

南加州台灣旅館業同業公會

Taiwan Innkeepers Association of Southern California

年會特刊 17th ANNUAL CONVENTION

BULK RATE
U.S. POSTAGE

PAID

MONTEREY PARK
CALIF 91754
PERMIT NO. 76

June 1992



恭 祝

南加州台灣旅館公會

第 17 屆年會馬到成功

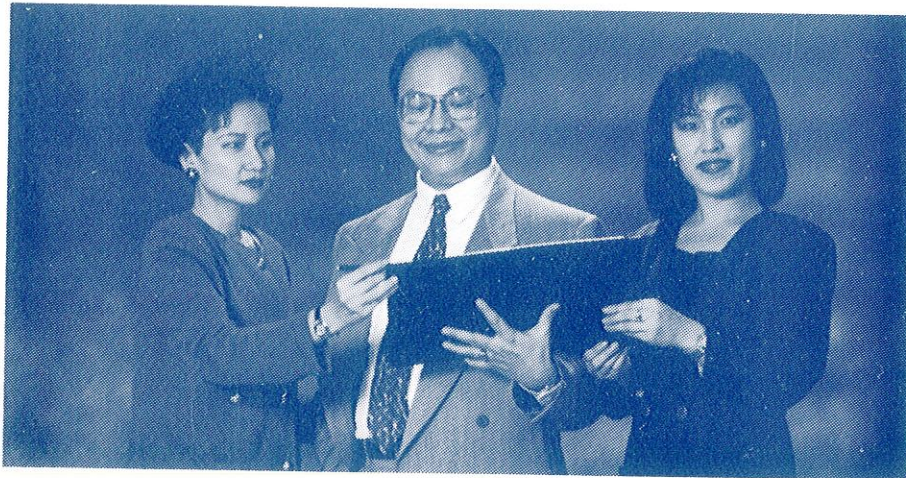
聚集台灣·星加坡·香港的資金·全美首創亞裔經營的理賠保險公司



泰安國際保險公司

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

投保泰安



康泰平安

保費合理·理賠迅速

請與本公司指定保險經紀人連繫，為您服務

- 信通保險服務公司
ACCESS INSURANCE SERVICES, INC.
(818)445-5428
- 吳氏保險
ANDY WU INSURANCE SERVICES
(714)771-4771
- 泰平保險
ANTRON INSURANCE AGENCY, INC.
(818)284-3238
- 亞洲保險經紀公司
ASIA INSURANCE AGENCY, INC.
(415)982-7760
- ALBERT L. HING INSURANCE AGENCY, INC.
(213)483-9976
- 加陽保險
CAL SUN INSURANCE SERVICES, INC.
(213)621-7728
- 華僑保險
CAL OVERSEAS INSURANCE SERVICES
(714)635-0553
- 中西保險事務所
EAST WEST INSURANCE AGENCY
(818)285-5543
- FICA INSURANCE SERVICES, INC.
(714)730-0171

- 全球保險經紀公司
GLOBAL GENERAL INSURANCE SERVICES
(415)981-0896
- GOLDEN BELLS INSURANCE AGENCY
(714)828-5810
- GREAT OCEAN INSURANCE AGENCY
(213)386-3749
- 邵國曙保險
HARRY SHAO INSURANCE AGENCY
(818)570-4784
- 精華保險
J.H.L. INSURANCE AGENCY
(213)264-9300
- 周健中保險
JOU INSURANCE SERVICES
(818)289-3899
- JAMES HA INSURANCE AGENCY
(213)388-6151
- KAP INSURANCE
(213)404-8025
- KORAM INSURANCE CENTER, INC.
(213)660-1000
- 袁培德保險
LAM VIEN INSURANCE SERVICES
(818)285-8955

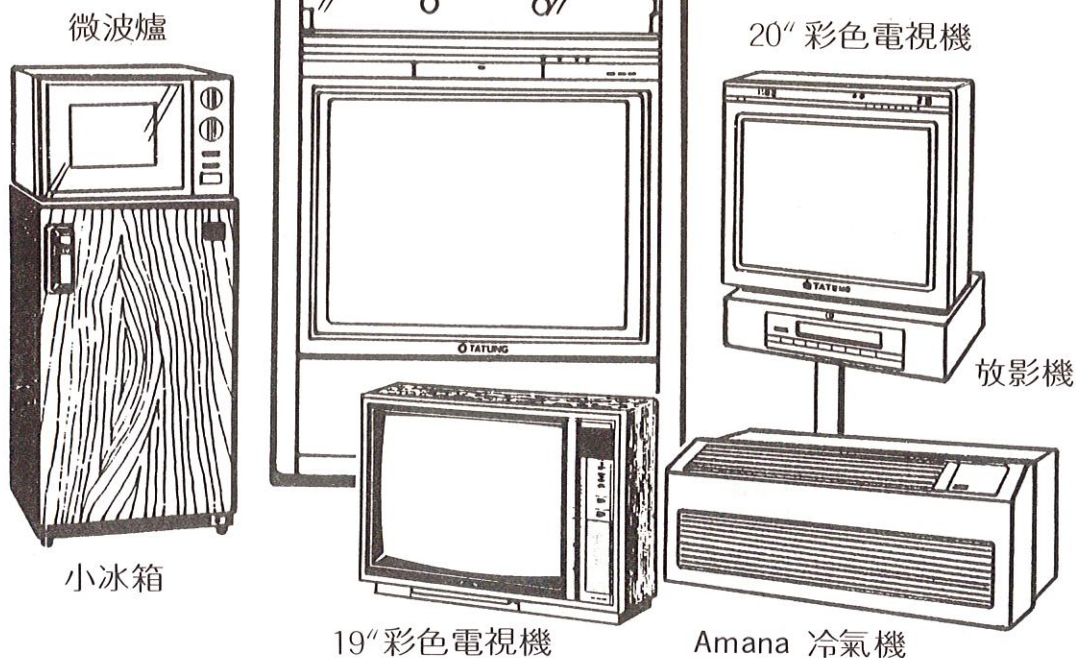
- LEE & LEE INSURANCE SERVICES
(818)284-4073
- MID-TOWN INSURANCE SERVICES
(213)387-6505
- 新世紀保險
NEW CENTURY INSURANCE SERVICES
(213)780-7000
- 橙縣保險
ORANGE INSURANCE SERVICES, INC.
(714)963-7788
- 平華保險事務所
PING-HUA INSURANCE SERVICES, INC.
(818)289-7133
- SANTRI INSURANCE BROKERS
(213)387-0087
- 嘉南保險服務
TING LIU INSURANCE SERVICES
(818)360-2239
- U.N.I. INSURANCE AGENCY
(213)383-7821
- 余、雷保險
YEE, LOULE INSURANCE AGENCY
(818)281-9700

一通電話萬事OK

◆最完整的旅館全系列專用產品：

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

總統套房立體音響彩色電視



◆最具競爭的價格：

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

◆最完善的全套旅館系統安裝：

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

◆最快速的售後服務：

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

 **TATUNG®**

TATUNG COMPANY OF AMERICA, INC.

COMMERCIAL DIVISION

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

※請您現在就打電話到大同公司旅館業務部：

洽詢電話：(213) 979-7055 轉 245

您將會得到最親切熱忱的服務。

第十七屆理事會

17TH BOARD OF DIRECTOR

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

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

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

會計顧問團 ACCOUNTING ADVISORY GROUP

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

法律顧問團 LEGAL CONSULTANT GROUP

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

保險顧問團 INSURANCE ADVISORY GROUP

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

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

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

經營管理顧問團 MANAGEMENT ADVISORY GROUP

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

銀行顧問團 BANKER ADVISORY GROUP

黃國樑 吳平原 張德華
JOSEPH HUANG PETER WU EDWARD CHANG
黃幸雄 鄧孟輝
STEPH HUANG ANTHONY TANG

顧問團 ADVISORY GROUP

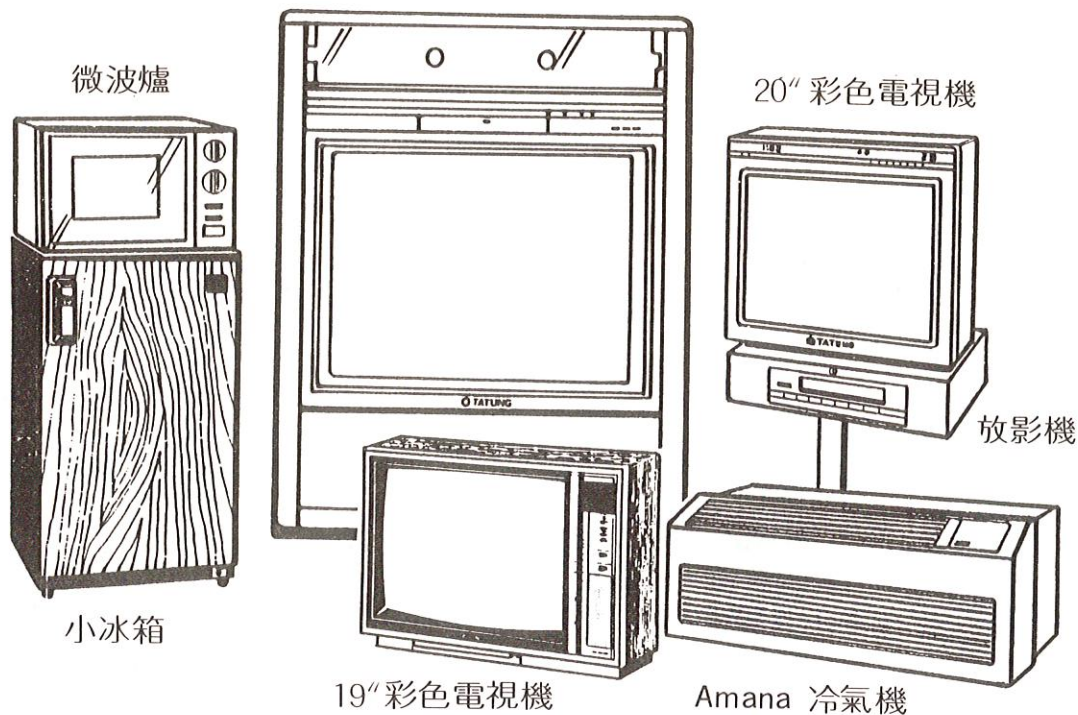
陳玉坤 徐茂松 李梯澤
STEVE CHERN MONSON HSU JAMES LEE
鄭恩榮 張岑熙 潘錫淵
BOB CHENG WALTER CHANG DONALD PAN
王啓誠 黃正雄 張甲
CHI CHERING WANG DAVID C. HUANG JAMES CHANG
楊文正 邵坤旺
W. C. YANG KEN W. SHAW

一通電話萬事OK

◆最完整的旅館全系列專用產品：

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

總統套房立體音響彩色電視



◆最具競爭的價格：

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

◆最完善的全套旅館系統安裝：

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

◆最快速的售後服務：

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

 **TATUNG®**

TATUNG COMPANY OF AMERICA, INC.
COMMERCIAL DIVISION
2850 EL PRESIDIO ST., LONG BEACH, CA 90810, U.S.A.
TEL: (213) 979-7055 / 637-2105 • FACSIMILE: (213) 637-8484

※請您現在就打電話到大同公司旅館業務部：

洽詢電話：(213) 979-7055 轉 245

您將會得到最親切熱忱的服務。

第十七屆理事會

17TH BOARD OF DIRECTOR

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

名譽會長：李木通
HONOR CHAIRMAN: TOM LEE
會長：顏樹洋
PRESIDENT: ROSANO YAN
副會長：陳堅、陸和原
VICE PRESIDENT: KENNETH CHEN、GEORGE LU
秘書長：林玉樹
GENERAL SECRETARY: WALTER LYNN
財務：許清松
TREASURER: STEPHEN C. HSU
理事：陳正吉
CHENG-CHI CHEN
方俊雄
GROVER FANG
洪文雄
ARMY HUNG
黃義和
YI HO HUANG
李棟材
SIMON LEE
廖聰明
TOM LIAW
汪俊宇
JERRY WANG
王張錦萍
MARY WANG
吳南風
ALAN WU
總幹事：湯謝月婁
MANAGER OF BOARD OF DIRECTOR: CINDY S. TANG

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

會計顧問團 ACCOUNTING ADVISORY GROUP

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

法律顧問團 LEGAL CONSULTANT GROUP

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

保險顧問團 INSURANCE ADVISORY GROUP

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

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

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

經營管理顧問團 MANAGEMENT ADVISORY GROUP

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

銀行顧問團 BANKER ADVISORY GROUP

黃國樑 吳平原 張德華
JOSEPH HUANG PETER WU EDWARD CHANG
黃幸雄 鄧孟輝
STEPH HUANG ANTHONY TANG

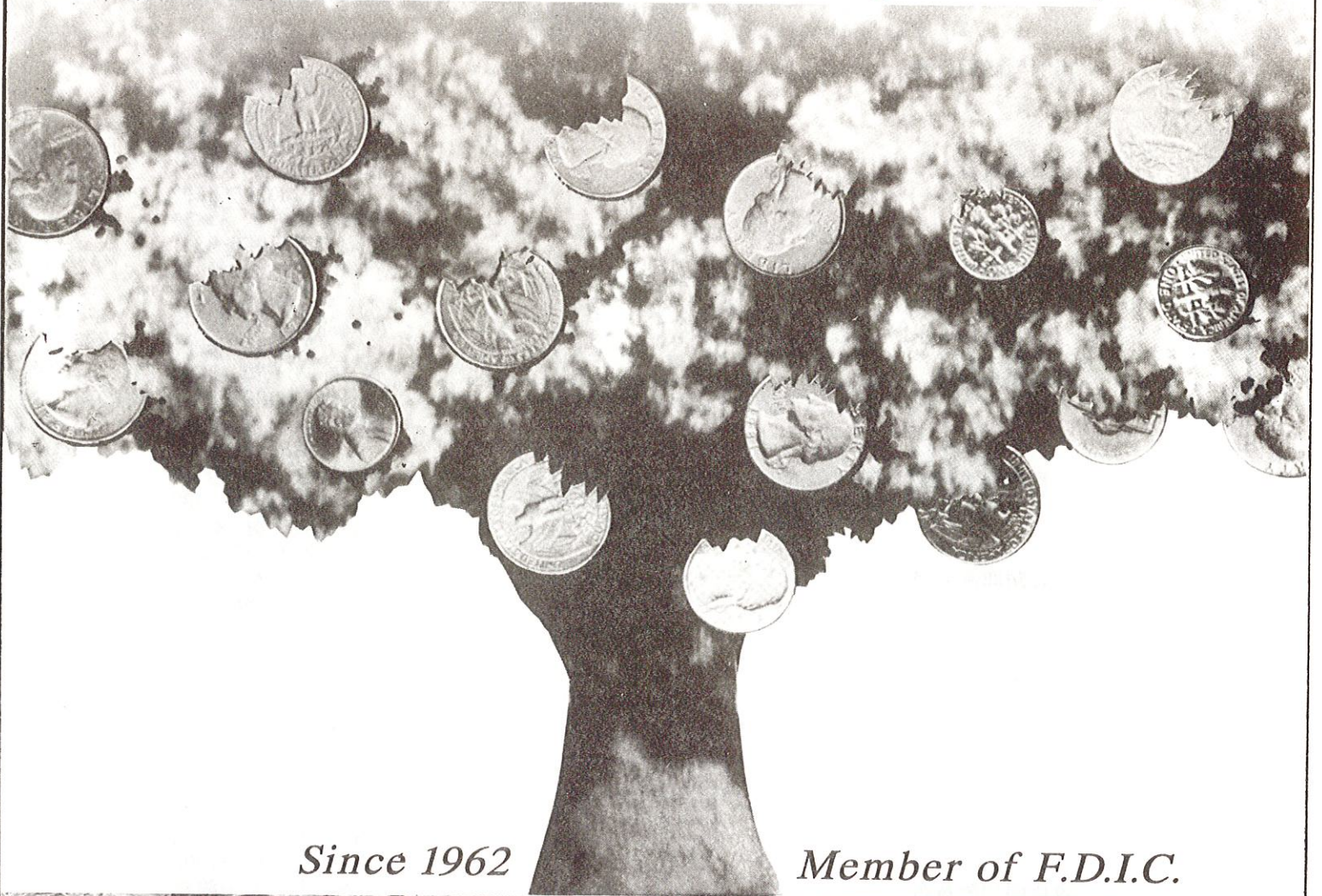
顧問團 ADVISORY GROUP

陳玉坤 徐茂松 李悌澤
STEVE CHERN MONSON HSU JAMES LEE
鄭恩榮 張岑熙 潘錫淵
BOB CHENG WALTER CHANG DONALD PAN
王啓誠 黃正雄 張甲
CHI CHERING WANG DAVID C. HUANG JAMES CHANG
楊文正 邵坤旺
W. C. YANG KEN W. SHAW

悠久歷史三十載

根基堅固 穩若磐石 國泰銀行 共創成果

Deep-rooted with extensive network,
Cathay Bank generates fruitful result together with you.



