這些優點將使e-Hotelcommerce.com網站不同於其它旅館名冊式樣的平面型態，加上在南加州市場上既有的佔有率，和集結同業間的採購力量串聯旅館行業上下游企業的電

子交易，必定能使e-Hotelcommerce.com網站增加曝光度，成為在國際萬維網絡上旅館房間電子交易的超級大賣場，進而每個會員因此增加客房出租機會。

e-Hotelcommerce.com網站之特點：

- _ 製造機會、增加收入、減低開支。
- _ 針對會員們需求而特別設計的互動型網站。
- _ 高曝光率使得搜索容易，在各個大搜索網絡上排名在前列上。
- _ 網絡上及時電子交易訂房系統。
- _ 周邊服務網絡上預訂賺取佣金。
- _ 會員隨時更改價格適應市場需求。
- _ 結合眾力和增加採購優勢。
- _ 自動電子網絡交易減低人為誤失。
- _ 維護月費便宜，廣告效力宏大。

e-Hotelcommerce.com網站已經進入初步設計階段，將在四月份公會同業研討會中發表和做Demonstration，敬請諸位同業前輩參加指導！



生意何價？誰來評估？

愛麗絲吳

從世界各地移民來到美國的華人愈來愈多，許多人因語言的困難不容易到美國人只說英語的地方謀生，如果又帶了一些資金出來，多半的情形下都想買個生意做做，一方面可以賺錢維持家人的生活，另一方面也可以創立另番事業。但在決定買什麼生意，誰出什麼價錢，就是一門很大的學問了。

從買一個生意的角度來決定何價時，該注意的事項列舉如下：

第一： 這個生意是否適合自己的個性，工作能力及工作的時間。

例如：一對夫妻想買個加油站，必須先了解一下加油站的生意是怎麼賺錢的，每天要應付各形各色的顧客，也許還得每天24小時工作，自己是否能應付得來？

第二： 生意是否賺錢？地點在哪兒？顧客流量如何？

買生意當然希望能賺錢，如何知道想買的生意是否賺錢，可能需要實地考察一下，看看地理位置，交通的流量，顧客往來的頻繁，停車場的進出是否方便？

第三： 財務報表如何審查？

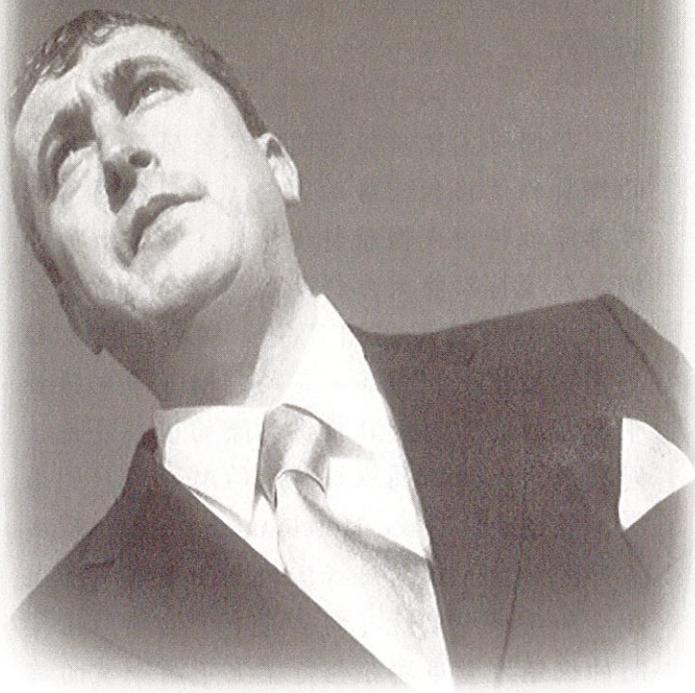
有的生意很容易從財務報表，包括：資產負債表、收支平衡表及現金流動表等可以知道這個生意的財務大概。但，有的生意有現金收入的，或只是服務性質，沒有存貨、長期資產的，就比較不容

