



南加州台灣旅館業同業公會

旅館通訊

BULK RATE
U.S. POSTAGE

PAID
MONTEREY PARK
CALIF. 91754
PERMIT NO. 76

DECEMBER
1998

HOTEL & MOTEL NEWSLETTER

Issue
Number **88**

Four Points Hotel by Sheraton, Anaheim, California



本公司獲選設計安邦罕市喜來登酒店

J W D A 王振楣建築師事務所

ARCHITECTURE / PLANNING / INTERIOR DESIGN

430 Garfield Ave. Ste. 400 Alhambra, CA 91801

Tel: (626) 570-9880 • Fax: (626) 570-9902

TAIWAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION
OF SOUTHERN CALIFORNIA

南加州台灣旅館業同業公會
Tel: (626) 280-2207



State Lic. B-630850

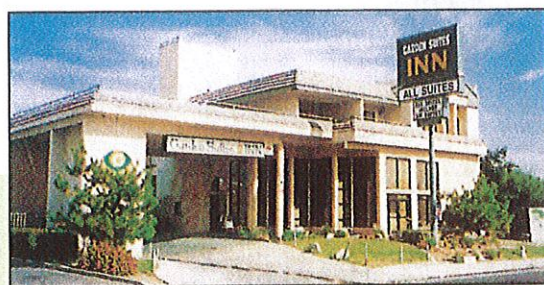
KING YOUNG CONSTRUCTION, INC.

1100 South San Gabriel Blvd. • San Gabriel, California 91776
Telephone: (626) 286-3068 • Facsimile: (626) 286-4238

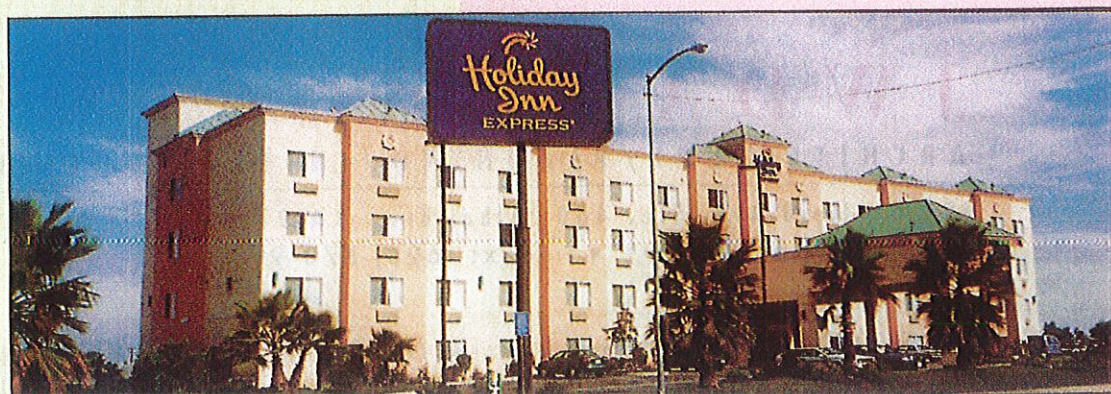
本公司已承建

下列旅館：

1. Four Points
Hotel Anaheim
By Sheraton
2. Holiday Inn Express
Anaheim Main Gate



3. Garded Suites Inn
Bakersfield
4. Radisson Suite Hotel
Bakersfield
5. Holiday Inn Express
Bakersfield





會長的話

盧景林

——步履一足跡，在在顯示前人種的樹，後人得以乘涼，我們也秉持著這樣的理念，繼續的耕耘下去，旅館公會創會至今24年，期間歷經四次的搬遷，居無定所，公會有個家是我們的期望，感謝這屆理事們同心同力及遠大的胸懷，在二十四屆第二次的理事會議當中，一次就通過購買會館案。我們拋磚引玉的號召下很快的籌集了這筆資金，認購金額從一萬五千至一千元不等，我是由衷的感謝各位無我的精神，這也是催促我往前邁進的原動力。

在理事會議當中，我們也常思索著會員們的困難在那裡？什麼是我們幫得上的？在這波的經濟復甦中帶動旅館業的興隆，我們也看到過去眉頭深鎖的終於展露笑容，我們要督促各位在安定富足中須思及安逸的可貴，除了加強旅館的硬體設施外，平時多留意相關訊息，多吸取新知，獨善其身，方能在眾人中出類拔萃，在風雨中屹立不搖。本公會為促進同業之間的交流，經營者的再進修，將相繼的推出各類活動以及研習班，請各位會員善加利用，踴躍報名參加。本會所發行的旅館通訊每期以精湛的內容、最新資訊為宗旨，邀集旅館及相關行業之名家精英，將他們畢生所學與經歷提供予本會，感謝全體編輯委員的辛勞，在此我們歡迎更多的旅館從業者能儘速加入我們的陣容。

在這歲末交替時節，我以一顆感恩的心，感謝各位多年來的支持，讓旅館公會不斷的成長茁壯。在這裡代表南加州台灣旅館業同業公會全體理事向各位表示最誠致的謝意，祝您新的一年萬事如意。



李宗儒處長(右)頒發匾額給會長盧景林(左)紀念。

目錄

- 3. 會長的話／盧景林
- 6. 編者的話／許清松
- 7. News Release 新聞發佈
- 8. 會務集錦



勞工法專欄

- 10. 供吃住旅館的員工支薪有判例應以真正工作時間為準
／世界日報王善言
- 12. 到班待命，待命上班，有何區別／世界日報趙筱慈
- 14. **EMPLOYEE AWARENESS**／本刊編輯部
- 16. **NNKEEPING LAW...WHAT YOU NEED TO KNOW**／本刊編輯部

旅館安全維護專欄

- 18. **SECURITY IS EVERYONE'S JOB**／Wendell Couch
- 19. **CH&MA GETS BUILDING CODE CHANGED TO ALLOW
INNKEEPERS TO PROVIDE ADDITIONAL GUEST SECURITY**
／加州旅館公會

賓客服務專欄

- 22. 服務可以具體化管理兼顧法理情／沈其正
- 24. **THE CUSTOMER SATISFACTION REPORT**／本刊編輯部
- 26. **Effective Customer Service...**
Your Ticket to Increased Occupancy／Connie Merritt

市場行銷專欄

- 30. 如何把房地產事業做成功之淺見／李昭寬
- 33. **CALIFORNIA NEW HOTEL DEVELOPMENT MARKET**
／Wilson Wang
- 34. **Promoting Your Business in a Tourism Environment**／本刊編輯部
- 38. 完美的賺錢機器／李秉信

42. 住房率達十年來最高峰洛杉磯旅館業大肆整建／本刊編輯部

44. 淺談中小型旅館業的隱憂／廖聰明

財稅金融專欄

46. 財產計劃省稅・省錢・省心／唐本秋

50. 年終幾項省稅建議／蔡宗勳

54. Mutual Fund共同基金／馮聖明

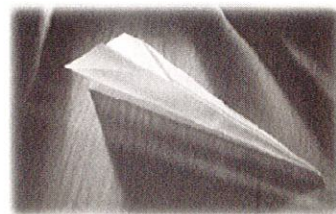
60. IRA和ROTH-IRA的區別／吳健興

62. Roth IRAs省稅的綠洲轉還是不轉，這是個難題／李黃麗玲

64. 年輕的你該為年老的你做打算／吳祝愛娟

66. 理財的基本概要及共同基金的認識／本刊編輯部

68. 節稅有妙方，行動須及時／本刊編輯部



健康醫療專欄

72. 抽菸與健康一些您不容忽視的事實／吳銘芳

74. 二手菸的危害知多少？／吳銘芳

77. 簡述飲食戒律／曾順銘

78. 健保計劃知多少／加聯醫療網

80. 風水命理與美好的人生／無老師



廣告索引

封面 王振楣建築師事務所

封面裡 國陽建設

封底裡 東方石材

封底 美國通訊公司

- | | |
|-----------|---------------------|
| 11. 亨達運通 | 53. 小郭油漆 |
| 15. 大同公司 | 55. 至上保險 |
| 21. 大友床墊 | 59. 加州地產 |
| 27. 誼丰燈飾 | 61. 天香小館 |
| 31. 華美電子鎖 | 63. 精工玻璃 |
| 33. 朋馳汽車 | 67. 國泰銀行 |
| 39. 台美地毯 | 69. PKF Investments |
| 41. 美加電訊 | 71. 雙E電子 |
| 43. 汎美地毯 | 76. 美詩藝術中心 |
| 49. 加聯醫療網 | |

第88期1998年12月出版

發行人： 盧景林 Robert C. Lu
Publish

總編輯： 許清松 Stephen C. Hsu
General Editor

執行編輯： 周培瑩 Shirley Chou
Executive Editor

出版編輯委員： 鄭春暉 C.H. Cheng
Editors 李秉信 Ping Hsin Li
汪蔚興 Wilson Wang
John C. Wang
黃明聰 James M. Huang

印刷： VPA GRAPHICS
Printing ERIC CHEN
(714) 624-2724



供吃住旅館的員工支薪有判例 應以真正工作時間為準

世界日報王善言

小型薪資旅館業主以供吃供住的條件，聘請員工長時間負責旅館營業的方式，在華人業界十分常見。然而由於員工的「公事」和「私事」時間界限不清楚，傳出勞資糾紛；大洛杉磯旅館協會提供加州上訴法院的一樁判決給旅館業者參考，幫助業者了解如何在合理給付的範圍下雇用這類員工。

根據大洛杉磯旅館協會提供的英文書面資料，加州上訴法院在一九九三年針對旅館員工布利維(GAIL S. BREWER)控告旅館業主佩特爾(BHULAHBAI PATEL)未能按他留在旅館的全部時間給付工資一案，否決了先前加州工業關係廳的判決，判決原告敗訴。州府方面先前裁決原告勝訴，要求被告追加給付原告留在旅館的加班時間工資。

加州上訴法院的理由是，案件的重點是如何正確解釋規範住在旅館及公寓內的員工有關受薪方式的命令。由工業福利委員會訂定，編號5-89的薪資命令註明，決定員工的補償方式，應以員工

的「工作」時間為依據。該命令並針對管理公寓及旅館，但被要求必須住在工作場所內員工的「工作時間」，訂定計算方式的特別法規，即應以其真正花在提供服務的時間才算是「工作時間」。