Since 1962

Member of F.D.I.C.



國泰銀行建築及房地產貸款服務，專業、迅速，助你掌握投資良機！

Corporate Office:
Los Angeles
(213) 625-4700

Branch Offices:
Los Angeles Office
(213) 625-4700

Alhambra Office
(818) 284-6556

Westminster Office
(714) 890-7118

Torrance Office
(310) 791-8700

City of Industry Office
(818) 810-1088

Oakland Office
(510) 208-3700

Overseas Offices:
Hong Kong Office
852-5220071

Monterey Park Office
(818) 281-8808

Hacienda Heights Office
(818) 333-8533

San Gabriel Office
(818) 573-1000

Cerritos Office
(310) 860-7300

San Jose Office
(408) 238-8880

Taipei Office
886-2-537-5057



CATHAY BANK
Member of F.D.I.C.

第十七屆理事會

17TH BOARD OF DIRECTOR

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

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

目

錄

8	名譽會長贈言
9	會長的話
10	年度工作報告
16	第四屆旅館公會高球公開賽
17	世華觀光會議籌備順利
18	麻煩的THIRD PARTY CALL
20	旅館公會提供健康保險
21	人性的投資
22	淺談墨國旅館投資
28	旅館組織及經營奧妙
30	房地產買賣和污染
34	外國人在美國經商投資稅務
42	旅館投資者應該注意的事

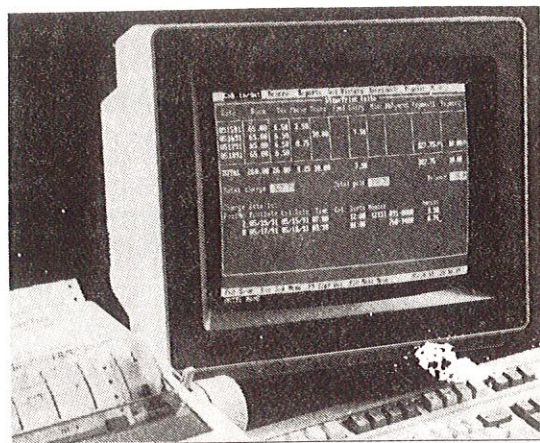
INTECH SYSTEMS

PROPERTY MANAGEMENT SYSTEMS

■增進預約訂房的控制，不會再有空房間。

■隨時有旅館管理報告的最新資料。

■簡單、迅速的租房／退房手續。



■正確、快捷的會計制度。

■容易了解的報告。

■可靠的服務。

9155 SHADDOCK CIR. RIVERSIDE CA 92508
TEL:(714)780-8014 (714)780-4956
FAX:(714)780-7845

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

第十七屆理事會
 17TH BOARD OF DIRECTOR

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

名譽會長：李木通

HONOR CHAIRMAN: TOM LEE

社長：顏樹洋

CHAIRMAN: ROSANO YAN

副社長：陳 堅

陸和原

VICE CHAIRMAN: KENNETH CHEN

GEORGE LU

召集人：陳 堅

COORDINATOR: KENNETH CHEN

總編輯：林玉樹

CHIEF EDITOR: WALTER LYNN

助理：湯謝月裏

ASSISTANT MANAGER: CINDY S. TANG

編輯委員：張正宗

ASSOCIATE: BOB CHANG

EDITOR 莊福得

VINCENT CHUANG

林學靚

GEORGE LIN

張世杰

JEFFERY CHANG

陳文石

STONE CHEN

劉華祥

FAH-SEONG LIEN

候加盛

CHIA-SHENG HOU

蔡明璋

MING-CHANG TSAI

朱慶義

CHARLES CHU

劉兆鈞

TONY LIU

歐國輝

ARTHUR OU

林登樹

TOM LIN

張順程

DANIEL CHANG

李永祥

YUNG LEE

陳弘毅

HENRY CHEN

林大村

TATSUN LIN

張明泰

JAMES CHANG

林碧山

FREDDIE LIN

林清標

GEORGE LIN

張志浩

CHIH-HAO CHANG

陳上淮

SHANG-HWAI CHEN

陳愛禮

EDDIE CHEN

潘子白

RICHARD PAN

梁政吉

JAMES LIANG

林宜昭

HERMAN LIN

柯存善

TSUENSAN KA

曾廣就

KUANG-CHIU TSENG

宣建敏

JAMES HSUAN

黃泰山

TAISHAN HUANG

王傳俊

C. J. WANG

王海滔

HAI-TAO WANG

林欣陽

JEFFEREY LIN

黃重明

JOSEPH HUANG

郭枝茂

CHIH-MAO KUO

邱垂煌

CHRIS CHIU

張勝雄

KENE CHANG

李昭欽

KEN LEE

陳明憲

JAMES CHEN

蕭隆宗

L.C. SHAU

黃順天

SAMUEL HUANG

石榮顯

RICHARD SHYR

蔡宗智

NICOLAS TSAI

歐 潑

YING OU

陳文材

THOMAS CHEN

陳清松

CHIN-SUNG CHEN

劉家宏

CHIA-HONG LIU

林政彥

JOE LIN

蔡爾光

ELH KUAN TSAI

王桂方

FERNANDO WANG

林金本

JIM LIN

謝勝利

HUGH SHIEH

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

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

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

Room reservations.

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

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

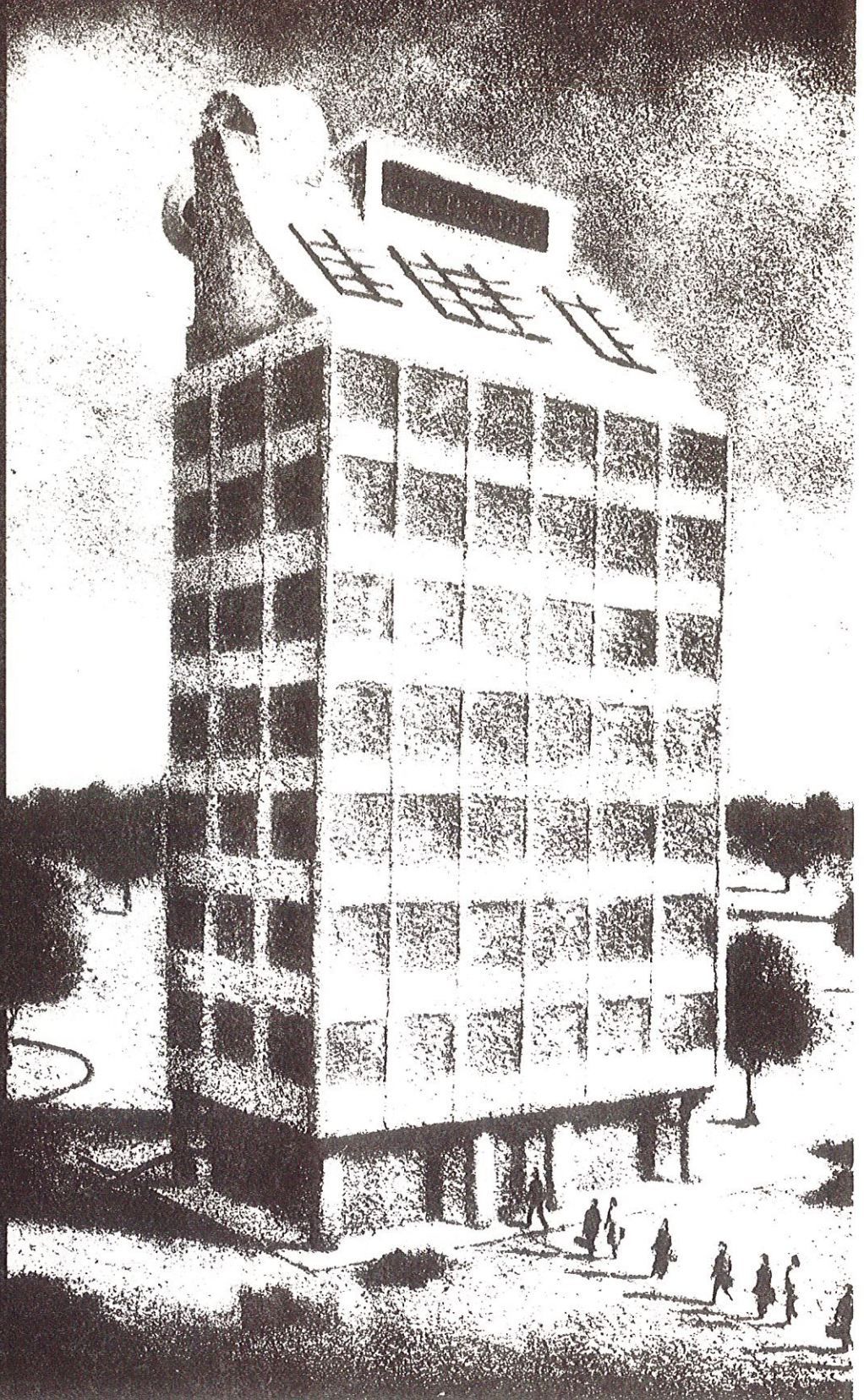
It means you can take the next step without reservation, contacting us for specifics. Tim Muir, Regional Director-Franchise Sales And Development, Holiday Inn Worldwide 5757 West Century Blvd, Suite 700, Los Angeles CA 90045.

(310)410-7666 Fax(310) 410-7655

Holiday Inn

WORLDWIDE

For Franchise Information Contact Tim Muir At
(310)410-7666.



景氣困難，恢復路途長

攜手團結，公會來幫忙 李木通

南加州的旅館業者在去年遭遇到極為艱苦的局面。經濟不景氣再加上國防工業大幅裁員，旅館市場的擴張太快，市場供需失調，使許多業者都在咬牙苦撐。而不幸的，今年又發生了洛杉磯暴亂事件，使旅館業更是雪上加霜，旅館同業苦不堪言。

本來最近數月，南加州地區的旅館平均租房率(occupancy rate)始終維持在百分之六十左右。而洛杉磯暴亂事件後，洛市南區旅館的租房率一度劇降至百分之五，幾天後才漸漸恢復到百分之四十多。

打擊尙不止此，此一暴亂事件迅速傳至世界各地。許多外國觀光客紛紛取消來南加州觀光遊覽的計劃，使觀光業遭到沉重打擊。而洛杉磯旅遊局也擔心，暴亂事件使洛杉磯的形象大為受損，將會影響許多原有意來洛舉辦商展或會議的活動。

目前旅館市場中，唯一可堪告慰者，就是市場上極少新的旅館計劃推出，使激烈的市場競爭漸趨緩和。

因此，我在此大膽的預測，南加州的旅館市場在飽受折磨後，將以緩慢的步伐逐漸復建，慢慢再達到另一高峰，再創旅館投資的黃金時代。

在此困難時刻，我們更應慶幸有南加州台灣旅館業同業公會可以幫助我們，共同渡過難關，克服困難。「團結就是力量」這句話在此時更是意義深遠。

公會在經濟困難的情況下，收入減少，以前慣例所做之事亦相對裁減。許多理事的私人事業所受的影響也不少。

在此惡劣的情況下，我們很高興有顏會長出面來領導，掌舵，克服困難的一年，旅館公會會務表現依然出色。

可預見的，明年依然是困難的一年。橫逆在前，最好是得到一位如顏會長的掌舵者，拿出最大的服務熱忱，以光和熱，來凝聚我們的會員們；以謀與勇，替旅館公會在環境困難時依然走出康莊大道！

		
 潘勵公司 Pan Impex, Inc. 9064 VALLEY VIEW STREET CYPRESS, CA 90630 SINCE 1982 C: (714) 761-9247 IE (714) 952-9060 請洽詢：潘錫淵		
		
	名廠家電總代理 專供建築業，營造商，旅館，辦公大樓，公寓，外銷及經銷商批購。保證最高品質，最低價供應。服務最迅速，信用最可靠，免費現場估價，電氣專家技術指導，代客設計及工程裝修。	
		
		
		

我們所期待的會員

會長 顏樹洋

旅館公會創立迄今已十八年，我隨著公會共同成長也有十六年的光陰。但在過去一年擔任會長職務的過程中，使我對旅館公會「休戚與共」的感覺更深了一層。

過去一年裏，我為多位熱心支持公會活動的理事、會員、廠商等，投入心力，犧牲奉獻的精神而深深感動過！我也為了日漸窘迫的財務問題及會員冷漠的問題苦惱過，焦急過！為了喚起大家積極參與公會的事務，我也曾毫不客氣的罵過，感慨過！

一年來為了會務的東奔西走，常使我有不從心的感覺，但想起肩負著南加州第一有實力社團的重任，不能丟臉，使我又挺直了背脊，繼續撐著這份重擔。

已有十八年歷史的旅館公會，在會務推動上可說領先南加社團群倫。仔細推敲原因，前輩們的奉獻精神及熱心的參與，是「因人成事」的最佳例証。但無可否認的，隨著組織的擴展及會員日多，旅館公會發展面臨了一些瓶頸關口，我們需要更多的會員參與，才能繼續發光發熱，服務會員。

當我們談到「參與」時，當然會員的積極參與活動，熱心反映意見，不吝建言，支持公會的決定，是我們所熱切需要的。在另一面，公會也需要會員們

定時繳納會費，才能使公會繼續運轉下去。

談到「錢」，也許有人覺得俗氣市儈，但現實情況是，旅館公會多年來要不是靠著廠商、理事、及一些會員的熱心捐助，只靠會員們所繳的會費，可能不免有「關門」之虞！值得高興的是，在公會漸漸對會員及非會員給予不同的待遇後，收會費的情況已經有所改進。公會將再儘力提供給會員最大的福利。

公會本來就是一個「人」的集合體，當眾人聚集起來，成為有組織的團體，可以發揮強大的力量，來改善自己的生活條件，創造有利的環境。如果這個團體缺少了「人」的支持，不過就只是一個空殼子罷了，那還談的上發揮功能，爭取權利及利益。

南加州台灣旅館公會在十八年的成長過程中，其凝聚前輩心力及智慧所發揮的功效，早受到各界的肯定。而歷屆會長及理事們，也無不以爭取會員福利為第一優先。在美國的大環境中，旅館公會能提供旅館同業一個共同關心，一同討論，齊心協力解決問題的「家」，我們也希望會員向能以大家庭的一份子自居，互相關懷，一同扶持。

一個社團要辦的有聲、有色，沒有會員們來關心，支持，那是絕對辦不通的！

年度工作報告 — 協調委員會

召集人 廖聰明

回顧過去一年的工作成績，心裏可說是一半欣慰，一半難過。難過者為台灣同鄉在異鄉經營旅館之不易，不但市場本身處於衰頹期，且旅館業主要面對來自政府，員工，顧客，電話公司等各方面的要求，不管有理無理，均要達到他們的要求。

甚感欣慰者，則是過去一年中，解決了不少旅館業主與雇員之間的糾紛，替會員們化解了可能面對的法律訴訟。

在替會員解決糾紛的過程中，我發覺有一些觀念，非常值得大家參考。如能防患於未然，想必可以減少許多的紛爭。

一般雇主與員工有了糾紛，通常員工第一步會找上勞工局，向勞工局檢舉或抱怨。因此，勞工局在處理員工與雇主糾紛時的態度及觀點十分重要。

通常，當勞工局在處理勞資糾紛，除非雇主本身有極強的反証，否則勞工局的態度是傾向於聽信雇員的說詞，而非採用老板的說法。因此，除非雇主本身有完整的記錄及堅強的信心，避免糾紛應是聰明的作法。

一般旅館老板有一個錯覺，認為一些不具合法打工身份的員工「不敢」向勞工局申訴，以免暴露身份。事實上，

勞工局並非移民局，他們是不管這些「身份」問題的。

一旦勞工局因勞資關係來約談雇主，雇主必須要有「被罰」的心理準備，將所有可以幫助自己減輕被罰的証據帶齊。不管雇主是以現金或支票支付員工，必須攜帶完整詳盡的支薪記錄呈給勞工局，未做記錄的現金薪水，很有可能被視為根本未付的薪水。而通常勞工局核算員工應得薪資，係以最低工資乘以核點的時數，不管雇主與員工在事前是否另有協議。

防範勞資糾紛於未然，才是處理勞資問題的不二法門。「員工是老闆的最寶貴資產」，故平常老闆就要將員工當做自己人，真誠相待，常常獎勵員工，注意員工平時的生活及心理狀態，如員工是否有婚姻糾紛，是否有賭博，酗酒等不良嗜好，照顧員工所需，不要太過苛刻。