易有財務報表或很難從中探知一、二了。

第四： 價錢合適否？資金來源如何？該全部放現金，或借貸方式？

價錢是否合適，有時會因人而異，如真喜歡又不愁資金來源，很可能不會去討價還價，如有很多現金，也許一次全部放現金去購買，如沒有足夠現金，想要借貸時，信用夠不夠？利率是多少？多長的時間？都會影響到以後生意的運作以及稅務的問題。

第五： 人員的管理、資金的運作等行



General Bank 萬通銀行®

貸款方案靈活 • 服務誠懇親切



萬通銀行乃一提供全盤性金融服務的商業銀行，一向以穩健，可靠，及服務親切著稱。除了各類儲蓄帳戶外，我們的專長包括**商業融資**，**國際金融業務**，**高科技工業融資**，**商業建築**及**房地產貸款**等。多年來我們的服務宗旨在協助中小企業取得資金以達到成長的目的。我們有多位經驗豐富的貸款專員，依照您的需要來提供最適合您的服務。

南加州分行

Main Office, L.A.
(213) 896-0098

Monterey Park
(626) 281-1033

Torrance
(310) 373-9070

Cerritos Valley
(562) 809-1300

San Gabriel Valley
(626) 284-2121

Hacienda Hts.
(626) 912-8825

Arcadia
(626) 574-7767

Diamond Bar
(909) 598-8833

San Fernando Valley
(818) 886-3578

Irvine
(949) 551-1991

Orange
(714) 283-8688

San Diego
(619) 277-2030

北加州分行

Cupertino
(408) 257-8855

San Mateo
(650) 347-8188

Fremont
(510) 440-8855

San Jose
(408) 437-6188

貸款部

國貿融資部
(213) 972-4147

房地產貸款部
(626) 582-7216

中小企業貸款部
(626) 582-7221

北加州貸款部
(408) 257-4177

外州貸款中心

西雅圖貸款中心
(425) 456-0822

紐約貸款中心
(212) 218-2868



政方面的問題。

做生意、事業時，如須要用人時，如何用人唯才，適人適用是很大的學問，會用人的雇主，可以事半功倍，反之，則會事倍功半。資金的運作、如何收取應收帳款、如何付出應付帳款、何時付出，都會影響現金的流動和周轉的靈活。



第六：貨源的供應

如是產品的買賣，原有的貨源供應是否仍能順利、如常。如因換了人手，貨源不再如期供應，碰上青黃不接，會急得如熱鍋上的螞蟻。

第七：在轉換業主期間，原業主肯否合作輔導？

原業主如願意在轉手期間應允輔導一段時間，帶領上路，將容易成功，時間須多久？如何付出代價？可以在交易前先談清楚。

第八：不可競爭條款

買主也要提防賣主隔不多久在附近重起爐灶，再開一家同樣性質的生意，因此，在買時可以簽定在某段期間，內在某個範圍內賣主不可以再做同樣的生意，以防患惡性競爭。

有人想買，當然有人想賣，才会有生意的機會。又在什麼情況下，有人想急賣

呢？多半的理由有，比如：賣主的生意負責人過世了、生病了、想要退休了、或想重新再創別的事業、或想轉到別的类型的事業、或厭倦了、失望了、賠錢了、合夥人之間起爭執、或被併吞了、或母公司提升、擴充了……等等各種不同的原因。

而當一個人想要賣掉自己的生意時，也得注意下列幾項事情：

第一：價錢是否合理？賣是出於自願或是被迫？

這是賣主最關心的問題，如何知道自己的生意值多少錢，如果要價太高，可能讓買主退卻，如果要價太低，自己又吃虧了，而賣是在什麼情況下造成的，如是被迫的情形下，價錢可能無法拉高，如是自願，則可以待價而沽。