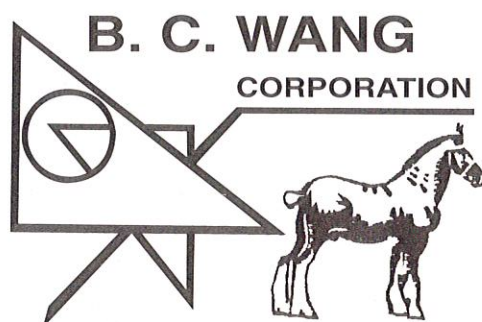
據了解，這件案子發生在HUMBOLDT線，負責管理該縣FORTUNA一家二十五個單位旅館的員工布利維，自一九八九年九月起的兩年內，不但要負責接聽該旅館電話，負責登記客戶進出紀錄，同時還要協助清理旅館地板，免費拿衣服去洗衣房洗，以及清理房間的工作，而他所得的酬勞是月薪二百五十元，最後並增加至月薪一千一百五十元，他整個星期內工作的第七天，可獲額外報酬。此外，布利維並獲得免費住宿，即一間與旅館辦公室連在一起的臥房公寓。

布利維被要求在旅館從事的服務，一天平均起來不到五小時，不過他必須負責旅館每天上午六時至晚間十時的開張，且基本上被要求一天二十四小時留在旅館。布利維可以離開旅館，但是要

照會旅館業主，即被告佩特爾，以便佩特爾或其他人能代理他的工作，如果布利維沒有事做，他可以在自己的房間內輕鬆一下，如看電視或做自己要做的事。布利維向州政府投訴老闆佩特爾未給付他應得的逾時工資，州政府裁決佩特爾應給付布利維四萬三千四百三十三元五毛八分錢超時工資。然而佩特爾將

全案上訴至加州上訴法院，並爭辯他應只就員工真正提供服務的時間來補償，最後獲得上訴法院同意。

大洛杉磯旅館協會指出，該項判決雖是九三年十二月三日做成，但應是最薪相關法令的判決，可以提供旅館業者在給付有類似情形的員工的薪資指標。



享 達 運 通 祝您平安、發財

MOTEL & HOTEL SUPPLIES
13732 RAGUS ST., LA PUENTE, CA 91746
LISDA WANG 626-336-6080 FAX 369-6160
CHRIS WANG Beeper: (213) 919-6001



到班待命，待命上班，有何區別

聯邦勞工部督察張克塵說明旅館業薪資計算差異

世界日報趙筱慈

「速記員在等待口述指示的空檔，翻書閱讀；信差在等候派遣的空檔，做填字遊戲；消防隊員在等待火警發生的空檔，玩起西洋棋；工廠工人在等待機器修理的空檔，和同事談天說地；在他們這些『不活動的時段裡』（PERIODS OF INACTIVITY），都仍算是在上班。」這是聯邦法規第二十九章有關勞工法工資及工時計算的細則中，第29CFR785.15章節的直譯原文。

同一章節還指出：「即使員工獲准離開工作場所，在其他地點等待執行工作的空檔，比方說，修理員等候客戶清出工作環境等，也都算是在上班，此類此類不可預見的情況所造成空檔，通常都是一段段短暫時間，員工不可能為他自己的目的，而有效利用這些空檔，這些時間都屬於雇主，而且是由雇主掌控，這些時間也都是工作的重要績成部份，員工是在到班待命。」

華資旅館業界因表示對一些員工勞資糾紛案件發展的關切，日前向同行提出加州法的判例，來質疑執行聯邦法的勞工部。聯邦勞工部工資及工時管理處華裔督察張克塵說，包括汽車旅館業在內的許多二十四小時或工作時間拖長的行業，在受雇員工的工資工時計算上，就聯邦法來說，是因「到班待命」和「待命上班」的區分，而呈現差異，希望華裔業主能夠有所警覺，以免觸法。

他指出，聯邦法規規定，員工如果是「到班待命」，即英文所稱「ENGAGED TO WAIT」，即指只要是員工到班，雖然是待命而沒有實際動手工作，雇主仍應支付全部時間的工資。比方說，員工在汽車旅館看管櫃台，時間可能自上午九時到下午九時，雖然中間會有空檔，沒有客人辦理進出，但員工在旅館開放時間內守住櫃台，仍算員工的上班時間，依法都需要支付薪水。

如果是「待命上班」，即英文所稱「WAITING TO BE ENGAGED」，則可以視實際工作時間來支付工資。張克塵指出，比如說，員工在晚上九時旅館櫃台休息後下班，回到旅館內自己住的房間裡，人並不在櫃台，但深夜十一、十二時許，旅館突然有事需要處理，這種情況就可按照實際的工作時間來計算工資。

他出示業界所提的加州判例全文副本，並和聯邦勞工法原文對照說，聯邦法和加州法在這方面並不相同，加州法可以視員工實際做了多少小時的事而計算工資工時，聯邦法卻比較嚴，但是在聯邦與加州法令不一致時，是以比較嚴格的法令為優先，這次引起爭議的工資

工時問題，是適用聯邦法，而且當事人是向聯邦勞工部投訴，州政府不會插手重覆受理，勞工部當然是按聯邦法來處理。

至於汽車旅館業提及雇主對員工管吃或管住的部分，張克塵說，雖有可能符合從薪水扣減的部分，但也不是由雇主片面按照一般生活水準來計算吃住成本，而是必須按照加州政府訂定的生活費用扣減表格(CREDIT SHEET)來計算，這個表格對費用扣減訂有上限，有一定的依據可循。





EMPLOYEE AWARENESS

本刊編輯部

Distribute this checklist to all hotel employees--

Enlist their help in making your hotel the safest place to work and stay!

Report Suspicious Activities

A person roaming the hotel

A person in an unauthorized area

A person checking doors

A person calling more than one room from a house phone

A person dressed as a hotel employee who is not

A person asking to buy keys

A person sitting in a parked vehicle

A person roaming the parking lot

A person screaming or crying for help

Anything out of the ordinary

Alert your supervisor when you find:

Broken or inoperative electronic and / or secondary locks

Lights burned out

Blocked or inoperative door one-way viewers

Missing window stops or locks

Broken or missing sliding glass door locking devices

Guest room or other keys

Tell them that they must go to the front desk if they don't have their key

Tell them that this policy is for their protection

Special recommendations for Housekeeping

Never open more than one guest room at a time

Keep the guest room door closed when cleaning the room

Always keep your pass key attached to your body/clothing

Do not allow someone into the room you are cleaning unless they are the registered guest

They should have a key to that room and should use it for access

If they do not have their key, ask the guest to return to the front desk.

When you find a guest room card key

Put it into the lock box on your cart immediately

If you do not have a lock box, keep it in your pocket

When leaving a guest room

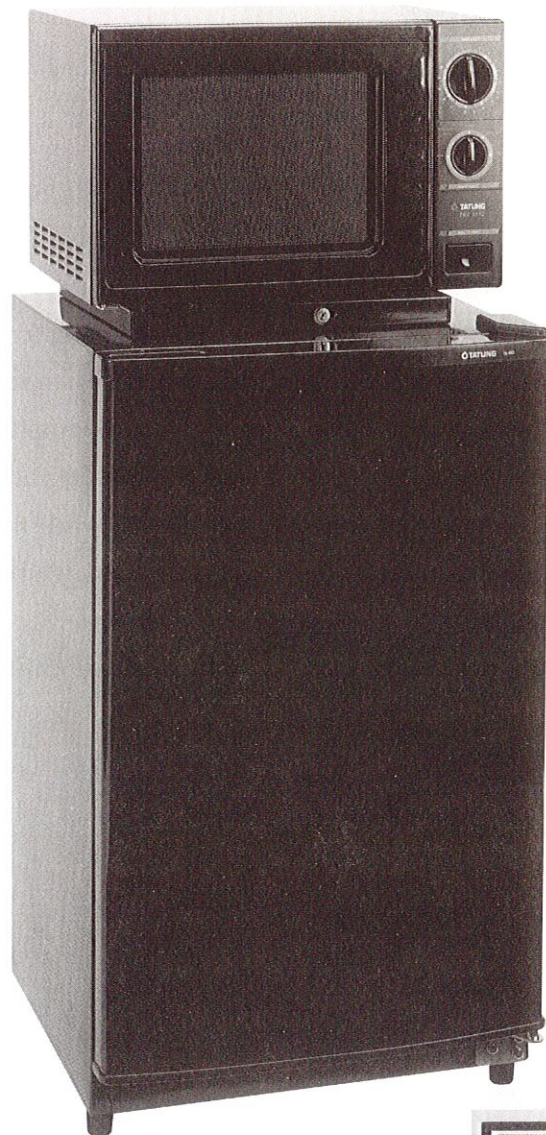
Verify that the adjoining room door is locked

Verify that all windows and sliding doors are locked

大同自動除霜型

"REFRESHMENT CENTER"

助你生意興隆，賓至如歸！



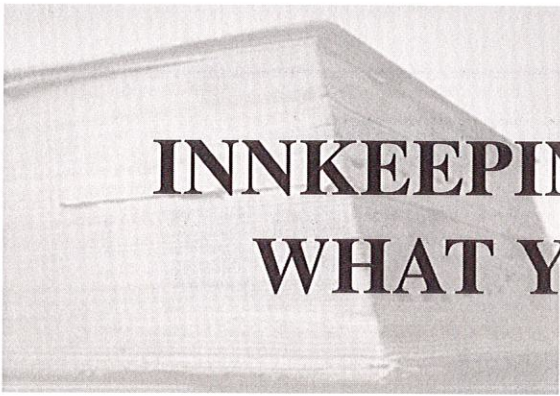
請今天就打電話到 - 大同
1-800-829-2850轉244找TOM訂購



TATUNG

TATUNG COMPANY OF AMERICA, INC.
2850 EL PRESIDIO STREET,
LONG BEACH, CA 90810





INNKEEPING LAW... WHAT YOU NEED TO KNOW

本刊編輯部

Employment Practices Liability:

All Employers Are Potential Targets

Employees or potential employees can bring legal action against their employers or potential employers for any of the following causes:

Sexual harassment; discrimination; wrongful termination; failure to employ/promote; breach of employment contract.

Now is the time to take action, before you are sued. As an employer, there are two major steps that you should consider/take action on.

Develop An Employment Practices Plan

The elements that should be included in an employee handbook are: Hiring practices; handling employee problems; responding to complaints; termination of employment.

Consider Liability Insurance

Unfortunately, most standard insurance policies exclude employment practices liability. You must purchase a specialized policy. You should contact your insurance professional to discuss and ask for a quotation or proposal. Some important considerations to include are: Who is insured? What is excluded? Are limits adequate? What about deductibles and co-payments?

