



南加州台灣旅館業同業公會

旅館會刊

PRESORTED
STANDARD
US POSTAGE
PAID
MONTEREY PARK
CALIF. 91754
PERMIT NO.76

March
2007

HOTEL & MOTEL JOURNAL

Issue Number 121



Welcome

TO THE NEXT LEVEL



Cambria Suites®. Our new upscale, select-service all-suites hotel
where form and function come together perfectly...
a sophisticated lifestyle hotel for a growing market.

To learn more, call us or visit our website today.

We'll see you there.



cambriasuitesfranchise.com
866.776.8088



Insurance Service, Inc.

Petra Pacific Insurance Service, Inc. (Betty chan)

13950 Cerritos Corporate Drive, Ste A Cerritos, CA 90703 Voice:(800) 466-8951

www.petrapacific.com

Fax: (800) 494-6829

Specialized Solutions

Apartment Complex or Commercial Center

Hotel, Resort, Spa, & Hospitality

Machine Shop or Plastic & Metal Manufacturers

Pest Control

Wholesale Distributors

Standard Coverages

Boiler & Machinery

Commercial Auto

Crime & Cyber Crime

Directors & Offices

Employment Practices Liability

General Liability

Inland Marine

Professional Liability

Property

Umbrella Liability

Worker's Comp

HOSPITALITY UNLIMITED INVESTMENTS

Hospitality Unlimited Investments Inc.

13950 Cerritos Corporate Dr. Ste. A Cerritos, CA 90703

www.huihotels.com

Voice:(562) 926-0128

Fax: (562) 926-0268

Knowledge With 20 years of hotel brokerage experience and closing more than 250 transactions exceeding one billion dollar, we are here to respect our serious investors to further their investment goals in the hospitality arena.

Dedication We are committed wholeheartedly to our clients' success. Every investment property we present to our clients, has been carefully studied and meticulously pre-screened and thoughtfully stream-lined to match our clients' needs. We are dedicated to be faithful stewards to our clients' trust and confidence.

Assurance It is our mission to provide our clients with practical innovative recommendations to enhance the value of their investments in the present thriving market and to strategically position themselves for the competitive future. our clients are empowered by our accurate and relevant information and expertise to make prudent and informed investment decisions.

富 僑 銀 行



First Choice Bank™

您生意上的新選擇 · 專業的銀行服務



提供您所有生意上的需求

貸款 商業、房地產、建築、國際貿易、聯邦及州政府擔保 (SBA)、機器設備、汽車及信用卡

存款 各種商業及私人支票、儲蓄和定期存款

562-345-9092

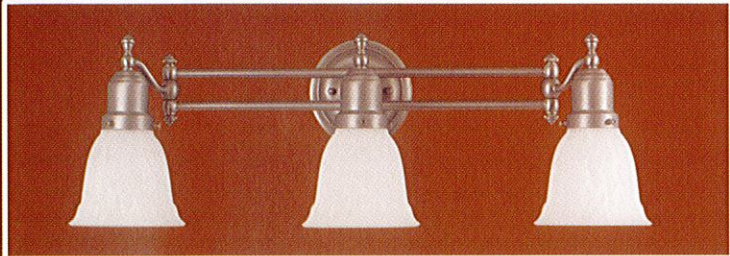
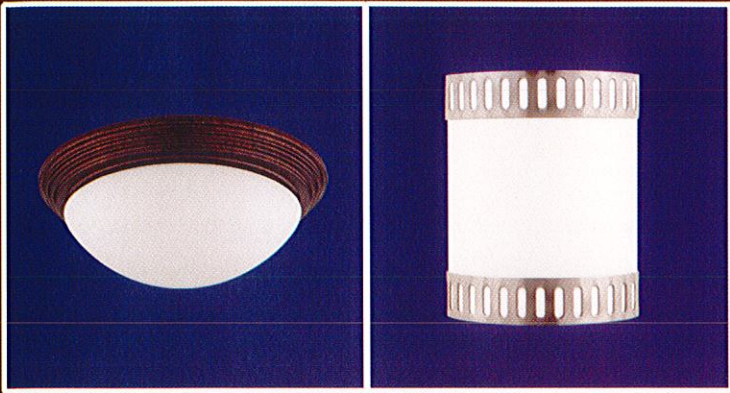
17414 Carmenita Road
Cerritos, CA 90703

Fax: 562-926-8640

Telebanc: 877-582-6129



Member 



CAL LIGHTING

3625 E. Philadelphia St. Ontario, CA. 91761

Tel: (909) 947-5200 Fax: (909) 947-5673

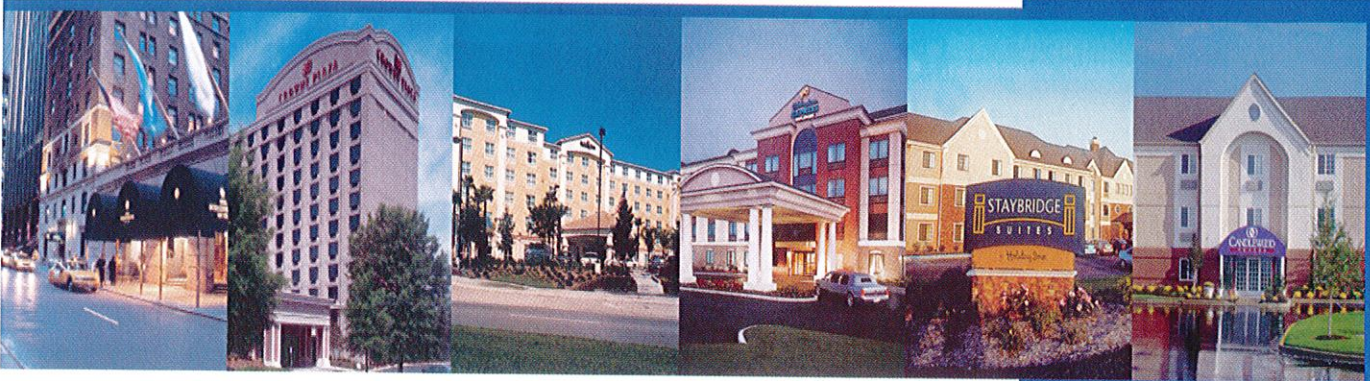
E-mail: edward@calighting.com

Website: www.calighting.com

本公司專營商業, 旅館等燈飾進口, 歡迎指教



INTERCONTINENTAL®
HOTELS GROUP



CREATING LEADING PLACES TO WORK, RELAX AND DREAM.

With over 3,500 hotels in nearly 100 countries, InterContinental Hotels Group is the world's most global hospitality company. With consistently high standards across a breadth of differentiated hotel types, our outstanding "Family of Brands" meets the diverse needs of leisure, business and extended-stay travelers. Our unique franchise support services and brand-specific marketing strategies are making it possible for our investors to reap rewards like never before.

To learn more about
investment opportunities with
InterContinental Hotels Group,
please call 1-770-604-2166
or visit us at: ichotelsgroup.com/
development





Anything else will somehow seem less.

INNOVATIVE DESIGN WITH A SWEET BOTTOM LINE.

ARCHITECTURE, INTERIOR DESIGN, FF&E PROCUREMENT, TECHNOLOGY AND FINANCING – HFS IS YOUR SINGLE SOURCE.

With the most complete showroom in the industry, HFS features 34,000 sq. ft. of award-winning guestrooms. Through innovative interior design, financing, technology solutions and streamlined procurement, HFS allows you to put more into your property while adding more to your bottom line.

SAMPLE ROOM FINANCING OPTIONS



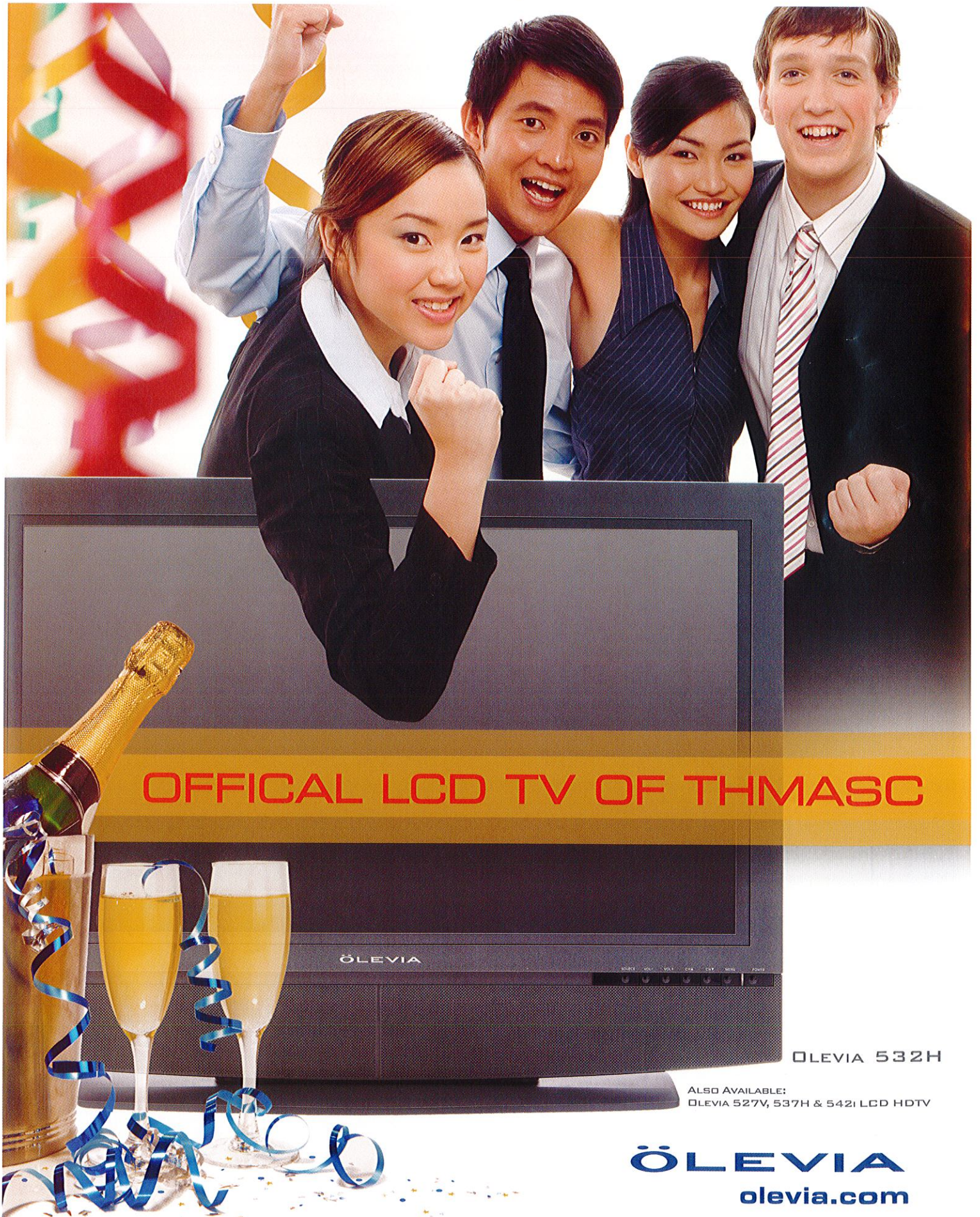
\$1.99 per day*

\$2.10 per day*

\$3.28 per day*

*Based on a 60 month \$1.00 purchase option lease with optional 25% down. Subject to credit approval.

HOSPITALITY FINANCE & SALES, LLC LAS VEGAS, NEVADA 702.871.0030 www.HFSales.com



OFFICIAL LCD TV OF THMASC

ÖLEVIA 532H

ALSO AVAILABLE:
ÖLEVIA 527V, 537H & 542I LCD HDTV

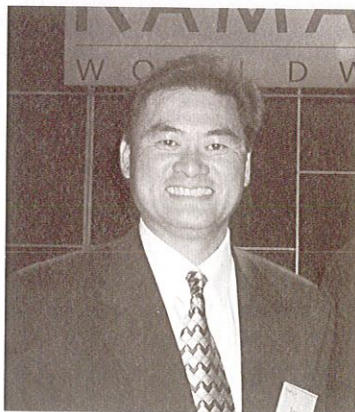
ÖLEVIA
olevia.com

龍虎風雲榜

會 長 理事長 會務顧問

屆次	會 長	理事長	會務顧問	任期
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	范宗陣 / 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
第二十五-二十六屆	邱垂煌 / Chris Chiu			1999-2001
第二十七-二十八屆	許清松 / Stephen Hsu	邱垂煌		2001-2003
第二十九-三十屆	林宣昭 / Herman Lin	邱垂煌	許清松	2003-2005
第三十一-三十二屆	范約瑟 / Joseph Fan	許清松	邱垂煌 林宣昭 盧景林	2005-2006

會長的話



范約瑟

親愛的理事及會員們：

首先，先向歷屆前會長、理事及會員們拜個晚年，敬祝大家金豬年快樂！新的一年又開始，公會一如往年，規劃許多精采活動，希望全體理事與會員們都能踴躍參與！

在3月21日，公會將於『洛杉磯華僑文教服務中心』舉辦訓練課程，會中聘請佳賓講解業界最新資訊，以及成功旅館業者分享經營理念，內容相當精采豐富，歡迎有興趣的會員及早報名，請洽秘書Shirley。在此，非常感謝魏武鍊處長出借設備齊全的會場，讓大家能在舒適的場所學習及切磋。



除了室內訓練課程之外，公會將在4月18日於West Ridge Golf Club舉辦一年一度的高爾夫球比賽，希望會員們及全體理事，務必撥冗參與此一盛事。身為忙碌的現代人，平日勞頓於工作外，更需要抽空親訪大自然，增加運動機會，不且可以與各會員們相互切磋球技，並可以藉機拉攏彼此情誼。

在六月二十四日，公會的年度盛事—2007商展及第三十二屆年會將於洛杉磯West Bonaventure Hotel & Suites舉辦，依照往年經驗，商會攤位及年會的席次很快會預約一空，希望有興趣的廠商與會員們，儘早與公會秘書Shirley預約，以免向隅。

最後，敬祝大家：新年行大運，財運滾滾來，豬事大吉迎新春！！

President's Letter to the Members

Joseph Fan

Dear Board of Directors, Members and past Presidents,

First of all, I would like to wish the past Presidents, Directors, Board and members to have a wonderful start in the Year of the Boar! As usual, the Association has a great series of activities and training classes planned for our members. Everyone works very hard to make sure that they are all very successful. We hope that all Directors and members will try their best to attend all of our activities.

On March 21st, the Association will hold a training class in The Culture Center of Taipei Economic and Cultural Office in Los Angeles (El Monte). We will invite experts within the hospitality industry to educate us on new developments. Also, I will share my experience on how to increase occupancy and ADR for existing hotels. Interested members should please contact Shirley to reserve their seats as soon as possible. Also, I would like to thank Mr. Wei, the president of T.E.C.O, for providing the comfortable and well-appointed meeting space for us.

Beside the indoor training class, the Association will hold its 2007 Golf Tournament at the West Ridge Golf Club on April 18, 2007. I am looking forward to seeing all Directors and members at the Golf tournament. As busy business people and hoteliers, we all need to get outside more and exercise. Also, this is a perfect time for everyone to get together, network and have some fun!

On June 24th, the 32nd Anniversary Banquet and Trade Show will be held in Westin Bonaventure Hotel & Suites in Los Angeles. As in the past, please reserve your banquet seats and trade show spaces early so you don't miss out!

Happy New Year to everyone! I wish you all to be prosperous and successful!!

Happy New Year to everyone!

CONTENT

- 7 歷任會長芳名錄
- 8 會長的話
- 10 第三十二屆理事名單
- 12 二月份理事會
- 13 會務報導，會員福利

29 **Brief Touch on Mergers,
Acquisitions and Leverage Buyout**

36 **California New Hotel
Development Survey
Year-End 2006**

38 中國大陸連鎖經濟型酒店投資

47 旅館洗衣部門布巾用品處理的訣竅

50 降低旅館洗衣部門的開支

56 **Credit Card Processing**

60 樹頂旅館

62 @HOME的JIA旅館

64 2006報稅春季掃除

第121期 2007年 3月出刊

Our Team

發行人： 范約瑟

召集人： 邱濟宏

總幹事： 周培瑩

編輯委員： 許清松、邱垂煌、林宣昭、盧景林、吳東昇、鄭春暉、
江 耀、王正純、汪俊宇、李德揚、劉昇平、汪蔚興、
劉明岳、郭學仁、李秉信、鄧永征、王政煌、郭永賢、
葉鈺華、吳萱蓉、吳智賢、許瑞朋、王明暉、謝健裕、
陳柏睿