第二：準備財務報表，予以調整。

如想賣到好價錢，當然能有很完整，沒有缺點的稅表、資產負債、收支平衡、現

金流動等的財務報表，很容易有依據開出合理的價錢。

第三：時間上的準備

如果是出於自願又想賣個好價錢的話，應該要有個3到5年的準備時間，一方面整理自己事業的人事、行政、財務、信用，一方面可以到市場上尋找有哪些買主，調查一下同個行業中曾有過哪些買賣，價錢如何？與自己的事業做個比較，可以有一個比較清楚的方向。

第四：是否須要找買賣仲介？

當然羊毛出在羊身上，如想經由買賣仲介也許可以賣到好價錢，但佣金免不掉也是一筆開銷，好處是仲介公司有較多的資訊及市場狀況分析，也可以指導如何準備，因此權衡輕重決定是否雇用仲介公司。

談到生意的價值時，這個價值很可能會有很多種，。

比如：當國稅局要計算一個人過世時的總資產時，是用當那個人過世時的Fair Market Value，或者可以用過世當日之後6個月的Fair Market Value來計算，有時股票價值在6個月之間可能相差很大，因此要有足夠的敏感性及聰明才智來決定遺產總值。而且這個總值不只是當初事業或買時的價值，許多

年經營出來的價值可能遠超過本錢。

再如：投資的價值，買主要決定自己要用多少的投資報酬率來算出自己出多少價才能達到自己投資的目標。

另外：生意破產、夫妻離婚、負責人過世時，財產被迫出售以換取現金的情況下，價值會被大打折扣。

此外，有人在做家庭有限合夥，責任有限公司時來轉移財富時，也會用比原來價值少一些的折扣來計算生意的價值。

當計算生意價值時，如果能有合理、事先做好準備的計算方式時，遇到真有需要計值的時刻，就會減少不必要的紛爭。

如：計劃轉移財富給後代時，能先經由財產估價師加以評估，列出詳細報告，再報予稅局，依照新稅法的規定，誠實申報且有足夠的計算方式報告，三年以後稅局則不能翻案。因此想做大筆財產轉移而得到折扣值的人士不得不好好考慮由估價師、財務計劃師詳細分析規劃以減少稅負。

(本文僅是個人的學識與經驗的分享，如有個人稅務、法律、會計問題，請與其專業人士諮詢。)

歲首作好財政計劃

林修榮

理財，必須先有一套周全的計劃。新年剛開始，正是訂立計劃的好時機。而家庭財政計劃，應以制定收支預算開始。已有預算並記帳的家庭，應將去年收支情況作一檢討，然後訂下今年計劃。未有預算的家庭，請參閱99年1月份號角報理財篇。

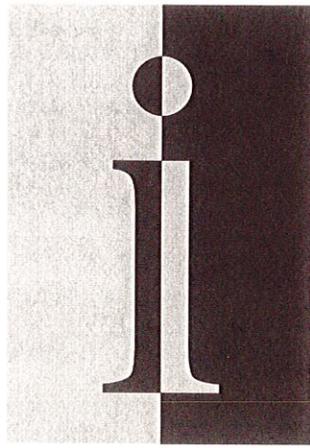
◎儲蓄金額及首選工具

預算應訂每月儲蓄金額，並首先利用

稅務優惠的工具。

現在，很多僱主提供401(K)或403(B)儲蓄計劃，按月由薪金中扣除部分金額，放入預先選擇的投資基金。該金額將暫不算為應繳稅之收入，故可為你當年減稅。儲蓄帳戶內的收入，也暫時不需繳稅。有些僱主在員工儲蓄以外，再加上額外金額。這類計劃是最佳的長期儲蓄工具，應儘量使用。自僱的朋友，有更多具稅務優惠的儲蓄工具，例如





您知道甚麼是海外共同基金？

您知道投資海外共同基金能帶給閣下甚麼樣的稅務優惠條件？

您知道如何讓您的投資有保密性？

您想要直接投資海外共同基金而不需要透過中間商嗎？

現今投資就是理財，儲蓄已不再是理財。
每一個人人都必須適時分散風險的投資。

如果您是非美國居民或有親朋戚友在美國以外而欲知詳情者，請與我們聯絡。

殷信理財

海外理財綜合服務

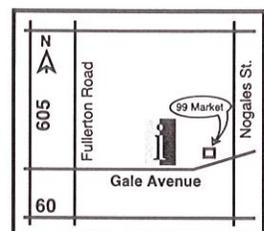
InTrust Financial Services

"Complete Offshore Financial Services Provider"