在雇用員工之前，必須先簽好雇用契約，但契約所載必須與事實相符，不要虛偽不實，予員工口實。

當然，「寬恕與容忍」是雇主在面對員工時應持之態度，更要牢記住「小不忍則亂大謀」這句至理名言，以免賠上大筆的賠償費。

年度工作報告 — 考察訪問委員會

召集人 蔡禮仲

今年擔任考察訪問委員會召集人，但因生意忙碌，故未能全心盡力推展會務，甚感抱歉。

過去一年中，旅館公會所舉辦的兩次大規模觀摩及考察活動，均為參加姊妹會高雄市旅館公會年會活動及順道遊覽參觀東南亞各國的活動。

在這些活動中，雖主要目地為聯誼及觀光旅遊性質，但各地區在觀光旅遊業及旅館業的作法，頗值得美國華人業

者參考。

以高雄旅館同業為例，一些經營中小型旅館的業者，雖然在房間數量及規模上無法與大型旅館競爭，但卻用盡巧思，將旅館房間佈置的豪華來競爭，爭奇鬥艷，十分特別。而東南亞國家的大型豪華旅館，不但各具各國特殊的人文風味，並都具有國際級的一流水準，是值得業者參考之處。

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

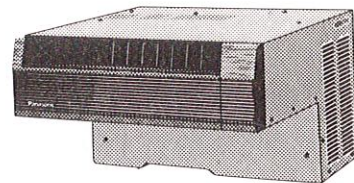
- SANTA FE SPRINGS 11969 TELEGRAPH ROAD (213)946-1105
- MONROVI 674 W. HUNTINGTON DRIVE (818)303-2536
- PALM SPRINGS 67 555 HIGHWAY 111 · UNIT E-102 (619)324-9427
- SAN BERNARDINO 194 W. CAROLINE ST., #K (714)825-7010

Panasonic

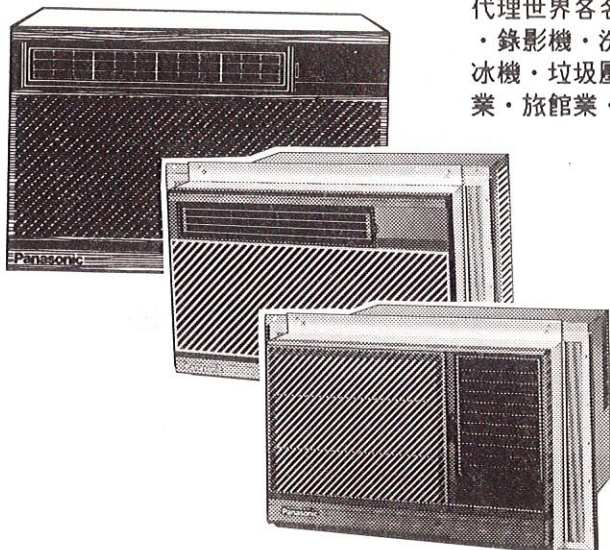
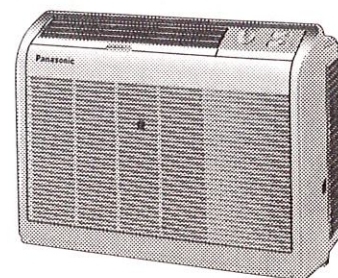
(國際牌窗型冷暖氣機)

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

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



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



年度工作報告 — 財務發展

召集人 黃榮貳

副召集人 許清松

基本上，旅館公會的財務還是相當困難的，有賴各位會員及廠商的鼎力支持。

在經費收入方面，主要以會員所繳納之會費及舉辦各項活動的結餘為主。

在會員會費收入方面，因為會員陸續增加，故會費收入也陸續增加，但增加的幅度有限。

受經濟不景氣的影響，旅館公會在舉辦大型活動方面，雖依往年慣例舉行，但活動叫好不叫座，收益並未大幅增

加。不過，我們還是希望公會能繼續舉辦大規模的活動，替公會增加收入。

在節流方面，公會可說能CUT就CUT，已儘其所能，希望能對公會的財務情況有所幫助。

由於目前公會的財務狀況仍未臻理想，故目前的活動仍是向會員酌收成本價格。我們期望，以後能達到提供會員免費參加教育活動如訓練班等，非會員才收費的目標以增加會員福利，也使公會的向心力加強。

年度工作報告 — 獎學金委員會

召集人 王克雄

今年旅館公會獎學金委員會所籌募到的基金為一千七百元。而本次提出申請的人數有十數人，和去年的情形差不多。

當初旅館公會創立獎學金的主要目的有三：一、提供會員，會員子女，會員旅館員工，及員工子女實質上的金錢幫助；二、對員工而言，這也是一項對他們辛苦工作的報酬；三、申請到公會

獎學金的會員子女或員工子女，以後在申請大學時，將有很大幫助。

獎學金活動已舉辦兩屆了，但財務方面依然不夠充裕，希望大家能儘量捐款協助。同時，也希望大家能儘量提出申請，不要平白放過好機會。

「獎學金」是一項非常有意義的活動，希望以後能越辦越好。

年度工作報告－會員推廣委員會

召集人 林玉樹

會員推廣委員會於去年趁參加姊妹會高雄市旅館公會之便，觀摩了高雄旅館公會推動會員服務的方式，做為南加州旅館公會後來推動「區長制」制度的重要參考依據。

當初決定在每一地區請一位當地的旅館業者擔任「區長」，不無師法高市旅館公會小區域互相照顧的意思。不過由於南加州旅館公會的會員為自由加入，且幅員廣大，故在決定設區長制的過程中，花了許多的時間及精力來討論。經過理事會的同意後，我和一同負責的黃義和理事集合了熱心的會員，一起討論區長制，並遴選了十位熱心的會員擔任各區的「區長」，以收「守望相助」

之效。

「區長制」是項值得推動的長期制度，雖然在實施之初，可能不易見到太大的功效，但相信在努力的紮根及耕耘之下，應會有相當豐碩的結果。

在推行「區長」制度的過程中，我能深深體會到紮根工作的困難及其深遠的影響，如果有機會的話，我願意繼續來推動「區長」制度，不遺餘力。

至於在招收會員的成績上，過去一年因旅館市場的不景氣，許多同業已退出了旅館市場，不再營業。因此，雖陸續有新會員加入本會，互相抵銷下，會員人數並沒增加。

榮譽榜

最佳會員：張爾熾，林學靚，張正人

最佳廠商：大同公司

今年旅館公會依照往年慣例，選出年度「最佳會員」及「最佳廠商」得主，在年會上頒獎並予以表揚。

這次獲得「最佳會員」榮譽的張爾熾，林學靚，張正人三位，獲得多位理事的一致稱讚，可謂實至名歸。

這三位會員所表現的務實及始終如一的支持公會的精神，是目前公會最需要的特質。

在以往公會所舉辦的各種活動中，始終可見到他們三位攜伴或子女一同參加，會費也都如期繳付，從來沒有拖欠延誤的情形。這種支持公會的精神，正是我們所需要的！

同樣的道理，「大同」電器公司不僅是旅館者的好夥伴，好幫手，及好商品供應商，也是多年來始終默默，全力支持公會的好廠商。

年度工作報告 — 訓練班委員會

召集人 黃樹華

去年一年中，訓練班委員會共主辦了兩次訓練班課程。第一次訓練課程主要內容為SB 198法規的規定及影響；第二次訓練班課程為綜合性內容，包括旅館經營管理，法規、投資、設備等主題。

在舉辦兩次訓練班課程時，我們做了一些突破傳統之舉，例如在事先向會員們舉行調查，了解會員的需要後，再針對需要提供協助。因此，每次訓練班的課程均是經過設計的。

在師資方面，訓練班亦改進了以往多由理事們擔任教師的傳統，視課程不同分別請外面的各行業專家前來授課。例如上次請到商業不動產投資專家趙履仁，前來講授有關商業不動產投資的訣竅及原則，使參加訓練班的會員都有獲益匪淺的感覺。

值得一提的，是公會主辦的訓練班課程均獲得華僑文教服務中心的熱心贊助，才使訓練班課程能順利展開。

除了在南加州所舉行的旅館公會訓練班外，此次應姊妹會高雄市旅館公會及觀光局之邀，舉行旅館經營管理訓練班，受到台灣旅館業者極大的迴響。

在舉行此次訓練班講習前，爲了解台灣的旅館市場及現況，故先行前往不同規模的旅館拜訪，並和各旅館的經理人員會談，了解台灣旅館業者所面對的問題。

經過和業者的接觸，發覺台灣的旅館業者正面臨嚴重的人才斷層現象，管理人才奇缺。因此，台灣的旅館業主頗有「硬體(蓋旅館)易，軟體(人才)難」的感概。

目前台灣的大型觀光旅館，多爲美國旅館連鎖企業的連鎖旅館，因此其重要部門的經理人才尚無問題，唯staff經理人才較缺乏。而中小型的旅館就很慘，各部門的旅館人才都缺乏。尤其許多大型旅館紛紛都在計劃興建中，一旦完工，勢必會向中小型旅館挖角，使中小型旅館的人才更加窘迫。雖然政府有心要培養旅館人才，但也恐是「緩不濟急」。

在此情況下，目前台灣旅館業者最應著手進行的應是「在職教育」，利用訓練班等方式來訓練中級經理人才，才能暫時應付台灣旅館市場的需求。

九二年公會訓練班紀實



訓練班全體合影



趙履仁先生應邀主講



黃樹華理事



黃樹華先生回台參加高雄市旅館公會訓練班演講

第四屆旅館公會高球公開賽記盛

一九九二年五月三十一日，唐尼市風和日麗，鳥語花香。一群老中，扮像帥氣，身揸球袋，齊聚唐尼市Los Amigos球場，摩拳擦掌，舞桿弄球，準備在第四屆旅館公會高球錦標擂台上一較高低。

在旅館公會主辦了前三屆比賽後，水準與聲譽傳遍高球界。第四屆高球公開賽開始報名，馬上吸引了各家高手，包括高桿會的眾高手及長青高球會碩將邵坤旺與公子邵哲皓，均參加了此一盛會。

各家好手齊集，閒話少說，打球才是正經。在張慶衍處長舉行開球典禮後，四十多位與會者就分成十二組，玩起在綠地上追逐小白球的戰爭。

一場激戰，大都發揮高水準球技。尤其奪得總桿獎的張明泰，在眾家高手環伺之下，依然以穩健的球風奪魁。他謙虛的表示，只打了一個「博帝」，有兩洞推了三桿，還好沒有其他的大失誤才能締造佳績。

男子組比賽精彩，女子組比賽則君子風度良好，不讓鬚眉的巾幗參加。女子組冠軍許麗珠，亞軍蔡賴阿霞、季軍何美湄。

男子組成績如下：

總桿：冠軍張明泰，亞軍蔡文振，

季軍李馬正

淨桿：冠軍顏樹洋，亞軍許進益，
季軍JOHN WU

最近洞獎：第三洞顏樹洋，第七洞邵哲皓，第十二洞張明泰。

最遠距離獎：應詩澄。

主辦單位邀請北美協調會贊助獎杯，高登高爾夫球專賣店提供與賽者一人一份精美紀念品，美國味全食品公司贊助飲料，供球員享用。主辦單位並提供一份日式便當餐盒，讓大家盡興而歸。

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

世華觀光會議籌備順利

節目翻新業者興趣高

籌備九月中在洛杉磯舉行「第十三屆世界商觀光事業聯誼會議」的委員們，最近方自台灣及東南亞各地協商有關籌備事宜歸來。他們表示，由於各地的旅遊業者均對第十三屆世華觀光會議表達支持，目前的籌備工作也將按計劃進行。

籌備委員會指出，由於本屆世華觀光會議除了「聯誼」的性質外，更增加商展及貿易商談等活動，使業者可以進行實質的商業交易，故不但各地華裔旅遊業者表達出高度興趣，一些非華裔（如日本的旅遊業者）也願以觀察員的名義前來參加。

另一項吸引各地旅遊業者與會的因素，則為主辦單位在會後所舉辦的「愛之船」海上旅遊活動別開生面，吸引業者的興趣。

籌備委員會方俊雄、顏樹洋、林玉樹、陸和原、陳正吉、黃樹華等委員，此次訪台、港、日、星、馬、泰、菲、印尼等地，除協商籌備事宜外，更大力鼓勵各地業者組團前來參加。各單位及業者均力表支持。

方俊雄指出，國府僑委會，觀光局均表達出明確的支持態度，使籌備單位如吃了定心丸，而各地華裔旅遊業者亦答允將組團參加，更加强了籌備單位的信心。

原訂於去年舉行的第十三屆世華觀光會議，因協調不週而被延至今年九月中舉行。不過，方俊雄指出，美中不足的是贊助單位之一的中華航空公司所提供的優待票有限，僅有旅行社業者可使用，其餘從事旅館等旅遊業者很希望能

享有類似待遇，他表示，華航已答應儘量提供優待。

林玉樹指出，世華觀光會議已敲定由中華民國駐美代表丁懋時主持開幕酒會，並發表專題演講，閉幕酒會由僑務委員會委員長曾廣順主持。其餘準備工作已就緒，就是等待推動執行。

此次訪台、港、日、馬、印、星、泰等地的籌備委員包括方俊雄、顏樹洋、林玉樹、陸和原，及黃樹華五位。此次負責籌備協調的副主任委員顏樹洋表示，此次在巡迴邀請各地華商參加世華觀光會議中，受到各地國府官員及當地僑領的熱烈招待，尤其他們也都表達熱烈支持世華。

利實達毛巾公司
LEECEDA LEECEDA
TOWEL COMPANY

直營進口·質優價廉
專供旅館各類毛巾

☆方巾12"×12"／11"×11"
 ☆面巾16"×27"／15"×25"
 ☆浴巾22"×44"／20"×40"

TEL:(714)778-1995
 FAX:(714)778-1904

1525 ENDEAVOUR PL. #H ANAHEIM

麻煩的 THIRD PARTY CALL

小心被顧客佔了便宜

本社

編按：旅館的電話設備，是旅館爲了方便顧客所提供的設施。在另一方面，旅館向顧客收取使用電話的費用，成爲旅館的財源之一。但近來卻發覺一些不肖顧客，利用欺騙的手法，將電話費用轉嫁給旅館，使業者蒙受損失。

公會在此情況下，由理事廖聰明代表公會出面，和加州公用事務委員會(Public Utility Commission)及電話公司交涉，希望能獲得平反，不必由旅館業者來負擔電話費用支出。此事目前仍在交涉中，歡迎有類似經驗的旅館業者和公會連絡，讓公會能統籌代表處理。

在Buena Park開一家汽車旅館的林老板，注意到最近幾個月的電話帳單有點「奇怪」，不但金額較平常高出一百多元，且帳單上出現奇怪的代號如SD, SE, SN等。經過一番查證，這些電話並非由旅館所使用，而是被不肖旅客以巧妙手法冒打。「黃狗偷食、白狗遭殃」的結果，無辜的旅館業主卻得爲不肖之徒的惡行付出待價。

在和電話公司爭取權益的過程中，林老板並未爭取到任何的協助，電話公司依然要旅館「負責」電話費用。無奈之下，林老板只好轉向南加州台灣旅館公會求援，希望藉著公會的力量來爭取

到應有之權益。

一般的旅館房間電話，使用「8」字頭的電話可讓顧客以信用卡，對方付費，或轉嫁費用至第三者帳戶（通常爲使用者自己的電話帳戶）的方式付費，而問題就出在顧客使用第三者付費的方式。

廖聰明指出，當所謂「第三者」拒絕付這筆電話費時，電話公司自動的將電話費轉嫁給旅館。換句話說，當一名旅客住進旅館，使用「第三者付費」的方式打電話後，不管是任何原因促使第三者拒付費用，旅館要承擔這筆費用，即使旅館本身並未使用此電話，也要承擔此責任。

舉例來說，今天一個住在旅館的客人以「第三者付費」的方式打了一些長途電話後，他可以電話帳單寄到自己家裡後，以「沒打過」爲由，拒絕付費，而電話公司的反應將是接受消費者的理由，轉向旅館收費。旅館業者如不想負擔，電話公司可不允許，如果業主堅持，將會遭到「斷話」的威脅。

墨瑞說，更可怕的是「第三者」在接到電話公司的帳單時，可以獲得旅館內部電話代號，居心不良的「第三者」可以在任何其他旅館無限制的打電話，

而將帳單責任丟給原住宿旅館。通常，旅館內部電話(Trunk Line)只有內部接線生才能使用代號來接駁電話。

因此，當林姓業主向旅館公會抱怨此情況時，負責協助的廖聰明理事不由打抱不平，「太不合理了！」他指出，旅館只提供電話設備，而提供服務的電話公司不查證在先，出事後卻又不願承擔損失，反而要求旅館來負責，不合情理。

廖聰明理事在了解了情況後，就夥同他的洋女婿墨瑞，以旅館公會的名義向電話公司及主管電話事業的加州公共事業委員會(Public Utility Commission)進行交涉，希望他們能了解此一情況，並改變目前這種對旅館業者不公平的現象。

幾次打交道的結果，美國原住民的墨瑞也不禁為公共事業委員會的反應感到不可思議，「每個談過的人都覺得要旅館來承擔詐騙者的電話費十分不合理，可是公共事業委員會卻要我們付錢！」

公共事業委員會消費部門的覆函中，援用Cal PUC. Tariff A6. 2.1.條例，要求商業業主「要自己負責監視電話使用」，故未能有效「監視」旅客使用電話情形的旅館要負擔電話費用。「一般的

商家也許比較方便監視使用電話，可是，在旅館該如何監視？偷聽嗎？那可是違法的！」墨瑞指出，在此情況下，旅館業主為了怕電話線被切掉，只好無奈的付錢。

廖聰明表示，經過他和華人旅館業者的接觸，發現許多業者有此情況，但卻因不知如何處理或根本沒注意到電話帳單，而使權益受損。他呼籲業者注意電話帳單中以「s」開頭的代號，通常這是電話公司在向「第三者」收不到錢後又轉向旅館收費的代號，如SD,SE, SN等。

對公共事業委員會答覆並不滿意的廖聰明指出，旅館公會將聯合有切身利害的業者及組織，繼續向主管單位爭取，免得已飽受經濟不景氣衝擊之苦的旅館業還要受打擊。另一方面，旅館業者也可向電話公司或坊間電話服務公司申請防制不肖第三者的預防措施，制敵機先。

例如，旅館可向電話公司申請BLOCK住外界使用TRUNK LINE打電話的功能。而一些電話系統，也可以限制外界使用旅館的電話號碼做為「第三者」的電話帳戶。及早的預防，可使業者的損失減至最低。

郭文彬會計師

JOHN Y. GUO, C.P.A.