特約印製廠商： VPA Graphics Eric Chen
(714) 624-2724

第三十二屆理事名單

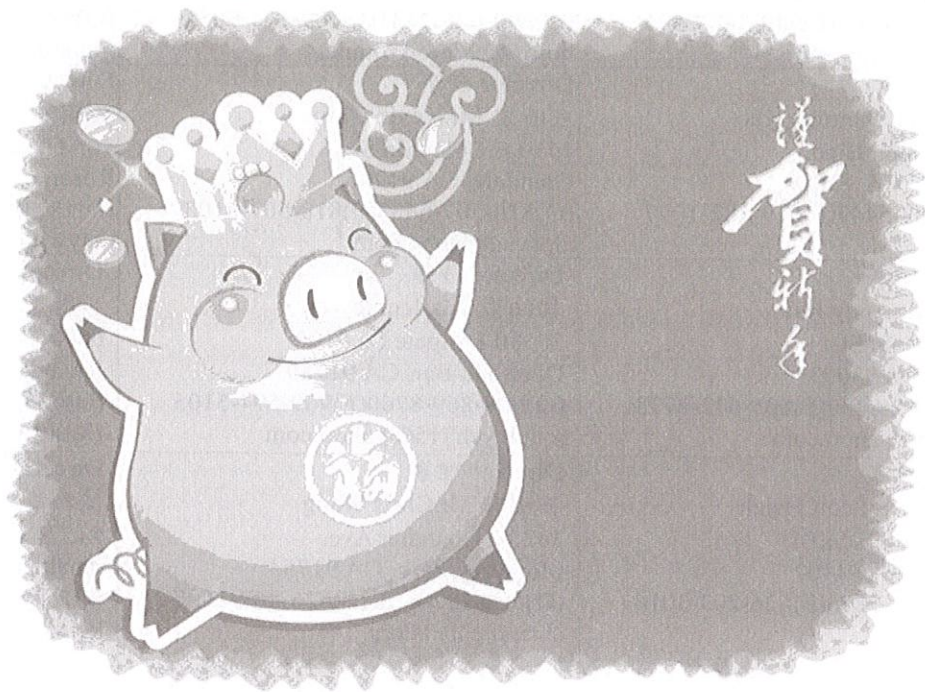
<p>Chairman 理事長 許清松 Mr. Stephen Hsu 515 West Katella Ave. Anaheim, CA 92802 (O)714-991-6868(F)714-817-8588 Stephen@ramada-anaheim.com</p>	<p>President 會長 范約瑟 Mr. Joseph Fan 21725 E. Gateway Center Dr. Diamond Bar, CA 91765 (O)909-860-6255(F)909-612-5730 brightonllc@aol.com</p>	<p>Consultant 會務顧問 邱垂煌 Mr. Chris Chiu 2 Orchard Lake Forest, CA 92630 (O)949-462-9500(F)949-273-5898 chiulaxst@yahoo.com</p>
<p>Consultant 會務顧問 林宣昭 Mr. Herman Lin 9335 Kearny Mesa Rd. San Diego, CA 92126 (O)858-695-2300(F)858-578-7925 herman.lin@yahoo.com</p>	<p>Consultant 會務顧問 盧景林 Mr. Robert Lu 4400 Hughes Lane Bakersfield, CA 93004 (O)661-833-3000(F)661-833-3736 bobklt@aol.com</p>	<p>Vice President 副會長 吳東昇 Mr. Tom Wu 705 N. San Gabriel Blvd. Rosemead, CA 91770 (O)323-887-9235(F)323-887-9236 tomwula@yahoo.com</p>
<p>Vice President 副會長 汪俊宇 Mr. Gerald Wang 1455 Monterey Pass Rd., #201 Monterey Park, CA 91754 (O)323-268-8886(F)626-446-4068 gwang@vicinn7.com</p>	<p>Vice President 副會長 王政煌 Mr. Michael Wang 5325 E. Pacific Coast Hwy Long Beach, CA 90804 (O)562-597-3285(F)562-498-7167 mwang@venquest.com</p>	<p>Vice President 副會長 汪蔚興 Mr. Wilson Wang 2500 Michelson Dr., Ste. 110 Irvine, CA 92612 (O)949-622-3402 (F)949-622-3410 Wilson@atlashospitality.com</p>
<p>Auditor 稽核 李德揚 Mr. Terry Lee 345 S. Figueroa St., Suite 100 Los Angeles, CA 90071 (O)213-680-8811(F)213-680-9134 terry@apccusa.com</p>	<p>Treasurer 財務 鄧永征 Mr. Nicolas Teng 3344 State St. Santa Barbara, CA 93105 (O)805-687-6611(F)805-687-7116 nickteng@msn.com</p>	<p>Director 理事 鄭春暉 Mr. Peter Cheng 1538 E. Lincoln Ave. Anaheim, CA 92805 (O)714-635-6888(F)714-883-8000</p>
<p>Director 理事 王正純 Mr. Chen-Chun Wang 1402 W. Pacific Coast Hwy. Wilmington, CA 90744 (O)310-834-3400(F)310-887-2225</p>	<p>Director 理事 李秉信 Mr. Ping Hsin Li 800 South Beach Blvd. Anaheim, CA 92804 (O)714-995-5700(F)714-826-6021 plinglee0803@aol.com</p>	<p>Director 理事 江耀 Mr. Bill Chiang 2845 Supply Ave. Commerce, CA 90040 (O)323-721-0252(F)323-721-6086 yaochiang@yahoo.com</p>
<p>Director 理事 郭學仁 Mr. Simon Kuo 26328 Oso Parkway Mission Viejo, CA 92691 (O)949-582-7100(F)949-367-7696 simonkuo8@aol.com</p>	<p>Director 理事 劉昇平 Mr. Sheng Ping Liu 721 S. Indian Hill Blvd. Claremont, CA 91711 (O)909-626-2431(F)909-624-7051 hojo1429@verizon.net</p>	<p>Director 理事 劉明岳 Mr. Ben Liu 788 W. Huntington Dr. Monrovia, CA 91016 (O)626-358-8981(F)626-301-0657 grandoaktreeinn@aol.com</p>
<p>Director 理事 郭永賢 Mr. Sherman Kuo 5447 El Cajon Blvd. San Diego, CA 92115 (O)619-583-5447(F)619-582-1097</p>	<p>Director 理事 邱濟宏 Mr. Kevin Chiu 1510 E. Colorado St. Glendale, CA 91205 (O)818-507-6688(F)818-507-8103 alpsvu@yahoo.com</p>	<p>Director 理事 吳萱蓉 Ms. Amy Wu 705 N. San Gabriel Blvd. Rosemead, CA 91770 (O) (323) 887-9235(F) (323) 887-9236 amywu326@hotmail.com</p>
<p>Director 理事 許瑞朋 Mr. Andy Hsu 3135 E. Main St. Ventura, CA 93003 (O)805-642-8430(F)805-642-2733 andyhsu@yahoo.com</p>	<p>Director 理事 葉鈺華 Ms. Jennie Yeh 20530 Earlgate St., #100 Diamond Bar, CA 91789 (O)909-869-8760(F)909-594-5105 jenniejeh715@yahoo.com</p>	<p>Director 理事 吳智賢 Ms. Daphne Ng Chan 6090 N. Irwindale Ave., Ste. F Irwindale, CA 91702 (O)626-812-7612(F)626-633-7117 Daphne.Ng@sce.com</p>
<p>Director 理事 謝健裕 MR. Scott Hsieh 2818 E. Colorado Bl. Pasadena, CA 91107 (O)626-304-9876(F)626-203-3016</p>	<p>Director 理事 王明暉 Mr. Chris Wang 332 N. Chandler Ave. Monterey Park, CA 91754 (O)626-202-6723(F)626-457-1607 chris@pabcla.org</p>	<p>Director 理事 陳柏睿 Mr. Kevin Chen 915 S. Disneyland Dr. Anaheim, CA 92801 (O)714-778-0350(F)714-778-3878 kchen@super8motel.net</p>

二月份理事會

周培瑩



二月份理事會欣逢農曆新年，會長范約瑟於會中致贈紅包給每位理事，敬祝各位豬年吉祥如意



珍重再見



返台履新一劉綏珍主任

華僑文教第二服務中心主任劉綏珍在洛杉磯服務屆滿之後，將返台履新劉主任沈靜親切的態度獲得僑社一致的愛戴，在會務推展上盡全力配合，是難能可貴之人才。



AT&T



本會贊助廠商AT&T電話公司至本會，就該電話公司與旅館業界的業務作說明，其AT&T多年來在業界以服務至勝，絕不發生任何故障不理會的態度，除了電話AT&T有多項產品推出。

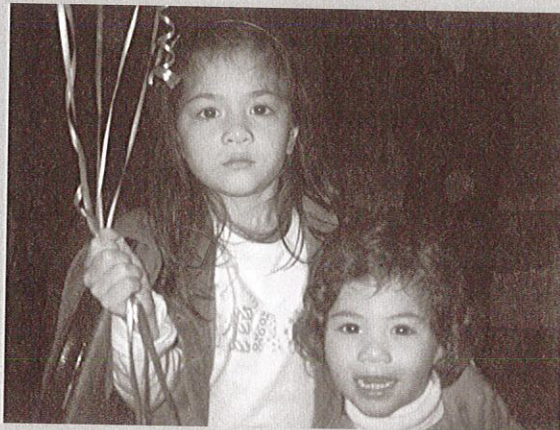


新春聯歡晚會

2007



新春聯歡晚會



豬事如意

第二屆第一次理事會

北美洲台灣旅館公會聯合總會一月十二日至一月十四日在 Las Vegas 招開第二屆第一次理事會，來至南加州台灣旅館同業公會、美南休士頓旅館公會、美東旅館公會、佛羅里達州旅館公會等二十五人聚集於 Las Vegas 開會，本次會議之餘，趁此機會放鬆心情的遊玩。

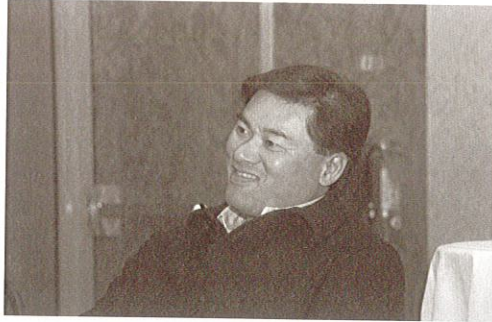


Las Vegas

北美洲台灣旅館公會聯合總會

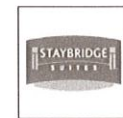
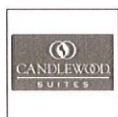
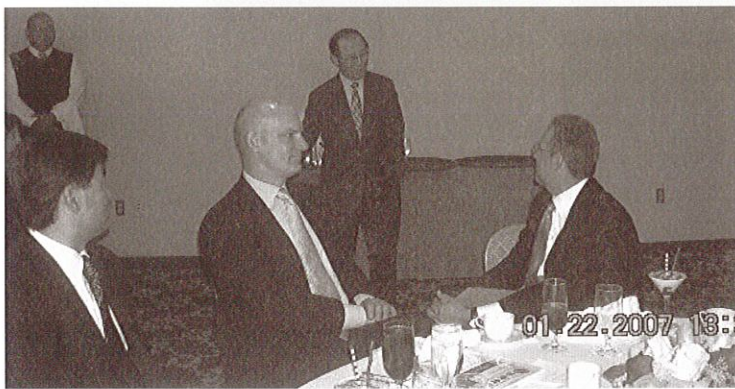
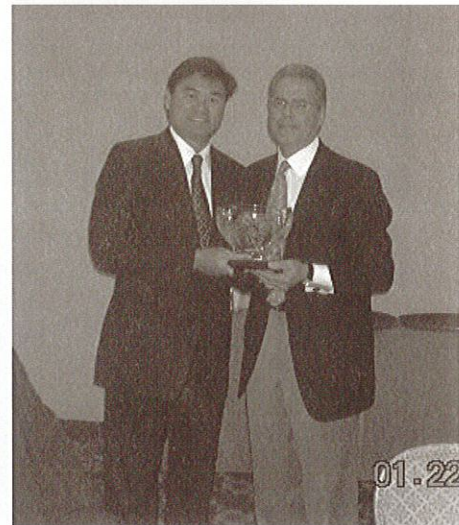
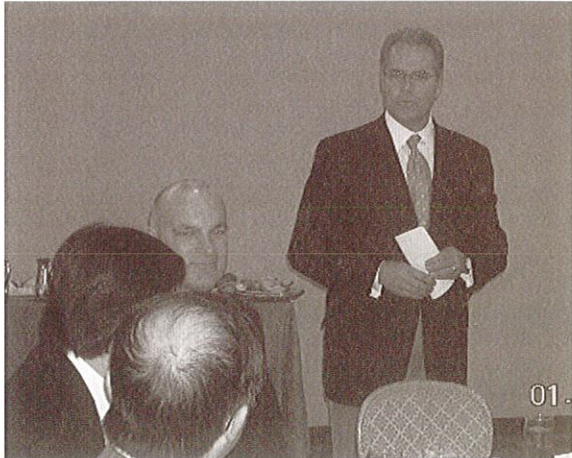
第二屆第一次理事會

Las Vegas



InterContinental Hotels Group

華人業者餐敘



InterContinental Hotels Group

華人業者餐敘



McKinley Children's Center 訪問

王明暉

當會長范約瑟告訴我繼Katrina風災之後，事業經營之餘，他想為遭遇不幸的兒童做些事情的時候，當時我們正在休士頓參加美南台灣旅館公會的年會，精采節目正喧鬧間，我們片刻的沉靜，使得窗外照進來的陽光更顯的耀眼，我們聊了很多關於慈善事業的想法，才知道范會長一直默默的在計畫，並且實行著他在慈善事業上的理想，在與一些只願意出名；卻不願意實際付出的團體或名人相較之下更顯得認真許多。

那天下午，范會長約了一些學校老師和我一起去參觀 McKinley Child Center，使人驚艷的校舍可以看出校方對於院童的用心，我們一面參觀，一面聽著一個個令人悲傷的、受虐或是受忽略的兒童的故事，看著他們天真的笑臉不知不覺已經天黑。我不停地思索，能夠為他們做些什麼？又無法確定是否是適切的幫助，直到范會長告訴我有關聖誕禮物的構想，這些孩子不知道多少年沒有收到心裡想要的聖誕禮物了，聽McKinley Children's Center 的工作人員說有些孩子剛到這裡的時候甚至不知道有聖誕節，這些孩子沒有享有天真及燦爛的年紀，生命是灰白的，我們賦予的一點力量卻能給予些活力。

這真是一個好主意，感謝各位理事長輩們的熱情贊助，在你們平時熱心公益之餘，還鼓勵與支持年輕的後輩投入這樣的慈善事業，除了讓我感到我很榮幸能參與這樣有愛心的公會之外，更讓我覺得應該多培養像各位長輩一樣的愛心多行利他的McKinley Children's Center善行才不枉此生，感謝您的贊助。



December, 2006

來函感謝

Joseph Fan
IHMASC
21725 E. Gateway Center Drive
Diamond Bar, CA 91765

Dear Friends:

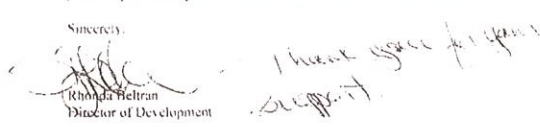
On behalf of the 500 boys and girls presently entrusted to our care, and for those we will warmly embrace in years to come, please accept our heartfelt appreciation for your charitable donation of \$2,000.00 to McKinley Children's Center.

It's simply not enough to have a professional team of administrators and staff members, caring and nurturing teachers and therapists, and a board of directors that is committed to serving these innocent children traumatized by abuse, neglect or abandonment. We must also rely on our friends in the community to help us make a difference in the lives of our troubled young people.

Rest assured, the investment you have made with your generous gift is an investment toward ensuring healthier, happier, and productive lives for these deserving youngsters.

Again, thank you for your support of McKinley Children's Center. Without good friends like you, we would not be who we are today. With your generosity, McKinley's children will have a much brighter tomorrow.

Sincerely,


Rhonda Beltran
Director of Development

AM:im

1.1.707

P.S. Your contribution to McKinley Children's Center is deductible to the fullest extent of the law, as no goods or services were provided in consideration of your gift.

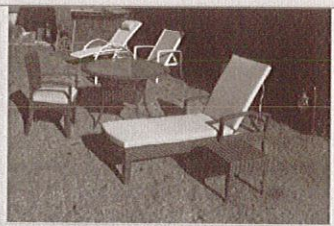


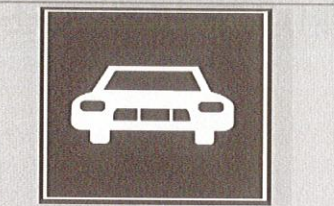

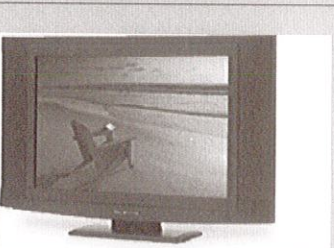
Tax ID: 95-2016696

感謝以下捐款人士：

范約瑟
王政煌
王明輝
劉昇平
陳柏睿
汪俊宇
盧景林
江耀
謝健裕
李德揚
許濟松
汪蔚興
劉明岳
郭永賢

會員福利

分類廣告區 CLASSIFIEDS

	<p>Special design rattan outdoor furniture. Table, chair, barstool and sofa set. Color could be flexible.</p>	<p>Specialist: Chris Wang 626-202-6723</p>												
	<p>Blanket - Ivory Color Blankets are made with soft 100%nylon flocking on a polyurethane foam center. 1" sewn hems on top and bottom. Non-allergenic. Machine wash and dry. Double 80"*90" and King 108"* 90"</p> <p>Coverlet Coverlet is high quality Marriott standard made with 100% polyester fiber. Easy machine wash and dry. Full XL 81"*110" and King 100"*108"</p>	<p>For more info. And price, Please contact: Alfredo Alvano or Simon Kuo 949-582-7100</p>												
	<p>Investment Property Small Home on almost 1 AC. Located in Fontana List price: \$375,000.00</p>	<p>Jeff 909-348-5694</p>												
	<p>BENZ 1999 CL500 White Ext/TAH INT 73500 Miles LikeNew \$19,950.00</p>	<p>James 909-348-4181</p>												
	<p>Banquet Chair Good Shape but need cleaning \$5 / per</p>	<p>Cesar 909-860-5440</p>												
	<p>Ölevia LCD TV</p> <table border="0"> <tr> <td>OLEVIA 320 V</td> <td>OLEVIA 323 V</td> </tr> <tr> <td>OLEVIA 327 V</td> <td>OLEVIA 332 H</td> </tr> <tr> <td>OLEVIA 337 H</td> <td>OLEVIA 342 i</td> </tr> <tr> <td>OLEVIA 527 V</td> <td>OLEVIA 532 H</td> </tr> <tr> <td>OLEVIA 537 H</td> <td>OLEVIA 542 i</td> </tr> <tr> <td>Wall Mount (WM30D)</td> <td>Wall Mount (WM10D)</td> </tr> </table>	OLEVIA 320 V	OLEVIA 323 V	OLEVIA 327 V	OLEVIA 332 H	OLEVIA 337 H	OLEVIA 342 i	OLEVIA 527 V	OLEVIA 532 H	OLEVIA 537 H	OLEVIA 542 i	Wall Mount (WM30D)	Wall Mount (WM10D)	<p>Specialist: Bobby Chang 909-859-8449</p>
OLEVIA 320 V	OLEVIA 323 V													
OLEVIA 327 V	OLEVIA 332 H													
OLEVIA 337 H	OLEVIA 342 i													
OLEVIA 527 V	OLEVIA 532 H													
OLEVIA 537 H	OLEVIA 542 i													
Wall Mount (WM30D)	Wall Mount (WM10D)													

分類廣告區
CLASSIFIEDS



Solid Teak Chaise Lounger from " Les Jardins"

33.5" x 78W x 19" H
(Not including cushion.)
Cushion price vary from \$162.00~ \$303.00 with umbrella material (color vary).

Only 6 Pieces.

Original price: 1050.00+ tax+ shipping
On sale price: **\$569.00**
No Tax.
LA area shipping

Chris Wang
626-202-6723



Note: All articles previously used, in fair condition Might have flaws

	Qt.	price
Bed Spread		
California King Size + HIEX Scheme	37	\$25
Full Size + HIEX Scheme	47	\$20
Bed Skirt		
California King Size HIEX	7	\$7.50
Full Size HIEX	25	\$5.00
Blanket		
Assorted vellux king and full size	61	\$2.50
Pillows		
Standard size	149	\$1.00
Pillow cases		
Standard size/ king size	229	\$0.50
Bed Sheet		
King size, cotton/ polyester	73	\$4.00
Full size, cotton/ polyester	52	\$3.00
Corridor Wall/ Lamp Fixture		
White, Quarter sphere shape with Gold color trim	47	\$10

Sugi Santoso
or
Polly Tse
323-726-1111



人在身體健康的時候，總覺得買健康保險，是一項額外的開支，但是沒有保險一旦生病，在美國的醫療費用，更非一般人能負擔得起，有人花盡一生的積蓄甚至於負債累累。作為一個旅館僱主，如果員工生病而沒有健康保險，造成員工本人財務上發生問題，總會帶給僱主不必要的煩惱。如果是旅館重要的員工，甚至會影響生意。經常聽到員工要求僱主提供健康保險福利，到底是買與不買？那些員工買？用那一種保險？最後再考慮到旅館要負擔多少開支？如果你仔細閱讀本文，或許會為你提供一些答案。旅館公會是南加州所有公會當中少數能提供健康保險福利給會員的公會。

旅館公會特別為每一位會員及其旅館提供健康保險福利，只要你是公會會員，即可享有參加的權利。保險公司是由加州最大HMO公司之一的HealthNet所承保。醫生大多數屬於HealthNet的合約醫生，醫療網亦很多，到目前為止，尚沒有會員有不好的反應，反而得到醫療照顧的會員，大大的推崇這項福利，認為應該更多的人參加，希望公會多加宣傳。

馮聖明

一、 旅館公會所提供的健康保險福利如下：
(因為文章有限，只列部份福利，歡迎索取詳細的英文福利說明)

1. 沒有Deductible。
 2. 沒有最高上限 Lifetime Maxums。
 3. 每年會員最高自付額為\$3,000。
 4. 新生嬰兒前30天醫生門診免費，出生後31天以上為\$35。
 5. 醫生門診費\$35。
 6. 專科醫生門診費\$35。
 7. 過敏查測\$35，過敏打針\$35，其他的打針免費。
 8. 開刀、麻醉、X光及驗血沒有費用。
 9. 產前檢查門診\$35。
 10. 正常生產，難產費用免。
 11. 醫院房間費用每次入院\$1,500。
 12. 專業護士費用自付額20%。
 13. 醫院生產費用每次入院\$1,500。
 14. 醫院非住院服務自付額20%。
 15. 醫院非住院開刀\$1,500。
 16. 急診室\$100。
 17. 救護車自付額20%。
 18. 家庭看護，每年有100天(Partiase或隔天)免費。
 19. 化療、器官移植免費。
 20. 買藥\$15/\$30/\$50。(普通藥/有牌子藥/非一般建議使用藥)。有牌子藥年自付額\$150。
- (以上所述福利，僅大略性，詳細承保內容，必須直接向HealthNet查問，本文不作任何承諾與保證)



二、 保險費用（每年九月一日調整一次）

個人	\$343.13
個人+孩子	\$651.95
個人+配偶	\$748.02
全家	\$1063.70

另加\$10手續費每個月。

三、 申請方法

1. 必須是旅館公會會員。
2. 個人填寫申請表。
3. 郵寄或傳真申請表。
4. 繳頭一個月保費。
5. 生效日期，可指定當月或下一個月1號。

四、 付保險費方式

1. 每個月帳單寄到旅館。
2. 旅館開出支票。
3. 每個月20號必須收到支票，否則保險會被取消，一年內不得再保。
4. 退保必須書面通知，不付保費者，不會自動退保，公會會追繳所欠保費。

五、 常問問題

1. 過去有病歷，已經懷孕，年齡超過65歲時，是否可投保？

馬上加入旅館公會成為會員，每年按時繳會費便可申請。

2. 可否只替經理、會計等主要員工申請？

只要你是旅館公會會員，投保人只要個別填寫申請表來申請。

3. 65歲以上是否要退保？

建議最好去申請Medicare，再加上所提供的Senior Plan，就更加完整了。

4. 替員工買保險，對僱主有什麼好處？

可以留住好的員工，增加工作效率，使旅館生意更穩定。可以只替員工付50%，另50%由員工自行負擔，千萬別給員工錢去自己買保險，否則便失去意義。

最後總結，希望大家身體健康，人人都有健康保險。加入旅館公會，支持您的公會。在今天競爭的社會中，為你的員工及自己提供一點點的福利，讓您的旅館生意更興隆，賺大錢。如果有任何保險的問題，請電：626-215-4584 馮先生。

南加州台灣旅館業同業公會

TAIWAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION OF SOUTHERN CALIFORNIA

旅館通訊廣告價目表

HOTEL & MOTEL NEWSLETTER MONTHLY ADVERTISING RATE

彩色封面 Front Cover (Color)	\$2,000.00	連刊兩期以上優惠價每期 Special for 2 or More Publishing	\$1,500.00
彩色封底 Back Cover (Color)	\$1,500.00	連刊兩期以上優惠價每期 Special for 2 or More Publishing	\$1,000.00
彩色封面裡 Inside Front Cover (Color)	\$1,500.00	連刊兩期以上優惠價每期 Special for 2 or More Publishing	\$1,000.00
彩色封底裡 Inside Back Cover (Color)	\$1,500.00	連刊兩期以上優惠價每期 Special for 2 or More Publishing	\$1,000.00
黑白內頁全頁 (B/W) Inside Other of Full Page	\$300.00	連刊四期優惠價每期 Special for 4 publishing	\$250.00
黑白內頁半頁 (B/W) Inside Other of Half Page	\$250.00	連刊四期優惠價每期 Special for 4 Publishing	\$200.00

以上優惠價均需一次付款。

附有廣告訂購表，請將資料填妥後傳真或郵寄：

Taiwan Hotel-Motel Association of Southern California

1045 E. Valley Blvd. #A212, San Gabriel, CA 91776

Tel: 626-280-2207 • FAX: 626-280-2243

ADVERTISING ORDER

COMPANY: _____
 NAME: _____
 ADDRESS: _____ TEL: _____
 _____ FAX: _____

ADVERTISER HEREBY JOINTLY AND SEVERALLY AGREES TO PLACE
 ADVERTISEMENT IN HOTEL & MOTEL NEWSLETTER AS FOLLOWS:

QUANTITY	DESCRIPTION	AMOUNT

PAYMENT IS DUE UPON SIGNING OF THIS CONTRACT.