18725 East Gale Avenue, Suite 228, City of Industry, CA 91748
Tel: 626-965-8997 • Fax: 626-965-6297 • Internet: www.intrustfn.com

本公司營業時間：逢星期一至五，早上九時至下午五時

18725 East Gale Avenue, Suite 228, City of Industry, CA 91748 • Tel: 626-965-8997 • Fax: 626-965-6297 • www.intrustfn.com



Keogh、Sep-IRA、Simple-IRA之類帳戶，最高儲蓄金額比一般退休帳戶還高。

此外，大多數家庭可以開設個人退休帳戶(IRA)，每人每年可存入2000元。4月15日之前仍可為去年作儲蓄，有能力的話，亦可同時為今年儲蓄，即共存入4000元。年紀較輕的朋友，應首先考慮利用Roth IRA帳戶，雖然存入的金額不能減抵當年稅款，但將來帳戶收益完全免稅，亦沒有提取規定。收入超過Roth IRA限額的，應考慮利用「不可扣稅」的IRA，以獲得帳戶收益暫免繳稅的好處。

◎清償債務與購買保險

年初，是檢討家庭債務的時機，除了房屋貸款之外，其他包括信用卡貸款和汽車貸款等，通常利息都很高，並且不能扣稅，應儘快償付。更重要的是，留意過去一年，債務有否增加，以及增加的原因，從而考慮改變生活方式，並透過預算和記帳的方式，量入為出。

年初，亦是檢討家庭保險的好時機。有孩子的家庭，父母應購足人壽保險，作為保障。人壽保險分為定期性(Term)和永久性兩種。前者為單純保險，沒有儲蓄或投資功用，保費最低，大部分家庭應優先考慮使用。已經有保障的家庭，應與專業人士共同檢討現有保險項目，以確定有適當之保險種類與保額。

除人壽保險外，亦應檢討現有房屋保險，考慮是否應在基本保險之上，加購水災或地震保險，以及「雨傘責任」保險。後者將汽車與房屋保險之責任部分大幅增加，保費相當低，每年不過幾百元，資產

淨值較高的家庭，應考慮購買。此外，應對日漸流行的「長期護理」保險有所認識。欲購這幾類保險，應先與專業人士商議，取得充足資料，仔細考慮後，再作決定。

◎投資

應檢討去年的收益，並檢討目前的投資分配組合是否適當。雖然股市表現可能繼續活絡，但投資風險則越來越高，故應訂下適當的資金分配計劃，避免將過多資金投入股票市場。

「殷勤籌劃的，足至豐沛；行事急躁的，都必缺乏。」願大家在新的一年里，作好財政計劃，作個聰明的理財者。



大友 供應 公司 床墊



Kenny's Supply
Best Bedding

供應：

- 旅館的所有必需用品
- 床墊，沙發床
- 傢俱，地毯，床罩，窗簾，壁畫



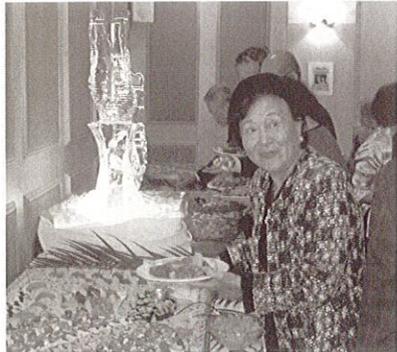
免費送貨，服務第一

Tel:(323)721-0252 • Fax:(323)721-6086
2845 Supply Ave., City of Commerce, CA90040

