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

# 南加州台灣旅館業同業公會
# 年會特刊

JUNE
2005

## 30th Anniversary Special Edition　三十週年紀念專輯

## 慶祝創會30週年

南加州台灣旅館業同業公會

三十週年紀念專輯

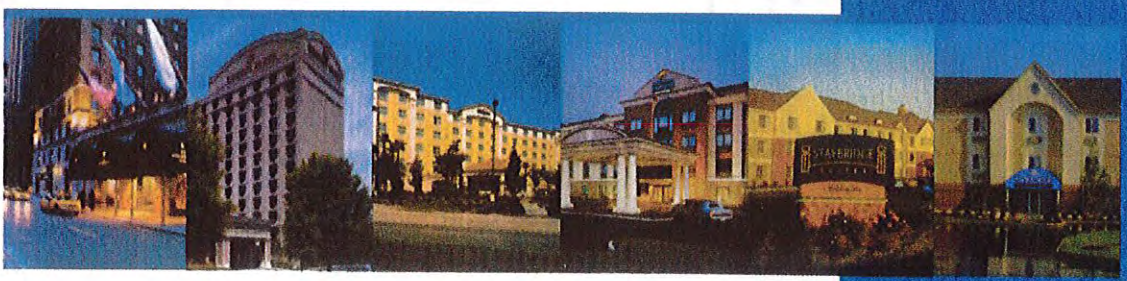
30th Year Special Edition

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

www.thmasc.com
thmasc@sbcglobal.net

南加州台灣旅館業同業公會
Tel: (626) 280-2207
Fax: (626) 280-2243
Address correction requested

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*



©2005 Hilton Hospitality, Inc. 36USC220506

The Hilton Family

Hilton

CONRAD HOTELS

DOUBLETREE®

EMBASSY SUITES HOTELS®

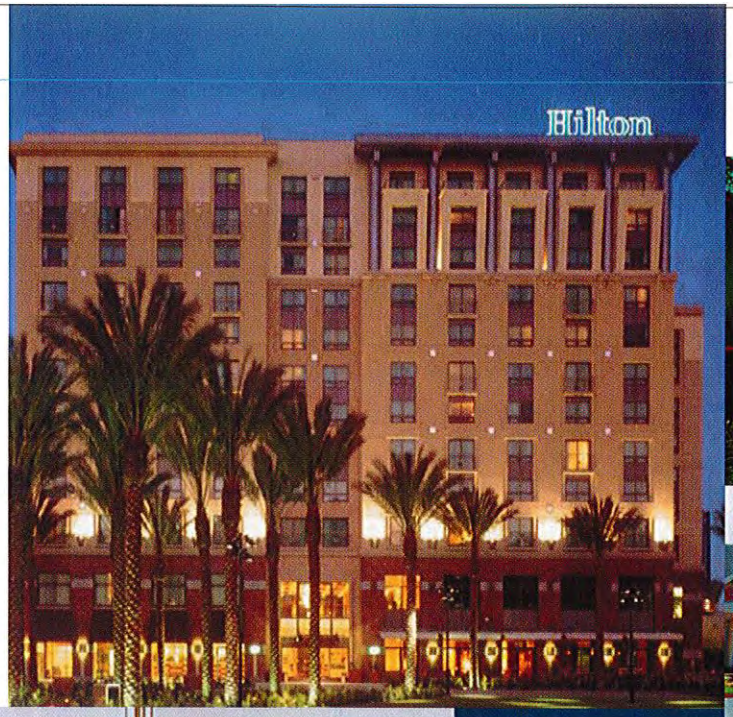
Hampton INNS & SUITES

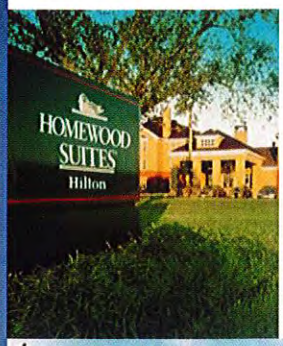
Hilton Garden Inn®

HOMEWOOD SUITES Hilton®

Official Sponsor of the U.S. Olympic Team

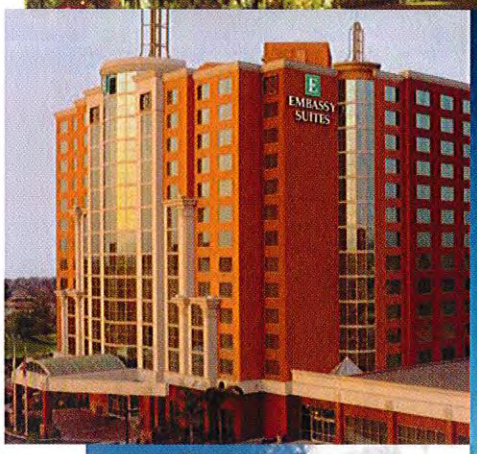
USA

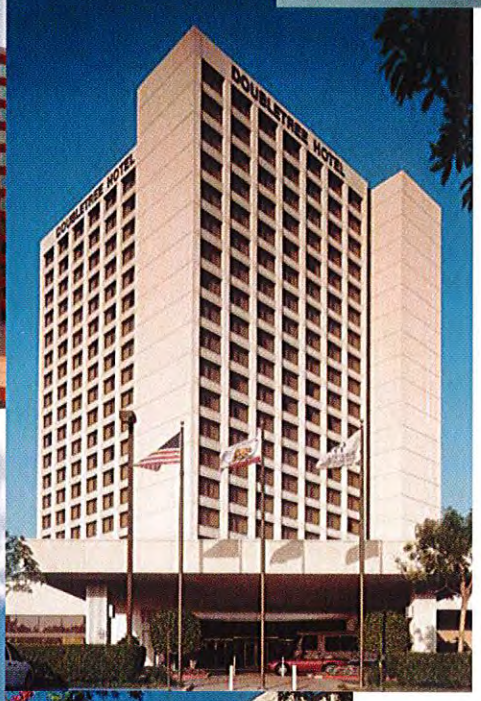


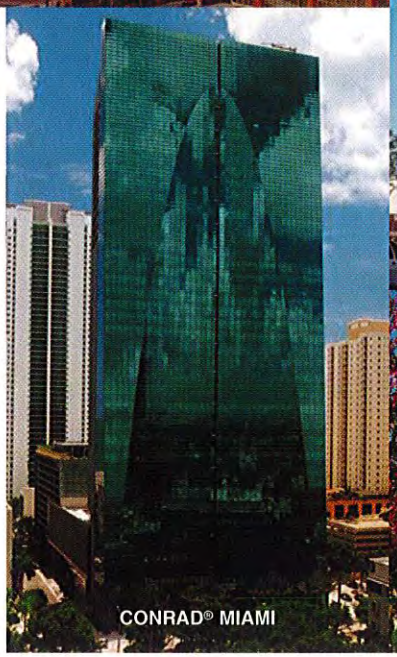



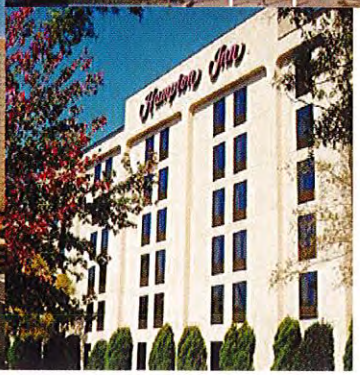







# We're all about options. For our owners and our guests.

For franchise opportunities, call 1-800-286-0645 or visit hiltonfranchise.com.




# 竭誠為您提供堅穩的支持

國泰銀行是西岸最優秀的銀行之一，於四十多年來，秉持提供卓越商業銀行服務的一貫信念，滿足您不同的金融服務需求。

為了配合您拓展新領域，我們的全球服務網絡，包括位於加州、華盛頓州、德州、麻薩諸塞州及紐約州的三十六家分行，以及香港、台北與上海的三個辦事處，隨時候駕，為您服務。此外，我們的網上銀行服務可助您隨時在全球任何一個角落達成商業目標。

國泰銀行以六十一億元的資產作後盾，與所有同仁，信守著相同的理念，全心全意為您提供全方位的個人及商業銀行服務，幫助您達成財務上的目標，邁向成功的高峰。

CATHAY BANK
精進的規模，不變的承諾

1-800-922-8429
www.cathaybank.com

蒙市分行
250 S. Atlantic Blvd.
Monterey Park, CA 91754
Tel : (626) 281-8808

Member FDIC EQUAL HOUSING LENDER 04/05




中華航空
CHINA AIRLINES

華航不斷引進新機，更新機隊，全機隊平均機齡5.8年，為全球最年輕機隊之一。
華航不斷追求創新，以最專業的團隊及最貼心的服務，讓您親身感受飛航與服務的新境界。

www.china-airlines.com　華航客服中心：**1-800-227-5118**

# ATRIUM HOTEL

AT ORANGE COUNTY AIRPORT

在橙縣機場

*Conventions, Retreats, Banquets,*

*or Your Wedding Day, traditional or contemporary, festive*

*or formal, intimate or grand,*

*The ATRIUM HOTEL will surpass your expectations...*

*Continental or Chinese cuisine*

*Waterfalls, Euro-Asian cuisine*

舉辦會議、靈修、宴會或您的結婚喜日，傳統或現代，歡慶熱鬧或正式、
小型親切或大型豪華，THE ATRIUM HOTEL 都將超越您的預期…
歐式西餐或中式餐飲。

*THE ATRIUM HOTEL is across from the Orange County Airport,*

*surrounded by tropical gardens. Come by to explore the possibilities.*

*For a site tour, please call our Catering specialists*

THE ATRIUM HOTEL 位於橙縣機場對街，
環繞在熱帶花園間，請光臨親自探索選擇各種可能的服務。
歡迎參觀本酒店旅館，請電我們的酒席專家。

華人經營 熱誠為您服務

**(949) 833-2770 or (800) 854-3012**

**18700 Mac Arthur Blvd., Irvine, California**

**www.atriumhotel.com**

Holiday Inn EXPRESS®











**HOLIDAY INN EXPRESS**
**ANAHEIM MAINGATE**
435 W. Katella Ave., Anaheim, CA 92802
Tel. 714-772-7755 Fax 714-772-2727

**Reservations**
**800-833-7888**

www.holiday-anaheim.com
info@holiday-anaheim.com

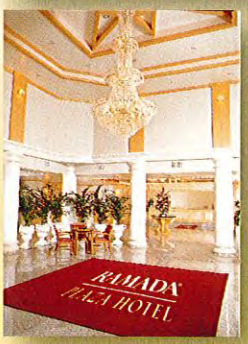
ANAHEIM RESORT
California

RAMADA®
PLAZA





THE Anaheim RESORT






**Reservations**
**1-888-543-7878**

515 W. Katella Ave., Anaheim, CA 92802
(714) 991-6868 Fax (714) 991-6565
www.ramada-anaheim.com
info@ramada-anaheim.com



# A SINGLE SOURCE OF COMPLETE LODGING SERVICES

# 旅館投資管理專業

Creating Room of Opportunity **VIC INN-TERNATIONAL 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

# 大友 供應 床墊 公司

# 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

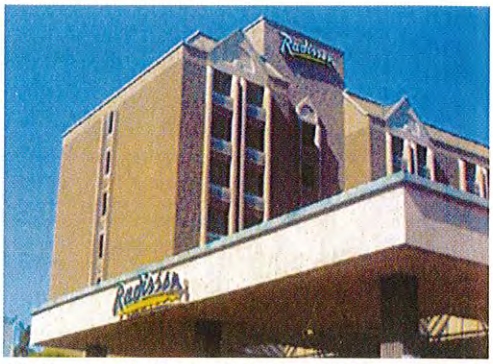
- Holiday Inn Select Miramar
- Holiday Inn Express Sea World
- Staybridge Suites Lake Forest
- Ramada Plaza Hotel Anaheim
- Holiday Inn Rancho Bernardo
- Staybridge Suites Milpitas
- Best Western Laguna El Toro Inn
- Holiday Inn Express Anaheim

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

**2845 Supply Ave., City of Commerce, CA 90040**



Hilton Pleasanton Hotel, California 林漢清



林漢清 Radission Whittier Hotel, California

# 恭恭日上



Clarion Fort Worth Hotel, Texas 林漢清



張文毅 Brawley Inn, California



Alexis Resort & Villas, Las Vegas Nevada
張先生



張先生 Hilton Newark/ Fremont, California




李維誠
Howard Johnson Hotel LAX, California

**Asia Pacific Management Group, Los Angeles**

**American Property Management Corporation - San Diego**

**American Property Management Company - China**

**Terry Lee 李德揚 賀**

**南加州旅館同業公會30年來對於華僑、旅館同業及主流社會的貢獻是不可磨滅。**

# VICOMPTEL

Computer & Telecommunication Inc.

華 人 總 代 理

# 美加電訊公司



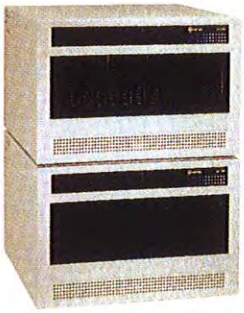












MITEL®

SX-200FL
SX-200ICP

## 年專業技術經驗 • 專門解決各種系統上疑難雜症

**專精：**

- 旅館電話（10線至700線）
- VOICE MAIL系統
- CCTV閉路電視安全系統
- 電腦網路連線設計
- 辦公室搬遷移機
- 代理各種新舊廠牌
- 提供簡易貸款
- 承接辦公大樓／大小旅館／公司行號／住宅
- 自動算帳系統
- 全套工程設計、施工及售後維修
- 免費估價

STATE LIC.#499739

*客戶的滿意及最佳風評，是您最佳的保證！*

..... Sheraton Hotel、Holiday Inn、Ramada Inn、Best Western、Comfort Inn、Quality Inn、Travelodge、Econo Lodge、Hilton Hotel、Super 8

**800-322-6591**

南加：
2311 N. Durfee Ave.
El Monte, CA 91732

**626-442-9929**

# Remote Digital Video Surveillance System

# 數位遠端遙控錄影監視保全系統



***Brought to your by***

# MAGICTEK INC.

In business since 1989 competitive prices and excellent service.

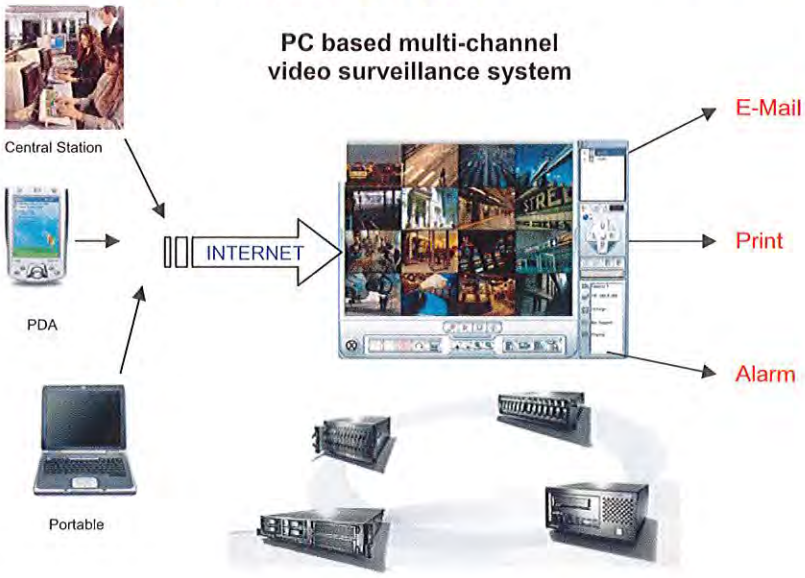
**Intel Product Dealer**

**Samsung Reseller**

**Microsoft Certified Partner**

**HP Authorized Service Center**

*VERY AFFORDABLE*
*ADD TO EXISTING SURVEILLANCE SYSTEM*
*RELIABLE & SECURE*
*EASY TO USE*
*EASY SETUP*
*VIEW FROM ANY SITE WITH INTERNET CONNECTION*




*How about monitoring the babysitter when you are away?*

*Own a business? How about Retail Store or Warehouse Surveillance?*

*Do want to know what your kids are doing while you are away?*

*Do you want to feel safe and protected?*

*Crime is at Record High but you can protect your investments Today!*

*In this modern age of Technology the use of surveillance video has endless possibilities.*

*High Resolution Color Dome Cameras*
*Computer Controlled Video Surveillance*
*Real Time Backup*
*View Your Recordings via the Internet**
*Indoor and Outdoor use Cameras*
*Color or Black & White Recording*
*Weatherproof & Night Vision Cameras*
*Quick Set-up and Free Delivery*
*High Quality MPEG-4 Recording*
*Motion Detector & Adjustable Image Size*
*Wireless Systems Available*
*2, 4, 8, or more Cameras*
*Hidden & Discrete Cameras Available*
*View Up to 16 channels on 1 Screen*
*Can co-exist with any current surveillance system*
*Contact our Support Staff for further information*

*Complete Solutions you can count on:*



*Network Design and Upgrades*
*Network Cable Installation*
*Network Troubleshooting*
*Free Technical Support Service*
*LAN/WAN Solutions*
*Connectivity Solutions*
*PC Repair and Upgrades*
*Computer Network Security*
*Hardware Sales & Software Sales*
*Desktops, Workstations, Servers*
*Accessories and Supplies*
*Computer Maintenance*
*Internet Connectivity Solutions*
*Data Protection*
*Recovery Solutions*
*Laser, Ink Jet, Plotter, Fax, Copy and Dot Matrix Printer Service & Contracts*
*Computer Network Consulting*
*Custom Built PC's, Notebooks & Servers*
*Computer Security*
*Email Setup*
*Video Surveillance Systen*
*Wireless Solutions*



*Just a few of our Satisfied Customers*

*Ramada Inn, Anaheim*
*Holiday Inn, Anaheim*
*Game Quest, Buena Park*
*Ace Poultry, Las Vegas*
*Comfort Inn, Anaheim*
*Lynn's Corp. of America, Compton*

負責人：張文正

*1-888-MAGICTEK*

*GIVE US A CALL!*

*Come see a live Demo Today!!*

*570 S. State College Blvd Fullerton, Ca 92831*

*Website* [www.magictek.com](http://www.magictek.com)

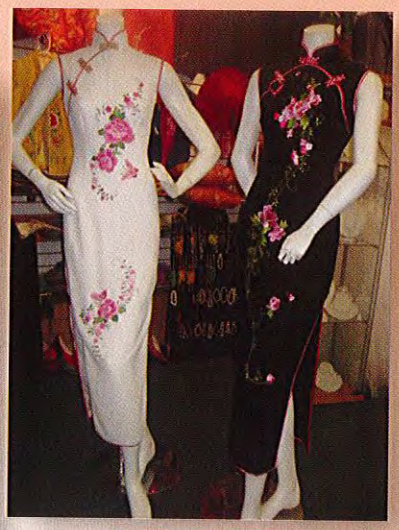
*for more information contact technical support at* [william@magictek.com](mailto:william@magictek.com)

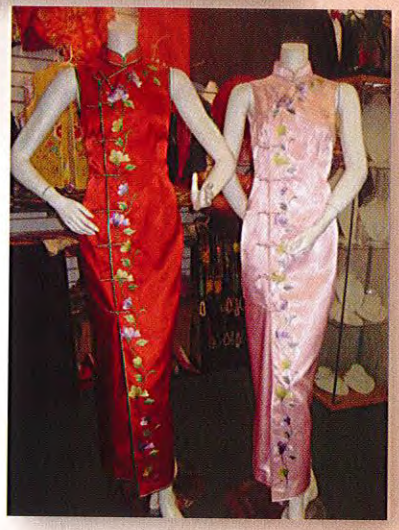
*Business Hours M-F 8:30-6pm Sat. 10am-3pm Sun Closed * Requires a minimum of DSL*











# 錦繡旗袍洋服
## vinshop u.s.a.

香港名家設計
30多年經驗專業裁縫師Peter&Anna為您量身
百種絲綢布料款式選擇.
專業製作修改熱誠服務.
歡迎訂做：旗袍、裙掛、西裝、婚紗禮服、職業制服、燕尾服

*香港名家專業裁縫師Peter&Anna合影




錦繡旗袍洋服
**vinshop u.s.a.**
七天營業10am~8pm (週日請先預約)
626-820-5989
cell:626-893-5525
www.vinshopusa.com
15902 Halliburton Rd.
Hacienda Heights.CA 91745

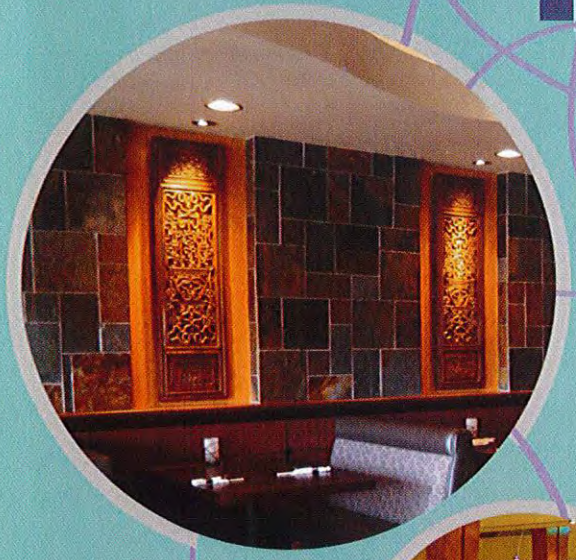
# Design



* Hotel / Resort
* Restaurant
* Retail Store
* Purchase

# Construction

* Custom Home
* Shopping Center
* Warehouse



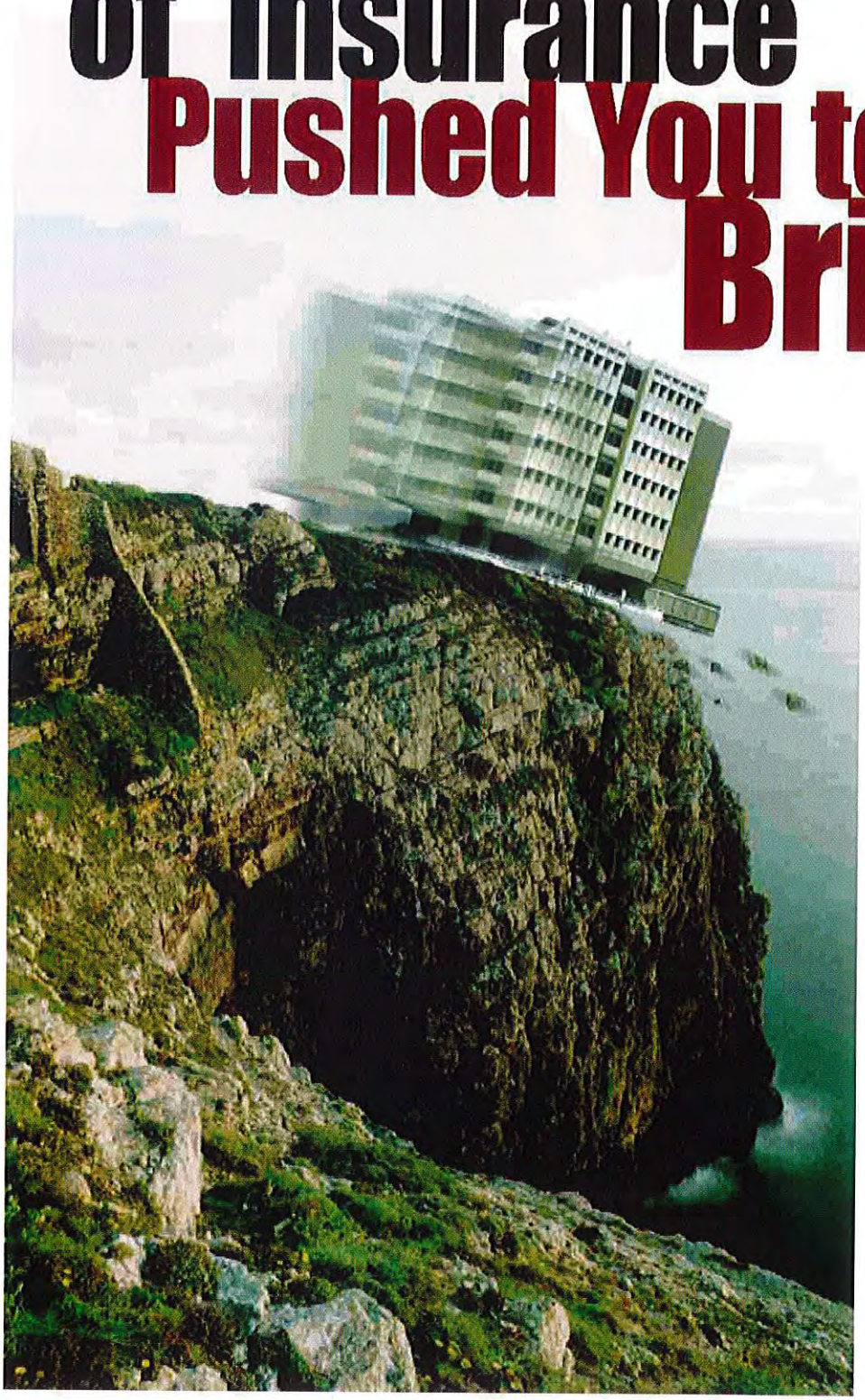





**L.A. MUSE CO.**
**JENNY'S GROUP , INC**

1721 W. Garvey Ave. #E. Alhambra, CA 91803
Tel : 626-300-5792 Fax : 626-300-5791

# Has the High Cost of Insurance Pushed You to the Brink?



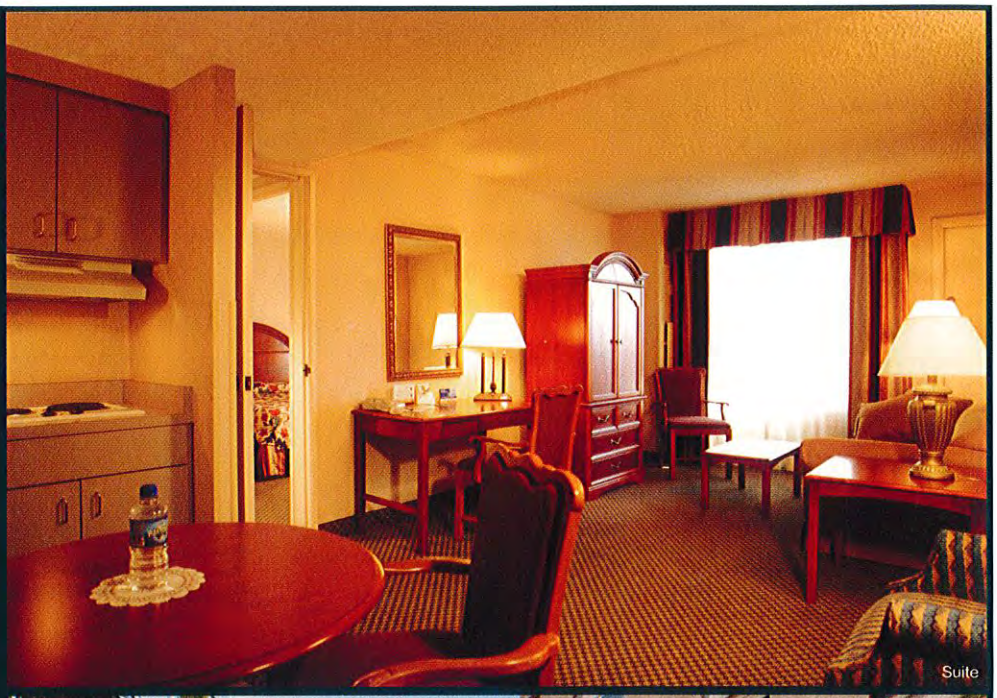
**Call today!**
**(800) 466-8951**

**Ask for**
**Christopher Jensen**

PETRA
PP
PACIFIC

Petra Pacific
Insurance Service, Inc.
13950 Cerritos
Corporate Drive
Suite A
Cerritos, CA 90703
www.petrapacific.com
Lic #0817715

# Vacation Time!


Suite

**Here's a special offer for all those military families traveling on vacation!**

(For those active duty traveling on orders or for business, please contact our friendly sales department for your special rates.)




## $79.00/Night

Standard Room
(Suite pictured would be additional)
Friday, Saturday & Sundays! *Including complementary continental breakfast!!*

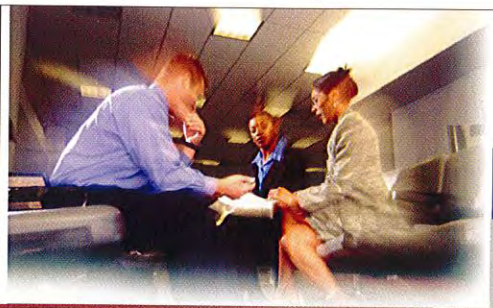
Holiday Inn Select - Miramar
9335 Kearny Mesa Road
San Diego, CA 92126

www.MiramarHI.com

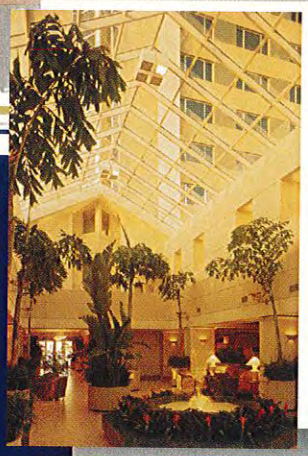
858 / 695-2300 Phone
858 / 578-7925 FAX

Above rates are not available on holidays or special events. Rates are subject to change without notice.





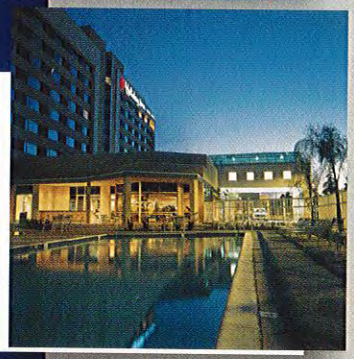
BRIGHTON MANAGEMENT

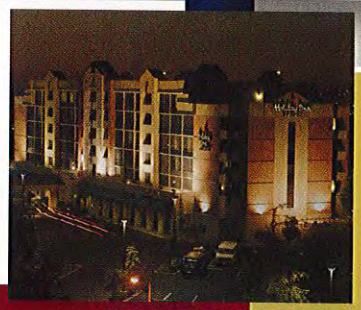


# Brighton Mangement

總裁 范約瑟

## 恭賀
## 南加州台灣旅館業同業公會
## 第三十屆年會





Location.

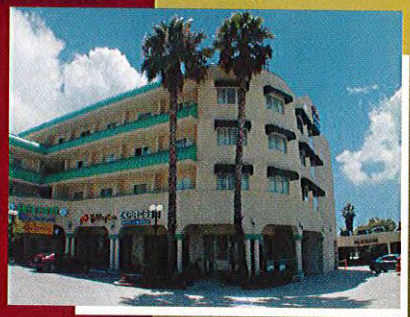

Brighton Management
21725 E. Gateway Center Dr.
Diamond Bar, CA 91765

Tel #. 909.860.6255

Fax #. 909.612.5730

EMAIL. brightonllc@aol.com

WEB. www.brightonmanagementllc.com

# Vacationing in San Diego?

## Holiday Inn Rancho Bernardo

**A perfect place to stay!**

**$79.00/Night**

Standard Room
Friday, Saturday & Sundays!

*Including complimentary buffet breakfast daily!*



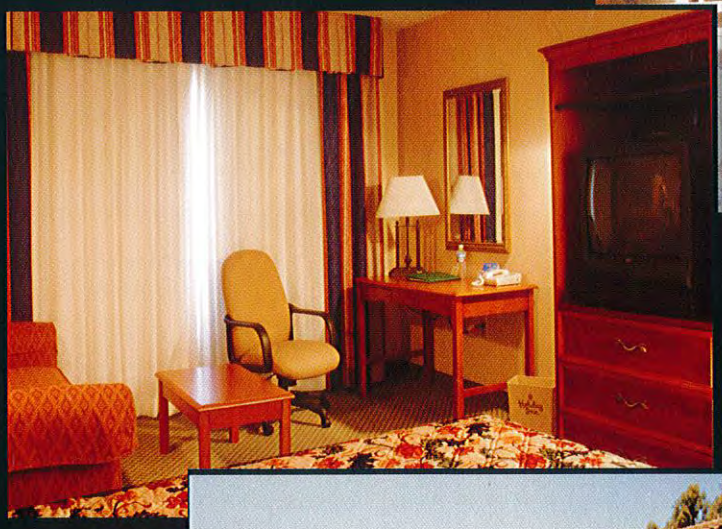


*Heated Pool and Spa!*

*Fitness Center!*

*Free parking!*

*Free High Speed Internet!*




Holiday Inn
Rancho Bernardo
17065 W. Bernardo Dr.
San Diego, Ca 92127

858.485.6530
858.485.7819 FAX

Toll Free Reservations
800.777.6055

Website:www.ranchobernardohi.com
Email: info@ranchobernardohi.com


Above rates are not available on holidays or special events.
Rates are subject to change without notice.



# 會長的話

30

林宣昭
Herman Lin



兩屆的會長任期已結束了，感謝理事全體對我個人在會務活動籌辦及許多事情上的支持，由衷的感激，兩年的時間很快一轉眼即逝，想到初次接任會長一職的戰兢及因事業的繁忙，著實讓我有措手不及之感，加上路程的遙遠，總認為我可能無法扮演好會長的角色，但理事們的理解，及分擔了我大半的工作，日子也在各位的扶助中度過，各位也理解到因路途的遙遠許多重要的場合我無法及時的參與，大家總是體諒及分擔我的出席，讓我能安心於事業中，此情此誼讓我深深感激。

在這兩年會長任期內，我得到很多廠商朋友的支持，在財務上得到很大的改善，「巧婦難為無米之炊」我知道公會的運作，須仰賴於健全的財務週轉，有了財務作為後頓，我們能膽大的堆展公會活動及支持駐外單位的活動，這年裡我們支持了玫瑰花車遊行，新春的金龍花車遊行及雙十綜藝訪問團、雙十國慶晚宴等…只要駐外單位一通電話我們均全力以赴 。我的理念也一項是，「要做就做最好的」，籌辦活動要來賓參與者有賓至如歸之感，讓君滿意，同時，公會也要有盈餘，不能虧損，這是我個人的經營哲學將它運用於公會的經營上，同時感謝在這兩屆任內，理事們運用他們個人的人邁，將廠商的贊助資源貢獻於公會，他們也默默的去回饋於這些廠商，許多的事情是相對的，業者與廠家合作久了彼此有了默契，互補供需，在你有須要時廠商願意支持，今年我在財務上輕鬆過關感謝廠商的支持。

再次感謝情同兄弟般的理事群體，對我的支持，有許多事情並非處理得盡善盡美，如有所疏失敬請見諒，相信公會在新任會長范約瑟的代領下，能有不同的氣象，他年輕有為又是旅館專業出身，相信有不同的風格作為，公會這些年來在幾任前會長的帶領下， 公會體系已成型，相信配合年輕人的新思想公會更年輕化，也代表著公會的薪火承傳，這些旅館業者的第二代已慢慢展露頭角，他們均受過良好專業教育，打入主流社會讓他們刮目相看，相信公會的未來是充滿著希望。謝謝各位。

President

30

# 目錄


會長的話 3　　編者的話 5
歷任會長芳名錄 6
中華民國總統陳水扁先生賀詞 7
中華民國外交部部陳唐山長賀詞 8
中華民國僑務委員會委員長張富美女士賀詞 9
中華民國駐洛杉磯台北經濟文化辦事處處長魏武煉先生賀詞 10
美南台灣旅館業同業公會賀詞 11
台北市旅館業同業公會賀詞 12
台雄市旅館業同業公會賀詞 13
公會簡介 14　　公會章程 16　　公會福利 20
南加州台灣旅館業同業公會30屆理事會名單 22

台灣心，旅館情 篇 23　　繼往開來 篇 89
贊助廠商 篇 132


## Our Team





發行人：林宣昭
總編輯：許清松
副總編輯：邱垂煌、盧景林
執行編輯：周培瑩
編輯委員：鄭春暉、范約瑟、王政煌、王正純、李德揚、吳東昇
鄧永征、江　耀、郭學仁、劉昇平、汪俊宇、林俊雄
劉明岳、郭永賢、洪陳鋒、宣建敏
攝影小組：李秉信、鄧永征、江　耀

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


Content

# 編者的話

30

**許清松**
Stephen Hsu



慶祝本會創會三十週年年會，首先本人感謝各位的愛護及支持，使得本刊得以不斷地成長，同時也非常感謝廠商的贊助，使得本刊能夠圓滿順利發行。

光陰似箭，轉眼之間公會已走過了三十個年頭，回顧公會的成長，承蒙歷屆會長、理事以及會員們的熱心經營、終於奠定了今日的基礎，前人種樹，後人乘涼，為了記錄這段歷史，由會長林宣昭發起並經理事會全體理事通過，委由本人來負責製作光碟及特刊專輯。我們拜訪了有關人士，他山之石，可以攻錯，希望將前輩們的心路歷程，完全呈現給大家借鏡。作為公會的一份子，本著承先啓後的原則，我們有責任，也有義發揮傳統，讓公會能夠永續傳承。透過光碟及特刊專輯，緬懷前輩的智慧眼光，吸收教訓，開創未來，但願公會不但要立足於南加州，也要放眼整個北美州，甚至於全世界，則能不辜負前輩們的苦心及期望。

由主筆林佳採訪的台灣心，旅館情專欄，文詞並茂，感人肺腑，道盡了旅館業者所不為人知的酸甜苦辣，創業唯艱，讀來令人非常感動，為記錄三十年的成長過程，林佳抱著踏破鐵鞋無覓處的精神，親身拜訪了前會長以及隨同公會成長的主要廠商，透過她生動的文采妙筆，三十年前的歷史彷彿就在眼前浮現，此情此景實在令人難以忘懷，編者在此代表公會感謝她的辛勞及貢獻。

為回顧歷史原貌，我們也將歷屆旅館會刊的精彩文章加以節錄及編輯成專欄，經由這個專欄，我們可以看出早期創會者的苦心及無償的貢獻，他們的目的是結合同業力量，造福全體會員。今天我們在此慶祝三十週年的年會，希望大家本著飲水思源，以感恩的心情來向前輩們致敬！

今天創會三十週年的紀念光碟及特刊專輯得以順利地呈現在大家眼前，我們得感謝本屆理事會全體理事及會長林宣昭的明智決定，感謝廠商的贊助，特別是全球洲際酒店聯鎖集團的大力支援，還有感謝特刊主筆林佳以及光碟製作人Crystal Liu 的精心策劃，最後我要別感謝Eric Chen，多年來為本會刊物所作的努力及貢獻。

最後祝大會圓滿成功，祝大家身體健康，萬事如意。

Editor

# 歷任會長

## 歷任會長芳名錄

| | | |
|---|---|---|
| 第一屆 | 蔡金裕 / King Chai | 1974-1976 |
| 第二-五屆 | 王桂榮 / Ken John Wang | 1976-1980 |
| 第六屆 | 陳哲夫 / Jeff Chen | 1980-1981 |
| 第七屆 | 范宗陣 / 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 | 2001-2003 |
| 第二十九-三十屆 | 林宣昭 / Herman Lin | 2003-2005 |

Presidents

# 總統府電報用紙

## 總統賀電

發電編號：940026號

美國南加州台灣旅館業同業公會林會長宣昭並請轉全體與會人士公鑒：欣悉　貴會訂於本(94)年6月11日舉行第30屆年會，來自南加州各地僑界碩彥歡聚一堂，共商會務發展。深信對於凝聚會員向心力，促進僑社團結發展，必能提供積極助益。際此盛會，特電致賀，並祝年會圓滿成功，諸君健康愉快。



陳　水　扁

中　華　民　國　94　年　6　月　11　日

# 長官賀電



中華民國
外交部部長 陳唐山 敬題

美國南加州
台灣旅館業 同業公會慶祝第卅屆年會年刊

駿業崇隆
展布日新

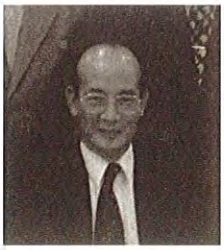


南加州台灣旅館業同業公會
第三十屆年會年刊

# 齊心協力
# 共創商機

僑務委員會
委員長 張富美 敬題

# 長官賀電



*Taipei Economic and Cultural Office in Los Angeles*
*3731 Wilshire Blvd., Suite 700, Los Angeles, CA 90010*
*Tel: (213) 389-1215 • Fax: (213) 389-3245*

南加州台灣旅館業同業公會
成立卅週年特刊誌慶

群策群力
懋績共仰

駐洛杉磯臺北經濟文化辦事處
處長 魏武煉

中華民國九十四年五月十一日

南加州台灣旅館業同業公會
第三十週年大會誌慶

# 雲天厚誼

美南台灣旅館業同業公會
會長 陳展南暨全體理事 敬賀

友會賀電

祝

南加州台灣旅館業同業公會第卅屆年會

大會成功

# 溥國利民

台北市旅館商業同業公會

理事長 徐銀樹 暨全體理監事 敬賀

姐妹會—美國南加州台灣旅館業同業公會
第三十屆年會誌慶

# 協融同業

高雄市旅館商業同業公會
理事長 曾福興暨全體理監事
敬賀

30

## 公會簡介

# 我們的歷史與成長



本會創始於1974年，由當初來自台灣學有專精的留學生與創業有成的企業家組成，均從事旅館行業，藉彼此的交流、互相砌磋、交換經營之心得，在異鄉異地打拼，單靠自己薄弱力量難能容於主流社會中，由這群有心人士披荊斬棘不畏艱難的努力奔走下，開創南加州台灣旅館業同業公會，結合同業力量踏入主流社會為華人爭取權益，經過歷屆會長與理事的奉獻，南加州台灣旅館業如今享譽於南加州社團中成為僑屆主力之一。

本會成立宗旨是為會員謀福利，迄今，除來自台灣旅居本地的旅館業者之外，更廣結分佈全美各地之旅館公會，本會先後與台灣高雄市旅館業同業公會、台北市旅館同業公會、美南台灣旅館業同業公會、美國旅館業協會及加州旅館業協會締結姐妹會，本會目前正著力籌組全美台灣旅館公會聯合會，希望透過大家的力量，讓台灣入主美國社會令他方刮目相看。結合同業力量爭取應有權益，藉彼此資訊之交流，提供業者更佳之服務，本會創會三十年來，承蒙歷屆會長、理事們的同心協力，奉獻無數的時間及金錢，以及同業們的熱心支持及愛護，奠定了今日的基礎。緬懷先進 ，披荊斬棘拓荒的精緻，令人肅然起敬。

時代在變 ，社團不斷地轉型，本會為擴大視野與服務領域，每年定期得籌劃座談會及訓練班課程，針對會員切身需要及市場趨勢邀請專家學者提供最新知識，每次由專人所籌劃的座談會、訓練班課程均獲得會員贊賞，邀集廠商贊助每次辦得極為精彩。

並且藉著每屆的年會、聖誕晚會及高爾夫球等促進會員間的交流聯誼，特過舉辦球賽及各種晚會讓會員彼此有亙深的切磋，近年來更配合新時代的趨勢而設立網站，將各樣最新資訊提供給會員業者，讓各位業者不出門即知天下事。

本會曾於一九九二年九月假洛杉磯狄斯耐樂園隔鄰希爾頓大飯店，承辦第十三屆世界華商觀光聯誼會議。來自國內及世界各地華商近五百人參與盛會，舉世貴賓齊聚一堂，盛況空前，是本會一大殊榮。

# 公會簡介

30

在公會的歷程上，經過多次經濟的起伏，在經營危機中有多家旅館面臨銀行收回的景況，但在幾位熱心公益的前會長及理事結合同業力量，向有關單位提出貸款計畫，幫助旅館業者度過難關 ，向有關單位題出援助方案下，得以化險為夷，這些愛鄉愛民的熱忱，推動著每一次危機的發生，考驗著公會的根基實力，那股團結犧牲自我的原動力，難關圍剿時沒有把各位的熱忱給冷卻，本會係非營利組織，具有健全的組織專司其責，而以服務會員，促進相關事業之連繫與合作為宗旨。近年來旅館公會的會員旅館經營的層次不斷提高，以往家庭式的經營模式慢慢由旅館品牌或請專人管理的模式取代，,「青出於藍，甚於藍」，理事群體年輕化，帶動整體思維更合乎現代化，於一九九九年發動無息貸款購置會館，目前每月定期於會館招開理事會，就當月近期所發生的各樣活動進行討論及檢討，如此有次序及職務分工的帶領下，公會呈現一股有朝氣的現象。

本會服務宗旨如下本會係本著『會員至上，服務第一』為設立宗旨。

一、團結同業力量，為保護經營權，向有關機關爭取權益。
二、促進同業與各社團之間互相合作，彼此交換經營心得，提昇經營層次，打入美國主流社會。
三、舉辦各種座談會與專業訓練，培養專業人才。
四、提供有關旅館業資訊供業者之參考。
五、擴大旅館經營視野，開拓旅館業的國際觀。

本會提供的會員福利有：

**資訊**：提供買賣市場、連鎖、促銷、管理、旅館用品等最新訊息。

**知識**：提供旅館有關法規、稅務、保險及經營等專業知識。

**旅館通訊**：專人編輯，定期出刊並免費寄達會員及會友。

**訓練班**：定期舉辦專業訓練班，邀請專家學者為業者解說。

**座談會**：定期到各地區詳細瞭解狀況，並針對業者所需進行討論及解決問題。

**聯誼**：舉辦各式活動，與主流社會互動，提供業者交流與聯誼。

**顧問群**：本會備有專業法律、財務及經營顧問群，並不時以公會之力量替會員爭取權利。

**網站**：配合時代潮流，設立網站，開創新機，加強連繫。www.thmasc.com

**會員資格**：凡旅館業者及相關行業均歡迎加入。

# 公會章程

## 南加州台灣旅館業同業公會

**第 1 章　總則**

第 1 條　本會定名為南加州台灣旅館業同業公會（以下簡稱本會），英文名稱為：Taiwan Hotel & Motel Association of Southern California（簡稱 THMASC）。

第 2 條　本會係由南加州旅館同業及與旅館相關之個人或公司行號所組成，並向當地政府登記之非營利事業社團。

第 3 條　本會會址設於南加州地區，經理事會決議，得於各地區設立辦事處或連絡處。

第 4 條　本會之會徽、會歌及會址，由理事會決定之，更改時亦同。

**第 2 章　宗旨**

第 5 條　(1) 團結同業力量，為保護旅館同業之經營權，向有關機關爭取權益。

(2) 促進同業與各社團之間互相合作，彼此交換經營心得，提昇經營理念與層次，融入美國主流社會，共謀會務之發展。

(3) 舉辦各種座談會與專業訓練，以培養旅館經營專業人才。

(4) 提供有關經營旅館業之資訊，供同業經營之參考與借鏡。

(5) 擴大旅館經營視野，開拓旅館業之國際觀，提昇同業的形象與地位。

**第 3 章　會員及會員大會**

第 6 條　會員分為普通會員及贊助會員二種。經會員二人以上推薦，並經理事會審查通過後，始得加入為本會會員。

(A) 普通會員：旅館業主或旅館經營人員。

(B) 贊助會員：從事與旅館業相關行業之個人或公司行號，並認同本會者。

第 7 條 會員之權利

(1) 發言、建議、提案、表決、選舉及被選舉權。但贊助會員不得擔任本會會長或副會長，其擔任理事名額，最多以不超過理事總名額四分之一為限。

(2) 參加本會舉辦之各項活動及其他應享有之權利。

第 8 條 會員之義務

(1) 遵守本會組織章程及履行本會各項決議。

(2) 擔任本會賦予有關集會或活動，並善盡心力達成任務。

(3) 依本會規定或決議繳納會費及各項費用。

第 9 條　會員之退會

(1) 會員退會時，應以書面向本會提出，但已繳納之各項費用不得要求退還，除籍退會處分者亦同。

(2) 會員之言行有損害本會名譽，經理事會查明屬實，並以書面通知當事人限期改進，否則經過半數以上出席理事並經出席理事過三分之二決議後得予以除籍退會處分。

第 10 條　會員大會為本會最高權力機構，每年應舉辦一次，如有必要召開臨時大會時，由理事會決定之。並須在開會日十五天之前通知全體會員。休會期間由理事會代行之。

**第 4 章　理事會**

第 11 條　理事人數

理事會是本會最高決策及執行機構，理事名額不得少於十五名，最多以二十五名為限，由理事會於每屆最後一次理事會議前決定候選名額及名單，由會員大會用記名限制連記法投票選舉理事，至多圈選不得超過核定理事之人數。