PLEASE MAKE CHECK PAYABLE TO: T.H.M.A.S.C.

Mail to: 1045 E. Valley Blvd. A212, San Gabriel, CA 91776

南加州台灣旅館業同業公會

Taiwan Hotel & Motel Association of Southern California

會員申請書

Membership Application Form

會員姓名 Applicant's Name

(中文) _____ Name _____

Address _____ Tel: _____

_____ Fax: _____

本人\公司為 申請加入為新會員 申請加入為榮譽會員

繳交

會員年費

\$100 元 50 單位以下+旅館通訊

\$150 元 51~99 單位+旅館通訊

\$200 元 100 單位以上+旅館通訊

\$200 元榮譽會員(公司)+旅館通訊

\$150 元榮譽會員(個人)+旅館通訊

合計 _____ 元

旅館或公司名稱 Company/Hotel Name

中文 _____ Name _____

Address _____ Tel _____

_____ Fax _____

旅館單位數 _____

支票請開:T. H. M. A. S. C.

郵寄:1045 E. Valley Blvd #A212

Tel:626-280-2207

San Gabriel, CA 91776

Fax:626-280-2243

本欄由公會填寫
金額:
支票號碼:
支票抬頭:

本會2007年度一系列活動即將開展，預先通知希望各位如期參加。
詳情請電 626-280-2207

活動：**訓練班**

日期：三月二十一日(星期三) 10:00am-4:00pm

地點：華僑文化第二服務中心

9443 Telstar Ave., El Monte, CA 91731

說明：本次活動與華僑文化第二服務中心合辦，將針對自行興建旅館，從購入土地選擇建築商，邀集有經驗業者說明。或購置現成的旅館，如何將現成的旅館改裝使其提升住宿率。

活動：**高爾夫球友誼賽**

日期：四月十八日(星期三) 12:00pm

地點：Westridge Golf Club

1400 S. La Habra Hills Dr., La Habra, CA 90631

說明：以球會友，讓本會會員及友會之間彼此聯誼，

活動：**第三十二屆年會**

日期：六月二十四日(星期日) 3:00pm-12:00am

地點：Westin Bonaventure Hotel

404 South Figueroa Street, Los Angeles, CA 90071

說明：按照往例前段將有廠商商品展示，本屆年會最大特色，別出心裁採夏威夷式風味，讓每一位蒞臨來賓彷彿置身於夏威夷。

Brief Touch on Mergers, Acquisitions and Leverage Buyout

簡介併購及智購



By: 汪俊宇 金龍旅館實業公司
Gerald Wang
President of Vic Inn-ternational Co.

美國私募基金凱雷公司，併購IC封測龍頭明光，讓我想借用公會月刊的篇幅在次對此議題與以簡介，當然此種遊戲一般而言是由一些財力雄厚集及私募基金或上市財團才能玩的，此種財團必須要有足夠財力，極強之公司營運紀錄或有幾十億之資金才能玩此遊戲，其中尤以智購(Leverage Buyout)運用槓桿原理，利用被收購公司之資產，以小博大的方式更是有興趣，在一個智購的買賣過程中投資公司，僅是放了一些小額(對買賣之金額而言)的種子錢為頭款，同時以目標公司之資產及現金收入來尋求貸款，此種買賣有趣的地方是利用目標公司有些穩藏性的資產可在過戶後與以出售，此將減少最初投資的資金，可以減少當初投資之金額到零投資，甚至除了零投資外，尚能抽取一些資金出來。

為了達成一個成功的併購案例，一個完整的計畫及策略均極為重要其中尤其已出價的多少，以現金、股票或部分現金及股票為頭款的出價方式，其他如稅物之考量等均極為重要。

A public traded company in Taiwan has been merged by a Private Equity Fund from US. Once again, It make me feel to talk about this topic again. Of course, it is a game of a few, rich and wealthy private or corporate entity (either private or public). But in either events, Those entities must have abundance of capital, strong performance of stock and track record in order to play this kind of game. Or have access of fund of billion dollars.

Especially the Leverage Buyout is even more interesting. In a LBO type of transaction. The investment group normally only put a small amount of seed money as the equity and use the assets of target business and the cash flow to finance the purchase. That will minimize the purchase equity to make the deal work. The beauty of this kind of deal is not only the assets of the target company that will reduce tremendously of the cash, stock or equity that required to get the deal work. But also the hidden assets that in the target company that can be sold afterward that once more reduce the equity of the initial investment or even reduce to the level to zero or even can get some cash out.

當然您若財力雄厚而能以現金而非股票購買將更容易成交，其他因素如買賣雙方之會計及稅務之考量亦將對買賣有相當之影響，稅務因素有時在買賣時是有某種程度之影響，舉例而言，若買方的本身股票之市價為投資頭款至少一半來買目標公司，則對目標公司之股東而言，其所拿之買方公司的股票無需立即報稅，而能將其原有的稅基延緩到新拿的股票上，此將避免部分立刻繳稅的問題。

而併購的方式亦分為友好及敵意(非友好)的併購，其區別為如何去併購目標公司之方式，而區分一個友好的併購將是以分開及友好開門見山的方式來與目標公司接觸及談判，若目標公司無此意願則買方及不再進行，甚且有可能與併購目標公司接觸及談判前進行目標公司的股票收購以示有好。

至於敵意的併購，則買方將在收購談判前，已在進行股票之收購，而當收購目標公司的股票到買種數量，且在情況對買方有利之實再進行目標公司的談判，當然目標公司通常會有防範之措施，再該公司之組成法規中加上一些反收購之條款(Poison Pill)，將使得收購者覺得無力可圖，而放棄收購之企圖。



In order to structure a Merger, Acquisition or Leverage Buyout, a well planned strategy is very important certain key element should be put into consideration such as price of tender offer, type of consideration that could be cash, stock or combination of cash and stock and also the tax issues need to be consider too.

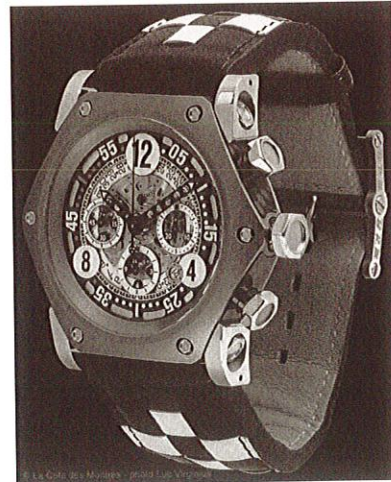
For the offering price the buyer need to figure out the price that the majority of the shareholder are willing to sell, the Board of Director of the target company feel the offering price is fair to accept. We also have to prepare for any competition that most likely will make an offer too. The offering price must consider all various factor that will not too low that miss the chance to make the deal work in the meantime we have to make sure the offering price is not too high that the deal become not make sense at all. For today's market there are so much abundance of capital available that the management level have so many inquiry everyday. It is very hard to get a deal that is consider as "steal".

The best way to get a deal done is money talk. If you can offer a deal with a all cash transaction instead of stock. You have better chance to make a deal happened. Other the term of the purchase the accounting and tax issues of both the acquiring and target company will also make some difference.

一般以智購方式來購買被收購之公司，則常利用借殼上式的公司，來收購欲購買之目標公司，甚至以百分之百的貸款來進行。

如果可能則讓原有的目標公司已非上市的方式存在，同時運用目標公司之現有現金資產，營運現金收入及出售資產去償還目標公司之購買貸款，同時減少人員及營運開銷已增加目標公司之營運利潤，等到公司重組完成後，則將公司予以高價出售或予以上市，當然此種智購方式說來容易，事實上其需要足夠之財力，實務經驗及您必須完全了解您全盤之規劃。

再此我想舉出一個實際之案例，此次智購是發生在1986年七喜飲料公司之母公司菲利公司決定出售七喜飲料公司，剛開始時菲利公司有興趣將七喜公司賣給百事可樂。但由於聯邦貿易機構不予批准以致未能成交，菲利公司於是公開尋求買主來求出售七喜飲料公司在美國本土的公司，最後七喜賣給了H&H, CVC and DLJ合組的公司，以後我們稱之為“H&H”當時之賣價為美金2億4千多萬，再加上一些過戶之費用，使得全部的過戶成本為2億6千萬(當然現在同樣大小的交易，其金額將成為幾十億美金)在此買賣中，買方H&H從銀行借到第一順位貸款8千萬美金，從DLJ(一為合夥公司之一)借到一億四千萬美金，同時利用目標公司之股票，從CVC(合夥公司之一)借到4千萬美金，事實上H&H一毛錢一沒拿出來，投資集團在做投資評估時，已決定在飲品營運上與其它飲品公司以合營之方式將可節省人力，存貨、生產等方面之成本以增加收益。



Sometime the way to structure a deal as to the tax issues will also make a deferent. For example if an acquirer is use at lease half of the equity security of the fair market value of his stock to acquire the target company. The shareholder of the target company will not recognize any tax gain on the stock they received but will carry the historical basis they are selling over into the new security.

For merger, acquisition it can category into a friendly acquisition or a hostile takeover. It is just a matter of way of approach to acquire the target company. A friendly acquisition will be approached the target under a friend communication. And if the target company is not interest then the acquirer party will not proceed further and most likely there will not acquire any common stock of the target company right before the possible acquisition.

投資集團的結論所收購之七喜公司將與白博士飲品公司(Dr. Pepper)合併營運以減少開銷增加利潤，(而主導收購的H&H公司正好在進行收購七喜公司前兩個月併購了白博士飲品公司)而H&H公司早已研判兩個公司的合併營運可改進績效從而增加3千美金之現金收入，除此以外飲品業正以每年5%的成長率來成長，前景看好，雖然在買價以當時之市價而言偏高，但若購買之策略在合併兩家飲品公司聯合經營增加績效及利潤後，則此買賣將較為合理，而DLJ公司再此併購案後將其一億4仟萬美金之優先股及過渡性貸款以獲利出售，而經營方面則由白博士飲品公司之經營團隊來主導，而七喜公司原來的營運團隊則退出經營權，則經營團隊減少而能省下大量之營運成本，而七喜之總部從聖路易搬到達拉斯(白博士之營運總部)，而原七喜在聖路易之總部則拿出來出售，同時白博士飲品之生產部門從達拉斯搬到七喜原來在聖路斯之生產中心，由於白博士的經營團隊接收了七喜的營運，此一舉動把經營團隊的人數由六百人減少了一半至三百人，原七喜在聖路易的總部以一千四百萬賣出，以付清部分夠買之借款，而存貨及營運從三千五百萬減至一千八百萬，所有減少營運開銷，及減少負債的營運均得以改善最後之利益，當一切重組，重整的動作完成之後，七喜公司的營運得以改善及健康時，七喜公司即可借到較低的公司債以取代原有的高利公司債。

現在我們可以看看此一智購案之有趣聞之處再於其當初類似頭款的優先股票的四仟萬美金，已從以下的方式拿回(1)出售目標公司七喜公司總部得到一千四百萬美金(2)新公司之營運成本從三千五百萬，減到一千四百萬，亦省下第一年二千一百萬，此(1)、(2)兩項已有三千五百萬，則與原來所籌之頭款四千萬僅有五百萬

For a hostile take over is the acquirer can acquire the share of stock ahead of time with favorable price and once they accumulate certain amount or share of stock then they have better chance of negotiation. Of course the target company may have a poison pill in their by-law that can make the deal very un-attractive that the acquirer will go away without any further interest.

As to the leverage buyout in the acquisition of a business is a way to use a shell company to acquire the target company and use finance to finance almost 100% of the target company. And if possible to keep the target company private and use the existing cash flow and asset sell to reduce the debts of the target company reduce the labor force to cut the expenses and the financial will looks good afterward. By that time either sell the company or go public. In either events it is a winning game for the acquirer. But it is hard to make such a deal unless you have a very strong financial background and good track record plus you need to know what are you talking about.

One of the sample of the Leverage Buyout is the Seven Up Company that in 1986 the Philip Morris, Inc. decided to sell the Seven Up Company. To begin with the Philip Morris talk with Pepsico. But the Federal Trade commission is challenge the sale and the deal is fall through. Philip Morris then held an public auction to sell the domestic operation of the Seven Up Company. And the deal is award to a group led by Hick & Haas (H&H); Citycorp Venture Capital, (CVC) and Donaldson, Lufkin & Jenrette (DLJ).



而已，此部分將可很容易借到，在加上目標公司原來之戶頭在現金部份，亦即H&H不花一毛錢，買到七喜飲料公司。

世界上會有這麼好的事嗎？當然不是，七喜公司再出售時其年營運虧損三千六百萬一年，亦即若投資四千萬一年多一點就損失一個資本額，當然不會有人有興趣此種投資，此亦給H&H一個機會，而其眼光獨到，才會產生如此美好的結局。

而H&H獨到的眼光，不止如此，H&H不但提升其營運之效率，在1987年中期。H&H的經營團隊，推出一個櫻桃七喜及櫻桃減肥七喜飲料等之新產品，其為一個非常成功的行銷策略，其大為增加營運的收入，而在1987年之營運上有著一個亮眼的成果，在1987年七喜公司不只沒有虧損，反而有著四千八百萬元之淨利，若以二億六千萬之買價，世界上會友這麼好的事嗎？當然不是，七喜公司再出售時其年營運虧損三千六百萬一年，亦即若投資四千萬一年多一點就損失一個資本額，當然不會有人興趣此種投資。此意給H&H一個機會，而其眼光獨到才會產生如此美好的佳局。

The purchase price for Seven Up Company was \$240 million together with fees and expenses of the total transaction required about of finance of \$260 million (Please bear in mind the same size of deal for today's market is going for size of billion dollars now.

H & H has secured a \$80 million form Bankers Trust, subordinated bridge commitments for \$140 million from DJL and preferred and common equity commitment for \$45 million from CVC. The investor group find out during the due diligent period that Seven Up can be saving a lot of money be running conjunction with other soft drink company in the area of staffing, inventory, production etc.

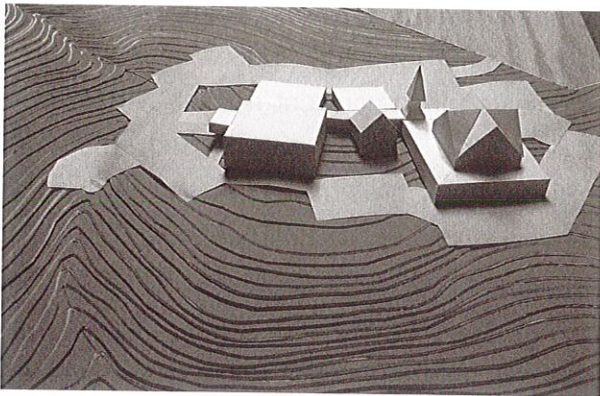
The investor conclude that Seven Up Company could be running conjunction with Dr. Pepper's operation (It is happen to be H & H just purchased Dr. Pepper Company two months before). The combination operation of the both company will improve the performance and generate additional \$30 million cash flow. In addition to that, the soft drink industry is growing at rate of 5% in revenues on annual basis.

The saving of combination operation of both company will make this transaction make sense although the price sounds very expensive for the current market at the time. At the time of the deal closed, the \$40 millions senior preferred stock and the bridge notes was sold to third parties by DLJ. The Dr. Pepper management teams if take over the management of Seven Up hence saving the size of operation and save the cost of operation.

而H&H獨到的眼光，不只如此，H&H不但提升其營運之效率，在1987年中期，H&H的經營團隊推出一個櫻桃七喜及櫻桃減肥飲料的新產品，其為一個非常成功的行銷策略，其大為增加的營運收入，而在1987年之營運上有著一個亮眼的成果，在1987年七喜公司不止沒有虧損，反而有著四千八百萬美元之淨利，若以二億六千萬之買價而延期買價為淨收入之5.4倍，而使得此筆買賣非常便宜，在四月1988年白博士及七喜公司與以合併並出售合併後百分之49的股份以六億美金給普天壽基金此項出售價格為10億之合併後公司年淨收入，使得合併公司的成交價格為十三億美金。

而如此成功之智購案例先需具備以下的這些條件：

- 一、買方需有極強之財務背景。
- 二、有辦法借到錢，尤其是一個虧錢的企業。
- 三、堅強之經營團隊。
- 四、堅強之信用及背景得以說服銀行用來借貸。
- 五、友獨到之智慧及眼光，他是如此的冒險及有利可圖。



The Seven Up headquarters was moved from downtown St. Louis to Dallas and the headquarter of Seven Up is put on the market for sale in order to reduced the amount of outstanding debts. And the production facilities of Dr. Pepper was moved from Dallas to Seven Up operation facility in St. Louis. A lot of Dr. Pepper's senior management staff took over the management of Seven Up Company of which reduce the total management from over 600 people to approximately 300 people. The office building in St. Louis was sold for \$14 millions gain and the inventory of Seven Up was reduced from \$35 million to 18 million. All this step on reduce the cost of operation along with the reduced of outstanding debts is reflected to the bottom line operation. Once the operation is become healthy. Seven Up company begin to issue a high yield bond through DJL to replace the high interest of the bridge with a 12-1/4% high yield bond of which also reduced the cost of operation when the business operation become stabilized.

Now look at the beauty of this transaction. The preferred common equity for this transaction of which is also raised from lender is \$45 million, the amount that from the sale of the Seven Up headquarter after the deal closed is \$14 million and the annual saving from the combination of two company is \$35 million to \$14 million of which is \$21 million for both \$14 million and \$21 million annual saving is already \$35 million for the first year after the took over. Compare with the equity of \$45 million. It is only \$10 million original

capital of which can be easily get financed. That's means you get into a deal with pretty much nothing. Is that sound too good to be true.

The fact is the Seven Up Company Pro Forma Statement of Operations showing \$36 million loss year end of 1986. That means your raised equity of \$45 million can be wipe out just a little over a year.