Employer Reporting & recordkeeping Requirements

A commonly overlooked mandate of employment discrimination is the requirement that all employers retain certain personnel records and that certain employers compile data regarding the racial, ethnic and gender diversity of their work forces. The following is a list of the requirements with which all employers should be familiar.

Applicant Identification Records

For recordkeeping purposes, all employers must maintain data on the race, sex and national origin of each job applicant and the job for which he or she applied. If the data is to be provided on an identification form, the form must be separate or detachable from the application itself.

Employers must retain either the original documents used to identify applicants or must keep statistical summaries of the collected information for a period of two years from the date it was received.

Records regarding the sex, race or national origin of any individual accepted for employment must be kept separately from the employee's main personnel file or other records available for those responsible for personnel decisions.

Personnel Records

All personnel or other employment records made or kept by an employer dealing with any employment practice and affecting any employment benefit of job applicants or employees must be retained for a minimum of two years after the records are created, or the date of the personnel action taken, whichever is later.

Records that must be preserved once made or kept include: Applications, Personnel records or files, membership records or files, and employment referral records or files.

The willful violation of the above recordkeeping requirements is a misdemeanor, punishable by fine and/or imprisonment.

Holiday Pay Not Required In California; Terms Set By Employers

Many employers believe that holiday pay is a legal requirement. It is not. There is no state or federal requirement that a private employer provide days off on holidays or pay a premium for work performed on holidays.

A business is required to pay extra only if it (has) a policy or agreement with employees to pay holiday pay.

Holiday pay primarily is a matter of contract between the employer and employee. The Labor Commissioner does not set the terms of the holiday pay if the employer does not comply with those terms.

California employers are not required to pay overtime (time-and-a-half) based upon holiday pay worked. Accordingly, you do not

add vacation hours or sick leave to hours worked to determine if overtime is due.

For example, Memorial Day is a paid holiday according to an agreement between the employer and its employees.

The employees work a total of 40 hours Tuesday through Saturday. It is not necessary to add Memorial Day (8 hours) to the 40 hours worked to pay overtime. The employer simply would pay straight time for 48 hours.

The Labor Commissioner considers floating holidays to have the same characteristics as vacations days. If an employee terminates before taking one or more of these “floaters”, they must be paid at termination, just as accrued vacation must be paid.

A terminated employee can file a claim for unpaid holiday pay and vacation pay with the Labor Commissioner.

In addition, the terminated employee can file a claim for waiting-time penalties Under Labor Code Section 203. Therefore, it is important to pay terminated employees immediately.

Those employees who quit and give at least 72 hours notice must be paid on the last day of employment.

Employees who quit without notice must wait 72 hours and then return and request their wages.

An exception to returning is when an employee requests that the pay be mailed to him/her. The employer then has 72 hours to mail the check. The postmark is the controlling date.

Employers are not allowed to wait until the next regular payday to pay terminated employees.

SECURITY IS EVERYONE'S JOB

假日酒店提供

By Wendell Couch, Director-Technical Services

Hotels in the Holiday Hospitality family come in all sizes and shapes with various staffing and service levels, but regardless of the size, shape or service level, all hotels need a security program. Although each security program should be customized for the hotel in which it will be used, there are many common items. For instance, part of every hotel employee's job should be the security of the guests and the guest's belongings, other employees and the hotel assets. Security across this broad spectrum can only be provided effectively through a team effort of the hotel staff. Every staff member should be aware that they have security responsibilities. These responsibilities should include:

Reporting suspicious activities such as:

- A person in an unauthorized area.
- A person checking for unlocked guest room or storage room doors.
- A person dressed as a hotel employee who is not one.
- A person sitting in a parked vehicle for an extended period of time.

Alerting their supervisor when security equipment such as locks, lights and doors are found to be inoperable. If all employees are familiar with and follow the above tips, your

security program.

The next step in building the program should be including specific security responsibilities in the job training for each employee position. Since the housekeeping and engineering staff are moving about the property continuously, they should be the backbone of the hotel security effort. Consider including items such as the following in the housekeeping and engineering training programs:

Never open more than one guest room door at a time.

Clean or service guest rooms with the entrance door closed.

Place recovered room cards in a locked box on your cart.

Before leaving a guest room, verify all security devices are operational.

Leave the guest room in a secure condition.

Never open a guest room without verifying the individual is the registered occupant of the room.

Keep your master key attached to your uniform at all times.

The front desk will play a key role in protecting guest privacy. Front desk personnel job training should include specific guest privacy items such as:

Requiring a photo identification or verifying the information on the folio prior to issuing a second guest room key or opening a room.

Not announcing the guest name or room number during the check in process.
 Telephone calls for guests should be directed to a person and not a room number.
 During the check in process, obtain the name of every person staying in the guest room.
 When requested, escort late arriving guests to their guest rooms.
 Not including guest information such as credit card number and address on express check-out folios.

Some hotels will have a designated security person to supplement the security efforts of the employees. The security officer is an extension of hotel management. Hotel management should use the following tools when appropriate to improve the efficiency and effectiveness of the security officer.

Tours of the entire property should be conducted approximately every hour. A watchclock and key stations should be used to document the rounds and supplement the security officer's written activity log.
 Supplementary duties such as escorting cashiers and locking areas of the hotel should be part of the security officer's written responsibilities.

The hotel should provide the officer with a written patrol route to ensure all areas of the hotel are visited. The route should be varied to prevent the establishment of tour patterns. All areas of the hotel should be visited during the patrol.

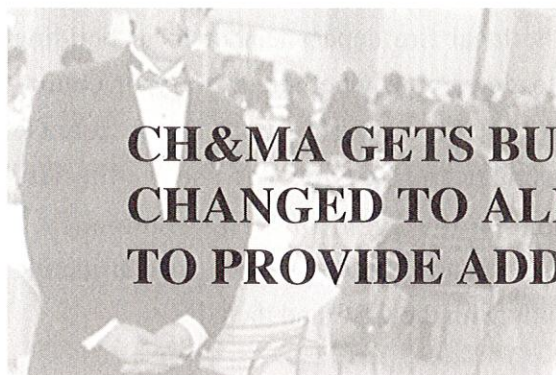
Hotel management should monitor the effectiveness of the security program and alter it when conditions at the hotel change, special events occur or a security incident occurs. The hotel should document all changes in the security program so that the level of security being provided is appropriate.

The One-Way Viewer

The one-way viewer is placed in the guest room door to allow the guest to identify persons at his door without opening it.

The viewer should be installed five feet from the floor. By using the viewer, the guest should be able to have a clear view of the area in front of the door. The viewer used in rooms for disabled guests should be placed 42 inches from the floor so it can be used by a person seated in a wheelchair.

All hotels should check to see that there is sufficient lighting in the hallways to allow guests to identify anyone their doorway.



CH&MA GETS BUILDING CODE CHANGED TO ALLOW INNKEEPERS TO PROVIDE ADDITIONAL GUEST SECURITY

姊妹會加州旅館公會提供

Unfortunately, far too many criminal actions against hotel/motel guests take place when the perpetrators gain access to the guest room through windows. Up until now, there has been little that

innkeepers could do to keep the windows permanently locked, or "fixed," or to restrict the open space due to the wording of California's Building Code and Fire Code. We are pleased to

announce that on July 21 the California Building Standards Commission voted to approve CH&MA's petition to remedy this problem.

Specifically, the California Building Code (CBC) and the California Fire Code (CFC) provide that every sleeping room below the fourth floor in a lodging property have "at least one operable window or door approved for emergency escape or rescue which shall open directly into a public street, public alley, yard or exit court." The codes also require that the emergency door or window shall be operable from the inside to provide a full, clear opening without the use of "separate tools." The requirement for operable windows was repealed from the codes in 1989 with respect to high-rise hotels and motels with automatic sprinkler systems (i.e., those with habitable space 75 feet or more high), but it still exists for low-rise buildings (those under 75 feet in height). This means that a high-rise hotel with a sprinkler system is not required to have operable windows on the lowest three floors, but a six-story (i.e., low-rise) hotel with the same type of fully automatic sprinkler system is still required to have such windows.

CH&MA has been informed that operable windows at lower floor levels in hotels and motels present significant guest security risks, as well as serious risks related to child safety. Because guest rooms on the lower floors of hotels and motels are readily accessible from the ground, there is a serious threat of criminal activity because of the access which operable (i.e., fully operable) windows provide. Similarly, the requirement for fully operable windows presents an unnecessary risk of harm to children who can, and do, fall out of hotel/motel windows.

Because of these problems, CH&MA filed a petition with the State Fire Marshal to amend the CBC and the CFC to provide that hotels and motels under 75 feet in height no longer have to provide operable windows below the fourth floor. They can now use "fixed" windows or restrict the window opening to four inches as long as they have a monitored fully automatic sprinkler system. These new CBC and CFC provisions will be published sometime in August and will become effective 180 days thereafter.

CH&MA recommends that all members survey their properties to see if replacing or modifying lower-floor windows would be advisable. If you would like a copy of the exact language adopted by the Commission, please contact Sue Norton at CH&MA.

Reminder: Many innkeepers have installed grates, bars, or grilles over the windows on the lower floors in order to address these risks. If you are considering doing this, don't forget that health and Safety Code Section 13113.9 requires the State Fire Marshal to adopt regulations which, among other things, "shall direct the consumer or installer to contact the local fire department or local building official to determine whether the city or county requires that the burglar bars have release mechanism on the outside for use by the fire department in the event of a fire emergency." Also, make sure any burglar bars you are considering comply fully with the CBC and the CFC.