【會員動態】

★本會理事李德揚先生榮任華裔地產協會會長於元月29日舉行年會。San Diego台灣商會由本會理事林欣陽當選為會長。理事洪陳鋒榮任本屆台友高爾夫球會長。理事劉兆鈞榮任師大附中校友會會長。本會理事 John Wang 於千禧年二月份弄瓦之喜。

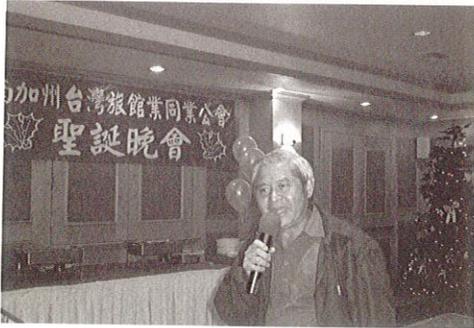
★會長邱垂煌及夫人2月5日於Anaheim Four Points Sheraton舉行25週年銀婚喜慶，各理事皆來慶賀。



【會務活動】

★12月19日副會長邱明文、理事鄧春暉安排Orange County下鄉訪問，理事李秉信及理事汪蔚興皆全程參與。於早上十點由副會長許清松的旅館出發，拜訪了18家旅館會員，大家反應都不錯，因經濟景氣帶動旅館生意對於公會的拜訪都很歡迎，業者提出因Buena Park區通過一項單行法規，即旅客住宿60天，半年內不能再回同旅館住宿！對此棘手問題很頭痛。

★ 1999年12月19日在副會長許清松Four Points Sheraton舉行的聖誕晚會圓滿閉幕，感謝當日許副會長準備豐富的餐點，原預計有100位參加，結果有150位到場，大家都非常盡興，



南加州台灣旅館業同業公會 旅館盃高爾夫球賽

日期：2000年5月10日(星期三)

時間：上午11:00報到，12:30pm Shot-Gun開球

地點：The Montebello Country Club

901 Via San Clemente,

Montebello, CA 90640

Tel: (323)887-4565

賽後在北海漁村海鮮酒樓晚餐並頒獎。

費用：每人80元，包括果嶺費、車費、紀念贈品、及晚餐。

Please make check payable to: T.H.M.A.S.C.

報名辦法：各個團體負責收集名單、費用後向主辦單位報名。

Tel: (626)280-2207 Fax: (626)280-2243

比賽辦法：另行詳盡公佈

旅館從業人員訓練班

有鑑於市場走向及增進業者經營管理新知，南加州台灣旅館業同業公會與華僑文教第二中心合辦旅館從業人員訓練班，於4月12日(星期三)早上9:45至下午5:00全天舉行，我們將邀及專家學者為我們做詳細說明，敬請業者踴躍報名參加，會員10元，非會員20元，中餐及晚餐招待。

時間：2000年4月12日(星期三) 9:45am~5:00pm
(會後欣園餐廳晚餐)

地點：洛杉磯華僑文教第二中心展示廳

9443 Telstar Ave.,

El Monte, CA 91731

Tel: (626) 280-2207

呈 台灣旅館業同業公會 企劃建議書

A PROPOSAL TO TAIWAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION

Date: January 25th, 2000

致 理事會
TO THE BOARD OF DIRECTORS

理事會諸位先生鈞鑒：

商業互惠交易是一種極古老的商業交易型態，它在古代是用"以物易物"的方式；將產品或服務依須要做彼此的互換。到二十世紀結束的近代，在目前世界各地商務中，拜電腦聯網商機資訊發達之賜，又有近乎三分之一的商業交易恢復了採用某種程度的商業交換，包括財星五百(Fortune 500)中的大型企業，都進行了部分的互惠交易。

聯合商業互惠交易中心(英文為Affiliated Business Commonwealth)簡稱聯商交易(英文簡稱ABC-Barter)，是美國第一家亞裔成立的商業互惠交易組織；同時進行企業交易(Corporate Barter)，及商業互換(Commercial Exchange)，並也是南加台灣旅館業同業公會(THMA)的會員之一。身為旅館公會的成員，我們也極想向旅館公會建議，為公會所有其他會員提供商業互惠的交易服務。