第 12 條　理事資格

凡持有本會會員資格一年以上，由兩位理事推薦並經理事會超過半數以上通過後始得列入大會候選名單候選。

第 13 條　理事會至少每月召開一次。如有必要召開臨時會議時，則由會長召集之。

第 14 條　理事會議應有過半數理事之出席，並經出席理事超過半數以上之同意，其決議始有效力。

第 15 條　理事無故連續三次未出席理事會，或一年之內未達出席五次者，經理事會決議得予以除去理事職務。因特別事故無法出席理事會時，得以書面委託其他理事代理，但每一位代理人限代理一人為限。

**第 5 章　委員會**

第 16 條　為推行本會會務，視實際需要經理事會決議得設立各種委員會。各委員會設召集人及副召集人各乙名，委員若干名，由會長提名經理事會通過後聘任之。各種委員會之活動應受理事會之監督與指導。

**第 6 章　會議及議事規則**

第 17 條　討論同一議題時，每人發言不得超過三分鐘並以一次為限，但經主席許可後得以延長時間及次數。

第 18 條　臨時動議案，必須說明理由後由理事二人以上附議始成為議題。或否決理事會以前決議案，必須由五人以上連署及附議，經全部理事三分之二出席及出席理事三分之二表決通過後始生效力。

第 19 條　所有表決議案以舉手或投票方式行之。

第 20 條　除依本會章程規定外，有關會議規則，以Robert Rules of Order的程序法為準。

**第 7 章　會長之選舉與罷免**

第 21 條　本會設會長乙名，對內綜理一切會務並擔任理事會之會主席，對外代表本會，於當屆選出理事後由各理事互選產生，並以相對多數選票或舉手贊成決定之，必要時得由理事會選出監選人擔任監選工作，但候選人不得擔任。任期定為一年，連選得連任一次。期滿後，如經理事會三分之二通過，得再連選連任一次，但任期以一年為限。理事因故不能出席選舉會長時，不得委任其他理事代行。現任會長出缺時，由理事會推選一位副會長遞補之，會長如因故未克出席理事會時，得指定代理人執行主席會務。

# 公會章程

第 22 條　會長候選之資格，必須擔任本會副會長一年以上或擔任本會理事三年以上者；或曾經擔任本會理事一年以上，並經全體理事三分之二以上審議通過者為準。

第 23 條　罷免時必須於理事會超過三分之一以上人數連署，並具備罷免事由經查明屬實後，提出理事會經全體理事三分之二以上表決通過之。

**第 8 章　副會長之選舉與罷免**

第 24 條　本會設副會長四名，輔助會長推動會務，但必須曾擔任本會理事一年以上，由會長提名，經理事會過半數以上通過為準，其任期與會長相同，連選得連任之。

第 25 條　副會長之罷免適用本章程第二十三條規定辦理。

**第 9 章　各級幹部及職員之任免**

第 26 條　本會得設財務乙名，並得聘請總幹事及職員，均由會長提名，經理事會通過半數以上表決通過後擔任之，除總幹事及職員外，其餘各級幹部均為無給職。其認期與會長相同。

**第 10 章 稽核財務**

第 27 條　本會設稽核乙名，由理事會就現任理事中互選產生。稽核之職權，應於每次理事會或年會之前由財務編制財務報表之收支情行詳加稽核以資制衡，並向理事會或大會負責報告稽核結果。

**第十一章　名譽會長及顧問**

第二十八條　本會設名譽會長一名，顧問若干名，選聘對象以德高望重，對旅館同業有貢獻或相當幫助者為原則，經理事會過半數通過後，由會長聘任之，任期與會長相同。

**第十二章　經費**

第二十九條　理事會應向會員收取入會費及年會費，其收費標準由理事會決定之。並接受各會員及各界自由樂捐。其捐獻金額，依其大小由理事會訂定標準並發獎牌或獎狀予以表揚以示感謝。

**第十三章　本會資產**

第三十條　本會會館及其他資產，得由理事會設置會產管理委員會管理，其管理及經營方法除依人民團體法及非營利事業有關社團之有關規定外，由理事會另訂之。

**第十四章　附則**

第三十一條　本章程經理事會三分之二以上審議通過，並提請會員大會表決通過後實施之，如有未盡事宜其修改時亦同。

第三十二條　本組織章程經一九九九年六月六日會員大會通過後實施。

第十五章：理事長之選舉、罷免：

第33條：本會設理事長乙名，協助會長召集理事會及協調理事會事宜。

第34條：理事長候選資格，必須擔任本會會長一年以上，著有優良業績與貢獻為準由當屆會長提名，經理事會二分之一以上通過後任命之，其任期與提名會長相同。

第35條：罷免時比照本會章程對會長罷免之相關規定辦理。

第36條：本修改章程業經2001年5月20日會員大會通過生效。

# 公會網站

30

在二十一世紀的世紀首航裡，南加州台灣旅館業同業公會經由理事會發起，在全體理事共同的努力配合下，南加州台灣旅館同業公會的一個全新高效率，多元化的網路終於和各位會員見面了。

在這二十一世紀初對旅館行業充滿著未知的變數，和對旅館景氣有所衝擊的迷惘氣氛裡，本網站第一階段的架構完成，對於我們南加州廣大的台灣旅館業主而言，有著一番截然不同意義。首先，它是我們台灣人旅館業主、會員、贊助廠商，一個團結在一起的象徵表示。它代表了我們會員願意藉由切入這個網站來對抗因恐怖主義盛行而對我們生意所造成的衝擊，只要我們團結在一起，善用公會網站隨時提供給我們會員的資訊、情報、訓練課程等，我們必能心手相聯的熬過這段不景氣，再見景氣的回春眷臨我們旅館市場。其次，本公會網站也是南加州所有社團中，第一個嘗識用集團行銷的方式，來增加會員生意及銷售市場的網站。我們會藉由各種的入口網站互聯、集體的促銷打折，及和台灣各僑社網站互聯，為我們的業主會員製造更多的商機。此外，我們也建立一個強大的會員旅館資料，旅館地點涵蓋了整個加州、丹佛，甚至將來將涵蓋整個德州，為上網的網友提供了一個廣泛的選擇。資料庫中的資料頁圖文並茂，有文字有地圖，也有折扣過的價錢，而更重要的是經過公會篩選後的會員旅館資料庫，每一間都有品質及口碑的保證，絕對是網友上網比價和比較後的最佳選擇。以下筆者將逐條逐項的為各位讀者介紹本會的網站。

**WWW.THMASC.COM**

## 一、本會網站的命名

目前公會以 **www.thmasc.com**作為網址，本命名源自於（TAIWAN HOTEL AND MOTEL ASSOCIATION OF SOUTHERN CALIFORNIA的縮寫。

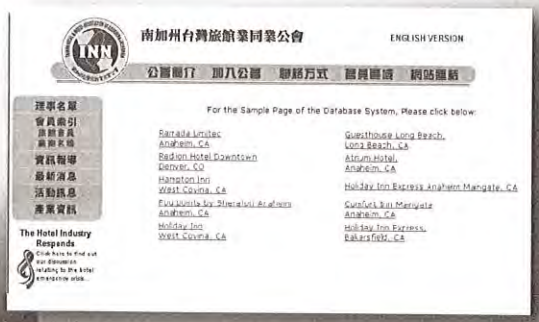
## 二、本會網站內容

1. 公會簡介：本網站利用數頁的內容詳細的?述本會創建的沿革。歷任會長努力的辛勤耕耘，公會會館創建的背景，公會每年會舉辦的活動、諸如年會、聖誕晚會、高爾夫球賽等，均用精練的文字作一個詳細的說明。

2. 幹部介紹：對本會現在的會長、理事長、副會長、理事、幹部、總幹事，作一份簡單的學經歷介紹。

3. 會員索引：對於本會的現有的會員旅館及贊助廠商均有一份簡單的介紹。

4. 資訊報導：凡是最新的旅館資訊、會員動態、攸關會員的福利等報導，都是本專欄服務會員的最主要目的。我們會時時更新刊登最新的法規、及會員涉入的法律糾紛，以供會員參考。諸如最近一個星期我們刊登了有關會員團體健康保險的特惠活動，提供會員廉價實用且不須諮詢病史的團體保險，堪稱南加州各社團之首創，這是本會會員所專有的福利，盼各位先進多加利用。



30

# 南加州台灣旅館業同業公會
## 第三十屆理事名單

2003-2005

| | | |
|---|---|---|
| 理事長<br>邱垂煌 Mr. Chris Chiu<br>23702 Rockfield Blvd.<br>Lake Forest, CA 92630<br>(O)949-458-1900<br>(F)949-443-8388 | 會長<br>林宣昭 Mr. Herman Lin<br>9335 Kearny Mesa Rd.<br>San Diego, CA 92126<br>(O)858-695-2300<br>(F)858-578-7925 | 公會顧問<br>盧景林 Mr. Robert Lu<br>4400 Hughes Lane<br>Bakersfield, CA 93004<br>(O)805-833-3000<br>(F)805-833-3736 |
| 公會顧問<br>許清松 Mr. Stephen Hsu<br>515 West Katella Ave.<br>Anaheim, CA 92802<br>(O)714-991-6868<br>(F)714-817-8588 | 副會長<br>鄭春暉 Mr. Peter Cheng<br>1538 E. Lincoln Ave.<br>Anaheim, CA 92805<br>(O)714-635-6888<br>(F)714-573-4242 | 副會長<br>范約瑟 Mr. Joseph Fan<br>21725 E. Gateway Center Dr.<br>Diamond Bar, CA 91765<br>(O)909-860-6255<br>(F)909-612-5730 |
| 副會長<br>王政煌 Mr. Michael Wang<br>5325 E. Pacific Coast Hwy<br>Long Beach, CA 90804<br>(O)562-597-3285<br>(F)562-498-7167 | 副會長<br>吳東昇 Mr. Tom Wu<br>705 N. San Gabriel Blvd.<br>Rosemead, CA 91770<br>(O)323-887-9235<br>(F)323-887-9236 | 稽核<br>李德揚 Mr. Terry Lee<br>515 S. Figueroa St.,Suite 1960<br>Los Angeles, CA 90071<br>(O)213-680-8811 Ext.11<br>(F)213-680-9134 |
| 財務<br>汪俊宇 Mr. Gerald Wang<br>1455 Monterey Pass Rd., #201<br>Monterey Park, CA 91754<br>(O)323-268-8886<br>(F)626-446-4068 | 理事<br>王正純 Mr. Chen-Chun Wang<br>1402 W. Pacific Coast Hwy.<br>Wilmington, CA 90744<br>(O)310-834-3400<br>(F)310-887-2225 | 理事<br>李秉信 Mr. Ping Hsin Li<br>800 South Beach Blvd.<br>Anaheim, CA 92804<br>(O)714-995-5700<br>(F)714-826-6021 |
| 理事<br>汪蔚興 Mr. Wilson Wang<br>3152 Redhill Ave.,#208<br>Costa Mesa, CA 92626<br>(O)714-662-4400 Ext. 402<br>(F)714-662-5500 | 理事<br>鄧永征 Mr. Nicolas Teng<br>3344 State St.<br>Santa Barbara, CA 93105<br>(O)805-687-6611<br>(F)805-687-7116 | 理事<br>江 耀 Mr. Bill Chiang<br>2845 Supply Ave.<br>Commerce, CA 90040<br>(O)323-721-0252<br>(F)323-721-6086 |
| 理事<br>郭學仁 Mr. Simon Kuo<br>26328 Oso Parkway<br>Mission Viejo, CA 92691<br>(O)949-582-7100<br>(F)949-367-7696 | 理事<br>劉昇平 Mr. Sheng Ping Liu<br>721 S. Indian Hill Blvd.<br>Claremont, CA 91711<br>(O)909-626-2431<br>(F)909-624-7051 | 理事<br>林俊雄 Mr. Jim Lin<br>2631 Inyaha Lane<br>La Jolla, CA 92037<br>(O)858-452-8288<br>(F)858-552-0018 |
| 理事<br>劉明岳 Mr. Ben Liu<br>788 W. Huntington Dr.<br>Monrovia, CA 91016<br>(O)626-358-8981<br>(F)626-301-0657 | 理事<br>郭永賢 Mr. Sherman Kuo<br>5447 El Cajon Blvd.<br>San Diego, CA 92115<br>(O)619-583-5447<br>(F)619-582-1097 | 理事<br>洪陳鋒 Mr. Chen-F Hong<br>16362 Serenade Lane<br>Huntington Beach, CA 92647<br>(O)714-841-3688<br>(F)714-550-8285 |
| 理事<br>宣建敏 Mr. James Hsuan<br>3943 Irvine Blvd.<br>Irvine, CA 92602<br>(O)714-295-0175<br>(F)714-669-8008 | | |



Team Work

30

# 台灣心、旅館情篇

林佳　主筆

南加州臺灣旅館同業公會堂堂邁入三十週年，就像一個初生的嬰兒，經過各階段性的成長歷程，成熟茁壯以至懂得以感恩心回饋社會。

三十年的滄桑歲月，臺灣旅館公會的組成，在歷屆會長、理事們，及眾多的會員們相互鼓勵、切磋，凝聚成一股偉大的力量，和深深值得珍藏的友誼，是多麼令人感動與欣慰呀！

# 首任會長蔡金裕經營旅館業當開路先鋒

南加州台灣旅館同業公會堂堂邁入三十週年，就像一個初生的嬰兒，經過各階段性的成長歷程，成熟茁壯以至懂得以感恩心回饋社會。

三十年的滄桑歲月，台灣旅館公會的組成，在歷屆會長、理事們，及衆多的會員們相互鼓勵、切磋，凝聚成一股偉大的力量，和深深值得珍藏的友誼，是多麼令人感動與欣慰呀！

三十年前，從台灣赴美的移民，多半是留學生或是做貿易的生意人，因為嚮往美國自由民主的政治制度，或是懷著淘金的夢想。第一任會長蔡金裕先生，形容自己就像一匹野馬，為了想得到人生中最重要的滿足感或且是成就感，想盡辦法就希望能在美國闖出一片天地。

當年在台灣由大學畢業後，馬上調去預備軍官的訓練，在軍中必須接受嚴格的訓練，這是無可奈何的事。退伍後在銀行任職，當時是公認的金飯碗，剛開始頭兩年感到非常滿意，幾年後冷靜一想，這一生關在銀行，就像用繩子把這匹野馬拴住，內心實在不甘願。人生總有自己的方向，走出自己的一條路。剛好，在那個時期，開始流行留學外國的風潮，順著這股潮流，就選擇留學美國這條路。

其實留學的目標，當然不是要讀書，而是立志做自己事，因經過「關在」兵營及銀行多年以後，職業的自由是多麼的可貴，在他心中不斷高喊著還我自由吧！



就這樣三十五歲的蔡金裕於1965年來到美國，就讀俄亥俄州立大學，成為當時最老的學生。取得農經碩士文憑後，馬上到洛衫磯，準備實現自己出國時所定的決心，立志做自己。在尋找機會時，開始著手物色小生意；要怎麼物色生意呢？最好的辦法是讓人雇用，如此就很容易地接觸到各行各業，也容易瞭解各行各業的底細。無入虎穴，那有可能抱到虎子？為了瞭解其中奧妙，蔡金裕在真正淘金前，曾經接觸過十個行業，開展出豐富的人生經驗。

首先，找到廣東人開的餐館，電話一打，對方老闆用五秒鐘考廣東話，當然不及格，從此不再動他們的腦筋了。後來到日本人經營的加油站，加油兼修理車，當黑手倒是不驚，但是幹這行吃力不討好，賺錢並不簡單，做了一個月就辭掉不幹了。再到日本人經營的高級餐館，做一個月又辭職了。第四個工作是到小東京的一番餐館當侍者，外面看來生意相當好，真正瞭解清楚後，覺得沒什麼不得了的，仍是不夠好。再到城區猶太人經營的炸雞店，看來有聲有色的，打工一個月就畢業了。

第六個行業，到一家靴子公司，是由臺灣與日本進口的靴子，分發賣給超級市場。靴子的貨櫃運到三個不同的倉庫後，日本老闆發現貨物竟然失落了三分之一左右，老闆請蔡金裕清查帳冊，清點庫存，並監視進貨與出貨的程序。結果，所用的二位日本人員工，聯合起來應付，拿他們沒辦法，那位日本老闆，在洛衫磯時天天打高爾夫球，當他不打球時，就是回去日本了。因為不敢得罪那些日本員工，儘快地辭職了。

第七個行業是到日本人經營的紙的大賣店，規模相當大，那位老闆是上了年紀的老頭，他說只要你有興趣，學習好之後，生意可以交棒。做了兩三個月，就感到貨色零碎，賣的都是便宜貨，賺不了多少錢，還是算了吧！後來，到種花草的農場，要栽培花草，對於田莊出身的務農子弟，並沒有什麼困難。但是需要用大卡車，載滿滿的花草，每盤只能賣到兩三塊美元，所賺有限，而且分發新貨到各花園時，還要收回賣不出去的貨底，幹這一行，除非是對園藝極高的興趣，要賺錢或是增加財富，真是離譜的行業。離開了這家農場，正巧身份轉換發生問題，依照移民法，學什麼就要做同行的職業，才可以申請綠卡。不得已，找到住友銀行貸款部，重操本行，綠卡到手，一個禮拜後，就辭去銀行職務。

在住友銀半上班時，正巧又找到洛市市區經營長期住戶的RESIDENTIAL HOTEL的工作，算是校長兼打鐘，經營幾個月後，日本老闆去世，買了他的HOTEL的經營權。經營一段時間，感覺這個生意還好，至少是前面所有做過的生意當中，還算是最好的行業。雖然還沒有抱到虎子，但至少好像摸到虎的尾巴。

一旦瞧出個端倪，就針對城中RESIDENTIAL HOTEL與MOTEL，繼續探討與研究。不久，就發現兩者的天壤地別，MOTEL的租金比RESIDENTIAL Hotel高出十倍，獲利即高出十倍，客人的品質也好了十倍。這個發現，彷彿茅塞頓開，於是專心一意地往MOTEL的方向找尋。

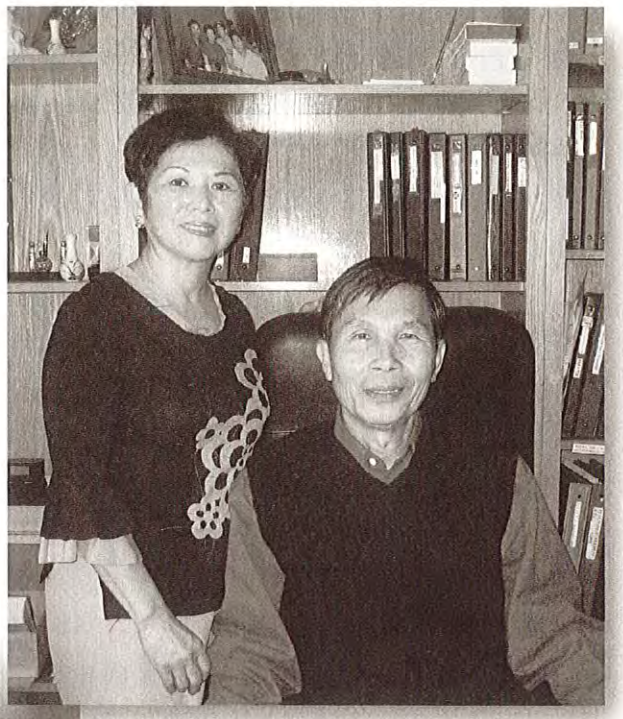
## 蔡金裕算是經營旅館業的開路先鋒

經過一兩年時間去看去研究，比較過廿間左右的MOTEL後，終於在1972年買下第一家小的MOTEL。當時頭款是兩萬五千元，尾款是十七萬五千元，分期付款十年，由賣主貸款給他。當時每月收入兩萬到兩萬五千元，開支為一萬元左右，可以實賺一萬至一萬五千元。心想，天下竟有這麼好賺錢的生意？馬上大肆宣傳，通知所有認識的同鄉，鼓吹大夥一同往經營旅館的淘金夢的方向前進。

由於蔡金裕認真的研究買旅館與經營旅館的好處，並大致歸納出八點：第一買旅館很容易就建築物的外表如何、地點如何，甚至於生意的情形，可說是一目了然，不容易被人受騙。第二容易經營，無需高深學問，適合新移民經營。第三解決住的問題。第四不需開車上班，解決交通問題。第五在美國買旅館，只要付些前金，不必要動用銀行，或向親友伸手。第六櫃臺裝置安全設備容易。第七不動產的增值機會很大。第八最有吸引力的是日日見利，財源廣進。

經過蔡金裕的研究及啓發，自1972年至1975年間帶動臺灣旅美的鄉親們，紛紛將購買旅館及經營旅館的念頭，實現真正的事業，蔡金裕算是經營旅館業的開路先鋒。當時王桂榮先生剛來美國不久，楊東波醫師夫婦就勸王桂榮做旅館生意，楊夫人的外甥即是蔡金裕，不但本身已擁有多家旅館，亦兼做旅館買賣，也曾帶王桂榮夫婦去看過多家要出售的旅館，對王桂榮在往後成為旅館業的大亨，也有相當程度的啓發。

另外，白手起家的人生經歷，也對當時年輕熱誠卻一無所有的楊茂生有很深刻的影響。在楊茂生的心目中，蔡金裕是開啓他事業成功的第一個貴人。



在楊茂生的心目中，蔡金裕是開啓他事業成功的第一個貴人

1974年八月十三日，ROYAL INN的業主陳銓仁藥劑師，以南加州臺灣協會代表的名義，發出這樣的一封信：

**「親愛的臺灣同鄉；最近幾年來，臺灣同鄉在南加州洛衫磯附近開設MOTEL營業者，日日增加，經有些同鄉的建議及南加州臺灣協會的鼓勵，希望經營Motel同行業者能組織一Motel公會，以增進互助合作，促進共同福利、提高經營效率.....。**

**爲此定於八月十七日星期六上午十時，在洛衫磯臺灣長老教會集會研商，企盼撥冗參加。」**

由於許錦銘牧師的提倡，衆多臺灣同鄉的鼓勵及陳銓仁先生的促成，遂於1974年八月十七日在洛杉磯長老教會成立了全美第一個商業性的專業公會，當日約有旅館業者及一些有意投入旅館業者約三、四十位，集會推舉已有多年經營旅館經驗的蔡金裕先生為公會的召集人，主持開會。大家以交誼性質，互相自我介紹，互相認織，並文交換彼此經營的心得與意見，培養出日後深摯的友誼和非凡的事業成就。

蔡金裕先生提及公認經營之神邱永漢先生為例，會賺錢也要會用錢；會賺錢就是懂得自我考察投資報酬率的方程式，當你在衡量是考慮是自己做生意，或是幫別人工作，乃至作長期性投資時，應該以自己的薪水數額的幾倍為計算單位。例如蔡金裕於1969年在住友銀行時的月薪一千元做基數，當他經營DTN HOTEL的純收入是二千至三千，是在住友銀行工作所得的兩倍至三倍，當他經營第一家MOTEL約純收入一萬至一萬伍仟，就是替別人工作的工資十倍到十五倍。(等於1000%至1500%)，日後在投資旅館、土地等都比原來所預期的目標，所獲得的投資報酬率高出許多。當然，做生意或投資都有許多預測不到的變數，所以做生意或投資的報酬率，應該用倍數來計算，才算正確。

以蔡金裕所打的如意算盤，結論是可以著手去做的生意，或可投資的物件，其安全的投資報酬率，應是一般替人工作收入約兩倍至四倍。當物色生意時，或投資理財時，需要膽大心細。所謂膽大，就是有魄力、敢冒險、敢承擔風險；膽大之外要以心細配合，一定需要用心，徹底的瞭解情況，精打細算，絕對有信心後，才能夠做出正確的決策，避免多走冤枉路。

**膽大心細，用心瞭解，精打細算，有絕對信心，才能夠做出正確的決策**

**——蔡金裕**

## 一直過著眞正自己想擁有自由自在的生活

在1960年赴美之前，蔡金裕就預先設定目標，要自己做生意。當1972年買到MOTEL之後，已有信心，找到滿意的生意，已達到初步設定的目標，先是親自做一遍，壁角自己掃看看，覺得可以放手，其餘大片讓別人有機會去做，錢不要全部自己去賺，讓越多的人一起賺錢，反而可以賺到最多，重要的是不可讓別人代替你做決策，要認真分析，絕不可馬虎。但是要有利潤分享的觀念，在有限的生命裡，只要賺得夠吃就好，儘量給別人機會賺錢，只要能委託其他人去做的話，統統放手交給別人去做。結果，二十多年來，都沒有特別的工作要忙，一直過著真正自己想擁有自由自在的生活。

蔡會長謙虛誠懇地表示，起先他根本不懂得經營旅館，從開始做旅館沒多久，就都交給經理去管，生活多處在半失業的狀態，因為不喜歡搭飛機，多半是開車全美各地或是墨西哥旅行，由於他一直喜愛建築設計，到處為古蹟建築攝影，或欣賞大自然的美景。蔡會長攤開大洛磯的地圖，以勾好的十幾個標識，即是他曾經或現在擁有的旅館、房宅、和土地的投資，說這也是他到處逛逛，所附帶出來的資產。

在蔡會長的身影中，仍流露年輕時瀟灑熱情的藝術氣息，創意的設計仍是多年未減的愛好，他拿出一疊遮陽棚的設計圖，都是他親手繪製設計，他興緻盎然地說：要不是年紀大了，還想再去申請遮陽棚的設計專利。坐在身旁的蔡夫人也笑了，感覺這是一個溫馨的家庭；蔡夫

人雖然並不表達什麼，但總是適時地給予體貼的善意。臨別前筆者幫他們拍照，發現蔡府的蘭花特別美，原來蔡夫人還是養蘭和養鳥的專家，後院養了一百多盆美麗的蘭花，還有鳥園，都是蔡夫人的傑作，難怪蔡夫人一看上去，就顯出蕙質蘭心的典雅。一直住在聖塔摩尼卡的蔡氏夫婦，雖然有越來越龐大的資產，仍然選擇樸質的居家生活，周末與三五好友爬山郊遊，雖然走遍世界還是家最好。試問蔡會長這一生覺得怎麼樣？他真的感到滿足了！人生可以依著自己所規劃的方向，活得如此逍遙自在，還有什麼不滿足呢？

在接受採訪前，蔡會長連著幾天在家振筆疾書，寫了十二頁當年謀職立志的決心，充份流露出蔡會長這一生行事認真樂於助人的熱情。筆者在拜訪蔡會長前，經過交通喧囂擁擠幾番探尋，終於找到蔡府，與蔡金裕會長的一席話，再與蔡夫人談談烏語花香，離開的時候竟然有些依依不捨，這就是人間微妙的情誼。蔡會長這麼認真地將他寶貴的人生經驗寫下來，證明他確實真誠地愛過這般璀燦的人生。

## 第二任會長王桂榮
## 將公會會務發揚光大

第二任會長王桂榮先生，是典型的台美傑出人物。一個親身經歷二二八事件的賣煙少年，在動盪不安的歷史事件洗禮後，和許多臺灣鄉土意識較濃的朋友一樣，既愛臺灣，又嚮往美式民主自由的生活，1973年三月攜家帶眷和七萬美元，到美國洛衫磯打天下，並在短短六年內創造出上千萬美元的財富。而他所創造的財富，不但成就了他的家庭與事業的興旺，且由於他的為人樂善好施、熱心公益，而為臺美人造就出深遠的社區貢獻。



當初並沒有意願移民美國，1971年光觀旅遊來到華府時，正逢中美建交，目睹世界首強的美國不顧道義拋棄臺灣，內心氣憤不平。在美國所接觸的早期臺灣留學生，雖學有專精，且有一技之長，但多半在學校、政府機構或大公司任職，沒有人從商，而在中國城都是中國人經營的生意，不是小型餐館、雜貨店就是洗衣店。而在巴西所看到的臺灣鄉親雖然學歷不高，但不論從事何種行業都做得相當有起色，在社會上很活躍，生活程度也較高。從事貿易多年的王桂榮，心想如果到巴西從事貿易本行，應該有機會超越南美的臺商。

移民到巴拉圭在美國過境時，打算停留半年，收集有關貿易資料，並順道慰勞家人全美遊。當一下飛機在夏威夷驗關時，海關官員看到他的證件及許多與美國廠商來往的書信，就讓王桂榮夫婦六個月的停留簽證，但對於不持B1簽證的三個小孩只給了十五天的過境，最多只能延期到廿九天。正感到困惑時，該關員表示「除非你們願意替三個小孩每人繳十元美金更改簽證」，這時全家真是喜出望外，立即繳交出三十美金，約經三十分鐘，通通改為六個月簽證，跨出了移民美國的第一步。

由於三個孩子當時還是九歲、十歲、十二歲的精力旺盛的階段，一到洛衫磯就迷上了迪斯奈樂園，其妻也覺得在美國的教育環境確實優於南美。另外，與暫時落角的表弟與弟媳相處還算融洽，因此他們也希望王桂榮全家留在美國，大家可以合夥作生意，因此非常熱心地介紹律師幫忙辦綠卡，並組織了一個「J&K Trading Co.」。

當時在美國加州只要投資壹萬美金做生意就可申請綠卡，起先他出資一萬伍仟，表弟出資伍仟湊足兩萬，興緻勃勃地開展生意。不料公司成立後兩人共事，才發現所學不同、個性又不合，加上長久受到不同文化差異，生活習慣、人生經歷、生意經驗，業務難以推展。

搬離表弟家後，搬到威尼斯海濱(Venice Beach)的Mar Vista市，租了一個三房一廳的公寓，當白人房東聽說有三個男孩，拒絕出租，但當他們看到三個孩子純真
可愛，看起來也很乖巧，決定讓他們短期租住。

美國有五十州，大多數的州都比臺灣大好幾倍，為開眼界及尋覓合適的居住環境，去探訪幾個州的親友，覺得洛衫磯還是最理想的地方。於是在MAR VISTA市先暫且居住下來，由於附近剛好住了一戶臺灣人，是早期留學生，基於同鄉之誼，給予親切的指導與照顧。由於王家是過境的外國旅客，按規定是不能入學，找校長幫忙，校長認為孩子如果不上學，在外遊蕩更糟糕。由於校長的開通，三個孩子順利入學。通達人情的校長同情孩子對英文的生疏，同意三個孩子同校上學，解決了十二歲長子上中學接送的不便。過幾天學校竟派車來接小孩上學，並提供免費午餐，下課又把他們送回家，又另派一位老師專門教導小孩學英文，這對王家來說，真是上天掉下來最美妙的事。小孩在學校唸書，吃午餐、校車接送，還有個別指導的英文老師全部免費。這些經費從何而來呢？這些都是美國人民繳納稅金時，對美國社會福利所作的貢獻。所以在王桂榮的心中下定決心要賺錢繳稅，回報這個溫情的社會。即使移民三十幾年，仍然心存感謝，隨時回饋社會。

當孩子上學後，因為太太到附近球場打球，結識了一位退休的會計師William Rainish，他也住在公寓附近，因為常看到一位東方女性在打球，球雖打得遠但球技不佳，乃趨前指導，從此兩家人變成好友，全家都叫他Bill，他的球技很好，每逢同周末就會帶孩子們去練球。

有一次王太太因接到父親去逝的惡耗，又因申請綠卡沒法返臺奔喪，正傷心哭泣時，Bill為了安慰她就自動提議做他的乾爸，很快習慣了美國人的生活方式。約半年後事業開展，所租的公寓空間很小，乾爸建議到靠近洛衫磯機場的Inglewood買整棟九個單位的公寓，最前面的單位很豪華，有四房兩廳及兩車庫，乾爸就住在隔壁第二單位兩房一廳，他當經理管理出租收錢記帳，也免費住宿。這棟公寓在1973年冬天以十二萬多購買的公寓，在1976年夏天以十四萬兩千賣出，扣除6 %的佣金，實賺一萬多元，但若以投資金額的兩萬五千元頭款，其餘九萬多係向銀行貸款的投資報酬率來說，不到三年有50 %的回收，又有租金的收入，算起來還真不錯。當初乾爸的建議，使王桂榮走向投資房地產的事業方向，也算是事業起萌的一個貴人。

**王桂榮的心中下定決**
**心要賺錢繳稅，回報這個溫情的社會。**

當時住家買在Inglewood時，考慮到離機場較近往舊金山或臺灣都方便，沒料到因為機場距離近，接送客人也方便，因此拜託接送機的親友特別多，最多的一個月曾經往返機場廿八次。除了從臺灣來訪的友人親戚外，住在別州的朋友，他們的親朋來美必在洛衫磯轉機，其中許多老人家為探訪兒女，又不懂英文，當轉機時間是次日時，則需安排在家住一晚，因此夫妻兩人，一個忙於接機，另一個忙於招待客人。這樣不勝其煩地招待客人，兩人都累得筋疲力竭；Bill乾爸就建議他們乾脆開一家旅館。初到美國，就有長輩勸他們做旅館生意，並介紹蔡金裕給他們認識，當時蔡金裕已擁有許多家旅館，亦兼做旅館買賣，是早期臺灣人經營旅館業的成功者。王桂榮覺得旅館生意較複雜，並沒有積極往旅館業發展。

來美初期，人地生疏，在臺灣做生意作得嗄嗄叫，一到美國真是英雄無用武之地，常興起「不如移民巴西」的念頭，但再度到巴西後，發現自己還是適合美國。為了深怕孩子誤入歧途，希望在異鄉精神有寄託，認識了當時在長老教會的許牧師，許牧師介紹了許多經常在教會出入的汽車旅館經營者，他說臺灣同鄉在南加州擁有旅館的約有二十多人，應該組織公會，並力勸王桂榮投資旅館。為了保值決定投入旅館業，於是每天翻英文報紙買賣廣告欄。有一天翻開報紙旅館買賣欄，刊登有一家五十四單位的汽車旅館出售，打電話去洽詢，不到一小時，洋人經紀帶了一堆資料來家裡，說明該旅館何時建立，經營方法及過去三年的營業額與開支詳情，之後帶他去看旅館老闆笑咪咪接待參觀，知道他對旅館經營毫無經驗，就介紹他到離洛衫磯兩個多小時的Barstow一家叫Friendship Inn一百個單位的旅館學習。



王桂榮先生全家福

為感念旅館老闆和經紀人的誠懇與老實，先付了十萬頭款以五十二萬價買到第一家旅館Newland Motel，根據他的資料及解釋，十萬元的投資，一年可有三成，亦即三萬元的現金回收，這是立足美國一年的生活費用，買定後即在同區域附近兩公里的住宅區買了一棟獨立屋，全家搬進新居，旅館則請原來的經理看管，夫婦兩人則到鄰近的Cypress college修習旅館經營課程，不上課的時候就向經理請教與清理游泳池。

如果想在美國做生意，必須熟悉稅法與會計制度，所以他又進入附近的Golden West COllege 進修會計簿記課程，因而能與Bill乾爸建立共識，合作愉快。半年後，辭退經理全家投入經營。王太太幫忙洗被單毛巾、清掃房間，小孩則粉刷房間、清掃樹葉及維修工作。五十四間約Motel Apartment僅僅僱了兩個傭工，頭一年就賺進了營業收入額十五萬元的一半現款，扣除付出貸款利息，餘額遠遠超乎賣主所說的三成利潤。

半年之後，決定自己經營，全家出動，妻幫忙洗被單毛巾、小孩則幫忙粉刷房間、清掃樹葉及維修。五十四個單位的旅館公寓僅僱用了兩個佣工，頭一年所賺餘額就遠遠超乎賣主所說的三成利潤。由於王桂榮所經營的Newland Motel Aparment非常成功，在這一行漸漸打出名聲。第二年，距西敏市附近的長堤區有一家一百零五個房間、佔地約三英畝半的Motel要出讓，這家汽車旅館的外型是夏威夷式，很有情調，附設有一萬伍千英呎的大餐廳及夜總會，可供跳舞。但這家旅館內部失修經營不善，住客不多，售價一百五十萬沒有人買，如今降至一百卅萬，銀行貸款有一百萬元 ，所以頭款只要三十萬即可。這家旅館座落在Pacific Coast Highway上，過路對面是長堤公園的高爾夫球場，王太太看了以後非常喜歡，念念不忘，但沒有那麼多錢，想都不敢想。數日後，曾隨王桂榮去看旅館的Frank，就是New Land Motel前期經理，出乎意外的流淚苦勸他想辦法去買，並告訴王桂榮如果買了那家旅館，一定會替他盡全力打拼賺錢，拗不過這兩人的心意，乃帶他們直接去見老闆MR.Econnomou，王桂榮對這位老闆說，無論什麼價錢，只要能有投資金額的30%現金回收(Cash Flow)就買。次日經紀人來找他說Mr.Economou很中意你們，願意貸款給你們二十萬，分十年分期付款，利息6%，因為銀行貸款有一百萬，所以你們只要付拾萬現金頭款就可以了，這樣可符合你要30%現金回收的要求。王桂榮核算了一下，買賣手續費用及週轉金要四萬元，就打電話問陳姓友人，是否願意合買這棟旅館，一人出資七萬共十四萬，陳先生來長堤看了旅館之後很滿意，於是辦理購買手續，於1975年五月一日交接旅館。交接的這一天，Mr.Economou告訴他，我已經六十歲了，有重病在身，恐怕活不了一個月，希望能免費住在最大的房間300號。王桂榮答應免費讓他住一個月，若再繼續住下去就得付房租，結果他於六月一日，剛好一個月就逝世了。




本來旅館主人要王桂榮三月初要移交，但他看了營業紀錄，只有夏天的六、七、八三個月可以維持，其他月份生意都不好，所以拖到五月才接；一個月後，陳先生派他的秘書來查帳，發現五月份一個月就損失五千元，嚇得趕快退股，將已投資的七萬元當做無息貸款，等以後有錢再還。幸運地，六月沒虧，七、八月賺錢，並將所賺的錢購買新床、椅等設備，並添購幾部新電視機，生意漸有起色，辛苦了兩年就還清了陳先生的貸款。

在旅館同業李先生的建議下，加入當時正在美國全力發展的ramada Inn連鎖旅館組織，1976年六月王桂榮夫婦兩人就到Ramada 總部在亞歷桑那的經營訓練中心，接受兩週的訓練。以Ramada的組織力、管理制度和推薦旅客的能力，加上長堤市風光明媚風景怡人，以新加盟的旅館為背景，在Ramada印出的雜誌上刊出王太太的封面，並專文介紹，使這家旅館頓時脫胎換骨，時來運轉財源廣進，也是王桂榮在美立足並飛黃騰達的關鍵。

1973年到1978年間，正值世界能源危機，南加州的房地產在美國的通貨膨脹中卻極為廉價，投資不動產保值、增值是最佳途徑，而旅館既是房地產，又是生意，且不需太多語言和交際，對來自臺灣的移民，重視地產成習的臺美人，是最具吸引力的行業。王桂榮所經營Motel的成功經驗，在當時也啓發了許多臺灣移民想投資從事旅館業。

自從加入Ramada連鎖旅館後，王桂榮將新擁有的Motel的一百零五個房間中廿六個公寓式房間，內有房間、客廳及廚房約五百英呎大，隔間為二，又增加了廿六個房間，變成擁有一百卅一個單位的旅館。後來為迎接1984年在洛衫磯舉行奧林匹克運動會的需要，又把前面一棟部份改建為二樓，又增加了十幾個房間，總共擁有一百四十五個單位的中大型旅館，另外在游泳池房蓋了新的大廳，樓上則做為王氏企業公司的總辦公處，成為王桂榮事業發展的堡壘。

1974年，買下Newland Motel後因母喪，返臺奔喪，昔日合夥好友吳先生，在參加告別式時對王桂榮說也想移民美國，央請他幫忙，王桂榮就以聘請吳太太作Newland Motel的經理名義辦理移民，並且暫住這家旅館。另者，Ramada Inn的附近有另一家旅館，在多餘的停車場建立一家兩仟呎的中國餐館，王桂榮常去光顧。有一天那家餐廳老闆的伯父來找他，提到自己幫他弟弟一家人做餐廳幫手，很辛苦又沒薪水拿，他是從臺灣南部農會退休下來，可以幫他照顧花草樹木。這位退休的李老先生，本想投靠在美國的弟弟，結果灰心想回臺灣，直到遇到王桂榮，才安頓下來，想把三個在臺灣的兒子都移民美國，請王桂榮幫忙；李老先生的三個兒子，就在他的熱心幫助下很快地陸續來到美國，並在長堤Ramada Inn從事翻新維修的工作。李老先先臨終時交代兒子們永遠要記住王先生的恩情。

另外，在旅館附近經營小速食店的張姓夫婦結束自家生意來找工作，就請張先生油漆房間、張太太清掃等工作，還有一位留學生的媽媽林老太太也來找工作，就請她替夫婦兩人燒飯、洗衣及清潔等工作。這些偶然相遇的因緣，使在Ramada Inn的旅館經營得和諧又溫馨，從這些小處就可以感受到王桂榮夫婦待人處事的成功。

從日本搬到洛衫磯的許世楷教授夫婦，也想投資創業，正巧有位田經紀人提供王桂榮建議，購買蒙地貝婁市一家Holiday Inn，那家假日旅館是Holiday Inn總公司所有，有一百五十個單位房間，五層樓十年新的旅館，開價240萬，頭款約七十萬，田經紀人說若這筆生意成交，他有十五萬的佣金，可全部投入當股東，希望王桂榮投資五十五萬，他將此消息告訴許世楷夫婦，過幾天後，許先生帶來卅萬要投資做股東，要他先保管他們的錢。眼見許氏夫婦的熱誠與信任，就請他們先到Newland Inn去實習。

田經紀人認為臺灣人所經營的旅館規模不大，沒有經營連鎖旅館的經驗，應該沒有競爭對手，可以討價220萬，先付訂金五萬元即可，因此王桂榮依照田先生的建議向Holiday Inn申請購買，同時也向銀行申請貸款，經過三個月後還沒有任何還價或接受的消息，因為一來錢不夠，二來並無十分把握經營，就沒有去催促或追問；倒是許世楷夫婦在Newland Inn實習好幾個月，認為不難經營，就急著探詢到底Holiday Inn可否買成，希望以存在王桂榮那兒三十萬作頭款，將Newland Inn賣給他們。當時按市價已值110萬，王桂榮自動減價為一百萬再扣除五萬元佣金，以95萬的價格、頭款30萬出讓給他們，唯一的條件，就是幫王桂榮以增資交換的方式購買Holiday Inn或其他房地產才能成交，以此方法合法避稅，這對許先生來說沒有任何損失，欣然同意。於是開始追問Holiday Inn的動向，田先生說Holiday Inn公司負責房地產買賣的主管希望能

與王桂榮見一面，後來房地產主管約好見面，他表示有六個人出價，但都未達到公司的要求底價235萬，若王桂榮肯出底價就售定，但條件是另外付十萬給房地產部，王表示可以付五萬，另外五萬由仲介經紀人負責。當一切所需證件簽好進入過戶程序，找不到答應投資十五萬的田先生，情急之下，向親朋好友週轉廿萬，完成購買Holiday Inn。在1978年七月，擁有兩家美國有名的中上級連鎖旅館，一時轟動臺灣人的旅館業界，而這兩家旅館遂成為臺灣人社團的集會所在地。

## 王桂榮被選爲第二任會長，當時繳會費的正式會員只有廿五名

在1976年旅館公會改選，王桂榮被選為第二任會長，當時繳會費的正式會員只有廿五名，經過蔡金裕、陳堅等業界前輩的協助，收集了一百廿多位業者名冊，王桂榮按照名冊地址一一拜訪，勸他們加入公會，但普遍得到第一句回答是：「加入公會有什麼好處？」大多數業者吝於繳交二十元會費，後來屢有發生糾紛或不幸事件，經他出面排解或協助解決，會員才漸漸增加，到1980年辭退會長時已有兩百多位繳費的正式會員。

在王桂榮任會長期間，正值美國經濟衰退，大量裁減太空計劃，許多臺籍高級工程師、留學生，均在失業邊緣徬徨，有意改行經商者，來請教旅館公會王會長的人，來者不拒，不管省籍，王桂榮會長都很詳細地教他們如何投資與經營，還親切地盡地主之誼請客吃飯，很多臺灣同鄉紛紛改行從事旅館業，成為當時最熱門的行業。由於王桂榮熱誠的服務，使公會日益蓬勃發展，他也一口氣擔任四年會長，到1980年由於實在繁忙，即私下豉勵陳哲夫接任會長。南加州臺灣旅館公會能夠在洛衫磯穩定發展，當初成立時的草創階段，王桂榮先生付出四年的心力，將旅館公會這樣專業素質的規模，實在功不可沒。

王桂榮有鑑於旅館公會的成立，幫助了許多臺灣移民旅美的事業發展，覺得應再進一步推動臺美人參政，提昇臺美人的政治地位，於1980年成立「臺美商會」，他認為在美國的商會，有操縱選舉的機能，於1979年三月當他的Holiday Inn舉行開幕典禮時，請蒙特貝婁市市長及市議員，以市商會會員身份參加，後來市議員當選國會衆議員，也幫旅館業者減輕房間稅(Room Tax)。臺美商會成立後，又參與組織北美洲臺灣商會聯合會，對團結海外臺灣人盡了最大的心力。

1980年與臺灣同鄉共同為美國民主黨愛德華.甘迺迪總統候選人舉辦千人餐會，募款十萬，得到善意回應，促使美國國會通過臺灣獨享兩萬名的移民配額法案。把這場募款餐會辦

得轟轟烈烈，旅館公會給十足的面子，約有一兩百位會員參加，王桂榮的夫人特別挑選洛衫磯最高級又最氣派的世紀廣場飯店(century Plaza Hotel)。那一夜，出席者全部盛妝赴會，一場募款餐會，一舉募下十萬美金，除了展現臺美人在海外的團結實力，更讓許多國會議員另眼相看，甘迺迪盛讚臺灣人在美國各行各業的成就，並表示臺灣移民是美國少數民族中最出類拔萃者。此後無論那一黨的候選人當選總統，都會邀請王桂榮先生參加就職典禮，和每年一次的總統早餐會。