大友 供應 公司 床墊



Kenny's Supply
Best Bedding

供應：

- 旅館的所有必需用品
- 床墊，沙發床
- 傢俱，地毯，床罩，窗簾，壁畫



免費送貨，服務第一

Tel: (213) 721-0252 • Fax: (213) 721-6086
2845 Supply Ave., City of Commerce, CA 90040



賓客服務專欄

服務可以具體化 管理兼顧法理情

沈其正先生

---台北力霸皇冠大飯店總經理

記得二十年前當我還是一個櫃台員的時候，主管常叮嚀囑咐我們：「你們的服務要好」、「你們一定要給客人好服務」。飯店內全體員工似乎只知道一定得提供給客人最好及物超所值的服務，但是什麼是最好？什麼是物超所值的服務呢？它既抽象又像喊口號。

民國八十三年，我進入力霸皇冠大飯店後，深深覺得力霸極需重新改變管理政策，需要為飯店量身打造出一套屬於自己的特色出來，於是考量了力霸的地理位置、飯店設備及大環境的趨勢，決定將力霸定位在商務飯店，並重新進行各項重大工程的裝修，在處於台北市多家五星級飯店強烈競爭對手中，如何展現自己的風格，吸引旅客上門是極待解決的問題。全球貝氏旅館集團向來以親切、熟悉、合理的價位為訴求，讓客人有物超所值的感受。既然將飯店定位為商務飯店，就該以客人的需求為主，而「時間」便是商務旅客最迫切需要的，所以飯店推出了免費送上班的服務，而且是一人一部Volvo轎車，只要客人在前晚與櫃台預訂時間，隔日飯店就會準時派車在大門口恭候客人，這種服務的確為客人節省了不少麻煩及時間，

亦為飯店帶來更多的商機，凸顯出飯店的特有風格，並在同業間建立起良好的口碑，目前無人能夠跟進。另外，為了加強商務的服務效率，我將沒有產值的客房的第三樓做了大幅改變。首創了全國唯一的全功能商務樓層，以最新的電腦科技、高效率的商務服務提供給顧客，而為了讓客人有被尊重的感受，更是細心地記錄每位客人的習性，只要客人下次再來，不論抽不抽煙，喜歡睡軟的床或是喜愛何種餐飲等，都會貼心地重視每位客人不同地需求。除此之外，客人來到飯店內的任何一個餐廳，對餐前的飲水服務人員都要問需要冰水或溫水而感到驚喜，這就是給客人多重選擇的服務。員工有了一套一切以客人為尊的服務方式。每個人也都清楚地感受到我們所提供出來的服務裡真正的精神是什麼，在良性循環下，消費者將是實際的受惠者。其實經營飯店的不二法門，不外乎高度的配合顧客所需，以客人為導向、以服務為首要、讓客人佔點小便宜。飯店管理首先必需針對每個部門制定標準作業程序，讓所有的員工知道自己該做些什麼工作，身為主管的人需要時時關心部屬，讓員工能夠適才適任，發揮最大的工作效益。以力霸四百名員工來說，如何貫徹紀律達到要求成為

百名員工來說，如何貫徹紀律達到要求成為一個艱鉅的任務，我不諱言以軍事化的訓練方式教育員工，當下達一個命令，不容許他人直接辯駁，先執行任務，待事後再檢討得失，以作為下次的範本。我的管理風格為：「飯店管理軍紀要嚴明，但是管理者又要像部隊長一樣關切部屬。」據國外的一份統計資料顯示：開發一位新客人要比留住一位老客人，多花上六倍的力氣。而目前我們的客人佔六成以上都是一再回來的老客人的比率來看，這正是我所謂以完美服務才能換來的「口碑」。為了貫徹這份理想，我制定了賞罰分明的獎懲制度。我在飯店裡的每一個營業場所，設置「旅客意見卡」，清清楚楚地掌握客人光臨飯店的感受，並以最快的速度，針對客人的誇贊或批評，親自回信給客人，再獎勵或處罰相關人員，讓員工重視客人對我們的工作成績的褒貶。

此外，我也用「四C哲學」來帶領我手上的一支生力軍。這「四C」分別Comfort, Convenience, Compressed Time以及Choice。如何讓原本安逸懶散的員工重拾服務的熱忱，再現生命力呢？我是以火車頭的原理帶動整個飯店，使火車從停擺到啟動至高速行駛，對此，我從最基本的餐飲部門著手，以精緻美味的點心帶動客人的口碑，再一個個部門的推動改進，而讓員工有參與感是第一要素，就是將飯店的利潤與員工分享；再者使員工有成就感，讓員工以工作為榮，讓其在工作中學到許多新事物，並非只是一味的付出，最後員工便自然而然的產生強烈的榮譽感，便盡其本份努力地工作，飯店的業績隨即蒸蒸日上。我本著「吾心信其可行，即使排山倒海的困難也一定要使其成功」的精神，來經營飯店進而使其轉虧為盈。其實我認為：飯店的工作除了專業訓練外，最重要是在服務過

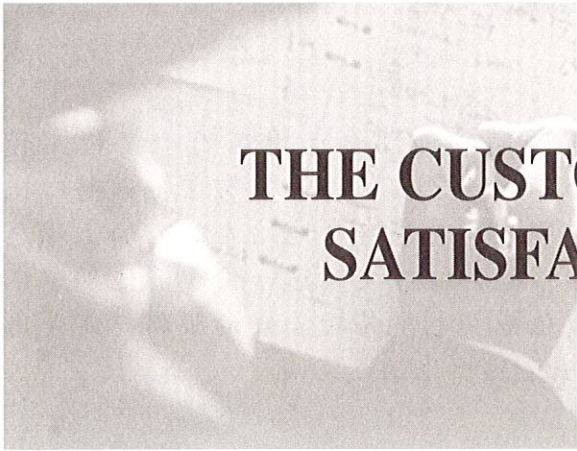
程中，隨時隨地問自己用不用心？投不投入？合不合理？我想，如果常常把握將心比心的原則，時時設身處地站在客人的立場思考，顧客絕對能感受到這一份與其他同業不同的價值感。也就是說：好的服務一定是用「心」去營造出來的。

作者簡介：

沈其正先生，浙江省吳興縣人，世界新聞學院、日本亞細亞大學畢業，歷任台北芝麻酒店櫃檯主任、環亞飯店前廳部副理、力霸飯店客房部協理、長榮旅館管理顧問公司營運室副理、台中長榮桂冠酒店籌備專業經理，現任力霸皇冠大飯店總經理一職，台北市觀光旅館商業同業公會第八屆常務理事及國立高雄餐旅管理專科學校專任講師。

沈總經理累積近二十年旅館服務經驗，除了紮實深厚的實務背景外，且不忘時時進修，致力追求更專業、先進的旅館管理方法與經營理念。在沈總經理工作生涯中，曾於民國八十一年榮獲美國旅館學會(American Hotel & Motel Association)頒發「客房部經理人」證書(Certified Rooms Division Executive)，民國八十三年通過國際假日連鎖系統亞太區總經理檢定(Holiday Inn Worldwide Asia Pacific General Manager Property Executive Training)，獲頒總經理執照，民國八十五年獲頒柯維領導中心教育機構「高效能領導人成功策略」證書，民國八十六年更是通過美國旅館學會最高等級「旅館管理者」(Certified Hotel Administrator，簡稱CHA)認證。其在飯店籌備、經營與管理上均具備獨到而深遠的見解。

力霸皇冠大飯店於民國八十一年五月四日加盟Holiday Inn國際假日旅館連鎖系統，並獲評定為最高等級之皇冠級(Crowne Plaza)。在沈總經理運籌帷幄及整合管理之下，住宿與餐飲業績每年皆在持續、穩定中成長；在業界亦力爭上游，深獲好評及肯定。民國八十四年在亞太地區十一家皇冠旅館經營品質管理評估中脫穎而出，獲得優等成績；同年十一月更獲經濟部與中華民國服務業品質發展協會聯合頒發之中華民國優良服務切業金質獎，沈總經理更因此獲李登輝總統召見。此外，力霸皇冠大飯店更於民國八十五年獲得交通部觀光局第一屆金質服務企業獎，為台北市唯一獲獎之國際觀光旅館。



THE CUSTOMER SATISFACTION REPORT

本刊編輯部

Each month, this report features news and information to help you focus on your customer satisfaction goals. In this edition, we feature an excerpt from a forthcoming book, *Finding the Profit in Customer Satisfaction* (NTC, 1998).

Using Power Vocabulary

Absolutely! My pleasure! I'd be happy to, Mr. Jones! Using the right words can make a sale or reassure a loyal customer. In fact, the overall customer experience is affected and often determined by conversations with employees.

What is Power Vocabulary?

Power vocabulary are key words or phrases that effectively deliver a message or feeling. Words portray who we are, the image of our company and immediately affect the customer experience.

Words not only affect thought but can also affect behavior. For example, descriptions of hotel restaurants should make the guest feel like trying the restaurant. At the Parc Fifty Five Hotel, "Our sports bar is a great place to enjoy yourself. We have micro-brews and beer on tap and food that makes you feel good like our homemade meatloaf and our tri-color chili nachos!"

What's in a name?

A good customer relationship begins with recognition. Everyone likes to be addressed by name and appreciates personal attention. Some hotels have introduced name recognition programs that emphasize repeating the guest's name frequently and maintaining eye contact. These programs consider ways to obtain a customer's name without having to ask (e.g., credit cards, luggage tags). Finding out a customer name and using it is not hard to do and makes a big impact.

Power words that create good feeling

- Welcome to...
- May I assist you?
- Of course!
- Please
- Certainly!
- I'd be happy to!
- My pleasure!
- Absolutely!
- Let me show you where it is!
- Have a wonderful day!
- Thank you!

Power words that sell rooms

- Beautiful/elegant/sophisticated
- Remarkable/exceptional
- Distinctly American
- Superior quality
- Generous comfort
- Affordable luxury

Power words to inspire confidence

in service

- Personal attention
- Careful attention to detail
- Pride in our work
- Reliable
- Exceptional
- Prompt service
- At your convenience
- Thank-you Mr. Jones, have a good evening. I

look forward to seeing you on your next trip to San Francisco.

Power Behavior

- Speak slowly and clearly
- Smile when you greet a customer in person or when answering the telephone
- Establish eye contact
- Avoid pointing out the direction. Escort the customer to his destination.

Power thoughts

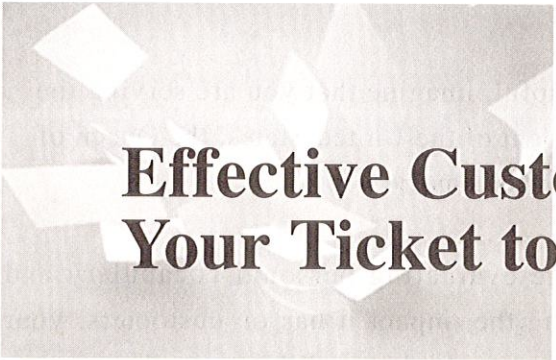
- Treat every customer as you would like to be treated
- Ask yourself "what does this person need and how can I provide it to the best of my ability?"

- If helpful, imagine that you are serving the President of the United States, the Queen of England or a movie star.

By re-evaluating personal vocabulary and assessing the impact it has on customers, your property can quickly and dramatically improve customer satisfaction.

(This column is a joint production of WCCS and CH&MA. WCCS produces THE PULSE, a subscription-based customer satisfaction measurement and tracking tool designed specifically for the lodging industry. We welcome your feedback to: Dr. Jonathan Barsky and Lenny Nash, WCCS, 415-296-7600.)