聯商交易可以做的工作，是協助公會其他會員的旅館，在淡季或其它投宿率未達理想時段，將空房交易出去，換回他所須要的任何產品(如旅館經常性供應品：各種清潔液、洗滌劑、及辦公用品文具，...到法律諮詢、促銷贈品、電話卡...及租車等)，以節省原先的現金開銷(保留更多盈利)。或交換美國各地的媒體廣告，旅遊刊物的宣傳，以招徠各地現金生意的旅客；使原先空置浪費的房間，轉變成有價值的商業運用而獲利！

由於聯商交易(ABC-Barter)，是美國國家商業互惠交易協會(National Association of Trade Exchange---簡稱NATE)的成員，並全國互惠交易通用幣協會(Barter Association of National Currency--簡稱BANC)的成員；可以與全美五十州及加拿大各地其他互惠交易組織，多達數十萬的工商企業成員進行交易，將能極可觀的擴大各會員旅館的生意網脈，大量增加會員接觸各種不同工商型態新客戶的機會！

我們相信，由公會會員聯商交易為公會的其他會員提供這一項服務，將符合旅館業公會的宗旨，亦可視為公會對會員所提供的另增一項福利，幫助會員擴展業務，增加實質營收。對於尚未參加公會的其他台灣旅館業者，將可成為一吸引參加的利多誘因。

下面我們提出了一份企劃書，呈獻給各位理事先生，以便了解聯商交易的狀況，負責人，及實際建議的作法。

企劃書內容分為：

- 一.所提建議與優惠作法
- 二.願對公會盡的義務和對會員作的協助
- 三.2000年：對台灣旅館業公會的希望暨建議

四.企劃案簡表(利益及義務簡略對照)

*附錄參考資料：

1.聯商交易介紹：

*世界日報 經濟版頭版彩色新聞報導

*參加St. Louis市，美`加NATE 1999年大會記錄

2.互惠交易商品類型舉例：

*經常性供應物 --各種旅館專用清潔`洗滌品價目表

*市場即時物資---舉例如辦公室器材`影印機等。

一.所提建議

聯商交易願為台灣旅館業同業公會提供商業互惠交易服務(BARTER)。使公會會員的旅館獲得另一類行銷管道，進一步拓展美國`加拿大地區的業務，擴大利益。

*優惠作法

1.提供免會費的BARTER服務

所有美國工商企業，在加入BARTER組織時，都須要繳入會費。一般是永久性註冊登記費(Registration Fee)約三百元至六百元，各BARTER公司不同。以後多為每年再繳會員年費一百元(Annual Fee US\$100.00)左右。

我們提議：凡台灣旅館業同業公會會員之旅館，願意以空房間換取產品或其它商業者，一律可免費參加聯商交易的全美聯網商業互惠交易服務。會員不須預交任何費用，就可先試BARTER，以便了解究竟Trade Exchange是否對他的旅館生意有裨益，和能帶來什麼樣的好處。以後也無須繳付會員年費，只要他保持THMA的會員身份，聯商交易將一直提供BARTER服務，而無須會員費。

2.Monthly Charge的優惠

如同信用卡及銀行一樣，BARTER公司也必須每個月寄報表Statement給客戶，詳列由電腦記錄的賬戶中每一項買`賣交易Transaction，並收取月費(Monthly Charge)。

聯商交易為免除旅館公會會員參與的障礙，將提供半年的試會期，使該項費用在前六個月也免除。只有在半年試會期滿後，如果覺得BARTER對他的旅館經營確實有益，決定須要繼續的服務時，才開始繳月費。否則可解除BARTER服務，不須要補交任何費用。目前聯商交易每月服務費為現金\$10.00，及交易幣10.00；為BARTER公司中一般最低收費。

3. COMMISSION

聯商交易在為會員旅館交易出(Trade)Room Night時，如同該旅館業務代表，故收取交易額5%的Commission。另外聯商交易在為會員旅館以交易所得的交易幣(Trade Dollar)採購時，如同會員的採購經紀，也收5%為酬勞。