The operation not only improve the performance of the operation. In mid of 1987 the management introduce a new product of Seven Up that call Cherry and diet Cherry 7-Up. It is a successful marketing tool that make a tremendous success and hence increase the revenue of bottom line profit to Seven Up Company in 1987. Instead of operation loss the Seven Up Company has a operation cash flow of \$48 million in 1987. The purchase of \$260 million that represent a 5.4 multiple of the cash flow. Make the deal such a low price. On April 13, 1988. Dr. Pepper and Seven Up announce a merge plan and sold 49% of the combined entity to Prudential Bach Interfunding for \$600 million. That make the value of the combined company at around \$1.3 billion of which represent about 10 x the cash flow multiply.

The success of this transaction is based on the following:

1. The strong financial background.
2. Have the access or know where is the access of funding.
3. Strong management background

4. Credit worthy and track record to convince the lender or capital source to get into this high risk deal.

5. Has the wisdom and vision that is count.

It is so risk but it is also very rewarding.

In order to make a leverage buyout work it require the participants of different kind of finance. Most of the leverage buyout rely on three type of financing: Senior lender, subordinate lenders of which require higher yield for their due to the nature of higher risk involved, and the equity investor of which required also require higher return on their money.

Senior lender provide the largest amount of the total transaction of course they are senior lender that have the priority of the debts secure by the business and it is much easy to obtained.

Subordinate lender sometime called "mezzanine funds" due to risk nature is normally require higher return on their money and sometime require equity participation.

Equity Investors normally are the participant or investor require highly rate of return.

Just like every leverage investor the Leverage Buyout is always interesting and rewarding.

California New Hotel Development Survey Year-End 2006

汪蔚興



Regional Highlights: Southern California

Los Angeles County

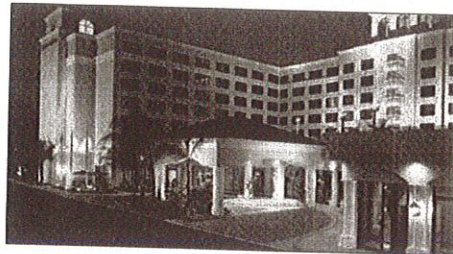
Los Angeles County had no new hotels open in 2006. 252 rooms opened in three properties in 2005.

The 1,493 rooms under construction represent a 133% increase from the 642 rooms in 2005. The 372-room Embassy Suites in Glendale is the largest hotel currently under construction in the county.

Orange County

Orange County had three hotels that totaled 491 rooms open in 2006, with the 252-room Doubletree Guest Suites Anaheim Resort/Convention Center being the largest. No new hotels opened in 2005.

The 1,213 rooms under construction represent a 51% increase over the 803 rooms in 2005. The largest hotel under construction is Marriott 400-unit Newport Coast Villas.



Doubletree Guest Suites Anaheim Resort

San Diego County

Two hotels totaling 129 rooms opened in San Diego County in 2006, a 571% decrease from the 865 rooms opened in 2005. The 86-room West Inn and Suites in Carlsbad was the largest hotel that opened in 2006.

The county has 3,770 rooms under construction, a 113% increase from the 1,766 in 2005. The 1,190-room Hilton San Diego Convention Center Hotel is the single largest hotel under construction in California.

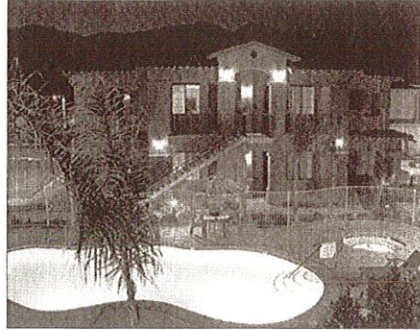


West Inn & Suites Carlsbad

Riverside County

Riverside County had one hotel open in 2006, the 146-room Embassy Suites in La Quinta. This was a 36% room decrease from 2005, when 199 rooms opened.

The 647 rooms under construction are a 73% increase from the 375 rooms in 2005. The 344-room Agua Caliente Casino Hotel in Rancho Mirage is the largest hotel under construction in Riverside County.



Embassy Suites La Quinta

San Bernardino County

San Bernardino County had 415 rooms open from four hotels in 2006. This was a 20% decrease from the 517 rooms opened in 2005. The largest was the 122-room Hilton Garden Inn in Rancho Cucamonga.

The county has 610 rooms under construction, an 18% decrease from the 746 rooms in 2005. The largest hotel under construction is the 139-room Hilton Garden Inn in Victorville.

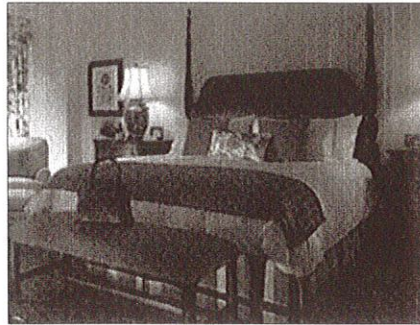


Hilton Garden Inn Rancho Cucamonga

Ventura County

324 rooms opened in three hotels in Ventura County in 2006, a 13% decrease from the 371 opened in 2005. The largest hotel to open was the 267-room Four Seasons Hotel in Westlake Village.

The 160 rooms under construction in 2006 show an 80% decrease from the 795 rooms in 2005. The 160-room Residence Inn in Westlake Village is the only Ventura County hotel under construction.



Four Seasons Hotel Westlake Village

San Mateo County led Northern California in the number of rooms opened, with 550 from two hotels. The hotels that opened were the 350-room Westwind Inn at the Travis Air Force Base and the 200-room Four Seasons Hotel Silicon Valley at East Palo Alto.

With 1,312 rooms in nine properties under construction, Sacramento County leads Northern California. A 239-room Residence Inn in Sacramento is the largest hotel under construction in the county.

Napa County follows with 779 rooms in five hotels. The 379-room Montalcino Resort and Spa is the largest.

San Francisco County comes in third with the 554-room Intercontinental Hotel in San Francisco, which is also has the single largest hotel under construction in Northern California.



Westwind Inn Travis AFB

中國大陸連鎖經濟型酒店投資



By: 本會資深理事李德揚

第一· 進中國投資是時機嗎?

1. 市場需求：

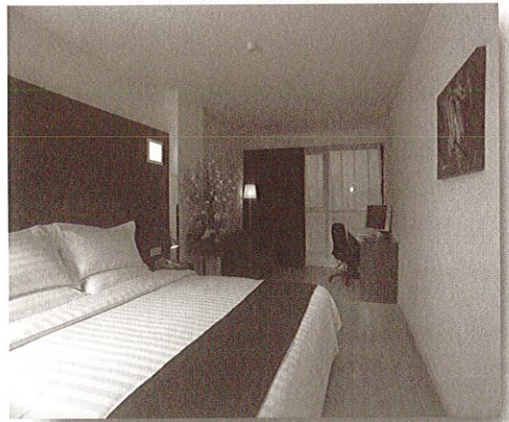
1) 隨著中國大陸經濟的迅猛發展，各種商務、旅遊、會展、體育、文化的國內外交流活動日趨頻繁，僅以上海國際會展為例，2006年，據不完全統計，在上海舉辦的國際展覽達500多個。涉及國內外近2000萬人次，大量的人員流動需要服務業的支撐，從而衍生的酒店業的投資火爆則理所當然。

2) 伴隨國民經濟的快速增長，居民收入也在大幅提高。可支配收入增加，就意味着消費需要"升級"。對"奢侈"產品和服務的需求被激發，更需要被滿足。旅遊，就是典型的消費升級需求。根據統計年鑒，1998-2005年，國內旅遊收入的復合增長率為9%，快於同期的收入增幅。這些國內遊客，正是酒店特別是經濟型酒店最主要的客戶群。他們大多年齡在28-45歲之間，受過較好的教育，對生活質量有一定要求，消費能力較強，喜歡乾淨、簡潔、現代、經濟、溫馨的風格。而限

於經濟能力，傾向於200元左右"星級享受"的酒店。經濟型酒店恰恰滿足了這部分遊客的需求。入境旅遊人次快速增長，2000-2005年復合增長率(CAGR)達到30%，其中過夜人次為500萬左右。再以上海為例更可以期待持續的國內來滬旅遊熱潮。上海世博會、F1、網球大師賽等項目都持續吸引着大量來滬參觀旅遊的群眾。預計，未來上海國內遊客增長速度不低於6%，也就意味着每年將新增600萬人次，約660萬房夜的需求，而這些需求主要都落在經濟型酒店。不僅如此，來滬旅遊的國內遊客人均消費支出也在不斷增加，人均消費在2005年達到2000元。如果其中1/3用於住宿，即人均650元住宿費用。那麼，上海經濟型酒店每年的收入總額最高可以達到驚人的400億，之後每年新增的收入可以達到20多億！

3) 中國曾經主導各地酒店業市場的是傳統的中低檔酒店（三星级以下的酒店），由於傳統酒店大多屬於國營或者私人企業，設施陳舊、管理模式落後、水平參差不齊等導致競爭力低下，而入住客源也隨着市場經濟

的發展發生了根本的變化，原來以公費會務、採購為主的客源已經被龐大的商務客源和大批旅遊者所替代，他們之中不乏中產階級和知識性消費者，而經濟型酒店依靠的是恰到好處的配套設施和優質的服務以及低廉的價格，把星級酒店中顧客不必需的設施和服務盡量減少，而把顧客需要的設施和服務做到精緻完善。因此，以廉價、便捷、乾淨，為特色的經濟型酒店逐漸替代傳統中低檔酒店在中國將是必然的趨勢。目前，國內星級酒店客房出租率在60%左右，其毛利率在20%~30%，三星級以下酒店虧損較嚴重。而經濟型酒店的客房出租率平均在85%以上，節假日更是高達95%以上，其毛利率可達到40%甚至超過50%。豐厚的利潤吸引了資本熾熱的眼睛。



4) 隨着中國大陸國際化程度的不斷提高，服務業的國際化趨勢在不斷湧現，而作為服務業主要內容的酒店業當然不甘落後，無論是國外品牌的直接進入還是國內自創的經濟型酒店品牌，其根源均來自國外，經濟型酒店起源于上世紀70年代的美國，提供“床上早餐”的核心服務，由于高星級酒店的價格居高不下，低檔招待所的設施陳舊，經濟型酒店正好滿足了廣大中檔消費者的需求。30多年前美國南達科他州的公路邊，Super8（速8）豎起了第一塊招牌。從此，經濟型酒店這一全新的酒店模式在世界各地迅速發展起來。如今，這股風潮已經刮到中國，無論在資本市場還是消費者那裡，經濟型酒店正大受追捧。在國外酒店市場，經濟型酒店佔酒店總數的70%以上而我國目前星級酒店超過1萬家，真正意義的經濟型酒店才不過300來家，業內人士測算現實需求超過1000家，因此市場發展空間極其巨大。

5) 相對高星级酒店，經濟型酒店的高額利潤空間是吸引資本進入的主要原因之一。業內人士分析，如果經濟型酒店的入住率保證在80%以上，那麼三年左右即可收回投資，而高星级酒店的投資者就要等上十幾年的時間。目前，經濟型連鎖酒店正在我國各大城市瘋狂地擴張，其中的決定因素是這個市場廣闊的發發展空間和高額的利潤回報。在旺盛的需求、高速增長的市場帶動下，經濟型酒店投資回報率非常可觀。與星级飯店相比，經濟型酒店的投資額明顯要少許多。一般而言，開一家經濟型酒店所需房產建築面積5000平方米即可，投資者可以通過長期租賃房產或進行舊房改造，投資額約為1000萬元左右；如果在空地上興建，投資費用大概為2000萬元。若加盟品牌經濟型酒店，投資者還需繳納一定數額的加盟金(約50萬元，通常為一次性繳清)，以及按酒店營業額3%左右比例繳納品牌管理費和市場營銷費。目前經濟型酒店的投資回報率非常高，達到20%以上。

6) 而巨大的產業拓展空間則是經濟型酒店投資的良性根本，其中包括行業政策的支持和良好的競爭氣氛。行業政策方面，據商務部高層人士透露，由商務部和國家旅遊局共同制定的飯店星级新國家標準《飯店的星級劃分》已于近日完成。此前，原有的國家評定標準主要鎖定在高檔飯店上，而許多解決老百姓住宿需求的經濟型酒店市場卻一直乏人問津，而這個新標準却着重對於低星級的經濟型酒店提出指導意見和硬性要求。新標準將注意對飯店業的投資引導，不再過度強調飯店評星的硬件和投資，這也在一定程度上將推動經濟型酒

店的發展。不僅如此，各地政府也在稅收、投資要求和公共服務方面給予經濟型酒店投資一定的政策扶持，從市場發展角度，盡管中資和外資經濟型酒店如雨后春筍般湧現，但這個市場遠遠沒有到惡性競爭階段，未來的產業展空間還很大。在他們面前的，是一個非常廣闊的市場。以上海為例，目前50多家經濟型酒店，不足6000床位，與上海現有的多達50萬床位的經濟型住宿設施相比，仍舊微不足道，市場集中度還不到10%！

2. 最佳投資時機：

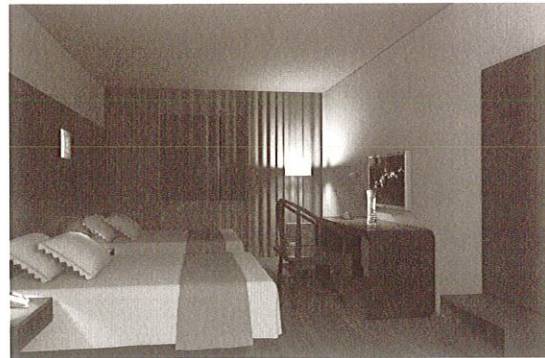
1) 中國的酒店業目前正處在第一次大洗牌的初級階段，隨着大陸經濟的國際化程度不斷提高，以國際化服務理念為標準的酒店業正在盛行初期，而國內除了少數城市大肆擴張的經濟型酒店外，大部分把持酒店業的還是中低檔的老三篇酒店，即政府招待所式的所謂高星级酒店、私人承包或投資的老三星酒店以及小規模低層次的街頭旅館，從2004年開始，一股酒店改造和聘請國際管理團隊的風氣開始在大陸逐漸蔓延，目前已經逐漸開始流行，而鑒于市場和投資因素，除了部分高星级酒店的國際化趨勢外，中小型經濟型酒店將是此次酒店業改革的首選方案，上海市旅遊委曾經計劃將上海市街頭近2000家旅館以幾個相對統一的模式改造為現代化的經濟型酒店，各地中低檔老酒店在新型酒店的沖擊下，顯然已經處在“關停開轉”的狀態，因此，目前投資經濟型酒店具備良好的用房資源和市場口碑，社會接受度和政府支持度均在比較高的程度，效益將是十分明顯的。

2) 中國的經濟超常規發展形成了服務業的發展滯後，這種情況在很多內地城市明顯顯現，許多二線城市沒有一家國際服務水準的酒店，大部分酒店的設施和服務均處在90年代初的較低水平，而對外開放和經濟發展使得這些城市急需國際化的服務業與之匹配，自2003年以來，政府已經開始重視服務業的發展，國際木財團和投資商大舉進入中國投資酒店目前正業政府的胃口，在中國這樣一個獨黨專制的國家，政府的態度往往是致命的。

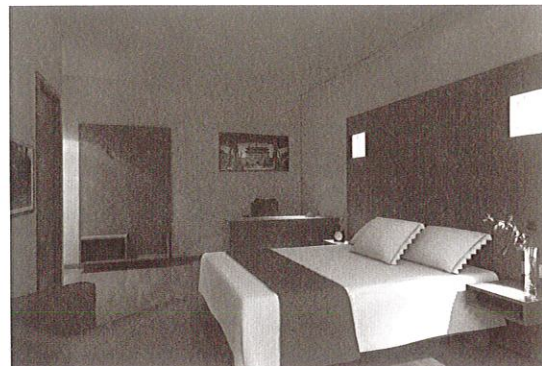
3) 目前中國由于房地產業受到政府的打壓，大量閑餘資金積蓄待投，因此，資本市場情況良好，這可以從目前國際股價全面下跌而唯獨中國股市飛漲看出謎底，資本的厚道將直接導致投資市場的政策寬鬆，特別是酒店業投資所需要的用房政策，會因為房東的資金飽滿而減少初期的投資壓力。

3. 着力開發純商務型經濟酒店：

1) 筆者在此建議投資者在投資經濟型連鎖酒店的同時，注意純商務型經濟酒店的投資，而不要一味的涉足普通經濟型酒店。什麼是純商務型經濟酒店？為什麼在如今經濟型酒店如此火爆的時代還要提出其他不同的投資理念？這一切歸咎于目前市場投資運作最時尚的9字方針，即“傍大款、一招鮮和鑽空子”，所謂傍大款就說在市場運作過程中，盡可能找到一個大腕型的合作伙伴，他要麼有資金方面的實力，要麼有市場或者管理方面的資源，這樣公司就比較容易進入狀態達到一個比較高的平台形成良性市場競爭態勢，一招鮮則是在別人一窩蜂追捧一項的時候，你跳出這個圈子去追求



另一項，使得投資充滿發展空間和利益，而鑽空子則是利用各種機會尋找市場和投資的切入點，只要投資者把握好此9字方針，就可立於不敗之地，而其中“一招鮮”則是最要賢的一項，有好的思路則大款能傍得上，空子也能鑽得進。



2) 純商務型經濟酒店就是我們所說的“一招鮮”，與普通經濟型酒店相比，純商務型經濟酒店的客房檔次和服務都要技高一籌，這些酒店在客房的基礎設施上與傳統中高檔酒店不相上下，所不同的是其服務的對象更具針對性，提供的服務內容更具純粹性，是經濟型酒店的升級版。其服務理念“以高程度的商務配套，為繁忙的商務人士提供專業的商務服務”的全新定位，成為傳統經濟型酒店升級後的商務版代表，為了充分滿足現代商務人士在工作、生活、休閒三方面與“商務活動”及時協調的需要，純商務型經濟酒店無論從產品設計上還是從專業服務上，完全圍繞“商務”的核心要求進行運作。酒店客房面積和設施基本上可以達到國內四星級酒店的標準，商務配套功能如商務中心服務、寬帶及信息服務、商務休閒空間服務等方面以一個綜合性的會所囊括，面積佔總面積的2-5%，其商務服務能力具備與高檔酒店競爭的實力，而娛樂和餐飲配套項目則比照經濟型酒店，酒店的總面積控制在4000—6000平方米左右，客房數量控制在80-120間，因此具有投資少、運營成本低的特點。這種酒店可考慮與寫字樓同時開發，或者與高檔社區配套，以最便捷的形式滿足商務人士接待重要來訪客戶、外籍工作人員的短期住宿等需求，有的

高端客房還帶有會客廳，並且所有的客房均提供全方位的商務辦公配置。

3) 筆者認為，中國內地酒店的發展趨勢將會呈現三者並立瓜分市場的局面，即經濟型酒店、公寓型酒店和高星級酒店的三國演義，然而，純商務型經濟酒店作為其中的國中之國，卻擁有很好的市場前景和發展空間，作為經濟型酒店的升級版他不僅可以瓜分經濟型酒店的部分客源，而且可以侵占高星級酒店的部分商務客源。由於純商務型經濟酒店在投資和經營管理上存在較強的專業性和投資實力，所以一般投資者跟風較難，而經濟型酒店由於門檻低，眼前獲利豐厚，一旦大量“熱錢”湧入，很多人會會被沖昏頭腦急著跟進，極易出現泡沫和變異。網絡泡沫就是最好的例子，由熱到過熱再到泡沫的破滅，只是短時間內的事情。目前，以資本的推力來加速經濟型酒店的擴張，已經引起了多個主要城市三星級以下酒店的降價反擊。同時，這些本來互不相擾的經濟型酒店，在自身的擴張中也會形成行業內的競爭。所以，有專家預測，今年是經濟型酒店發展壯大拉開序幕的一年，同時也會是行業洗牌的一年，因為它們面臨的競爭格局將異常複雜。



第二· 設置區域的選擇：

1. 一綫城市：作為酒店的品牌豎立和推廣，一線綫城市的設置是必要的，但不必追求規模和效益，建議以旗艦店的形式推廣品牌和培訓員工比較妥當，同時由于一綫城市的信息通暢，建立客戶服務中心和訂房網絡中心也比較合適。