1981年初，在臺舊識蔡先生在印尼發了大財，　　看上王桂榮的假日旅館，以高價採購，使王桂榮賺了約三百五十萬元。但在他心裡覺得「人的慾望無窮，有能力當即時行善」，經全家人同意，捐出壹百萬設立「臺美基合會」。臺美基金會的成立，又提升王桂榮的人生境界，真正懂得熱愛鄉土回饋社會的紳仕。

以百分之百臺灣人資金創設的萬國通商銀行，因雇用了對臺灣人習俗不熟的白人為總經理，營運不善，又發生某些狀況，銀行面臨賠償數百萬元的困境，經新聞批露，許多存款人爭先恐後長龍擠兌，該星期五就被領走兩千萬，隔日星期六適巧臺美基金會召開記者會宣布成立，而臺美基金會的籌備委員，大部分是剛新入股增資給萬國通商銀行五百五十萬的臺美商會永久基本會員。在衆多記者面前除了宣佈臺美基金會的成立經過以外，也宣佈銀行增資狀況，表達臺美人誓死保護在美國僅有的一家完全臺資銀行的決心，王桂榮亦當場認股一百萬元，消息經星期天的報紙，排隊擠兌的情況從此銷聲匿跡。經過兩三年的大力整頓，業務蒸蒸日上，改名為萬通銀行，後來與國泰銀行合併，成為全美最大的華資銀行。

## 王桂榮的人生境界，<br>眞正懂得熱愛鄉土回饋社會的紳仕

1982年與彭明敏、蔡同榮、陳唐山等人合創臺灣人公共事務會(FAPA)，第一個臺灣人遊說美國國會的團體，為臺灣爭取實際的利益，並且提升臺美人的政治地位。另外也參與臺灣同鄉組織，居間協調成立「臺灣長輩」，自立興建鶴園公寓，安頓臺灣移民至美國生活的老人，解決他們居住的問題，同時也贏得當地人的尊敬。1997年八月，將柔似蜜市十二年前所購買市價一百六十五萬，土地四萬英呎，建物二萬英呎的健康活動中心，捐獻出來建立臺灣會館，完成他的心願，在洛衫磯有一座臺灣會館做為臺灣人社團共同的家，成為精神的堡壘，提高臺灣族裔在美國的社會地位。並且，他希望所有來自臺灣的四大族群，不論任何社團或黨派都能藉著臺灣會館，相互溝通合作，團結在一起。在1998年六月十二日在籌備會祕書長廖聰明先生及各社團領袖帶領下，「千人聚餐，百萬募款」臺灣會館成立大會，聚集了一千五百多位人士，將餐會場前馬路擠得水洩不通，盛況空前。

王桂榮先生的旅美傳奇，並非憑空而降，而是他在待人接物上的寬厚與樂善好施，點點滴滴地所累積的善行，而展現了人和的力量。從他一踏入美國，就懂得感謝美國政府的納稅制度，就發心將來要好好賺錢繳稅回饋美國人民；認識美國退休老人，成為事業發展的啓蒙者；提供工作給有困難的臺灣鄉親，使他們安居樂業。在旅館公會擔任會長四年，一一拜訪業主，並幫助許多業者，或想投入旅館業者，提供經驗參考。為使臺灣人的事業在美國更落實，又成立臺美商會；幫助民主黨總統候選人甘迺迪競選，而促使美國國會通過臺灣獨享兩萬名移民配額法案。賣了Holiday Inn之後捐出一百萬美金成立臺美基金會，並即時將另一百萬美金投入萬通銀行認股，挽救銀行倒閉的危機；為了推動臺灣的民主改革，幫助無黨籍人士在海外推動民主運動。為實踐「老吾老以及人之老」精神，居間協調成立「臺灣長輩會」，並自立興建鶴園老人公寓；為完成回饋臺灣鄉親，捐獻土地建立臺灣會館。這樣寬廣的心胸與氣魄，這樣樂善好施的實踐力行，當今無人企及。

## 實踐「老吾老以及人之老」精神



前會長王桂榮〔左二〕與王賽美〔左三〕于2002年理事會後宴請全部理事



王桂榮先生的夫人王賽美女士，亦是女中豪傑，每逢遇到關鍵時刻，都能展現最佳的才華與氣度，當她穿一身華麗的旗袍，與美國總統、國會議員侃侃而談，流露出東方女性獨特的美麗與雍容，在主流社會中爭取到臺美人的無形的政治資源與社會尊嚴。從住在Inglewood公寓時對親朋的接機及招待，到擁有旅館後的接納各方英雄豪傑，食宿安排，與主流社會的應酬帷幄，都是親切和一視同仁。夫妻兩人相敬如賓，恩愛和樂，賽過神仙眷侶。

筆者在數度訪談中，覺得王桂榮夫婦最難能可貴之處，是王桂榮先生的淡泊名利，該做的他曾盡心盡力做過，一切人世間的是非功過都已如過眼雲煙，目前將所有事業都交給三個兒子處理，在家讀讀書、含飴弄孫，也覺得平凡而自在。王夫人對人的自然親切，就像家人一般，親自夾菜添湯令人溫馨。這樣傑出的富貴家庭，能擺脫名利的障礙，反璞歸真，如此豁達的人生境界，讓筆者深深地受感動與尊敬。



## 陳哲夫遙控式經營 獨到成功令人懷念

雖然第三任會長陳哲夫先生已逝世十週年，(於1995年2月25日心臟病突發而辭世)，當筆者與陳夫人許春惠女士談到陳哲夫先生的時候，內心仍感到非常震憾。陳哲夫是典型的白手起家的企業家，初抵美國，是赤手空拳、無親無故的普通留學生，創業初期，僅憑一張信用卡借來的一千元打天下。

由於陳哲夫兩歲喪父，家有兄姊多人，全賴母親撫養，自幼即懂早日自立更生，以求報恩。留學美國就計劃先打工半年，存錢以供生活費。初抵洛衫磯，先住進最便宜的小旅館，吃白麵包配白開水，沿街找餐廳洗碗的工作，因未獲工作許可証，薪資低又沒保障，聽說紐約是打工樂園，就前往紐約。當時孑然一身的年輕人，第一件事即到職業介紹所的長椅上，排隊等侯打工的機會。等得毫無希望，只好選擇最粗重動餐廳夜班清潔工，到一家猶太人開的餐廳，從晚上十點開始，清洗堆積如山的碗碟，刷洗地板清理廁所，搬運垃圾，直到早上六點下工。走在春寒料峭的紐約街頭，仰頭望著高聳的街樓，內心是多麼寂寞滄桑啊！

陳哲夫是典型的白手起家的企業家



終究是個書生，擠在一群粗壯大漢中賣力氣求生，心中有苦難言。皇天不負苦心人，終於有家建築公司徵求繪圖員，正巧公司裡有位華人建築師，同胞相助之下，被聘用了，才安頓下來工作到九月開學，回到德州所申請的大學繼續攻讀學位，靠著微薄的儲蓄和獎學金，埋頭苦讀，連聖誕假期都在學校苦讀。隨後，將他的未婚妻許春惠小姐接來德州，兩人在德州成眷屬，相知相伴，1966年終於獲得碩士學位。

陳哲夫在畢業前，芝加哥一家建築公司就以相當優渥的待遇，來函邀聘，他欣然前往，這是十年寒窗苦讀後，首度嘗到成功的滋味；那家建築公司因為用過幾位華人工程師，表現優異而特別喜歡用華人。芝加哥工作一年後，就搬到西雅圖，在波音公司任職，這時家中已有週歲幼兒，第二個孩子又快臨盆，生活的壓力，激發出這對年輕夫婦的才華，他們開始思考如何尋找較適合的副業改善經濟？

初到西雅圖，身無積蓄，又有兩個嗷嗷待哺的幼兒，他們突發奇想，竟敢以兩張信用卡向銀行借一千元，並利用「聯邦房屋署」的購屋優惠辦法，付出頭款。在工作之餘，以所學建築的專長，親自動手設計、裝修，待整修一新後，立即加價轉售，獲得三倍以上驚人的利潤，在這個轉售獲利的成功經驗中，陳哲夫白手起家的模式，開啓了許多臺灣人投資房地產的基本理念。

1968年十一月，即來美之後第四年，來到洛衫磯任新職，一家四口住在小旅館，第一件事，就是翻開報紙，找房地產廣告，一週之內，付出他們所有的積蓄，即在西雅圖售屋的本利五千元，以頭款買下North Hollywood 一棟三萬兩千的四單位小小公寓，自己住一間，其餘三間裝修佈置後，分租給房客，一方面解決帳單問題，另一方面做起房東，賺錢貼補家用。1970年十月同樣方式再買一棟四單位的公寓，十二月又買下十二單位的公寓，三處十幾個單位出租房間，已有較穩定的收入。隔年，他們夫婦再陸續將三棟公寓賣掉，利用盈餘再投資在地點較好的區域，買了一棟六單位和八單位的公寓，並且也擁有第一棟自己的House。這樣在短短三年間，他們以精準的眼光，和堅定的毅力，有目標有方法地將買公寓轉售，再投資轉售，進一步買十二單位、十四單位的公寓和一棟House。



1973年十一月轉售三處房地產，全力購進位在GARDENA區，一棟房間有五十六個單位的PATIO Motel，「陳哲夫模式」的成功經驗，傳誦一時，而他們夫婦開放、坦誠、樂於助人，使得後繼效倣的投資者，愈來愈多，成為臺美人穩定經濟基礎的最佳模範。

當夫婦購下這棟五十四單位的Motel時，面臨了一個抉擇；此時的陳哲夫是在南加州建築界最具盛名的建築公司擔任高級主管，並為當時設計洛衫磯市中心最高的巨樓，地面52層，地下10層的銀行大樓六人小組的重要人員，年薪數萬，這應是所有專攻建築的青年工程師所嚮往的職務，幾經考慮，毅然辭去建築公司的職位，全心投入完全屬於自己的事業。

之後，陳哲夫開始對旅館業有更深入的研究與體驗。1974年洛衫磯市區，有家兩百多單位的老旅館要賣，賣主是四十幾歲的猶太人，從他父親那兒接手後，經營不善，賣主看陳哲夫夫婦年輕沒經驗不肯賣，兩人遂找賣主的父親，表示不怕困難的決心，八十歲的老人受感動，終於點頭答應賣給他們。那時那家旅館年久失修，窗帘破損，桌椅不穩，他們一一整修，換傢俱，堅信花錢可賺更多的錢，用心經營，親自發傳單，將住房率提高到90%，覺得旅館所賺的利潤比公寓好，慢慢結束公寓的經營。

1976年七月，陳哲夫看上一棟座落在DOWNEY市中心，佔地七英畝，190個房間，有大餐廳、夜總會，宴客廳、游泳池等完整服務設備的旅館。這棟由銀行拍賣的旅館TAHITIAN VILLAGE MOTOR HOTEL，曾經三易屋主，生意每況愈下，瀕臨破產邊緣，被原貸款銀行接管經營，雖然銀行曾聘請多名旅館業經營顧問來改善，但欲振乏力，仍舊虧損累累。當轉售的消息傳出，仍是乏人問津，多是猶豫觀望。富有研究開發精神的陳哲夫，作了一番深入的市場調查和經營分析，斷定徵結在後天管理的諸多問題，於是他寫出一份廿幾頁的報告，直接與擁有產權的銀行接洽，表明購買的決心。那家銀行主管看過報告書，再調查他過去五年來在旅館業順利輝煌的背景，不但售予陳哲夫並予以全力支持。

不到四十歲的陳哲夫接手後，取名為「大新大飯店」，並立即展現整頓的魄力，他說服主管各部門的經理，從半信半疑中，安下心來繼續工作；整頓各部門人事，使他們變為有效率而沒有紛爭的系統，並以建築工程的專業判斷，大刀擴斧地整修內外部裝璜設備。煥然一新後，加強員工訓練、顧客服務及推廣業務。半年之中，每天工作超過十四個小時以上，一百八十天中僅回家兩次。他以勤奮誠懇的態度和卓越的經營能力，不但業務起死回生，營業額重創高峰，並且讓全旅館八十幾位員工佩服得五體投地，一心一意地為旅館工作。當一年之後財務報表出爐，貸款銀行既驚訝又讚嘆！他們稱讚說，這家旅館能改善，全美國任何一家有困難的旅館，都能讓他們成功。從此美國主流的銀行界對華人投資旅館房地產的能力刮目相看。在陳哲夫擔任旅館公會期間，年會就在「大新」熱熱鬧鬧地舉行；後來他數度演講談到「大新」的成功經驗。

大新大飯店經營的成功，陳哲夫的經營理念是最重要的關鍵；他深信美國是誠實、合理、守法的國家，是一分耕耘一分收獲的社會。因此對待顧客，品質第一，誠實服務，儘量能滿足顧客的需求。另外，加強員工福利及知人善用，使員工流動性非常低，大家都以「大新」為榮。

陳哲夫經營「大新」穩定後，又開始著手開發外州的Hotel，他在開始找新的旅館時，曾費一個月的時間，把資料歸納，訂定各種制度，其後就以表格、制度、系統，來自動化管理，再定期用電話指示，進行遙控式管理，每個月固定去一趟即可，他對此種經營情況非常滿意。

陳哲夫遙控式的經營有其成功的條件，他的五個祕訣：一、豐富的專業知識，二、深謀遠慮，三、精打細算，四、用人得當，五、完善的制度。要達到成功的七步驟：一、先有構想與觀念，二、有做的意願，三、經過分析、判斷後產生決定，四、有具體行動，五、鍥而不捨去執行，六、不斷追蹤，徹底查核，七、完成總結工作。陳哲夫不但有專業素養，有企業觀念，有組織能力，做事亦能堅決而果斷。1976至1986年間，共有八家高級旅館分別設在加州和外州，陳哲夫以行動實踐了旅館業鉅子的理想。



但最難能可貴的，是陳哲夫對家庭的珍愛：在1995年，以58歲壯年過世，確實令人深感遺憾！但對陳哲夫的夫人許春惠女士而言，逝世十年，保留了陳哲夫所有遺留下來具有歷史紀念的文件、手稿，及辦公室原貌，彷佛他就在身邊一般，不斷地讓回憶的腳步，徘徊在三十幾年歲月留下的痕跡。許春惠深深地感激，她的丈夫不像一般人將太太埋沒在家庭主婦的角色中，不懂得欣賞與稱讚太太，而浪費了一生的才華；陳哲夫總是適時地推動她往前跨越，並且感謝她所給予支持的一切力量。她回想整頓「大新」的艱難，兩人攜手合作的默契，到「大新」轉讓時，許多員工都依依不捨，甚至痛哭流涕。以他們四十初頭，就能在美國幾個州擁有八家中上的旅館，二千多位外國員工，而且博得所有員工的支持與尊敬。許春惠輕輕地嘆息說，這樣的人生經歷真的令我感恩。

許春惠回想當她十八歲那年，高中畢業即將到臺北上大學時，在臺南的一家小吃店，陳哲夫說要教她唱一首歌，她不知情地順著學唱，若有其事地在紙上享寫下歌詞，練了幾次就鄭重其事地交給她。那時年輕的許春惠還懵懂無知，而陳哲夫以他的誠心與毅力，敲開了她的心扉，而展開這一生的情緣。許春惠在他過世十年後，仍保留的那份歌詞，以依依不捨的心情，回憶那段往事.....。

我怎能離開您，我怎能讓您去？
您藏在我心頭，信我莫疑
花雖好有時謝，唯此情永不移，
您常在我心裡，信我莫疑

當筆者讀到此時，忍不住要落淚，彷彿年輕時聽到中廣播瓊瑤小說時，播出的「彩雲飛」中的一首插曲，也是我平時最愛唱的曲子之一；經過歲月的磨練，幾乎忘了這首曲子的感人之處。而今，面對這位已退休的傑出女企業家，他們夫婦兩人都是務實的企業人士，當所有的人生閱歷都將淡忘時，唯有愛，唯有這首曲子「我怎能離開你」，深植在心中，成為兩人共守的愛的諾言。

雖然無緣與陳哲夫會長相識，但在訪問許春惠女士的過程中，體悟出陳哲夫先生是以這一生的努力，來詮釋愛的真諦。願以此段為文，以慰陳會長在天之靈。

我怎能離開您，我怎能讓您去？
您藏在我心頭，信我莫疑
花雖好有時謝，唯此情永不移，
您常在我心裡，信我莫疑

## 范宗陣夫婦爲旅館創造愛的奇蹟



旅館公會的文字歷史可追溯到1981年第七屆范宗陣會長，首創旅館業通訊為始，當時通訊為一年出刊一次的年刊形式，其後會長丁昭昇、劉丁榮也維持一年一次的年刊，直到1984年七月卅一日，楊茂生任會長期間持續出版旅館業通訊，始將改為「旅館通訊」月刊，一切活動資訊在各屆會長、理事及會員們同心灌溉之下，被有系統地保存下來。第一期通訊雖然是複印後釘書機裝訂出來的成品，但就是因為開始去做，而有日後美崙美奐的刊物形式，越來越多廠商熱心資助旅館公會的通訊雜誌。

范宗陣會長及其夫人戴麗鴻女士，當時在南加州經營旅館業的中國人圈子中，一向熱心幫助同業，范氏夫妻檔對於公會事務，不遺餘力，甚得同業推崇。

范宗陣夫婦所經營的旅館的出租率，幾乎是百分之百的出租率，即使是旅館業淡季時，依然是生意不斷，他們的經營祕訣就實踐一個虔誠的基督徒所當行的「愛心與關懷」。

一直實際參與旅館經營和旅館公會幕後臺柱的范夫人，實際上也是范氏家族企業的靈魂人物；她是將「愛心與關懷」真正付出實行的推動者；應用在旅館業務上，使旅客感到賓至如歸，卻又享受到尊重與關心。例如打招呼，當一個遊客如果曾住宿過，在他登記住宿時，櫃台經理能一見面就認出對方，親切地喊出對方的名字，這種親切的問候，相信可以征服任何旅客的心，下次再到此地，當然會到賓至如歸的這家旅館。

對於熟客或公司團體的老闆，或高級職員，送個水果或一瓶香檳，附上三言兩語的小卡片問候，也常得到意想不到的效果。另外，長年在外奔波的旅客，心裡非常寂寞，如果旅館能適時表現一份關懷，就如「雪中送炭」一般，令人銘刻於心。

此外，關心客人的方式，就是注重「安全」，給客人安全感十分重要，她決不吝嗇請安全警衛的花費。因為旅客看到有警衛，心裡會有一種安全感，對這家旅館也會產生信心。這就是無論從任何角度，都要先以旅客的感受，先為旅客著想，這就是范氏家族經營旅館的成功祕方。

在淡季的時候，一般華人業者習慣削價拉客，范家夫婦認為殺價不是一勞永逸的辦法；儘量讓環境保持舒適良好的情況，惡性殺價競爭，往往兩敗俱傷，沒有任何好處。他們建議：小型旅館的老闆不妨由自己親身去做開始，不斷的吸取經驗，改進服務品質及旅館設施。

除了淡季運用心理戰術外，另一項經營祕訣，就是前瞻性的計劃，例如今年就要先把明年淡季時吸引客人的PROMOTION工作做好。以當時1988年的情況，能夠根據過去三年來的走勢，策定來年的市場計劃，這些計劃包括折價券大贈送，周末特價等等，目的不外是吸引客人即早預訂房間，避免淡季時生意清冷，他們的策略算是很先進。

在旺季前，范家就精心設計好廣告信寄往常來旅館住的客人，提供客人在淡季住店的折扣優待，和免費的娛樂、用餐等，以招徠客人。

此外，范宗陣夫婦會請業務代表將廣告送到各旅行社、貿易公司、租車公司、車站、飛機場等地點，並提供旅行社或租車公司優厚的佣金，所以即使是淡季生意照樣興旺。

就是多一些關懷，多用些心思，旅客一定會感受得到。他們就以此成功經驗向華人旅館業主建議，做好行銷必須建立信譽與口碑，精心設計推展業務的步驟與方式，以人性管理的觀點，讓旅客永遠記得這家旅館的溫馨與舒適。

范宗陣夫婦旅館經營模式，對獨立的中小型旅館業主而言，是最值得學習的典型。

對於公會，他們也以愛心與創意建立公會的形象，例如開創第一期的旅館通訊，雖然是用複印和釘書機裝訂出來的，但也跨越出聚聚的形式的創舉。

另外，在年會上邀請五十幾家主流廠商到年會會場擺攤，使年會辦得精彩豐富，也是新的創舉。當時場面的盛大，都驚動了主流的旅館業界。

當時，一家五口從巴西移居美國，還有一段傳奇故事；范宗陣在臺北開紡織廠、玻璃廠、藥廠和貿易公司，做得非常成功。但是范夫人從小就有一個志願，要出國闖天下。熬不過范夫人的渴望，移民到了巴西開農場。因為外匯管制，錢帶得不多，住慣了臺北繁華市區，一時住在巴西，感覺非常難以適應，眼見要重新在巴西農場種蘆筍、磨菇，一切從頭開始，千頭萬緒，不禁悲從中來。

范夫人是虔誠的基督徒，每天痛哭誠摯地祈禱，祈求上帝幫助他們移民美國。當時在巴西要簽證到美國，難如登天。他們只是抱著試試看的心理去面談，沒想到駐巴西的美國大使，看到他們一家五個人就愣住了。他說他再過幾天就要退休返回美國了，但是這一陣子，他經常做夢，夢到一個中國家庭，一對夫婦帶著三個小孩，上帝告訴他一定要幫他們簽証到美國。剛開始他並不在意，但連續做了好幾天同樣的夢，就非常牽掛這件事。正巧他住的樓下鄰居是中國人，美國大使就把這件事告訴這位中國鄰居，並託他幫忙找這一家人。這位鄰居心

裡想，聖保羅這麼大，去那裡找？但看大使這麼認真焦急，也只好答應幫忙找找看。所以，他把這件事告訴他的岳母，他岳母經常在中國人住的地區，賣些自己做的台灣小吃，也許她可以幫幫忙。有一天，到范家附近叫賣時，看到范太太就問她，是不是一家五口人？是不是想移民到美國？范太太嚇一跳，問她怎麼會知道？那位太太說，美國大使託他們找一家五口要移民美國的中國人，恐怕就是你們了。你們若要移民到美國，要趕快去辦簽証，不然那個美國大使很快就要退休了。美國大使見了他們之後，馬上就給他們簽証，之後幾天就退休返美了。

拿到簽証的范家，在離開巴西前，兩位太太邀請范太太到餐廳吃飯，吃完飯在衛生間洗手時，范太太無意間聽到兩位太太的對話，一位說她真捨不得范太太去美國，另一位做房地產的太太說當然要去美國嘍！若我去的話，就先買Motel，一方面自己住另方面又可以賺錢。范太太一聽，Good Idea！太棒了！所以去美國之前就打定主意買旅館。

到美國之後，到處找旅館都沒中意，有一次逛到Torrance托倫斯市，在一家餐廳吃飯，先到附近逛逛，突然眼前一亮，一家剛蓋好沒多久的新旅館，赫然在眼前。范太太很直覺的說這是我們的旅館；范先生說上面也沒有要賣的標識，這麼跟人家談？范太太說沒關係問問總可以吧？於是他們就去找旅館主人，沒想到旅館主人說他年紀大了該退休了，正好打算要賣這棟旅館，沒想到就遇到買主，結果就把旅館賣給他們。



范約瑟及父母親

從這家29個單位的小旅館做起，他們住在旅館裡，一家五口全部出動，站櫃?、維修打掃等等，日日夜夜勤奮的工作，紮紮實實地打下做為旅館大亨的基礎。

現任旅館公會副會長范約瑟，(亦即范宗陣會長的長子)，談到他目前經營管理八家以上的旅館，(其中包括一棟兩百八十多個單位，價值的四千萬美金的旅館，這些旅館都是他和父母及阿姨合資購買經營的)；以他從小隨著父母到旅館打工當小差到如今能獨當一面管理上億美金旅館業的資產，父母是如何教導的？

范約瑟說從小就要學會洗毛巾、摺毛巾、洗廁所、刷馬桶，客人要他幫忙洗車、去買香煙、食物等等，都是他學會賺錢的方法。所賺的錢，怎麼運用呢？他會計劃買他想買的東西，想學的課程，所以他用錢買棒球和球棒，用自己賺的錢用於棒球訓練隊，於是他所有想要的東西，和想學的事物，他都先自己賺錢、用錢、存錢；所以在他十五歲時就會換抽水馬桶和簡單的裝修，在他大學畢業時，自己就有百萬的資金，以他從小有旅館經營的經驗，隨著旅館公會的長輩們成長，他也有三十年的資歷了。

為了回饋旅館公會的友誼，凡事會員有任何需要幫忙的，他都義不容辭地承?下來。他說當初父母經營旅館實在太辛苦了，要是有任何人幫助他們，他們都感激不盡。現在，他和汪蔚興兩人籌辦訓練班和座談會，兩人的專業素養和誠懇的付出都受到會員們的激賞與肯定。這倆位旅館公會的青年才俊，將旅館公會注入新鮮的活力。



范宗陣夫婦帶給旅館業界的經營觀念，是讓客人賓至如歸的服務取向；尤其是范夫人待人的熱誠與溫暖，與她談話就會感到神與我們同在。

范宗陣、范約瑟與他們這一生中最珍愛最尊重的女人戴麗鴻女士，創造了非凡的旅館事業，也創造了一個神所賜予的愛的奇蹟。

# 丁昭昇電子長才助旅館業電話費開源節流

第八屆會長丁昭昇先生(1982-1983)，除了與家族合夥經營旅館業外，還從事多年的電子業，最近才將電子公司轉讓，也獲得足以退休的豐厚資金，該電子公司業務發展蒸蒸日上，接手的上任的總裁，準備股票上市，功成身退的丁昭昇暫時轉任顧問，直到新老闆完全獨當一面為止。對丁昭昇而言，這家電子公司是自己經營起來的，因為有二、三十年的感情，在即將退休的時候，有適當的人選，能夠將公司拓展得更大更好，也值得欣慰。

在過去卅年的歲月中，丁昭昇擁有這家電子公司，其實與旅館業的經營也有息息相關的一段共同成長期。在1983年，電話公司許多規章改變之後，旅館的電話可以「RESALE」，即是旅館可以從中賺取電話服務費。當時，一般旅館的電話都是由電話公司總機打回給旅館的總機，告訴旅館總機說剛才是第幾號房間打的長途電話是多少錢。較大型的旅館才裝有自動電報機，會將長途電話詳細打出記錄來。

在那時候，旅館內最新的電話設備，就是可以讓旅客自己直撥長途電話，櫃台人員可以從電報機上獲知多少電話費，旅館業主可從中賺取差額；例如旅館有一百卅個房間，每個月的電話費是七千多元，旅館大約可賺兩千多元。如果是打外州長途電話，電話公司會在每通加上一元五角，近距離也要加上一元或七角五分左右。所以旅館若是改裝這種新式機器，便可賺取這個差額。當時，丁昭昇的電子公司就是設計這種電話轉接機。以現在的眼光，看電信通訊如此發達，手機人手一支，覺得那個時候，實在太落伍了。但在當時，要是旅館有裝這種電話轉接的機器，還算是走在時代尖端的旅館呢！

光陰稍縱即逝，這樣的機器早已淘汰了。但在當時，丁昭昇的電子公司所生產的電話轉接器，確實幫助許多臺灣旅館業者電話管理的問題，省下電話轉接時的煩心，又能賺取一筆電話費差額，也算是一大功勞。

丁會長還記得當時旅館公會為解決旅館業者被警察不當騷擾，特別支持洛衫磯的一位黑人市長，當時丁昭昇在那位市長的募款餐會上，包一桌約一千美元，才有以後與洛衫磯市政府建立的良好管道，以保障臺灣旅館業者的權益。

因為事隔多年，旅館公會當時的情況，已無太多印象；但身為臺福基督教會的創會長老的丁昭昇，談到當初是四位基督徒，因為家庭聚會，而建立了臺福基督教會；對此一路走來，從事牧靈播種的工作，感覺喜樂而安慰。因四個家庭的發心，而變成完全獨立自主的基督教會。

1998年在艾爾蒙地，僑二中心旁，以一百六十幾萬買下法院拍賣地，重新裝修成為臺福教會的總部；這座教會，滋養了許多來自臺灣的基督徒的心靈，另外許多音樂團體在此教堂舉辦音樂會，又是一個以音樂文化交流的貢獻。

丁昭昇還計劃在教堂旁邊的大型的會議室，改為蒙特梭利幼稚園，不但可以增加使用地，增進財務收入，對社區幼兒教育又有很大的幫助。丁昭昇時時刻刻所想的，就是如何使臺福教會更完善，更擴大牧靈的工作。

目前，他也經常回臺灣創建臺福教會；退休之後，他願將身心全奉獻給教會，丁昭昇就是以這樣犧牲奉獻的精神，創辦臺福教會，成為人人敬重的長老，也是人生生涯規劃值得推崇的典範。

## 第九屆會長劉丁榮平靜面對銀行保險業的成敗

劉丁榮先生擔任第九屆會長(1983-1984)，剛毅沉穩的劉會長，談到當時公會的情況，像慈父般娓娓道來，殷切盼望公會的未來能夠蓬勃發展。

劉會長認為公會是服務會員和領導會負，促進會員福利的組織。新移民需要服務，會員亦需要服務，例如經營遇到困難，或受警察干擾，公會無不鼎力相助。任何法律問題，都可與公會顧問律師商談。公會在領導方面，特別顧及眼前與未來的需要。



剛毅沉穩的劉會長

在公會的引導下，推動了基本觀念的進步；

一、設備的翻修與標準化：旅館業是競爭的行業，設備儘量達到連鎖店的設備標準，達到標準再加上服務，是使顧客再度光臨的基本條件。尤其是老舊的旅館要與新旅館競爭，翻修是最主要競爭的立基點。營利與翻修息息相關，因為旅客永遠最喜歡住在新的美觀舒適，服務品質良好的旅館。

二、開拓客源，年會有特別介紹各種開拓市場的方法。

三、建立經營的準繩，現代化、制度化的目標。

四、投資方向與方式，都需要市場調查，公會邀請全美有名望的專家來分析南加州和全美旅館的市場。

五、新知識、新科技的介紹，電腦化櫃　E遊客的訂位登記，帳目的處理，電信交換機的省錢賺錢的方式，省電的新控制系統，都非常值得參考。

六、經濟環境的認識，讓會員能在全球或全美經濟潮流的轉變，明確的體認與因應。

七、社會責任，公會提供注意投資旅館的地點，避免在風化區，造成不必要的困擾。

八、同鄉廠商的鼓勵，公會鼓勵會員向同鄉廠商採購，互利互惠。

九就業與創業，南加州臺灣同鄉開旅館的已達幾百家，不但帶來就業機會也帶來創業的環境。公會為鄉親介紹就業機會，或為會員介紹管理人才。

早期赴美留學的劉丁榮認為美國最大的好處，就是人人機會平等；他到美國來最想做的三項事業就是房地產、銀行業、保險業。房地產業中最好的就是旅館業，從事旅館經營，一方面有現金回收，一方面房地產又可以保值、增值。經營旅館也要有經營的祕訣，地點、翻修與服務是基本架構，再加上行銷管理，很容易上軌道。

身為萬通發起人，劉丁榮談到在1980的時候，臺灣經濟突飛猛進，到處都有「Made in Taiwan」的產品，來自臺灣的貿易商所賺的錢，或運用的資金不知道要放在那家銀行；他就與一些好友商量，何不成立一個臺資銀行？當時這些朋友大部份是小孩念中文學校，相聚在一起的朋友，因為定期聚會，大家就聯合起來，湊些錢買大家都要用的日常用品，後來再熟悉了，就標個會或集資買賣一些產品，竟然也賺了一些錢，成立合作社等等。所以，當劉丁榮提出銀行，有些人就雙手贊成。因為籌募銀行資金約五百五十萬左右，就以十人成立董事會，每人出資五十萬元。

以當時而論，五十萬元也算是一筆龐大資金，每一個人再分別集資，沒想到竟然真的開成了銀行。這家銀行就是萬通銀行，真正臺灣人辦的銀行，後來與國泰銀行合併，成為華資銀行的龍頭。

劉丁榮堅定的說，成立這家銀行，最大的啓發，就是只要有好的構想，堅持去做，一定會成功。資金根本不是問題，當人們發覺這家銀行真的成立了，立即有很多資金湧入。其實他當時根本不懂銀行業，只是遇到一位白人經理，聘他為總經理，沒想到這位總經理出了些狀況，後來銀行業務就迅速成長。劉丁榮也當上了資深的董事。

因為銀行業做得很出色，他想到做保險業，當時泰安保險也是公認優良的保險公司，在萬通銀行存款的客戶，基本上會到泰安保險保個險，所以業務蒸蒸日上，差點就要以三千萬的營業額股票上市。沒料到1992年黑人與韓裔發生衝突，黑人全面排韓僑，泰安保險因為保了一個韓人的購物中心，保單合約上沒有再保險公司的簽字，全部損失都要泰安保險償還。這樣一下子，公司就垮下來了。

劉會長談到這裡，內心仍保持著平靜，他說這時候才懂得信仰的可貴，一旦遇到任何困難，就是祈禱，信仰並不是靠自己的努力，而是靠信心的建立。

失去的時候，才學會放下。他很感謝劉夫人以基督徒的愛心來感化他改造他。這對恩愛逾恆的夫妻，覺得最美好的退休時光，就是共同傳福音，以平安喜樂共度晚年。

## 楊茂生會長<br>開旅館專業講習班先河



自楊茂生接任第十屆會長以來，為了結合會員的向心力，為了溝通訊息、服務會員和傳遞旅館業經營管理的新資訊，楊茂生發揮其熱心公益的本性，「旅館通訊」成功地發行了八期，由剪報式的創刊發展到已具專業化期刊的芻型，藉著通訊的傳遞，牽繫著每一位會員的感情。

在有限的經費下，為了輔助會務和加強服務，楊茂生破例地聘用了一位全職總幹事，而且還很慶幸沒有讓理事們再多掏腰胞輔助公會經費。因為有專人負責，也帶動新會員參加的意願，多增加了一百五十多家；並且除了兩條服務專線外，再增加一條法律專線，由顧問廖重遠律師主持，再請游添丁律師增任公會法律顧問，增強諮商服務的陣容。

楊茂生畢業於臺大法律系，並且取得日本慶應大學民事法法學碩士的學位，同時在加州立大學社會工作社會學研究兩年。他深知法律對旅館公會的重要性，他認為旅館的經營涉及法律程序頗廣，舉凡買賣、交換或實際經營，無一不牽扯到法律問題。土地投資是一項穩健致富的方式，而旅館投資更具商業利益，但如果這些投資或經營時，不諳法律規章，一旦誤入觸犯法律，後患無窮。楊茂生以他的法律專業素養和熱誠，幫助了許多旅館同業；而同業間發生了涉及法律事件，第一個求救對象也往往是先找他，不但是他真的懂，而且是義務性質。

為了提昇會員業者的經營層次，曾舉辦四次演講座談會，一、旅館經營的新趨勢及生意之推意廣；二、如何趕走惡房客及如何處理妓女問題並維護旅館業者之權益；三、如何確保大小型旅館管理營建之成功；四、槍械與自衛。在此，可以感受到在廿年前的當時，臺僑所經營的旅館業從初創欲突破為穩定發展的階段；楊會長所思的是如何幫助同

楊茂生感到非常欣慰的是一再難產的「旅館業專業講習班」終於首度突破而出，成功地舉辦了第一系列的講習班，並獲得熱烈的參與和好




楊會長自動搜集資料，分區拜訪業主，陸陸續續協助解決會員的困難；並且在84年洛杉磯奧運會期間協助旅客住宿問題；並自費代表公會參加市議員的籌款會，以建立公會與市議會的溝通管道；曾與好萊塢警方進行溝通對話，主題是如何配合警方取締妓女，而真正的用意是為避免同業遭受無謂的困擾或陷害。

評！受到會員的肯定與鼓勵，又鼓舞了他續辦的勇氣與信心，第二系列講習班，針對新業主、未參與經營的股東或有興趣之投資者，舉辦「旅館經營管理訓練班」，再辦「經理訓練班」，再尋求聯邦輔助成立「旅館經營學校」等等....。在楊茂生的心中，他願以這一生的熱情築一個理想的夢境，他相信只要一步一步踏踏實實地去做，都可以圓夢。

這位從白手起家的年輕人，肯吃苦耐勞，肯為別人付出的楊茂生，曾築出十幾家汽車旅館的事業；曾挺身開創大洛杉磯旅館公會，成立於1990年並擔任創會會長，為中小型旅館代言，對外能為業者爭取權益，對內能輔導溝通，促進同業友誼與團結的超然組織；他以南加州台灣旅館同業公會會長的身份，組成三十二名組員的「東南亞考察團」周遊臺北、菲律賓、新加坡、香港及中國大陸，可算是南加州臺灣社團，拜訪海峽兩岸，最龐大的訪問團。他為美麗辛勞的妻子，在核桃市高級住宅區的山頂上，蓋一座城堡般的豪宅，放眼四望青山繚繞，睥睨天下；但他又謙和誠懇地把家讓給會員們開會使用，使豪宅內充滿歡聲笑語的溫馨。

雖然楊茂生的個性率直，難免與人造成言語上的誤解與衝突，但他仍以大局為重，默默地為會員們服務，特別是大洛杉磯旅館公會的中小型汽車旅館業主們，都一致推崇與感謝。這是楊茂生做人成功之處。



這是由曾廣就依旅館同業們對楊茂生會長的盛讚，寫下這篇文章「成功者的表率」：

他是空拳赤手來美的留學生，從貧困中爬起來。

他聰明幹練又勤奮，稍得貴人相助，從貧窮區一間小旅館起跑。

他洗髒毛巾清臭客房，更會經營管理，調動資金和研究投資策略。

他抓住了時代潮流的脈動，看準了南加州旅館業的發展潛力。

戰戰競競創業，一間買過一間，最高記錄，擁有十六間旅館，

成為旅館業界的超人，財源滾滾，飄飄然不亦樂乎！

他誠心待人，友誼無類，不分族群，大量大福。

他愛護同業，幫助排解災難，衝去警察局、市政府、市議會或地方法院據理力爭。

他組織公會成立，凝聚旅館業大衆，及旅館相關的銀行、律師、議員、經紀人、貸款員及房地產公司等行業的力量，濟濟一堂，互相研討並交換高見，長達三十多年之久。

他率領這一代華裔旅館業者寫下光榮的移民史。

他將私有的山頂華屋，供大家聚會，並與同業友人享受高雅豪宅和鳥瞰全市美景。

他智足多謀，登上事業的巔峰，豐美人生，幹得好，演得妙！

我們景仰、欽佩並尊敬他，讚美他做人豪爽，事業成功，是我們同業的表率。

我們起立鼓掌，向他致敬。他是誰？？？

他就是楊茂生會長倆夫婦！！！

南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California
1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803
TELEPHONE: (818) 576-2617

# 旅館通訊月刊

Hotel & Motel Newsletter Monthly

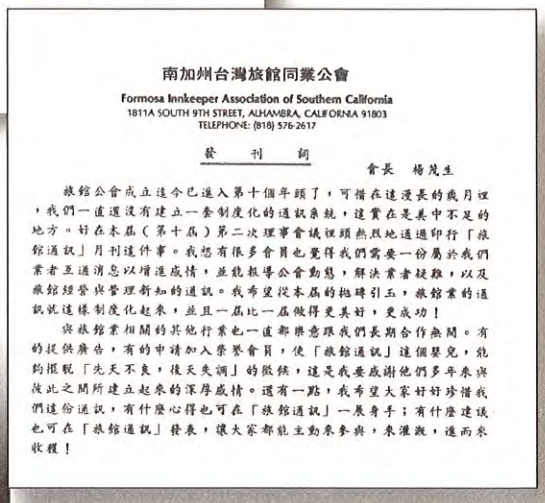
NO. 1

南加州台灣旅館公會理事會 印行

1984年7月31日

第一期

第十任會長楊茂生先生開始發行旅館通訊第一期



南加州台灣旅館同業公會

Formosa Innkeeper Association of Southern California
1811A SOUTH 9TH STREET, ALHAMBRA, CALIFORNIA 91803
TELEPHONE: (818) 576-2617

發刊詞

會長 楊茂生

旅館公會成立迄今已進入第十個年頭了，可惜在這漫長的歲月裡，我們一直還沒有建立一套制度化的通訊系統，這實在是美中不足的地方。好在本屆（第十屆）第二次理事會議裡頭熱烈地通過印行「旅館通訊」月刊這件事。我想有很多會員也覺得我們需要一份屬於我們業者互通消息以增進感情，並能報導公會動態，解決業者疑難，以及旅館經營與管理新知的通訊。我希望從本屆的拋磚引玉，旅館業的通訊就這樣制度化起來，並且一屆比一屆做得更美好，更成功！

與旅館業相關的其他行業也一直都樂意跟我們長期合作無間。有的提供廣告，有的申請加入榮譽會員，使「旅館通訊」這個嬰兒，能夠抱現「先天不良，後天失調」的徵候，這是我要感謝他們多年來與旅此之間所建立起來的深厚感情。還有一點，我希望大家好好珍惜我們這份通訊，有什麼心得也可在「旅館通訊」一展身手；有什麼建議也可在「旅館通訊」發表，讓大家都能主動來參與，來灌溉，進而來收穫！

# 黃三榮會長法律專才建立良好財務制度



黃三榮是公會第十二任、十三任會長，於1986至1988年接任，在擔任兩任理事及兩任副會長之後，經過改名建議等受台籍社團矚目的爭執後，黃三榮毅然肩負重任挺身而出，對於如何平息內部糾紛促成團結，具有十足的信心，他擬定了四項工作目標，作為今後發展的方向。一、撫平內部紛爭，促進團結；二、擴充組織，爭取新會員參加，三、替會員解決可以解決的問題，增進會員權益；四、與旅館用品供應商連繫，使會員能以較廉價購得必需用品。

黃三榮會長是中興大學法律系的高材生，並在日本獲得法律碩士學位，就其法律專業素養，在任內曾提供各項法律相關資訊，並舉辦多次成功的座談會，例如86年十月談聯邦新稅法對旅館業者的影響；87年二月談新稅法實施後對旅館業投資的影響；三月份談顧主對移民法「大赦條款」知多少？等等。並將公會修正過的章程條款，有系統地整理後輸入電腦，可隨時調閱，節省很多時間，使往後遇到任何修改條文，都可與公會會員公開討論，並經大會同意後修訂，建立一個盡善盡美強而有力的組織。

在黃會長任內，關於會計制度和財務報表，又有很好的創新與改變，那就是每個月的理事會，所有出席的理事都有一份完整的財務報表，以此顯示財務公開、公正的非營利、無政治色彩，純粹服務會員的機構。因為黃三榮的用心，對公會在財務制度的建立上，有突破性的貢獻。

鑒於同業會員的需求，及經理人才的難求，首次與CAl POLY大學簽辦訓練班，請該校大學教授教導經營課程，並擬邀長堤大學教授及COMPUTER SIGMA電腦公司聯合傳授旅館電腦化控制作業的講習訓練，並前往賭城拉斯維加斯著名旅館觀摩，並頒發結業証書；這樣專業的訓練班，是法律專業素養的黃會長，精心設計井然有序的安排，才能達到的效果與成就。

從當時公會借用阿罕布拉市的華商年鑑辦公室，公會本身買了第一部影印機，分租一間屬於公會的辦公室。後再搬到柔市，才漸漸獨立。黃三榮會長，並於1987年六月十一日舉辦第一屆高爾夫球賽及網球賽，參加人數共計72名，36輛高爾夫球車隊，浩浩蕩蕩，成為日後公會所有高爾夫球賽的開路先鋒。

黃三榮會長，目前雖已返臺經商，但他為促進公會的團結和諧，在財務制度上的安排、及公開財務報表，及會員公開討論章程條款的修正，都可顯示出黃會長開放性解決公會問題徵結的智慧與用心，藉著黃會長的改革，公會財務公開透明化，公會的財政從赤字透支步入黑字盈餘，旅館通訊內容與頁數的增加，紙張由模造紙變成光滑紙封面，閱讀通訊的人增多，廣告客戶也增加了，公會的組織邁向日益健全的發展。

在黃三榮任會長期間，李木通任副會長一職，公會面臨最重的財務危機，總幹事薪水及房租都快發不出來了，當時有人建議，由諸位理事捐款，但李木通獨排衆議，認為公會本身要有足夠的能力來支持自己的活動，並且建議增辦聖誕晚會、商展以增加收入。結果在李木通會長的任期中，舉辦了一次盛大的聖誕晚會，那次晚會最吸引人之處，就是以一輛實用的小轎車MITSUBISHI PRECIS為頭獎，到如今仍是筆者所見許多年會中的一項大手筆；當然，大家盡心盡力地賣彩券、找廠商、賣餐券各司其職，分工合作下，成為結餘最多的一次活動。當日共計結餘有一萬多元，這筆錢也成為日後活動的主要經費的來源。

## 李木通會長擅長經營<br>爲公會廣闢財源



第十四屆李木通會長在行政組織的建立上堪稱完善。在對外與其他各社團之連繫與開會議程等工作上也貢獻良多。由於八十年代中旬，旅館業如雨後春筍般蓬勃發展，再加上天時、地利、人和各方面條件配合下，旅館公會在洛衫磯各社團中也打響了名號。為因應日漸龐大的開支，為公會開源節流立下了一個原則，就是所有的活動都要賺錢，所以其他各項活動如訓練班、座談會都尋求廠商支持。在他任期屆滿時，公會竟有三萬多元盈餘。

看起來內向的李木通，為了培養自己的領導能力，在公開講話時，總不忘先說個笑話，培養良好互動的氣氛；他當會長時，在一次小型集會中，在他以英文演講前先以自己的英文口音開個玩笑，使全場哄堂大笑，頓時氣氛輕鬆許多。

李木通除了經營旅館外，也擁有多元化的事業，包括行銷全美的兒童服裝批發生意，出租公寓、購物中心等。李木通認為旅館業用人是最大的學問，旅館用對人，不但可以替業主分憂解勞，更可以創造利潤。如果用不對人，就後患無窮。



李木通認爲旅館業用人是最大的學問

擁有UCLA電機博士學位的李木通，因受過學術的訓練，有其獨特的學者氣質與智慧；以他所受的基本訓練，使他在分析事物上條理清晰，頭頭是道，並能尋求對策之道。由於他有電機方面的專業知識，使他對電腦等新科技都抱持著接受的態度及積極研究的精神，在他企業經營管理上發揮了極大的用處。他通常坐鎮在ONTARIO旅館遙控指揮其他幾處旅館，每天藉著幾處傳來的旅館財務報表，了解各旅館經營的狀況。而他在旅館裡所應用的電腦系統，也有效率的記錄了旅客住宿情況和擴展促銷及營業的發展。

李木通也非常感謝這一年旅館公會會長的經驗，以他不擅言詞，卻能以鴨子划水的方式，將腦海中的創意一一實踐，也是他深沉獨特的地方。相隔十年之後，擔任臺美商會會長，又以社團名義擔任臺灣會館董事，繼吳澧涪先生之後接任臺灣會館董事長一職，將臺灣社團各型不同理念的異議與雜音，消彌於無形。目前擔任美洲臺灣日報社長一職，又是他實現理想，拓展人脈的新起點；李木通會長的創意與實踐皆是他為人處事不凡之處，令人敬佩！