這是BARTER公司賴以生存的方式，依靠服務的酬勞為經營所得。目前各BARTER公司在Commission收取方式上不盡相同，有些只收取買方，比率從10%,12%至15%；聯商交易採取目前主流的銷售`採購分別計算方式，並依最低比率收費。

二.願對會員做的協助及對公會盡的義務

在提供旅館公會的會員商業互惠交易服務時，聯商交易願意額外盡力，為會員，及公會本身做一些貢獻。

1. 為會員提供協助

幫助旅館進行進行市場促銷活動。

旅館空房可交換的產品，從廣告`電話卡`葡萄酒`贈品類...到包括海上郵輪的渡假；善於運用的旅館業者，可以利用成為增加老顧客忠誠度，或吸引新顧客的促銷活動。使原先空置浪費的房間，變成有效的發揮，並無數可利用的資源！

聯商交易將不斷提供最新交易商品，和舉辦說明會，讓會員了解BARTER的方法秘訣，並如何發揮最大效益，和怎樣運用可以獲益最大。

2. 願對公會盡的義務

聯商交易願將每月服務費(Monthly Charge)收入的30%，和Commission總收入的5%繳交旅館公會。以便公會推動更多新的會員服務及福利，如形象宣傳`網絡廣告；卻不增加公會和會員的財務負擔。

三.公元2000年： 對台灣旅館業公會的希望暨建議

旅館業的房間，每一Room Night有一個特色，就是它屬"Perishable Commodities"---一種不能保存的貨殖，今天未租出去就是今天立即的損失。所以美國各大旅館系統一般都加入BARTER組織，將空房間換成所須的消耗品(如清潔劑)以節省開銷；或是換成廣告，以增加投宿率。這些在旅館業通訊第90期上本人已有翻譯的統計資料介紹。

BARTER對旅館業有極大助益，而各會員的旅館個別與美國不同的BARTER公司簽約，將付出許多財力物力。若聯商交易為全體會員服務，將使會員不花費而受惠；我們並會以國、台語為大家服務，免去語言困擾。

我們非常希望能在廿一世紀的開始，千禧龍年的來臨之際，為台灣旅館業公會進行此一服務；各會員可自由參加。

如選擇參加，我們會有一份問卷表，請參加的會員填妥，以利我們了解其旅館生意的淡、旺期間，及適合BARTER的狀況和業務量；來作為參考，提供恰當的服務。

對公會，我們願意每月提供一份報告，彙報會員的整體商業互惠交易量及其價質；並總共收入及應繳公會的經費。

對會員，我們將提供即時交易資訊，並舉辦座談會，使會員獲得最大收益。

負責人
劉祥 Mark S. Liu 敬呈

ATLAS HOSPITALITY GROUP

The Market Leader in California Hotel Sales

加州專業旅館地產公司

1997至1999超越五十個銷售冠軍的理由

Inn at La Jolla, La Jolla, CA 45 Rms
La Jolla Shores Inn, La Jolla, CA 39 Rms
Travelodge Simi Valley, Simi Valley, CA 96 Rms
Travelodge Ontario Central, Ontario, CA 33 Rms
Studio Lodge, San Bernardino, CA 144 Rms
Holiday Inn Riverside, Riverside, CA 296 Rms
Travelodge San Bernardino, San Bernardino, CA 91 Rms
Newport Bay Inn, Costa Mesa, CA 60 Rms
Tradewinds Motel, Laguna Beach, CA 23 Rms
Ramada Inn, Buena Park, CA 198 Rms
Newport Beach Inn, Newport Beach, CA 44 Rms
Portofino Suites, Newport Beach, CA 5 Rms
Lynwood Motel, Ridgecrest, CA 36 Rms
El Dorado Motel, Ridgecrest, CA 84 Rms
Holiday Inn Express Newport, Newport Beach, CA 50 Rms
American Inn, Ontario, CA 33 Rms
San Marcos Inn, San Marcos, CA 88 Rms
Pacific View Motel, Huntington Beach, CA 19 Rms
Vacation Inn Old Town, San Diego, CA 124 Rms
Roadrunner Motel, Bakersfield, CA 50 Rms
Best Western Laguna Brisas Spa, Laguna Beach, CA 65 Rms
Days Inn Santa Clara, Santa Clara, CA 168 Rms
Midway Motel, San Diego, CA 52 Rms
Colony Inn & Goodies Café, Buena Park, CA 40 Rms
Homestead Motel, San Luis Obispo, CA 15 Rms
Bayview Laguna Inn, Laguna Beach, CA 23 Rms