2. 二綫城市：應該作為投資的主要區域，在中國內地許多二綫城市（地級市和經濟不發達的省會城市）的酒店需求矛盾甚至超過沿海經濟發達城市，而目前國內外涉足二綫城市的經濟型酒店尚不多，特別是國際品牌的經濟型酒店在2006年才開始注意二綫城市，因此，建議大力發展二綫城市投資，形成以二綫城市為主要客源的，以純商務型經濟酒店為主要特點的國際化經濟型酒店品牌。

3. 經濟發達城市：所謂經濟發達城市即沿海經濟發達省份的縣級城市，以江浙魯粵閩等省份為主，由于這些城市的工商業繁榮，商務往來頻繁且人員素質較高，所以，此類縣級市的布點投資不容忽視。

第三· 投資方式的選擇：

1. 租賃式：是較為常見的一種用房形式，其中又分為純房屋租賃，承包式租賃和產權酒店回報式租賃等幾種，優點是初期投資少，見效快，容易啓動；缺點是由于建築物的產權屬於出租方，對於投資者來說會出現中斷合同而導致投資受損的情形發生，應注意考慮在租賃合同中設法規避風險。

2. 買斷式：買斷土地或房屋，再進行建造或改造的用房形式，優點是房屋產權屬於自己，用房成本固定不會出現中斷合同的情形，而且隨着房地產的升值，還會獲得資本運營方面的收益，缺點是初期投資成本大幅上升，投資風險度加大。

3. 合作式：原有酒店合作改造，在硬件設施上，按國際酒店服務標準統一調整，在人員、服務和管理上，派駐總經理和主要高管，注重培訓以達到統一服務的標準，類似加盟但又有別于加盟。優點是初期投資少，風險低，原有客源基礎可以利用。缺點是雙方合作在利益的分配上和管理上容易產生分歧，出現矛盾最終導致合作失敗，所以在雙方洽談合作初期，就需要在合同中防止後患的產生。

第四· 發展策略：

1. 品牌的創意和成型：

1) 首先品牌的設計創意非常重要，設計理念必須制造容易上口且具有很強異域性和悠久歷史的特點，無論圖案和文字均須過目不忘、記憶深刻。

2) 品牌必須首先在國外註冊並配合建立外文網站加以包裝和宣傳。

3) 進入市場初期，即以最快的速度在一城市散布幾家旗艦店，令酒店的型態和品牌真正成型，以建立起一個較完善的品牌宣傳基地和人才培訓輸送基地。

2. 市場積累和搏殺：

1) 市場積累主要通過二綫城市和縣級市的布店取得，此項工作應以上拋物綫的增長速度進行發展，初期以穩步發展為主，注重質量和選址以獲得良好的市場口碑，後期則大舉進註，迅速佔領國內大部分的二綫城市，以數字形容為，在1-2年內發展30家為宜，3-5年發展200家為宜。

2) 在市場拓展的同時，品牌的維護和宣傳非常重要，必須設立專門的部門和專職管理人員注意品牌的包裝和擴張宣傳，積極參加各種專業活動和公益活動，積極投稿參與各種專業雜誌的評論和宣傳，積極利用酒店資源“傍大款”，擴大品牌的影響面和尋找新的經濟增長點

3. 尋求跨起式發展：

1) 50家連鎖店是一般連鎖酒店的一個門檻，能夠跨這這個門檻則經營可以良性發展，否則將會看別人的臉色行事，所以，必須力爭在最短的時間以發展50家連鎖為目標，盡快找尋到跨越式發展的契機。

2) 所謂跨區式發展不僅僅是以發展酒店規模為目的的企業發展目標，而是希望通過酒店的市場地位尋找更高的平台鞏固和發展酒店經營的同時，發展其他領域的經營，國內部分公司的業績表明他們在酒店業的成就造就了他們可以參與資本的運作，進而在酒店業發展的同時，進軍其他獲利豐厚的行業，如中國的“如

家”連鎖經濟型酒店公司。因此，當酒店發展數量達到50家的時候，資本的運作就比較容易，“傍大款”和“鑽空子”都會有很多的機會。

第五·投資經濟分析：

1. 酒店的用房成本：

1) 租賃用房：一般規律一綫城市的租金按地段的好壞，在0.6—0.8元/平方米.天左右，當然太差的地段即使價格低也不是選擇的目標，而二綫城市則在0.4—0.6元左右，縣級市由于其特殊的經濟狀況和消費水準，租金價格應在上述兩者之間。這樣，按平均0.6計算，一家5000平方米的酒店，每年的租金應該在100萬元人民幣左右。

2) 買斷式用房：買斷式一般以收購舊房和購買土地為主，從購買土地自己造樓由于一綫城市的土地資源已經比較貧乏，所以一綫城市困難比較大，而二綫城市可以進行，一般土地價格在100萬元/畝左右，以3畝地計算（容積率2.5）加上建築成本，總投入應在1000萬元以上，以十年折舊的法則計算，如果再計算利息則每年的用房成本在180萬元左右，是高于租賃成本的，但是房屋有一個升值空間，如果資金充裕也不失為一個選擇；我們認為，買斷式用房應該着眼于收購舊房，特別是舊倉庫，一般此類房屋在二綫城市的價格不以平方米計算，往往資金保證一次到位，則價格非常合算。但無論如何，一般按每年100萬元左右的用房成本是比較合理的。

2. 酒店的籌建成本：

1) 裝修成本：一般需要投資2.5萬元/間，包括水電消防衛生間及室內裝飾裝等，一線城市和縣級市尚顯不足，但二線城市則比較富足，此費用已經包括小型會所（函簡餐）的裝修在內。

2) 客房設施配置成本：常規在1.5萬元/間，包括布草、家具、電視機和分體式空調以及前廳、會所的設備設施，如果是商務型酒店，則略顯不足。

3) 人力資源成本：籌建人員及培訓等等，可控制在0.5萬元/間的投資水平，包括招聘費用支出、培訓期間的人員成本等。

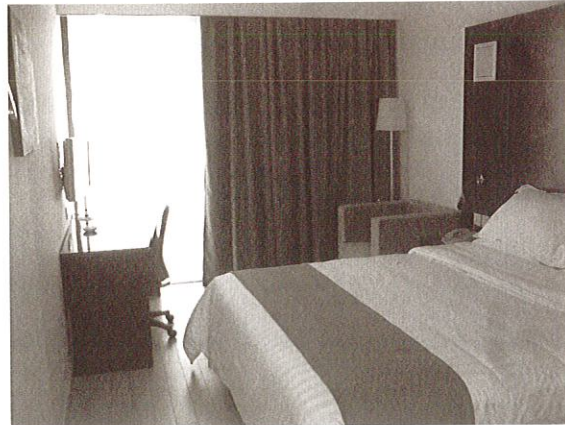
4) 營運資金：酒店正式營運需要流動資金的支撐，一般為三個月的營業額累計數，按100間房間的規模，約在100萬元左右。

5) 綜上所述，以一家100間客房的經濟型酒店計算，籌建成本應在550—600萬元人民幣左右。

6) 以上投資未包括酒店外牆大規模的改造和電梯、電電力設施等改造。

3. 酒店的運營成本：

1) 人力資源成本：是酒店業最主要的成本支出，按照目前中國大陸的工繳和社保趨勢，此項成本應佔總營業額的12%以上。



2) 能耗成本：由於基本上採用的是分體式空調，北方採用冬季暖氣供暖，所以能耗成本相對其他酒店減少許多，預計在6%左右。

3) 客房直接成本：包括一次性用品、清潔用品用具以及洗滌費用等，按經濟型酒店的一般規律，支出佔總營收的比例在10%以內。

4) 稅收支出：不包括所得稅，僅營業稅需要6%左右。

5) 其他支出：包括修理費、辦公費、財務費、交通差旅費用等等，應佔營收的6%左右。

6) 綜上所述，經濟型酒店的成本支出一般在總營收的40%—45%左右，其中，會所的收支未考慮在內，一般要求收支平衡就可以了，並不希望產生利潤和增加過多的開支。

4. 酒店的效益預測：

1) 經營收益：我們認為，經濟型酒店的客房率應該在平均80%以上，房價在平均200元，這樣，如果以一家100間客房的酒店為例，每年的經營收入為： $100 \times 200 \times 80\% \times 365 = 580$ 萬元

2) 經營支出：按照上述預算，此100間客房的經濟型酒店，每年累計支出為： $580 \times 40\% = 232$ 萬元

3) 經營毛利： 580 萬元－ 232 萬元＝ 348 萬元。

4) 其他成本：用房成本＝ 100 萬元；投資折舊（按5年折舊計算）＝ 110 萬元

5) 經營純利： $(348 - 100 - 120) \times 67\%$ （所得稅）＝ 138 萬元 $\times 67\% = 93$ 萬元。

6) 具此計算，一家經濟型酒店的投資，可在5年內收回，並且每年的純利潤在15%以上，如果2007年中國政府將所得稅更改為25%，則純利潤率會進一步提高，是一個目前經濟效益十分明顯且前景十分廣闊的行業，值得投資和發展。

我公司自從2001年初進入中國大陸酒店市場以來，相繼取得美國各種品牌的認可，目前被授權可代管理的有Marriott, Radisson, Ramada, Four-Points 及Holiday Inn等，並且得到Ramada Encore(商務型酒店)品牌的中國開發權。我們在上海浦東的管理公司為安普吉酒店管理公司（American Property Management Co.-Shanghai），目前旗下有十二家酒店的管理合同，酒店類別從3-5星級不等，請參照 www.chinaapmc.com。現在除了管理開發酒店以外，我們並且推動自創的“加州時尚酒店”品牌，打算將來在中國的酒店市場發揚光大。

以上的介紹是我公司多年來在中國開發及經營的心得，我們非常看好這個我們中的市場，在正確的時間（Timing），市場（Market），產品（Products），品牌（Brands）以及專業管理（Professional Management）的各項條件配合之下，我們在中國投資發展的成果是絕對可預期的。



中國大陸連鎖經濟型酒店投資

中國大陸連鎖經濟型酒店投資

旅館洗衣部門布巾用品處理的訣竅

本刊編輯部



耐久壓燙布巾的烘乾不要過度

避免旋轉式脫水週期與乾衣時間過長，是處理免燙布巾的訣竅。如果布巾還處於微濕又暖熱狀態時就被取出乾衣機，並馬上將其折疊好擱置在架上過夜，乾燥過程就會繼續下去（布巾自動變得平整）。

讓耐久壓燙布巾在使用前有一段間歇時間。

與布巾從乾衣機中取出後立即投入客房使用相比，耐久壓燙布巾如果在兩次用間有24時間歇時間，其使用壽命更長。

不要讓毛圈布巾過於乾燥

乾衣過程中，使這些材料保持雪白的氯元素被高溫啟動，讓材料過乾實際上會毀壞纖維，其使毛巾使用壽命縮短。

制定布巾回收方案

不論是在洗衣部門（被洗衣工人發現）還是營業區域的受污織品都應立即取走做處理。客房服務員應在破損或弄髒的布巾一角打個結，或將其放入單獨的枕套內，以提醒有關人員注意。餐飲部工人應設置專門的盒子或桶子放置這些布巾。選出不合格的布巾用品，不讓它重新流通使用，避免丟棄前再次花時間與精力去分類、洗滌與烘乾。這可節約所有區域的勞務開支。

始終提供充足的抹布

讓所有員工都有可用的抹布，以免布巾用品因不當使用而受損。

平均分配布巾用品

讓客房服務員平均獲得布巾用品，確保全體人員都有完成任務所需的物品。這一點很容易做到，只要根據某區客床的種類，在儲物壁櫥中儲放最大標準量／最小標準量的布巾就行。壁櫥或布巾車上過量存放布巾用品會造成布巾混雜不清，布巾被亂扔一團，結果需重新洗滌後才能使用。

分析研究工人的操作動作

觀察洗衣部門裡的活動，對工人再培訓，使其操作更有效。向他們提一個問題：「在處理這一整套的過程中，至少需觸摸它幾次？」重新安排桌子與布巾車的位置，使員工操作獲得最大的空間。

去除布巾折疊中的多餘動作

例如，取一條毛巾，將它攤開，用一個動作折起毛巾的一個部分。不必多餘地用手將這一折起的部分再壓平整，直接再做一次折疊就行。折疊中動作簡潔將節約時間，提高效率。

簡單折疊毛圈布巾

客房中的毛圈布巾通常以特殊的折疊形式出現，因此洗衣工不必講究將每條毛巾折疊得十分工整，只需簡單折疊適合地放入布巾車就行，讓客房服務員最後折疊成需要的形狀。

整組床上織品組合包

可考慮將兩條床單折疊在一起，加放枕套後成為組合包，客房服務員可將組合包從布巾車上拿下供做床用。每床一個包，十分便捷。服務員可同時攤開兩張床單鋪床，無須一張一張分開做。對無熨燙工或折疊工的旅館來說，這樣做可減少一半的折疊時間。



布巾柔軟劑 (Fabric Softeners)

柔軟劑使布巾更加柔軟和易於整理，柔軟劑在最後一輪清洗中一併加入。他們能減少熨燙工作量、加速脫水、縮短乾衣時間，且減少布巾產生的靜電。柔軟劑使用過量會降低布巾的吸水性。

潔房時應開著門還是關著門？

積習難除

按慣例，旅館培訓員工總要求他們潔房時，將客房服務員布巾車盡可能靠近開著的房門。多年來業界稟持這樣一種看法，認為潔房時開著房門既能提高客房服務員自身的安全度，也能保障賓客私人財物的安全。業界堅持認為，若開著房門，服務員受到攻擊時的喊叫就能被人聽到。業界私下還說，潔房時讓門開著，將減少員工偷竊客人個人財物的可能性。

與旅館業其他由來已久的傳統一樣，可能是對開門潔房的政策重新加以檢討的時候了。

對賓客個人財物的保護

實行開門潔房政策的旅館往往在培訓計畫中包括下列教育內容：

- 客房服務員潔房中應要求走進房間的任何人出示房間鑰匙；
- 然後客房服務員應核實此鑰匙為該房間的鑰匙；
- 客房服務員還可以要求進入房間者報出姓名，以便與櫃台核實是否為該房的住客。

客房服務員應把這些要求付諸實踐，遺憾的是有時候他們不這樣做。旅館對員工進行賓客服務的培訓中有一條，即要他們相信顧客永遠是對的。這種教育造成員工不敢大膽去核實進入房間的身份，以避免頂撞客人。另外，有些旅館的員工對使用英語與客人交談感到為難。這兩種情況造成的結果都是，客人能夠說服服務員同意他們拿出遷出中的物品，或讓服務員離開，等晚些時候再來清潔房間。

對客房服務員的保護

將布車攔住客房的入口並不能充分保護客房服務員。服務員可能在虛掩著門的浴室裡擦浴缸，開著的水龍頭嘩嘩響，或背對著門使用吸塵器在房中吸塵。有很多情況服務員不會注意到。

有人推開布巾車進了房。實際上，闖入者可進入房間，關上門傷害服務員，而沒有人對關著的門特別注意

把門關上

為防止這種件的發生和加強對客房服務員的安全保護，許多公司建議客房服務員潔房作業時把門關上。採取這一做法後，沒有鑰匙就無法進入客房，從而避免了服務員為核實身份，向客人提問或進行驗證的麻煩。由於門是關著的，這就切斷了走廊上歹徒進入屋作案的可能性，客房服務員有了更好的人身保護。

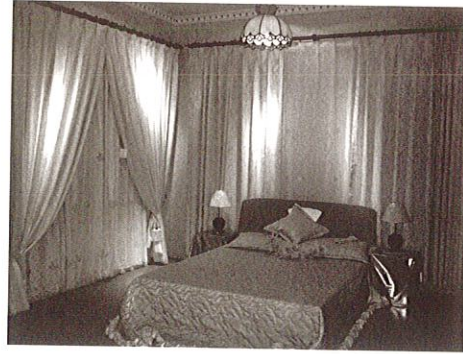
那麼，關上門的做法有可能使客房服務員被企圖傷害她的人鎖在房內嗎？針對這一問題，實施關門潔房做法的旅館對員工教育說，如果客人在房內，潔房作業時應讓門開著，或在潔房中客人進房來，服務員就應讓門開著繼續作業。開著門，服務員不會因為房中有賓客在而感到不自在，這樣做也避免了自己與客人處在關閉房內可能遭遇的危險。

改變積習與常規是困難的事，然而，要求客房服務員開門作業對旅館業是有利的，因為這樣做使賓客及他們的個人財物及客房部的員工都得到了更好的保護。

降低旅館洗衣部門的開支



本刊編輯部



洗衣部門在無謂地浪費金錢嗎？對下列建議加以考慮，就可對這一重要區域的經營做出評估和改進。

- 要求化學品公司對洗衣設備的運行速度及洗滌液配置加以審核，確保洗滌週期的長度、水溫與化學品用量符合最大效率運作的要求。
- 使化學品庫存量保持運作最低要求量，從而限制儲藏室架上擱置的金錢。
- 使用化學品自動出料設備，確保化學品用量正確，限制化學品對使用人員的危害。
- 制定時間對設施進行預防性維修，以避免引起重大損失和混亂等故障的發生。
- 購買有益於消除事故的設備，如帶有彈簧承載升降機的洗衣部門布巾車，它使員工減少彎腰，並使提舉物品變得容易。
- 必要時提供護目鏡、手套、護背及合適的鞋。
- 保持棉絨收集器清潔，這不但有助於加快乾衣的速度，更是為了消除火災隱患。

· 安排好員工的工作時間，保證及時向賓客提供清潔完畢的布巾用品。記住在非尖峰時間操作設備能節約能源開支，還能限制高峰時間賓客熱水的使用量。另外，洗衣部門晚間作業有個好處，它使旅館在賓客最多的時候，客房部依然向他們敞開大門。

· 不斷行化學品與布巾用品處理的培訓工作。一個根本的任務是要達到職業安全和健康法案有關血液攜帶的致病菌及其他危害性物質的準則。還要進行培訓，對工作中使用的各項化學品的材料安全資料單進行學習。

· 就各項任務對洗衣部門員工進行交叉培訓，這樣，員工在輪班時，就能減少肌肉扭傷或拉傷的事故發生，還能使所需的員工人數保持在最低水準。

· 創造性地安排工作時間，使員工得到實惠，例如，允許每週4天工作制、半天工作制或週末停工歇業。

· 對全體餐飲人員進行培訓，以遏止餐應經營中濫用布巾用品的情況。

· 每月或每季正確的清點庫存品，並始終保持3個標準量的布巾庫存品。標準的做法是，1個標準量的織品在客房使用，1個標準量織品在洗衣部門清洗，還有1個標準量織品在洗衣部門與客房間流動。

· 檢查布巾用品的運送情況，保證物品在運至洗衣部門的途中不被弄髒（遭輪子壓碾、被人踩髒、混凝土污跡等）。

· 保持布巾處於流動狀態，骯髒的織品久放不洗會發霉，洗畢的織品不及時進行乾燥處理也會長出黴菌。而乾燥的物品久放不予折疊會產生折痕，不加熨燙或不重新處理就無法去掉這些折痕。

記住化學品公司樂意核查這5個重要的作業環節（時間、溫度、機械運作、化學品功能與工作程序），以確保洗衣部門運作取得佳績。這些重要的供應商在員工培訓方面，同樣能給予有益的幫助。



布巾用品的一般保養

纖維類別	清潔方法	水洗溫度	含氯漂白劑	乾衣機控溫	熨燙溫度	特殊儲放要求
丙烯酸纖維	洗滌	溫熱	可用	溫熱	中	無
棉	洗滌	熱	可用	熱	高	乾燥
滌棉	洗滌	熱	可用	溫熱	中	無
尼龍	洗滌	熱	可用	溫熱	低	無
聚酯纖維	洗滌	熱	可用	溫熱	低	無
羊毛	乾洗	溫熱	不可用	溫熱	中（加蒸氣）	防止衣蛾侵害；不要 用塑膠袋儲存

信用記錄和信用報告

陳英男

Credit.....Credit.....Credit

人生的第二生命，毀譽成敗影響至深且鉅

有人說信用記錄 (Credit Score) 是人生的第二生命，它對人們的財務作業，申請貸款，尋求新職，昇官進階加薪，競選公職，乃至申請學校或獎學補助金等有很大的影響力。它對人格的操守，道德的價值觀也有很大的啓示作用，尤其事關個人的名譽，事業的成敗，至深且鉅，因此信用記錄和信用報告 (Credit Report) 被視為個人的第二生命，不無道理。