美國及加州會計師協會會員
曾任美國最優秀八大會計師
ARTHUR YOUNG 查帳部經理

1014 S. SAN GABRIEL BLVD., SAN GABRIEL, CA 91776
(位於VALLEY & LAS TUNAS 之間)

- 商業設立解散
- 所得稅捐申報
- 會計帳簿處理
- 生意買賣分析
- 企業貸款申請
- 法定稅務代理
- 會計財務報表
- 遺產分配策劃
- 投資財務計劃
- 移民財務證明
- 企業管理顧問
- 稅務法規解釋

最誠懇的服務 最合理的收費 電話(818)309-0516 (818)309-0517

旅館公會提供健康保險福利

本公會為加強公會會員的向心力，正致力於為會員提供各項福利其中會員團體健康保險即為一項，經多次的協商研討本會決定與美洲醫療保險公司簽約合作，凡屬本會會員均得以享受此福利。

美洲醫療保險成立於1972年，為一財力雄厚成長迅速的HMO醫療保險機構，專精於團體醫療保險，並於1990年開始進入華人市場與南加州華人醫師團體簽約，專為華人社區服務，與美洲醫療保險簽約的華裔醫師共計有二百六十五位，同時有六十餘家合約醫院隨時服務大眾。美洲醫療保險，福利優厚其最大特色為沒有DEDUCTIBLE，保後可即時享受福利，每次看病只需付少數的共付額，住院生產買藥急診等全部包括

在內。並免費提供YMCA會員卡，提供投保者休閒健身的一個好去處，每位投保者除了在生病之時給予妥善的照顧之外，健康時的保健亦同樣在福利範圍之內。

旅館公會此次所提供給每位會員的健康保險內容摘要如下：

一、門診：家庭醫師、專科醫師、體檢，預防注射每次共付額八元。

二、處方買藥：每一張處方在SAV-ON藥房，只需付共付額八元。

三、住院：開刀病房、生產，醫師藥物費用，全部負擔，無需繳交任何共付額。

其他詳細內容，保費及參加辦法等另有簡章備索，或請與公會總幹事聯絡。



A R T E C
P R I N T I N G
Since 1980

專印旅館用

登記卡

傳 票

信 封

信 紙

名 片

以及各種電腦用表格

雅德印刷公司

TEL:(714)994-1730

FAX:(714)994-0322

地址：8322-B Artesia Blvd;

Buena Park, CA 90621

「人性的投資」

顏樹洋

世界的資源是有限的，而如何運用及分配這些有限的資源以滿足人類無限的需求，是現代經濟學的原理。大家都知道，以最少的付出換取最大的收獲，能事半功倍，才是成功的經濟策略。將目前的消費減少一部分，犧牲一些享受，用來投資，使得將來有更大的回收，是每個投資人的目標。如果一個人只懂得現在有多少就用多少，而不懂儲蓄投資，這個人註定要坐吃山空，將來一貧如洗。

做事業的資本，除了鈔票以外，人本身的因素，占了非常重要的地位。一個人的個性是否積極，進取樂觀，不怕困難，不怕失敗，擅長推銷，都是事業是否成功的關鍵。尤其在生意往來接觸上，更是注重形象的包裝。各大公司的廣告上，無不是盡甚所能強調他們「貨真價實」，「服務週到」，「顧客至上」，「減價優待」。換言之，這些小小的服務優待，都是一種投資，是爲了換取更大的收獲——生意上門來也。這種推銷策略，就是成功的運用了基本人性，因爲每個人都是爲了追求自身的利益，而願意交換條件。我提供服務，換取你的金錢，公平實在，兩不相欠。我能夠提供的條件愈好，我所能賺取的利潤愈高，如果我本身什麼條件都提供不出來，我就沒有資格得任何利益。

人也是如此。一個人如果慷慨大方，樂於助人，願意犧牲，熱心跑腿，提

供服務，那麼每個人都願意和他做朋友，做生意，互相往來。他的人際關係就愈廣，機會愈多，資訊來源不窮，生意源源不絕，這是最成功的投資者。

有些自私的人，深怕自己吃虧，只想佔人便宜，最好是不勞而獲。對於出錢出力的事，避之唯恐不及，一旦自己有了困難才想找人幫忙。這種人是最笨的投資者，因爲他把目前所有的資源都用光了。他把自私寫在臉上，不願提供服務，不願給別人一點好處，生意怎麼會上門來呢？因爲一個人的力量有限，所以人與人之間的互相往來，互通有無，繼續不斷的流通，是絕對必須的，就如貨物流通的道理一樣，要鼓勵消費，刺激經濟，才能使經濟成長。

以人性做投資，必須是真誠的人性。如果以欺騙的手法，假裝慷慨，請客吃飯，等到目的達到後就出賣朋友，一走了之，這等於是開空頭支票，等支票跳票了，這個人也就信用破產，無異於殺雞取卵，自絕後路。

投資者要有長遠的眼光。事實上這種人性的投資，以短程來說，可以打開市場，增加機會，獲取利潤。以長程來說，因爲自己開放心胸，廣結善緣，豁達開朗，更可以進一步的修心養性，充實人生，獲得幸福。

在這個經濟不景氣，人性傾向貧乏的時期，正是投資大好良機，請大家千萬不要錯過。

淺談墨國的旅館及旅館投資

PAUL LIU

墨西哥是個充滿神奇魔力與溫暖的國家，她擁有古老的文明，豐富的文化遺產，西班牙風味的殖民地城市，及美麗漫長的海岸線及超級豪華的濱海渡假村，令觀光客留連再三，不忍離去。

本篇文章針對墨西哥的旅館業現況及未來的發展趨勢，做一簡單的描述。希望能對美國旅館市場低迷景氣不滿的旅館同業，多一個投資發展的方向。

一、前言

最近因工作需要，赴墨國考察訪問。行程共約兩週，分別拜訪了墨西哥市(MEXICO CITY)、阿卡波可市(ACAPULCO)、娃亞它港(PUERTO VALLARTA)、及位於阿卡波可市北方的艾克斯塔(IXTAPA ZIHUATANEJO)。在這一段短短的時間裏，我忙著倘佯墨國的海濱勝景之餘，並試圖了解目前充沛墨國的商業投資機會。在多方的觀察及訪談過程中，使我對墨國的原始印象起了相當大的改變。這個擁有古老文化的中美洲大國，在現任總統沙林那領導下，極力擺脫了困擾該國多年的經濟窘慌，邁向一個經濟快速發展的前期。在墨西哥各項經濟開發及商業建設的努力中，該國對於觀光旅遊業的大力促銷及吸引人資金的努力，尤其令人印象深刻。

二、墨西哥旅遊資源

美麗的海岸線，古老帶神秘色彩的馬亞(MAYA/AZENTEC)文化，及帶有

濃烈西班牙風味的殖民地城市，是墨西哥觀光旅遊的寶貴資產，也是造就墨國觀光旅遊業為全國第二大工業的動力。

在這三者當中，尤其是美麗動人，風情萬種漫長海岸，最是吸引觀光客。其實原因很簡單，身心忙碌的現代人在緊張的都市叢林戰爭後，如能在藍天碧波中，懶洋洋的什麼也不做，享受溫暖的陽光及微鹹的海風，讓疲憊的身心緩緩的舒展開來，難道不是最吸引人的享受嗎？

正由於海濱風光的魅力十足，造成墨西哥西岸太平洋緣及東岸加勒比海沿海地區觀光事業的繁榮。大型的豪華休閒型(RESORT)旅館夾在輕擺的椰林中，以觀光客為對象的餐飲、零售、服務業應運而生，滿足了遊客的需要，使沿海地區的旅遊業務更是蒸蒸日上。

目前已廣為國際觀光客所熟悉的海濱渡假勝地，包括魯斯卡博斯(LOS CABOS)、坎昆(CANCUN)、阿卡波可(ACAPULCO)、克恩美爾島(COZUMEL)、娃亞它港(PUERTO VALLARTA)、艾克斯塔(EXTAPA ZIHUATANEJO)等，均分別以沙灘、陽光、碧海、藍天及豪華的旅館為號召。

除天然的風景外，墨國的休閒型旅館並斥資興建吸引旅客的設施，如高爾夫球場或大型游泳池，其他設施如網球場、健身房、便利商店、餐廳、海邊酒

吧等，更是不在話下。

遊客們除了戲水、日光浴外，海邊亦有不少額富娛樂效果的活動。常見的如駕駛快艇或水上摩托車，馳聘碧波之上，戴上潛水鏡，揸起氧氣筒，潛水觀賞美麗的海底風光；上船出海大釣；租匹馬在海邊漫步外，還有一種「海上降落傘」，遊客穿上一套降落傘裝備，從沙灘上準備「起飛」，當快艇在海上衝刺時，沙灘上蓄勢待飛的遊客就逆著風，像放風箏一樣的被放起來，停在空中，瀏覽四下風景。由於此種活動曾造成傷亡事件，故頗為刺激。

另有一種被稱為「GO BANANA」的玩法，是多位游客跨坐在一條類似香蕉的黃色筒型氣筏來到淺海區，利用波浪及機械作用，讓「香蕉」船上的人顛來顛去，此起彼落，看起來十分熱鬧好玩。

四、墨西哥的旅遊市場

根據墨西哥觀光部所發行的「一九九一年旅遊統計年鑑」顯示，雖然一九九一年在波斯灣戰爭後又緊接著全世界性的經濟不景氣，但對墨西哥的觀光業卻並無太大的影響，外國遊客依峰湧而至。

統計指出，一九九一年到墨西哥的外國遊客，約有六百三十七萬二千人次，較一九九〇年只少了百分之零點三，他們平均待在墨國的日子為十天半，消費金額達三十七億八千三百七十萬美元，除了外國觀光客以外，墨西哥本地的觀光客也漸成為當地觀光業的主力。

至一九九一年底，墨西哥的旅館房間數目，共達三十四萬五千一百五十九個；較一九九〇年增加了百分之三點五

。旅館租房率在去年達到百分之五十四點四的平均值，較前一年減少了百分零點二。

雖然墨西哥的旅館在一些風景名勝地區呈現非常「擁擠」的現象，但新的旅館仍不斷在發展中。按照觀光部的計劃，在一九八八年至一九九四年新增加的旅館房間應要達到五萬個，使一九九四年時外國觀光客人數達到一千萬名以上。

一般而言，來墨西哥觀光的外國遊客仍以來自美、加地區的遊客佔絕大多數。由於這一、兩年北美洲的經濟不景氣，影響了旅客來源，故墨國目前分別向歐洲、亞洲國家加強宣傳攻勢，大力促銷，希望能增加旅客的來源並使其多元化。而墨西哥本地的遊客，則多為那些在大都市中的中上收入階級人士。

觀光客的「季節」性，也影響墨國的旅遊淡、旺季，如冬季因北國寒冷，許多人紛紛南下墨西哥避暑，使冬季自十一月下旬開始，即進入了觀光旺季。而墨西哥本地人士，則多配合當地假期，如四月中旬至五月，為當地遊客的旅遊旺季。

五、墨國的旅館

除了大都市如墨西哥市或工業城如蒙特利市等，以商務旅客為主的旅館外，墨國的旅館市場中大部份均為以提供觀光客休閒娛樂型的旅館為主。

矗立在各海濱勝地的大型豪華休閒型旅館，其數量之多，規模之大，設備之週到，享受之豪華，即使在旅館王國的美國也比不上。旅館業可說是墨國觀光旅遊業中最先進、最具世界水準的一環。

這些造型現代，規模龐大的旅館，動輒有數百，甚至上千的房間，通常它們就建在濱海沙灘上，住在旅館的旅客從旅館房間至海灘，用不了幾分鐘的時間。大部份為面海設計的旅館房間，讓旅客可以開門見海之餘，白天可以蹣跚坐在小陽台上，閱讀、閒聊，晚上可清楚聽見一波一波的海浪拍岸聲。

通常，這些旅館的裝飾及設計，具有強烈的地方色彩及假期情趣，巧妙的將人文融入大自然的美景當中。記得在阿卡波可一座新蓋旅館的晚宴中，酒席設在白色的露天廣場上，廣場設計似一個大的白色框框架在水池上，框框中間的水面上，浮著一個表演平台，而海灘就在廣場上數步之遙。到了晚宴開始時，賓客除了欣賞載歌載舞的精彩表演之餘，並完全融入星空，椰風，及海濱氣氛中，是個難忘的經驗。

許多旅館建有大規模的游泳池，常常面積要超過四、五個標準游泳池。游泳池中間設有平台，戲水累了可躺在平台上或池邊休息，曬太陽，也可叫一杯雞尾酒或椰子汁，趴在游泳池邊看落日。例如維亞它港的VELAS VALLARTA旅館，將三個大型游泳池以小運河連在一起，喜歡游泳的人可以在各泳池間來回，樂此不疲。

幾乎每家休閒型的旅館，無不儘量將沙灘區維持的美麗引人，小茅屋、躺椅，椰子樹，加上泊在沙灘上的小艇，就像風景明信片中的圖畫一樣。

除了以豪華風格取勝的大型豪華旅館外，許多旅館採取強烈個人風格取向，以吸引有特別需要的顧客。

以阿卡波可的「惠風」(LAS BRISAS)旅館為例，這幢以白色與粉紅

色為主調的旅館，以「蜜月旅館」為主號召，每個房間各自獨立，有自己的私人游泳池，讓旅客擁有充分的隱私權。該旅館並準備了一百五十輛白色及粉紅色的吉普車，供旅客使用，據當地旅遊業者解釋，因為旅館依山而建，每個房間都是獨門獨戶，租戶必須開吉普車才能到達房間，走路可得老半天。因此，當「惠風」旅館的旅客駕著獨樹一格的吉普車在市區鄉野漫遊時，大家一看就知道：「惠風旅館的客人！」收到極大的效果。

另一個例子為阿卡波卡的喜來登旅館。它緊臨海邊的地形而建，共有十三幢錯落有致的旅館建築，每幢建築的旅館租金因臨海的角度不同而異。建築與建築間不但有經過精心設計的庭園，並以小型軌車相連，旅客可乘軌車在旅館房間來來去去。

為了吸引家庭型的旅客，漸漸也有旅館採取流行的「套房」式旅館房間，如維亞它港的VELAS VALLARTA旅館的數百個房間全為套房式，不但有獨立的臥室，而且有客廳、廚房、炊具、冰箱等，全家出遊的旅客可以自炊自食，省下一筆餐費。

除了一般的旅館外，TIME-SHARING型式的旅館CONDO或公寓，在墨西哥的觀光地區亦十分流行。投資者投資一筆金錢，購買觀光地區的TIME-SHARING旅館等部份所有權，除了保留的期間供自己渡假使用外，其餘時間則交由管理公司出租給觀光客，所得租金和管理公司對分。

這種別墅兼出租的方式，因兼具投資及休閒的好處，吸引許多中產階級人士參與投資。一些大旅館在營建前，亦

The Best Choice In Hotel Franchising.