Effective Customer Service... Your Ticket to Increased Occupancy

by Connie Merritt-CLIA

One in three people is experiencing some sort of mental health disorder because of the stress of providing good customer service.

It costs five times as much to get a new customer as it does for an old or repeat customer. Learn how to keep those customers.

Sloan Management Review provided this outline of what customer service means when perceived by the customer: (1) Consistency in service (2) Eager to please attitude among the employees. Customers said nothing about making things perfect, nothing about having no mistakes, they said it is consistency and dependability and the "eager to please" attitude.

Now when you're faced with a difficult customer, you have three choices: You can change, accept, or leave. Change the difficult customer, work on delivery of customer service or you can leave.

Do You Conduct Regular "Service Audits?"

Have you called to make a reservation? Have you called to see how the phone is answered? To see if your machine is working, and there is a professional outgoing message on the machine, or

the secretarial service. Have you done that recently?

Do You Conduct Regular "Environmental Audits?"

How does your environment strike people? Have you had someone come in to do just a mystery shop of your "Curb-side appeal?" All this plays into the customers perception of what kind of service they're going to get before they even meet your or before they even use your facility. How do you appear away from your property? Are you involved in the community? Do people know you have that property? Make sure you've got that audit process going. You should conduct audits three times a year.

How many of you have money that you spend on marketing to let people know you're good? The amount that you might be willing to be spending, if you're conservative, is 6% of gross; moderate 10% of gross; really aggressive spend 12% of gross. Marketing plays into customer service because people have to know that you're good.

Write a Plan and Stick With it.

What does that mean? That means that you now have an excuse when someone comes to you and says, "We have a really good deal on this ad!"

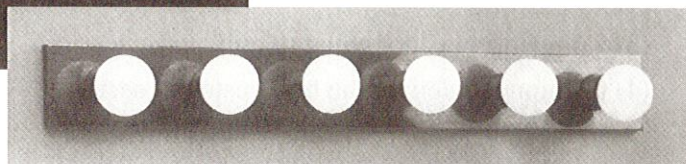
誼 豐 燈 飾

T O P • F A N C Y • L I G H T I N G



代理

• 歐洲 • 美國 •
• 義大利 • 加拿大 •
各國數百名廠
之經銷權



全部燈飾均有UL規格、合乎安全標準。

代理奧地利SWAROVSKI "STRASS"高級水晶燈飾。

獨家代理SCHONBEK各種水晶燈。代客訂製特大燈飾，服務同胞。

有各種水晶供您選擇比較，品質保證。

歡迎營造廠／設計裝潢公司水電工／公司行號／住家公寓批發供應。

家庭照明美術燈款式齊全。

二十餘年經驗，精工設計、製造。

洛城首家華人代理歐美水晶燈數家工廠，利潤直接分享顧客。

營業時間：(週日休息)

週一至週五 10:00AM-7:00PM

週六 10:00AM-6:00PM

(626)292-5640
工程請洽 **STEPHEN WANG**

1135-1137 S. SAN GABRIEL BLVD., SAN GABRIEL, CA 91776

Your response could be, "I make my decisions on my advertising and the percentage of gross I'll spend in February of each year - contact me in January." They now have the perception that you are not an easy mark and your money doesn't just dribble away. Customer service means the "bottom line."

Do You Know What Your PI or PO Costs?

PI=Per Inquiry and PO-Per Occupied stay. Do you know how much it costs you to advertise and run your facility per night, per person? You need to understand that.

Jay Levenson, the champion of marketers, says that fewer than 10% of new small businesses explore new ways to get the word out about themselves. Here are Jay Levenson's 10 reasons to continue to market:

- (1) The market is constantly changing.
- (2) People forget fast.
- (3) Competition is not going to quit.
- (4) Continue to deliver the best customer service to those who are providing you with word of mouth advertising, this will strengthen your own identity.
- (5) It is essential to your survival and growth to continue to market.
- (6) It is a way to hold on to old customers. If you hold on to the old customers you're not spending 5 times more to get that new one.
- (7) When you are marketing smartly, you're maintaining your own morale.
- (8) You have an advantage over your competitors who stop marketing.
- (9) Marketing allows your business to continue to operate.

- (10) When you spend money on marketing, it's money you can stand to lose.

"When you spend money on marketing, it's money you can stand to lose" and I know that sounds weird, but you have to understand that marketing is like those slot machines out there - you have to be able and willing to lose what you invest.

T. Scott Gross the guru in customer service, says that it takes four major points to deliver "positively outrageous service".

1. Be random and unexpected.

What can you do on your property that is random and unexpected? Can you just knock on the door and say, "Thought you might like some fresh baked cookies," not to everyone, just randomly.

2. Be out of proportion to the circumstance to deliver "positively outrageous service."

Tuesday nights at a restaurant are really slow, so randomly on Tuesday nights the owner rings the bell and announces that everyone's meal is free.

3. Invite the customer to play.

How can you be more playful, what would make your property more fun - the aroma of cookies baking? Clever T-shirts?

4. Create positive, compelling word of mouth.

How many times have you been done bad? How many people did you tell? How fast did you tell them? Turn it around so that your word of mouth is always positive.

Mutuality

You need to be seen away from your property; you need to have a charity; you need to be perceived as doing good while you're doing well.

Hook up with someone who is not like you, but maybe reaches the same customer base as you. Your natural ally would be a restaurant, maybe the corner 7-11. Think outside of the lines, who else could be a natural ally for you?

Geographical allies would be your corner gas station, laundry mat, corner market, real estate offices, etc. Place your brochures, maps and info. In their establishment.

The way to approach an ally is to emphasize that you can do something for them. You bring a customer base that they might not get on their own.

This is what I can do for you, this is how it works together and this is how I'll benefit.

Personal Contact

The best way to keep in touch is the in-person call. You have certain people that come back frequently, every once in a while surprise them, call and say, "Hi. How did our service strike you last time you were here?"

A Most Powerful Tool: "Thank You"

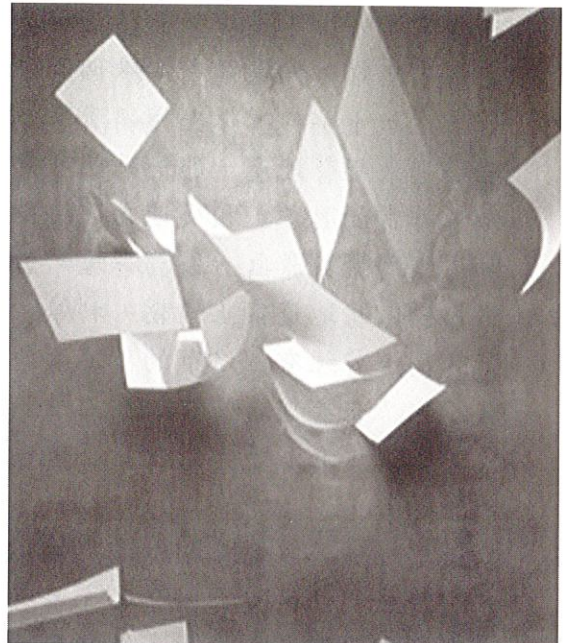
Eight possible ways and times to say "thank you":

- 1 Every time you do business.
- 2 When they compliment you or your property.
- 3 When they give you feedback.
- 4 When they try something new i.e. try a more expensive room.
- 5 When you get a referral from a customer send them a thank you note and a 10% off coupon.
- 6 When they have been patient or impatient.

7 When they've been prepared or they've made your job easier.

8 When they complain.

Connie Merritt, nicknamed "the Lion Tamer," speaks and writes on building your business through superior customer service. Connie was a keynote speaker at CLIA's convention '95 in Reno. For further information about the programs she offers, please call 800-909-0091 or write to her at P.O. Box 9075, Laguna Beach, CA 92677.



如何把房地產事業 做成功之淺見

姊妹會美南旅綜合會前會長李昭寬

首 先讓我來談談房地產經營的五個要點：

一、地點。我們都知道，經營房地產有三個不可或缺的條件，那就是「地點，地點和地點」言下之意我們已得悉地點之好壞不只是決定了這筆房地產交易上的價值。一個好的地點甚至於已經決定了這樁房地產轉售上獲利和經營期間的利益成敗關鍵之所在。

二、時機。有如時勢造英雄一般，買與賣不動產的時間也是決定這一宗生意的成功與否。適當的良機拿捏得宜，無疑地您會是個全勝的將軍，否則經營會非常辛苦，不止徒勞而無獲，更甚者血本無歸，傾家蕩產。舉個例子，如果在八十年代，休士頓經濟蕭條之際，您來經營地產，那後果是可想而知，非常的困難。相反地在同時期的加州經濟繁榮景氣，蓬勃輝煌。當時洛杉磯做房地產不止輕鬆，利厚，買低賣高，曾經有個洛市的房地產商對我說，「只要您隨便投一顆石子，它落下來時，有多遠，您都買下來也是穩賺的。」

三、知識與經驗。房地產的知識與經驗也是這行業成功的重要因素之一。有了豐富的知識與經驗的人，做起房地產來就會比其他人的輕鬆，獲利也會比別人快得多。譬如說，如果您對都市的

區域劃分和建築法規有清楚的瞭解，或如果能有效運用資金與貸款的比例，或貸款的來源等等，以至於如何能最有效的運用該不動產的方法，這些都是要靠有豐富房地產知識與經驗的人才會成功。

四、資本。這是所有生意最基本的必需品。資本不管多少，只要經營得當，小本就會漸漸變大本，最擔心的就是無本，儘管您有多大的知識和能力，無本就做不起生意來。所以請記住，能節省下來的每一元就是多一元的生意資本。

五、恆心和毅力。俗言「世上無不勞而獲」，語意真切，縱有天大的抱負與理想，若是不知努力持之以恆，沒有堅定的毅力到頭來還是半事無成，徒勞無功。反之有恆地努力向前做，那怕是履經挫折，亦當是愈挫愈勇，時機成熟水到渠成，「失敗為成功之母」，恆心和毅力，化理想為事實，萬丈高樓平地起，何事不可為呢？日後的成就就更是無可限量。

以上五點是本人對房地產經驗的淺見。人的一生苦短，不要固步自封，須奮起加上以上五個要素，成功是指日可待，祝您幸運！

作者簡介：

作者李昭寬購買經營管理地產二十餘年為一理論家實際之旅館實業投資家。現經營數家旅館，現任美南銀行首任董事長。

華美電子鎖公司

Royal Electronic Lock & Supply, Inc.