我們身在美國，尤其要投資置產，申請貸款，購百貨商品，舟車船遊艇等等幾乎與信用記錄和信用報告戚戚相關，近年來（尤其自2001春夏以來）股市慘跌，玩股票債券，市場共同基金的投資人的資產大幅縮小，退休金泡湯，人們紛紛提取銀行存款，轉而投資於較穩定收入的入息地產如渡假別墅，共有時段的渡假旅館 (Times Sharing Resort Hotel)，或共渡屋 (Condo Miniun) 或第二屋宇 (Second Home)，辦公寫字樓，公寓等等有利潤存在的入息地產轉趨勢絡。消費者一窩蜂地利用時下的低利貸款購第二屋宇，重新貸款付清目前的抵押貸

款的餘額，購置渡假別墅，共有時段的旅館和共渡屋，甚或重新貸款付清汽車，遊艇的貸款，時下的熱絡景象都需要用到信用報告，自然會提到信用記錄，可見它們與人生息息相關。它們給予人們明哲保身，加官善祿，招財進寶的護身符，更是金融財務機構的守護神和貸款人的敵門？。

兩者之間，常使一般消費者混淆不清，其實最佳的比喻是：信用報告是整部小說作品而信用記錄則是其中的章節 (Chapter)，前者告訴你過去的信用記錄的種種事宜，而後者預測 (Predic) 你未來如何可能償還 (Payback)，貸款或可能錯過或延誤貸款等等。



信用記錄的審核標準和其計算公式

FICO

信用記錄是一種分數的成績單，為貸款機構（Lender）審核借款人（Borrower）和給予貸款條件如貸款金額，信用額度(Credit Line)，利率，和償還期限（Duration）等等的標準，位於加州San Rafael市的貸款機構Fair Isaacs公司創造一套公式，也是一種分數成績單，通稱為FICO，它代表一種可能性，表示消費者或借款人會償還借款的一種同意書。根據他們相對的信用風險（Credit Risk）評定消費者的等級，信用記錄的可能性也意指預測借款人可能在未來的二年內至少有一個帳戶可能會有90天或更長遲繳記錄。該公司創立了一套詭測複雜的數學公式來衡量分析和評估30項的變異項目（Variable），這種公司本身也是一般公司來審核信用記錄的公司機密，可口可樂公司（Coca-Cola）就是其中之一。FICO公司的市場消費者事務部經理Craig Watts指出一項重要的變異項目就是消費者個人目前已存在的所有信用卡的債務金額與所有信用卡的可用額度（Credit Line）的比例，這項比例數字應該永遠保存在1.00以下，數字越低表示個人信用越健全，因為信用卡的使用率越低，亦即可支配使用的消費額越多。茲舉例說明：假定你有10張信用卡，全部的使用額度為50,000元，而你已借了25,000元借務待還，則你的分數是0.50（25,000除以50,000）。假如你已用了40,000元尚未還清則你的比例是0.80。比例分數越低，表示消費者個人的信用越健全，但如比例分數接近零，看以最佳，其有貸款公司從另一角度

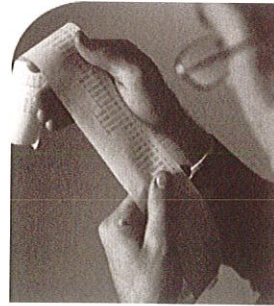
看，這個人幾乎很少消費，也不在受歡迎之列，他們建議比例分數接近0.20至0.30，會被認為財務狀況其佳，信用卡的發行公司往往會給予最優惠的貸款條件。Watts先生認為唯有高度財務危機的人，才會有高度信用卡的使用率的趨向。

這套FICO的計算公式有五項標準分別計分加總，每項有不同的標準來判斷評估信用記錄。頭兩項分別為：消費者付款的歷史（Bill Payment History）和目前累積的應付款額（Outstanding Debt）合計佔總分的65%，後三項分別為：信用記錄的歷史佔15%，擁有信用卡的頻率佔10%，和你申請新信用卡的頻率佔10%，茲分項略述如後：

付款的歷史：包括遲繳逾期付款，抵押質權（Liens），破產或尋求重要的暫時破產申請重整第十一章（Bankruptcies Chapter 11）等等。假如有過破產記錄最為致命，很少會獲得貸款的批准尤其政府的貸款如SBA，V.A.和FHA等。其他如被債權人放置抵押質權因借款人堅持不付款，或屢催不付款委由催債公司催債等等會影響個人的信用記錄，不可不慎。

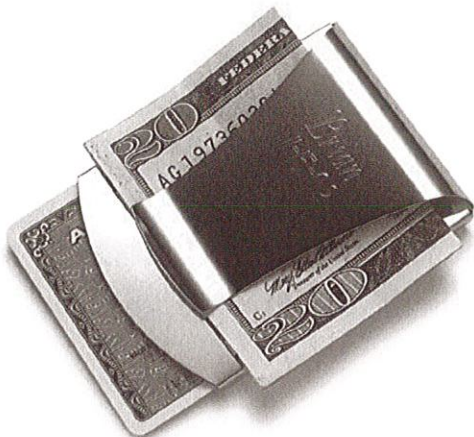
累積的應付帳款：包括各種消費的應付款項如購百貨，加油，買車船舶遊艇等等。消費者如認可用的消費信用額度不高但消費額卻相對的高，則信用記錄算好，還是少用信用卡消費為妙。

使用信用記錄的歷史：歷史愈久愈好，但一般人（尤其年輕人），新移民，離婚的男女等申請信用卡或申請貸款常會遭到無謂的麻煩，即使通過也不會較好的授貸條件，尤其利率不會很好，貸款期限也不會長等等。



持有的信用卡和借款額的總和：一般的貸款機構強調申請人廣泛的分散貸款，如集中於某項的信用記錄並不被鼓勵，他們（Lender）要求廣泛的平衡（平均分散）的信用記錄的歷史如定期周轉的信用記錄（Revoling Credit），使用信用記錄的歷史，使用信用卡的種類如汽車貸款和各種抵押質權貸款（Mortgage）等等。

申請新信用卡的頻率：坊間常有新的信用卡發行公司為招攬生意往往以極佳的換卡條件（如零利率長達一年），而且聲稱預先核准，且額度高等頗為誘人，一般人手持10幾張信用卡頗為容易，每家授卡公司一定會查申請人的信用記錄一定會影響信用記錄。筆者建議以申請利率較低且無年費者手持5至6張即可，尤其每張有10,000元以上的信用額度為佳，不應再申請新的信用卡。



分數的高低影響貸款的條件：

一般的信用記錄約在300分至850分之間，即使再差也會有300分，據統計全國一般消費者的中間（Medium）指數在700分或以下，這700分被貸款授權人（Lender）用來作審核的標準。一般華人在700分或以上者甚為普遍，一般的貸款授權人通常都要求在600分以上，否則550分左右只要顧客願付較高的利率亦可能被接受，坊間常見的Bacon Score（常以800分為滿分），這種分數即以上述幾項審核標準為依據。據筆者所知，貸款授權人通常有慣例做為貸款的標準，例如：

700分或以上者：可給予最優惠的條件，如利率較低，貸款額度較高。

600分至700分之內，只要無惡性的多次遲繳記錄，亦無破產或倒帳拒付之記錄，只要貸款申請人願付較高的利率和接受較低額的信用額度或貸款額度，還是會被接受的。

500分至600分之內，貸款申請被接受的可能性最低，如果申請人能多提供更多的質押保證，或有第三者願擔保連署（Co-sign），還有借款人願意受較高的利率和貸款度，仍有希望被接受的。

事關一生聲譽和名利亡羊補牢猶未晚

電腦作業亦有可能錯誤，還有信用授予者（Creditor）有意無意會將錯誤的報告給多全國的主要三家信用報告供應者（Credit Report Agencies）因此消費者會有錯誤的報告，有時錯誤得不可原讓或令人啼笑皆非，有人明明活得好好的，卻被宣判死亡或不在人間。當你收到信用報告後，應詳細查核每一項目，採取緊急的補救措施，還有最好平時注意預防的可能缺失，以下的策略和措施對消費者定能有所幫助，諸如：

聯邦貿易委員會（FTC）和消費者的擁護者建議消費者在公平信用報告法案（Fair Credit Reporting Act）有權做：每個月要求向全國主要的三個信用報告供應者要份最近的個人信用報告，可免費，亦可能付費（10元至12元不等）取得報告，前者尤其可在60天內從收到求職，貸款，保險，申請補助金等被拒收時，甚或遺失社安全卡（Social Security Card）時可免費取得信用報告。最好都向那三家提出申請，可能三份報告不盡雷同。

如發現報告中的某些項目不實或不全時應注意不實的報告來自何方，譬如某百貨公司或貸款公司所提供，再向信用報告那家供應者（指三家發行信用報告者）提出書面申請更正錯誤項目如金額，日期，姓名筆誤等，通常約需30至60日，申請時一定附上收據，證明文件等否則不會被接受更正的申請，他如姓名，帳戶名稱和號碼等文件影印本不應忽略，申述您的更正的原因，提出的主張和要求，郵件應以掛號信寄出並要求回收的收據。

每當收到有關文件如信用公司的帳單，銀行的每月帳戶報告，水電瓦斯公司等帳單，如發現有誤應立即去電要求更正後再付款亦不遲，否則等信用報告錯誤再提出更正既耗時費財又傷神。

千萬不可畏懼催債公司或討債公司或討債者的脅迫利誘，尤其有關犯罪或不當行為的指控或暗示時，更不應放棄申辯的機會，必要時應請律師，會計師或財務顧問等等。

前述的三家主要的信用報告經紀，他們是：Equifax公司（www.equifax.com）或免費電話800-685-1111；Experian公司（www.experian.com或888-397-3742）；Trans Union Corp（www.inc.com或800-916-8800）。還有如要索取三家主要的信用報告的供應者可E-mail:my.fico.ocm簽字後再付款（大約每家要求10-15元的手續工本費即可取得你所要的最新信用報告，可同時取得三種信用報告。

綜合專家和筆者的經驗：持卡人或義務付款人應隨時按時付款，有借按時還，再借就不難，經常保持信用的低額使用率並隨時保持高額度的信用額度，更不要申請和使用太多的信用卡，如此你的信用記錄分數會保持在700分以上，一旦急需用錢，自然會水到渠成，毋庸為財源傷神，平日準備周到，一旦急需即可派上用場，千萬記住，不正確的負面信用資料會影響你的一生，至少有年7之久，而破產事件會保留至少10年，你能坐視或淡漠嗎？

Credit Card Processing

Tips on how to protect your hotel from the theft of confidential information.

Interview by Laura Jorgensen

Hotel operators process credit card information on a daily basis. While this is great news for your business, it also creates the potential for an information security breach. You must protect your business from liability and also ensure the guest's credit card data is both safe and secure. ALB asked Kerry Levine with First Horizon Merchant Services to provide AAHOA members with a few tips on confidential information security.

ALB: What are the most important training procedures or policies, which an owner should have in place at his or her property with regards to employees handling credit information?

LEVINE: Tips for protecting confidential business information:

Empty the mailbox. Never leave outgoing or incoming mail in pick-up-boxes overnight. This is your best defense against possible off-hour mail snoops.

Watch the fax. A document sitting on the fax waiting for pick-up is an open invitation for prying eyes. Try to stand by the fax machine to receive sensitive information as soon as it arrives.

Send e-mail sparingly. When sending sensitive information via e-mail, encrypt it first – or do not send it at all. There is always the possibility of cyber-thief interception or an accidental electronic distribution.

Make copies carefully. Private matters can go public fast when juicy stuff gets left behind. When making copies of sensitive documents, remember to grab your originals off the copy machine.

Use the shredder. Always shred sensitive information before dumping it in the trash bin. If you cannot shred, use receptacles designed for sensitive paper disposal.

Leave discrete voicemail messages. You never know who is standing within earshot of someone's work area, so avoid leaving a detailed voice-mail message if it involves sensitive information.

Protect your on-site ID. Play it safe with your ID badges, office keys, and building-entry codes. Protect them as you would your own credit cards and cash.

Keep things private place. When you are in a public place, think twice before discussing proprietary information or any details about sensitive projects. You never know who is listening.

Identify strangers. Do not make it easy for an outsider to pull an inside job. If you see an unfamiliar face roaming around your offices, step up and ask if you can assist. Make your presence known.

Be careful with your documents. Remove all sensitive materials from your work area when you are not using them or at the end of the day. Be sure to lock them in the appropriate file cabinets or desk drawers.

Note what is on your screen. Those account numbers and financial details on your computer screen are intended for your eyes only! To keep it that way, use a glare screen to minimize easy information access.

Limit cell phone conversations. Anyone can listen in on your cellular conversations. All it takes is a good ear and a decent scanner. Avoid sharing any sensitive information over a cell phone.

ALB: what can an owner do to ensure that credit card information remains private in operating systems or electronic files?

Levine: Data security should be a key component of all merchant policies and practices related to payment acceptance and transaction processing. As customer seek out merchants that are reputable and reliable, they expect assurance that their account information is being fuarded and their personal data is safe.

Secure storage: according to the Visa U.S.A. Inc. Operating Regulations, merchants are responsible for ensuring that account information is stored in secure, limited-access areas. In addition, merchants are prohibited from storing magnetic strip information following a transaction and disclosing cardholder data to anyone- except if it is needed by a merchant bank, card issuer, or third- party processor to complete a sale.

Prevent employee fraud scams: A merchant's data security policies should also be designed to prevent fraud scams involving collusive employees. Whenever possible, account numbers should be encrypted or scrambled during transaction processing. Unauthorized electronic equipment- such as laptop computers- that can be used to steal or replicate account information should not be allowed in the workplace.



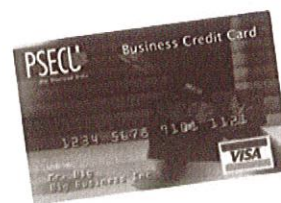
Encryption software: Data security should be of special concern to e-commerce merchants. Encryption software is required to protect account information during online transactions, and merchants must also ensure that account data cannot be accessed online. To make cardholder data "hacker-proof," merchants can either use fire-walls- which may include encryption, passwords, or other protections- or store the account data on a computer with no Internet access.

ALB: What privacy and security benefits does a credit card processing company offer for a guest's credit card information?

LEVINE: First Horizon Merchant Services and all other card processors are responsible for being compliant with the PCI Data Security Standard.

Service providers must validate their compliance by submitting the required documentation to Visa. Compliance validation takes place at the service provider's expense, as follows:

The Annual On-Site PCI Data security Assessment must be completed for Level 1 and 2 service providers according to the PCI Security Audit Procedures document. This document is also to be used as the template for the Report on Compliance.



The Quarterly Network Security Scan is an automated tool that checks system for vulnerabilities. It conducts a non-intrusive scan to remotely review networks and Web applications based in the externally-facing Internet Protocol (IP) address provided by the service provider. Level 1, 2 and 3 service providers are responsible for ensuring that a quarterly network scan is performed on their Internet-facing perimeter systems by an Approved Scanning Vendor.

The Confirmation of Report Accuracy (Service Providers) must be completed by all service providers validating compliance and submitted to Visa.

ALB: If the hotelier suspects a security breach or stolen credit card information, how should he or she handle the situation?

LEVINE: Steps for compromised entities-

Contain and limit the exposure. Conduct a thorough investigation of the suspected or confirmed loss or theft of account information within 24 hours of the compromise. To facilitate the investigations:

Do not access or alter compromised systems (e.g., do not log on or change passwords: do not log in as ROOT).

Do not turn off the compromised machine. Instead, isolate compromised systems from the network (e.g., unplug the cable).

Preserve logs and electronic evidence. Log all action taken.

If using a wireless network, change SSID on the AP and other machines that may be using this connection (with the exception of any systems believed to be compromised).

Be on high alert and monitor all credit card systems.

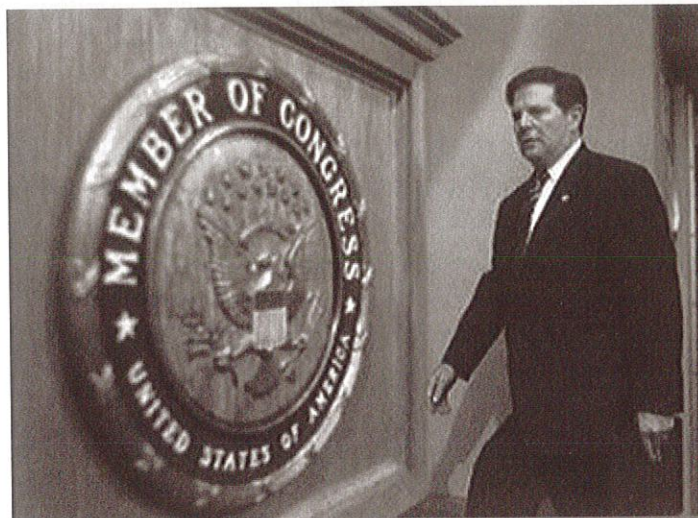
Alert all necessary parties. Be sure to notify:

- internal information security group and Incident Response Team, if applicable
- Merchant bank
- The fraud control group of each credit card company
- Local FBI office
- U.S. Secret Service (if credit card payment data is compromised)

Provide the compromised credit card accounts to their respective parent companies within 24 hours. For instance, Visa account numbers must be securely sent to Visa as instructed by the Visa Fraud Control Group. It is critical that all potentially compromised accounts are provided. Then, Visa account numbers to issuers and ensure the confidentiality of entity and non-public information.

- Within four business days of the reported compromise, provide credit card issuers with an incident report.

Depending on the level of risk and data elements obtained, complete an independent forensic review and conduct a compliance questionnaire and vulnerability scan upon your credit card company's discretion.