CHOICE HOTELS
INTERNATIONAL



The World's Largest Lodging Chain.

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

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

往往先將部份房間單位拿到市場上兜售，尋找投資者，頗類似台灣的「預售屋」情況。

除了豪華型的五星級六星級大旅館外，墨西哥的觀光地區也有供當地遊客的各級旅館，通常這類旅館的租金較便宜，從一日租金二十美元至上百美元者皆有。而在旅遊旺季，大型豪華旅館的一日租金都在百元左右，最高可達三百元一天。

如同世界其他地區一樣，墨西哥渡假勝地的大型旅館，多為世界知名連鎖旅館的加盟店，HOLIDAY INN, OMNI, SHERATON, MARRIOTT, STOUFFER, EMBASSY, HYATT, RADISSON, COMINO REAL/WESTIN, KRYSTAL, MARINA的招牌均是業者耳熟能詳的名字。而如墨西哥的PRINCESS連鎖旅館，亦是該國首屈一指的旅館。

六、墨西哥的旅館投資

在墨西哥投資旅館的最大好處為，旅館的造價成本低，但租金和世界一流觀光旅館相比亦毫不遜色。

而墨西哥政府近期的大力推展觀光事業，企圖帶動墨西哥觀光熱潮的魄力及旺盛企圖心，也使墨國的觀光事業前景帶來一份樂觀景象。

在墨國投資旅館，因取得土地，營建原料，及勞力的便宜，使蓋一個新旅館的成本較在美國或台灣營建同樣規模旅館要便宜許多。

為了鼓勵投資興建大型高級旅館，墨西哥的官方組織「觀光發展基金」FONATUR，正在大力推展所謂的MEGA PROJECT計劃，當投資者拿錢興建大型豪華旅館時，他們將提供必要的輔導及支持，例如在旅館投資者決定

投注資金，開發新旅館時，他們可以協助取得土地，替外國投資者安排土地租約，建設或改進當地的基層建設如道路、水電等公共服務設施，及改良當地的形象，代做市場促銷等。目前墨國正在進行的MIGA PROJECT大型旅館有十五個之多。

旅館為勞力密集工業，所需的人力非常多，而墨西哥的勞力便宜，工資低廉，使旅館業者節省了許多成本。以清潔女傭為例，一天的工資不過五、六元，一個月的工資常在兩百元以下；而一個STAFF經理，一天的薪水也不過二十元上下。因此，在墨西哥的旅館附設餐廳裡，常可見到許多服務生聚集在一起，一位服務生招呼一、兩桌客人的情形，是美國旅館業少見的現象。

墨西哥雖然勞工便宜，營建成本便宜，但其收費，不論是餐廳或是旅館，價格均不便宜。因此，墨西哥旅館投資者指出，在美國旅館業要達到平均百分之六十五的租房率才能收支平衡，而在墨西哥，租房率在百分之五十仍可有賺頭。

也因為此緣故，墨國政府官員及旅館業者均強調投資新旅館，慢則七、八年，快則五、六年即可回數投資成本，遠較美國的回收速度快。但亦有旅館業主強調，一個觀光地區在發展初期，旅館因市場競爭少，故能有較高之租房率及利潤，到中期以後，新旅館一間接一間蓋，很快就使市場進入激烈的競爭，直接影響了成本回收的速度。但和美國的旅館比起來，成本回收的速度仍是快的多。

但在墨西哥投資旅館並非全然一片樂觀。由於風景名勝區缺乏完善的規劃

，新旅館一間一間的蓋，使旅館市場呈現激烈的競爭。在此情況下，業者爲了爭取客人，難免會出現削價競爭的結果，使業者的獲利降低。

爲了加強觀光旅遊業的活力，墨西哥政府也大幅加強公共設施的品質與數量。但一般而言，其進步的幅度遠落在觀光旅館發展速度之後。

使用墨西哥電話系統的經驗，不是很愉快的。價格昂貴不說，且十分不方便。除非住在五星級或更高級的旅館裏，否則國際電話費經過接線生接駁，不如直撥那麼方便。

墨國的飲用水也是一個問題，由於飲水不潔，或管線陳舊，通常旅遊業者會奉勸遊客「少喝爲妙」。

墨國的交通尚稱方便，計程車很多，但往往上車前要先預先問好車費，免得被敲竹槓，商店買東西也最好能貨問三家，才不會吃虧。

對外國投資者而言，「語言」的隔閡是一個大問題。墨國以西班牙語爲主，能說流利英語的人並非處處可見，遑論亞洲國語言。在該國投資，這些傳播上的障礙必須克服。

而且，外國人如有意投資濱海地區或邊界地區的旅館，受外國人投資法規的限制，只能以信託的方式來租用所需土地，而不能擁有土地。租約時間以三十年爲一期，期滿可再延三十年。這對於想擁有土地所有權的投資人是值得考慮的因素。不過，也有投資者認爲，雖然沒擁有土地權很可惜，但在租約期滿前將土地出售，所得利益歸已享受，也是不錯的投資方式。

更重要的，爲墨國的政府官員及民間，對墨西哥的觀光前景極具信心，對外國投資者也甚表歡迎。在此情況下，投資者較容易獲得協助。

七、結語

到外國投資是一件需要詳加研究，仔細衡量得失的工作。而且，投資的天時、地利、人和也是十分重要的因素。

南加州的旅館市場在洛杉磯暴亂事件後大受影響，原預估在一九九三年下半年將稍有起色的估計，現在看來已過分樂觀。有心對外投資的旅館業主，不妨考慮前往南鄰的墨西哥遊玩兼考察一番，也許能獲得一點投資的機會也不一定。

李棟材建築師事務所



SIMON LEE & ASSOCIATES
ARCHITECTS

有實力！

感謝客戶給我們這個評語
我們深深引以爲榮

我們設計過的旅館：

- | | | | |
|------------------|-------|------------------|------|
| ■ BEST WESTERN | 120單位 | ■ TRAVELODGE | 80單位 |
| ■ HOWARD JOHNSON | 135單位 | ■ RODEWAY INN | 96單位 |
| ■ RAMADA INN | 150單位 | ■ COMFORT INN | 50單位 |
| ■ QUALITY INN | 102單位 | ■ FRIENDSHIP INN | 50單位 |
| ■ QUALITY SUITE | 76單位 | ■ 獨立的MOTEL及INN | 數十件 |
| ■ 7-STAR SUITES | 75單位 | | |

365 W. GARVEY AVE. #203, MONTEREY PARK, CA 91754 (818)571-8000

旅館的組織及經營的奧秘

謝諒獲

一、旅館的組織

一般旅館的組織有下列幾種：

(1)獨資，(2)公司組織，(3)有限責任合夥，(4)無限責任合夥

(1)獨資

許多人爲了省錢，便貿然採取獨資的方式來經營旅館，這是最愚笨的方法，獨資的最大壞處是，如果發生了問題，個人要負無限的責任，如此一來，如果公司賺錢，倒沒有影響，假如公司虧本的話，個人便要面臨破產的局面，我們來自國外的人，辛辛苦苦在這裏創業，希望自己的配偶，子女及家人不要受到自己生意上的波折，能夠有福同享，有難不同當。但獨資是一種無限的責任度，要用全部的財產承擔生意風險，儘管有些獨資者用買保險的方法分散風險，讓保險公司承擔一部分的責任。但是我們要考慮，如果要賠大量金錢的話，保險公司通常會拒賠，有時爲了請保險公司理賠，還得要上法院告保險公司，由此可見獨資並不是一個好方法，目前有很多人採取獨資，我們建議他們改成公司組織。

(2)公司組織

爲甚麼要組織公司呢？最大的好處是使自己的責任有限，公司股東不須要用家裏的財產來負責，只要用所投資的金額負責，這是跟獨資不同的地方，所以當獨資者破產的時候，會傾家蕩產，可是當一個公司股東投資失敗，他只是宣告公司破產然後解散，影響僅止於投

資於公司的財產。

從稅的觀點而言，公司的組織通常有兩種，一種叫Subchapter S Corporation，也就是要避免雙重扣稅，此種公司的股東不得超過35人，而且股東不可是公司或外國人，另外必須在公司會計年度開始後一定期間內file. Subchapter S Corporation

好處是公司所有的收入與支出都像股東的收入與支出一樣，換言之可以避免公司付盈餘的稅，等公司發放紅利時，股東又付紅收入的稅，亦即避免雙重付稅，公司的利潤及虧損，依照持股的比例直接歸給股東個人作爲繳稅的基礎。另外一種方式，是公司不採取成爲Subchapter S Corporation，如此公司是一個獨立的tax-paying entity，與股東分別付稅，公司分派紅利時，股東亦須繳稅如此公司就盈餘繳一次稅，股東就所分紅利再繳一次稅。有些人採取這種方法，是因爲他的收入非常高，在公司賺的錢，只希望公司繳稅，而公司不發紅利給他，他就沒有收入，也就不需要繳稅，另外在設立子公司的情形，如果不採取Subchapter S Corporation的方式繳稅，結果是要把母公司及子公司或姐妹公司的收支提出來，好像要把稅公開，法律上叫unitary tax.所以除了要用H-1 Visa派人來美國外，否則用母公司來美組織子公司不是很恰當的方法。

然而組織公司並不是說股東完全不負責任，以下有三種情形股東仍然要

負責任，第一：公司的資本不足，第二：公司是股東的工具(mentality, alter ego)，第三：詐欺的行爲。公司組織資本不足，公司的資本薄弱而無法承擔公司的責任，債權人如因此受到傷害，可以“揭穿公司的面紗”，使股東個人對公司的債務負責，避免這種資本不足的方法是買保險，如果股東能夠合起來買保險，使保險公司的保單涵蓋公司所有可能發生的責任，如此一來，儘管公司資本不多，也不會被指爲資本薄弱而被債權人揭穿公司面紗。

公司是股東的工具，會被認爲有這種情形通常是不按規定舉行每年的股東會或者用公司的錢拿來買個人所需要的東西，甚至付個人的帳目，也就是把公司的錢挪爲私用，如此公私不分，公司等於私人的工具，爲了避免這種情形發生，有必要跟律師保持聯繫，避免一些不適宜的安排及舉動，造成股東個人對公司責任負責。

所謂詐欺的行爲不一定要犯刑法的詐欺罪，有時在公司的作業上，公司跟個人不分，就是一種詐欺的表現，所以詐欺跟股東的工具很多時候混淆不清，通常要就個案來看，才知道甚麼時候別人不會刺穿公司的面紗，而使股東負責。

(3)有限責任合夥

有限合夥制度，英文是limited partnership。根據加州的法律，要組織limited partnership，必須一個general partner，然後有一個或一個以上limited partner。limited partner跟股東一樣，只就所投資的金額負責，所以跟股東情形極爲類似，不過，如果有限責任的

合夥人，積極的參與合夥事務的話，還是要負general partner的責任。所以Limited partner最好不要參與有限合夥人營業上的一些行爲，至於兼任有限合夥人的general partner，是非常重要的問題，如果用個人來當general partner，其情形跟獨資是一樣的，要負無限的責任。我們建議general partner由公司來擔任，因爲公司本身有限責任，所以它當了general partner仍是有限責任，很多人都喜歡用limited partnership最好的方法是組織一個公司，讓公司跟其他general partner組織limited partnership，這樣才能夠保護有限合夥人與無限合夥人的有限責任。

(4)無限責任合夥

無限責任合夥就是英文通稱的general partnership，是無限的責任，很多人常以四、五個人合資，然後組織一個集團，共同經營業務，雖然沒有組織general partnership，但是會被當作獨資的方式處理，結果每一個general partner都要負無限的責任，所以除非所有的general partner都是有限責任的公司，不然general partner是最愚笨，也是最不好的方法。

二、經營旅館的奧秘

講到旅館的經營，我們這裏建議的方式都是採取互助合作的方法，來謀取最高的利益，但不讚成用非法的方法取得利益。

在經營上，尤其在美國，是少不了跟律師及會計師合作，會計師可以在帳務合作，但是組織的方式，或常年的會議都必須跟律師配合，在經營方面，要隨時跟律師，會計師保持聯繫。在訂契

約，或聘請經理級的人務，或一般工人時都有必要跟律師聯絡，由律師準備契約，保護自己，如此花的錢少，利益卻大，因為在美國打官司，花掉八萬十萬律師費是很平常的事情，與其花八萬十萬律師費，倒不如花幾百塊取得安心，減少因為契約紛爭而付出的錢，所以最好是平常也有律師跟會計師的諮詢，而不是出了問題才找律師跟會計師幫忙。

在經營的同時，也可以考慮以投資移民的方式把國內的人才送過來，如果有一百萬投資在一個旅館上，由於旅館是屬於active investment，比較能夠受到移民局的批准，取得永久居留權，同時因為投資移民的關係，也可以讓國內的一些母公司或姐妹公司的人員簽L-1 Visa或H-1 Visa過來，如此可以同時達到經營與移民的雙重目的。

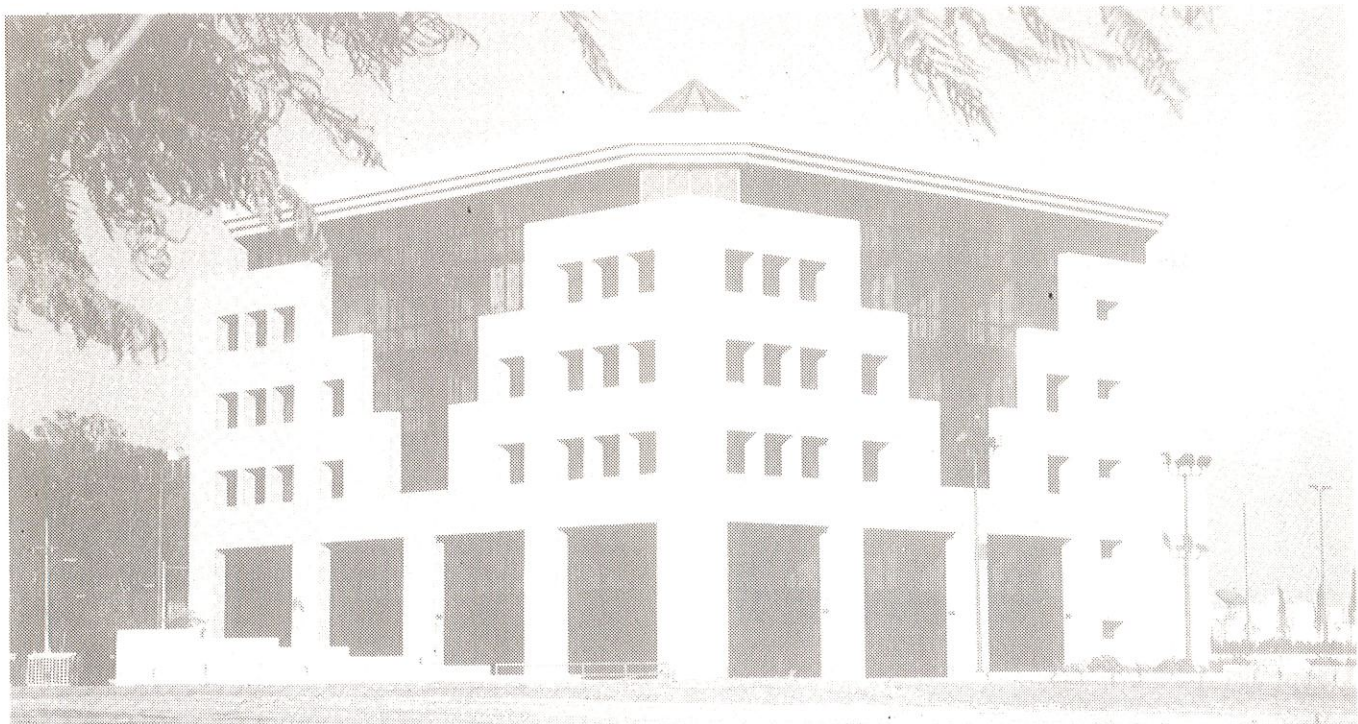
有時候，有很多人非常喜歡聘請美國人，以為美國人可以幫忙做很多的業務，其實不盡然，我們請的人，只要有能力，國籍不是很重要，何況我們不認為中國人會比美國人愚笨，相反的，除了佔天時地利之外，美國人在世界舞台上未佔了最聰明地位，所以我們應當承認自己同胞的能力，同時排除偏見，共同合作，在移民方面，也要考慮到幫忙自己的同胞，然後達到經營賺錢的目的，這些都有賴大家的共同努力，共同的合作，共同的創造，讓我們感傷的是，同業之間互相排斥，或者說，在開旅館方面，沒有辦法開一個大的旅館，或一個連鎖店，因為大家都喜歡獨資而不能合作，我們要了解美國並不是一個很合作的民族，他們並不是願意參加part-

nership，而是沒有能力及財力自己做，中國人也會遇到同樣的問題，為甚麼我們不能合作呢？因為沒有一個制度來迫著我們，在共產黨的制度之下，不是有很多人合作嗎？那是制度強迫他們合作，美國是資本主義的國家，雖然沒有像共產制一樣迫著人去合作，可是資本主義也是在不斷強迫人合作，因為資本主義也是一個不合理的制度。總言之，我們希望在各行各業裏，大家可以合作，如果中國人都不住中國人的旅館，那麼中國人的旅館如何開得大呢？如果中國人不請中國醫生，那中國醫生怎麼辦？如果中國人不請中國的會計師，那麼中國律師如何和美國律師競爭，遑論替自己的同胞服務了，所以我們要合作，多發揮中國人的能力，如此我們才能強大，以上所強調的跟經營的概念並不離題，因為經營的概念基本上就是法律及人情的合作，除了與自己同胞合作外，我們應該培養我們自己的第二代，讓他們的英文程度跟美國人一樣好，逐漸讓第二代取代美國人的觀念，使自己的新一代有創新，創造，然後我們的下一代，都能繼承我們建立的成果，發揚光大。