Comfort Inn Lawndale, Lawndale, CA 103 Rms
Holiday Inn San Pedro, San Pedro, CA 60 Rms
Ramada Inn Mission de Oro, Santa Nella, CA 161 Rms
Holiday Inn Express Poway, Poway, CA 47 Rms
Colony Inn National City, National City, CA 65 Rms
Hampton Inn Arcadia, Arcadia, CA 131 Rms
Econolodge SLO, San Luis Obispo, CA 18 Rms
Quality Suites San Clemente, San Clemente, CA 66 Rms
Quality Inn Del Norte, Camarillo, CA 110 Rms
Pacific Shore Hotel, Santa Monica, CA 168 Rms
Vacation Inn El Centro, El Centro, CA 198 Rms
Super 8 Motel Anaheim Park, Anaheim, CA 113 Rms
Best Western Sandman Inn, Redlands, CA 65 Rms
Barnabey's Hotel, Manhattan Beach, CA 125 Rms
Roadway Motor Inn, Pico Rivera, CA 100 Rms
Big Bear Lake Inn, Big Bear Lake, CA 52 Rms
Econolodge Hesperia, Hesperia, CA 54 Rms
Rodeway Inn Escondido, Escondido, CA 23 Rms
Super 8 Hesperia, Hesperia, CA 72 Rms
Super 8 Motel El Cajon, El Cajon, CA 72 Rms
Best Western Miramar, San Diego, CA 101 Rms
Comfort Inn & Suites, Anaheim, CA 101 Rms
Days Inn Mission Bay, San Diego, CA 101 Rms
Hollywood Metropolitan Hotel, Hollywood, CA 90 Rms
Travelodge Victorville, Victorville, CA 97 Rms
Express Inn Ontario, Ontario, CA 58 Rms

多年來我們以專業的知識與誠摯的服務，成為加州旅館銷售同業之最。

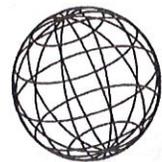
我們將秉持著一貫的作風，竭誠為加州華人業主服務。

詳情請洽華裔經理 **Wilson Wang 汪蔚興**

3152 Redhill Avenue, Suite 280 • Costa Mesa, CA 92626

Telephone: 714-662-4400 Ext. 402 • Fax: 714-662-5500

Email: waw02@atlashospitality.com



Atlas
HOSPITALITY GROUP



The Ultimate Driving Machine

新世紀 寶馬

駕御 風和速度的 寶馬

新世紀人類的最愛

New Century BMW

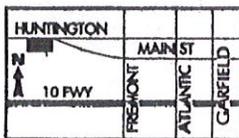
- ▶ 專業銷售群竭誠服務
- ▶ 精通各種方言
- ▶ 新移民，新世紀幫助您安排貸款建立信用
- ▶ 完善齊備的修護部門
- ▶ 華人駐廠維修，星期六照常營業，歡迎預約。

維修預約熱線：**888-897-8887**



相信您只要進入新世紀汽車集團

您就可以深刻的感受**絕對超質**新感受



新世紀寶馬

NEW CENTURY BMW INC.

3001 W. MAIN ST., ALHAMBRA, CA 91801

626-308-7808 800-286-4BMW(4269)

3 Series convertible



5 Series sedan



Z 8



X 5