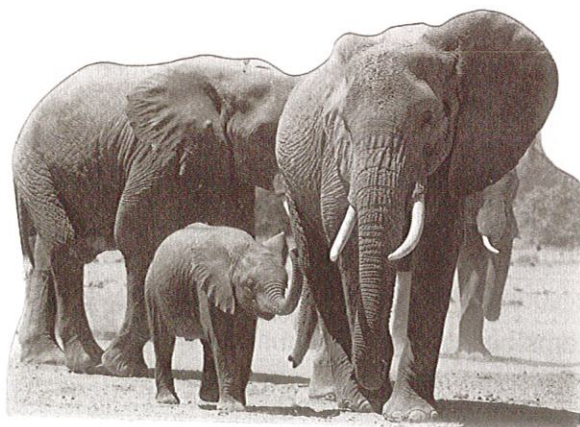
樹頂旅館 (Treetops)

林庭逸

肯亞位於非洲的東部，因著海拔較高的優勢，在炎熱的非洲區塊獨樹一格以「避暑勝地」，為推廣觀光的口號，更因為19世紀開始接觸西方殖民的歷史背景，在交通建設、飯店環境、景區開發...等，較之其他區塊，更有發展入境旅遊的籌碼，其中，「樹頂旅館」是肯亞旅客最常指名住宿的飯店，因其除了所在環境可貼近野生動物生態外，在歷史軌跡中樹頂旅館與伊莉莎白女王也有一段聞名的插曲，亦是造就如今樹頂飯店響亮名聲的原因之一。

肯亞的野性呼喚

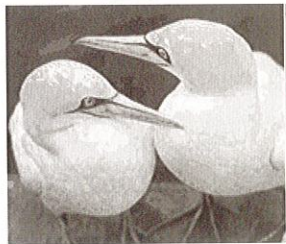
1952年時，尚未登基的伊莉莎白公主，選擇當時英國殖民地肯亞遊憩旅行，在下榻樹頂旅館的當晚，竟收到其父皇駕崩的消息，伊莉莎白返國後隨即成為女王，以致後人紛以「樹上公主；樹下女王」來紀念此事，旅館經理人也在樹屋頂層立碑刻錄此事，現在更成為遊客拍照留念的駐留景點。



樹頂看風景

其實，最早的樹頂飯店是依著樹的主幹搭設，規模較小，供殖民地時期的貴族與軍政官員勸賞肯亞野生動物與狩獵後的修憩，爾後，在英國人口耳相傳的催化下，慕名而來的遊客絡繹不絕，60年代後，經營者開始在原址附近擴建樹頂飯店為3層高架屋，在原木全架構的堅持下，開展兩端的觀景走廊與頂層的廣闊平台，鋪上與周邊環境類似的淺褐色樹皮，變成如今的規模。

位於安布岱爾國家公園 (Aberdare National Park) 內的樹頂飯店，其客房分布在2、3樓，從房內的玻璃窗即可瀏覽廣闊草原與動物嬉戲的畫面，甚者，在飯店陽台上愜意的品嚐下午茶感受微風輕拂也是不錯的選擇。



刺激住房樂

目前的規劃中，遊客的行李多數需寄放在17公里外的OUTSPAN HOTEL，同時辦理住房手續，在叢林遊賞與生態解說活動後，下午會有巴士將遊客正式送往樹頂旅館，其次，旅館現在的配置方式為1樓停車場，2樓則有餐廳、酒吧、咖啡吧...等，不過50間左右的客房數其實無法負擔過多的住客，往往需提前2個月以上預訂，較有可能成功入住。

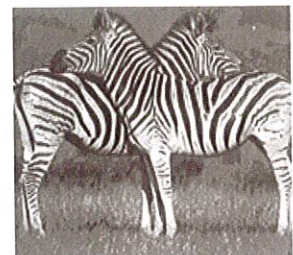
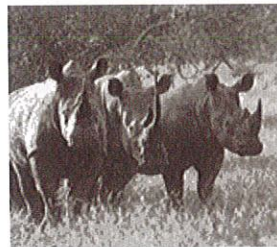
雖說肯亞的飯店是以「貼近生態」為軸心的飯店型式為主，樹頂旅館其內建置的裝潢仍具有一定英式風情，從1932沃克退休軍官搭建的樹頂小型觀賞屋到現在舉世聞名的3層樹頂旅館，維持尊貴奢華感官饗宴亦復如是，某些穿牆而過的樹枝披覆動物毛皮，餐廳裡也遵從最傳統的英國皇家設計，餐具、餐巾、華麗頂燈，配上美酒、美食與親切優雅的侍者，在在重現了復古與上流社會的浪漫風情。

§ 住在野生動物的地盤 §

為讓旅客盡可能欣賞到野生動物活動，除原本天然水池外，樹頂旅館在周邊挖掘一人工湖畔，吸引動物來此喝水，大象、猴子，犀牛、野豬、鬣狗...都是這裡的常客，加上水池畔邊土壤含有鹽分，群集的數量可達近百之數，種類眾多教人目不暇給，有時更可在此看見獅群獵殺動物的情景，真實體驗自然生態的平衡循環。

也因為溫馴與凶猛的動物都有，樹頂旅館安全上的考量也不敢馬虎，住客從巴士下車後，會有數名荷槍實彈的保安人員護送從特定走道踏進旅館，沿途也有數間安全圍屋，受到野獸追趕時可暫時躲入以確安全，值得注意的是，遊客不能隨意下樓，一直到隔天退房巴士到來才允許下樓。

住宿期間，旅館還提供動物生態講解課程供遊客參加，夜裡派專人巡守觀察，如有意在晚上見識到更多動物的夜棲習性，就可以打開房間內的蜂鳴器，接收專人傳來的訊號，不同的聲頻代表不同的動物在湖畔，2聲是花豹，3聲則是犀牛，許多白天不容易見到的動物都能在此時欣賞到，日夜都是見識肯亞生態的時機，讓遊客更不虛此行。



@HOME的JIA旅館

曾瑋琪

知名電視人人二雄說：「真正好的旅館能讓你忘卻一天旅行的辛苦，是疲勞的消除器。」而一個名之為「家」的旅館，經營者打造讓旅人獲得身心全然安憩的企圖再明顯不過。2004年1月，香港首間時尚精品旅館落成啓用，酒店名稱直接取中文「家」的英文音譯「JIA」命名之，就是希望讓每一位下榻於此的時尚旅人，能暫別五星級酒店制式、拘謹的服務，來到講究設計卻又帶出獨特住宿體驗的別致旅館，洗去或公務、或遊賞之後的一天疲憊。

香港一片風景牆

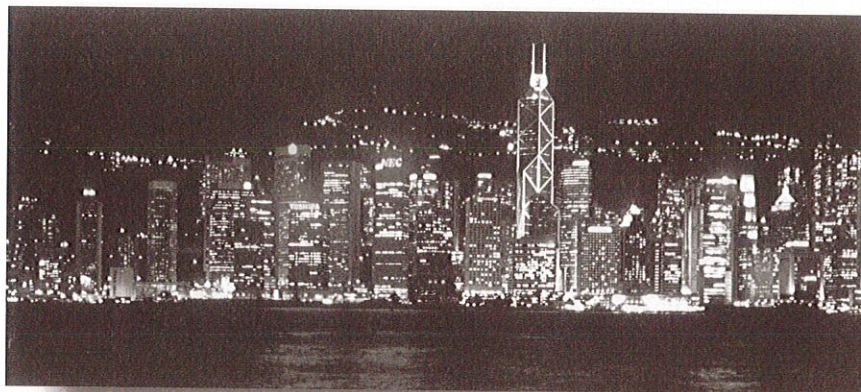
為了打造讓時尚國際旅人眼睛一亮的精品旅館，JIA Hotel請到法國設計大師Philippe Starck操刀打理，這也是Philippe Starck首次參與亞洲酒店設計。這座由舊公寓重新翻修的酒店，是結合精品旅館與公寓式旅館的二合一作品，從外觀開始呈現低調又傲然、極簡俐落卻又愜意自在的氛圍，特殊的旅店風情，已成為香港相當特殊的一道風景，推出之後即受到旅人們的青

睽，更被美國《Conde Nast Traveller》雜誌列為2005年旅店之選。

低調的創意喧囂

雖然坐落熱鬧繁華的銅鑼灣，JIA Hotel 卻是鬧中取靜。酒店外觀延續公寓時期的原貌而平淡無奇，僅有不起眼的小小銅色招牌。但走進JIA Hotel的大堂，簡約的柚木地板配上雪白垂廉覆蓋的牆壁，對照著Philip Starck設計的豪華絨毛長沙發、大理石桌、華麗吊燈以及獨特非洲土著裝飾品等，勾勒出一個天真淘氣並且戲劇張力十足、非常Starck式的設計遊樂園。

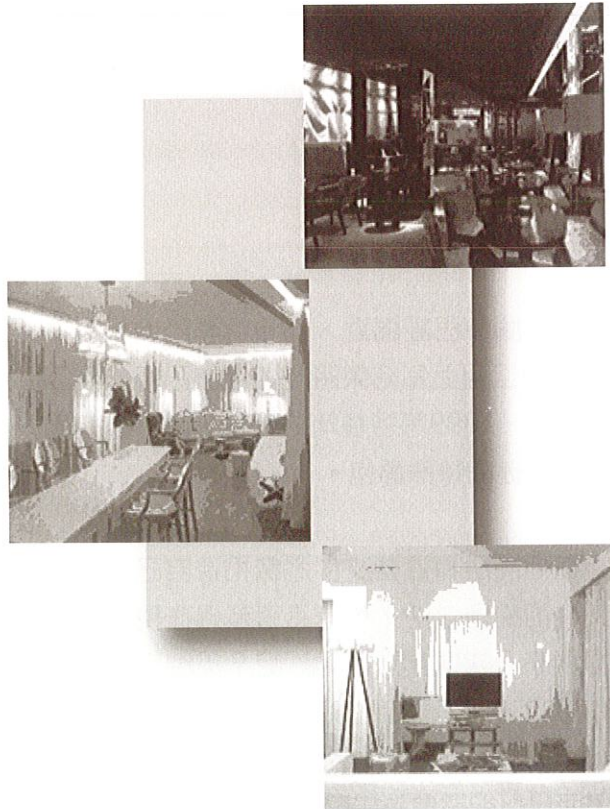
23層高的細長建築裡，共有54間客房與2間複合式閣樓，其中客房又依大小不同分成單間式與單房套房。Philip Starck果然是空間利用的高手，每間房間內巧妙運用清透的垂簾，簡潔俐落分野出客廳、飯廳、工作間以及廚房區，高級蔓藤花紋大理石洗手間更是畫龍點睛，透明布幔的素材，讓空間雖然經過切割卻依舊明亮寬敞，因此每個區域都保有自在的使用空間。



就把家搬到這兒

除此之外，房間配有先進的AV影音設備、可作180度旋轉的平面電視、環迴立體聲設備、DVD/VCD家庭影院組合、免費寬頻上網設備等；廚房設置了齊全桌椅廚具及冰箱，還有品味功能兼備的英國Smeg微波焗爐；簡潔的洗手間更配備了時尚的設計師物品以及豪華浴室用品；JIA Hotel配置Kiehl's 個人沐浴用品，是推開浴室門之後眼睛一亮的小精采。

住宿之外，JIA Hotel內設有兩間型格獨具的時尚餐廳，分別是澳洲自由式菜餚的OPIA與亞式及地中海式的地道家常風味的Y's小餐館，前者瀟灑奢華媚惑的情調，後者則宛如舉止得宜優雅的精緻美女，兩家餐廳推出不到2年的時間，即先後獲得媒體雜誌的青睞而入圍或獲選大獎。



§灌注設計靈魂§

JIA Hong Kong一炮而紅並且短時間之內拿下數個大獎，操刀設計者是關鍵，而JIA Hong Kong從酒店到餐廳的設計者，個個大有來頭。

首先，在酒店部分，由人稱跨界鬼才的Philip Starck掌舵。這位法國設計領域最具影響力的設計者，作品範圍從插畫、家具、果汁機到水龍頭都有，是當今設計界裡難得一見的全才設計者。至於OPIA與Y'S兩間餐廳的空間設計與陳設，則是由香港新銳設計師Andre Fu主導設計，香港許多知名人士都是他的客戶。菜單部分則由長駐墨爾本的得獎名廚Teage Ezard設計。

2006報稅春季掃除

本刊編輯部

春天的腳步已經臨近，而報稅季節也相去不遠了。到二月上旬結束時，你應該已經拿到了包括W-2、1099等各種年終報告，當然還有國稅局寄給你的特殊郵包。

在你將所有這些文件悉數扔進自己存放稅務文件的抽屜之前，你是否考量過在稅務方面也提早來一次“春季大掃除”呢？都說早起的鳥兒有蟲吃，而早動手的納稅人很可能還會得到更大的好處--真正開始報稅時面對的壓力會減輕，而且可能還會為自己省下一筆不小的錢。

盡早動手

為什麼今年我們應該盡早開始準備自己的報稅工作呢？以下這些理由都是很有說服力的：

*你去年是否對自己的抵押貸款進行了再融資，或者獲得了大量“合格股息收入”？資本利得的情況怎樣？如果事先沒有任何較為實際的預期，真到了報稅時，你恐怕是要大吃一驚、手忙腳亂的。

*你可能會得到一筆退稅款項，而這盡早申報是沒有壞處的。不過，除非你已經將所有數字都計算清楚，你是無法作出最後的確定的。你可以使用在線申報，以直接存款得到最快的退稅。如果計算之後你發現自己還欠山姆大叔一點錢，你當然可以等到4月15日之後再支付(今年是4月17日，因為4月15日是週末，而4月16日是華盛頓特區的假日)。

*你當然可以等到4月17日的最後期限之前再進行去年的IRA供款，但是為什麼要拖延呢？盡早準備，你就可以指導自己能夠進行多少供款，供款是否可以扣除，以及Roth IRA是否更適合你的需要。同樣，如果你有資格對Coverdell教育儲蓄帳戶進行供款，你也可以等到最後期限。你可以告訴自己的帳戶提供者，這供款是上一稅務年度的，但是無論如何，我們還是愈快愈好。

*如果你的家庭去年添了新丁，那麼恭喜你了。不過，你千萬不要忘記在報稅時多填寫一個撫養子女的社會安全號碼，即便後者還是嬰兒。不要等到最後一分鐘再申請社會安全號碼，現在就動手罷！

TAX.....TAX.....TAX.

*萬一有些重要記錄丟失了，你也將有更多的時間來向提供者索取。比如慈善捐贈收據，比如顯示自己支付的抵押利息的1098表格。如果你發現了錯誤，你也需要時間來進行更正。

值得當心的是：有些共同基金可能在你一月底收到最初的1099表格之後重新發佈其派息資訊。儘管這種情況並不常見，但是這些更正文件通常都必須在二月間寄到，因此這不應該成為你拖延的基礎。

你的1099共同基金表格應該將你的投資所得分解為合格股息(根據你的稅務等級，分別以15%或者5%的稅率課稅)、長期資本利得，以及按照普通所得稅率課稅的項目(比如短期資本利得、非合格股息和應稅利息收益等)。

同時，我們還應該留意的是，議會在2006年的最後一刻延長了一些稅務優惠的期限，包括州所得稅扣除、食宿及教師教室開支扣除等。你可以諮詢國稅局或者自己的報稅顧問，以獲得和自己相關的最新資訊。

知識就是力量

即便你不是獨立準備報稅的，稅務問題的潛在影響對你而言也是非常巨大的。你至少應該知道稅務法規幾乎影響到你所有投資理財方面的決定。

除了從國稅局收到的所有文件之外，你其實至少應該對國稅局網站上的Publication部分有充分的瞭解——你可以登錄www.irs.gov/publications/index.html——尤其是Publication 17: Your Federal Income Tax和Publication 550: Investment Income and Expenses兩部分。從這裡，你可以瞭解很多有價值的資訊，包括如何報告利息、股息、資本利得，以及投資方面的開支如何享受所得稅扣除等等。

歸根究底，報稅工作是不應該等到最後一分鐘的。盡早開始可以讓你的整個過程更為順暢，並盡可能減輕你的稅務負擔。何樂而不為呢？



Tax rates

贊助
廠商

- 封面 Choice Hotels Group
封底 CF Kent Hospitality Furniture
封面裡 First Choice Bank
封底裡 AT&T
3 Cal Lighting
4 InterContinental Hotels Group
5 HFS
6 SYNTAX
- 67** A-Mac Furniture
68 Kenny's Supply Best Bedding
69 SDH Hardware Inc.
70 Altlas
71 New York Life
72 Vic Inn- Ternational Co.
73 HRH
74 National PC & Networking Services
75 Sunny Painting
76 United Sources Inc.
77 Premier Communication Inc.
78 GAT Collection



American Lighting
The Lighting Source for the 21st Century

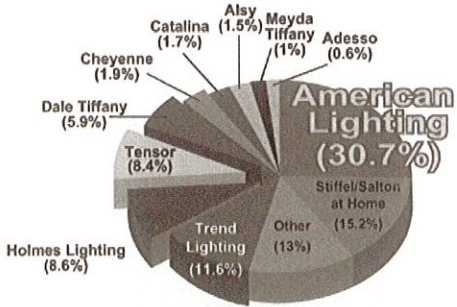


800A Iowa Avenue, Riverside CA 92507 USA
Tel: 951-328-8000 Fax: 951-328-8099/8018

價美質優家用旅館燈飾

全美消費者雜誌 (HOMEWORLD MAGAZINE) 評定

全美 "第一品牌"



ACUBI™
Office Space Systems
HOTEL & HOSPITALITY FURNISHINGS

美華辦公傢俱公司

隔間屏風 • 工作站系列

現代時尚與空間流線

組合成為高效率辦公室



Order Hot Line:
TEL: 951-328-8182, 8186, 8110
800 Iowa Ave., Riverside CA 92507

www.Acubi.net

★歡迎洽詢•免費估價•客戶需求•量身訂造★

大友 供應 公司

床墊

Kenny's Supply Best Bedding

供應：

旅館的所有必需用品及床罩、窗簾、壁畫
特別為旅館設計的床墊及沙發床



感謝以下旅館採用本公司產品

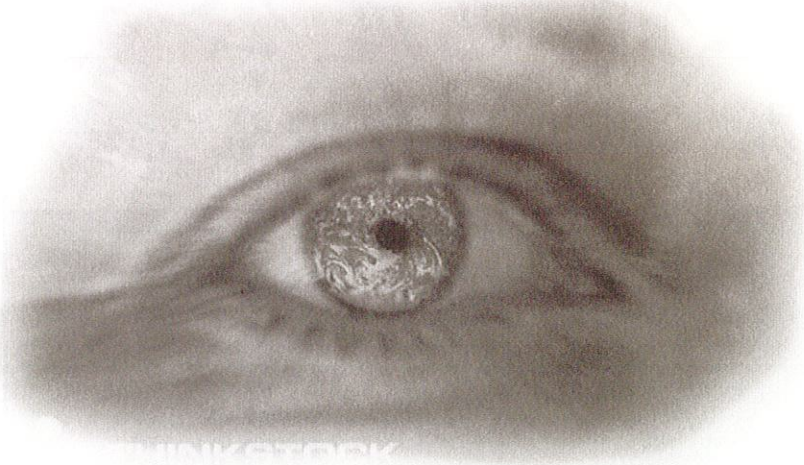
- Holiday Inn Select Miramar
- Holiday Inn Express Sea World
- Staybridge Suites Lake Forest
- Ramada Plaza Hotel Anaheim
- Holiday Inn Rancho Bernardo
- Staybridge Suites Milpitas
- Best Western Laguna El Toro Inn
- Holiday Inn Express Anaheim

Tel: (323) 721-0252 Fax: (323) 721-6086

2845 Supply Ave., City of Commerce, CA 90040

使用高科技電子鎖

提昇您的旅館與時代同步



- 提昇旅館品質
- 本電子鎖具備電子鎖和機械鎖雙重功能
- 高品質，低價格 \$105/unit
當地供貨，無須付運費
- 當地資深技術人員，負責安裝維修，
服務便捷



\$98.00

Z-LCD161

旅館客房保險櫃

液態顯示、電子密碼

淨重 12.7 kg

規格：462 x 422 x 223

旅館公會會員優惠價



SDH Hardware Inc.[®]
Global Interlok Inc.

1-714-635-6888
1-714-535-6688

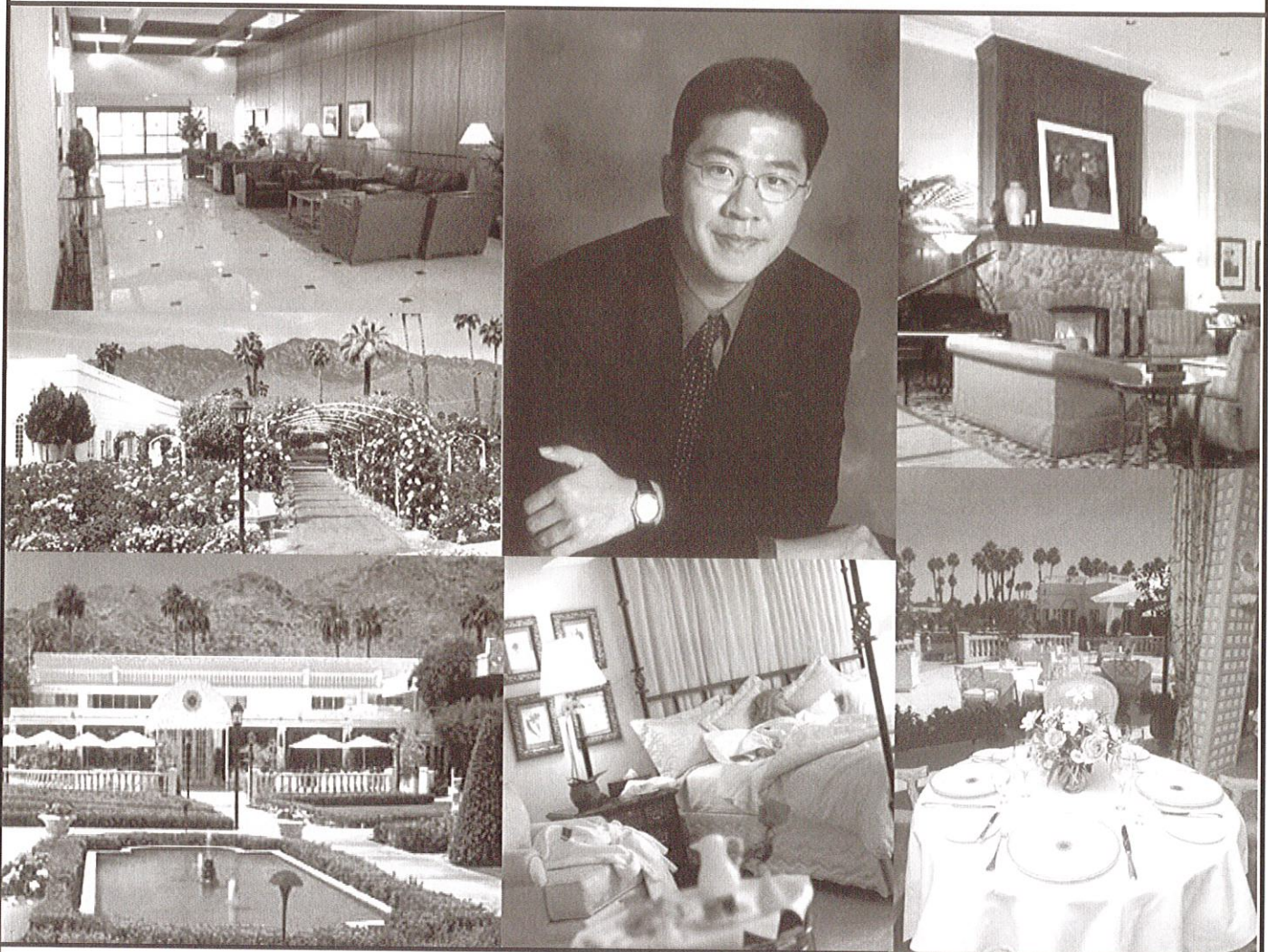
華美電子鎖 鄭春暉 <國語>
Jamie Chen (English)

ATLAS HOSPITALITY GROUP

The Market Leader in California Hotel Sales

加州專業旅館地產公司

領導加州市場交易 開拓旅館投資商機



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/南加州旅館業同業公會理事 Wilson Wang 汪蔚興

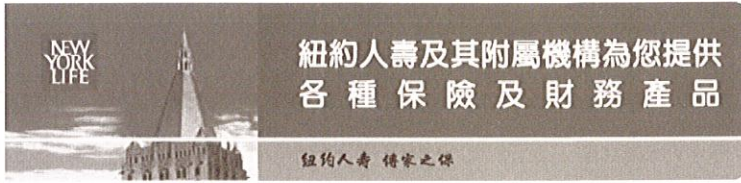
2500 Michelson Drive, Suite 110, Irvine, CA 92612

Telephone: (949) 622 - 3402 Fax: (949) 622 - 3410

Web: www.atlashospitality.com Email: wilson@atlashospitality.com



Atlas
HOSPITALITY GROUP



- 人壽保險
- 長期護理保險
- 各類年金
(Annuities)
- 浮動靈活壽險*
(Variable Universal Life*)
- 共同基金*
(Mutual Funds*)
- 退休基金儲存
- 房屋貸款保障
- 子女教育基金儲存
- 企業經營需要
- 遺產規劃

*offered through NYLIFE Securities Inc. (Member NASD/SIPC)
00302874CV#1

Tiffany Luo
保險顧問
Agent
CA INS LIC #OE71711
New York Life Insurance Company
紐約人壽保險公司
901 Corporate Center Dr., #101
Monterey Park, CA 91754
818-625-2630

註冊業務代表
Registered Representative for
紐約人壽證券公司
NYLIFE Securities Inc.
(Member NASD/SIPC)

The offering documents (policies, contracts, etc) for all products from New York Life Insurance Company and its subsidiaries are available only in English. In the event of any dispute, the provisions in the English language of the policies and contracts will prevail.