# 方俊雄會長任世界華商觀光聯誼會總團長

方俊雄先生是旅館公會第十五、十六屆會長，即是1889年至1991年，旅館公會已漸趨成熟，在理事們的合作努力下，業務不斷進步發展，公會所舉辦的訓練班及座談會，由於提供的內容多能切合實際經營者增加新知的需要，已廣受會員們的肯定與支持。對於業務繁忙的旅館公會的理事們而言，一個商業社團能夠定期發出刊物，已屬難能可貴；而此時公會的知名度也在美國旅館業界日漸建立名聲，從舉辦各式座談會、訓練班或年會時，美國各大旅館連鎖業都樂意派員參加或提供攤位等都是實際的例子。

在方會長任內，不僅舉辦第二屆高爾夫球大賽，還特別邀請到州務卿余江月桂主持開球典禮，加州副州長麥卡錫參加頒獎典禮；除了維持各項有意義的活動外，首次設置獎學金，獎掖成績優秀的會員子弟，並設立年度最佳會員獎，廠商獎和攤位獎，藉著此類別出心裁的活動，提昇公會的形象與知名度。1990年九月組成卅人訪問團赴馬尼拉參加當地舉行的世華觀光會議，這是公會和世界各地相關業者展開橫向聯繫的初步嚐試，並且爭取了隔年(1991年)世界華商觀光會議的主辦權。為了讓這次世界華商觀光會議，在洛杉磯辦得轟動，方會長語重心長地希望並懇求所有理事及會員們，要有榮辱與共的參與感。



世界華商觀光會議在洛杉磯舉行得非常轟動，方俊雄擔任大會總團長

由於大家的關切與支持，這場世界華商觀光會議在洛杉磯舉行得非常轟動，方俊雄擔任大會總團長，約有四百多位來自全世界各地區的代表一起開會，共同研商觀光事業的展望，各路英雄相見恨晚，有惺惺相惜的情誼，因為所有與會人士，都有豐碩的收獲，還成立了「北美世華觀光事業聯誼會」，並公推方俊雄為會長，方俊雄也以感恩的心，將一切成果歸功於僑委會、交通部觀光局、北美事務協調處、洛杉磯僑教中心，加州政府旅遊局以及全美觀光事業的先進們。另外旅館公會顏樹洋會長、林玉樹祕書長、負責大會的總務黃樹華、財務長陸和源等人，都是勞苦功高的功臣。

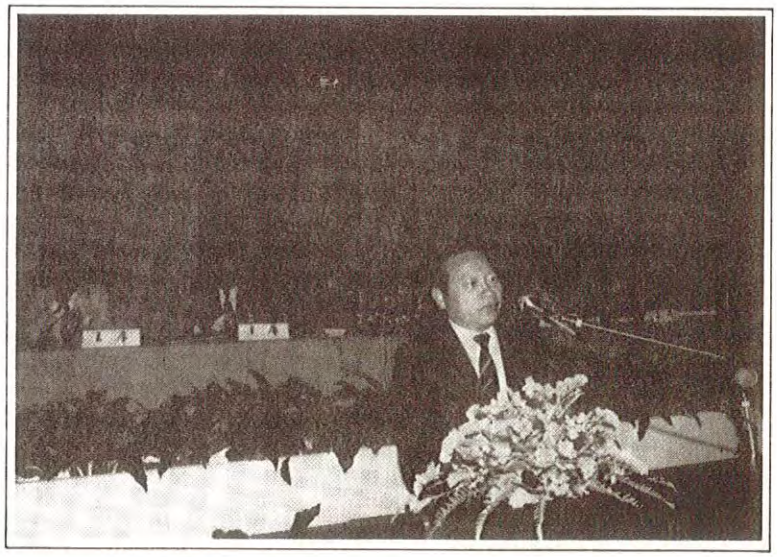
方俊雄會長在兩年任期內，始終競競業業，竭盡全力替會員謀福利，公會的成長是有目共睹，它逐漸脫離了侷限華人業者及社區的窠臼，並逐漸獲得美國主流社會旅館業界的重視與認同。這兩年間，除了公會舉辦的例行活動之外，尤以一、主辦第十三屆世華觀光事業聯誼會；二、與高雄市旅館公會締結為姊妹會，突破了以往公會之舉。

旅館公會代表南加州華人觀光事業者出面主辦第十三屆世華觀光事業聯誼會，代表公會在觀光事業的地位及能力受到肯定。而公會與高雄市旅館公會締結姊妹會之舉，除了象徵太平洋兩岸旅館專業組織在血緣與感情的結合外，亦是公會提供臺灣業者旅館市場最新資訊及協助提昇國內旅館業水準的重任。

才華揚溢的方俊雄，1974年以日本東京大學土本工程系碩士的專長，在美國開始從事旅館及不動產工程投資，他從聖費南度谷區的汽車旅館開始，後來到密西西比州經營第一位由國人經營的兩百五十個單位的(HILTON HOTEL)希爾頓飯店，一路經營旅館業。另外，他也從事土木工程設計與土地開發的工作。在聖地牙哥自己建地興建三家旅館，脫手兩家，與陸和源先生合夥經營Quality Suite，成為最佳搭擋。他認為聖地牙哥未來的發展，可比美夏威夷，湛藍的海岸，適宜的溫度，高科技公司...等，使他們「全套房式」旅館成為商務及旅遊觀光的旅客們的最愛。所以，他選擇聖地牙哥為事業的基地，是有其前瞻性的眼光與見解。

旅館經營成功後，他又於1991年成立了聖地牙哥的華資銀行第一銀行；在93年南加州面臨經濟危機，許多旅館瀕臨倒閉的處境，聖地牙哥地區約有一百家左右的華資旅館同業中，也有幾家遭到無法續貸的危機，方俊雄一口承諾承辦華僑創業貸款保証基金，基於自身是旅館業經營者，與旅館業主有同甘共苦的情誼與心境，因此他以第一銀行總裁之職慨然允諾，幫助了聖地牙哥地區旅館業主紓困，這樣雪中送碳的義行，相信在聖地牙哥受惠的旅館業主，一定會銘刻在心。

方會長率團返臺參加世界華商聯誼會，承接第十三屆世界華商觀光會議，舉辦公會的各種活動，都展現出縱橫拜闔的大氣魄大格局，是非常難得外交敏銳的企業家。



# 方俊雄會長報告

# 訪問團圓滿達成任務

## 主辦13屆世華觀光會議

## 團員認爲此行收獲豐碩

這一次，由南加州台灣旅館業同業公會組團回國參加第十一屆世界華商觀光會議，結果可說是豐碩的。

在出發前，我們已決定要積極爭取兩年後的世華觀光會議在洛杉磯地區舉行。一到台北，負責主辦世華會議的僑務委員會就通知我一「下屆世華會議在洛杉磯地區召開是適當的做法！」因爲主辦單位，包括僑務委員會和北美事務協調會，一致覺得以南加州旅館公會的歷史、能力、實力雄厚，加上組織健全，實不做第二人想；故一九九一年世界華商觀光事業會議選在美國洛杉磯舉行，由南加州旅館公會主辦。

但是由於馬來西亞華僑在此次華裔觀光事業會議中，特別提出要求，配合明年馬來西亞首次舉辦的「觀光年」，在馬來西亞舉辦一屆世界華商觀光會議，以協助提高當地華僑地位；雖然此舉並不合乎世界華商觀光會議章程中兩年召開一次的規定，主辦單位在人力、財力及行政支援上亦有困難，但爲了體恤僑情，協助當地華僑獲得較高社會地位，此次與會各國代表團紛紛在表決時同意明年在馬來西亞「特別增加」一次世界華商觀光會議。

這次由本人帶團回國參加世華觀光會議，

# 世界華商觀光會議在洛杉磯



印象最深刻的是國內工商業發達，經濟貿易飛速發展的情形。幾乎每位團員對台灣的經濟發展及人民富裕情形，嘖嘖稱奇。當代表團於世華觀光會議結束後，至東南亞國家如菲律賓、泰國等國家參觀時，亦發覺台灣雄厚經濟實力的影響；這些國家的觀光事業主要對象就是來自台灣及日本的觀光客，他們一聽到來自台灣的觀光客，就十分歡迎；而代表團在東南亞各國觀光考察時，幾乎每一處都可看到來自台灣的觀光團及觀光客，足見台灣經濟實力的雄厚及國民生活水準的大幅提高。



但有一點，是我們頗替祖國擔心的——那就是現在台灣的社會風氣，已面臨一個必須痛加檢討改進的階段。現在台灣的社會，投機風氣盛行，大家都在玩股票做投機生意。正常從事生產的生意已沒有人做，普通基層工作月入三萬已算不錯，但玩股票月入可能在一、二十萬元之譜。這種投機觀念非改不行，否則沒有人願意再從事正當的事業，只一昧想賺投機錢，對台灣未來的經濟發展，是一大隱憂。





另外，台灣的治安似乎有日漸走下坡的趨勢，在台灣的這段日子裏，每天打開報紙，各類搶劫等暴力事件，令人觸目驚心；台灣的治安如果不能改善，對台灣的發展，將成爲進步的阻力。

現在，我來報告此次代表團回國開會的行程及大事：

第一天（九月二十五日），代表團一行抵



達台北後，即受到主辦單位的熱烈歡迎，晚上參加主辦單位舉辦的歡迎酒會，行政院長李煥在酒會上致詞，除歡迎來自全世界各地的華裔代表團外，李煥並希望藉著全世界華商觀光業者的集思廣益，改進台灣的觀光事業，以配合飛速成長的經貿發展。

九月二十六日是世華觀光會議正式會議的第一天會期；會議在台北市圓山大飯店舉行；此次中心議題爲——海內外華商同業如何策進觀光事業與經貿齊步發展。依此中心議題，各代表團分爲三個小組，分組討論。每位參加會議的人士均十分踴躍發言，場面熱烈。

# 顏樹洋會長辦國際會議推動姐妹會結盟

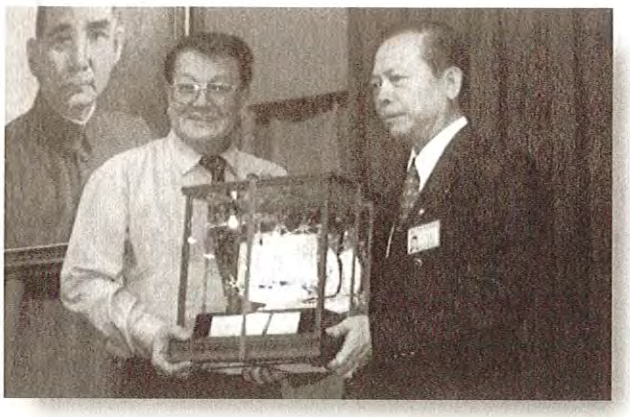
顏樹洋先生承接第十七、十八任會長，在剛接任會長就承接了第十三屆世界華商觀光事業聯誼會的創舉，大會總團長是方俊雄先生，但由於公會是主辦單位，所以會長所要擔負的幕後協調工作，也非常繁重。此次的世華觀光聯誼會在大洛杉磯區安那罕市的希爾頓飯店舉行；在經歷了暴亂、地震及經濟不景氣的衝擊下，在洛杉磯舉行顯出特別非凡的義意。這次首度在美國本土舉行的世華觀光事業聯誼會，象徵了太平洋地緣地區對美國的重要性，而世華會議活動中所強調的觀光旅遊商機，更是太平洋東西岸所致力發展追求的目標。在此次會議中所討論的主題是世界各地的華人觀光業者該如何來合作，及如何振興洛杉磯的觀光旅遊業；在此屆首創的商展中，來自旅遊業的各行各業，及包括美國著名的連鎖企業，提供與會者許多商業資訊。藉著與會人士的參與討論及參觀，世華觀光事業聯誼會希望能提供幫助振興洛杉機觀光事業的機會。另者，商展也提供了與會人士獲得新知與商機的良機。

南加州地區由於那段期間受到天災人禍的考驗，使得許多東南亞地區國家旅遊業者及觀光客，誤認為洛杉磯已是滿目瘡痍的罪惡之都，而不敢來此地觀光。這些都是受資訊錯誤的影響。




前會長王桂榮〈右一〉、前會長嚴樹洋〈右三〉與前會長許清松〈左一〉致贈紀念品給副委員長吳新興〈右二〉

旅館公會此次以歷史性的創舉來舉辦第十三屆世華觀光事業聯誼會，從總團長方俊雄先生、顏樹洋會長及所有公會理事們出錢出力、通力合作，其辛苦的程度，非一般人所能想像的；在其他國家舉辦時，都有當地政府的全力配合，例如在馬來西亞所召開的會議中，適逢馬國的觀光年，當地政府大力宣傳該國的觀光資源，參加該次世華會議者，自然受到了相當的禮遇。但在洛杉磯舉辦，因為美國是資本主義社會，國情及社會情況完全不同，所有參與籌備工作的委員們及工作人員，幾乎每個人都有自己的事業，平常自己的事業已忙碌不堪，工作之餘，他們還要撥出時間和精力，來參加討論、策劃、實行、安排世華觀光事業聯誼會的工作，尤其難能可貴。特別在進入籌備的最後兩個月的時間，所有委員及各組負責人每週都要開會一次，每次開會最少要三個小時以上，甚至有些委員來回車程就要花約四個小時，這些籌備過程中的點點滴滴，都是推動大會成功的幕後英雄。。



經過舉辦第十三屆世華觀光聯誼會的籌備經驗，成功的圓滿閉幕；公會此時已茁壯成為全美華人社團中最成功，最有效率、最健全、規模最大的模範社團。公會不但能為會員們提供最有價值的資訊，包括對經營旅館者所需具備的各方面條件如法律知識、稅務知識，經營技巧等，顏樹洋會長不但全力以赴，並經常寫文章讓會員能了解公會的各項活動，其內容、意義及價值所在。



為了公會的發展，需要同業更多的關心與支持，顏會長除了辦理大型的國際會議外，也推動與其他地區的類似組織結盟姐妹會，於1992年九月與台北市的旅館公會締結為姐妹會；並於93年四月，率團赴高雄參加姐妹會高雄市旅館公會的年會。為向經濟不景氣的現況挑戰，在理事會中做成一項決議，，為使大家共渡難關，理事會組成特別企劃五人小組，為會員們排憂解難，謀取福利促進交流，塑造形象，研究對策，使公會能夠為大衆謀求福祉。

從小就喜愛打棒球的顏會長，國小就是學校代表隊，一路玩棒球進入空軍代表隊，並代表三軍棒球隊到菲律賓打世界杯；後來在商工日報擔任體育記者，報導體育及攝影等工作。1972年到尼加拉瓜採訪世界杯棒球賽，回程途中到美國，決定留在美國改為學生簽証。初到美國人生地不熟，白天打工謀生，做什麼像什麼，甚至有一年多時間當卡車司機，因為運動員出身動作快，手腳靈活受老闆賞識。後來又從事新聞工作，藉著人際關係的拓展，成立了臺美體育交流協會，陸續接待許多從台灣來的棒球團體，後來越來越多體育團體一到洛杉磯，就向他拜碼頭，或是請他接待等等，因為熱心服務，漸漸孚得衆望。加入公會與友人合夥買賣旅館，並經營旅館，後來經過友人陳玉坤的幫助，從事旅館業周邊設備，窗廉、床罩等供應，許多旅館業主都來採購，在友誼和生產的品質與價格上，獲得許多旅館業主的信賴。1995年任台美商會會長，後來又擔任臺灣商會聯合總會的監事長，擔任第十屆質詢委員會主席，並擔任臺灣商會聯合總會年刊總編；2000年擔任國府新聘任的僑務委員，他認為世界台商在美、歐、亞、非、大洋洲各地已逐漸建立實力，在國民外交上也作出鉅大的貢獻。

顏樹洋不僅在體育界深得人望，他在高爾夫的球藝精湛，經常在高爾夫球賽奪得冠軍；他也是登山好手，所有台灣及大陸的名山都爬過，也因為親自攀登各個名山，對大自然有更深刻的體悟。人生境界如登山，上山容易下山難，下山的時候更須以坦然平靜面對。

聖地牙哥球敘



他雖然交遊廣•①A提到顏夫人石正暖女士，內心也充滿了欣賞與感激，顏夫人個性內向安靜，喜歡藝術繪畫及練太極拳，是安定顏會長的最大力量。

1995年六月，在顏樹洋先生的母親顏徐鳳妹女士逝世時，其長子得知阿嬤過世的消息後，面對一向堅強而又不善表露內心情感的父親，為了喪母之痛流下眼淚，這才使他深深了解，阿嬤在父親心目中崇高的地位及父親對阿嬤的敬愛。更讓作者感覺到，父親改變了他在子女面前嚴肅拘謹的形象。作者顏洛賓，高中二年級的大男孩。在美受教育，藉著他這篇詩歌式的散文，來提醒年輕的一輩，多付出一些心來愛自己的親人，使中國人傳統的孝道延續在我們的四周。全文由英文寫成，並經由顏會長的夫人石正暖女士譯成中文。

橫度太平洋
在這一年的這個時候，太陽溫暖了大地，
植物變綠了，水果成熟了.....茂盛了.....
大自然催促著花兒開放，創造了生命.....
初生的嬰兒踢著、爬著、蹣跚的學步...學跑...
依循著生命演變的模式....

但在遙遠的地方，花兒無聲無息的凋謝了....
感覺是那麼生疏，又那麼接近，
因為，在我的血液中流著她的血液。
另一個世界打開了，
父親那不朽的形象變了，
流下了我一生不曾見過的英雄淚，
流露出內心的悲傷.....

強大的悲傷啃嚙著我，
為了那我不太熟悉的花 凋謝，
我無法瞭解這一切。

是因為語言的不同？還是時空的距離？
然而世界通用的語言～「愛」，
仍然橫度太平洋，環抱了我們。

我不瞭解為何感情能在時間距離的真空中緊密的聯繫著。
我心深處，靈魂依偎在那遙遠的國度裏。

永遠忘不了的阿嬤，我愛您！

這首詩不但是其子顏洛賓對阿嬤的感情，也是對父親顏樹洋的一份敬愛的心意。但從另一層角度來看，顏會長將顏洛賓的詩珍藏起來，不也是父子情深的表示嗎？每當這首詩一讀再讀，十年之後，仍會深受感動，不正是人間最真摯可貴的親情嗎？一路行過無數人生名利繁華，攀登衆攬群山；那維繫人間傳承的，牽動天地有情的仍是不滅的骨肉親情與孝道啊！

## 廖聰明會長建樹良多幫助同業渡過貸款危機



廖聰明先生擔任南加州臺灣旅館公會第十九、廿屆會長，即是1993年至1995年，正值旅館業最不景氣的時期，而南加州一向是臺灣旅館業者集中的大本營，之所以發生貸款危機，是因為從89年底開始，洛杉磯一連串的天災人禍，加上蘇聯解體，占全美四分之一的加州國防工業緊縮，使得加州景氣亮起紅燈，旅館業也遭受池魚之殃，陷入蕭條。屋漏偏逢連夜雨，1992年時，美國管理銀行的聯邦存款保險公司(FDIC)突然設定廿九項新規定，逼得銀行不得不對許多貸款對象，採取收回、查封、拍賣的措施，當時臺灣旅館業往來最多的一家日本住友銀行，為求自保，也斷然採行高壓政策，因此面對收回貸款的壓力，許多臺灣旅館業者，陷入被收回拍賣的恐慌中。

在一片危機聲中，廖聰明會長急電在臺灣參加九三年度僑委會的王桂榮先生，同時廖聰明會長和黃三榮前會長也立刻整裝返臺搬救兵，三人透過各種管道向金融界尋求融資，經當時僑務委員長章孝嚴先生的介紹，直接與華僑信用貸款保證基金會的董事長吳璨輝先生交涉，並派出元首宇先生等幾位與僑委會有關人員，數度遠渡美國與業者開過幾次會議，找到問題的徵結，總算爭取到第二信用貸款保證基金，讓臺灣旅館業者平安渡過貸款危機，鞏固家園，直到1995年加州景氣回升。

廖聰明任會長期間，為挽救旅館同業銀行貸款的危機，在國內外四處奔走，懇請華僑信貸及美國貸款銀行網開一面，幫助了很多同業渡過難關，造福同業甚多。當時以廖聰明為首的全體理監事，無不絞盡腦汁，使出渾身解數，為紓解同業的所面臨的各種困境，　戰不懈，抱持著知其不可而為之的精神，鍥而不捨，終於感動上蒼，化解了所有障礙。

廖會長任內完成了十項建設與改革：一、紓解旅館業貸款危機，並尋求其他貸款管道，使許多業主陸續獲待貸款抒困。二、為會員們向管轄機關所頒定不合理的管制旅館規定，向法院提出訴訟，經判決勝訴後，使業主解除經營上的危機。三、聯合國內外與美國主流姊妹會的力量，召開姐妹會聯誼大會，除彼此交換資訊外，並聯合修正對旅館業不合理的法令規章。四、鼓勵業主營業轉型及參加聯鎖經營，並經公會商請融資，藉以重新裝修後加入聯營，以提高營運收入。五、為提昇旅館從業人員之素質與經營理念，商請美國加州波理大學，與臺灣中華研究學院合作辦理教育課程。六、新加入會員已提昇到國際觀光旅館業的水準，房間高達1200單位，許多會員旅館水準皆升級，但無論規模大小，皆平等服務對待。七、成立「聯鎖經營特別處理委員會」替業主爭取不少權益，並深受各聯鎖總公司與同業們所友歡迎。公會所扮演的中間橋樑的角色，已紓解他們相互間的糾紛，最後均獲圓滿解決。八、電腦化將會員資訊以及公會各項活動業務資料，全部輸入電腦，建立一套完整的制度化。九、調整傳統式理事會時間，避開交通尖鋒時間，進而提供議事效力。十、擴大會員經營理念及視野，建立良好的外交友誼與配合相關業務之推廣。廖聰明不但任勞任怨，並以他豐富的旅館專業知識、寶貴的人生經驗及博學的文采，寫下一篇篇對業主深切懇摯的專文，這也是廖會長與衆不同之處。

當臺灣發生九二一大地震時，廖會長亦挺身而出，並在僑二中心舉辦救災記者發表會。由於捐款活動熱烈，形成捐款救災大團結，大洛杉磯區總共捐獻一千多萬美元，成為全球僑胞地區總捐款之冠。

在僑界大老王桂榮先生，將自己私人擁有房地產，捐獻出來作為「臺灣會館」時，廖聰明受到王桂榮的奉獻精神的感動，毅然承擔「臺灣會館」籌備會執行祕書長一職，而在短短三個月內以「千人餐會，百萬捐款」而大功告成。正如王桂榮先生所言：「臺灣會館如果沒有廖祕書長的堅毅與執著，恐怕不會那樣快成立。廖聰明在社會公益的服務態度上表現得面面俱到的圓融與包容，讓社區名流都願意共襄盛舉，這也是他待人接物上的成功之處。



號召海外僑胞支持臺灣民主發展及民選總統，後又被推選擔任南加州瑞華文教基金會會長，南加州蓬萊長青會，南加州中華民國高爾夫球聯合會會長....等重要社團領導人物，鼓勵僑胞融入美國主流社會，落地生根，參加僑居地選舉公職，並時時關懷臺灣的民主、自由及人權之發展，公而忘私的精神，令人深感敬佩。

在1995年五月廿一日，是公會舉辦第廿屆年會的大日子。當天，除了南加州的貴賓外，更有休士頓美南旅館公會的理事十餘人，及遠從臺灣高雄來的高雄市旅館商業同業公會的姊妹會一行十餘位，浩浩蕩蕩地為這第廿屆年會增添光彩，現場一片喜氣洋洋，熱鬧非凡。是日，正式與休士頓臺灣旅館業同業公會結盟，並由洛杉磯經文處歐陽瑞雄處長監誓；廖聰明會長與休士頓姐妹會的賴清陽會長，均認為雙方締結金蘭的意義，除了交換訊息、整合力量外，且有助雙方業務的推廣。另外，與公會第一個結為姊妹會的高雄市旅館公會理事長王俊雄認為：締結姐妹會有助於不同國家或不同城市的旅館公會，了解對方旅館的商情及有關法律現定等，對旅館業者均有助益。

此次年會決定加強姐妹會之間的聯繫關係，使整合力量，對旅館業者不利的立法，向有關方面提出反應。廖聰明會長，在姐妹聯誼會上，提出十項提案在會中討論，提案中亦包括如何加強姊妹會的合作，以提升雙方的營業額等，討論的氣氛熱烈，通過的提案包括姐妹會大會的組織力量，向FDIC，州政府等有關單位，修改不合理的限制旅館的法令等。這次第廿屆的年會及公會姐妹聯誼會，是創新的結合再出發，讓旅館公會走向康莊大道.....。

高爾夫球聯合會會長廖聰明



## 陳正吉會長熱忱感人體驗當家個中三味

在第廿屆年會中，最緊張刺激的就是投票選舉下一屆的會長與理事，在各方媒體及全體來賓的等待、猜測、期待下，終於產生了第廿一屆會長陳正吉先生。陳正吉在廖會長任內擔任「貸款紓困小組」的召集人，負責為華僑貸款保証基金，在此間十家承辦華資銀行的仲介機構，作評估、推薦、驗証等工作，以旅館專業知識協助銀行辦理擔保差額或第二順位貸款之技術問題，其內容包括保証基金向旅館的貸款銀行擔保其差額；包括保証基金的政策、貸款銀行的意願等等。原本依基金原規定擔保七成，三成由貸款銀行承擔，但因旅館業經營慘淡，希望能提高到九成，甚至是百分之百，減輕業者負擔。另者，許多業者面臨貸款到期的困擾，王桂榮任僑務委員，要求儘快有明確的辦法或政令下達。在這第廿屆廖聰明會與廿一屆陳正吉會長通力合作下，在王桂榮僑務委員的督促，在國府僑務委員會章孝嚴委員長，全力支持下，終於在南加州經濟大恐慌，旅館業慘澹經營的時刻，至少有卅多家旅館會員及時疏困而化險為夷。

陳正吉談到擔任會長的心聲，想想這一路走來，個中的酸甜苦辣，只有當會長的人才能體會，會長這個名稱，叫起來蠻好聽的，可是做起來真是有苦難言。雖然不是那種滿腹經綸，飽讀詩書之輩；亦非家財萬貫，可以登高一呼的人，只不過是最平常的小老百姓，擁有一顆真誠的心罷了！在公會光憑一個人的能力是斷然不夠的，所有副會長及理事們的鼎力襄助，才是真正的精神支柱和動力來源。

每一次公會辦活動、座談會、訓練班或出版刊物前，壓力就特別的沈重；擔心經費不足、擔心策劃不周、擔心執行上有偏差、更擔心不能達到預期效果...。這中間若有一絲差錯，日子就不好過了，所以想要當會長，一定要具備三項基本能耐：





第一、要人面廣：人是群居動物，必須要有來有往。今天不論是扮演何種角色，所需要的是朋友的支持，朋友的捧場。況且在南加州數百個社團中，公會也不可能只單單與會員往來，社會上其他的各行各業也需要平時就有的聯絡交誼。沒有日積月累的情份，那來的患難之交？而且在人的一生之中，就算天天風調雨順，也難免會有突發的事件需要別人的幫助，更何況是生意的朋友。

第二、要能低聲下氣：帶領公會的理事群倫們，實在不容易。必須了解每一個人的個性及想法。每次要辦活動，均需特別尊重大家的意見。大家都是各據一方的老板，誰需聽誰的？誰又需要服誰？只求大伙同心協力，相安無事就好。最終的目的，無非是把該做的事完成，而能得到會員的肯定與信賴。

第三、即是擔任會長的最大心得，即是做為一個團體的領導者，就是要經得起指責；在這個社會形態中，必須去適應其他的人。身為會長，一個團體的領導者的一言一行，只要有人看不慣，就得遭殃。擔任會長，誰不希望當個人人尊敬的好會長？

對陳正吉會長來說，他也努力的學習如何當個好會長，為的就是不讓大家失望。但說句實在話，真的很辛苦，每當有人指責他的時候，真是夜夜難眠，除了深深的自我檢討外，還要向罵他的人道歉賠不是。想要做好一個公會團體的領導人並不容為，想要得到每個人的認同，更是困難。但是就是在這樣的會長經驗中，學到無上寶貴的人生價值，學會包容與尊重，坦誠與和諧；陳會長的這番會長心聲，一語道盡會長的甘苦滋味。

任勞任怨的陳會長在任期間，正逢經濟不景氣的衝擊，社會治安日趨敗壞。旅館業主不但業務江河日下，警方又怪罪於旅館業為犯罪的淵藪；利用各種方法騷擾旅館，甚至不擇手段予以栽贓，告上法庭，使安份守己的同業，遭受莫大的委屈與損失。

陳正吉代表旅館公會與楊茂生代表大洛杉磯旅館公會，兩位會長聯合委託亞太法律服務中心人權律師今原女士，邀請洛杉磯警局與都市計劃部門各級主管，在該中心會議室共同協商，並初步獲得共識，基於經營權益與社區治安問題，有必要經常舉辦警民座談，相互溝通，促進雙方瞭解，而避免誤會而產生磨擦。

當日(1995年八月八日)出席協商的官員計有洛杉磯市政府地目管理部主管、刑事警察主管、掃黃行政主管等；並共同擬定研討大綱如下：一、小型商業業主與警政單位間之公共關係，二、社區環境教育，三、事件發生後之處理程序。並決定日後警民溝通的座談形式，直到解決問題為止。

陳正吉會長登高一呼，疾力奔走，終於引起會員們的共識：團結即是力量；一者以智慧防範警政單位不正當方式的騷擾，另一方面必須奉公守法，潔身自愛，得以維護華人在旅館業界的良好形象。陳正吉會長的努力，扭轉了當時華人旅館業者的觀念，而導入旅館經營的正確的方向。

# 陸和源會長體認全套房式旅館是新趨勢



體形高大壯碩，沉穩內斂的陸和源先生，是第廿二屆會長；也是歷屆會長中唯一的外省籍會長，由此可見旅館公會拋開了省籍情結，成為包容兼蓄、開放無私的公會。

陸和源與方俊雄均是土木工程及結構工程背景的工程師，早期均曾在美國知名的建築公司B&J任高級工程師，陸和源還是方俊雄的頂頭上司；但方俊雄先離開該建築公司，在密西西比州傑克森市買下一棟希爾頓旅館，是當時來美的臺灣移民中，首位購買、經營、加入世界聞名的希爾頓的連鎖系統的第一人。這棟十二層兩百五十五個房間的規模，引起臺灣移民商界的轟動。直到1987年偶然的機會，兩人在經營旅館的合作上，有緣合夥買下聖地牙哥的Quality SUITS；開始經營他們心目中的旅館—全套房式旅館。

當時，正是「全套房式」旅館概念萌芽期，兩位土木工程師出身的搭檔，對這種全套房式的觀念十分感興趣，因為志趣相投而持續合作至今。陸和源體認到「全套房式」旅館最可貴之處，在提供商業人士一個可以和顧客談生意、聊天的場所，而旅客卻仍保有充份的隱私權。尤其在現代社會中，女性商業主管及業務代表的比例大幅增加；一般「開門見床」的旅館房間，對這些女性商業人士十分不便，因此全套房式旅館日趨重要。陸和源對於「全套房」式旅館的觀念頗有見地；他認為全套房式旅館，供應客人高品質的房間，但卻可省掉許多高級旅館不必要的花費與開支，這是現代商業旅館的新趨勢。

陸和源與方俊雄是合作多年的搭檔，除了雙方尊重彼此的專長外，信任彼此的能力與共同利益，和相處多年的友誼，也是兩者合作，事業之成功的典範。

陸會長認為任何一種企業，在現代社會型態中，都必須具備挑戰精神，可謂「商場如戰場」，往往在感覺多變的趨勢，就是自我訓練最佳的方式。

目前，消費大衆的品味越來越高，旅館經營者也應隨之改變，老式的管理方法，若一再墨守成規，也許可暫時保持現狀，卻不能保證企業的成長，甚至被時代所淘汰。

如果稍微改變管理的理念，多聽專業人士的分析與建議，衡量自己的實力，用一塊錢賺取十塊錢，那不是不可能的事；但往往許多人都有這種通病，錢入袋中再拿出來是比較困難。但如果換個角度來看，需要用錢的方式，可能是裝修、可能是雇用人才，可能是聘請律師、會計師，這些需要花的錢，決不要捨不得花，因為它能賺取到更大的利潤。想要賺錢，就要先讓顧客滿意，這就是花錢的意義與價值。

身為企業家不是獨自一肩挑所有工作，任何老闆都應該在工作中培訓幫手，分擔責任，讓手下有機會發揮所長，給予應負的責任，並且信任他們；但絕不放縱，讓夥計知道如果做不好，明天就得收拾行李走路。這樣，無形中就可減輕許多工作與壓力，可能還有時間投資其他生意呢！

公會亦是如此，在大家忙事業的同時，也不忘回饋社會，要秉持慷慨奉獻的精神，交換生意心得，吸取新知，擴展知識領域；如果大家都有共識，投資一點金錢與時間，都能讓每一位會員分享到，將來就是公會的整體利益。

在陸會長任內，陸續整理出所有南加州的會員資料，以便提供來美旅客的住宿手冊，讓廣大的國人消費者能到會員所擁有的旅館住宿，會員資訊刊登在年會年刊上，讓大家有機會彼此認識與交流。

陸會長以「全套房式」旅館理念，經營公會的細微處，給予貼心的照顧，又是融入另一種關懷的形式。

## 盧景林會長籌募基金完成建館功臣

盧景林會長是第廿三、廿四屆會長，自上任以來就以全心奉獻，重新出發，為旅館公會的會員們走透透；許多會員見到盧會長親自拜訪，都非常感動與感謝，甚至熱淚盈眶。他們沒有想到旅館公會還有這麼認真負責的會長，願意聆聽他們的苦惱，和真心地幫助會員解決困難。盧會長放下身段及自己繁忙的事業，出錢出力從基層做起，不定期地拜訪過San Diego、Pasadena、Rosemead、Alhambra、Monterey Park、San Gabriel、South Gate、Buena Park及Anaheim各市會員。他認為任何企業經營成功的條件，是隨時隨地收集市場需要，調整企業格調，掌握資金分配。而走訪會員之後，他以客觀而論，經營方式不同，好壞就有顯著差別。有些業主確實能把握市場走向及需求，對旅館硬體設備上所做的投資，在一兩年內就能收回成本，或者買入不賺錢的旅館後，經過環境週圍市場評估，重新整頓，馬上可以見到績效，並且穩定成長，這種實例也不少。例如有位會員買下20單位的小旅館，在他接手前，是位經營不善的老業主，加上高價買進苦不堪言；這位會員新業主一接手，就立即整理內外，油漆粉刷，煥然一新，業務立即蒸蒸日上。而新業主使用翻新地毯及傢俱，是某家連鎖旅館更換下來的二手地毯及傢俱，物美價廉而實用，是節省開支最好的實例。反觀，有些業主，為了省些小費用，不肯更新，或一手包辦所有事情，結果投入廿四小時的時間與精力，失去了自我調適的時間與空間，反而容易怨聲載道得不償失。

中國人常以勤儉持家為理由，一輩子都用些早該丟棄的舊物，固步自封。盧會長認為勤儉固然是好，但應該隨著現代潮流的腳步，稍稍改變一下。不管旅館大小，皆可以使用現代企業化的經營方式，增加一套隨時可查房間出租情況的程式電腦，請幾位可靠勤快的員工，多付些薪資也值得。因為有效率的員工，帶來更多的生意，老闆省下的精力，多與同業交流，多參加社團活動，增加自己對事物更深層的透視與判斷力，何樂而不為呢？



在盧景林會長全力推動下，於廿四屆理事會中，決議通過在聖蓋博市(City of Gabriel )金世界廣場內A212購置1075平方英呎的辦公樓作為永久會館。建館基金是十萬元，由旅館公會出一萬元作為購置房地產的頭款，其餘玖萬元由理事會、會員或熱心人士共同集資九萬元，以十年為期，無息提供會館使用。旅館公會為會館資產所有人，但必須提供不動產作為貸款人之抵押品。抵押品之設定以及權利義務均依通常習俗以及有關法律規定辦理，並商請專業人士辦理抵押之登記。旅館公會在取得上述房地產供作會館使用時，每月初五前應奉還本會(四百元)存於專戶以供十年後的償還基金。訂於1998年十月三十日認資截止日期。

盧會長以堅忍不拔的毅力，向前任的會長、理事及會員們，耐心地解釋建館的好處，及建館基金的使用和歸還的期限，終於在1999年元月遷入新址，廿一日開幕酒會，貴賓雲集，經文處袁健生處長親臨剪綵，前任會長們光臨指導；剎那間，所有歷程的艱辛，化為甘美的結果，點滴在心頭的滋味，真是百感交集。畢竟，公會有了自己的家，是一個獨立完整的據點，是歷任會長、理事及會員們一路走來，共同創造出的結晶。

有了這個穩固的基地，盧會長經常在內心所思考的問題是如何凝聚社團這股力量；特別是公會會員們，希望大家都能在能力許可的範圍內，多少參與一些公益活動，讓社區人士知道旅館業者，不是社區問題帶源者，而是公益回饋者，希望大家都能喚起自我意識，來扭轉社會的價值觀。：

另者，盧景林也常深思會員們的困難在那裡？什麼是公會能幫得上忙的？在這波經濟復甦中帶動旅館業的興隆，看到過去眉頭深鎖的終於展露笑容，也為那些會員們感到慶興安慰。為了促進同業之間的交流，經營者的再進修，精心設計各類活動與研習班，讓會員們能夠真正做到學以致用。

盧景林深深地感謝擔任這兩屆會長，真的學到很多人情世故和開•⑩滲醫恢F他說當會長就是要下定決心，出錢出力不出名，出了狀況一肩扛，不打混不打官腔，真正地關懷社區，才能受到真正的尊重。

當了會長，才懂得包容與圓融的可貴；在擔任旅館公會會長之後，又當上臺灣同鄉聯誼會會長一職，他真心地願為文化教育出力；就在今年六月廿七日，他將以團長的名義，帶領華美青少年交響樂團赴臺演奏，以響應臺灣的觀光倍增計劃。



溫文儒雅的盧景林，浸淫在骨董的雅好已有多年，喜愛工藝品、玉器、屏風、交趾陶、字畫等等，談到遇上精品時的歡喜讚嘆，愛不釋手的神情；彷彿時光倒流，穿梭在古代文人雅士之中。

盧景林覺得自己這一生，算是非常幸福，從小家境優渥不愁吃穿；來美創業，父親也給予很大的支持，自己也很爭氣，做什麼賺什麼；現在大部份的資產交給子女管理，也做得相當不錯。

現在，多半時間在研究骨董，禮拜天陪夫人到教會做禮拜，其樂融融；其夫人和女兒在教會做義工，每個月一次做一兩百人的餐點，拿到城區分送給無家可歸的流浪漢；談到夫人的善良與雍容大度，盧景林心中昇起愛憐與感激，他說難免要在外面應酬，盧夫人的寬宏大量就是最有智慧的表現。現在由盧夫人掌管財務，隨時陪她逛逛名品街，偶爾盧夫人也陪他逛逛骨董街；聽起來，不知要羨煞多少女子？

盧景林認為隨著年齡增長，應該珍惜三老，那就是老妻、老本、老朋友。有位終身伴侶相陪，有生活保障，再有幾位知心老友聊聊，人生幾兮，夫復何求？

訪談結束，盧會長告訴筆者，他能放手當會長，確實要感謝任勞任怨的太太的支持。

深情的盧會長，值得夫人一生一世甜蜜的回味吧！

## 邱垂煌會長以實際行動關懷台灣921震災




邱垂煌會長是第廿五、廿六屆會長，(1999年至2001年)，一個跨世紀的會長；在擔任會是期間遇到最感傷最難過的事，那就是1999年9月21日，臺灣發生百年來最?烈的集集大地震，這個突如其來的災難及衆多傷患，使全國上下都感到無比的哀慟與關懷。

旅館公會的全體理事及會員，也充分發揮人溺己溺的愛心，義不容辭地主動發起各項捐款及物資援助的活動，短短數日即籌集三萬六千餘元。九月底邱垂煌特別組團返臺親身感受同胞們同心?力的參與救災。團員們再呈交五千元給僑委會委員長。帳篷十件交給高雄市旅館公會姊妹會，表達一份心意。

面臨廿一世紀，資訊時代的來臨，邱會長為了迎接嶄新的電子商務時代的需要，必須盡量幫助業者提昇競爭力。對於網際網路的發展趨勢以及網路訂房、網站的建立及應用，都是會員們急切想瞭解的事，也特別舉辦了如何運用網際網路的研討會，來因應時代的需求。

邱垂煌是個?和開朗的人，在待人接物上謙虛有禮，在事業上與他的最佳合夥人林宣昭將事業蓬勃發展。他有一位嬌美玲瓏的妻子和他一樣是社區上傑出名人。

他是高爾夫球賽的推動者，他認為在與人相交，在綠草如茵的高爾夫球場上揮捍，最能在自然的氣氛中，推心置腹。所以，他是縱橫商場於小白球間，置商機業務於綠草之中，最懂得寓生意於娛樂中。

他是歷屆會長與經文處交往最密切的會長之一，所以經文處需要與任何社團安排，多半透過邱垂煌的交涉或安排，就妥妥當當。其夫人林翠雲女士，在經文處袁處長時期，擔任婦聯會總幹事，也是將婦聯會帶動得活活潑潑有聲有色。因此，邱垂煌夫婦博得了衆多的友誼，和熱烈的掌聲。

因此當朋友們獲知他的兒子邱顯泰，在十七歲(2001年七月卅日)，光明璀燦的人生正等待著他，卻無情地遭到致命的傷害。他被多年鄰居騙入他家後院，趁黑夜亳無防備之際，在他背脊肝藏部位刺下第一刀致命傷。當顯泰逃往家中後院時，又連續地刺入了背部、腹部、胸腔和手臂，刀刀致人於死地。顯泰遭刺殺26刀，多數傷及內臟，嚴重損傷無法醫治致死。顯泰成為族裔仇殺的受害者。

邱垂煌夫婦堅忍內心的傷痛，2003年9月25日到橙縣刑事最高法院聆聽宣判，法官裁定兇嫌是有迫害焦慮症，視他心理不正常而宣判被告無罪，僅將他轉交給州政府精神病罪犯中心接受看管和治療。讓邱垂煌夫婦深感法理無常、正義難伸！被害者二度受創，真是難以承受的痛。



後來巧遇加州衆議院議員趙美心女士，得知詳情後，經過各種努力於2004年三月向州?、衆兩院正式提案，進入?商機制。幾經遭折，AB2428「族裔犯罪受害保護法」，意旨在權益保障的同時，使受害者及其家屬可得到實質上法律自動賦與的保護。此案將自動給予受害者法律保護令，以確保犯罪者在重回社會後不得對被害人及其家屬做出任何攻擊、挑釁、窺伺、採訪或令人不安的舉動。

AB2428於2004年尾聲得到了加州參、衆兩院全體的支持，並由州長簽署立法，於2005年元旦正式實施。邱家所承受的一切痛苦與艱熬，終於得到熱烈的回響。趙美心衆議員還特別將此法案，以顯泰的英文名字定名為「Kenny?s Law」來紀念這位殞落的青年，也讓邱家帶來安慰與溫暖。

邱顯泰曾經面臨到巨大的威脅與傷害，但他的犧牲為加州千萬居民，保障了生命安全應有的尊嚴，喚起了大衆在情、理 、法之間，最溫暖的情意。他的生命得以昇華，如浴火重生的鳳凰。

邱垂煌夫婦堅持將愛子之逝，忍受痛苦地上法院、爭取受害者的權益。在沮喪無助的時刻，仍抱持著造福於人的心境，勇敢地挺身而出，為立法人爭取到最佳的契機。為此，祈求蒼天保佑，讓這樣的暴力行為永遠消失，世界永遠充滿愛與和平。

在此也要為邱垂煌會長夫婦，致上最崇高的敬意，您們將最悲憤的喪子之痛，化為人間大愛。願所有的朋友，都能藉此懂得生命的可貴。

## 2001 年12月會長許清松爲慶祝滿百期出刊，
## 將旅館通訊改名爲：旅館會刊



# 許清松會長認眞負責情深義重

許清松是第廿七、廿八屆會長，(2001年至2003年)，在?任會長的期間，遇到幾項重大事件，對公會有切膚之痛；最沉痛的就是2001年九月十一日，恐怖分子劫機襲擊紐約世貿大樓及五角大廈，造成重大傷亡，使得全美經濟不景氣，波及旅館業，經營日落千丈。九一一事件及反恐戰爭，對南加州的旅館業的衝擊最嚴重，凡經營範圍涉及機場和旅遊業的旅館，住房率下降兩成半至五成；大部份旅客都不敢搭飛機，也不敢去遊樂區；為了因應業者這種切膚之痛，許會長特別邀請業者到公會會館舉行座談會。與會人士慷慨激昂，熱烈討論，就是希望改變低彌的營業氣氛。




那段期間，除了九一一帶來的陰霾，中小型旅館的業主們都收到了一份「60—da Notice of Intent to sue under health & safety code section 25249.6」的信函，接到信函的業者都引起不明就理的恐慌。這條禁制案起因於加州十多年前，通過的創制案，該法案規定，業者必須將「有害健康」的一切因素明確標示，提醒消費者警惕。由於華裔旅館業主過去對這項創制案不熟悉而有疏忽之處。加州某律師組織根據此案，指證旅館業者未能將「有害健康」的因素明確標識，可能導致顧客健康受損，將部分旅館告上法庭，旅館公會的會員中，就有三、四十家旅館收到律師的起訴書。這恐慌在九一一事件之後，有如雪上加霜。為因應許多受害會員的反映，許會長再度聯絡一群同受其害的業主們，以多數團結的力量來共同圓滿地處理這個事件。



擔任會長之前，許清松就已接下旅館通訊總編輯的重任，在會長任內並於第一百期正式更名為旅館會刊(Hotel & Motel Journal)。旅館會刊在許清松接下總編輯之後，內容、印刷、封面設計等，都有飛躍式的進步，在華人社團中，已贏得最高的評價。

這本刊物不僅是財務獨立，自給自足，沒有公會經費的補助，如有盈利則歸公會享有，如有虧損則由會刊自力負擔。說得再明白些，那就是許清松自己承擔；這點顯示出許清松的責任感、榮譽感和講義氣。他一肩扛下旅館通訊的重責大任，並且保証經濟獨立，絕不讓公會出錢，有信心保証這本美觀大方的雜誌絕對不會讓公會喪失顏面，若有任何虧錢的時候，他會自己負責，這就是許會長可敬之處。沒有許會長的承諾，旅館會刊恐怕很難維持這樣高水準的品質。




許會長也推動公會電腦網站的正式啓用，在資深理事李秉信電腦專家長期策劃及負責推動下，終於大功告成。電腦通訊已是廿一世紀，無可抵擋的潮流；資訊時代的來臨，以上網訂房、網路經營旅館的形式，日趨重要。旅館業界必須針對電腦化的資訊管理有所認知學習。



許清松以獨具慧眼在迪斯耐樂園對面黃金地段自購地自建、自營之整套經營方式，連續開闢了幾家連鎖旅館，並榮獲市政府最佳設計獎，讓主流社會人士刮目相看，華人不僅躍身國際性旅館經營業務而已，一貫作業的經營方式已呈現在老美眼前，這也是許清松獨具慧眼，在尚未起動安那罕的經濟趨勢時，他已先安身立足了。特別是當安那罕大會堂在2001年底完工，這座造價一億七千七百萬美金的擴建工程，可容納十二萬人的大會堂，就在許清松的旅館附近，走路幾分鐘就到了；這兩棟旅館就像安那罕大會堂頭上價值連成的耀眼明珠。