我們很樂意在旅館通訊裏開一個法律信箱，我們歡迎旅館公會的同胞，能夠將您的問題，寄到旅館公會，然後由旅館公會轉給我本人，我們的律師將會很快答覆每一個人的問題，我們在解答時將不會透露詢問者的姓名，以便保持您的秘密，希望大家踴躍提出問題，由我們免費替大解答，如此也可以達到互助，共同努力的目標。

房地產買賣和污染

胡維剛



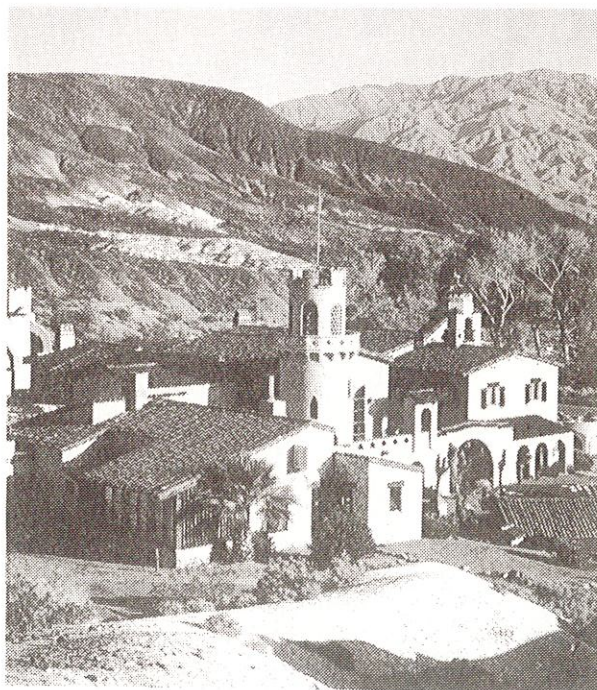
最近看到王永慶德州的化學工廠因為沒有符合防止污染的規定而被德州政府罰了二十幾萬罰款。現在，大家都曉得環境污染是一個很重要問題。最近幾年來，筆者經手的房地產買賣也常常牽涉到污染的問題，有時因為污染問題沒有辦法解決而使得交易做不成。本文就介紹一些有關環境污染和房地產買賣的關係，讓大家做為參考。

一九八八年一月一日開始，除了住宅用的房地產外，加州的房地產所有人在出售或出租房地產之前，如果曉得這個房地產有污染問題。如果沒有告訴對方，那麼，所有權人對對方就負有損害賠償責任。法律上如果有任何其他規定，對方也可以依法執行。還有，如果沒有依據法律告訴對方的話，也會被罰款

五千塊錢，從另一個角度來看，如果租的人曉得這個房地產可能有污染問題，也必須要馬上告訴房東。

一九八八年一月一日開始，除了住宅用的房地產外，加州的房地產所有人在出售或出租房地產之前，如果得這個房地產有污染問題。如果沒有告訴對方，那麼，所有權人對對方就負有損害賠償責任。法律上如果有任何其他規定，對方也可以依法執行。還有，如果沒有依據法律告訴對方的話，也會被罰款五千塊錢，從另一個角度來看，如果租的人曉得這個房地產可能有污染問題，也必須要馬上告訴房東。

如果你房地產有了污染的問題，你的責任範圍到底是怎麼樣呢？第一、你可能必須要負責清潔費用，如果你依法



應該負責將污染清除而不做，政府可以替你做。做了之後再要求你償還清潔費用。如果你不償還的話，就可以在你的財產上面設定一個抵押權。如果污染問題不是很嚴重，清潔費不是很高的話，你的開發可能會受到影響，或者是延期。對這個財產的使用也可能會有其他限制。上面所說的責任，如果清潔費比你的財產價值還高的話，有的人就說你不如乾脆放棄這財產而免除其他責任，這是不一定行得通的。

什麼人才有責任清除土地上的污染呢？一、造成污染的人當然有責任負責清除污染。但是，因為污染又不是馬上可以發現，而且目前已經存在污染有些都是三、四十年前就產生的。例如聖蓋博谷地下水受到嚴重的污染，造成這些污染的人有很多是小公司、行號，目前已經不存在了。你現在要去找他們來負責

清除也找不到。所以，不能說去找從前造成污染的人來賠償你。二、目前的所有權人或者使用人。雖然污染不是你造成的，但是如果你是目前財產的所有人或者使用人，依法你就有清除的責任。第三、如果你不是財產的從前的所有權人。比如說甲是製造污染的人，將財產賣給乙，乙賣給丙，丙再賣給丁，丁發現這財產受到了污染，甲當然要負責，丁也要負責。乙和丙的責任要看乙和丙是不是曉得這財產受到污染來決定。如果乙和丙不曉得這財產受到污染，那麼就可以免除責任。如果他們曉得這財產受到污染而賣出去的話，他們就有清除污染的責任。

公司的好處之一是公司的股東不必對公司的債務負責，但是如果你不注意的話，公司不能免除你負責清除污染的責任。這裡最重要的是公司的財務和業務必須和你自己私人的財務和事務分得很清楚，你必須遵守公司的形式，每年召開股東會，召開董事會，並維持良好的公司紀錄，不用公司的收入來付你家裡的分期付款。如果你不注意公司的形式的話，法院很可能判你這公司的成立無效，所有公司的責任，公司的股東都應該直接負責。公司的股東、董事和主要負責人如果和污染的產生或污染的避免有直接的責任的話，有的時候法院會判說你個人也必須要負責。目前，公司的股東、董事和負責人被法院判說個人負責的案子大部份都是很明顯的故意濫用公司的形式來免除清除污染責任。但如果你組織一個公司的目的不是要故意避免法律責任的話，公司還是一個很好

的組織形式。

銀行貸款給你，它並不是這個土地的使用人或者所有權人。所以，一般來講，銀行不需要負責清除土地污染的責任。但是，如果你因為付不起分期付款或者放棄這個財產而銀行將這財產收回的時候，銀行變成財產所有權人，它就必須要負責清除污染的責任，所以，目前銀行對一般簡單一點的案子會問你一些有關污染的問題。如果貸款數目比較大的話，他們很可能會要求你一定要有一個污染的調查。

破產法的目的是讓要債務人能夠將他所有的財產拿出來償還債務，然後從新開始。所以，有的人認為，如果我有污染的情形，我可利用破產來逃避清除污染的責任，但是，目前法律對破產是不能夠免除債務人清除污染的責任並不是有很明確的決定。所以，破產是不是能夠讓你免除清除污染的責任是很難講。

如果你買土地之前盡了你的能力調查這個土地是不是有污染，調查結果認為沒有污染而買下來，依據法律的規定，買下來之後如果發現事實上有污染，你也不會負責清除污染的責任。但是，什麼樣的情形如虛設。所以，你買賣土地的時候，不要認為你已經盡了能力去調查沒發現污染，將來就不用負責清除污染的責任。

污染調查，因為清除土地污染的費用動不動就在幾百萬以上，所以目前除了住宅性的財產之外，土地買賣成交之前都有一個土地污染的調查。你有了土

地污染的調查，就可以曉得財產要賣的時候應如何處理污染的問題，如果買方不願意負責清除污染的責任，可以在成交之前將買價一部份扣下來做為將來清除污染的費用。

污染調查第一步通常是先看看土地使用的歷史，如果從前使用土地的人有可能造成污染的話，就必須要在土地上鑽洞，拿泥土樣品出來檢查。污染調查範圍包括土地本身的污染，地下水的污染，在地面上水的污染，有的時候還包括這塊土地是不是按照政府的規定來使用。污染調查雖然有它的好處，但是也有它的壞處。第一，你如果拿到了污染調查，污染調查結果說土地有污染的話，依據加州的規定很可能你就必須將這個報告交給政府，報告交給政府之後，那麼大家都曉得你這個土地有污染，鄰居可能來找麻煩。所以，有的人就說要做土地污染調查的時候，最好是有律師來做土地污染的調查。因為，如果有律師替你做土地污染調查之後，除非政府特別規定說一定要將這個報告交給政府，否則，別的人就沒有權利要求知道土地污染調查的結果。

污染調查雖然能測出說土地有沒有污染，但是對於清除污染的費用只是一種預估。事實上的費用常常都超出了預估的價格。這一點大家也要記清楚。

最後，我要提醒大家的是，在投資土地之前，應該要調查清楚你買的土地有沒有污染才能避免不知不覺地投資了一塊土地而導致傾家蕩產。

外國人在美國經商投資稅務 淺談

郭文彬會計師

郭文彬會計師是南加旅館同業公會的會計顧問，現為中華民國台灣省及美國加州及賓州執業會計師。郭會計師畢業於國立政大會計研究所，美國賓州天普大學企業管理碩士，加州金門大學稅務研究所碩士。同時也是美國會計師協會會員。

美國所得稅是以人為課稅主體，以所得為課稅客體的稅務制度。因此凡人有所得即應繳納所得稅，而人有自然人及法人之分，所以所得稅又可分為自然人所得稅及法人所得稅兩種。自然人，所得稅法稱為個人，故又可稱為個人所得稅；在法人方面，由於絕大多數的法人均以公司形態出現，故又稱為公司所得稅。

稅法裡所謂的外國人，是指「非居民」(Non-Resident)的個人或外國公司而言。美國稅法對「居民」的定義，有很清楚的規定，而且與移民局的定義不同。一般來說，只要持有綠卡或永久居留權，就是「居民」(Resident)。此外，連續三年內在美國居住超過「一百八十三天」，在稅法上亦視為居民。其天數的計算方法是：報稅算年，以實際在美國的日數計算；報稅年度的前一年，每三天以一日計算；報稅年度的前二年，每六天以一日計算。如果計算結

果超過一百八十三天以上，在稅務上即為「居民」，有無綠卡並不重要。

美國「居民」或美國公司必須申報所有國外的收入；換句話說，不論收入來自美國與否，都必須課稅。「非居民」或外國公司則只有美國境內來源的收入(U.S.Source Income)或與從事美國營利事業有關的所得才須課稅，兩者納稅的義務有天壤之別。

對於某些沒有綠卡的人士，如學生、教師及交換學者等，其是否「居民」，稅法另設有特別的規定。

一般來說，以學生身份留美，只要在美國的時間不超過五年，都視為「非居民」，但已開始辦理移民手續者，不在此限。換句話說，學生簽證已過期的人士，必須依上述「一八三天法則」處理；而學生簽證仍然有效的人士，則視其居留時間是否超過五年，以決定其是否美國「居民」。

· 譬如劉某三年前留美，數年來一直攻讀學位，在課餘從事一些房地產投資。由於劉某在美的時間時間不及五年，在報稅時必須以「非居民」身份申報。

· 如果前例中劉某的學生簽證已過期，亦即不再是學生身份。由於劉某在美國的時間已超過一百八十三天，在報稅時必須以「居民」身份申報。

以教師或交換學者的身份留美，在

稅法上的處理與學生身份不同。以交換學者身份，在六年中居留美國時間不超過兩年者，視為「非居民」；超過兩年者，必須以上述「一八三天法則」處理。

• 譬如張某六年前，以交換學者身份在美國研習兩年，今年再度被派留美。由於張某在過法六年之中，居留的時間已超兩年，在報稅時必須以「居民」身份申報。

外國人的課稅方法

外國人在美國的所可分為下列三類，其課稅方法亦因類別而異：

(一)與從事美國營利事業相關之所得

此類所得的課稅方法，與美國公民、居民或美國公司無異。就「營業淨利」(Net Income Basis ;亦即營業收入減營業費用後之餘額)，依累進稅率課稅。所得愈多，稅率愈高，個人稅率從百分之十五至百分之三十一，公司稅率從百分之十五至百分之三十四。

(二)與從事美國營利事業無關之美國國內來源所得(如股息、專利金、特許權金、利息或租金等)，就「總收入額」(Gross Income Basis)課徵百分之三十的所得稅。換言之，不論所得高低，一律以百分之三十課稅。

(三)免稅所得

凡不屬於上述兩類或稅法另有特別規定的所得，均屬於此類，免納所得稅。常見的免稅所得有下列幾項：

- (1)美國國外來源所得。
- (2)銀行存款利息。
- (3)與營利事業無關之動產的財產交易所得。
- (4)非房地產交易之資本利得(

Capital Gains)。

美國境內來源所得

所謂美國境內來源之所得，與是否在美國付款無關，其範圍及認定標準可歸納如下：

(一)利息所得：利息以債務人是否美國境內之法人或個人為準。若是，則為美國境內來源所得。所謂美國境內之債務人，又包括下列四種：

- (1)美國居民或公民。
- (2)依美國公司法組織登記成立之公司。
- (3)從事營利事業之美國合夥組織。
- (4)在美國從事營利事業之外國公司或合夥組織。

但此一原則有三點例外：

- (1)美國銀行之存款利息所得，免納所得稅。
- (2)美國境內之法人或個人，於過去三個課稅年度內，有百分之八十以上的所得取自美國境外。取自此類債務人之利息所得，免納所得稅。
- (3)取自外國銀行在美國所設立之分行的利息，亦免納所得稅。

(二)股息所得：公司分配之股息或盈餘，以公司是否依美國公司法登記設立為準。如公司係依美國公司法設立登記者，其所分配之盈餘，即為美國境內來源所得；反之則不視為美國境內來源所得。如果分派股息之美國公司，在過去三個課稅年度內，有百分之八十以上的所得取自美國境外，則部份的股息免納所得稅。相對的，如果外國公司於過去三個課稅年度內，有百分之二十五以上的所得取自美國境內，則部份股息必須視為美國境內來源所得，依法課徵所

得稅。

(三)勞務報酬(Personal Service Income)：勞務報酬，以勞務提供地是否在美國境內為準，凡在美國境內提供勞務之報酬，均為美國境內來源所得。至於勞務報酬由何人支付或在何處支付，均在所不問。

此項原則有一點例外，凡非美國公民或居民，於課稅年度內在美國境內居留合計不超過九十天，其取自外國公司或非美國公民或居民之勞務報酬，金額在三千元以下者，可以不包括在美國境內來源所得範圍內。

(四)租賃所得：租賃所得以所出租之財產是否在美國境內為準。若是，則美國境內來源所得。

(五)權利金所得：專利權、著作權、商標權、商譽、特許權等之所得，以其是否在美國境內供他人使用為準。若是在美國境內供他人使用，則為美國境內來源所得，至於權利屬何人所有或在何處支付，均在所不問。

(六)銷貨所得：銷貨是否為美國境內來源所得，視納稅義務人是否擁有工廠自行生產而定。在美國境內擁有工廠自行生產，但外銷到國外；或在美國境外擁有工廠自行生產，而在美國境內銷售者，依產銷比率，一部份視為美國境內來源所得。