1538 E. Lincoln Ave., Anaheim, CA 92805

◎電腦鎖安裝

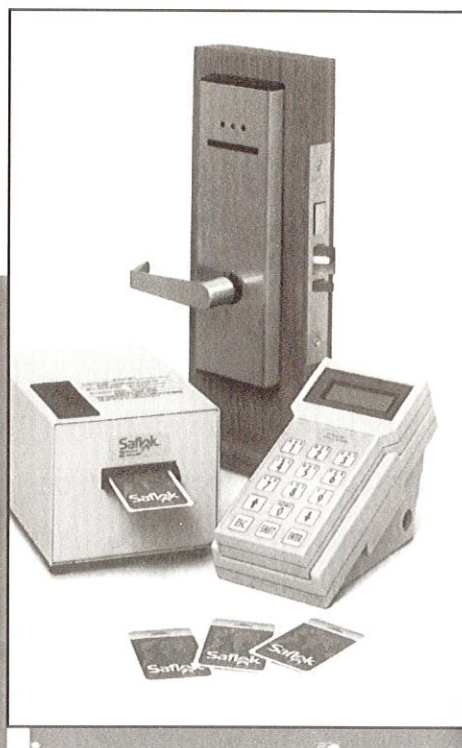
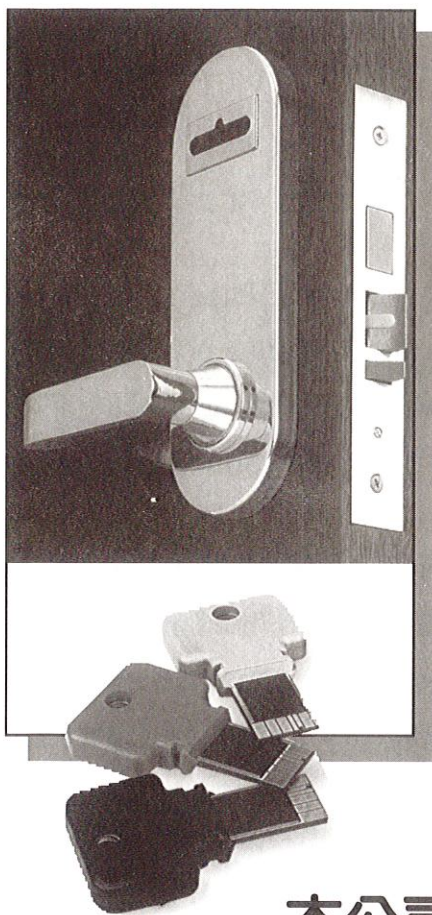
◎新鎖批發

◎保險櫃出售

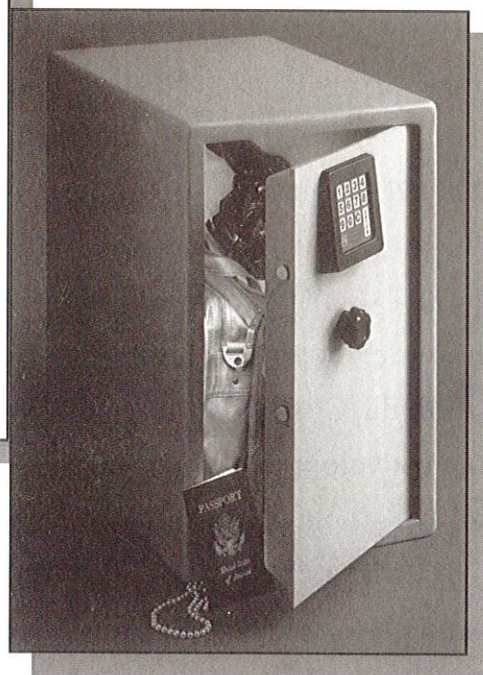
本公司獨家代理SAFLOCK LOCK

電腦鎖及Micro Card Lock

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



一流的服務
優惠的價格



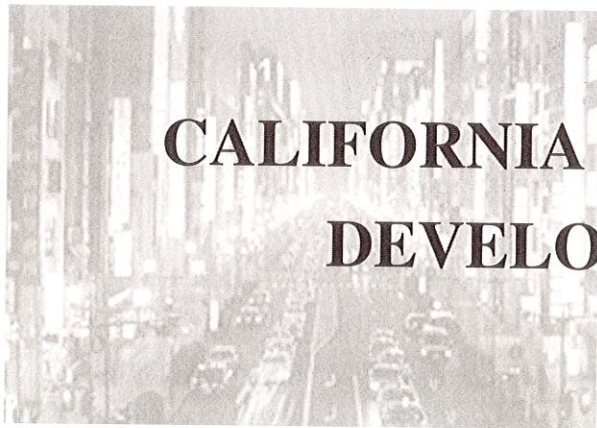
本公司安裝各聯鎖品牌指定用鎖

TEL: (714) 635-6888

鄭春暉

TEL: (714) 491-1000

本公司並備有旅館專用鎖出售，歡迎來電洽詢



CALIFORNIA NEW HOTEL DEVELOPMENT MARKET

In California, Orange County tops total hotel rooms planned (totaling 8,555 rooms), but stands second behind Los Angeles in number of hotel projects underway, with 39 projects.

Other Orange County projects planned but not yet submitted for approval will push that total near the 10,000-room mark. Los Angeles has 47 hotel projects under development, totaling 8,165 rooms. Alameda County is the third busiest in hotel development with 30 projects, while San Diego ranks fourth with 28 projects.

Marriott Hotels and its affiliated brands (Residence Inn and Courtyard by Marriott) leads the number of new developments in California, with 28 projects either under construction or in the planning stages. Ft. Lauderdale, Florida-based Extended Stay of America has 26 new projects underway

By Wilson Wang, Atlas Hospitality Group

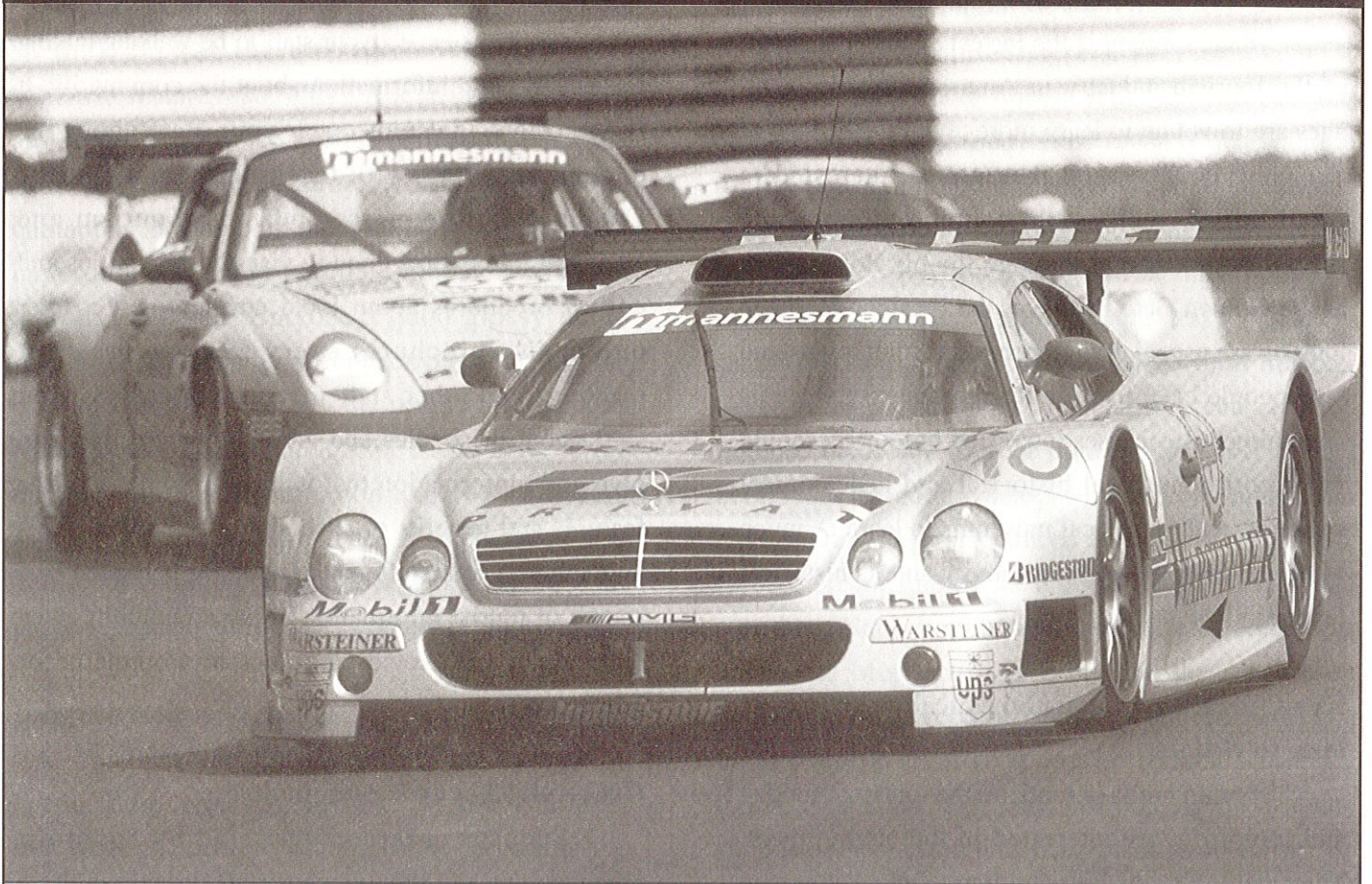
Orange County will be home to three of the largest 10 projects in the state. These include the 750-room Grand California Hotel at Disney's California Adventure in Anaheim, a 600-room timeshare development by Marriott Vacation Club at Newport Coast.

Los Angeles and San Diego each have two projects on the drawing board among the ten in the state; others are located in Riverside, San Francisco and El Dorado Counties.

Southern California leads Northern California in the number of new hotel rooms planned or under construction as of the end of August by a count of 25,598 versus 19,291. The total number of projects encompassing those rooms, however, is greater in Northern California, 178 versus 154 in Southern California.