另外，在2003年，南加州華資旅館業者連日來接獲因殘障ADA被告的法律通知，指控旅館違反殘障人士保護法(ADA)，首當其衝的已有十幾家業主被罰，索賠金額高達十幾萬元，而會員對此法律訴訟，及兼帶恐嚇的字句，均感到束手無策；如何因應突如其來的法律騷擾，公會特別於五月九日在僑二中心舉辦一場殘障法規座談會，獲得廣大會員的迴響。因為身受其害的會員很多，反應特別熱烈，於是在2003年十月十四日，前會長許清松提供自己的旅館作為會場供會員使用。並由公會的法律顧問蔡玟慧律師主講，會員就自身所發生的訴訟提出問題，由律師解說。蔡律師精通國臺語和中英文，學養豐富，是一位稱職且具有責任感的法律專業人才，並以其傑出之表現與服務獲得無數榮譽獎狀，她曾經代表並解決了中美各界不同文化背景之顧客的許多疑難問題。蔡律師在繁忙之業務中，從未減低其服務大眾與社區之熱忱，她為餐飲業者爭取權益，義務做為法律代言人，她那端莊美麗的容顏，辯才無礙的智慧，沉著應對的風采，令人為之折服。

在ADA殘障法規座談會上，有些會員因為搞不清楚如何因應最恰當，提出問題時，幾乎是聲淚俱下，但參觀了許會長提供的殘障者房間的規格與設備，讓與會的會員作為參考之後，才安下心來。

很難得看到像許會長這樣一塵不染的旅館，就像許會長本人一樣光鮮體面溫文儒雅。每天與許夫人練八段錦，數十年如一日，練就一身養生的功夫。而且越練功越顯現出他的剛毅潛沉的內涵。

在許會長任內，除了因應2001年在美國本土發生的九一一事件是美國本土的國家大事；在加州65條有關健康與安全法案，是加州的法律訴訟案件，是旅館業者的大事；邱垂煌的兒子邱顯泰，因被鄰居當成族裔仇殺的受害者，許清松擔任治喪委員會的主任委員；正巧遇到家事、國事、天下事危難時刻，充分顯現許清松認真負責、情深義重的高貴情操。另外，在2003年臺灣也發生了煞滋疫情日益嚴重，許清松會長也表達旅館公會愛心不落人後的義舉，與公會全體理事們捐出七千五百元購買口罩返鄉護臺灣，對於家鄉的愛護之情，以具體行動表達。

許清松不論是當任何角色，他都會盡職地認真地擔任，他在許夫人眼中，是難得的好丈夫，在岳父母眼中的好女婿，在女兒心目中的好父親。他也是非常盡職的好會長和旅館業界最優秀的企業家之一。他不但坐擁幾家高級旅館，也是精通電腦的高手，握有一個先進的電話在手，既可直發Email，也可掌握旅館的各種狀況，又能到世界各地旅遊，是懂得逍遙自在享受人生的智慧型的企業家。



## 林宣昭會長具現代經營理念行銷高手




林宣昭會長是第廿九、三十屆會長(2003年至2005年)是公認最會幫公會賺錢的會長，一走馬上任，就先籌募基金，先與U.S. Franchise的老闆在餐宴中募得兩萬肆千元，是一位現代化經營理念的行銷高手；他認為公會會務推展有賴金錢作為後盾，所謂「巧婦難為無米之炊」，有了財力的保障，公會活動的推展也能暢行無阻，這是經營事業和參與公會之初，最深切的體認。

林會長致力於資金籌措為公會爭取廠商的支持，廠商也可在旅館通訊上開發客源，互蒙其利。林宣昭談到籌備拍攝記綠影片的構想，於是向連鎖品牌Holiday Inn公司提出這樣的計劃，Holiday Inn公司贊助美金一萬元款項作為基金，成為籌拍三十年紀念錄影帶，將三十年的歷程，一系列的回顧。

公會進入第三十年，漫漫長路走來，多少崎嶇道路不為人知，包括公會內部的整合，當時公會的走向尚未定型，許多意見不一，如何調解須要領導人高度智慧的帶領與化解。初時公會的成立，如何讓主流社會與僑團認同打開知名度，更是需要大家的參與，這需有多少人的奔波與無私的奉獻。公會經歷了十八位會長的領導，每位會長在任時將身心財力物力貢獻於公會，雖然事跡功績不同，公會的成長是有目共睹的，這是大家共同努力奠定了紮實的基礎才有今日的佳績。

就林會長創業的經驗來說，以他當初是藥劑師，根本沒有從事旅館的經驗，但當他認識了邱垂煌之後，改變了事業的方向，旅館業成為他的事業基石，而邱垂煌也成為他長期同甘共苦的親密戰友。

林宣昭、邱垂煌、黃義和於1979年開始合作，三位股東成為「鐵三角」陣容；當時林宣昭與黃義和有親戚關係，但邱垂煌卻是陌生人，經朋友介紹後，兩人氣味相投，結夥創業；買土地、蓋旅館、經營旅館...，三人同心，從未發生意見不一致或不歡而散的情形，在華人社交圈內，實為罕見。



廿餘年的合作關係，任何重大決策意見，三位股東討論的結果，從沒有兩票壓一票的情況產生；要通過就是三票，要反對就是零票，從沒有兩人聯合起來反對一位股東的情形。遇到意見不合的時候，股東之間總是儘量溝通，互相尊重，讓反對意見消弭於無形。



鐵三角的陣容中，邱垂煌的個性隨和豪爽，做事負責；由於他具有會計師檢定資格，曾在大會計師事務所任職，且擁有國立政治大學企管碩士並受聘為該大學講師之職，所有合作事業的財政計劃以及營業方針均由邱垂煌負責，兩位股東完全信任與放心。黃義和的領導統御才能和魄力，加上協調溝通的能力，發揮了「協調、領導、合作」的功能。而林宣昭即是以協調推動業務為專長，凡他負責經營管理的部分，其他兩位股東的態度是「你辦事，我放心！」讓他全權負責，而不置一辭，這是股東間互相信任的最佳模式。

廿幾年來的合作無間，堪稱得上商界難得的典範；因為相處的默契，股東們任何一事都不會想到獨資去做，碰上好的房地產、不動產投資，經過大家同意才會下手購買，充分發揮「有福同享，有難同當」的精神。三人能做到心持公平，互相信任，有事就說出來才不會產生心結，做到「情如兄弟」。

另外三位股東的太太，也很合作，那就是絕不干涉。雖然三位股東的太太亦擁有各自一半的股權，且太太們在各自經營的旅館中，享有決策權；但在男股東討論重要決策時，三位股東太太卻合作地採取不干涉，不表意見的寬容態度，讓他們儘情討論、做決定。她們乾脆結伴去逛街、購物。太太們所表現「不論你們怎麼做，我們都百分之百贊成」的態度，也讓三位先生們欣賞，且無後顧之憂。

在自地自建HOLIDAY INN的過程中，從選建材、施工、完工，甚至到開張，均由林宣昭總負責；在他嚴格控制成本下，旅館不但沒超出預算，還有可觀的結餘。他認為合夥股東間若有這樣的共識，一定可以持久。那就是大原則確立後，小原則可由各負責的股東充份發揮，而股東們除了慰勞辛苦外，絕不會以高姿態指責對方，只會說：「辛苦了，做得很好！」

鐵三角就是以公平誠信為大處著眼，以人性鼓勵在小處著手，以親如手足的友誼給予溫暖的支持，以事業伙伴的尊重不甘涉不批評，各自一展長才，使旅館一棟棟興建起來，目前已擁有八家都是一兩百個單位的旅館。他們合夥經營旅館的模式，也是成功者的典範。

## 加聯保險經紀公司是旅館公會好夥伴




加聯保險經紀公司總裁吳霖女士

加聯保險經紀公司總裁吳霖女士，是旅館公會的最佳廠商之一，多年來支持公會的活動不遺餘力，不但支持每期月刊，多次訓練班、講習座談會都主動廣告贊助，公會的刊物也因為有吳霖這樣熱心人士支持，才能度過難關，使公會發展蒸蒸日上。但是吳霖與旅館公會之間的淵緣，也有一段貴人相助的傳奇故事.....。

1979年，吳霖還在聯邦儲蓄銀行擔任保險副總裁職務時，在貸款單中看到王桂榮先生的購屋貸款單，吳霖與王桂榮聯絡上之後，開車從市中心到現在的西敏市去看他。她與王桂榮格外親切地聊得愉快，當下王桂榮就買了房屋全險，這是一個好的開始。

隔兩三個月後，吳霖接到王桂榮電話，問她「會不會演講，講保險常識？」「願不願意參加我們幾個旅館業主星期六的小聚會，來略為討論保險常識！」當時，王桂榮和蔡金裕召集了二、三十個旅館業者聚會，吳霖欣然答應。那個星期六對吳霖而言，是一生的轉捩點。

那天下午，吳霖走進日本城的飯店，原先只預備廿、卅人的小房間，竟然擠滿了大約上百的旅館業者。吳霖條理分明地介紹了旅館保險，聽衆們也很踴躍地發言，問答就花了一個鐘頭。

第二天開始吳霖公司的電話就響個不停，每一個都是旅館業主的保險問題或想約面談等等。這是吳霖與旅館業者，所結下的不解之緣。同年，王桂榮、蔡金裕和吳霖就一起辛苦地辦了第一屆旅館公會大會，並與旅館公會攜手合作，共同成長。

1980年七月份吳霖離開銀行，成立加聯保險。1984年又開創聯美保險總經紀公司，更上層樓。1991年元月，吳霖所領導的加聯保險，遷至位於喜瑞都市的「加聯大樓」，並擴大服務項目，增設辦公設備，延用現代化辦公室，及電腦作業等，以期達成最快最好的服務。

領導加聯保險公司的吳霖女士，是南加州保險界的翹楚，1966年進入保險界，適逢臺灣旅館公會成立，加聯保險與旅館公會合作無間相輔相成。三十年來，加聯保險支持公會不曾間斷，因此也博得會員旅館業主的信任，再加上加聯保險是華裔保險業的先驅，其保險業務精益求精，已在南加州建立良好的聲譽。

吳霖女士除領導加聯保險公司外，還是聯吳保險(UCA)的總裁，對保險知識無不精研，在她領導下的兩家保險經紀及總經紀的公司，每年總營業額在數千萬元以上，1988年正式加入美國女總裁協會，這是身價至少五百萬元以上擁有私人企業的女總裁，且在商業界具有領導地位，在經濟、社區、政治及教育中有貢獻的成功女性才有參加的機會；吳霖是女總裁協會中唯一的華裔女性。

吳霖雖然是成功的女企業家，工作忙碌，但仍不忘身體的保養，每天清晨五點天尚未亮，先慢跑三哩後，再到健身房運動半小時，喝一大杯自己調理的pR菜汁，就滿心歡喜的開始每天最愉快的工作。吳霖對工作的狂熱幾近虔誠，這使她當年離開婚姻束縛，從身無分文的單親母親，成為數家保險業公司的總裁，所經手的保費接近四千萬美元。做起事來全神投入的吳霖，除了每天慢跑運動外，卡拉OK和高爾夫球也是一流高手，只要她想做的，她都會全力以付，不達到成功，絕不終止。

吳霖談刻保險最重要的基礎是服務，無論客戶遇到任何保險的問題與困難，都竭盡所能地幫助客戶解決，加聯保險提供服務計有商業保險、房屋保險、火險、產物和責任險；加聯保險的所有工作人員都會親切地為客戶服務。這是加聯保險在南加維繫卅年屹立不搖的精神所在之處。

## 大友公司是旅館業界永遠的好朋友



江耀

當初，幾位臺籍青年，空出車房當倉庫來儲存衛生紙、肥皂、毛巾等大宗日用品，開部二手貨的Van，挨家挨戶地到臺僑經營的汽車旅館，推介他們每週必須採購的消耗品，由於價錢公道，加上同鄉情誼，很快就招徠了大批顧主。「大友供應」憑著涓涓滴滴的蠅頭小利生存下來，初創從車房搬到一處三千呎的倉庫，再增設生產床墊的關係公司，廠房也擴大到一萬呎；「大友公司」的誕生、成長茁壯，也是新僑成功的一個典型。

「大友公司」的成長茁壯，所憑借的是白手起家，堅忍不拔的意志外，還具有市場眼光，和真誠的合作。陳堅、江耀、林宗沂是創業元老，覺得生活不易，資金少，要生存從小生意幹起，他們觀察到臺僑投資最集中的汽車旅館業，是個潛力雄厚的市場；四五百家的Motel，一年三百六十五天營業，勢必有許多相關性的服務，大友公司為散佈在各地、交通費時，語言不佳的臺籍旅館業主，提供所需物品的服務，穩定地隨著臺籍旅館業的成長而成長，與客戶間建立了融洽、互信的基礎。

由於經濟型態的改變，三、四百家客戶的定期送貨，使工作量飽和，不得不增加人手，另者工廠直接銷貨，這轉手生意逐漸利薄，難以維繼，必需另增營業內容；他們發現旅館業需要大量的床墊，是大有可為的新事業。後來，邀請了企管專家陳玉坤及床墊專家蔡秋鵬加入公司陣容，於是「大友床墊」成為大友公司自製自銷的主力產品，開始奠定良好的營運基礎。

大友床墊在製造方面，堅持三原則：一、用最好的材料一床布、彈簧、床架、縫線，二、採無瑕疵的品質管制，有缺陷的絕不出廠，三、採用最漂亮的花色一雅而不俗，色彩調和而不平淡。在服務方面，也提出三項保証：一、定貨後三天送到，第二：不滿意，包退包換，第三：售後服務三年。就是因為大友的產品好、服務好，並採取大量生產、低價供應的優厚條件，「大友床墊」獲得臺僑旅館業的青睞與信賴。在供不應求的情況下，又搬至新廠房，並添購機器，完成一貫作業的生產系統，不但可充份供應旅館需要，也逐漸擴大至中盤商市場。

1984年洛杉磯奧林匹克運動會的前夕，從五月到七月，臺僑新的汽車旅館落成有卅多家，其中所需的日用品和床墊，大多購自「大友公司」。大友供應的床墊，至少超過兩千多件，日用品營業額超過平常一年的總和。

「大友公司」把握住這段黃金高潮後，將公司脫胎換骨，使之企業化、制度化，並搬到大一倍的新廠，建立專業分工制度，使市場擴大至北加州、拉斯維加斯、鳳凰城等地；憑著股東的勤奮、苦幹的創業精神，大友接著將生產、銷售、管理、推廣、公關等部門分開，朝專業化發展。

以服務起家的大友公司，從縱的方面：將產品多樣化，例如進口桌椅、家俱投資代理窗簾、家俱鍍金等相關商品來滿足旅館業、家俱業的需求；橫的方面：也聯合旅館業所需的綜合性整體服務。

以創意與服務起家的大友公司，在與臺僑旅館業者長期培養的默契下，一步一步踏實創造出自己的企業；對於旅館公會一向不餘遺力，支持到底，從先期的雜誌廣告贊助，一路行來，像陳堅先生不但是公會創會會員、亦擔任多年理事及副會長一職，多年負責出版通訊委員會召集人，深感通訊內容及發行等實務性工作，對會員的重要性及影響，而致力於會員聯絡及動態報導；其長兄陳銓仁先生，是發起公會時寫發起信函的執筆者，不幸英年早逝，但這兩位陳氏兄弟為旅館公會所付出的貢獻，將留在公會歷史的一頁。

另外，誠懇謙虛的江耀先生，也在旅館公會任職多年理事，也付出許多心力；另者他與許清松會長，亦是多年好友，有一次許會長提出增加床位的沙發床，雖然試過許多不同廠牌，但都不盡理想，用沒多久就壞了，就向江耀提出看是否能幫他設計美觀牢固的沙發床。江耀真的認真地去研究設計，結果大友出產的沙發床，成為最佳品牌的口碑，又讓堅固美觀的沙發床，成為旅館業界的最愛。這不僅是代表江耀先生的創業精神，也是代表在旅館公會理事間的深厚友誼。

1990年，北美會計師協會創會會長林清吉先生加入大友公司，成為股東，如虎添翼，將公司財務體系建立完整的系統，使大友業務蒸蒸日上，大友床墊已是南加州最知名的廠牌。林清吉會計師也是旅館公會的會計顧問，在旅館業面臨經濟衰退難以為繼的時候，林清吉無條件的熱心參與，隨時提供有關會計及稅務上的寶貴意見，更提供會計師協會的會員們為公會的智囊團，為公會增加不少信心與力量；凡旅館業者遇有稅務問題，打電話到他的會計事務所請教，都會很積極熱心地幫忙解答，旅館貸款紓困小組，也為此致上最高的敬意與謝意。

誠如「大友公司」的名字，大友永遠都是大家的朋友；這就是大友公司服務大衆的宗旨，和事業蓬勃發展的基石。

# 傅中以建立品牌進入美國主流五星級旅館



「您想以好的價格買到最高級的旅館家俱嗎？」如果您找到C F KENT就對了；C F KENT是一個不同凡響的家俱公司，凡用 C F KENT家俱的旅館，都該很驕傲的說我們使用的家俱是HILTON HOTEL總部指定使用的，與五星級相同品牌的傢俱。

C F KENT家俱採用美國 MAPLE、CHEERY、ALDER或ORK等材料，除桌面用耐磨FORMICA材料外，任何刻花不用紙或塑膠，一切都是真材實料。因為 C F KENT是 HILTON HOTEL 總部指定的供應廠， C F KENT 的產品遍及HILTON 、SHERATON 、CROWN PLAZA，同時也專門供應 HOLIDAY INN EXPRESS、RADDISSON、BEST WESTERN 等連鎖旅館。C F KENT是以誠信、永續經營的觀念，贏得了美國主流旅館業界的尊敬與信賴。

來自臺灣的傅中先生，即是 C F KENT 傢俱公司的董事長，平易近人的隨和，使他在設計傢俱的過程中，能以人性化的觀點，讓傢俱更貼切地應用於日常生活。

傅中於1964年於臺灣大學經濟系畢業，1970年在俄亥俄州肯特大學(Kent State University)，取得工業設計碩士學位；1970年至1973年在紐約進入Charles Butlar Design公司任Aircraft Interior Design工作，並參與了英法合作的協合式超音速客機內艙及座椅設計。奠定了往後從事商業室內設計的興趣與基礎。

從1976年到洛杉磯開設C F Design Co.從事商業設計顧問公司；1986年返臺設立分公司，並在臺北工專(臺北工業大學)工業設計系任客座講師。

傅中在美國主流的設計公司，設計飛機座椅，也體會出許多心得；乘客們搭飛機，要在長途飛程，及有限的空間裡，覺得坐在座椅上還能忍耐飛程的不適，或坐得還挺舒服的，就得靠這張座椅給旅客的支持的容受度；這也是設計師，面對所設計的座椅，在人性上有多少關懷與理解，所設計出來的這張座椅，本身的寬度、厚度、坐椅靠背的深度與斜度，是否合於所有乘客的人體力學；椅墊的軟硬度和色彩，是否適合大衆的觸覺與視覺美學。當每一位乘客都覺得坐在這張座椅上，沒有任何可以抱怨挑剔的理由，色彩平穩和諧不突出，所有乘客一坐就舒服地睡著了，醒來起身時也不會腰痠背痛，那就讓乘客對味了，這樣在設計飛機座椅上，才算是成功。

以這樣的例子，延伸傢俱設計的重要性，每一個傢俱本身的設計，一桌一椅一櫃一櫥是放在何處，給怎樣的人使用，是何種形式與色彩，都是設計的內涵。這樣的家俱，配上油漆或壁紙的色彩、窗帘、燈光、掛畫和搭配的飾品，一個令人享受溫暖舒適的視覺空間，讓人流連忘返的地方，當然會緊叩住旅客的心。

傅中先生在美國主流設計公司三年，所打下的基礎，於1976年在洛杉磯成立設計顧問公司，1986年返臺設立分公司自創品牌，開工廠從事傢俱製造業。

因為身體過於勞累，警覺若萬一自己不在了，公司是否還能永續經營？要永續經營非要老闆自己親自監督才可維持嗎？經過這一番思考，從新考量自身的處境，重返洛杉磯，重新安排經營方式與策略，更名為C F KENT Co.，並以「C F KENT」的品牌建立美國市場的口碑。C F就是傅中的縮寫，KENT就是他攻讀碩士的肯特大學。剛打入美國主流的旅館傢俱市場，並沒有人知道C F KENT這家公司的老闆是華人，只覺得這傢俱物美價廉真材實用，甚得旅館業界的青徠，幾年下來所建立的信譽，已讓各大旅館連鎖總公司，不得不佩服的情況，大量訂單湧進，穩立泰山。

傅中先生認為，建立品牌就是永續經營最佳模 式，顧客廠商只認品牌，不認老闆，不必與廠商應酬浪費在花天酒地上。現代化的經營只要將公司管理的流程，打入電腦，讓所有的員工循著流程的安排上下班，在自己的工作份內盡職，作好品管行銷，並予以適當優渥的獎勵，公司自然會欣欣向榮。

目前，上海設的兩個工廠，已上軌道，他只要與兩位廠長溝通一下，就能瞭然工廠的一切情況；這也是他多年來培養人才的遠見，從工廠最基層的員工慢慢培養成精熟所有工廠事務的廠長，並且能夠獨當一面。這兩位工廠的廠長，都是精明幹練的年輕女性，但是她們有基層培養出的知識技能與實力，又有進退應對的機智，與踏實的工作默契，讓傅中能灑脫地遊刃於美國主流旅館業界。

喜愛駕飛機的傅中，在當老闆繁忙心煩之際，總是溜出一點時光，租一架直昇機飛行在廣闊的天空，讓遨遊在藍天白雲間的自在，一掃身心的疲憊。

年輕時，曾當過步兵部隊的排長，身經叢林訓練，和兩年之中大部分在行軍的人生經驗，培養出鋼鐵般的意志與信念，駐守在南沙群島的荒涼與寂寞，讓心靈的視野每天面對大海，而體悟出海闊天空的胸懷。

源自於父親傅克軍中將，是二次世界大戰國軍的抗日名將，為「中國工兵之父」，當年曾設計江陰要塞，並負責修建滇緬公路以及建一座祕密飛機跑道，而讓美軍B25轟炸機安全降落，得以保家衛國。傅中也讓其子傅其倫選擇了自己的人生道路，那就是進入全世界訓練最嚴格，人員最優秀，裝備最先進的美國海軍陸戰隊。傅其倫以第一名的優異表現，在結訓典禮當天舉行閱兵分列式時，他身穿深藍海軍大禮服戴白色軍帽掌旗，率領數百位海軍陸戰隊健兒在聖地牙哥陸戰隊訓練中心司令臺前通過；剎那間，那整齊劃一的動作，那千餘名看臺上觀禮的家屬們的驚呼與讚嘆！這光榮的時刻，讓傅中能在傅家一脈保家衛民的血緣傳承中而深感驕傲。

身為南加州臺灣旅館業同業公會特約供應商，同時接受室內設計師任何指定規格產品的要求，C F KENT公司抱持著同是來自臺灣故鄉一家人的感情，儘量在產品設計與價錢上給予實惠，並以嚴格的品質管制與售後服務，讓自己的同胞心悅誠服。

目前C F KENT Co.已在美國最大的五星級連鎖旅館Hilton Hotel 集團和Marriott Hotel集團，建立了良好的品牌形象，而訂下多年的合約；當您踏入這些五星級旅館時，想到這些傢俱都是出自於華人的手筆，這是多麼榮耀的事。傅中先生憑著這股家族血緣鋼鐵般的意志與決心，以永續經營的理念， 自創「CF KENT」品牌，以誠信與服務，贏得主流社會的肯定與稱讚，使華人的在美創業，又邁入更上層樓的新境地。

**C F KENT 公司抱持著同是來自臺灣故鄉一家人的感情，儘量在產品設計與價錢上給予實惠，並以嚴格的品質管制與售後服務，讓自己的同胞心悅誠服。**

# 期待與祝福



南加州臺灣旅館業同業公會邁入三十而立，歷屆十八位會長，在這三十年中，以他們本身所創造出的企業及資產，至少有十億美金以上；他們所帶動邁向事業成功的會員們，不計其數；上千家來自臺灣的旅館公會的會員們藉著公會的訓練班、研討會、年會、聚餐等等活動，互相切磋交流，獲得寶貴的經驗與知識，與友誼的鼓勵，或合作成為事業伙伴亦不勝枚舉。

十八位會長和三位長久贊助的特約廠商，將公會三十年的歷程，舖展成多彩多姿的時光邃道；藉著蔡金裕會長當初第一個旅館創業的念頭，鼓勵旅美的鄉親們經營旅館，到王桂榮會長不但推動旅館公會的會務，還藉著旅館業的事業發展，成立後來的臺美商會，而多位臺美商會會長也是歷任旅館公會的會長或理事的職務；現任臺美商會會長吳東昇先生，即是旅館公會資深理事和副會長；因著旅館公會和臺美商會兩會會務的發展，將臺美人的經濟脈動緊密地結合在一起，而展現了臺灣人移民在美國的經濟實力。

王桂榮先生因事業順利，帶動甘迺迪總統競選募款餐會，而有臺灣移民美國兩萬名配額的法案，和政治地位的提昇；旅館公會歷屆會長密切地與國府政策的配合，與經文處、僑教中心的交誼及慶祝元旦、國慶等各項活動，無論是賑災、濟貧、設立獎學金等等，全都大力支持，愛國不落人後。

王桂榮先生創辦的臺美基金會，將臺灣文化界的精英、社會賢達、和科技人才的獎掖，而提昇了臺灣在國際社會的文化地位；成立「臺灣會館」、興建「鶴園老人公寓」為臺灣的鄉親父老有身心安頓聯誼聚會的場所。

丁昭昇先生創辦的臺福基督教會，使全美數萬名來自臺灣的基督徒，有了心靈的依靠。

劉丁榮先生是萬通銀行的發起人，與多位旅館公會會長擔任銀行董事一職，將臺灣移民美國的財富聚集在一起，現在與國泰銀行合併，又將全美華人的財富聚集在一起，兩岸匯款透過此家銀行的傳遞與流通，成為金融財經界的棟樑。

方俊雄先生在聖地牙哥成立第一銀行，也幫助聖地牙哥旅館業主貸款抒困，挽救經濟危機瀕臨倒閉的旅館業主；而他所發起推動的世界華商觀光聯誼會在洛杉磯舉行；顏樹洋先生擴展國際會議的聲譽，和聯合各地區的旅館公會姊妹會等等；都將成立旅館公會的宗旨與功能，延展出社會的、經濟的、政治的、文化的各類觸角，造福旅美僑胞無遠弗屆。

筆者有幸為這三十年旅館公會的發展歷程，執筆撰文為這光輝的歷史留下吉光片羽。內心懷著無比虔誠的敬意，研讀一百多本旅館會刊，並在寫作時刻，用心體悟每一位會長的成功的祕訣。幾位白手起家的會長們，他們成功的典範，深深地刻在筆者的心頭，對於他們的成功，致上無比的感恩與崇敬。因為這些白手起家的典範，可以為芸芸衆生帶來奮發向上的激勵與希望。

身為文字工作者，對於未曾謀面的陳哲夫會長、黃三榮會長、方俊雄會長和陸和源會長，藉著他們在旅館通訊的文字表達，仍然可以感受到他們曾經多麼熱情揚溢的付出過，他們所表露的智慧與才華，也令人佩服！

陳哲夫先生的演講稿誠摯懇切，受惠良多；劉丁榮先生對筆者談到萬通銀行的大起和泰安保險大落，臉上所表現的平靜與感恩，令人動容；他堅定地說只要有好的計劃，認真地去實踐，一定會成功，萬通銀行就是一個實際的例子；這段話出自劉丁榮先生(萬通銀行的發起人)的口中，如雷貫耳地在腦海中盪漾....。

另外，還有林玉樹總幹事夫婦、李美玉小姐和現任總幹事周培瑩小姐，在旅館公會任職七年，他們都是公會的幕後功臣；資深的理事們鄭春暉、范約瑟、王政煌、吳東昇、李德揚、汪俊宇、王正純、李秉信、汪蔚興、鄧永征、江耀、郭學仁、劉昇平、林俊雄、劉明岳、郭永賢、洪陳鋒、宣建敏等諸位先生，輔助會務出錢出力，亦是旅館公會的最好的支柱。

南加州臺灣旅館業同業公會如何再創歷史高峰，是未來會長、理事們、會員們應當深思的方向。

根據現代人的生活方式，相信未來旅館將會走向健康的、心靈的精緻旅館的趨勢。

旅館公會應以多元化宏觀的角度，來探討旅館業的經營的內涵，藉著旅館服務業的提昇，讓來自臺灣移民的旅館同業們，能夠放眼天下，大展宏圖。

南加州臺灣旅館業同業公會為華人移民美國史，寫下光輝燦爛的一頁。

讓我們向所有參與這頁光榮歷史的每一位會長們喝采，並祝福旅館公會的所有參與者都能實現夢想。

願我們以愛與真誠的服務，點亮世界和平之光。

## 主筆 林佳



一個文字工作的苦行僧，曾藉著一份免費的報紙，並以報童般的身份，採訪各大社團，寫下一篇篇專文；並且把這份免費的報紙，送到各社團給大家看；所有的專集，都是無怨無悔的付出。

一度在情緒上、精神上覺得倦了...，覺得上天如此不公，除了掙到極其微薄的收入，並飽嘗各種社會歷鍊外，確實不知道自己活著到底還有什麼價值？

後來有些知識份子，談到收藏了我的文章，淚水真不知如何往肚裡吞；

曾經，當我將一份一份報紙，送到對方手上，那種不屑的眼神，語帶譏諷的滋味；是內心多少沉重的負荷啊！

曾經在年輕歲月，飽受病苦折磨，以廿幾年研讀中國古典哲學，博覽群書；

風檐展書讀，古道照顏色，為中華文化，為世道人心，在一份任隨撿取的報紙，寫下心中如蓮般的真理。

寫「愛與寬恕」談基督受難記，寫「蓮的開悟」談覺悟的人生。

寫「中華文化的價值何在？」談中文學校教育求新求變時，孔子人文教育的精神價值。

從道家的「善上若水」談女性主義的生命情調。

寫「藝術無價」獻給受苦的藝術家們，

寫「書法的意境」表達文人雅士思古之幽情。

曾參觀臺灣會館的展覽，為音樂家蕭泰然先生，寫下「美麗與悲哀」；

為漆雕藝術家邵來成先生寫下「生命之昇華」。

為音樂家們寫下「如歌的行者，乘著音樂的翅膀在天空飛翔.....」。

向詩人致敬，寫下「詩的淚水與微笑」。

為萬年青合唱團的老人家們寫下「無盡的愛」。

為每天在日初日落月圓時分，所行過的一座荒山寫下「寂寞荒山」。

這世間，無論野花小草荒山枯枝，沒有我不欣賞的美。

無論富貴貧賤老弱殘疾，沒有我不愛的人。

這一生，為圓滿一切因緣而來，了無遺憾而去。

編輯部 策劃

# 繼往開來篇

南加州臺灣旅館同業公會堂堂邁入三十週年，就像一個初生的嬰兒，經過各階段性的成長歷程，成熟茁壯以至懂得以感恩心回饋社會。

三十年的滄桑歲月，臺灣旅館公會的組成，在歷屆會長、理事們，及眾多的會員們相互鼓勵、切磋，凝聚成一股偉大的力量，和深深值得珍藏的友誼，是多麼令人感動與欣慰呀！

第六屆會長　陳哲夫主講

# 白手起家經驗談



各位貴賓，從事旅館業的老板及朋友：

今天我很高興能夠在這裡與各位討論一些我們切身所關心的問題，與其講解理論，倒不如從我本身的實際經驗談起，來得詳實。

如果能夠從過去的經驗，舉一反三，而得到以後的借鏡，我們今天晚上所花的時間，可能是值得的。

幾個禮拜以前，我一個在台灣的親戚的兒子，剛到美國，在我家住了幾天。有一天問我：「陳叔叔，我聽我爸爸說，您二十五年前，自己一個人，提著兩個手提箱，到美國留學。沒有一個親戚、朋友，身上只帶了一百元美金。如今事業有成，我希望以後也能這樣。您說我該如何的踏出第一步？」這是個好問題，但並不是一個輕易回答的問題。我心裡想，這也許是每一個剛到美國的青年朋友，心底裡面的希望說起來，希望與慾望並不一樣。希望只是心裡在想而已，並不見得會有行動。而慾望是一種非常強烈的希望。

慾望會導致行動，而積極的行動，就有成功的可能。

記得我三十年前，在大學念書的時候，從書本雜誌裡知悉美國的情形，希望有朝一日，能到美國。到大學畢業後，這種希望漸漸轉變為慾望，因此開始積極的閱讀有關美國各大學的資料，加強英語能力。一直到有一天，在飛機場，揮手離開故鄉的時候，起先慾望，才能成為事實。

二十五年前，台灣的經濟，還沒有起飛。從台灣來的人，幾乎清一色是來念書的窮留學生。我相信，在座的一些朋友，一定還記得，剛來美國時的辛酸苦辣，言語不通，無親無友，求事困難，自力謀生，在美國落根的經歷。

1964年3月，我在洛杉磯落腳。在找不到工作的情況下，被迫跑到紐約打工。打了五個月的工，學會了在複雜的紐約，如何獨自一個人生活下去的能力。在五個月當中，磨破了兩雙皮鞋。在夜闌人靜的時候，獨自一個人，關在房間裡，對著牆壁對話的滋味。

五個月的打工，省吃儉用，存了一些以後的生活費。好不容易，等到九月，才離開紐約，到德州大學念書。

在德州念了一年半，拿了建築工程的碩士學位。在當時，我有一個看法，美國的加州富有無限的潛力。以後希望到加州發展。但是，剛從學校畢業，沒有多大的選擇。所以就先到芝加哥附近的一家建築師事務所工作。

到了1967年夏天，再往西，搬到西雅圖的波音飛機公司工作。一年半後，我們就搬到原先希望的洛杉磯工作。在此定居。

在不到五年裡，從西部的洛杉磯，到東部的紐約，再從南部的德州，到北部的芝加哥，經過西北部的西雅圖，再回到南加州的洛杉磯。剛好東南西北轉了一圈。這種對美國整個大陸各州，整體性的記憶，使我以後在跨州經營旅館上，對美國各州距離遠近的不陌生感，及區域性的突破上，有很大的幫助。

在西雅圖工作的時候，我與幾位朋友，在週末常在一起，談論如何賺錢及投資的問題。每個人，都想除了上班以外，有朝一日，能有一番作為。其實，剛成家的我，身邊已有一個週歲的幼兒，第二個孩子又快臨盆。每個禮拜五拿到的薪水，要儉吃節用，才能勉強維持。心理想，那裡有足夠的錢，真正能做投資的事情。

正在一籌莫展的時候，有一天晚上，我到一家超市場，替太太買一點東西的時候，偶然在書架上看到一本書，"How I Turn $1,000 Into A million in real estate in my spare time" By William Nickerson。「我如何在工作之餘，在房地產上以一千元變成一百萬」，這本書的標題，正是我當時的希望，唯一可行的路。因此，一下子吸引了我的興趣。馬上買一本回家。把全書，從頭到尾反覆的看了兩遍。

我的希望，經過這本書的催化作用，變成了強烈的慾望。在太太的全力支持下，我們開始計劃，開始採取行動。

第一個面臨的問題，是如何才能有這一千元？

第二個問題，是即使有這一千元，就能夠買到房子嗎？我們開始看報紙上的房地產廣告欄。

有一則廣告，吸引了我們。說是「三房一廳，一萬三千元，FHA,3% Down，要抽籤」。算起來，連全部的手續費等一切費用，還不到一千元。

我們立刻打電話給Brocker，她說，今天是最後一天，如果有興趣，今晚一定要把購買書寫好，明天一早，要送到FHA審查後，抽籤決定。我們當天晚上，下班後，馬上到她的辦公室，繳了訂金，碰碰運氣。三天後，Brocker打電話來，說我們真的抽到了。好像是中了獎。我們一方面高興，但另一方面又很擔心。要一千元怎麼辦？

# 30

## 承先啟後

當時，我在波音飛機公司工作，聽說有了工作，就可以申請銀行信用卡。因為我們馬上向兩家銀行申請。很幸運的，兩家銀行都准了我五百元的信用額。加起來，一共一千元，一年內，可以自由借用。這樣子，我們就以一千元白手起家。

現在自己也辦銀行。在審查貸款的過程中，我很了解有志創業的青年的心情。我都儘我的能力，幫助他們創業。我知道，一百里的旅途，要從第一步開始，要賺一百萬，要從一千元開始。也就是說，如果想成功，非從目前的處境中開始不可。我相信，只要邁出正確的第一步，接著，便有無窮的一步又一步展現在面前。

我們搬進去房子以後，我利用晚上及週末的時間，自己動手，敲敲打打，把地下室的車庫，隔成兩個房間，再加一個簡單的洗手間，開一個邊門，舖上地毯，粉刷完成後，租給學生住，幫助我付一半的房屋貸款。

不到半年，從一戶變成兩戶人家可住的房子。不但，增加租金的收入，房子的價值，也隨著租金的增加而比例的增加。這是我第一次體會到，母雞生蛋的原理，在投資上的實際成果。

1968年感恩節，由於Lockheed飛機公司，需要人手，因此，我離開西雅圖，來到夢寐以求的洛杉磯。

由於第一個小房子的經驗，到洛杉磯，租進公寓的第一件事，就是開始翻開報紙，尋閱適合的公寓。

我們把西雅圖的小房子賣掉後，扣去所有費用，我們投資一千元，全部拿回，變成五千元。增加五倍。

三個月後，我們總算找到了我們的目標。我們以這五千元做頭款，買了三萬二千元，四個單位的公寓。我們自己住其中一個單位，其他三個單位，租給別人，以三家的房租收入，剛好足夠付房屋貸款，自己的房租就省下來了，當房客搬出去的時候，我趕快利用晚上及週末的時間，儘快的把室內整修好，舖上新地毯，重新油漆，把它美化起來。

新房客都願意付多一點的租金。租金多，收入就多。收入多，房子就相對值錢。

兩年後，我們把它賣了四萬八千元。扣去所有的費用我們所投資的五千元，全部拿回，變成兩萬元。增加四倍。

母雞生小雞，小雞又生蛋了。

在洛杉磯，我們又一次的應驗到「化無為有，將有改進，再將改進物出售，然後再投資，再開始，重覆應用」的模式。我深深的相信，要使有收的房地產增值，一定要先想辦法，使房租的收入增加。

## 繼往開來

在這期間，我在公司裡，盡量加班，省吃儉用，把所有的儲蓄，全部用在投資上，以後的三、四年，我們又陸續的買了四個單位，六個單位，八個單位，十二個單位，十六個單位。四、五年下來，總共已有四十幾個單位，都是先後以這種模式進行，每次都應驗。

在這段期間，信心，勇氣大增。因此想更進一步，開創出一個新的境界。

1973年，在尋找公寓的過程中，我們在一次偶然的機會裡，發現到投資旅館是一種新的行業。在當時，對於經營旅館，完全是個門外漢，我們憑著一點主觀的理性分析，加上經營多家公寓的管理經驗，就這樣大膽的向前跨出了一步，買下了一間五十六個房間的Motel。

在買賣Motel的過程，與一般的Apartment大同小異。但在經營與管理上，就有很大的不同。

我們開始從最基層學起，自己摸索，自我檢討。在週末我們也儘量跟經理一起，參加管理及修護的工作。在巡視房間時，我一定隨身拿著一個完備的器具箱，看到東西壞了，一定想辦法，當場就把它修好。以免來來去去，浪費許多時間。「工欲善其事，必先利其器」我體會到，古人說這一句話的意義。

在以後的幾年中，開始陸續的有一些台灣人，也做起旅館來了。

兩年後，記得是1975年的有一天，下午三點鐘，我們幾個做旅館的老板，在Olympic教會的會議室裡，聚在一起聯絡感情，交換心得。當時大家決定組織一個旅館公會。在場的一共有七個人，共推蔡金裕先生擔任第一屆會長。每三個月聚集一次。這就是，今天南加州旅館業公會誕生的過程。在最初幾年中，王桂榮先生的熱心推廣，及歷屆會長，理事及總幹事的努力，再加上很多會員的參加與各廠商的支持，使今天的旅館公會，變成如此的規模。想起十三年前，一個簡單的聚會，能演變成今天的場面。使我覺得，要使事情成功，必須?集很多人的心力與時間才能達到。俗語說：「羅馬不是一天造成的」。我希望今天剛剛選出的會長及理事們，能夠繼續努力。各位會員及廠商能夠繼續支持，使旅館公會發出的機能，能對我們及下一代做出有幫助的貢獻。

Motel經營了一年，使我對旅館業，發生了很大的興趣。我想，這也許是一個創業的機會。

然而，當時我還在一家建築公司工作，年薪不算少，要放棄又很可惜。使我面臨一個困擾的快擇；到底繼續目前高薪的工作，或放棄穩定的薪水，而自行創業？經過反覆的考慮，決定自行創業。這個決定，影響了我一生的命運。

當我們1975年，在洛杉磯downtown附近，買下一間老式館旅時，我就全心全力，投入我們自己的事業。全力負起經營管理的全責。從此，對旅館業，有更深入，更實際的體驗和心得。

# 30

## 承先啟後

我體會到，一個實踐，比十個理論還要好。坐而言，不如起而行。

在我們經營旅館的歷程中，最大的考驗，是購買及經營Downey的Tahitian Village，叫大新大飯店。

1976年期間，美國的經濟呈現蕭條，旅館倒閉的很多。當時的Tahitian Village就是其中的一家。雖然有180個房間，有餐廳、酒吧、夜總會、宴會廳，但由於以前的老板只是投資，而不是做旅館這一行業的。因此，常年委託管理公司管理，經營不善，虧損累累，兩次易手，兩次都被原貸款銀行收回。銀行不善經營虧損更多，急於脫手。

我現在瞭解到，如果貸款銀行，本身沒有具備真正懂得旅館的人才，碰到這種情況，是一件非常頭痛的事。

我們當時看到出售的廣告時，覺得非常便宜。只要接下目前銀行的貸款額，再加百分之一的頭款就可以了。

幾經與貸款銀行協商後，終於銀行答應了我們其他的要求。購買的價錢與條件不錯，但是好戲還在後頭。當時，真不知天高地厚，買下來後，才發現我們兩個夫婦的力量是不夠的，能頂得住嗎？那只好本著只許成功，不許失敗的決心去應付。

從接下來的第一天起，就面臨到各色各樣的難題。諸如員工做事鬆懈，人事混亂，設備及房間的有待整修，收入的有待增加，龐大的開銷有待削減。

我們從最基本的改革做起。譬如，首先說服主管各部門的美國經理們，使他們定下心來，一起工作。然後由上而下，整頓各部門不合理的人事，使他們不會有紛爭，賞罰分明，經重適度。再大刀?斧的整修內部，裝璜設備，等到煥然一新後，再強調員工訓練，顧客服務，廣告銷售，一步一步的加強，一階段一階段的推廣業務。

我們幾乎整天在旅館裡，參加員工們的工作。這個作法，使我們得到許多意外的收穫。最主要的是，員工們在困難的時候，對老板親臨參加，使他們感覺，他們受到老板的關懷。脫下西裝，一起工作，士氣高昂。

我們常在生意最忙的時候，花一點時間，幫員工們做他們最需要幫忙的工作，員工們永遠記得老板對他們的關切，感動之餘，常常加倍努力。意外的會做出許多忠於公司的事。譬如，親切的招呼旅客，對工作的認真，對旅館設備的愛護，節省用電，避免浪費，及防止小偷等額外的重要事情。孫子說：「攻心為上，攻城為次」。贏得員工的心，是達到優良管理的關鍵所在。有些超大型旅館的員工，從來也沒見過老板，而老板一輩子，也沒見過最下層的員工，士氣因而低落。

## 繼往開來

我覺得員工士氣的高低，是影響旅館經營成敗，最重要的一個因素。

目前，我們的上下員工，雖然有幾百個人，我幾乎可以隨口叫出每一個人的名字。

幾年來，我有一個記住員工名字的方法。我的辦公室一定有一份員工的簡歷，平時把每個員工的名字及一些特點熟記，在談話或見面時，就可以馬上記住。我儘量以一天認識一個人為原則，以免混亂。

我們雖然對下級員工關切，但我常常記住，我不能越級管事。當我看到櫃台的操作程序，不合道理時，我不能隨口叫一個人改變。如果我這樣做，換班後的另一個人，就會把整個系統搞亂。我一定告訴經理，要他統一去執行。

我對房間的設備條件及管不管用，非常重視。每天，我一定檢查十個房間，這是我的例行工作。我也要求我們的經理，做同樣的工作。要以旅客的眼光，來衡量房間的標準。在檢查房間及庭院時，我一定隨身攜帶一本小簿子，把所看到需要修理的項目，一一記下來，馬上交給經理或維護人員，要儘快的修好。由於上下員工知道我常常檢查房間，因此，房間的維護，不敢馬虎。旅館的設備及條件的好壞，是影響生意的最主要因素。

房間的冷暖氣，電視及洗手間裡的水龍頭或抽水馬桶，是檢查房間，絕不可忽略的項目。

我一定親手動一下是否管用。沒有冷氣的房間，客人一定暴跳如雷。電視不清楚，客人一定在心裡抱怨。抽水馬桶的水，流而不止，電燈二十四小時的開，我認為是純粹的浪費金錢，應該立刻改正。一年下來，可以節省很多錢，做為員工的福利金。

每當我看到這種浪費的事情，我一定馬上叫有關人員注意。後來，我想了一個辦法，我們特定指派一個可靠的員工，他每天工作的一項職責，就是早上，上班後的三十分鐘內，在走道，室內公共地方，及室外，將所有的電燈關掉。然後，他負責每天專門檢查室內這些不必要的浪費。我們發現，所節省下來的錢，比我們付給他的工資，還多了好幾倍。這樣，不但不花錢，反而賺錢。積水成河，積土成山，在旅館的管理細節上，也可應用。

我們覺得旅館生意的好壞，與旅館的設備，有直接的關係。房間設備的新舊，是最重要的。因為它是旅客的住所，也是他要付錢的主要原因。因此必須重視。

整修是一件要花大錢的工作。

我曾經看過很多投資旅館的人，由於經驗不夠，或對旅館業不甚瞭解，只知道要花錢整修，生意就會好。而不大清楚，到底整修的真正目的是什麼？什麼項目應該重視？什麼項目可以少花錢，而達到同樣的目的？在什麼項目上，要花多少錢才算不花錢？

# 30

## 承先啟後

我喜歡對問題的核心，做進一步的思考，追根究底，找出事情的道理。

我隨便舉個例來說，當一個旅客，打開門進入他的房間後，首先，他一定把行李放置好，把鞋子脫起來，在房間裡走動。在走動時，他的眼睛一定看下面，他的腳一定碰到地毯，一定使他記得。

我覺得房間的地毯，必需要保持美好，客人住得才會舒服。

花錢整修的目的，在於增加收入。如果經過我們的分析與判斷，新的地毯，會使客人一天多付一塊錢在房租上，我一定花$400來換毯。

因為一天$1的收入，一個月$30，減去空房率，剩下一個月$20的收入，一年$240，兩年$480，扣去$80利息等費用，淨收入$400。不到兩年，所花的錢，就全部收回。這是第一點。