納稅義務人並無自己的工廠，僅從事買賣交易或貿易行為者，以銷售地點是否在美國境內為依據。銷售地點，一般均以產權轉移之地點為基準。

(七)財產交易所得：動產(Personal Property)交易之增益，以賣方是否美國居民或美國境內之法人為準。若是，

則為美國境內來源所得。但此一原則有四點例外：

(1)存貨之交易，以上述之銷貨所得的方法來認定。

(2)可折舊的動產(Depreciable Personal Property)，其買賣交易之增益，必須依以前課稅年度所計提折舊額的比率分攤，一部份視為美國境內來源所得，一部份視為非美國境內來源所得。(3)美國不動產權益(U.S.Real Property Interest or USRPI)。凡依法屬於「不動產權益」，如房地產投資公司的股票，合夥投資房地產之權益等，均屬於美國境內來源所得。

(4)在美國有固定營業場所之外國人或外國公司，其出售該營業場所資產的增益，一律視為美國境內來源所得。

在美國從事營利事業之所得

外國人或外國企業在美國的投資是否構成「美國營利事業」，其所得是否與營利事業「相關」，在稅務處理上有很大的區別。若是，其課稅方法與美國居民或美國公司無異，不論是美國境內來源或美國境外來源所得，都就「營業淨利」依現行稅率課稅；若不是，則只有美國境內來源所得，須就「總收入額」依百分之三十的稅率課稅，或甚至在合乎條件情況下完全免稅。

一般來說，外國人是否在美從事營利事業，須視下列幾項因素而定：

(一)交易的性質(The Nature of the Activities)

(二)交易的次數是否頻繁(The Level, Extent or Continuity of the Activities)

(三)投資人所花費的時間與精力(

The Time Devoted to the Activities)

(四)所得金額的多寡(The Amount of Income Derived)

交易的次數愈頻繁，投資人所花費的時間愈多，構成「美國營利事業」的可能性愈大。就房地產投資而言，外國要擁有兩件以上的房地產，或是以「淨租」(Net Lease)以外的方式出租房地產，絕大多數都構成美國營利事業。

「美國營利事業」的範圍及認定標準可歸納如下：

(一)合夥企業的投資，外國人或外國公司所參與的合夥投資，其投資性質視合夥組織而定。如果合夥組織從事的是美國營利事業，則其投資亦視為「美國營利事業」。這一點與股份有限公司不同，外國人投資或貸款給美國股份有限公司，除「美國不動產權益」(USRPI)之外，一律不視為美國營利事業，至於所投資的公司是否從事營利事業，在所不問。

(二)證券交易：爲了鼓勵國外資金流入美國的資本市場，現行稅法規定，凡外國人的非房地產交易之資本增益(Capital Gains)，一律免所得稅。

但此一原則有下列例外：

(1)證券經紀商或經銷商，不能免稅。

(2)在美國有固定營業場所的外國人或外國公司，其證券交易所得，不能免稅。

(3)屬於「美國不動產權益」(USRPI)的有價證券或投資，一律不能免稅。

(三)勞務報酬：凡在美國境內提供勞務之報酬，除了視為境內來源所得之外，一律以「美國營利事業」處理。換

言之，所有勞務所得的課稅方法，都與美國居民或美國公司無異，就營業淨利依現行稅率課稅。

(四)房地產租賃：就房地產投資而言，能夠構成「美國營利事業」，以營業淨利(即收入減除營業費用後之餘額)方式課稅，要比以非美國營利事業方式課稅(一律是百分之三十的稅率)有利。

除了土地或以「淨租」方式出租之外，外國人或外國公司在美國投資房地產，只要有收入，均可以視為美國營利事業，唯必須在報稅時附函註明(Election)。這項選擇一經確定，不能隨意變更。

外國人或外國公司投資土地(或其他未開發也無收入的房地產)，由於沒有收入，自然無法構成「美國營利事業」，有關的不動產稅及貸款利息均不能扣除，在稅務上相當吃虧。在這種情形下，投資人可以考慮將土地短期性的租給農場或作為倉庫或停車場用，雖然收入不多，也有權利選擇較有利的「美國營利事業」方式課稅。

(五)出售房地產：所有出售美國不動產或「不動產權益」(USRPI)的財產交易所得，一律視為「美國營利事業」所得。至於投資人是否真正從事營利事業，在所不問。

這項規定與擁有房地產期間的規定大不相同。外國人在擁有美國房地產期間，可能是也能不是「美國營利事業」，課稅方法截然不同。但出售房地產之交易，則一律視為「美國營利事業」。

外國人或外國公司在美國的投資除構成「美國營利事業」之外，其所得還必須與營利事業「相關」(Effectively Connected)，才須使用「營業淨利」課

稅的規定。否則僅就美國境內來源「收入總額」(不能扣除任何費用)，課徵百分之三十的稅率，或在少數情況下予以完全免稅的優待。

美國營利事業的所得是否與其事業「相關」，其範圍及認定標準，視其是否來自美國境內來源而定：(一)美國境內來源所得：在絕大多數的情形下，美國境內來源所得在稅法上均視為與其事業「相關」。換言之，只要外國人的投資構成「美國營利事業」的要件，其美國境內來源所得的課稅方法，都與美國公民，居民或美國公司無異。

(二)美國國外來源所得：原則上，只要外國人或外國公司在美國沒有固定的營業場所，其國外來源所得都不視為與美國營利事業有關。

外國人出售自用住宅的特別規定

美國公民及居民，在出售舊宅兩年內另購新宅，只要新宅的價格高於舊宅，則出售的利潤可以暫時不必課稅。這棟新宅可以在外州，甚至在美國境外都無所謂。「非居民」雖然也可以享受這項優待條款，但新宅必須在美國境內，否則必須課稅。

·譬如林某留學美國之後，立即購屋自住。三年學成，取得學位後回台灣服務。其出售自用宅的利潤，必須課稅。即使林某在台灣另購一棟價格更高的新宅，亦無區別。

·如果前例中，林某已取得居留身份，則只要在兩年內另購新宅，即使新宅不在美國境內，其出售舊宅的利潤，也可以不必課稅。

此外，具有美國公民或居民身份的人士，如果在報稅時，尚未購買新宅，

只要是有意購買，就可以有兩年的緩充時間，暫時不必繳稅。如果將來改變主意，決定不買新宅，可以更改已申報的稅表，補繳所得稅。「非居民」則必須在報稅時已經購得新宅，才可以享受這項免稅優待。如果在報稅時，尚未購置新宅，則必須先繳稅；如果將來買妥新宅，可以申請更正，請求退款。

·譬如鄭某不是美國居民，於十月份出售自用住宅，利潤是\$120,000。如果次年四月十五日申報所得稅時，鄭某尚未購買新宅，則其全部利潤都必須先課稅；俟買到合適的新宅時，可以申請更正，請求退稅。

對年逾55歲的美國公民或居民，出售自用住宅的利潤，有\$125,000的免稅額。一般來說，只要是出售時已年逾55歲，而且住滿三年的住宅，都可以使用這項優待。「非居民」則無權享受這項免稅優待條款。

美國的公民或居民，出售房地產有利潤時，都是自己定期預繳所得稅，甚至俟報稅時才繳稅。「外國人」則另有不同的規定，除了極少數的例外情形，「外國人」出售地產，必須先預繳百分之十的售價，作為聯邦所得稅。如有差額，俟申報所得稅時，多退少補。

某些州的稅法，也有類似的規定。譬如加利福尼亞州，「外國人」出售房地產時，必須預扣百分之三點三的售價，作為加州預繳稅。換句話說，加州的「外國人」出售地產時，必須預扣百分之十三點三的售價，其中百分之十是聯邦預繳稅；百分之三點三是加州預繳稅。

·譬如楊某不是美國居民，出售一

棟洛杉磯的房地產，售價\$400,000。在這種情形，楊某須預繳\$40,000的所得稅給國稅局；\$13,300給加州政府。

這項預繳的手續，大多數經由代書公司(Escrow)或會計師處理。如果自行處理，買方有義務要從售價中扣除，並填具「外國人出售房地產預扣稅捐明細表」，與款項一併寄給稅務局。

「外國人」出售美國房地產，只有在兩種情形之下，可以不必預繳稅捐：一是售價低於\$300,000，買方用來自住的房地產(Residence of Buyer Exemption)；二是國稅局書面同意免扣的房地產(IRS Qualifying Statement Exemption)。

(一)售價低於\$300,000的自住房地產。

這裡所謂的「自住」，並不一定是「主要自用住宅」(Principal Residence)，渡假用的「第二住宅」(Vacation Home)也可以。

· 譬如朱某不是美國居民，出售一棟紐約的房地產給黃某，售價是\$280,000，黃某計劃買來自住。在這種情形下，朱某雖然是「非居民」，也不必預扣10%或\$28,000的稅。

(二)國稅局同意書免扣的房地產

如果實際應繳的所得稅額，低於百分之十的售價，納稅義務人可以檢具有關文件，要求國稅局減免預扣所得稅款。

· 譬如趙某不是美國居民，出售一棟舊金山的房地產，售價\$600,000，其稅務成本是\$500,000。由於淨利只有\$100,000，趙某最多只須繳\$28,000的聯邦稅及\$9,300的州稅。如果沒有國稅局的同意書，趙某必須預扣\$60,000的聯

邦稅及\$20,000的州稅。在這種情形下，報稅人可以請會計師檢具文件，要求減少預扣所得稅款。

移民前的稅務策劃

在取得美國「居民」身份之前，美國境外來源的收入，不必課繳所得稅。因此，在未變成美國居民之前，應設法出售已增值的財產；諸如房地產或股票等，如已增值，都應趁未變成居民之前出售。相反的，貶值或有虧損的投資，可以留到成為居民之後才出售；如此，虧損可以減稅。

如果夫妻之中，一人先移民美國，可以考慮將產權轉移給配偶。以後出售的利潤，由於沒有產權，當然不必課稅。此外，「非居民」在美國銀行存款的利息收入，可以享受免稅的優待。在未變成居民之前，將產權妥善安排，不失為省稅之道。

· 譬如鄭某先移民美國，鄭太太計劃一年後才移民。將台灣房地產的產權，在鄭某移民之前轉移給太太，則其出售的利潤可以不必包括在鄭某的收入內。

此外，一旦變成美國居民，可贈與的金額就相當有限。一般來說，受贈人每年一萬元以上時，贈與人就必須申報。「非居民」贈與(Gift)給美國居民的財產，只要不在美國境內，就不受美國稅法的管制。因此，金額多寡都無限制。有意贈與給父母或兒女的新移民，不妨在未移民之前就贈與；如此，完全可以免繳贈與稅。

· 譬如李某在未移民美國之前，在香港電匯\$200,000贈與給在美國的女兒。由於匯款時李某尚未變成美國居民，

這項贈與不受美國稅法的管制，可以不必申報。

如果贈與的是美國的房地產，則不論是否美國居民，都必須申報繳納贈與稅。由於「居民」在贈與稅的課徵上，有許多優待條款，已增值的旅館或房地產的贈與，最好與會計師商量之後才進行。

移民後的省稅方法

一般來說，移民美國的搬家費用，可以在移民當年申報減稅。因此，所有的單據都必須妥善保管，以備查帳時之用。

如因夫妻之中，一人帶小孩先移民，可以適用「一家之主」(Head of Household)方式報稅，其稅率較低；此

外，全年工作收入(Earned Income)低於一定標準時，政府還有家庭津貼(Earned Income Credit)。至於津貼金額的多少，完全視個人收入的多寡而定，政府每年都會在報稅之前公佈。

取得美國居民或公民之後，因故而必須長久居住海外工作，稅法還有特別優待條款。一般來說，在美國境外的勞力收入，每年有七萬元可以免稅。

很多新移民，在取得美國居民或公民之後，仍在海外保留銀行帳戶。稅法規定，「居民」在海外的存款超過一萬元時，必須在每年六月三十日前，向美國政府申報；否則，除罰款之外，還可能觸犯刑責。

華人唯一 Mitel Qualified Dealer (MQD)

VICOMPTEL

Computer & Telecommunication Inc.

美加電訊公司

電話系統良好與否，直接影響電話費用
本公司有專人為您示範，講解最經濟
最適合您事業上的電話設備。
歡迎蒞臨參觀，比較或電話詢問！

(818)442-9929

FAX(818)442-9860

(800)322-6591

(SALE ONLY)



代理：

MITEL • SIEMENS
IWATSU • MACROTEL
TEL-ELECTRONICS



項目：• **旅館電話**

HOTEL/MOTEL TELEPHONE

• **辦公室電話**

BUSINESS TELEPHONE

• **自動電話費計算**

CALL ACCOUNTING SYSTEM

• **自動答錄電話**

VOICE MAIL

/AUTOMATIC ATTENDANT

• 提供全套工程製作/設計

• 安裝至售後服務

• 專業技術人員 **24小時**

七天 服務

2311 N. DURFEE AVE. EL MONTE, CA 91732



J.H.L.
INSURANCE
AGENCY

精華 保險

旅 館 餐 廳 貨 倉

我們的報價！

最便宜

(25年以內的建築物有特別價格)

汽車保險

新駕照、罰單多、記錄不佳者
各類型商業用汽車保險

勞工 · 醫療保險

代理各類保險與一流醫療保險公司

商業保險

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

TEL: (818) 284-3108

TEL: (213) 264-9300

FAX: (213) 264-4515

2063 S. ATLANTIC BLVD., #E

MONTEREY PARK, CA 91754

投資者該注意的事： 加緊對連鎖旅館的考察 滿足加盟者需求為首要條件

容我們奉勸連鎖企業的負責人員：別忘了聽聽加盟您們連鎖企業的業者們有些什麼意見。

當您徵詢許多加盟連鎖企業的業者們，對美國旅館連鎖企業界現況，有什麼看法時，他們一致提出了上述的建議。

正如若干連鎖企業排除他們系統內經營不善的旅館一樣，加盟連鎖企業的投資者，也會把他們認為體質不佳的連鎖企業，從他們的投資名單上除去。

一個重要的長程問題是：如何在美國現在的蕭條狀況過去之後，繼續發展？

佛羅里達海風市拉蓬特旅館投資公司的總裁拉蓬特指出，他關心的是：「度過難關，維持到一九九五年之後，接下來要怎麼做？」

「我們在二十一世紀要怎麼做？那些連鎖企業會蓬勃發展？這可要取決於產品的品質，科技的發展，以及為顧客提供長期不變的高水準服務。」拉蓬特的公司擁有十一家連鎖企業旅館，其中包括假日飯店，Ramada、Travelodge和Hampton Inn。

他說：「我身為連鎖企業的加盟投資者，就必須判斷那些連鎖企業能符合這些標準。」他是否會考慮把一些不合格的連鎖企業棄如敝履呢？他答道：「當然會！」但在請他指出，那些連鎖企業會被他拋棄時，他笑著說：「不行！」

他認為連鎖企業提供給加盟者的服務中，最重要的是：

☆協助加盟者尋求新的資金來源，以利發展及財務改善。

☆考慮在現有連鎖企業系統中，增加新的一個連鎖系統，所能造成的影響。

芝加哥(Hostmark)管理公司總裁卡塔多表示，連鎖企業的經營者應該體認目前美國的經濟不景氣，新加盟者需要連鎖企業給予一些特別的幫助。Hostmark公司擁有五十五家旅館，加盟的有十六家不同的連鎖企業，其中包括喜來登、希爾頓、Omni, Radisson, 假日飯店以及Ramada。

卡塔多說：「連鎖企業必須協助新加盟的企業。許多獨立的投資者無法取得銀行貸款，這時連鎖企業就該在財務

或申請費等方面，提供援助。」

卡塔多提議，如果把為數百分之六的這筆申請費，全部用在這家新開設的旅館，就是一種很好的援助方式。他又指出，獨立投資者或是改加盟另一連鎖企業的旅館，另外都還需要行銷及財務方面的援助。

他說，連鎖企業應該發展出一套協助轉加盟者的辦法。他指出：「如果我無法取得資金，我為什麼要轉加盟其他的連鎖企業？在景氣不好的時候，或許申請費都不該收，或是至少可以延遲六十到一百二十天付費。」

他又說：「其他可行的辦法還有：以加盟連鎖系統後的生意，為收取申請費的標準；或是等到營業額超過百萬或兩百萬之後，或是等一、兩年之後，再收取依比例計算的申請費。」

麻塞諸瑟州Flatley/Tara旅館公司負責人羅契表示，投資加盟企業者現在對連鎖企業的看法已有轉變。該公司是ITT喜來登旗下最大的加盟投資者，同時並擁有一家希爾頓，一家Radisson以及一家獨立的旅館。

羅契指出：「幾年前，旅館業界的經營概念多半是等生意自動上門。如今服務品質的維持及行銷系統都深深受到了重視。現在的行銷系統要能直接面對面地與顧客們接洽，而不再只是一條免費的電話專線。」