朋馳汽車

CAPITAL AUTO



修理廠

精修

BENZ, BMW, VOLVO

626-286-6212

850 S. SAN GABRIEL BLVD.,
SAN GABRIEL, CA 91776

- 各種保養 • TUNE UP
- 撥傳動器及其它零件引擎翻修
- 剎車• 輪胎檢修和安全檢查

板金噴漆廠

626-279-2688

9559 E. VALLEY BLVD.,
EL MONTE, CA 91731

本廠擁有經驗豐富的技師，
精修各種車型，先進的電腦
配漆設備，
南加最大五萬呎廠房，
價錢最合理公道

精辦保險公司索賠

噴漆永久保用，

100%恢復原廠規格

免費估價及拖車服務

Nothing could be further from the truth. Every business needs a marketing and promotion plan, on paper, and it is more important than an operating budget! Begin with a large calendar. Write in all of the local festivals and special promotions for the community sponsored by the Chamber of Commerce or local non-profit groups. Consider the potential of each activity for attracting out-of-town visitors. Add the holidays that are likely to attract out-of-town visitors. Focus your attention on those activities and holidays most likely to provide you with lodging or restaurant guests. Plan special public relations, advertising and merchandising activities for each of these events. Schedule when the preparation for each of your marketing activities must begin and when you will kick off each campaign for customers. If you miss your own deadline, forget it and move on. Don't waste time catching up. You've already missed the opportunity. Keep looking forward and planning new strategies that will communicate you are an unusually good place to stay or eat and worth trying because of that distinctive difference.

Change your promotions often.

Change meets seasonal and theme needs, and sameness kills staff enthusiasm about the marketing efforts. Involve your staff in thinking up creative promotional strategies. Keep your costs low by maximizing your free public relations activities. Connect to the themes of local festivals, sites, attractions, concerts, and other activities that attract out-of-town guests. Avoid investing in theme merchandise that, if not sold, will be of little or no value after the event passes. If you sell books, have some attractive glossy labels printed for special events. In most case, a quantity of 500 will be

sufficient. When you sell a book or other impulse item that is not directly connected with the theme activity that's going on at the time, place the sticker on the book cover or other product at the point of sale. Keep it simple, such as the theme logo for the event and the words, "Napa Valley Wine Festival, 1998." Suddenly, your year-around generic item became a memento of the festival.

Focus attention on the children.

Tourists bring their kids want souvenirs and special treatment, or the adults left the children home and need to take or send them something from the trip. Think about what you can do to emphasize the importance of the children. In the guest services packet in your room, include post cards designed for children. Offer to stamp and mail them from the desk at no charge (20¢ will not hurt your bottom line). Have children's game books at the front desk. Give them to parents when they check in with their kids. Always provide children's menu items in your restaurant. Two mainstays are spaghetti and peanut butter sandwiches. Provide milk with colorful straws. Kids bring parents back. Provide safe toys for the pool. If your pool is unattended, check out pool baskets with toys from the front desk. It's extra trouble, but it's worth the trouble if you want to build strong repeat business.

Talk with your guest.

Most hotels treat guests as if they were non-people. The check-in and check-out scenarios are so memorized that the staff treats guests impersonally, just like the last thousand who have filled out a registration card, allowed their credit card to be imprinted, designated smoking or nonsmoking, requested a wake-up call, and been sent off to some

room down a long corridor. This may work with tired business guests, but to be successful with tourists, you must talk with them. Ask them where they are from, what they have done on their vacation that was fun, where they're headed next, if they've ever been in the area before, and if they'd like some ideas of places to eat or sites to see.

Listen actively, and respond in ways that show interest in the guests as unique people with their own unique agenda for a vacation. Share some of your own experiences and tell them what you really enjoy doing right in your own area. Make sure you know their names and they know your name. Speak to them by name each time you see them during their stay. By the time they leave, you will have won them as repeat guests and they will recommend your hotel or restaurant to everyone they tell about their vacation.

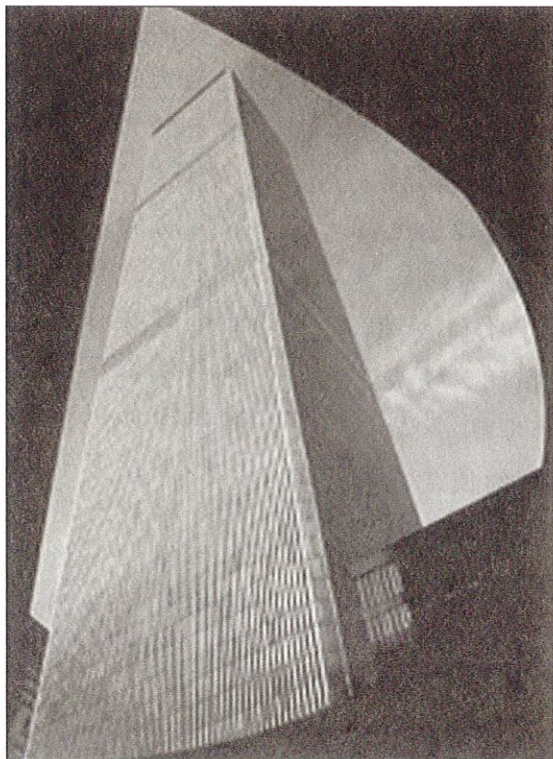
Train your staff to never act indifferently.

There is nothing that kills a hospitality experience as quickly as perceived indifference. Anything a guest asks for should be "no problem" to a true hospitality operator. Marketing and promotion of a business does not hinge around the advertising campaigns-it hinges on the customer service provided by the staff. That is the single most important ingredient of a successful hospitality

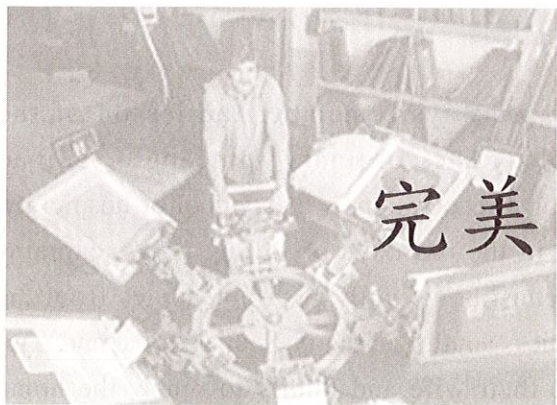
business. Always remember the lesson of the pineapple. The ordinary pineapple gained international recognition as the symbol of hospitality, because in the old days of sailing ships, captains would return home with fresh pineapples from the West Indies, South Pacific, or South Africa, and after going to their wife and family to renew the home

fires, they would place a pineapple on their fence post as an invitation to neighbors to come over and learn about the voyage and enjoy the fruits and specialties brought back from the trip. This form of hospitality is the heart and soul of our business and our industry. Teach your staff to enjoy extending hospitality to every guest, especially tourists, many of whom have scrimped and saved all year for a vacation, an experience that they will cherish and remember for years to come. Make sure your staff does their part to make these

memories positive and special. This is the essence of hospitality, without which all of the marketing, advertising, and public relations will be a total waste.



本刊園地公開，歡迎投稿，來稿本刊
有刪改權，不願刪改請註明。



完美的賺錢機器

理事李秉信

筆者十餘年前就讀工學院甫上熱力學的第一堂課時，熱力學教授便教導我們，在熱力學的理論上有一種完美的作工機器，它能將輸入的能量百分之百的轉換成「作工能」而沒有任何的損耗，在理論上稱之「完美的作工機器」。而在現實的世界裡，由於各式各樣的作工機器「作工效率」不盡理想，而造成無謂的能量損耗，變成了「只會吃飼料，不會生雞蛋的老母雞」。我們熱力工程師最大責任及最重要目的便是設計一台「完美的作工機器」，俾使機器在最少損耗的前提下，生產出最大的能量，以趨「完美作工效率」的境界。

往後數十年的因緣際會使得筆者不再致力於工程的領域，但熱力學理論上可以製作「完美作工機器」的理想，卻深深埋藏在我的心裡。尤其置身於旅館經營的領域，筆者常常晝思夜想，如何將有限的收入，扣除最有效率的運作和最低成本的開銷，以創造出最大的利潤，不亦是一台「完美的賺錢機器」嗎？

一個中型旅館的經營不下於一台機器的運作，它至少包括了市場開發的部門、旅館業務的營運部門及會計部門，而旅館業務的營運部門不又可細分為：前臺管理部門、清掃房間部門、維護修理部門及顧客服務部門。旅館業主或旅館經營者猶如這台機器的設計工程師，如何居中協調，配合出一個最

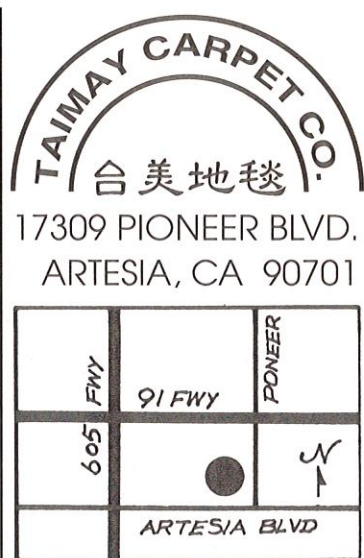
完美的團隊組合，降低成本減少開銷，並創造最大的利潤，是我們旅館經營者夢寐以求，努力開發的方向。市場開發部門是我們「賺錢機器」賴以維持的命脈，也是這台機器最容易淪於浪費金錢的部門。市場開發的效果不是立竿見影或一蹴而成的。須日積月累的每日在作方能生生不息的產生客源。也正因為效果不是立即可見，往往使我們投入經費無法加以有效的控制，也容易超出預算。因此只作有效的市場開發是控制經費的好方法，諸如一定會產生效果的廣告，像AAA汽車俱樂部、折價券、半價會員卡、國際網際網路也是一個經濟實惠的市場開發工具，如果你的旅館有連鎖名字，訂房中心的展示也是非常的重要。讓每一個訂房專員都能對你的旅館瞭若指掌，一定對旅館的業績大有助益。若經費許可，請一個銷售經理來負責是比較專業的作法，但須對其工作狀況須有相當控制，否則他日跳槽必對自己旅館的市場造成相當的衝擊。訓練前臺分擔銷售的工作是一個比較有創意且節省經費的作法，但須經營者投入相當的精力加以訓練。市場經營是一個相當靈活具有挑戰性的部門，端視經營者的智慧及理念而有所不同。市場經營是關係收入的最重要因素，寧可每天少量在作，也不能一天不作，否則入不敷出，更不用談創造利潤了。