第二點，由於房租的收入增加，一年$240。如果說，旅館的售價是，房租收入的四倍。那麼，這家旅館的價值，就額外增加$1,000。如果有100個房間，這家旅館的售價，就增加了$100,000。這只是一項地毯而已。

幾年來的經驗，我推演了一些經營與管理上的公式。在整修的項目上，我花錢的公式是：如果花$400，會增加一個月$20的房租收入，我一定去做。同樣的，如果花$400，會挽救一個月$20的房租失落，我也一定去做。我認為，花錢如果會帶來房租收入增加，挽救房租收入的失落，並不是花錢，而是賺錢。

我們要求清潔女工，平均要在二十五分鐘內，能夠把一個房間完全打掃乾淨，為了要達到這個比標準快5分鐘的時間，或快百之二十的時間，我們特地設計了一張表，上面舉了二十三個項目必需一一做完。從第一項開門起，由左邊向右邊做，從後面向前面做。當一圈繞完之後，這二十三項，一定不會漏掉。省時又乾淨，百分之二十的工資，一年算下來，數目相當可觀。

當旅館的設備，房間的清潔，及櫃台的服務等，一切上軌道後，才能做推廣的工作。否則，事倍功半。有時，更會傷害以後的生意。

在廣告的費用上，我們儘量要求對方，交換服務。譬如，我們供給他們房間的使用，來換取我們在電話簿登廣告的費用。

廣告要真實而適當才有益。不實而誇張，反而有害。客人一次受騙，三年不再回來。最省錢，而有效的廣告，是客人的認同，及他替旅館的宣傳。因此，千萬不可跟客人爭論。

## 繼往開來

我們經過兩年的苦幹與經營，大新大飯店才轉虧為盈。然而，在這期間，危機重重。有一次，我們真的想放棄這種財務上，走頭無路的困境，想把旅館再還給銀行，或以最低價售賣，脫離苦境。

也許是中國人的忍耐性比較強，負責心比較重，或許是我十年來養成的毅力，使我覺得，我不能倒下去。幾年來的經驗，我推演了一些經營與管理上的公式。在整修的項目上，我花錢的公式是：如果花$400，會增加一個月$20的房租收入，我一定去做。同樣的，如果花$400，會挽救一個月$20的房租失落，我也一定去做。我認為，花錢如果會帶來房租收入增加，挽救房租收入的失落，並不是花錢，而是賺錢。

我們要求清潔女工，平均要在二十五分鐘內，能夠把一個房間完全打掃乾淨，為了要達到這個比標準快5分鐘的時間，或快百之二十的時間，我們特地設計了一張表，上面舉了二十三個項目必需一一做完。從第一項開門起，由左邊向右邊做，從後面向前面做。當一圈繞完之後，這二十三項，一定不會漏掉。省時又乾淨，百分之二十的工資，一年算下來，數目相當可觀。

當旅館的設備，房間的清潔，及櫃台的服務等，一切上軌道後，才能做推廣的工作。否則，事倍功半。有時，更會傷害以後的生意。

在廣告的費用上，我們儘量要求對方，交換服務。譬如，我們供給他們房間的使用，來換取我們在電話簿登廣告的費用。

廣告要真實而適當才有益。不實而誇張，反而有害。客人一次受騙，三年不再回來。最省錢，而有效的廣告，是客人的認同，及他替旅館的宣傳。因此，千萬不可跟客人爭論。

我必需繼續經營下去。這個決定，使我重新鼓起勇氣。

我深深的體會到，做事業就好像在大海裡行船，要擔當各種風險。做小生意，就像開小船，做大生意，就像開大船。在大海裡，沒有每天都風平浪靜這回事。船長的能力、經驗及判斷，是挽救危機的主要因素。

兩年來的血汗，總算有了成果。旅館整修好了，員工也穩定了，生意慢慢的上昇，而開銷有了控制，因此利潤也越來越多。

每次蹤到困難的問題，我的太太一定跟我分擔，而且替我想辦法。她是一位聰明能幹，執行力及判斷力很強的行政人才，是一位難得的理財高手。我很慶幸，我有這樣一位得力助手。我們的配合得當，使計劃能順利的一一實現。幾年來，我們事業的成功，她的貢獻是非常大的。有一句話說：「兩人同心，黃土變黃金」。的確是一句名言。

# 30 承先啟後

當旅館的營運情況，漸漸的穩定以後，我利用一些剩餘的時間，把每天的經歷記錄下來，收集有關的資料，將理論配合實際的應用，一點一滴的整理成一套系統，做為以後經營的藍本。這一套，實際可行的系統，為以後我們在旅館業的擴展及目前以遙控的方式，直接管理外州的幾家大型旅館，奠定了穩固的基礎。

1978年，美國的經濟開始好轉。每家旅館的生意，都欣欣向榮，我們的旅館也不例外。銀行存款，開始很快的累積，但是通貨膨脹，也一樣的高昇，南加州的房地產及旅館的價格，也隨著飛漲。

各位一定還記得，當時的房子，幾乎是每個月在漲價。旅館的價格也不例外。

到了1979年的時候，旅館的售價已高到使新投資者，難以賺錢的地步。譬如，一家房間營業額，一百萬的旅館要賣五百萬，經營起來一定非常辛苦。除了替銀行賺錢以外，只是給自己賺些工錢而已。

但外州的旅館，由於還未波及南加州抄地皮的影響。同樣營業額的旅館，售價就低得多，銀行的貸款及每個月的分期付款，也少了一半。因此，利潤及流動資金就很多。流動資金多，就可用來改善經營的需要，進而提高營業額。增加利潤。旅館的收入上昇，利潤及流動資金增加，相對的導致旅館的售價昇高。因而，造成良性循環的效果。

由於考慮到這些因素，我們開始把眼光放到洛杉磯以外的旅館市場。

1980年，我們突破性的，買了Colorado州的Pueblo市的RAMADA INN，由於我們對旅館的經營及管理，有了幾年堅苦的奮鬥與實際的經驗，事先也備妥了一套有系統的經營及管理的方案，對於這一家，距離洛杉磯兩個小時飛程，175個房間旅館的管理問題，並沒有一點恐懼感。我很想實驗這一套，自己設計的經營方法，是否也能在兩千哩以外的任何城市的旅館應用得通。如果，試驗能夠成功，那麼，美國的市場龐大，以後要購買及經營旅館時，就可以有更多的選擇，可以繼續的擴展。

這個構想，促使我做了最後的決定。

比起大新大飯店，這家旅館，雖然營運情況不大好，人事安排，有些不當，旅館的設備及條件，需要整修。對我們來說，藉著已有的經驗，這是可以克服及挑戰。是試驗這套遙控管理的好場所。

在我們接下這家旅館以前，我們先花了一些時間，把整個旅館，從頭到尾，詳細的分析，包括市場、設備、條件、價格、貸款、資金、回收、稅務、營業、競爭、費用、行政、 人事、財務、會計、整修、房間、銷售、及連鎖牌照等一連串的項目。然後一項一項的謀求解決。

## 繼往開來

這家旅館有很多工作要做，我們平常是在洛杉磯辦公，由於現代資訊設備的發達，對我們工作的效率幫助很大，除了信件及電話以外，有隔天快信及FAX文件傳真機使遙控管理的工具更為有效。由於我們對旅館已有幾年的實際歷鍊，凡是日常管理上的大小事務，在電話裡已經可以跟當地的經理取得相當程度的了解，舉一反三，如同親歷其境，雖然每天不在旅館裡，但主要的營運情況及作業程序，都能掌握得住。

譬如，資金的運用，人事的安排，行政上的事務，甚至旅館的整修，估價及合同，都能在格杉磯總部完成，然而，為了使事情更能達到預期的效果，每個月我們總是去旅館一次。每次巡視旅館以前，我們一定事先準備好，這一趟去的目的，及所要辦的事，事先約好想見面的人，安排好要看的東西，一到旅館，我就可以順序的把事情完成，節省很多時間，達到更好的效果，我喜歡在飛機上工作，在去旅館的途中，我集中精神，思考那家旅館的大小事務。在回來的旅途上，我一定自我檢討，此行的成果。

由於這家旅館，需要整修很多，我就開始物色適當的人材，很幸運的，在當地找到了一位能幹的重要幹部，負責整修的工程，慢慢的訓練一些整修人員，組成一隊，專門從事旅館的修建。這批人馬，在以後的幾年中，也繼續的幫我們在外州的其他幾家旅館一起工作。

整修的工作，進行得相當順利。我在大學裡，學到的建築上的學識，配合商上的觀念，使我們能夠用最經濟的方法達到最有效的目的，把金錢花在對旅館真正有效益的項目上，我們第二年的收益，比第一年上昇了百之三十，第三年比第二年又上昇了百分之二十，以後每年都節節上昇，人事穩定，整修完成後，生意好轉，我也差不多每三個月才去拜訪一次。

我們的遙控管理方法，在PUEBLO INN初步試驗成功，1982年，我們的兩家旅館，都已上軌道。一家在洛杉磯，一家在離洛杉磯兩個鐘頭飛程的中等城市。我想再試一家比現在更遠距離的旅館，再一次考驗。

談到購買旅館，雖然價格便宜是一個重要的因素，然而在這個競爭激烈的市場，便宜的背後一定有它的道理及因素，如果知道理由，而能夠客觀的衡量自己目前的實際情況，包括能力、知識、經驗、財力、融資，及目前的家庭生意中，經驗告訴我，沒有一家旅館是完美的，要出售的，有些是旅館設備破舊，有的生意清淡，有的貸款條件不好，有的經營開銷太大，有的市場正在衰退，有的管理紊亂，有的沒有地皮，有的沒有連鎖旅館的招牌，有些旅館的遠近不大適合。如果樣樣都好，可能價錢又太高，或頭款要求太多。因此我們必須在這些複雜而不完美的因素裡，做個最妥當的選擇。唯一的方法，就是詳細的分析這家旅館的優劣點，配合自己的長短處，客觀而忠實的衡量。如果自己的長處，能夠克服這家旅館的缺點，就有轉敗為勝的可能。然而，如果不知量力，沒有自知之明，輕舉妄動，可能所投資的，將全部泡湯，血本無歸。

這家旅館，地點很好，生意也不錯，可是旅館及房間的設備陳舊，管理的開銷太大，因此虧損累累，七個股東，各有各的職業及事業，缺乏適當的領導人，觀點不同，不願增資來重新整頓，因此急於脫售。

合股生意難做，即使在美國人的社會，也不例外。

在我們接管之前，我們就釐定了工作目標。

第一， 整修的工作，必須儘快開始。我們馬上調用在PUEBLO那家旅館，訓練出來的整批人馬，全部九人，立刻到旅館報到，開始作業。
第二， 旅館的開銷，必須削減，但不能影響生意。

節省費用，不能亂來，否則影響生意，反而一敗塗地。我們的目標，要在六個月內減少百分之十，說來容易，做起來，並不那麼簡單，我們必須一項一項的研究，使它合理化，跟經理討論獲取他的認同與合作，如果一個經理沒有節儉金錢的習性及概念，對旅館的利潤，沒有發自內心的關切，要推行得有成果，簡直是緣木求魚，這時這家旅館，所比較需要的，是一位對金錢及開銷，會控制的經理。因此，挑選經理時，除了學識、經驗以外，這一點必須做為考慮的重要條件。

我知道，人不是萬能的，也沒有人是全才的。每個人都有他的長處。然而，我發現，任何一個成功的企業家，一定具有一個特點，那就是知人善任。在甄選及評估一個經理或主要幹部時，我們一定以實際的觀點來衡量他的優點，他的長處能彌補我們的短處，對我們來說，他的幫助會更大。

在顧用一個經理時，首先要了解這個旅館，在目前最需要具有那種優點的經理才幫助最大。有些經理長於銷售，有些辦事能幹，有些對整修有經驗，有些對員工管教嚴厲但照顧週到。有些比較有理財天份，對開銷的控制有一手。一個旅館，在不同的經營階段，可能需要不同的專才來配合當時的情況，使旅館的經營，能有效的上軌道。

這家旅館經過一年的整修與整頓，管理的品質馬上提昇，客人對旅館的設備相當滿意，人事安定，開銷有了控制，利潤也開始呈現，對遠距離的搖控管理方法，我們的作法又得到另一次的應驗。

在三家旅館，都在上坡的情形下。在1984年，我們又在Kansas City同時買下一家大型旅館，這是一筆比較大的交易，一家185個房間的Howard Johnson，一家240個房間的Rodeway Inn，由於當時賣主已在外州另外買下其他旅館。在交易完成後，他們馬上撤走，一下子同時接管兩家，相當費力。幸好，有以前的經驗，我們還能從容應接。首先，要顧用經理人才，改進會計控制系統，把員工對工作的憂慮先消除，建立良好的關係，使營運先有了穩定的局面，然後再以熟練的遙控模式，一步一步推行。那時，我們已有五家旅館。每個月，我平均

# 30

要到外州出差一次，每次大約五天，其他的時間，大部分在洛杉磯的總部指揮。由於工作繁忙，有無限的工作等待完成。因此養成了我做事講究效率及成果的習慣。沒有把握有成果的事情，我不願花太多的時間去做，一但花時間下去，我一定繼續追?，追根究底，一直到有成果為止，我覺得十鳥在樹，不如一鳥在手，雷聲大，雨點小，反而徒勞無功。

我有一個習慣，每天早晨我喜歡自己一個人喝咖啡，這是我一天工作的開始。我把今天報紙上，主要的標題及重大的新聞，很快而簡要的看完，隨便拿一張紙條，把今天一定要做的事一一記下來，簡單的計劃一下，做好頭腦的「暖身運動」，一到辦公室，就馬上打電話，馬上辦，我喜歡早上打電話，因為我希望當天，對方有時間回我的電話，我要「今天事，今天畢」，我講究的是工作的成果，而不是工作的時間。

一家大型旅館的經營，雖然跟老板的決策有很大的關係，但日常管理的執行，必須有適當的經理來配合推行，才能使工作進展順利。因此在聘請經理時，必須謹慎，更重要的是要使經理瞭解老板的需求與目標。

我們每次決定聘用經理或重要幹部時，在上任的第一天，經理對老板的交待，會有最深刻的印象，所以我一定以書面，列舉我們所需求的是什麼？希望他達到的目標是什麼？譬如我會明確清楚的告訴他：

第一：你必須對你的老板忠誠。忠於職責，是最重要而必備的條件。要有同甘共苦的覺悟。不是只為了拿薪水而來。

第二：你必須認真的投入你的工作。這樣，你的學習速度及工作表現，會很自然的反映出來。這是你在事業上進昇的最好方法。

第三：你必須想辦法替公司賺錢，愛惜公司的金錢如同自己的金錢，凡事，必須設身處地，站在公司的立場設想。

第四：你必須時常跟老板溝通，老板越清楚你做的工作，他越瞭解你，也越能信賴你。

第五：如果你這樣，你的薪水、報酬及前途，我會照顧你。

最後，要使經理知道他的目標是什麼。目標要明確而肯定，譬如，告訴他，你今年的營業額要一百萬。

在以後的談話及溝通裡，偶而要一再提醒他，離目標還有多遠？然後加以鼓勵。

幾年來，我們每家旅館都朝著預定的計劃及方針，順利進行。

到了1985年年底，我們在Davenport又增加了一家，一共有六家旅館，同時經營。

這家旅館，有150個房間。賣主五個股，四散在美國各地，沒有管事，設備日久失修，管理不當，導致財務困難，週轉不靈，面臨被貸款銀行收回的局面。

這一次，又是直接向銀行購買。

比起十年前的Tahitian Village，這一次的考驗，更進一層的是，旅館不在洛杉磯，而在三千哩之外的Iowa州。要以遙控的管理方式，經營外州困難的旅館，對我們又是另一次很大的挑戰。

這種困難經營的旅館，當地的美國人，沒有人敢動手，反而被外州的人接管，而竟然是一個中國人。他們覺得，簡直是一件不可思議的事。

然而，以我們先前幾次成功的模式，一步一步的推行，到目前已兩年半，一切的營運已上軌道，生意蒸蒸日上。

很多人常常問我同樣的一個問題。洛杉磯的旅館很貴，我想在外州買一家旅館。可是，如何從洛杉磯遙控外州的旅館？有什麼秘訣？

我想藉這個機會做個簡要的回答。要能成功的搖控外州的旅館，起碼必需具備下列幾個條件：

第一：遙控的人，必需對旅館的經營及管理非常內行。從一開始，購買旅館的選擇，妥協接管，市場需求，人事安排，資金運用，系統建立，到各部門的作業細節，都要有充分的瞭解，及親身的體驗，才能舉一反三。

第二：溝通要清楚、簡單、扼要，與當地旅館的經理要有相當清晰的工作交待，你要他做的是什麼？目的在那裡？什麼時候完成？

第三：知人善任，分層負責，人事安排必需妥當，儘量公平合理，賞罰分明，善待員工，不能越級命令，以免亂了腳步。

第四：講話算話，嚴守諾言，不可誇張，更不可誤導，才能取信於人。指揮錯誤，自己要完全負責，屬下才敢大膽執行。尤其，碰到困難的案件，一定親自處理解決。

第五：要有一套完善的控制方法及系統，財務制度及進出要完全瞭解，客人的反應，服務的品質，價格的高低，市場的改變及需求，必須能隨時掌握。

第六：交待任何工作，必須繼續追?，渴求成果，如有不順，必需反覆檢討，交待清楚，要達到目的為止。

我們的方向漸漸朝向大型的高級旅館，1986年，我們買下Hilton Hotel，希爾頓大飯店時，又面臨了另外一種考驗，這家16層高，230個房間的會議型高級大旅館,由American Express大公司所有,委託一家美國著名的旅館管理公司管理，由於市場競爭的改變及管理不當，本來

賺錢的生意漸漸變成虧本的旅館，加上稅制的改變，因此急於脫售，我們接管後，首先觀察目前的作業情況，找出問題的癥結，然後再一項一項解決。

總經理下面分很多部門，主要的有櫃台及接送部、清潔部、保養部、銷售部、宴會部、餐廳部、廚房、酒吧部，購買部及會計部等十個重要部門，一個部門都有它特有的職責，總經理必須具有各部門的知識及經驗才能監督各部門的工作，與各部門的主管經理聯繫。而經營者及遙控者，除了必須具備這些條件，才能溝通，計劃、指揮以外，還必須具有一些法律常識、財政知識、稅務條例、保險條文、政府法規、投資目標、資金調配、整修經驗、人事安排、客人喜好、旅館市場的動向等，才能整體性的發揮作用，達到成果。

根據我們的觀察及分析，這家第一流的高級旅館，管理上的致命傷，是龐大的費用，無法控制。王永慶說：「節儉，是一個公司，能夠生存的良藥。浪費，導致公司的關門」。由於當時的經理對旅館的開銷漠不關心，幾次的告誡，成效不大，為了挽救這家旅館的命運，必須物色一位對金錢有觀念、對開銷有節制的人才來配合我們的決策。我們決定，果然成效。收入上昇百分之十，而開銷減低百分之十，其間相差百分之二十，經過一年，旅館的財務狀況，才轉虧為盈。

每個人有每個人的專長，做生意也一樣，我們專門購買人家不要經營的旅館。有些生意不好，被銀行收回。有些旅館長年失修，股東不和。有些開銷龐大，無法控制。這些困難經營的旅館，正是賺錢的好機會。不但挽救別人逃出財務上的困境，而且為自己謀求發展的機會。進而，為社區儘一點貢獻。製造一些就業機會。

希爾頓旅館的招牌，非常響亮，但如同其他的響亮招牌的旅館一樣，他並不替你經營及管理，也並不保證你一定會賺錢。賺錢的事，只有靠自己的努力，努力，再努力。

投資及經營旅館，是一門可以賺大錢的行業。可是你必須了解下列幾點事項，才有成功的可能：

第一、 你必須專心而辛勤的工作。而且要熱愛你的工作。累積財富是一件需要時間的緩慢過程。要有耐性、要有毅力。

第二、 你必須對房地產的投資有深入的瞭解。對於市場的取向，資金的運用，財務分配，稅務的安排，法律的常識等，需有相當的認識，要具有一些理財的能力。

第三、 你必須對旅館各部門的作業，有深入的研究及實際的經驗。有高明的觀人術，及領導才能。

第四、 你必須具有高強的執行能力，及判斷力。你的身體必須健康，精力充沛。具有一點生意頭腦。

美國是一個機會均等的國家，你想事業成功嗎？如果你能把握機會，遵行上述的原則，努力去做，別人能夠，你也一定能！謝謝各位。

承先啟後

# 我的人生路

前會長蔡金裕



台灣由大學畢業後，馬上調去預備軍官的訓練，在軍中當然管訓嚴格，這是無可奈何的事，退伍後，就去吃土地銀行的頭路，——按當時，銀行的頭路，應該是認為金飯碗的頭路，需要貫注全付精神，用全部的時間算是相當高的價錢賣給銀行。頭12年感覺到非常的滿意。但是，呆了幾年後，冷靜一想，我的個性原來就相像野馬形的，好動的人，那可以把我的一生關在銀行內——本來，吃人的飯，犯人問，這是當然的道理——這一點，我是可以瞭解。但是，我算來算去還是不甘願——就真像用繩子把這隻野馬?起來一樣地。對我講起來，這是絕對非常不合算的一件事。

甚至於，我有辦法，有一天真的爬到屋頂上去，到時候，我一定會想：So What？

所以，我絕對沒有辦法得到人生最重要的滿足感或且是成就感。

而且，話要再說回來，要爬到屋頂上去，談何容易，談何簡單？

在吃公家的頭路，想要出頭天有一門非常非常重要的課程，叫做「人間關係學」，不但是必修，也一定需要修得很好，才有辦法。

我所說的人間關係學，其第一科目就是PMP（初級社會學）中文翻譯著：拍馬屁。其第二科目，就是PLP（高級社會學），中文翻：舖覽爹爹。

這兩門科目，我沒有信心能夠修得很好。剛好在那時期，開始流行留學外國的風潮，結果我就選擇留學美國這一條路。

一旦想通後，我就選定我要去留學的目標，（當然不是要讀書）我初步的目標是——立志做自己事——因經過關在兵營及銀行多年以後，我才知道職業的自由是多麼可貴的，我在心裡高喊著－－還我自由吧。

就這樣地，1965年來到Ohio State U., Calumlud OH，當時，我已經是35歲的最老的學生。

繼往開來

農經碩士拿到後，馬上來到洛杉磯——出國時我已經決心立志做自己事——我看機會來了，所以我開始著手去物色生意——但是怎樣去物色生意哪？最好的辦法是給人僱用，這樣子就很容易地接觸到各行各業，也可以瞭解各種行業的底細——無入虎穴，那有可抱到虎子？預先知道在美國賺吃應是簡單，但是想要賺一些錢，應該是不簡單，所以需要耐心，和佔鑽。

第一行業——找廣東人開的餐館，電話一打，對方，老板用5秒鐘考我的廣東話。當然不及格，從此以後，我就不再動他們的腦筋了。

第二行業——日本人經營的Shell Gas Staton，賣油兼修理車，做黑手仔倒是不驚，我看吃力不討好，賺錢並不簡單，做一個月辭掉了。

第三行業——日本人經營New Ginza，比較高級的餐館，做一個月也畢業了。

第四行業——Japanese Town的一番餐館，外面看來生意相當好，瞭解決楚後，也是沒有不得了的，不夠好。

第五行業——DN Town猶太人經營的炸?店，看來有聲有色一個月也就畢業了。

第六行業——大賣的靴公司——由台灣與日本進口靴子，分發賣給Super Mkt的生意。靴子由LB港口運到WLA, San Bernardino及S.D三個倉庫。日本老板發現貨物失落1/3左右。所以老板請我一清查帳薄，清點庫存，並監視進貨與出貨的程序。結果所用的二世的日本人員工，好像連合起來，不要給我合作，所以我實在也沒有辦法。日本老板在洛杉磯的時，天天打球，當不打球時，就是回去日本。結果我不敢得罪二世員工，算是老板請一隻不敢咬人的狗，所以不敢那它的。

第七行業——日本人經營的紙的大賣店，規模相當大——老板是個老頭子，他告訴我，您學習好以後，假如你有趣味，我的生意可以交給您去做起。我想只有日本人才有這種度量，所以我真尊敬他，也真感謝他）。我做了2～3個月，感覺到貨色零零碎碎賣的都是便宜貨，算是專賣專賺，也不什麼了不起，所以我決定還是算了吧。

第八種行業——種花草的大賣場在Gardena市（按田庄出身的，這是我本房的）要栽培花草(Grand cover)，並沒什麼困難。但是需要用大卡車載滿滿的花草，每盤（Flat）只能賣到2.75～3.75專賣專賺的還是有限，而且分發新貨去Nursery時，還要收回賣不出去的貨底，三除四扣我認為這種竹業，做趣味，或做工藝是可以，要賺錢或是做財產，這是離譜的行業。

第九種行業——身份發生問題，不得已找到DNTN住友銀行，貸款部的職務。依照移民法，您唸什麼，就要做同行的職業，才可以申請到Green Card。某一天，錄卡拿到，一個禮拜後，我就辭掉銀行職務。

第十種行業——吃住友銀行的頭路同時，跟我太太找到L.A DTN經營長期住戶的Residential Hotel的頭路（算是校長兼打鐘），經營幾個月後，日本老板死去，我就買他的Hotel經營權。經營一段時間後，感覺到這個生意算是「還好了」只少，我所做過的生意當中，還算是最好的生意。

雖然還沒有摔到虎，但至少好像摸到虎的尾巴，結果，我就針對Hotel與Motel繼續去探討與研究，不久，我就發現DNTN Residential Hotel與普通的Motel有天地之差的所在的，有兩點：

第一：Motel的租金比我現在經營的Hotel高出10倍（DTN Hotel租金2.00～3.50，Motel租金是20.00～35.00）。

第二：Motel的人客的品質，也比DTN Hotel的人客的品質也好了10倍。

第十一種行業——當然，這個時候只有專心專意去追求Motel，差不多費了一二年的時間，找過、比較過20間左右的Motel後，在1972年就買到LA Cienega Blvd的小小Motel。

我的頭款25,000，尾款175,000分期付款10年，由賣主貸款給我，每月收入20,000～25,000，我的開支10,000左右，可以實賺10,000～15,000。我心裡想，天下那有這麼好賺錢的生意？馬上大肆宣傳，通知所認識的同鄉，這一行生意可以做等等，所以我找生意是有計劃的，有企圖性的，並非隅然的機會去碰到的。當時，我認為買Motel與經營Motel的有利的或有好處的，大概可以歸納為八點

第一點：要買Motel這種生意，很容可以找到——建築物外表如何，地點如何，甚至於生意情形，可說是一目了然，不容易被人受騙。

第二點：很容易經營，並無需要高深學問，也不需要很深的英語，簡單可以騙吃騙吃。

第三點：我等到1972年，才知道在美國買Motel只要付些前金，尾款Owner Will Carry，不必要動用銀行，也可能不必要向朋友伸手。

第四點：普通Manager Apt都連著Office，住的問題解決。

第五點：嚴格講起來，不需要開車去上班，解決交通問題。

第六點：最有誘引力的是（可能大家都可能同意的）就是「日日見利」（好額人無一定有錢，我們不一定好額，但不管時都有錢人一口袋飽飽，心肝真鬆）。

第七點：不動產增達的機會真大，只少不會完全變無去。

第八點：Motel的Counter——就是錢銀支接的櫃台，容易裝設安全的設備（比Liq Store, Market，甚至於比銀行的Counter安全）《真是好處多多》

## 創立公會：

從1972～1975年，短短的兩三年中間，同鄉的友軍，已經買到30間以上的大大小小的Motel。所以某時某日的夜間，大家就收集20外位Motel Owner，集合在Olympic教會，以交誼性質，互相自我介紹，互相認識，並互相交換經營的意見。

當日夜間，指定我當做召集人和連絡人的性質，這就是創立公會的開端。還記得剛開始的頭一兩年，每次公會集會時，正式會員可僅佔2/3，其他的1/3，屬於旁聽會員。當時我的心肝內，暗中稱呼他們是SPY會員。

30年以來，經由歷任的會長、理事、總幹事與全體會員努力去栽培，發揚光大，發展到今天的規模，真是可歌可歡喜，再者，我認為，我們（宛）第一代和第二代的台灣同胞在過去的30外年以來，在美國，在中國大陸，在東南亞以及在世界各地所表現的是，最有幹勁，最佔鑽，最會賺錢，也是最會享受人生，遊覽全世界，最徹底的，最優秀的民族。

按邱永漢是公認為賺錢的神樣（神明）他說會賺錢，跟用錢那才是完人，吾等台灣同胞大部份人可能已做到完人的地步。

附帶的，我以沒博假博，自我考案的投資報酬率的方程式供給同好作參考——我的意思是說：當你在衡量或是考慮要吃別人的頭路，或是，做自己的生意仍至作長期性的投資時，請不要用國家得的，經濟行為用17.2%來表示，可能太過於精算細打。我認為我們私人的生意行為，應該用，你的基本的薪水數額的幾倍為計算單位（就是100%為一個單位）。

舉一個我自己的例

※ 1969年我住住友銀行時的月薪1,000元做基數，當時我經營DTN Hotel的純收入是2,000～3,000這就是吃頭路的薪水的2倍～3倍。
※ 當我經營第一間Motel的純收入10,000～15,000這就是吃頭路的10倍～15倍（等於1.000%～1.500%）。
※ 以後，我投資土地時，原來的目標可能是希望保達就可以。但結果當土地出去時，大部分有法賺2倍～10倍不等。

當然投資或且做生意，有很多預測不到的變數，或Dom穴，所以做生意的報酬率應該用倍數來計算才是正確，如意算盤有時可能算不對格。

所以我的結論是：可以著手去買的生意，或且，可以投資的物件，其安全度的投資報酬，應該有吃頭路的收入的2倍～4倍以上才可以。

當物色生意時，需要膽大、心細。
膽大——需要有G，有魄力，敢冒險，敢承擔風險，只有單單膽大，絕對還是不夠，就是需要心細——所謂的細心，是一定需要用心，徹底的瞭解情況，精打細算，絕對有信心後，才能夠做出正確的決策。

避免鑽入去疾糞連的怨妄路。

再者，我供給我的經驗給大家作參考：

# 30

## 承先啟後

1960年左右來美國留學以前，我就預算設定目標，就是要做自己的生意Self-employment。

當1972年買到生意，經過2、3年後，我自信我已經找到滿意的生意，我的目標已達成，所以，我馬上樹立做工虧新原則。我的口號是：『掃芸掃壁角，做工虧做眉角』就是，壁角自己掃看看，假如可以的時，其餘大片的都給別人去掃。

又，作工虧做眉角——單單做重要的眉角，就好了，其他的大部份統統給其他人去做。就是，不要全部自己去賺，讓人家去賺了。

最好的例子就是，當要物色生意，或是物兒投資對象時，那就是最重要的眉角，要做這個眉角時必須需要自己認真去找，認真去分析，絕對不可麻膚，也絕對不可讓別人代替你做決策，責不旁貸。但是，一旦投資對的之後，就不要太認真去做工虧，盡量不要親身去做。我們以有限的生命，只要您賺得夠吃時，就盡量讓給人去賺。

當然，有一些人，時時刻刻都需要看到他的錢，也需要摸到他的錢，引以為樂。當然，這樣做是最好的，只要他感覺到很滿意，我認為他就是最幸福的人，當然見仁見志，假如我的話這樣做的話還是不夠滿意，我一向是，只要能委託其他人去做的話，我統刈愛給他人。可以說，我是比較慷慨，也可以說我是辯段或是Nancy的人。

結果，幾十年以來，經常我是生活在半失業狀態中，我認為，唯有這樣我才可以做我喜歡做的事（代誌），這樣做，我才能夠真正的嚐到自由業的自由的甜頭（湯頭）甜點。



## 繼往開來

# 人物專訪
# 回憶陳哲夫會長
# 訪會長夫人許春惠女士



陳會長是台灣留學生異國奮鬥的傑出人物。王會長交棒後，陳會長憑著他豐富的專業知識，突破傳統之企業觀念，樂意助人的心投入公會。舊的會員應該知道，陳會長對於企業經營理念，一直有獨到的見解，不僅創造了「一仟元投資致富」的實例，更成功的搖控管理多家大型外州旅館。他的經營理念是，「人生是一場長程的旅行，你可以不同的心情來欣賞！企業則是一場馬拉松式的長跑，非到終點，不能停步。」

陳夫人指出，當初王桂榮先生一直希望凝聚同業的力量，讓大家一起。那時候（1980-1981年）大家都忙於自己的工作，王會長又那麼熱心，經過溝通，陳會長答應擔任會長職務，接下會長的棒子，主要是想美國這個民主的社會，她給予每個人公平的機會，在學時的陳會長，得過學校獎學金，出了社會，用之於社會的感恩心，來回饋社會；並且將自己寶貴經驗與大家分享。

陳會長事業成功的秘訣有五個條件：一、豐富的專業知識。二、深謀遠慮及對事物的敏感度與判斷力。三、時時存有生意頭腦，知道精打細算。四、用人要得當。五、以鍥而不捨的毅力去實際執行。六、不斷追蹤，徹底查核。七、完成總結工作，收拾得乾乾淨淨，一切交代清楚，不可虎頭蛇尾，雷大雨小。

陳會長是一位有企業觀念，有組織能力，做事果斷的人，他的成功亦非偶然。

筆者做專訪時，是拜會陳會長的夫人——許春惠女士，言談當中更體會出陳夫人對陳會長的懷念及回憶，從中學認識到結婚、成家，一路相扶相持，白手起家，從無到有，直到今天，陳夫人保留陳會長所有遺留下來具有歷史記念的文件、手稿，以及陳會長辦公室的原貌。君須憐我，我憐君，相愛亦深，相知亦深，神仙伴侶，夫復何求？

陳夫人目前除照顧原有的事業外，閒暇時亦投入慈善工作。她也表示，今後公會若有任何她能貢獻之處，歡迎會員隨時與她聯絡，共同研究、分享企業經營之法。最後，筆者得知，每年公會所舉辦的商展，替公會募得不少會務基金之創始人，即陳哲夫會長。

陳會長生於1937年，逝於1995年，享年五十八歲。育有一子一女，長子JACK是藥學博士，女兒JENNY是承傳陳會長衣缽，是位建築師。陳會長不但事業成功，更擁有美滿優秀的家庭。

# 第九屆會長　劉丁榮談　旅館之經營

南加州台灣旅館業同業公會，理事楊茂生與總幹事劉漢奎在元月中旬連袂拜訪本會副會長劉丁榮及夫人，並蒙劉丁榮先生的幫忙，作了許多對經營旅館看法之談話。本專欄特別以予整理後刊出，提供給各位會員作參考。

楊茂生：「劉丁榮先生我很早就認識，並承受他夫婦?許多幫忙，我十分感謝，現在我們拜訪他們，並請他們談一談經營旅館的看法」。

劉丁榮：「謝謝你，楊先生。我想，現在我們來談些目前及將來的展望，也許對大家有所助益。」

目前，移民來美國的同鄉愈來愈多，在南加州，當年那些小型汽車旅館也一直在漲價，現在有的旅館價格竟賣到年收入的五倍、五倍半，甚至有六倍的，在狄斯耐樂園附近，聽說有叫價到六倍半的。對新移民來講，實在很難買下去，也令投資大衆裹足不前。另一方面來講，過去曾經經營過小型汽車旅館的人士，現在也開始對大型旅館發生興趣，他們也想試著來做大型旅館，看看是不是也一樣能夠經營順利並且賺大錢。

我個人也是認為這是一個很好的想法，我想，大家也許可以試試外州的大型旅館，或是加州內過去比較不為我們注意過的地方，例如：舊金山、沙加緬度、北加州等地。當然，在這之中有幾點要非常注意的東西。例如有些城市，它的工業發展正在走下坡，有的正在欣欣向榮的發展，這一點關係到你的旅館將來的營業狀況，不可不慎。

工業帶給旅館星期一到星期四的生意，觀光遊客帶來週末的生意。這兩方面的生意最好能兼顧。此外旅館本身所在的地點也很重要，在交通方便的地方，總是比交通不方便的地方好。高速公路旁邊的地點可以增加生意，也可以得到免費的廣告效果。另外就是FINANCE的問題，有些旅館在買賣之時，它的貸款是可以承接的，有的則不容易獲得承接貸款，此點亦關係十分重大。再來還有兩點也是要特別加以注意的就是OCCUPANCY，即「房間出租率」，過去有些人經營小型旅館十多單位或廿多單位，一個晚上很快就客滿，但大旅館則比較不容易滿，故必須發展你的SALES即要做「銷售促進的工作」。有些大型旅館本身有加入「連鎖店」，它的總公司會幫它做「銷售促進」，是其優點。

統之企業觀念，樂意助人的心投入公會。舊的會員應該知道，陳會長對於企業經營理念，一直有獨到的見解，不僅創造了「一仟元投資致富」的實例，更成功的搖控管理多家大型外州旅館。他的經營理念是，「人生是一場長程的旅行，你可以不同的心情來欣賞！企業則是一場馬拉松式的長跑，非到終點，不能停步。」

陳夫人指出，當初王桂榮先生一直希望凝聚同業的力量，讓大家一起。那時候（1980-1981年）大家都忙於自己的工作，王會長又那麼熱心，經過溝通，陳會長答應擔任會長職務，接下會長的棒子，主要是想美國這個民主的社會，她給予每個人公平的機會，在學時的陳會長，得過學校獎學金，出了社會，用之於社會的感恩心，來回饋社會；並且將自己寶貴經驗與大家分享。

有的生意，在現在我們看來一切都很正常，但「SALES」的工作沒有做好，雖然目前看不出來，但過了五、六個月之後，生意突然跌下去，這就是疏忽了「SALES」的工作。也就是說你的人如果不在那裡澈底督導是不行的，這就要看你將如何運用你的人，這是管理上的一個很重要的問題。你委託他幫你經營你的旅館，他是否認真地工作？他與其它的員工是否相處融洽？工作上是否能協調配合？因為我們一個人的力量有限，最好是大家合作才能發揮力量。我能做多少就做多少，你能做多少就多少，經過幾次的配合、協調，漸漸就形成一個系統，整體的力量此時就更為壯大。

現在再回來說買旅館，有時我們到外地去想買一家旅館；找一找，突然找到一家價錢蠻便宜的旅館，但千萬不要輕率行事，要細心調查它的環境，例如它的在地的城市之工業發展情形、商業發展情形、交通系統是否良好等，這些資料可以在該城市的「都市發展局」裡找得到，也可以到它的商業總公會去找。這是購買旅館時可以加以利用的一個參考資料。

剛剛說到企業化管理，雖然我們有電腦每日把帳目等資料送來，但畢竟這只是一些字而已，我們還需要確實有一個人能夠駐在那裡真正在做事，因為你的旅館由於老板不在，下面的人也許在偷懶你如何知道。至於SALES的人選也很重要，要需有一個能力很好的推銷員在幫你推銷你的生意，不要讓那些能力不好的推銷員整日坐在辦公室內抽煙喝咖啡。

至於我們自己的旅館是否夠品質、夠水準？我們也要多注意一下，房間的價格比鄰近幾家的價格是高或低？我們也都要實際瞭解。有一點在這裡要特別注意的是我們不可以輕率的降低房間價錢，因為削價競爭是一個非常不好的壞現象，影響大家的生意十分鉅大。會導致彼此間自相殘殺的局面，而全部都做不成生意。

目前做旅館的利潤已經很低了，如果再削價競爭一定造成兩敗俱傷。如果只是你一家在降低價格，而鄰近的好幾家都不跟著降價，那就無所謂，因為大家不跟著起哄，是不會變成愈降愈低的情形。

# 30

## 承先啟後

旅館的經理是一個很重要的職位，當經理的人需要有十分高強的能力，我們對於經理人才的指導亦是非常重要，我們要懂得如何引導他，指派他去推展業務時要詳加解釋任務的內容，要教他發揮所長，告訴他正確的方向，順利的拓展本旅館的業務。也就是說當你聘請了某經理來之後，不是置之不理或任由他看盲目發展業務，而是你必須帶領他，使他走入正確方向，才能實在的做出成績來；我是認為這點實在太重要了。

現在很多大型的旅館都在加強裝修內部提高品質以求達到最高水準，好像要由「MOTEL」走進「HOTEL」的性質，以前是有些HOTEL的經營者為了爭取駕車出遊的渡假家庭們，要方便他們停車、提取行李等，所以出現了「MOTEL」。MOTEL沒有門童為你開門，沒有搬伕或紅帽子等「BOY」為你提行李，相同的你也省了給小費的麻煩。

時代潮流的演變到今天，家庭渡假的情形減少；家庭成員的人數減少；而高級行政人員因公出差的現象增多，所以旅館業者為了滿足他們的需要又把房間裝修成豪華的格調，把旅館制度又變回氣派體面聲勢，讓那些出差的人士覺得十分華麗舒適，反正費用是公家出的；例如有些「假日旅館」正在大肆裝修，是個很明顯的例子。

在這些出差的行政人員或「SALES」人士中，也有女性的顧客，所以有些「假日旅館」也在房間內擺放女士夾裙子的衣架，有些旅館正在把房間改裝成套房，裡面有客廳、小酒巴、臥房及小廚房，住客可以在客廳裡面與別人談公事、談生意，也可以約人來「INTERVIEW」，公事完畢之後，他可以在小酒吧裡喝杯酒，也可以在小廚房裡自己弄點料理吃東西。像這樣子的豪華套房有「WEST COVINA」的GRANADA HOMETEL，它的OCCUPANCY達到70%，在國際機場的「假日旅館」也正如此在建築中。它們的房間價格在七、八十元左右，利潤相當高。有些HOEMTEL設有HAPPY HOUR免費贈送飲料，或第二天早上贈送早餐。

這種方式受到那些出差人士的熱烈歡迎，所以引起大家非常地關注，「假日旅館」也正在提高品質中，其他如RAMADA INN等都在策劃中。

目前「假日旅館」正在提高品質中，在洛杉磯地區有些「假日旅館」可能會因為品質無法達到總公司的要求水準而將面臨困難。

由此可見，現在的旅館業，把營業方針放在爭取那些因公出差的高級行政人員及SALES人士。

最近太平洋電話公司改變它的政策，過去電話公司會付給旅館若干電話費的佣金，現在已經停止這項支出，因此有些旅館已開始設置自己的電話系統，以減少付給電話公司的租金。不過這件事情對旅館的影響並不大，旅館依舊可以從旅客到若干的電話費來支付電話公司。

## 繼往開來

目前有傾向是TELE　CONFERENCE的開始普遍發展。也就是說如果有一個大公司它要開會，或是訓練員工，它利用VIDEO將開會的情形或訓練課程的整個節目過程以微波、人造衛星傳達到全國各處給它的分公司的人員開會、上課。如此對於某些旅館的生意就有很大的影響，因為出差的人士減少了很多。因此有些旅館為了趕上時代潮流，必需添加設備，購置這種TELE　CONFERENCE的系統，使那些公司能來旅館內舉辦這種會議或課程，以維持生意。



在這裡，我個人希望我們全體同鄉能夠開始團結起來，大家共同出錢出力來組成一個大企業。我們分工合作，有些事情我沒想到的地方也許你想到，有些事情我有能力處理你沒能力處理，如此截長補短，通力合作，我們成功的希望是很大的。

例如現在有些外州的旅館生意很差，所以售價比較低，我們若能有個組織來共同策劃，有錢的人出錢購買再由有能力的人來經營，也是可以成功的。或者是我們也可以由許多同鄉來設立一個連銷公司，把許多人的旅館連合起來經營，也是另一個成功的希望。

有時候我看到有些新移民都喜歡在洛杉磯地區買中小型旅館，如果我們能夠鼓起勇氣到外州去發展，以同樣的資金他可以買到更好的、更具規模的旅館，而且是更容易經營，可以過更好的生活。有一點我覺得比較可惜的是有些同鄉來到美國這個新環境時，好像失去了第六感，對於地區的好壞，一時失去了判斷力，若是在台灣，我們可以立刻分別出台北市的西門町與萬華不同，或陽明山與三重市不同，但在美國就無法立刻判別。因此我希望新移民來此最好與有經驗、可靠的房地產經紀人好好研究，才決定買什麼地區的旅館。我也希望老僑胞對新僑胞能夠多多照顧，大家本著同胞愛互相幫忙。

## 蔡銘祿之旅館經驗談

旅館公會理事楊茂生及總幹事劉漢奎拜訪「南加大希爾頓」大飯店主人蔡銘祿先生的旅館經驗談以饗讀者。

楊茂生：「我一再說過，希爾頓大飯店很多人心裡是十分有興趣的，但表面上還沒有人敢去摸它，大家認為這個冒險性很大；因為到目前為止，大多數台灣來的人，都是在做中小型汽車旅館。現在我們請蔡先生談一下大型旅館與小型汽車旅館之不同，我相信大家一定有興趣聽聽看。這是一個十分有新聞性的東西，我知道不止台灣來的人，甚至香港來的人也很想知道如何去買一家希爾頓？要用什麼方法才買得到？要如何「看貨」才會買的成功？等等，投資大都盼望獲很多方面的情報，以為商場上運籌帷幄、百戰百勝的參考資料。」

蔡銘祿：「我與一般人所遇到的困難一樣，第一就是在購買大型旅館時，因為金額數目鉅大，想要申請貸款是否能夠獲得批准，得確是一個很大的問題。第二就是召集合夥人時是否能夠順利的找到志趣相同而又彼此能夠互相信任的朋友呢？然後大家合起來想辦法湊出這麼一筆資金也是件不容易的事。

如果以上兩件事情能夠解決，買大旅館和小旅館兩者比起來，買大旅館比較使宜，另一方面也比較容易經營。例如一個房間，大旅館的租金是七十元，小的是廿五元，但是清潔女工同樣是半個小時打掃完一間，而工資同樣是三塊多美元一小時，在此我們可以看出清潔房間的勞力成本是大小旅館都一樣。再來，房間內所使用的東西，例如肥皂，大旅館用的肥皂也比較大，比較多一塊，但肥皂的成本也不過是幾分錢一個而已，其他的毛巾、紙杯等亦相差不多。至於大型的東西如床、桌、椅、地毯等，也許比較貴一點，但每次整舊換新時，仍可把這些東西折舊賣出去拿回一些錢，算一算也不會比小旅館貴多少。再說到櫃?部門，不論大小旅館的櫃?，都一樣最少要有一個人在值班，大旅館如果在客人多的時候，可以增加幾個人手，但客人多就表示有生意，有生意就不怕多派一個人去值班了。但是，小旅館因為只有一個人在執班，比較容易發生舞弊的行為。大旅館一般都是三班制，每次交班時都要把銀錢點清才交班，因此幾乎不可能發生舞弊的行為。因此，大型旅館在管理上就比較好管理，不擔心經理會貪污歪錢。不像小旅館必須老板常跑去突襲檢查，算算幾個房間租出去，算算抽屜裡有幾個錢。有些經理做不下去，人事經常變動，也不是好現象。而大型旅館的經理因為有一份好的薪水，因此可以請到相當不錯的經理，而且也比較肯做，不致經常人事變動。總而言之，對一個投資者而言，一間大型旅館，容易管理、生意隱、人事安定、投資增值比率大等等有利的條件正符合投資人的願望。