紐約人壽

紐約人壽名列美國『財富』企業百強(Fortune 100)之列，是全美最大的互惠保險與財務公司。該公司目前正在招聘業務經理和業務代表。公司向合格者提供全面持續的培訓，優厚的薪資福利和強有力的支持，求職者需具有合法的工作身份。

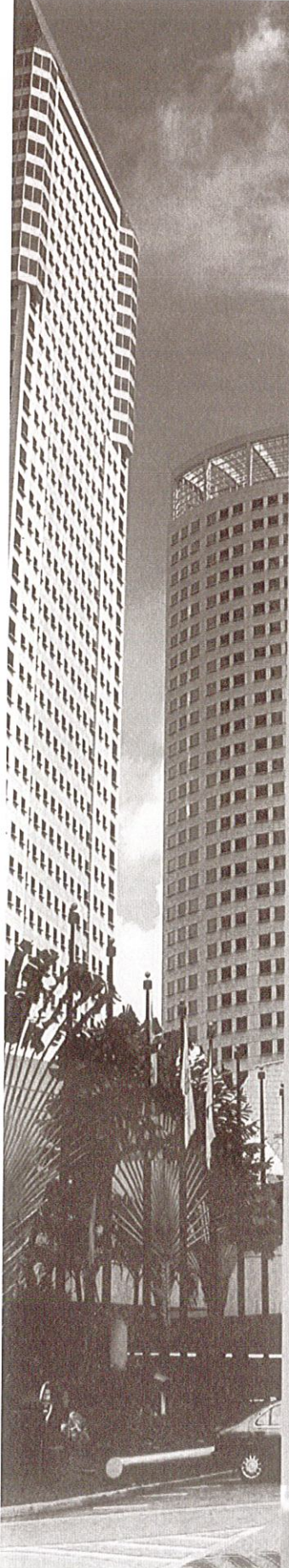
General Office
3201 Temple Ave. #200
Pomona, CA 91768

Sales Office
901 Corp. Center Dr. #101
Monterey Park, CA 91754

分公司經理：

馮聖明 Sherman Fong

626-215-4584



A SINGLE SOURCE OF COMPLETE LODGING SERVICES

旅館投資管理專業

Creating Room of Opportunity **VIC INN-TERNATIOAL CO.** serving the California Lodging Industry Since 1976. We have built a tradition of creating solid opportunity for our clients and their capital resource.

HOTEL BROKERAGE

買賣

\$10 + Million
Any Size Motel/Hotel
Can take special Assignment

HOTEL FINANCE FIRST MORTGAGES

第一順位貸款

%5 + Million
Up to 65% LTV
Fixed/Floating
Economy - Luxury
Motel/Hotel Properties

HOTEL MANAGEMENT

經營

Limited to Full Service
Motel/Hotel
Any Size Motel/Hotel

2nd MORTGAGES

第二順位貸款

Please call for detail

HOTEL ASSET MANAGEMENT

資產管理

Limited to Full Service
Motel/Hotel
Any Size Motel/Hotel

MEZZANINE CAPITAL

高額貸款

\$2 + Million
Up to 90% LTV
Fixed/Floating
Economy - Luxury
Motel/Hotel Properties



VIC INN-TERNATIOAL CO.
Hospitality Investment group

金龍旅館實業公司

1455 Monterey Pass Rd., Suite 201
Monterey Park, CA 91754
Tel: 323-268-8886
Fax: 323-268-6188

Visit www.vicinn7.com

or contact: Gerald Wang 汪俊宇 (President) 323-268-8886 gwang@vicinn7.com



We know we can't insure the whole world...just yours.



Hilb Rogal & Hobbs Insurance Services of California specializes in providing insurance to the Hospitality Industry.

- Low-Cost Workers' Compensation Programs
- Commercial Packages & Umbrella Programs
- Employment-related Practices Coverages

For a quote on any of your insurance needs,
please contact Joel Brand, Vice President, at
joel.brand@hrh.com or 800-405-0300, ext. 5255.
7250 Redwood Blvd., Ste. 300
Novato, CA 94945



hilb rog al & hobbs™

www.hrh.com
License # 0511289

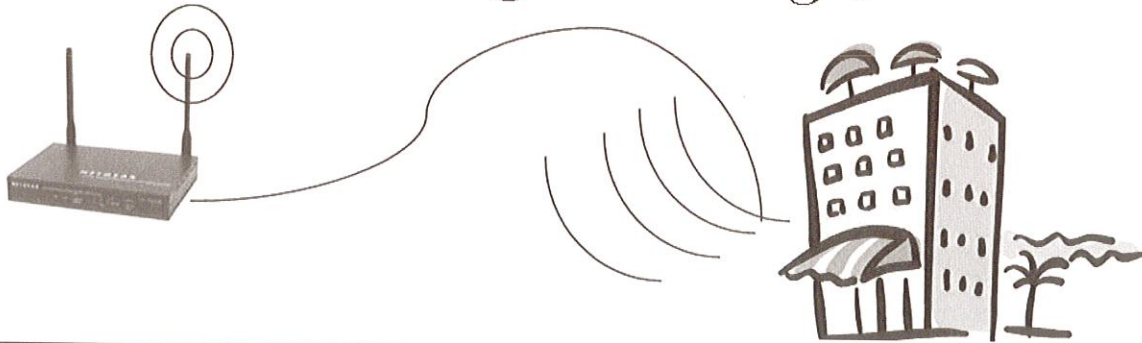
PROBLEM SOLVED.™

HRH typically acts in an agent's capacity and receives compensation as a representative of one or more insurance companies. HRH may also receive compensation from other sources when acting as an agent. Unless HRH has a written agreement where HRH represents that it will be acting in a broker's capacity and will be compensated only by agreement with the client, or is acting as a wholesaler for other licensed producers, HRH will be acting in an agent's capacity.

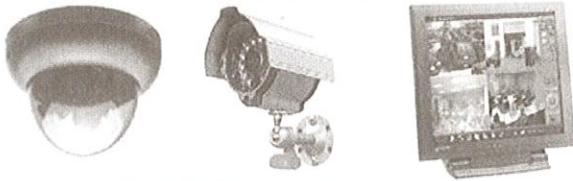
(((WIRELESS INTERNET)))

無線上網

**Hotels, Motels,
Big Buildings,....etc.**



Direct Inc. 1011 1111 1111



SYSTEM SPECIALS

Security Camera System
從家中看見自己的旅館

**No more Video
Tapes**



Tom Lin

Service Hotel Front desk Computer
since 1992,
Days Inn, Travel Lodge, Best Western,
Quality Inn, Comfort Inn, ...etc.

專業旅館電腦維修

Free Estimate with in 50 miles

免費估價

909-444-7841 CELL: 951-232-0164, 909 9195888

National PC & Networking Services



SUNNY PAINTING CO.

Residential-Commercial
Interior & Exterior Specialists

- *Houses
- *Condominiums
- *APTS
- *Hospitals
- *Warehouses
- *Water & Sandblasting*
- *Stores
- *Hotel & Motel
- *Factories
- *High-Rise Buildings
- *Difficult Jobs

**TAKE ADVANTAGE
OF OUR QUALITY WORK
& LOW PRICES**

Call for Free Estimate

Tell: 1(800) 511-1688

(213) 365-8228

(213) 365-9393

(818) 541-1894

(909) 623-5319

Fax: (213) 365-8306

Lic. # 621438

Fully Insured



REFERENCES Commerical & apartment Building:(EXTERIOR)

1. Holiday Inn Select Hotel:
-21725 W. Gateway Center Dr., Diamond Bar, CA 91765
2. Howard Johnson Hotel/ LAX
-8620 Airport Blvd., Los Angeles, CA 90045
3. Holiday Inn :
-38630 Fifth St. -West Palmdale, CA

4. Holiday Inn Express Bakersfield
5. Holiday Inn Express Pasadena
6. Days Inn Hotel
7. Clarion Hotel LAX Airport
5249 West Century Blvd.
Los angeles, CA 90045

CALL OUR TOLL FREE NUMBER 1-800-511-1688
sunny-painting@sbcglobal.net

高貴不貴

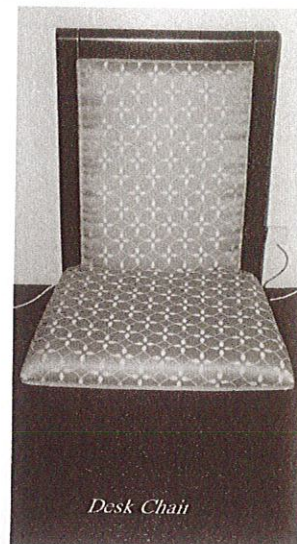
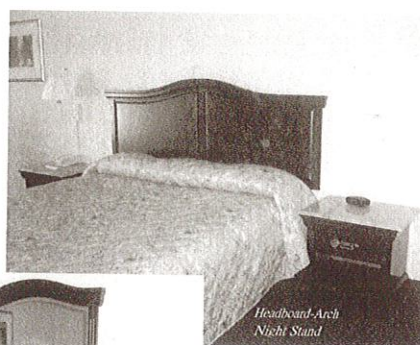
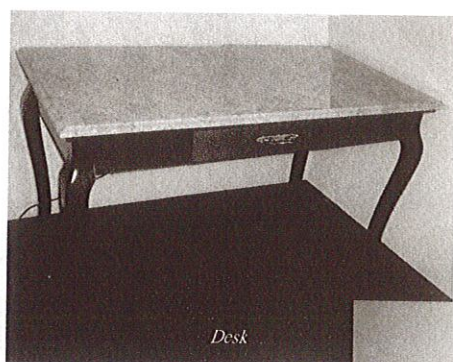
好的旅館設備，使你的旅館等級升星

泛美家具公司

UNITED SOURCES

買傢俱送贈品，多買多送。(數量有限，送完為止)

供應旅館傢俱、地毯、床單、窗簾、浴室檯面、SHOWER WALL



所有家具採用真正的硬木，不怕碰撞！

家具頂面採用耐磨的 FORMICA 材料及花崗岩石板。

工廠直營，歡迎任何規格訂做

電話：(909)576-9131 (Mike) / (626) 810-0333 (0)

E-MAIL：longtsai@aol.com / FAX：(626)810-3380



- 專精旅館客房有線,無線高速上網
- 華人經營,技術專業,多年經驗
- 最好價錢,最佳品質,一流服務
- 24小時客服,系統監控
- 舊換新有折扣
- 服務遍及全美.歡迎比價

Specialize in Hotel Guest Rooms / Public area High Speed internet Access

Best Quality, Best Price, Best Service

Years of installation Experience

24x7 Technical Service

Country Wide Service. (free site survey possible)

Contact

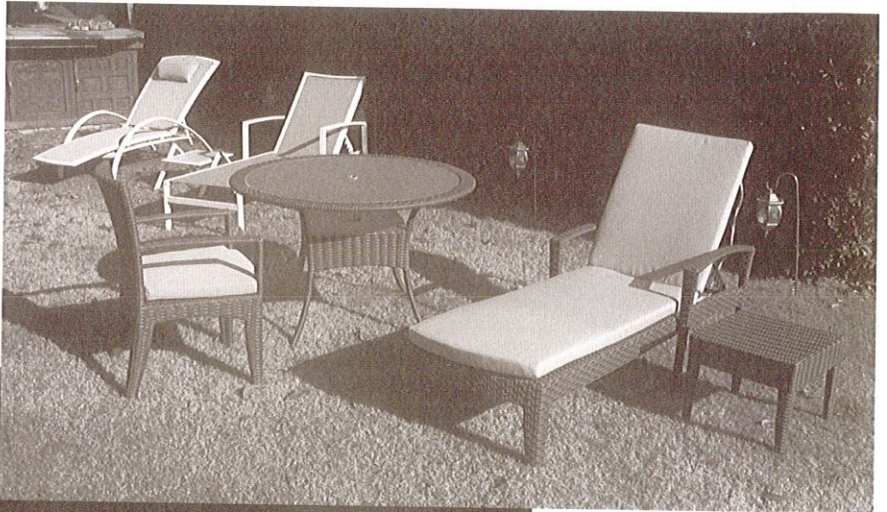
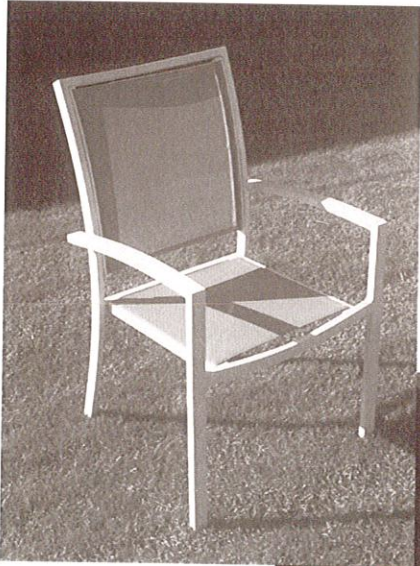
Gray Liao

Tel: 949.878.8828 (國,台,英語專線)

garyliao@premier-com.net

www.premier-com.net

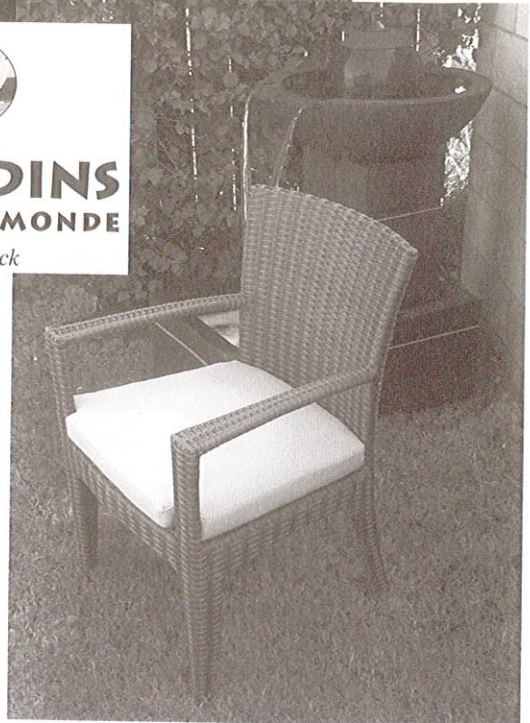
Professional outdoor furniture



GAT Collection
Teak
Aluminum
Rattan

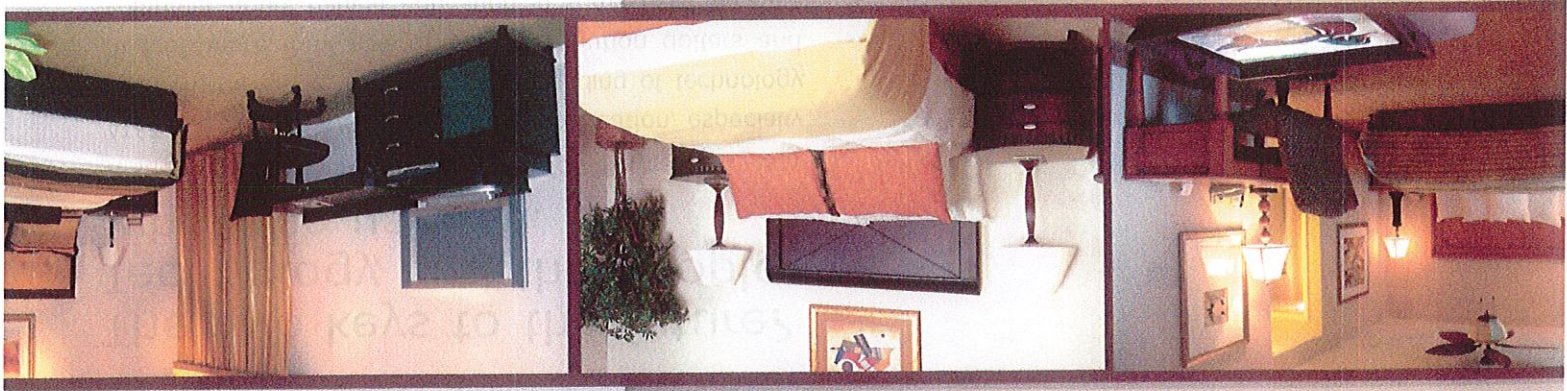



LES JARDINS
AU BOUT DU MONDE
Mobilier en teck



Chris Wang
626-2026723
chris@pabcla.org

你想以最好的價格買到最高級的家具嗎？
請來 C F KENT 工廠直接訂購



- C F Kent 公司是美國希爾頓集團 (HILTON), MARRIOTT, 喜來登 (STARWOOD SHERATON) 等五星級酒店的合約供應商 (APPROVED VENDOR), 過去五年已完成希爾頓 260 家, MARRIOTT 以及喜來登等 135 家的家具工程。
- 我們也完成了 HOLIDAY INN EXPRESS, RAMADA 以及 BEST WESTERN 等 130 多家集團酒店的家俱工程。
- 我們是南加州台灣旅館同業公會的特約供應商。
- 我們接受室內設計師任何指定規格要求產品。
- 歡迎來 City of Commerce 工廠的 Show Room 參觀洽談。

美國肯特酒店家具專業製造廠



5822 Smithway Street City of Commerce, CA 90040 TEL: (323) 346-2500 FAX: (323) 346-2700 EMAIL: cfkent@cfkent.com



**The two keys to the future?
Technology, and the people
who'll be using it.**

It strengthens communities. And transforms lives. That's why AT&T is so committed to improving education, especially through the greater use and understanding of technology. In fact, more than half of our contribution dollars and volunteer hours benefit education in some way. Because who knows, the student we help today could be the scientist, doctor or business leader who helps someone else tomorrow.