他又說：「過去加盟者想的問題是：他們(連鎖企業公司)能透過免費電話專線，帶來多少生意？帶來的生意占總營業額的百分之幾？然而今天的問題是

：他們能帶來怎麼樣的住房率？他們爭取客人的方式是什麼？收費是否夠高？為旅館提供員工訓練，也是備受關注的問題。」

伊利諾州北泉市Lane旅館投資公司負責人雷則斯也表示了相同的看法。他的公司經營包括希爾頓、假日飯店、Radisson、喜來登、Hampton及獨立旅館等十九家旅館。

雷則斯指出，五、六年前，加盟投資者僅僅關心連鎖企業的訂房系統如今已成為存貨管理上的重要工具。雷則斯說：「存貨管理也是投資報酬率管理的一環，我們要問：我們應該接受的最低租金是多少？」

雷則斯認為，加盟投資者還要求良好的訓練課程—有效、完整並且跟得上時代腳步的訓練。品牌知名度也是很重要的考慮因素之一。

雷則斯建議連鎖企業公司的經營人員，要加強注意加盟投資者的意見。他說：「在過去，好像總是連鎖企業無所不能，而加盟的業者只有言聽計從。然而今天大多數經營旅館的好主意，都是來自加盟投資者。要保住旗下的加盟投資者，就必需仔細聽聽他們的意見，並且立即採取行動來達到他們的要求。」

Amerihost公司總裁賀茲認為，加盟投資者要的不只是把房間全都租出去，同時也要儘量以最高的價格租出房間。總公司在伊利諾州總普蘭市的Amerihost公司，擁有四十一家旅館—大多數隸屬Days Inns旗下，但也有Best Western, Travelodge, Arbogate, Knights

Inn, Comfort Inn, Ramada, Howard Johnson及Super 8。

賀茲指出：「每一個加盟投資者都希望住房率越高越好。連鎖企業的訂房系統能帶來多少生意呢？它是否能使房租費率也維持在最高點呢？」

賀茲又說，連鎖企業公司如今廣告也做得比較多了，提供的房價保護也比較有效了，大致上我們對他們感到相當滿意。但他又提出警告說：「可不要完全依賴這些連鎖企業公司。」

賀茲建議：「獨立旅館最好不要降低他們的房租。該做的是，為這個旅館製造些引人之處。降價是很容易的，但刺激生意的方法還有許多。請不要造成市場上大家降價的惡性競爭。」

北達科塔州法哥市Tharaldson企業公司負責人薩羅森是Choice Hotels International的最大加盟投資者。他擁有六十七家旅館，其中包括四十一家Comfort Inns，三家Comfort Suites以及十一家Fairfield Inns。

薩羅森獨資擁有並經營他的Tharaldson公司。他說，他喜歡的連鎖旅館企業，應是以新的建築為主，而現有的產品也在水準以上。當然，能帶來生意的良好訂房系統，也是好的連鎖企業必須具備的。他同時也希望連鎖企業有良好的全國性廣告策略。

墨西哥最大的假日飯店連鎖企業經營者，墨西哥市的辛瑟指出，他認為最重要的也就是最基本的：增進位房率的能力，以及以地區性顧客為目標的廣告

活動。

這位假日飯店，Crowne Plaza及墨西哥Posa-das企業Fiesta Inn旅館部門的副總裁兼總執行表示：「當我們決定加盟一個連鎖企業時，我們會要求此一連鎖企業至少能提供我們百分之二十到三十的住房率。同時我們也希望能左右此一連鎖企業在墨西哥的廣告策略。」

Posadas企業在美國境內擁有六家旅館，在委內瑞拉也經營旅館企業；該公司擁有兩個旅館連鎖系統：Fiesta Inn及Fiesta Americana。

辛瑟指出：「我們知道，加盟連鎖企業的投資者，希望的不只是使連鎖企業的名號出現在他們的招牌上。我們要求大量的雙向溝通。我們這麼要求，我們也確實這麼做。」

編欄：連鎖旅館企業之收費標準及產業資料假日飯店公司Holiday Inns Inc

品牌名稱：Holiday Inn Crowne Plaza, Holiday Inn Hotel, Holiday Inn Express, Holiday Inn Court

旅館產業總數：1,654 - 53 Crowne Plaza ; 1,546 Holiday Inn Hotel; 41 Holiday Express; 14 Garden Court

客房總數：326,961 - 18,869 Crowne Plaza ; 302,605 Holiday Inn ; 4,105 Express; 1,382 Garden Court

連鎖加盟產業：1,452 - 24 Crowne Plaza; 1,381 Hotels; 38 Express; 9 Garden Court

連鎖加盟產業客房總數：270,339

— 7,899 Crown Plaza; 258,036 Hotels; 3,495 Express; 909 Garden Court

申請費：每間客房\$400，最低額\$30,000；但Crowne Plaza的最低額為\$75,000；Express不限最低額。

品牌使用費：租房收入毛額的百分之五

訂房服務費：每月收取每房\$5.42加百分之一營收額；但Garden Court的此一費用已併入廣告/行銷費用內，不另行徵收

廣告費：Crowne Plaza及Express為百分之二；Hotels為百分之一點五；Garden Court為百分之三。百分率係以房租收入毛額為根據計算

Choice Hotels International

品牌名稱：Friendship Inn, Econo Lodge, Sleep Inn, Rodeway, Comfort Inn, Suites; Quality Inn/Hotel, Suites; Clarion Inn/Hotel/Carriage House Inn, Suites

旅館產業總數：2,284—130 Friendship; 689 Econo; 13 Sleep; 117 Rodeway; 727 Comfort Inn; 41 Comfort suites; 461 Quality Inn/Hotel; 21 Quality Suites; 83 Clarion Inn/Hotel/Carriage House Inn; 2 Clarion Suites

客房總數：214,594—6,472 Friendship; 51,699 Econo; 1,094 Sleep; 12,268 Rodeway; 63,792 Comfort; 4,323 Comfort Suites; 57,071 Quality Inn/Hotel; 2,904 Quality Suites; 14,746 Clarion Inn/Hotel/Carriage House Inn; 225 Clarion Suites
連鎖加盟產業：2,272—724 Comfort; 41 Comfort Suites; 689 Econo

Lodge; 454 Quality; 21 Quality Suites; 130 Friendship; 116 Rodeway; 82 Clarion; 2 Clarion Suites; 13 Sleep

連鎖加盟產業客房總數：212,145—67,712 Comfort; 58,147 Quality; 51,699 Econo Lodge; 14,853 Clarion; 12,168 Rodeway; 6,472 Friendship; 1,094 Sleep

申請費：Friendship—owyi hsyhs \$200，或\$10,000最低額; Rodeway及Econo Lodge—每\$250,或最低額\$25,000; Sleep Inn及所有的Clarion牌名—每房\$300，或最低額\$35,000; Comfort Inn, Quality Inn, Hotel, Resort—每房\$300，或最低額\$35,000; Comfort Suites及Quality Suites—每房\$300，或最低額\$50,000

品牌使用費：Clarion之各品牌，Friendship, Rodeway—百分之三；Quality及Comfort之各品牌，Sleep Inn, Econo Lodge—百分之四。百分率係以房租收入毛額為根據計算

訂房服務費：旗下各品牌均相同—房租收入毛額之百分之一，加上透過訂房系統租出的房間，每間收\$1

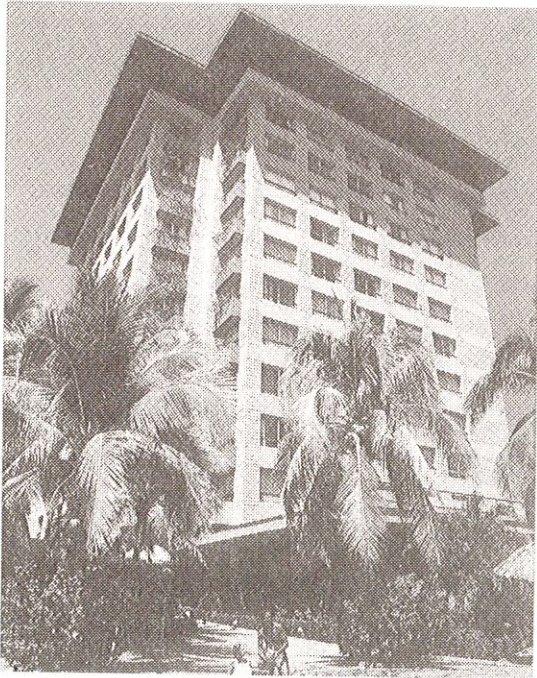
市場行銷費：開張前的準備資料及訓練課程—\$2,000

Hospitality Franchise Systems Inc.

品牌名稱：Howard Johnson, HoJo Inns, Ramada, Ramada Ltd.

旅館產業總數：1,124—414 Howard Johnsons; 110 HoJo Inns; 600 Ramadas; o Ramada Ltd.(十一月十一日推出)

客房總數：(67,750—51,750 Howard



johnson; 11,000 HoJo Inns; 105,000

Ramada

連鎖加盟產業：金屬加盟產業

連鎖加盟產業客房總數：金屬加盟產業客房申請費：Howard Johnson-每房\$300，最低額\$30,000外加\$3,000申請費；HoJo Inn-每房\$200，最低額\$20,000（含\$2,000申請費）；Ramada-每房\$300，最低額\$30,000，外加\$3,000申請費；Ramada Ltd.-每房\$300，最低額\$30,000（含\$2,000申請費）

品牌使用費：Howard Johnson, HoJo-百分之五；Ramada, Ramada Ltd.-百分之四；百分率係以房租收入毛額為根據計算

訂房服務費：Howard Johnson, HoJo Inn-百分之二點五；Ramada, Ramada Ltd.-百分之四點五。百分率以房租收入毛額為根據計算

美麗華Marriott Corp.

品牌名稱：Marriott Hotels,

Courtyard by Marriott, Fairfield Inns by Marriott, Residence Inn by Marriott

旅館產業總數：690-228 Marriott Hotel; 195 Courtyard; 91 Fairfield Inn; 176 Residence Inn

客房總數：158,977-97,249 Marriott Hotel; 28,466 Courtyard; 11,345 Fairfield Inn; 21,917 Residence Inn

連鎖加盟產業：136-56 Marriott Hotel; 4 Courtyard; 11 Fairfield Inn; 65 residence Inn連鎖加盟產業客房總數：28,106-18,416 Marriott Hotel; 883 Courtyard; 1,126 Fairfield Inn; 7,681 Residence Inn

申請費：Marriott Hotel-每房\$300，或最低額\$82,500；Courtyard新建築物-每房\$300，或最低額\$60,000；Courtyard改裝-每房\$200，或最低額\$30,000；Fairfield新建築物-每房\$375，或最低額\$30,000，或最低額\$50,000；Residence改裝-每房\$200，或最低額\$25,000

品牌使用費：Marriott Hotel-房租收入的百分之六，以及餐飲服務收入的百分之三；Courtyard-頭兩年房租收入之百分之四，第三年起為百分之五；Fairfield-百分之四；Residence-頭兩年為百分之四，第三年起為百分之五

訂房服務費：Marriott Hotel-每年的十三個會計期，每家旅館收最\$300；Courtyard-每一間透過訂房專線租出的房間，收取\$4.80，另外每一筆預訂交易，收取\$0.44；Fairfield-客房出租數入毛額的百分之一，外加透過訂房專

線租出的客房，每間收取\$2; Residence—訂房服務費已包括在市場行銷基金費內，前月客房出租收入毛額的百分之0.8; Courtyard—客房出租收入毛額的百分之二，做為市場行銷費；Fairfield及Residence—客房出租收入毛額的百分之二點五

喜來登ITT Sheraton Corp.

品牌名稱: Sheraton Hotels, Sheraton Inns, Sheraton Resorts, Sheraton All-Suites

旅館產業總數：127,766-85,313 Hotels; 25,571 Inns; 16,167 Resorts; 715 All-Suites

連鎖加盟產業：262-121 Hotels; 123 Inns; 17 Resorts; 1 All-suites

連鎖加盟產業客房總數：63,162-33,866 Hotels; 24,751 Inns; 4, 373 Resorts; 172 All-Suites

申請費：基本費\$30,000；另外超過一百間客房者，每房加收\$150

品牌使用費：客房每月收取\$8.65，為訂房專線服務費(Reservatron IV)；客房出租收入毛額之百分之0.6；透過中央訂房服務處出租的客房，每間收取\$2.60；透過航空公司租出之客房，每間收取\$4.25

廣告費：美麗華公司採合作廣告策略，由連鎖系統與各產業聯合負責廣告活動

希爾頓Hilton Hotels Corp.

品牌名稱：Hilton Hotel, Hilton Inn, Garden Inn, Hilton Suites, Conrad International

旅館產業總數：255-192 Hotels; 47

Inns; 3 Garden Inn; 6 Suites; 7 Conrad International

連鎖加盟產業：235-176 Hotels; 47 Inns; 509 Garden Inn; 1, 246 Suites; 2, 185 Conrad

連鎖加盟產業客房總數：75,762-61,835 Hotels; 10,870 inns; 509 Garden Inn; 363 Suites; 2,185 Conrad

申請費：各品牌一律為一頭一百間客房，每間\$250，一百間以上之客房，每間\$150

品牌使用費：各品牌一律為一客房出租收入毛額的百分之五

訂房服務費：不論出租天數，每筆預訂交易收取\$6.50

廣告費：自願合作方式

Corlson Hospitality Group Inc.

品牌名稱：Radisson Hotels International, Colony Hotels & Resorts, Country Lodging by Caroson

旅館產業總數：324

客房總數：71,842

連鎖加盟產業總數：269-223

Radisson; 17 Colony; 29 Country Lodging

連鎖加盟產業客房總數：57,156-50,690 Radisson; 3,918 Colony; 2,548 Country Lodging

申請費：Radisson—每房\$150，最低額\$30,000; Colony-\$30,000，超過兩百間客房者，每房另加\$200，但扣除\$10,000基本申請費

品牌使用費：Radisson及Colony—百分之四；Country Lodging—第一年百分之二，第二年百分之二又二分之一

，第三年及以後為百分之三。百分率係以房租收入毛額為依據

訂房服務費:Radisson及Colony—免費；Country Lodging—透過訂房租出的客房，每間收費\$5.50

廣告/市場行銷費：Radisson—房租收入毛額的百分之三又二分之一；Colony—外加國際訂房服務費另議；Country Lodging—第一年房租收入毛額的百分之二，第二年百分之二又二分之一，第三年及以後華百分之三

Promus Companies

品牌名稱:Embassy Suites, Hampton Inn, Homewood Suites

旅館產業總數：411-101 Embassy; 290 Hampton; 20 Homewood

客房總數:63,396-24,708 Embassy ; 36,400 Hampton; 2,288 Homewood

連鎖加盟產業總數:308-42 Embassy ; 254 Homepton; 12 Homewood

連鎖加盟產業客房總數:42,887-9, 806 Embassy; 31,733 Hampton; 1,348 Homewood

申請費:Embassy—最低額\$100,000/每套房為\$500; Hampton-\$35,000; Homewood-\$30,000

品牌使用費：旗下三個品牌均收取房租收入毛額之百分之四

訂房服務費：每月每間租出的客房或套房，收取\$5.50

廣告費：Embassy-百分之三又四分之一; Hampton-百分之三; Homewood-百分之三點五。

百分率以房和收入毛額為依據計算

Super 8 Motels Inc.

品牌名稱：Super 8

旅館產業總數:856

客房總數:53,858

連鎖加盟產業總數:804

連鎖加盟產業客房總數:50,530

申請費:\$20,000加盟費(不收申請費

)

品牌使用費：房租收入毛額的百分之四

訂房服務費：免費

廣告費：房租收入毛額之百分之三

Travelodge Internaional (Forte Hotels)

品牌名稱：Travelodge,Thriftlodge

旅館產業總數：489-483 Travelodges; 6 Thriftlodge

連鎖加盟產業總數：全屬加盟產業

連鎖加盟產業客房總數：全屬加盟產業客房

申請費:\$30,000或每房\$300

品牌使用費：房租收入毛額的百分之三

訂房服務費：房租收入毛額的百分之四

廣告費：免費

其他費用：每房每天收費\$0.10—區域促銷費

Omni Hotels

品牌名稱：Omni

旅館產業總數：44

客房總數：17,662

連鎖加盟產業總數：16

連鎖加盟產業客房總數：4,968

申請費：\$50,000

品牌使用費：房租收入毛額的百分之三訂房服務/廣告費用：這兩項總計收取房租收入毛額的百分之三點五。



工欲善其事，必先利其器

KENNY'S SUPPLY 大友供應永無後顧之憂

大友 供應 公司

床墊

我們供應：

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



Montebello Holiday Inn.

我們也提供安裝的服務

BB Best Bedding Co.

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