當然，小型汽車旅館也有它的優點，例如資本小，有時自己即可湊足資金獨力經營不必與人合夥，因為與人合夥總是比較會發生利益衝突而產生摩擦，彼此之間失去和氣等可能性。對有些人來說，他可能寧願滿足於一間獨自擁有全部股份權力的旅館而不願去與朋友或不太熟的人合夥而給自己製造精神壓力。他可以自己為自己努力，他高興怎麼做就怎麼做，沒有人可以管他。這也是一種樂趣。因此，我要一再強調，不是只有大型是好的，小型旅館也是很好的。

「在目前來講，同鄉們若能夠糾合群力湊足資金，我是認為購買大型旅館來得輕鬆省事。有些大型旅館的客人說起來比較誠實，例如最近我們的電話系統有些毛病，客人打了長途電話卻沒有記錄，該客人還會自動到櫃?來付電話費。也就是說能住得起大旅館的客人大多比較紳士風度，那麼你與紳士交往自然比較愉快。」

旅館老前輩講古論今：
論景氣，金礦轉眼變銀礦
談經歷，蔡金裕娓娓道來

## 團結就是力量，有力量才會成功！ 第22屆會長 陸和源

時間過得真快，匆匆又是一年，總得還有許多事情沒有成功地做到。回顧接任時，定下的幾個工作目標，至今仍有待繼續努力。會員推廣雖有長足進展，仍需大力推動；許多同業不願參加公會，只是覺得參加了公會會有什麼好處？但是事實上，也有許多同業雖　然不是我們的會員，當他們有事時，也一樣的來找公會幫忙，而我們同時也盡我們的能力，去幫忙他們解決問題。

試想我們都是一群從同一個地方來到這個陌生的國家，抵手胼足地為自己的事業和工作來努力，參加公會，至少把我們這群有同樣性質的工作及專業的人集在一堂，為共同的利益及權利來研討和奮鬥。這是一件多麼難能可貴的事情，所以希望所有的同業及同鄉，應抱著我能為公會做些什麼來參加，而不是一定要公會去為你做些什麼而來參加。記得團結就是力量，有力量才會成功。

在這一年中，由於全體理事的努力，我們也突破地做了幾件令人值得回憶的活動，我們舒解了公會的經濟壓力，恢復了旅館通訊的季刊及聖誕晚會，專業知識的講習班，包括了最新最熱門的Internet課題。最值得一提的是，舉行了一次和歷屆前會及及理事們的公會發展討論會。由於這次會議，讓我深深感動的，就是這些前會長及理事們，才是我們公會的最大資產。他們是一群真正最關心這公會的人。希望今後我們新的理事會，能經常地和他們聯絡和溝通，以做出將來發展的藍本。

最後我要在這裡，祝大家身體健康，事業成功，希望今年年會晚宴的正宗台菜，能夠一解大家的鄉愁。

# 1992～2005我在南加旅館公會



李德揚

最初接觸南加州旅館同業公會是早在1992年，由於工作上有一些轉形，除了地產開發管理以外，又加了旅館管理一項，在92年到94年Reihfield Hospitality是全美最大的旅館管理公司，旗下管理超過200家各類型的酒店，經過一些老友及同業的指導，我自動上門到公會報到，承蒙當屆理事及會長的抬愛，我一進公會就登上理的的席位，如今13年沒有斷過，已經變成了公會的「萬年老賊」。

在進入公會的初期，原本是想接觸本地的旅館同業，並且從中看有沒有一些機會作一點生意。過去十來年來，我也參加了為數不少的社會活動及社團，但只有我們旅館公會是我唯一留下來而且願意繼續提供我的專業知識及服務的一個社團，在13年裡，老實說我沒有在旅館公作到任何一筆生意，但我仍然要留在這裡是有原因的。

十多年來我目睹著公會的成長及變化，會長、理事們的來來去去，但它絕不像其他的社團，旅館公會的宗旨及原則從沒有因為人事的去留而有所變更，雖然不是盡善盡美，但是大框架卻是屹立不倒。在我參加的許多社團中，有些是有名無實，有些是因人而異，而且許多參與的人士都是有目的而來的，當「利用價值」不存在的時候，也就是他們走人的時刻，再有某些人一旦「佔」上的「會長」的職位，他會把這個社團當作他的「私器」來利用，甚至許多爭權奪利、勾心鬥角的事件，這些情形在我們的公會都不太會發生的。

服務及貢獻永遠是南加台灣旅館同業公會的宗旨，我們不會分政治，不巴結權勢，熱心公益，參與主流，服務我們的同業及同胞。我們的理事長、會長、副會長及諸位理事個個出錢出力，各自貢獻他們的專長，還有更重要的一點是們相互間的信任及融洽的相處，在這裡真是交了不少好朋友……。

除了現任理事，我作過副會長，最近幾年都是擔任稽核一職，很多人封我「包青天」一號，其實我認為既然大家都是來作服務的，各位理事對公會的準則及承諾不是說說就算了，因為有些理事有遺忘之處，我是大膽的報名糾正以盡我的職責，而且這些完全是對事不對人的，加上我們之間又都是好朋友也沒有利益沖突，我的出發點是善意的，相信理事們不全對我有所責難。

在此希望利用這個機會表揚一下我們的「會長群」，歷任的會長們都是花了很多的心血，更自己掏口袋作了許多事，下任後還都留在理事會繼續為大家服務，大家知道我們是一個非營利的社團，除了會員及理事的貢獻，我們也有許多相關的行業多年來支持我們，使我們能夠順利的成長，在南加的衆多社團中旅館公會一直扮演一個領導的角色，希望我們公會在以後仍舊繼續的茁壯，更希望在不久的將來拉起一個全美屬於我們的旅館公會，使我們聯合的力量也會被主流社會的重視。

# 王氏兄弟克紹其裘　子承父業發揚光大

## 第二～五屆會長　王桂榮

### 一、王桂榮的家庭

中國人是一個注重家庭，對下一代期望特別高的民族。自己好還不夠，子女要更好，「虎父無犬子」固然聽起來不錯，「青出於藍」更讓父母者得意非凡。

事實上，這種心態在南加州的華人社區中可處處印證所得，「望子成龍，望女成?」的龍爸?媽們，不但希望在美國長大的子女，能吸取西方教育制度的精華，德、智、體、群四育並進，更希望他們能秉承中華倫理文化的優越性如親尊上，兄友弟恭，勤儉篤實等。能夠成功融合中西教育及文化及教育華人家庭固然不少，但更多的則是第一代移民的父母，抱怨在美國生長的下一化太過「西化」，重視個人的享受遠勝對家庭及成員的關懷。

因此如王桂榮先生一家人，雖然父母忙碌事業，猶不忘子女教育及家庭之重要，而三個在美國接受西方教育，但乃具有中國民族倫理思想的公子，著實令此間許多朋友欽羨不已。有子克紹其裘的王桂榮夫婦，對三個有出息的兒子，也是得意萬分。

可說是南加州的知名人物，頭銜之多與負責事務之繁，此間華人少見。王桂榮的頭銜，從泛稱的「旅館業鉅子」，曾經風行的「南加最富有華商」至詳細實際的「全美台商聯合會首任會長」，前「洛杉磯台美商會會長」，「南加州台灣旅館同業公會創始人之一及第二、三、四、五屆會長」、「中國城獅子會第五屆會長」、「亞太裔成就獎得主」、現任「台灣公共事務會（FAPA）會長」等。難怪有一陣子，王桂榮常跟朋友戲稱：「我的職業欄應該填『開會』才對！」

不過，細數王桂榮所擔任過的多項職務，固然可以增進一些名望，但對早已盛名卓著的王桂榮而言增加更多的繁重的工作量及大量金錢捐獻。最好的例子是在他1982年捐出100萬美元，創立「台美基金會」，每年頒獎給有傑出成就的台灣人，此項獎並被此間人士譽為「台灣人諾貝爾獎」。其餘捐獻或贊助各社團的金錢，更是不計其數，難怪曾有許多人羨慕王桂榮「好命」，有夫人王賽美女士負責管理各項投資，使投資事業更加蓬勃，三位公子在長大成人後，亦都是學有專精之士，將父母肩上的重擔——承接下來，而且隱隱然「青出於藍而勝於藍」的態勢。

王桂榮夫婦十分重視家庭，他的小兒子王政煌曾經提到，雖然父母事業如此忙碌，每天仍會抽空和孩子們講講話，探詢他們的生活近況。而且王桂榮在家也採取十分民主的態度，家庭中的每一份子都有發表權及表決權；所以，從前有社團要求他做捐獻時，王桂榮曾開玩笑的表示：「我在家裡僅有一票，其他還得取得其他的四票的同意才能做決定！」

王桂榮的三位公子，在父母的著力栽培及本身的力爭上游下，在學經歷上均有十分優異的表現。而且已逐漸將家中的事業逐步承接下來。由於他們在事業上的合作無間，即使大環境不景氣的情況下依然能創造豐厚的利潤；王家的親友眼見於此，紛紛拿出資本來，委託王氏三兄弟代為從事投資及經營而「王氏公司」的王氏三兄弟亦不負衆望，其在科羅拉多州丹佛市所經營的二家旅館，均獲得豐厚的報酬。股東們在鼓勵下，紛紛增資，預備再投資大型的高級旅館。

## 二、王氏三兄弟小檔案

王桂榮家庭的大兒子為王政仁，英文名字為Ken Wang，畢業於UCLA建築系。他曾在建築師事務內擔任設計工作，對建築設計、裝璜等，均有獨到的看法。目前，王氏企業中旅館、商場設計有關的工作外，目前也擔任萬通銀行理事職位的王政仁對商業不動產投資與經營亦非常專精。

王政仁目前除擔任「王氏公司」的合夥人及萬通銀行的理事外，並和兄弟合開了一家汽車公司Marina Carwash Co，外，他亦是Albans Construction公司的合夥人之一。

二公子王政中，英文名字為John Wang。畢業於南加大財政系，曾在美國國家銀行的貸款部門工作。由於他的學、經歷均偏重於財經金融業務方面，因此他對不動產買賣及旅館的財務方面均甚有心得。

三公子王政煌，英文名字為Mike Wang。畢業於柏克萊加大商學院，主修財經及會計。目前擔任「王氏公司」Director，負責三家旅館的經營及管理。除了專精的經營外，他對一般的不動產的投資環及經管分析亦甚有心得。柏克萊加大畢業後，他即擔任王桂榮擁有的長堤Ramada Inn的總經理至今。

王政煌對旅館經營十分有興趣也十分投入，云此向「旅館業鉅子」之稱的王桂榮夫婦兩，均對他期望甚殷；目前「王氏公司」所計劃的四星級及五星級旅館，預期將由王政煌負責經營管理之責。

為了加強對旅館專業新知，王政煌並將於今年八月，進入長春藤名校康乃爾大學攻讀旅館管理碩士學位。康乃爾大學的旅館學系和瑞士的洛桑旅館學校，並列為世界最好的旅館學系學府；後者以服務見長。要進入康乃爾大學旅館學系深造並不簡單，今年八月錄取名額僅三十五名，王政煌是完備的學歷條件才得到此一機會。

## 三、「王氏公司」的旅館經營方向

目前由王氏三兄弟合作的「王氏公司」所經營管理的旅館有三所，一為洛杉磯長堤的RAMADA INN，其餘兩所均在丹佛市，一為RAMADA INN ，一為DAYS INN。

這三所旅館均為150單位至200單位的中型旅館。在「王氏公司」股東的支持下，目前他們的目標放在擁有350單位至600單位的四星及五星級旅館。

除了確定經營旅館朝向更大型發展外，他們目前亦十分注重旅館經營人才的網羅。例如最近該公司即網羅了畢業於瑞士洛桑旅館學校的人才及其他有大型連鎖旅館經驗的人才。

在堅強的人才陣容及雄厚的財力支援下，王氏公司已有十足的能力，完成市場情報分析數購買現有之旅館及購地——設計——規劃——建造新旅館的能力及後繼的經營：管理之能力。其發展之成功乃是預期可見的。

**四、王政煌的旅館經營理念**

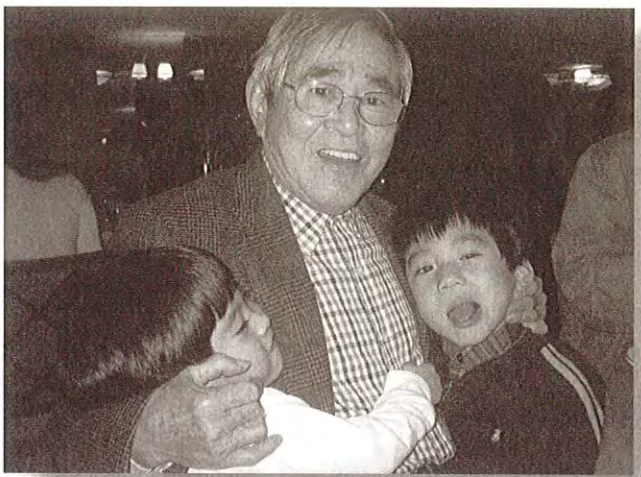
對經營旅館具有濃厚興趣的王政煌除了保持他父親王桂榮在旅館經營的部份特質外，並融合西方的旅館管理哲學，自有其一套經營理念。

王政煌認為，他父親的旅館經營策略，和大多數華人業者一樣，採取盡量縮減開支以創造利潤的方法。此方法內部控制，可有效削減浮濫支出，但缺點在業者一切「省」的情況下，會使旅客「不值」租金的感覺而不再上門。

王政煌所採用的經營理念為「利潤至大」理念，藉著積極的市場行銷工作及加緊監督美國業者較忽略的「支出控制」，達到利潤最高的地步。

**五、王桂榮的「模範家庭」**

王桂榮最近獲得長堤市頒發的「模範家庭」獎，據了解，當天他領完獎後，眼邊「亮晶晶的」！對曾經接受過許多榮譽的王桂榮而言掉眼淚的原因無它——太高興啦！



# 縱深及全面之擴展

汪俊宇——金龍旅館實業公司負責人

2005年6月是南加州台灣旅館同業公會，在30年經歷上下起伏，得以生存發展的一個里程碑，是一個值得紀念的一天，公會在經過各屆會長、副會長、理事長、理事、會員、總幹事及所有支持者的堅持努力下，仍本著當初草創之精神，讓公會得以生存及成長。

本人有幸參與此段歷史盛會，除了1995到1999此四年以外，從1984年加入公會以後，均很榮幸在各屆會長之領導下，參與各項活動，當初在楊茂生會長之邀請下得以以理事身份加入公會，由於當時公會方才草創數年，人力及資源的極為貧乏，營運非常困難，在此情況之下，楊會長發揮了驚人之毅力及草創的精神，不但讓公會得以生存且在月刊、座談會、訓練班上在總幹事林玉樹之支援下，得以從不間斷的永續經營，總幹事林玉樹（Walter Lin）的功勞在此斷艱苦時期功不可沒，使得公會打下一個適當之規模，直到今日楊會長仍感到在此段困難時期打下之基礎，深以為傲，由於會員在經營上常會遇到一些經營或與政府打交到之問題，楊會長則會以各種名目以免費方式邀請各方之專家，講解及提供各種免費的重要資訊，不止如此，當年公會在其任內曾參與世界華商兩年一次的大會，猶記得有一天我們之創會會長王桂榮先生來參加公會之月會，提及世界華商旅遊大會是由僑委會及當年菲律賓馬尼拉之華僑所舉辦，他個人以前曾參加，覺得極有意義，希望我們組團參加，公會組團到菲律賓，當時馬尼拉市仍是馬可仕總統任期之後段，但我們仍可感到馬尼拉之輝煌過去，豪華旅館及會議中心處處可見，尤其是當地華僑極為熱情又由於Rosano Yan（顏樹洋）以前是棒球國手與當地華僑很熟，我們得當地華僑熱情的招待，提供我們最好之美食及帶我們參觀各地美景並有軍警開路，均讓我們有賓至如歸及歷歷不忘的回憶。

而在黃三榮會長之任期內，則為另一類之領導方式，成立各種類組分工合作，公會亦得以順利開展。當李木通當會長時由於他本身學識淵博及亦為一個成功之企業家，他的經營公會之方式綜合理論及實務經驗，使公會在制度及經營上更上一層樓，在他的領導下，我們參加了在台北圓上飯店舉辦之世界旅遊大會，在資訊交流及世面上我們得以更開眼界。

在1989及1991年會長方俊雄之領導下，旅館業當時呈現一片榮景，旅館業在價值及生意上均為一片繁榮，亦在這一年我們南加州在洛杉磯舉辦了世華旅遊年會，全世界旅遊業之華僑來此聚會，研討旅遊業之合作及發展，而事實上當時美國之地產在大量之開發及超蓋之下，已有山雨欲來之勢，亦由於大量建築旅館之情況下，旅館業在租屋率及房租上均開始受到打擊。而此時亦逢美國經濟不景氣，在此雙重打擊之下，旅館業者承受沈重之打擊。

此時許多業者因無法支付貸款而只好將旅館還給銀行，而旅館無法支付貸款，銀行予以拍賣而收回旅館，銀行亦由於在大量不良貸款及一些以折扣價收回的旅館方面的虧損，而財物發生困難，美國政府有鑑於此，迅速成立金融重組信託公司（RTC）來處理瓦解之銀行業及大批之拍賣地產，當時愁雲慘霧，很多業者在無法負擔貸款之下，不是將旅館還給銀行後轉行，或傾全力求生存，在這幾年困頓日子裡，九位會長如顏樹洋、廖聰明、陳正吉等在逆流之中，努力的使得公會得以屹立不倒，尤其是廖會長運用智慧求取台灣政府之支援，經過僑委會向政府求取支援，以台灣政府之力來擔保尋求台灣方面的銀行提供貸款給在美之台資企渡過難關，此種精神在我們旅館公會史上極為重要的一章，我們永遠感念台灣政府的雪中送炭的照顧，亦保持我們公會多年來對我們國家之支持。

到今天能生存下來之業者或許已忘了當年之困境及痛楚，但如果我未記錯的話，當年之銀行如驚弓之鳥，對旅館業主採取雨中收傘之策略，當業主貸款到期時，就算其全時按時繳交貸款，銀行仍想法不續貸，或要求業主多付一些本金，以減少銀行貸款額，廖會長由於會員之反應，絞盡腦汁硬著頭皮的向自己母國尋求支援，而台灣政府亦毫不猶豫而快速的予以支援。

事實上在此困頓的年代，若您尚有任何實力則正是大舉出擊的時機，在大家均對不景氣感到害怕的時候，正是千載難逢之機會，現在很多人大嘆未能抓到此時機，當然亦有不少人抓到此時機而成為此波不景氣中之贏家，現在不少人記取此次教訓及等待下一波的機會，但我感到下一波不容易來臨，若來臨的話，亦將會有大量的資金搶進而使價格回揚。

在公會之發展始上盧景林會長（1997 - 1999），看中低迷之進場時機而集資貸款給公會以購買公會目前之會址，以低價購入被銀行拍賣之地產，以長期解決公會會址之問題，亦為公會打下另一個具有指標的基礎。在此我們需對盧會長及對此盛舉提供支援之前會長、理事長、副會長、理事及任何提供支援之會員及朋友予以感謝。今天公會不但有永久會址，且地產亦已增值數倍，此種遠見及功勞不可磨滅。

個人感到公會當初成立之願景是以互助及分享為目標，尤其當初成立時之會長及理事們，他們深深感到成立公會之必要性，以此達到互助，支援及提供資訊，而當更多之會員參加以後，公會在財力及人力的疊積，使公會更為成長，此第一個30年的公會，由一批第一代移民草創，由於資金、語言及與主流上的關係較為貧乏，雖因旅館為一容易經營之生意，公會在不斷成長至今，仍有不少成長之空間。

我想把公會第一個30年所達到之成果，據我所知提供如下：

1. 成立公會之組織及架構。
2. 成立公會年會及商展之架構，成功之每年舉辦。



3. 全職總幹事之組織，加強對會員之服務。
4. 出版月刊（或數月刊，季刊）。
5. 提供座談會及訓練班之服務。
6. 成立公會顧問群，提供折扣或免費之專業服務。
7. 參加全球華僑旅遊兩年一次之大會。
8. 在洛杉磯舉辦全球華僑旅遊大會。
9. 與台北旅館同業公會成立姊妹會。
10. 與高雄旅館同業公會成立姊妹會。
11. 與休斯頓旅館公會成立姊妹會。
12. 購買公會永久會址。
13. 建構公會之網站及網址。

未來公會之成長方向

1. 成立公會青年團來邀請及訓練新生代，以便培育未來之領導者，並能為公會提供新的觀念及資訊（生根計劃）。
2. 結合更多主流旅館同業以便壯大組織，如與加州旅館公會結盟。
3. 成立北美台灣旅館同業公會連盟，加強財力及組織力（面的發展）。
4. 加強與主流媒體之連繫以打入主流。

當我們回想過去及對未來，我們必須準備好向未來挑戰及抓住機會化解危機及迎向成長。

第一、 無論我們是否願意，我們之理事會，需不斷的有新血投入，我們有限資源的第一個30年，打下的基礎，需要新血的投入，加入新的觀念及作風，雖然新的一代沒有經過我們的艱辛年代，與我們有不同之背景，但他們受過優良及新世紀之教育及訓練在商學、經營、市場行銷、電腦、網路、法律、語言構通技巧，均將帶領公會進入一個新的世紀，唯一的挑戰是新世代是否願意從事辛苦之旅館業，但不管如何新的世代必須加入及改變公會未來之發展及投入公會未來30年的新發展，此亦為我此篇幅標題所強調之向下紮根，縱深發展之重要性，以引入第二代的新血以新的概念願景來帶領公會進入第二個30年。

當然唯一的問題將是不少的一代，認為以其教育背景將不需進入旅館業而能以較清鬆方式在其他行業發展，而此種現象在我們印度朋友之身上較不易發現，印裔訓練他們的子女在旅館成長工作，並訓練他們成為未來旅館業之領導人物，而他們的第二代亦不讓他們失望，而在既有的基礎上發揚光大。

第二，我們面對之另一挑戰為我標題上的全面擴展，15、20年以前南加州之旅館價格飛速高漲，不少業主決定往外州發展，（當然亦有一部份原來即在外地求學或做生意的），向往亞利桑那州、德州、佛州等發展，數年過後一些在當地落地生根成長，亦成立了當地之由台北，當然有一些還是喜歡回到南加州，但我們未將此種力量串聯起來與我們的印裔朋友比他們的十多年前成立全美亞洲旅館業公會，雖然其會員幾乎全為印裔，但他們的成長及讓主流的旅館業不敢忽視的情況是我們極佳借鏡。此亦為我再三強調以全面擴展並聯合全美台灣旅館公會，來全面擴展大家之力量，此亦為門理事長邱垂煌先生已在進行的全美台灣旅館公會之成立及組織。

當您閱讀此篇幅時我們全美台灣旅館公會，已在邱理事長默默的以行動來組織及已成立了，在此我想重提一下，大約1989年時，我們前理事楊豐明先生，以其眼光在印裔尚未成立全美亞洲旅館公會時，即已有此構想及全力促成，由於當時時機尚未成熟，而各地公會之實力亦不夠壯大，而未能持續成長，而在公會成立30年之後，成立全美台灣旅館公會在此時機上絕對有加分之效果，希望我們能在成長上能與全美亞洲旅館公會並駕齊驅成長迅速。

我們的會務成長中永遠均有一個默默工作而提昇工作成長的靈魂人物，如當年之W Walter Lin，林玉樹，及目前公會之總幹事Shirley Chou，他們是實際讓公會能不斷運作重要人物，我在此特地一提。

今年們亦將有一個新的世代會長，Joseph 范，他的父親范宗陣先生亦為我們之前會長，他是第一位在Anaheim, Mariott，在1981年以商展方式舉辦年會的第一人，Joseph范是在旅館中學習成長的第二代，希望他能帶領公會進入另一個成長的30年。



承先啟後

# 買賣旅館必須注意的基本事項

第十、十一屆會長　楊茂生

很多我們的鄉親來美國投資買賣旅館，往往對不動產的契約內容或用詞、術語等發生誤解，因而在簽約或買賣成立之後，產生了許多麻煩和困擾的問題。一般人習慣上都十分信賴房地產經紀人。然而，事實上，有許多經紀人對房地產之法律項目並不很瞭解。所以，不要隨便信任經紀人，那是很不安全的。總之，如果要簽任何契約時，最好還是先請教一下不動產的專門律師。

現在我們就來談談幾點應注意的基本事項：

## OFFER是有法律效力的契約文件

第一點就是「OFFER」，一般人以為「OFFER」就是買賣房地產時的「還價」而已，認為是件簡單的事。實際上，OFFER時所填寫的OFFER PAPER亦即在REAL ESTATE PURCHASE CONTRACT AND RECEIPT FOR DEPOSIT上有指出，OFFER PAPER不僅是一張簡單的還價書，它還是一種契約，是一種有法律效力之契約文件（THIS IS MORE THAN A RECEIPE FOR MONEY. IT IS INTEND TO A LEGALLY BINDING CONTRACT．）所以在OFFER PAPER中要把事情講清楚，如果沒有講清楚，想在ESCROW的時候再提出未列之條件，那時對方可能不肯接受了。OFFER之同時，應將所有附帶條件一併提出。OFFER的內容要點，例如：PURCHASE PRICE應包括FIXTURE（定著物），如地毯；電燈、冷氣機、窗簾等，至於電?箱應否包括在「定著物」內，應該要講清楚。或是有些人買OFFER時，應注意餐廳、酒吧以及傢?是否包括在內等。有的賣方早已經把餐廳、酒吧租給別人，這時您是否要求他以解除租約為條件，您才肯購買該旅館，這些亦應講清楚。否則，您如有欲自己經營餐館、酒吧的打算，而等您買了之後，才發現賣方已經把餐廳或酒吧租出去，而無法收回自己經營時，豈不又是一件很費周章的事？所以，您一定要在OFFER PAPER中寫清楚，以免日後發生糾紛。館成長工作，並訓練他們成為未來旅館業之領導人物，而他們的第二代亦不讓他們失望，而在既有的基礎上發揚光大。

其他如頭款、訂金也都要注意。常常容易發生問題的還有「訂金的退還」問題，這個問題就是要注意在什麼情形之下我們可以解除買賣契約而拿回訂金，「如何合法讓您自己退出這場交易？」是「全部或部份退還定金呢？」……，所以買主一定要把OFFER PAPER寫出自己有利的要求，例如要能證明賣主所提出的收入與支出帳目係確實無誤，否則買主可以拒買。至於付款方式千萬不要接受賣主的OUTSIDE ESCROW之請求，這一點應特別注意。同時OFFER PAPER也要把其他的條件寫清楚，例如要確定貸款能夠獲得批准才可以成交，有時如果接別人的貸款，這個貸款手續費要由對方支



繼往開來

付也要寫清楚。（通常LOAN ASSUMPTION FEE IS 1％）。或者是OPEN ESCROW之後，不動產本身發生了火災，諸如此種危險損失誰該負責的問題等，此外，賣主以前的負債或是欠政府的稅金之連帶責任問題等許多事情均需事先言明由誰負擔。例如亞利桑那州法律規定如果以個人名義買的旅館，前住主人有欠繳稅金情事，該由現任的主人來付清，否則無法取得營業執照。

**ESCROW只是一種公證手續**

第二點我們來談「ESCROW」的問題，一般人以為ESCROW公司就像律師一樣會幫我們出主意，實際上並不是這樣的。ESCROW只是一種公證的手續罷，就是把買賣雙方的協議做成一種記錄以公證之而已。法律上它沒有義務替任何一方出主意，它純粹是一個公證人的立場，買賣雙方如果要求什麼，它就照著要求寫下做成記錄而已。所以不要以為ESCROW HOLDER會主動替我們解決很多事情，如果有人以為前主欠債之問題，ESCROW HOLDER會自動替我們處理，那就錯了。故要確實瞭解ESCROW的定義。換言之，ESCROW就好像貿易上之一張「信用狀」，開信用狀之有關銀行只負責依照信用狀之規定而付款，至於這筆交易價格是否合理，條件是否太苛，都不是銀行要過問之事。所以說OPEN ESCROW時，當時人要自己協議妥當。接著談到CLOSE ESCROW的情形。例如筆者曾在亞利桑那州買了一間旅館，在OFFER的時候我有言明熱水爐一定要能OPERATION才行，正當要CLOSE ESCROW的時候，我去驗收MOTEL時，發現熱水爐漏水漏得很利害，於是我立刻通知ESCROW公司馬上停止付款給賣方。後來賣方同意賠償我一筆修理費用之後，我們才完成買賣手續。這說明因為我在ESCROW PAPER中有言明要所有的東西都必須修理妥善由我們同意接受才能完成過戶手續。所以在此我們知道CLOSE ESCROW並不是單是買方把錢交付ESCROW公司然後去把旅館接收過來即可。而是要完成契約中所有的條件才行，"CLOSING ESCROW"之意義應為"ONCE ALL THE TERMS & CONDITIONS OF ESCROW OF BOTH BUYER & SELLER HAVE BEEN FULFILLED & ALL CLOSING CONDITION SATISFIED ESCROW CAN BE CLOSE."至於"TAKE OVER"（接管）之日期要和CLOSE ESCRW同一天才好，否則容易發生糾紛。

**不可誤解TITLE INSURANCE**

第三點是關於「TITLE INSURANCE」的問題，TITLE INSURANCE僅是保證不動產之買主確實有完整之所有權而已。通常契約上應寫上：「SUBJECT THE PRORERTY HAS A GOOD & CLEAR RECORD & MARKET ABLE TITLE.」一般人對它的誤解也是以為TITLE INSURANCE CO ，會替我們解決一切不動產上有負擔之債務。這是錯誤的！TITLE INSURANCE只是提供一般之資料而已（IMPART GENERAL INFORMATION ONLY），它會告訴您，賣主有那些債務，有那些未付地產稅，土地有無地役權，有無抵押貸款等等其他限制，都寫在它的

報告書上。您如果認為讀了這份報告（PELIMINARY PEPORT）無異議就簽字（APPROVEL）表示您接受了這份報告書上所說的情況而買下了這筆不動產。注意！您簽了字是買下了目前這個情況下的不動產，日後有什麼事還是自己承受。因此，雖然您要求TITLE INSURANCE CO，要查清這筆不動產的產權要清楚，但仍是容易發生糾紛，所以要在ESCROW PAPER上要求賣方在買賣完成前確實償還清楚各項債務、欠稅等等。

**變動利率較受歡迎**

第四點談到「貸款」的問題，筆者要特別強調是最近加州最高法院有關接貸款之判例，若是接那種聯邦立案的儲蓄貸款公司（FEDERAL CHARTER）的貸款，可能要得到貸款公司的同意才能轉給買主，（所以契約上應寫明"THIS CONTRACT SUBJECT TO THE APPROVEL THE LOAN"）它的目的，也是要調整貸款利率。貸款利率也有好幾種，有的是固定利率（FIXED RATES），有的是變動利率（VARIABLE RATES），這是可以討價還價的利率比較受歡迎。在變動利率的情形，有的規定貸款後一年之上漲或下降不能超過0.5%，也有人喜歡這種貸款方式。

還有一種契約內常寫的「PROPERTY IS BEING SOLD IN ITS. "AS-IS"CONDITION」依現狀而買賣，這句話有技巧在。例如幾年前我在DOWNTOWN L.A.買了一間HOTEL，就是因為「AS IS CONDITON」有所損失。那個HOTEL在十多年前因為地震的關係，牆上留下有許多裂縫，當時，賣主告訴我們沒什麼問題，我們也認為大概沒關係而接受了「AS-IS CONDITION」，誰知，買下了之後，市政府竟然命令我們要找個有LICENSE的人重新修理，而修理費竟高達兩萬多元，這真是一個額外的損失。所以，要瞭解「AS IS CONDITION，要確定估計一下利害得失。其次，對於市政府安全與建築法規（SAFETY & BUILDING CODE）要注意。例如，市政府要旅館裝設有消防設施，您要注意，您將買的那家旅館是否裝設有消防設施。另外還有一個例子：筆者有位朋友，他買了一間MOTEL，他又偷偷加建了幾個房間，後來賣了別人，買主事後才發現那些加建房間是沒有得到市政府加建許可。而市政府事後又限令新買主限期拆除或重新繪圖、補救。此外，筆者也有上當的經驗是兩年前曾在GLENDALE買了個MOTEL，買了之後才知道屋頂的招牌，前任OWNER隨便豎立的，亦是不合法的。筆者當時誤以為它豎立在那裡那麼久了，大概沒問題，後來市政府查到了（因為有些市政府不太注意），馬上勒令拆除。於是花了錢拆掉之後，又要重新申請新的，還得舉行聽證會，真是搞得勞民傷財。所以，要購買旅館之前應注意「SAFETY & BUILDING CODE」之問題。

還有最在旅館業界中流行買地來自建旅館，這種事要非常小心，（買地時最好加上SUBORDINATION CLAUSE）。因為有些市的市

政單位規定，由請新建MOTEL，須達一定單位數目以上之房間數方能批准營建。例如在HUNTINGTON PARK的市政府就要求申請新建的旅館至少要有一百間房間及附帶有餐廳，市議會才能批准。因為它希望借大型旅館來配合市區的發展，帶動市區商業的繁榮。因此，不可以隨便聽信房地產經紀人的話，就先把土地買下來。

再來談到在買賣契約書上，常會出現有「WORKING CONDITION」或「GOOD WORKING CONDITION」或者是「OPERATION CONDITION」等字眼，其實這些都是很抽象的形容詞，事後很容易發生誤解。也有人寫上「BEST KNOWLEDGE WORKING CONDITION」的字眼，但各人的「BEST KNOWLEDGE」的標準會有不同。屆時，以那方為依據呢？因此，於事前最好能把各種項目一一列舉清楚，寫得越詳細，越能防止日後的爭執。

還有在契約上，有時會發現「ACCELERATION CIAUSE」的字眼，就是規定在買賣成交之後，買主若發生違反契約中所約定之特定事項，賣主可以要求買主立刻償還付清所有欠債。例如，筆者曾在市中心買有一家旅館，賣主要求我好好保養游泳池，由於後來游泳池的使用量很少，我就把池水放掉，以便管理。但賣主事後發現，他就通知我立刻償還他所有NOTES上之債款。



另外，這必須特別注意INJUNCTION的問題，這是一種法院發出的強制命令，命令您禁止做某件事，或命令您立刻完成某件事，所以，在購買MOTEL前，最好要去當地之警察局查查記錄，否則有時由於INJUCTION的關係，影響MOTEL的收入很大。例如，有些在L.A.中南區或好萊塢區的旅館，在INJUNCTION之前，因為每一個房間在一天之內可TURN OVER好幾次（有SHORT TIEM RATES）。每個月營業額可達一萬元，但在INJUNCTION之後，卻只能做到兩千元者大有人在，因為法院限令該旅館一個房間在廿四小時之內只能租出去一次，而且不能SHORT TIME RATES所以，不能不特別注意。

再者，買旅館時的組織形式是以個人獨資（SOLE OWNERSHIP）或是合夥（PARTNERSHIP）或公司組織形式（CORPORATION）來買那者較好？筆者認為以GENERAL PARTNERSHIP裡的LIMIT PARTN ERSHIP來做比較好。還有洛杉磯有專家預測不久的將來，據說曾發生地震，買旅館時要注意過去的保險中，是否買有地震保險，否則自己需再買地震險（以100萬之財產物約需年繳2000元左右）。

報告書上。您如果認為讀了這份報告（PELIMINARY PEPORT）無異議就簽字（APPROVEL）表示您接受了這份報告書上所說的情況而買下了這筆不動產。注意！您簽了字是買下了目前這個情況下的不動產，日後有什麼事還是自己承受。因此，雖然您要求TITLE INSURANCE CO，要查清這筆不動產的產權要清楚，但仍是容易發生糾紛，所以要在ESCROW PAPER上要求賣方在買賣完成前確實償還清楚各項債務、欠稅等等。

**變動利率較受歡迎**

第四點談到「貸款」的問題，筆者要特別強調是最近加州最高法院有關接貸款之判例，若是接那種聯邦立案的儲蓄貸款公司（FEDERAL CHARTER）的貸款，可能要得到貸款公司的同意才能轉給買主，（所以契約上應寫明"THIS CONTRACT SUBJECT TO THE APPROVEL THE LOAN"）它的目的，也是要調整貸款利率。貸款利率也有好幾種，有的是固定利率（FIXED RATES），有的是變動利率（VARIABLE RATES），這是可以討價還價的利率比較受歡迎。在變動利率的情形，有的規定貸款後一年之上漲或下降不能超過0.5%，也有人喜歡這種貸款方式。

還有一種契約內常寫的「PROPERTY IS BEING SOLD IN ITS. "AS-IS"CONDITION」依現狀而買賣，這句話有技巧在。例如幾年前我在DOWNTOWN L.A.買了一間HOTEL，就是因為「AS IS CONDITON」有所損失。那個HOTEL在十多年前因為地震的關係，牆上留下有許多裂縫，當時，賣主告訴我們沒什麼問題，我們也認為大概沒關係而接受了「AS-IS CONDITION」，誰知，買下了之後，市政府竟然命令我們要找個有LICENSE的人重新修理，而修理費竟高達兩萬多元，這真是一個額外的損失。所以，要瞭解「AS IS CONDITION，要確定估計一下利害得失。其次，對於市政府安全與建築法規（SAFETY & BUILDING CODE）要注意。例如，市政府要旅館裝設有消防設施，您要注意，您將買的那家旅館是否裝設有消防設施。另外還有一個例子：筆者有位朋友，他買了一間MOTEL，他又偷偷加建了幾個房間，後來賣了別人，買主事後才發現那些加建房間是沒有得到市政府加建許可。而市政府事後又限令新買主限期拆除或重新繪圖、補救。此外，筆者也有上當的經驗是兩年前曾在GLENDALE買了個MOTEL，買了之後才知道屋頂的招牌，前任OWNER隨便豎立的，亦是不合法的。筆者當時誤以為它豎立在那裡那麼久了，大概沒問題，後來市政府查到了（因為有些市政府不太注意），馬上勒令拆除。於是花了錢拆掉之後，又要重新申請新的，還得舉行聽證會，真是搞得勞民傷財。所以，要購買旅館之前應注意「SAFETY & BUILDING CODE」之問題。

還有最在旅館業界中流行買地來自建旅館，這種事要非常小心，（買地時最好加上SUBORDINATION CLAUSE）。因為有些市的市

# 李木通企業經營多角化

第十四屆會長　李木通



成功的投資與企業經營之道，「多角化經營」往往是企業家分散風險的致富之鑰。

擁有七家旅館，二幢出租公寓，一個購物中心，以及年產批發二百萬元兒童服裝的李木通，其多元化投資經營方式，算是國人旅館業中，創業成功的明顯例子之一。

在近年來旅館業「租住率」普遍低迷的情況下，百分之六十的「租住率」大約只能維持收支平衡。這位前任旅館公會會長李木通表示，當旅館投資報酬不是很好的時候，他的兒童服裝製造及批發生意，給他做相當大的後盾，使他可以在投資事業上，較為坦然的往前衝刺。

李木通是加州大學洛杉磯分校（UCLA）畢業的電機碩士與博士，具備有廣泛的專業學識。他不僅懂得如何有效經營旅館專業，而且在兒童服裝的生意與批發生意上，大發利市。

位於洛杉磯市中心區的兒童服裝工廠，目前將成品批發至休士頓、紐約、邁阿密、達拉斯等市場，工廠作業員工達五十餘人。這位給人踏實又幹勁印象的的李木通表示，事實上他是以製作批發兒服裝起家，如今這已有十五年的歷史。從兒童服裝的生意基礎，往前跨出一步，李木通從一九八一年開始投資「出租公寓」生意。一九八四年以後才開始進一步投資旅館生意。

雖然投資經營旅館僅有六年左右經歷，在李木通創業生涯中，算是最資淺的。但是，他的旅館經營知識，獨到市場見解，以及尖銳的眼光，卻使他的旅館投資事業，大放異彩。

李木通現投資經營七家大大小小旅館，主要的三家旅館均在聖伯那汀諾縣的ONTARIO市，地點接近ONTARIO國際機場。這三家旅館分別是一百五十八個單位的BEST WESTERN，一百三十五個單位的SUPER 8以及六十七個單位的ECONOLODGE汽車旅館。

雖然，ONTARIO地區的旅館生意，並不十分理想，目前房間的「租住率」大約只有百分之六十幾，就投資現金回收報酬率而言，事實上並不好；但是李木通的看法是，由於現階段旅館買賣價格便宜，以及空租率已跌至谷底，現在進行投資應是好的時機。

聖伯那汀諾縣ONTARIO地區的旅館「租住率」，1986年以前均維持在百分之八十以上。近年來由於過去投資人蜂湧新建旅館，導致旅館房間市場供過於求，租住率因而飽受衝擊。

李木通表示，自從一九八六年以後，他已不再投資購地新建旅館。他分析指出，由於地價及營造成本太高，新建旅館一個單位要高達五萬元以上，就投資成本分析，倒不如去購買現有旅館。

據市場分析，南加州旅館經營並不十分景氣，從八十年代中以來，由於新建旅館過多，租住率大幅下降，有些專業會計師估計，今年聖蓋博谷區的租住率可能僅有五成。少數特殊地區外，地價昂貴與市場狀況影響，購地自建旅館的投資環境已經完全消失。

李木通指出，低租住率不利的情況雖然存在，但是就實際趨勢來看，空租率已降到谷底。一九九０年開始市場可望逐漸消化，而租住率有止跌回升的機會。李木通認為，回升走趨不會很快，但是就投資眼光來看，他卻樂觀的認為，現在是投資買進旅館的時機。他認為，南加州新建旅館的情形已經停滯，未來兩三年內市場將會消化過多的空租率，而且這種房產的投資增值，每年隨著通貨膨脹率都在增長中，是保值及獲取利潤的一個保障。

曾擔任旅館公會會長的李木通，一向默默耕耘，熱心會員權益，並精於市場研究。他分析九０代的旅館業現況，認為洛杉磯位於亞洲太平洋圈國家與美國貿易往來的門戶，經濟情況將持續蓬勃發展。因此，商務及旅館事業，將給旅館業帶來好景。

對汽車旅館未來發展的走趨，李木通的看法是：三種型態的旅館經營將大有前途，而且最賺錢。第一是經濟型的旅館。第二是ALL SUITE式商業旅館。第三是渡假型高級豪華旅館。

先就支持旅館業發展的整個經濟情況分析，李木通表示：現今的「嬰兒潮」（BABY BOOMERS）在美國經濟社會中扮演重要角色，他們的消費佔了全美消費的半數以上，這股經濟與消費動力，將促使服務業向榮發展，特別是以往不太受重視的旅遊業，將逐漸成為美國的主要企業之一。

除此而外，李木通指出，美元的匯率貶值，刺激國外遊客到美國來遊玩，國外旅客已有顯著的增加，因此，觀光旅館的前程看好。目前主要幾家大連鎖旅館，諸如BEST WESTERN、QUALITYINN等，均開始著手開拓國外觀光旅客市場。

在消費市場趨勢方面，李木通認為業者應注重女性出差員的市場。他表示，九０年代女出差員大約佔所有商務出差旅客的半數，消費潛力不可忽視。

李木通分析指出，近十幾年來，婦女進入企業界服務的人數大為提高，小家庭雙薪工作的現象非常普遍，這種情勢，在九０年代將更為盛行。因此，旅館業者在提供服務時，宜注重女

性出差員住宿的需求，譬如隱密性、安全性與設備的柔和化等。另外，ALL SUITE式的房間把臥室與會客室分開，加強睡覺休息臥室的隱密性，將為受女性商務出差員的歡迎。

為了迎合消費市場趨勢的要求，配合經濟情況的發展，李木通認為「經濟型」的旅館投資，將會最賺錢。

所謂「經濟型」的旅館定義，已經不是過去所給人一般印象的簡陋旅館，而是具備有電視、電話等基本設施，所不同者，這種經濟型旅館不提供侍者股務，因此旅館的勞力成本支出相當低，房客的租金也就較為低廉，一日的住宿費用大約在三十元至五十元之間，視地區與旅館品質設備不同，而有所差異。

其次，ALL SUITE的旅館也是市場上的寵兒。由於這種旅館設備介於豪華旅館與經濟型旅館之間，設備適合商務出差員投宿，而其旅館本身經營的人工成本不高，設備又較為高級與富麗，大有搶奪全服務豪華旅館市場的情勢。

ALL SUITE旅館最主要的特色，就是具有分隔的會客室，出差的商務人員可以在旅館房間的客廳內洽談商務，避免訪客開門見床的尷尬情形，進而給住旅客提供更佳的隱私權。這種隔間設備的旅館，目前大受女性商務出差員的喜愛。

ALL SUITE旅館除了提供良好的隱密權外，其設備也較為豪華，房間裝設有錄放影機、冰箱、兩套電話、電視、收音機等。其房間租金自然也相對提高，平均大約在五十元至八十元之間不等。

ALL SUITE旅館另外最大的特色，是提供便捷的傳真服務，以及中型會議室，能夠及時有效提供場地，協助旅客進行商務交涉與對外溝通。因此，李木通認為，旅館業者若欲投資資本不是很大，而又具備高級以上水準的旅館，ALL SUITE旅館應是九０年代投資發展的潮流。

在投資經營管理方面，李木通自己監管五家旅館，兩家旅館與人合夥投資，另外在W.COVINA擁有一個購物中心，兩幢出租公寓，以及一個頗具規模的兒童服裝製造批發工廠。這種多元化投資經濟方式，精於投資管理的李木通，並不因此忙碌疲於命。李木通表示，聘請信譽好、懂得經營管理的公司負責掌管營運作業，可以節省勞力，把心思放在整體事業的發展上。

李木通在ONTARIO的SURER 8聘請美國旅館管理公司經營，由這家公司負責經管日常運作、市場行銷等工作。他指出，這種投資經營方式，有人代為分憂解勞，但是最重要的是，業主必須精於控制開銷。

李木通以他多年的交往經驗指出，聘請美國經營管理公司的好處，在於他們善長於開發市場，找尋新客戶，但是缺點是，不懂得節省開支。相反的，華裔旅館業主最懂得如何節省，卻拙於開源。因此，李木通認為，截他人之長，以補自己之短，則可以達到「開源節流」的善境。

## 承先啟後

在「節流」方面，李木通規定負責經營的公司代表，除正常開支外，日常的支，如超過五百元以上，則必須報請他同意後，才能進行。如此，李木通以少許的精力和時間，則能有效控制一個旅館的業務發展，而達到牟利行為。

李木通正式踏入旅館經營的行列，不過六年光景。他平常寡言　，但是中肯，冷靜卻熱心於公會的公共事務，因此在這最近數年的時間內，他除了成功發展個人的旅館事業外，也歷任公會小組召集人、副會長、會長等工作，替南加州旅館業同業貢獻心力。



# 小國寡民　田靖也樂

郭永賢

**訪一位小型旅館業者經營哲學**

您想像得到在Whittier西南端的大道旁，有一棟小旅館，在它四周及內院種滿了各式各樣的果株與奇花異樹嗎？從美洲釋迦（Cherimoya，亞洲芭樂、葡萄、棗子、桃、李、金桔、甜檸檬、紅檸檬、竹筍、石榴、木瓜、楊桃、芒果、香蕉、芭蕉、葡萄柚、柿子、香椿、九層塔、香茅、玉蘭花、血紅橘、泰國檸檬葉等，琳瑯滿目，目不暇給。外加業主喜歡出海釣魚，並常常贏得整船當日個人漁獲量的頭彩，所以董館終年海味不絕，鮮果不斷。

Jerry董二十多年前下飛機後，一頭栽入旅館業，在半工半讀完成學業後，就一直駐守在他熟稔的旅館界。從經營L A Downtown惡區的小旅館至Comfort　Inn，到今天獨資坐擁駐居的Royal Inn Motel，對一位出身於家境蹇澀窘迫的背景，一路走來可謂勳滿業盈。

Jerry與De倆夫婦把這棟19年新，25單位Budget型的小旅館鎖定要招攬的客源為一群安靜，不會製造麻煩的客戶群。凡高風險，或衣著容貌令人側目的客人一概不收。凡有人打電話進來詢問是否有空房時，Jerry一概以「No Vacancy」回覆，除非是認識的老客人。當筆者在Jerry Motel的Office假裝拜訪，順便偷天經，竊寶法的一、二小時中，看他所拒收的客人比Check　In的還多。對任何把關的旅館業者，最困難，最難以抗拒的，就是把自動送上門檻，身上帶著白花花銀兩的客人，叫他們一個個「向後轉，齊步走」。Whittier西南區不是惡區，何況這些外表鳥鳥的客人，未必就是不良分子或是奧客，可是由於Jerry的執著與堅持，牢



## 繼往開來

牢牢固守「堅壁清野，固若金湯，揮戈返日」的政策，他們 把以往未經手前警局視為黑名單的旅館，變成模範淨地，他們 把以前宵小，毒妓的溫床變成冷床，他們把以前警車巡邏的愛地，變成不屑一顧的棄地。不知情的新客人常會問道：這家旅館怎麼會這樣安祥清靜，是不是飲水機裡面都放安眠藥？還是業主晚上勤唱「今宵多珍重」。

Jerry特別在住客登記卡上印上斗大粗黑的「No Visitors」。凡新客人上門住宿時，他就把十多條鎮妖大法，如「No Visitors」「No Party」「No Refund」、「We will frequently check room to ensure safety & enforce our policy」……等等逐一不漏，不疾不徐的唸給客人聽並請客人簽核。孟子說過「徒法不能自行」，白話文就是說僅僅光憑法令是行不通的。所以一旦客人違規，或常有Visitors上門造訪時，海軍出身的Jerry就會頻頻扣門關照垂愛抖出驅逐艦「犛庭掃穴」架勢，緊唸金鈷咒，讓不良住客或不肖份子知難而退。

自從數年前Royal Inn Motel脫胎換魂移宮換羽，悛改乾坤之後，Jerry在海上釣魚的時間似乎比在路上釣客人還多，老董在照顧果蔬香草的心思，好像比看顧客人還縝密。彷彿這家旅館如果還有不良壞蟲，就只會偷偷摸摸地躲在園內累累的果子堆裡，暗地悚悚發抖吧！

# 獨立經營空房不易填滿 參加聯鎖自己仍須努力

李秉信

對於一個獨立經營的旅館而言，加入聯鎖經營是一個重大的決定，也是一份不小的投資。因為自你簽下聯鎖契約的那一天起，你的頂頭多了一個大老闆。他可以為你帶來生意，也可以為你帶來煩惱，端視你自己如何利用你的智慧，去為你自己得到最大的利益。

美國旅遊喜歡作行前計劃，而且相信品牌，這是聯鎖旅館能生存的主要原因。對於一個從紐約來迪斯奈樂園度三天假的觀光客而言，百分之八、九十的人，會在上飛機前把這三天要住的旅館，依各人喜好的品牌，向各聯鎖訂房中心作好訂房，和所訂的旅館，確定房間，才會安心成行。對於另外未作訂房的客人而言，在他們尋訪臨時投宿的地方時，品牌也是他們選擇的重要依據之一，這是一般聯鎖旅館最能得到的兩個最直接好處。

此外，聯鎖品牌的等義字是「品質」。當你有了品牌之後，在作廣告及銷售時，市場的接受度及相信度相對的容易多了。相形之下，你也有較大的自信度，將房租推向高檔，而且，也有較大的說服力使客人接受。

對於聯鎖旅館而言，最殘忍的競爭，莫過於在同一區域內有太多相同品牌的聯鎖。如果，你的神通不夠大，面子不夠罩，一不小心作為聯鎖訂房中心的孤兒時，那真是有苦說不出，眼見同品牌的旅館天天客滿，而自己旅館卻門可羅雀。此時聯鎖非但無法為您帶來利益，反而增加營運的成本。這對於想加入聯鎖經營者，是必須慎重考慮的事情。君不見在迪斯奈樂園區域，多是重重疊疊相同聯鎖的旅館。各家旅館的營收，恐怕是寒天飲冰水，冷暖個人知，差異之大，非介入其中，恐怕無法深刻體會。

本人所經營的旅館，也是從獨立經營轉變至聯鎖經營。當初，我們買下時這是一個銀行破產的財產。五年來業主和銀行一直在打官司，其任內絲毫未有一點建樹，生意也是任其自生自滅。地毯十二年未換，污穢不堪。電視只有七成可用，每一個房間都有水管問題。游泳池、三溫暖，甚至電梯，沒有一樣不是問題。雖然當初我們以低價承標下來，但可想而知，若不再花錢下去重新整修，這和買了一個垃圾並無兩樣。

這是我們當初想參加聯鎖的初機。既然要花錢整修，何不找一個聯鎖來參加。否則，別人怎麼知道你整修的品質呢？如同一樣是五官端正的男子，身著西裝領帶和只穿汗衫拖鞋者，予人的印象總是有差別的。

聯鎖公司的挑剔要求，自然不在話下，大至Lobby的整修，家具、地毯的重換，小至馬桶蓋的換新，凡事鉅細靡遺，翻一層皮似的徹底大換血。五個月來，日以繼夜，夜以繼日的工作，議價、監工、整修、旅館也在近似關閉的狀態下營業，客人有所不便，自然會流失，生意也大受影響，員工士氣也有所挫折，這是在轉型過程中，無法避免的損失。在此也奉勸諸君，整修過程力求迅速，時間拖得越久，損失越大。

我的旅館坐落於一個競爭激烈的旅館街上。各式各樣品牌的旅館大小林立，獨立經營的旅館觸目皆是。雖說生意隨人作，端視各人能力。但每天一定數量的訂房是我們能生存下去的基本客源。雖說訂房永遠嫌不夠，但有總比沒有強。尤其在旺季時，走進來的客人加上訂房，旅館才有塞滿的可能，若在昔日獨立經營的我們，那反而是一件不可能的事。

此外，加入聯鎖後，平均房價也順理成章的往上推高了四成左右，但我們也流失了昔日習慣低價位的客人，及長期的客人。客人的層次改變，是加入聯鎖最明顯變化。至於這是否是一項正確的決定，實在需要長時間的考驗，方見決策的正確與否？

加入聯鎖迄今不足二個月，深刻感觸聯鎖只能「錦上添花」，無法「雪中送炭」。生路還是要靠自己打，生機要靠自己創，依賴訂房中心送客，及守株等兔的等待，業績仍是有限。唯有主動出擊，運用現有的聯鎖名字，打入潛在未知的市場，那才有生路，才能將生意做活。

在旅館經營的領域裡，本人還是一位新兵，一個菜鳥，謹將一些有限經驗，提供各位先進參考，有不正確之處，還煩請各位前輩不吝指正

## 訪第十二、十三屆會長　黃三榮

兩年前，他以五項工作目標，為南加州台灣旅館業同業公會定出了長久發展的計劃，今年，在他即將御下此一重擔的時刻，令人訝異，這五項工作計劃目標不僅一一達成外，他為提昇旅館業者專業知識水準而與州立大學合辦講習班課程的活動，不僅成功外，更使美國教育界對南加州台灣旅館業者重視在職教育的認知，欽佩不已；他就是公會會長，現任大興銀行副董事長的黃三榮。

一九六九年九月十四日，黃三榮負笈來美留學，稍早，一九六六年，他自國立中興大學法律系畢業後，以優異的成績，前經日本明治大學攻讀，獲得法學碩士學位；來美後，這位苦讀的留學生，竟以四年的時間，攻讀了加州大學法學院法學博士學位，自此，這位在法律學上有專長的學者，在面臨從商與律師之間的選擇時，他認為，「以法學知識作後盾，進入商界，應是一條較具挑戰性的旅程。」，這一念之間，十餘年的奮鬥證明，他是對的。

在美國的汽車市場，廿年來，日本的汽車業集團，因以有組織的銷售方式，成為獨佔鰲頭的業者；而近廿年前，在攻讀法學博士的過程中，黃三榮的組織化、企業管理和豐碩的法學智識，被本田公司羅緻為第一位華裔負責該公司汽車零件銷售美國市場的策劃人，在一千五百個本田員工中，黃三榮的領導能力，不僅被肯定，更備受推崇。

一九七七年，黃三榮學成之後的第四年，本田汽車的聲譽和銷售率扶搖直上，面對這種發展，這位具投資眼光的法學專家認為，「與其替人打天下，，不如自己創業」，於是，在他有限的資金下，與人共同合夥購下了洛杉磯市區二百六十四個單位的艾爾拉多旅館。

接手這家旅館後，黃三榮的誠實、信用和苦幹，均受到合夥人的信任，而他投資的眼光，更因豐碩的學識和對美國市場需求的了解；半年後，他再度與合資人購下了二百零六個單位的加州大飯店。

黃三榮說：「在當時投資旅館，確是被看好的，但是，因為資金的短缺，選擇合資經營，是一條最佳的投資道路，並且，從資本結合的理念來看，危險性將會在彼此的信任中降到最低的比率。

合資的觀念，使黃三榮對「服務」兩字的看法有更深入的見解。

他說，「合夥的企業，意見難免會不合，但是，這種情況便是考驗組織力、領導力、合群、服務觀念的最佳途徑，而人之貴為人，則在於以誠相待，共同開創更美好的未來。」於是，十年來，在加州洛杉磯、聖地牙哥、德州、馬利蘭州、華府等地，黃三榮的投資企業舉目皆

是，而曾由他經手的旅館單位，初步的統計，至少有過一千八百餘單位；這項成就，沒有人會相信，因為當他離開本田公司時，銀行的存摺不到五萬元。

十年來，黃三榮一投入旅館業的那一天，他便加入了旅館公會；他指出，「外國人來美國投資此地的事業，唯有集合大家的力量，才能在團結中保障自我的權益。」

黃三榮說，「組織如果團結成功，在面對有關業者的不當權益政策時，團隊的力量始能發生功能。」

一九八六年，黃三榮接掌旅館公會會長，他提出了四點目標(1)促成公會團結；(2)擴大公會組織；(3)為同業謀福；(4)為會員解決困難；一九八七年，公會在他的領導下和總幹事林玉樹的配合下，這四項目標成為了一九八七年公會成員有目共睹的成績。

一九八七年，在連連被推崇連任的情況下，黃三榮提出五項工作目標(1)增加人員，壯大公會，使公會更進步團結；(2)加強充實「旅館通訊」之內容，使公會與會員及會員之間的連繫更密切，正確引導會員；(3)定期舉辦並強化高水準的「座談會」；(4)提高並擴展公會的聲譽，以公會名譽舉辦大型活動，使大衆認識公會；(5)舉辦高水準旅館經營訓練班，培養旅館經營人才，使旅館投資進級。

兩年兩任，黃三榮的九項目標，在他全心投入公會會務下，均已達成，而有口皆碑的，公會的財政，已由赤字轉成有所盈餘，使公會下一屆同仁，能在沒有負擔的情況下，繼續發展會務，而與Cal Poly大學合辦的「旅館經營專業訓練班，更是成效頗佳，公會總幹事林玉樹，理事陳正吉說，「黃會長的經營能力，令人敬佩。」

兩年的投入，黃三榮為旅館公會奠下了更易發揮的未來，離任前，黃三榮謙虛的說，「在公會同仁的共同努力下，該做的都已做了，尤其現屬理事們的全力支持，我們從開源、節流，擴充公會的機能三要項合作中，達成轉換赤字的成果，我深深感謝！」
正。

## Special Thanks to

感謝長期贊助廠商

**CF Kent Furniture**

負責人

傅中

**Unico Insurance**

負責人

吳霖

**Westin Bonaventure Hotel**

負責人

Peter Zen

承先啟後

# 有綠千里來相會　南加高雄喜結盟

第十五、十六屆會長　方俊雄

這是南加州旅館公會有史以來，第一次和其他的旅館同業組織結盟。為了表示慎重，高雄市旅館同業公會將派遣一支三、四十人隊伍的代表團，前來參加結盟儀式。屆時，僑委會第三處長廖翰飛先生將擔任台灣方面的介紹人，而黃榮二先生將擔任此地的介紹人。

說起來很有趣，在本人擔任會長期間，全台灣最大的旅館業同業公會，台灣觀光旅館同業公會自去年就開始接觸，雙方也有結為姐妹市的意願，但在磋談過程中，卻因為台北市目前的旅館業同業公會組織有兩個，而始終談不攏；這下卻讓同屬院轄市的高雄旅館公會搶先了一步，透過台美商會理事黃榮貳先生的拉線，一談即妥，速戰速決。

高雄市旅館業同業公會理事長王俊雄先生，和黃榮貳先生是同班同學；據王理事長表示，高雄市旅館同業公會早在數年前就有意和南加州旅館公會結盟，他也曾試著和我們接觸，是碰到黃榮貳先生後才完成心願。

想到這裡，不由得替此間經營旅館的同胞們感到驕傲。來到南加州經營旅館的同胞，以辛勤、刻苦的傳統配合現代化的經營頭腦及團結，幾年來成績裴然，難怪會獲得其他地區旅館業同業公會的重視。

如台北市的兩個旅館同業公會，台北觀光旅館同業公會及台北旅館公會，雖規模不一，但卻
都願意和南加州旅館公會締結姐妹會，本會受重視情況可見一斑。

今年九月底，當參加第十二屆在馬來西亞吉隆坡舉行的世華觀光事業聯誼會的南加州代表團過境台北國際機場時，高雄市的旅館同業公會還特別自高雄市包遊覽車北上，在過境旅館開座談會和餐會，雙方都有非常愉快的見面經驗。

目前安排的是，高雄市旅館公會代表團將於十八日晚抵達此間，此日即展開一系列拜訪張慶衍、湯姆、布萊德雷、趙美心、胡紹基等活動，十九日下午參加旅館公會的座談會，晚上在聖誕晚會中，進行締結姐妹會簽約儀式。二十日在南加州旅館公會招待，參觀具代表性的旅館及相關的廠商。

太平洋兩岸的旅館同業公會此番締結姐妹會，十分有意義，雙方業者除交換經營專業知識外，並可了解兩方市場的況。換句話說，雙方有互助合作的機會。



繼往開來

如目前台灣正處於社會轉型期，以前台灣人工便宜，一切床單、設備都是人工操作，但台灣目前結構有大幅度的改變，人工昂貴，漸和美國一樣；因此勢必要引進目前美國旅館常用的洗衣、烘乾設備，一口氣完成一系列的洗濯工作。在此方面，美國業者可以提供台灣業者經驗與幫助。

總之，南加州旅館公會此次和高雄旅館同業公會結盟之舉，僅是旅館公會向外締盟的第一步，以後和其他地區旅館公會將有繼續合作的機會，南加州旅館公會向外延伸的工作從此開始。

由於篇幅的關係，我們無法全部刊出，非常報歉，
我們所收集的文章、甚感珍貴，
將會於各期旅館會刊中陸續登載

本刊編輯部

# 贊助廠商

**彩色廣告：**

InterCntinental Hotel Group
CF Kent furniture
A-Mac Funiture
Hilton Hotels Group
Cathay Bank
China Airlines
Atrium Hotel
Ramada Plaza Hotel
Vic Inn-Ternational
Kenny's Supply
Asia Pacific Management
Brighton Management
Vicomptel
Holiday Inn Rancho Bernado
Holiday Inn Miramar
Petra Pacific
Magictec Inc
vinshop usa
LA Muse

**黑白廣告：**

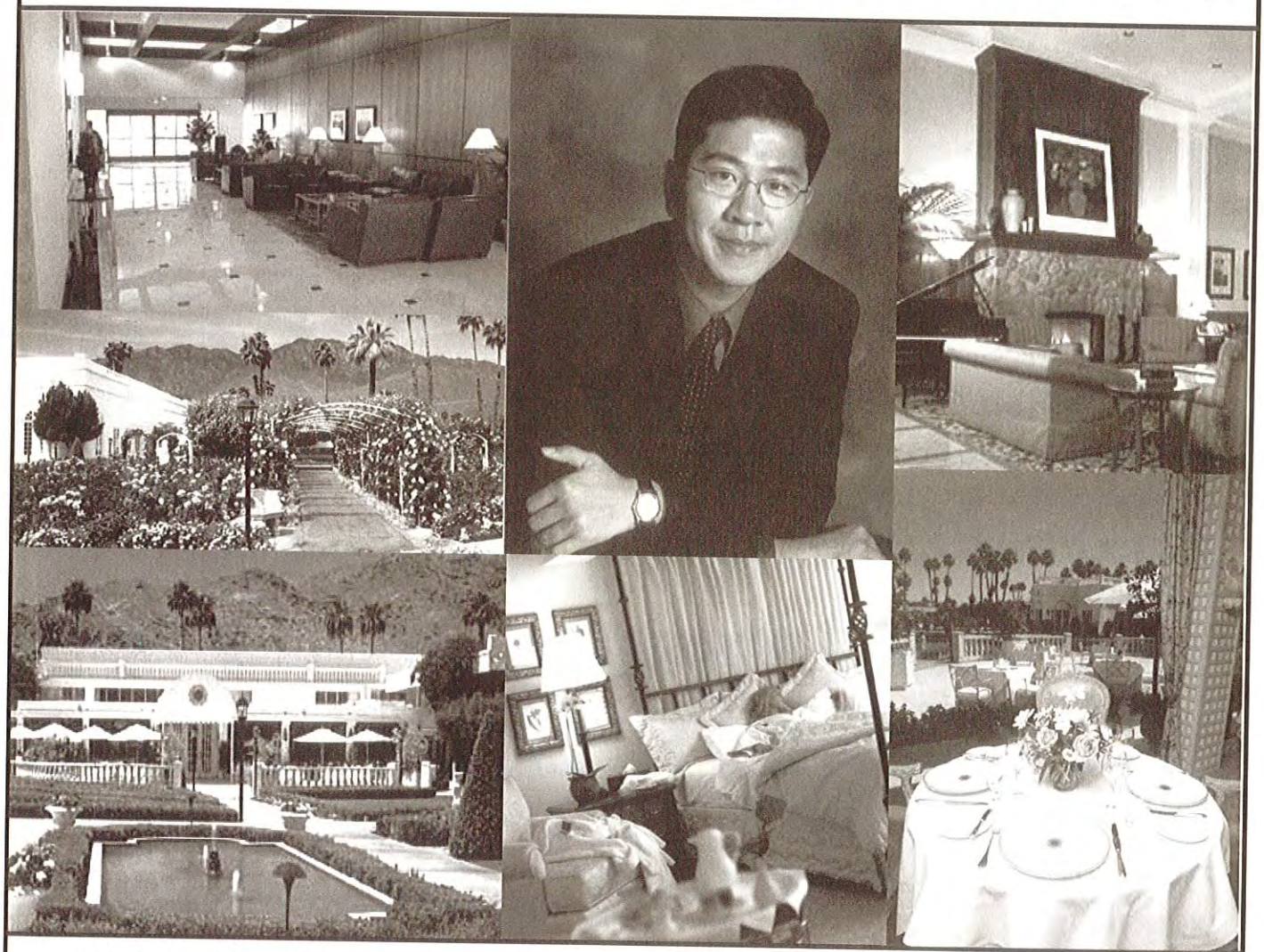
Atlas Hospitality
**華美電子鎖**
King Young Construction
Vpa Graphics
JWDA
American Communication
Oak Valley Golf Club
Sunny Painting
Greenbrook Furniture
**國際電腦**
Tatung Company of American
L&D
Bestway Insurence
The Arescom Network
Holiday Inn
Morgan Stanley
Crystal Liu
**東森電視**

# 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，成爲加州旅館銷售同業之最。

我們將秉持著一貫的作風，竭誠爲加州華人業主服務。

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


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

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

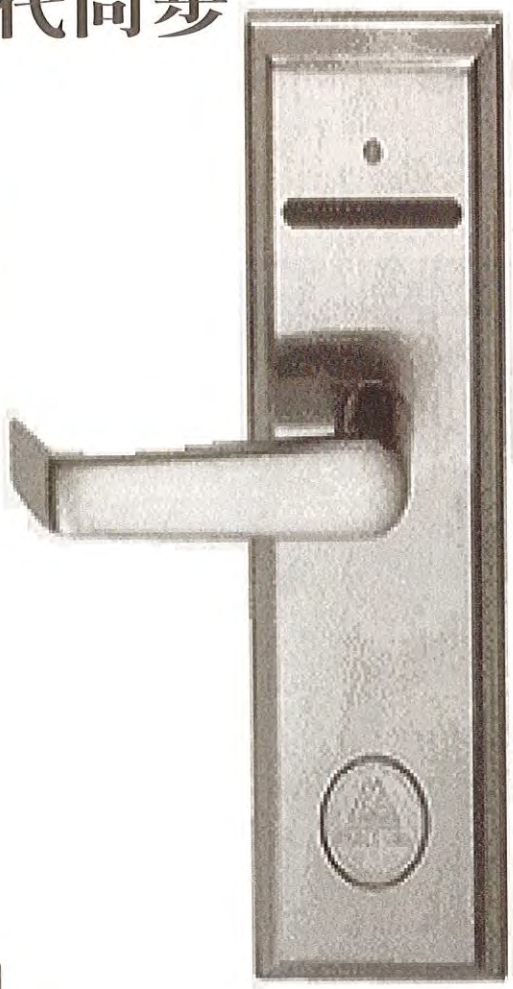
Web: www.atlashospitality.com　Email: wilson@atlashospitality.com


Atlas
HOSPITALITY GROUP

# 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**

DOUBLE-HILL

**SDH Hardware Inc.®**
**Global Interlok Inc.**

1-714-635-6888 華美電子鎖 鄭春暉〈國語〉
1-714-535-6688 Jamie Chen (English)

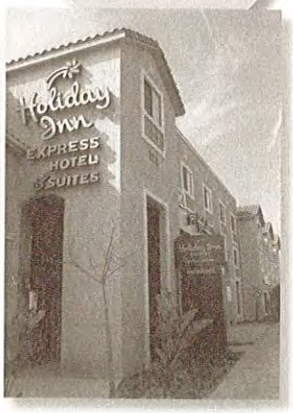
# 國陽建設

成績是我們的成長

信譽是我們的保證

















**KING YOUNG**
CONSTRUCTION, INC.

9176 Las Tunas Drive, Temple City, California 91780
Tel: 1-626-286-3068 Fax: 1-626-286-4238

負責人：VINCENT 歐陽

# vpa graphics

Your best choice for graphic design.....

Your best choice for graphic design.....

**Eric Chen, 1-714-624-2724**

Your best choice for graphic design.....

Your best choice for graphic design.....

vpa graphics

# JWDA

## ARCHITECTURE PLANNING INTERIOR DESIGN

### 建築設計、室內設計、區域規劃、施工管理



辦公大樓　　高級旅館

購物中心　　工商建築

豪華住宅　　集合住宅

學校建築　　遊樂設施


TEL:(626)288-9199
FAX:(626)288-9159

529 E. Valley Blvd., Suite 228A
San Gabriel, CA 91776
email:jwda@sbcglobal.com

# 美國通訊公司

**American Communications & Electronics, Inc.**

快速 • 親切 • 專精　　幫助您的事業"更發達"

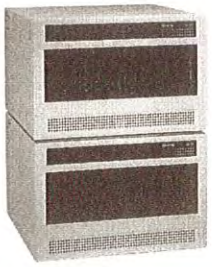
MITEL®

SX-50　　SX-200 Digital
SX-200ML　　SX-200EL

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







**The SX-200 ML**
**Grows with You**

## ~17年專業工程師，為您提供所有通訊系統方面的設備及服務~

### 最先進的網路監視系統

全天候自動錄影
畫質清晰，遠端監控
讓您的旅館更安全
客人安心，員工專心
老板放心








特別提供
"國際通網路電話"
美國、加拿大完全
免費，設備免費，
打中、港$0.01/分
打台灣$0.015/分

**銷售專線：800-287-9088**

**服務部專線：800-598-9699**

C.A.G.F
Chinese-American Golf Foundation

Oak Valley

# 2005 全美華人高爾夫邀請賽

# 2005 Chinese-American Golf Invitational

## at Oak Valley

**July 3, 2005, Sunday *and* July 4, 2005, Monday *at***

***Oak Valley Golf Club***

## 比賽辦法

### A. 公開組：

個 人：每人 **300** 元報名費，前三名獲獎。

獎 項 ( **Prize** ) :

第一名: **US $1,000**
第二名: **US $ 500**
第三名: **US $ 300**

團 體：每隊報名 **2** 人參加， 每隊報名費 **600** 元。
★團體組成績 , 亦列入個人組成績計算★

獎 項 ( **Prize** ) : 前三名獲紀念獎盃

### B. 青少年組： 免費參加

參加資格：
**17** 歲或以下
(17 or Under on July 3, 2005)

獎 項 ( **Prize** ) :

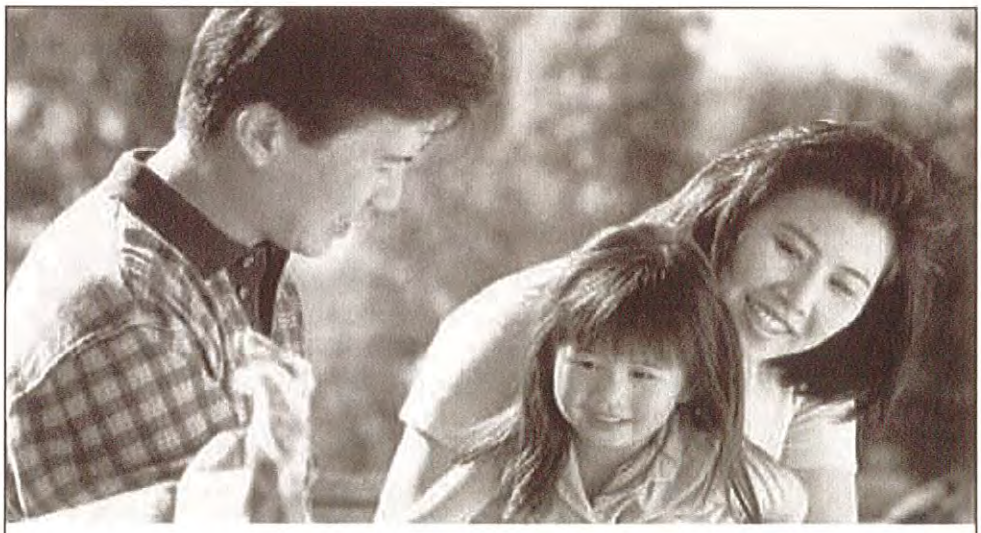
男青組 - 前五名獲紀念獎狀
女青組 - 前五名獲紀念獎狀

建議住宿地點: **Morongo Casino, Resort and Spa**
或: **Best Western El Rancho Motor Inn**

報名請洽華美高爾夫基金會
*909-869-8760 x105 Bonnie or x104 Lin*
*或查看 website: **www.cagf.org***
名額有限,報名請早!

鳴謝贊助單位

Panda Restaurant Group Inc.
Panda Inn
Hibachi-San Japanese Grill
Panda Express
Huang Foundation
99 大華超級市場 Ranch Market
中華航空 China Airlines
United National Bank 滙通銀行
cmpg
e 億泰證券
世界日報
HomeLoan123.com
聯合銀行 United Commercial Bank



# 長期護理計劃與退休計劃或子女教育計劃同樣重要。

我們都希望畢生在經濟上保持獨立。我們不希望依賴家人或政府提供協助。有了長期護理保險，您就解除了後顧之憂。您曾努力奮鬥，積累個人儲蓄及退休資產，您也能夠幫助保護這些儲蓄及資產。

**邁出重要的第一步**

請今天即致電，了解保德信的長期護理保險如何能夠幫助您。請記住，除非您採取行動，否則問題還是存在。


**John Lee**, MBA
Premier Agent
Agent License#OC42241
Cell Phone:714-609-5588
Branch Office Tel:
949-440-5300 Ext 5395

**Howard Sun**
Premier Agent
CA License#OC33855
Cell Phone:949-468-7908
Branch Office Tel:
949-440-5300 Ext 5315

Branch Office Address:
3333 Michelson Drive, Suite 820, Irvine, CA 92612


**Prudential Financial**

Growing and Protecting Your Wealth®

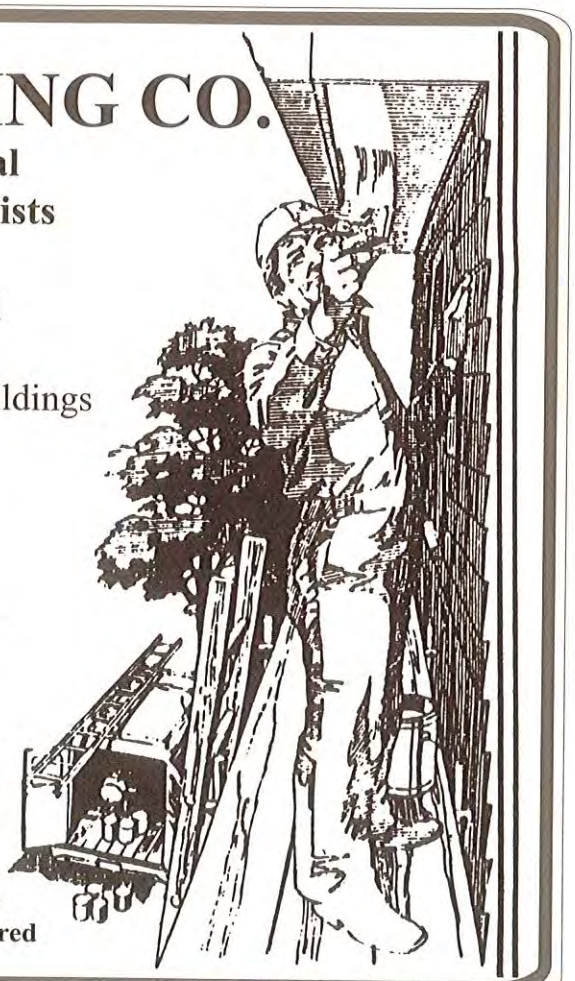

長期護理保險由The Prudential Insurance Company of America發行，其地址是751 Broad Street, Newark, NJ 07102 (800 732-0416)。本保險包含各種福利、除外條款、限制、資格要求及具體條款和規定，保險可據此保持有效或中止。我們不一定在您所在的州提供所有保單。保險係根據保單號碼GRP 112202發行；但是，保單號碼可根據所在州而異。Prudential Financial及堅如磐石標誌是The Prudential Insurance Company of American, Newark, NJ及其關聯公司的註冊服務標章。今後的書面文件如披露文件、保單、帳單、保單報表及其它材料均將採用英文。

INST-A013794 Ed. 10/2003 LB10691-3

# SUNNY PAINTING CO.

**Residential-Commercialal**
**Interior & Exterior Specialists**

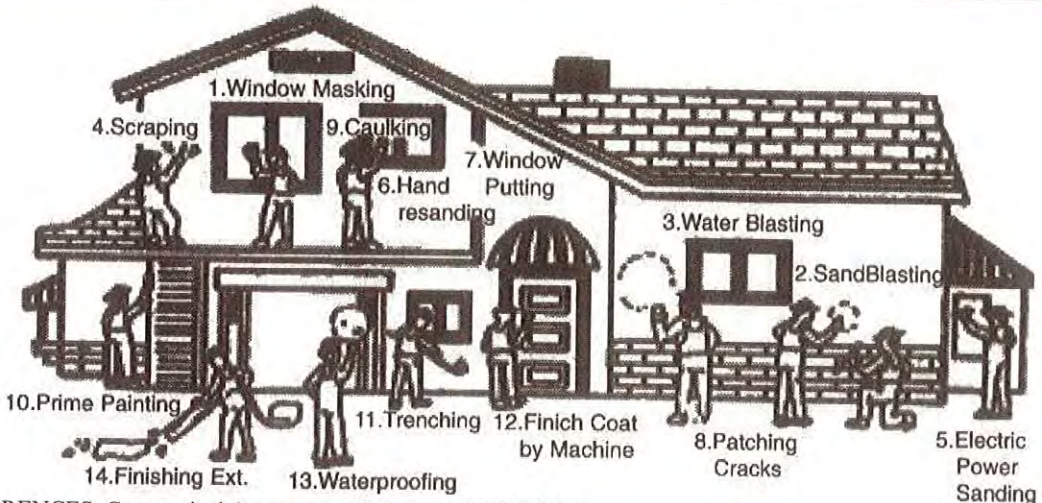
*Houses
*Condominiums
*APTS
*Hospitals
*Warehouses
*Water & Sandblasting*
*Stores
*Hotel & Motel
*Factories
*High-Rise Buildings
*Difficult Jobs



**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. Days Inn Hotel:
   -711 N. Main St., Los Angeles, CA
5. Emerson Inn:
   -9417 San Fernando Rd., Sun Valley
6. Holiday Inn Express:
   -4400 Hughes Ln., Bakersfield, CA 93004
7. Holiday Inn Express - Pasadena:
   -3700 E. Colorado Blvd., Pasadena, CA 91107

# CALL OUR TOLL FREE NUMBER 1-800-511-1688

# GREENBROOK

FURNITURE ■ MFG.

供應：各種沙發床、沙發、椅子

SOFA SLEEPER, SOFA, LOUNGE CHAIR

本公司承接成功案例： **BEST WESTERN** - **TULARE**
- **VISALIA**
- **SANTA BARBARA**
- **TEMECULA**

**HAMPTON INN** - **CARSON**



1711 Potrero Ave. S. El Monte, CA 91733
Tel: 626/442-8870, 626/442-8922
Fax:626/442-0224


國際電腦網路服務公司
National PC & Networking Services, Inc.
我們專精：高速網路、公司電腦維修、會計系統
各型旅館 • 公司大樓 • 大型倉庫 • 遠近高低
都可街通 • 專業技術 • 高級器材 • 普通收費 • 免費估價
Wirless Internet
Connect Anywhere
Tom Lin
909-232-0164〈手機〉
tom@techzero.com
909-444-7841
E-mail:manager@techzero.com
20947 E. Currier Road, #C Walnut, CA 91789

TATUNG
COMPANY OF AMERICA, INC.

# 祝您生意興隆，賓至如歸

## 大同新鮮家電組：自動除霜型冰箱，微波爐，置物櫃

TMO1960




TR-6RD

TMO6615

RC-668




TR-4RD

大同訂購服務專線：
1-800-829-2850轉244或142
傳真：310-632-3588
電子信箱：tliau@tatungusa.com

TATUNG
COMPANY OF AMERICA, INC.
2850 El Presidio
Long Beach, CA90810
www.tatungusa.com

# L&D 南加州家電總代理

專供建築、營 造、旅館、公寓、外銷、批發

## L & D APPLIANCE CORPORATION

APPLIANCE SPECIALISTS FOR THE BUILDER

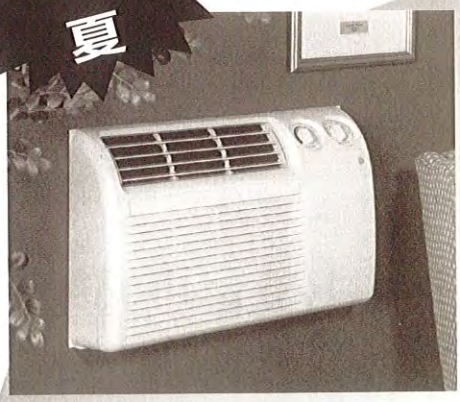

*GENERAL OFFICE: 11969 Telegraph Road --Santa Fe Springs, California 90670*
*Telephone: (562) 946-1105 • FAX: (562) 941-9483　週一至週五•八點至五點*


代理各名牌冷氣機•冰箱•洗衣機•洗碗機•電•瓦斯爐•微波爐•抽油煙機•電視•錄影機等


E-Mail: LNDAPPL@WORLDNET.ATT.NET • Web Site: WWW.LNDAPPL.COM


涼一夏

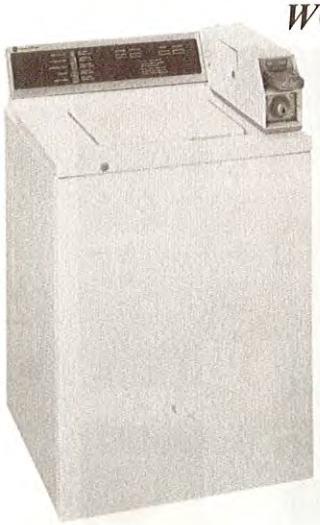
*AJHS08ASA*



GE ROOM AIR CONDITIONER
美國奇異公司推出
最新冷暖氣機正熱賣中

*WCCB1030V*

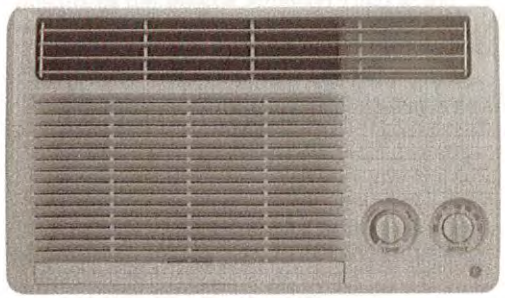
賺錢投幣式
洗衣烘乾機
**Coin-op Commercial washer dryer**





*DCCB330EV/GV*

**Zoneline® Heat/Cool Air Conditioner**





旅館專用42" x 16"冷暖氣機

*AJCS12DCA*

230伏特，11,600BTU全冷
9.0 EER 高功率
節約能源開關
適合更換舊型FEDDERS牌冷氣機

| | | |
|---|---|---|
| SANTA FE SPRINGS: | 11969 TELEGRAPH ROAD - SANTA FE SPRINGS, CA 90670 | (562) 946-1105 |
| MONROVIA: | 411 S. MYRTLE AVE. - MONROVIA, CA 91016 | (626) 303-2536 |
| PALM DESERT: | 72-750 DINAH SHORE DR., #101 - PALM DESERT, CA 92260 | (760) 324-9427 |

# 特約健康保險經紀

至保上險

我們的宗旨是
使您得到完整的保障，
至上的服務。

個人：

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

公司：

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


## 至上保險

**Bestway Marketing Service**

服務專線：626-215-4584 或 626-574-7632


Licence No. #OB 36127




# ARESCOM Hospitality Network 是全美首家提供旅館有線與無線並用的寬頻上網系統與服務

## AHN 的產品及服務項目

- 有線 (Wired) 寬頻高速上網系統
- 無線 (Wireless) 寬頻高速上網系統
- 系統安裝及24/7客戶服務
- Voice-over-IP 長途電話服務計劃
  (美國48州中港台及亞洲歐洲諸大城市)

*AHN 提供各種優惠方案,配合各旅館業者不同的需求以達到高品質,低價位系統與服務*

AHN 南加州區的主要客戶

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Holiday Inn EXPRESS | Holiday Inn SELECT | Holiday Inn HOTELS · RESORTS | Holiday Inn EXPRESS | Best Western | Holiday Inn EXPRESS | LUXE HOTEL | LUXE HOTEL | Comfort Inn |
| DISNEYLAND MAINGATE Anaheim | MIRAMAR San Diego | RANCHO BERNARDO San Diego | SEA WORLD San Diego | LAGUNA EL TORO INN Laguna | ROSEMEAD | SUNSET BOULEVARD Bel-Air | RODEO DRIVE Beverly Hill | SANTA ANA |

諮詢專線 TEL 510.445.3638 option 3

Copyright © 2004, ARESCOM, INC. All rights reserved. ARESCOM is a trademark of ARESCOM, INC. All other trademarks are the properties of their respective owners.

Holiday Inn EXPRESS®
ROSEMEAD

# 假日酒店

## 洛杉磯小台北地區




位於大洛杉磯中心位置，離華人聚居的蒙特利公園市只約三分鐘車程，距洛市中心僅十分鐘車程，狄斯奈樂園、環球影城、好萊塢等遊樂場所，均在二十至三十分鐘車程內，可徒步至蒙地貝婁大型購物中心。

★免費早餐，24小時茶、咖啡供應。
★櫃檯人員通曉多種語言。
★廚房式套房、冷氣、冰箱。
★免費市內電話及電影節目。
★傳真服務。
★安排機場接送、觀光旅遊、租車。

---

**705 N. San Gabriel Blvd.**
**Rosemead, CA 91770**
**(60 FWY, San Garbiel Blvd.出口)**

**Tel: (323) 726-1111**
**Fax: (323) 890-9999**

THank You Stephen Hsu and Herman Lin
for the opportuntity to be a part of the
Taiwan Hotel and Motel Association
of Southern California
30 Year Anniversary Celebration
Congratulation

Crystral Liu
filmmaker
"THMASC 30th Year Special Edition DVD"
626.806.9744
shadymandarin@yahoo.com

**恭賀**

**BRIGHTON MANAGEMENT**

**JOSEPH FAN**

**當選**

**南加州台灣旅館業同業公會**

**第31屆會長**

**Morgan Stanly**

**Sean Yu**



# 東森綜藝檔
# 歡樂最強棒































每月只要 **$29.95**

免費送 全套衛星設備 價值$199元
衛星基本安裝 價值$150元



**再加送$360元**
**東森福氣購物優惠卷**




X2

活動時間至2005年6月30日止。本優惠方案需簽訂一年合約。東森福氣購物優惠卷使用方式請來電客服部洽詢。免費安裝有條件限制。收視範圍包括：美國本土、夏威夷、加拿大及部分中美洲地區。運費、加州稅由客戶自行支付。頻道組合會因時間不同而有所增減(JET日本台/東森財經台股市節目為時段併頻)。美國本土以外不適用本案。本優惠方案亦不得與東森美洲衛視其他方案同時使用。

**生活有東森 天天都精采** 8個付費頻道+4個免費頻道 12個優質中文頻道 24小時全天候播出

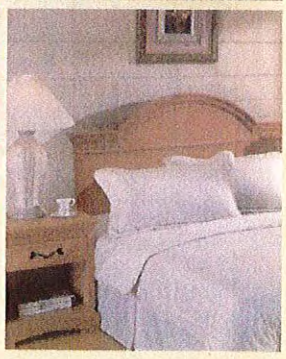
東森衛視 | 東森新聞 | 東森戲劇 | 東森幼幼 | 中國台 | 三立國際台 | JET TV 日本台 | 東森財經 | 大愛電視 | 人間衛視 | 宏觀衛視 | 新加坡台 | 東森購物

**速洽訂購專線 1-877-388-8787 查詢網站www.ettvamerica.com**



# 價美質優旅館燈飾傢俱





A.MAC

Hospitality Furniture



## 專營:

旅館大小吊燈及各類燈飾
套房組合
按摩椅
寫字椅

接受任何指定規格特別訂作
歡迎駕臨展示廳參觀


華語專線: 951-328-8169 (Rich Lin)
951-328-8176 (Joe Hung)
FAX: 951-328-8187

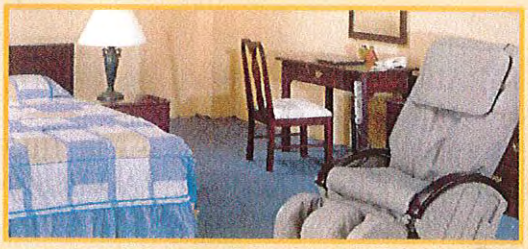



寫字椅



寫字椅





## 想放一台按摩椅在您的旅館房間嗎?我們

## 特別推出按摩椅租賃計劃

以最低的月費令你的旅館套房設備更完善

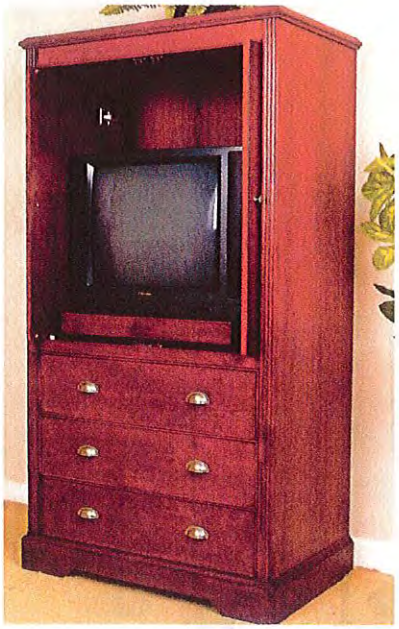
詳情請洽 TEL: 951-328-8184 (Ivy Hsiao)
FAX: 951-328-8177



800 Iowa Avenue, Riverside CA 92507

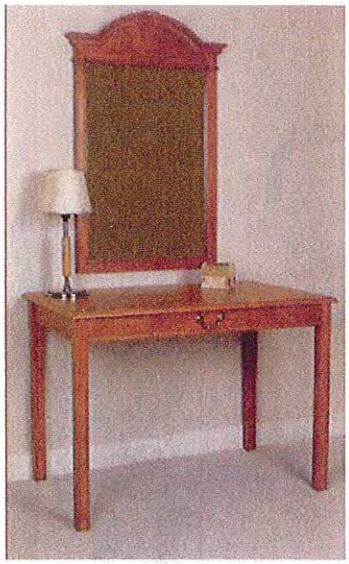
# 您想以好的價格買到最高級旅館家具嗎？



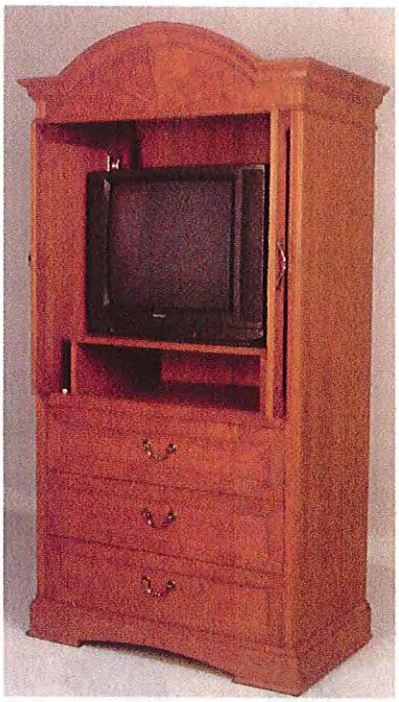




請來 C F KENT 工廠訂購







- 我們家具採用美國 MAPLE, CHEERY, ALDER或 OAK等材料，除桌面用耐磨 FORMICA材料外，任何刻花不用 PLASTIC或 PAPER，一切真材實料。
- C F KENT 是 HILTON HOTEL 總部指定供應廠。我們產品遍及全美國 HILTON, SHERATON, CROWN PLAZA,同時我們也專供應 HOLIDAY INN EXPRESS, RADDISSON, BEST WESTERN 等連鎖旅館。
- 南加州台灣旅館業同業公會特約供應廠。
- 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 SHOW ROOM參觀洽談。

C F KENT
MONTEREY PARK CALIF
5822 Smithway Street, City of Commerce, California 90040
TEL: (323) 346-2500 FAX: (323) 346-2700
cfkent@cfkent.com