業務營運部門是關係旅館賺不賺錢的最

喜瑞都/ CERRITOS

台美地毯

裝潢設計：無縫
地磚・磁磚・窗簾・
百葉窗・品質保證・
服務迅速・免費估
價・物美價廉



窗簾

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

(562)924-8886/924-7077

Fax: (562)924-6345

不脫毛

防靜電

防污垢

設計
精美

※尺寸誠實 ※價格公道

※施工精細 ※售後服務

專精旅館地毯、窗簾

室內裝潢設計 窗簾及百葉窗

免費
估價

重要部門，因為旅館能賣給客人的產品是房間品質及顧客的服務，產品的優劣完全掌握在櫃檯的訓練及房間清掃的完美與否，此外前臺在電話訂房技巧上的掌握，更悠關業績的多寡。畢竟，回答電話的禮節及聲音是一個在詢價客人對這旅館的第一印象，若是客人的感覺不好，可能下來的生意也都別談了；此外一個容易使用且高效率的經營軟體系統是完全掌握經營的關鍵因素。尤其在旺季訂房存量的控制、靈活的價錢調整及每日營收現金及信用卡的進帳，均須仰賴電腦掌控方能一切井然有序。

此外，在每天房間品質的控制上更須經營者多花心思。想想客人在一個陌生的環境裡待上十幾個小時，一定會對你的旅館房間觀察有加，若見房間環境一塵不染，一定會留下深刻的印象，加深他下次再回來訂房的動機。若是整個房間都充滿了問題，你想如果你是他，你會再回來嗎？此外，如何最有效的控制每日供應品的供量，並節省各項開銷，均有賴這個經營團隊的整體配合，務必使我們的這台機器隨時都能生產出優質有保證的產品，日子久了變成人人都有信心的老牌子，生意想要不好也都很難。

會計部門，在我個人認為，是量測這整台機器是不是在作最有效運轉的最佳指標，也是對於這台機器作長程計劃決策時，必須思考的因素。所謂數字會說話，一份報表擺出來，毋須經營者加以解釋什麼，營運的分數自然寫在一個接一個會計科目裡。仔細研究一份精確的會計報表，決策者必然知道自已的賺錢機器在何處出了問題，須作如何的修改。此外，帳面上的進帳及實際掌握在手上的現金是否配合，誤差的原因何在，也是營運者須加以注意的重點。尤其，若是旅館交由經營公司經營或是須兼顧幾宗物業，無

法每個旅館投入太多精力的業主，則會計帳掌握更是重要，華資業主往往在會計帳管理上沒有那麼的嚴格，其實，若多花些心血下去瞭解自己旅館各部門所產生的數字，往往會有令人意料不到的收穫。

決定一個旅館是否賺錢的因素很多，除了筆者上述所提的各項內部管理因素之外，地點的好壞是先天決定這台機器能賺多少上限的最重要因素。一個擁有絕佳地點的旅館，除了先天擁有別人羨慕不已源源不斷的客源，更可賣出令人吃驚的高房價，若業主在施予嚴格有序的內部管理，則必有驚人的業驚表現。如同資賦優異的孩子經由父母悉心的培養，將來必有傲人的傑出表現。而地點和房價不怎麼理想的旅館(如同筆者的旅館)，只有藉由後天的努力，如加入聯鎖、控制開銷、加強管理、努力致力於開發市場及精確的控制成本，方能在競爭如此激烈的市場中，建立一個先天不足，全賴後天努力的賺錢機器。一個「理想賺錢機器」的最高理想境界乃是「業主最少的操心，而能獲取最大的利潤」。筆者個人認為，唯有經由建立一個嚴密完美的作業系統，知人善用，充分授權，對待員工如同對待自己的合夥人，藉由合理獎勵制度建立員工對待工作的認同感，再加上先天的地點不要太差，相信，假以時日，一個令業主可以高枕無憂，不須花太多心思去操煩的「完美賺錢機器」必將出現。

每一個物業在每一個地點均有不同的先天環境，全賴業主的智慧和經驗加以截長補點，方能在競爭激烈的市場下屹立不搖。如果再加上後天努力的修改制度，增加營運效率，創造業績，相信必能使自己旅館成為名副其實的「完美賺錢機器」，那將是所有旅館業主的夢想，也是筆者的夢想，讓我們一起在創造「完美賺錢機器」的理想上共勉之。

VICOMPTEL

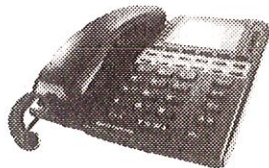
Computer & Telecommunication Inc.

華人總代理

美加電訊公司



JMC



**Panasonic
DBS**



XDP
Extra Device Port



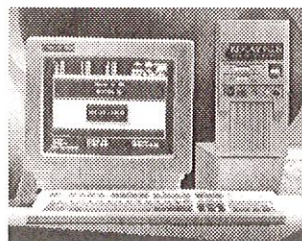
MITEL®



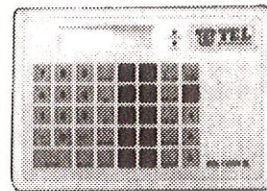
CCTV



TOSHIBA



ACTIVE VOICE



**CALL ACCOUNTING
SYSTEM**

十五年專業技術經驗・專門解決各種系統上疑難雜症

專精：

- ・ 商用電話（2線至672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／旅館／公司行號／住宅
- ・ 舊系統
- ・ 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！

EVA AIR、長榮海運、新義旅行社、Sheraton/Hilton/Holiday Inn
永和超級市場、Trust銀行、統一企業、CMD Technology、21世紀地產

800-322-6591

南加：

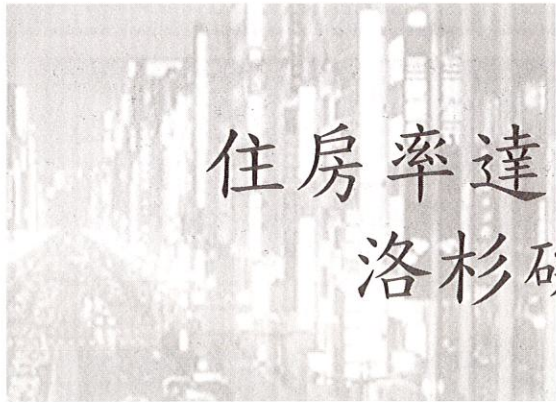
2311 N. Durfee Ave.
El Monte, ca 91732

灣區：

43190 Christy Street.
Fremont, CA 94538

626-442-9929

510-252-9688



住房率達十年來最高峰

洛杉磯旅館業大肆整建

本刊編輯部

為因應洛杉磯旅館住房率達到十年來的最高峰，整個洛杉磯地區，已有大筆資金投注在興建新的旅館上，其他旅館業者也撥款整修門面或重新建造。

凱悅公司(Hyatt)最近在瓦倫夏市開了一家有一百四十四間客房、西班牙式的旅館，這是洛杉磯地區一九九二年Inter-Continental旅館落成以來第一家提供全套服務的新旅館，有一百四十間客房的La Quinta Valencia和有一百二十間客房的Extended Stay America Valencia訂明年春季開幕。在聖塔蒙尼卡市，有一百七十五間客房的La Merigot也訂明年開張。附近的豪華大酒店Casa Del Mar公元兩千年開張。一百五十間客房的Homestead Village El Segundo 今年秋季亮相。Homestead Village Torrence訂明年初開張，有一百七十五間客房。Extended Stay America和Beach House Hennose都在最近開業，前者有客房一百七十間，後者有六十間。

在巴沙迪那市最著名的飲食和採購區內，美麗華國際公司興建了造價四千五百萬元的旅館和零售店綜合商場，包括有兩百間客房的Renaissance Hotel，公元兩千年竣工。離巴沙迪那老城不遠，美麗華旗

下另有一家三百間客房的Courtyard旅館，訂明年開業；有九十七間客房的Homestead Village Pasadena則訂明年開業。Ritz-Carlen, Huntington Hotel以兩百萬元裝修，最近完工，包括一間世界級的三溫暖和健身中心。鄰近的亞凱迪亞市準備興建有一百二十五間客房的Hilton Garden Inn和八十五間客房的Marriott Fairfield Inn，有一百二十二間客房的Homestead Village Manrovia已於今年五月開張。

在長提市，Boutique on Premenade訂2001年開張，全部套房一百六十間，同年開張的Marriott有客房四百三十間，位於長提大會堂附近。今年初開張的Extended Stay America有客房一百二十八間，在機場附近，訂明年二月開張。洛杉磯機場的Sheraton Gateway旅館最近以一千五百萬元整修，洛杉磯機場的Marriott也整修了客房和舞廳。

Ommi LA Hotel & Gentro完成了一千萬元的整修工程，包括重建兩家餐館。在新建的加州科學中心和南加大附近，Redisson Hotel以四百萬元作內外裝修，其餐館和會議廳也要重新打造。

汎美地毯 United Sources

年終大清倉

永不沾污地毯

每碼僅售



1月15日 99年前有效

..... 詳情請洽 1-800-834-6663

■ 地毯代工、壁紙代工

■ Tile Special 每呎 \$1.50

汎美地毯 United Sources

3980 E. VALLEY BLVD., #E

WALNUT, CA 91789

財產計劃

省稅・省錢・省心

唐本秋會計師

贈與和遺產的認識

非居民與居民的稅法異同

財產轉移稅的申報及信託的實用

華人有勤儉的美德，當打完人生那美好的一仗時，大半輩子所積蓄的財富都希望能順利的交給下一代。因此對產權的轉移和如何節省遺產稅，便是當事人生前所應有的考慮。本文特別就贈與、遺產、產權的型態、生前信託、人壽保險、稅法對非居民之規定及其他有關稅務等方面，提供說明，增加社會大眾對財產計劃(ESTATE PLANNING)的認識。

財產總值的計算

個人的財產應按現時所有資產的市價，而非最初買價來計算，包括了銀行存款、股票、債券、自宅、其他動產或不動產可能的增值、人壽保險金、生前的非免稅贈與，便是未來遺產的總值(GROSS ESTATE)。對非居民而言，只有在美國境內的財產，才受美國的管制。但是在美國的銀行存款及保險金等卻不視為境內財產。不要低估了自己的財富，儘管每人財富多寡不同，卻都能受惠於財產計劃。

贈與(Gift)和遺產(Estate)的認識

每人每年可以免稅贈與每人一萬元(一九九九年九月起，免稅贈與將按物價指數以滿一千元為調整單位)，所以如有一百位親友，每年可送出一百萬元，而不必申報贈與稅。給慈善機構的捐贈、或替他人付學費、醫療費包括醫療保險費，而直接支付給學校或醫療單位的支出，全免贈與稅，也無金額的限制。超出上項的贈與，便須申報贈與稅。自贈與日起，贈與資產所產生的收益及日後增值部份，全歸受贈人。所以贈與往往可減低贈與人的所得稅及將來的遺產總值。但若贈給未滿十四歲的子女，超過一千三百元的投資收入，須採用父母的高稅率，就是所謂的Kiddie Tax。

贈與跟遺產其實是同一件事情，前者是生前的財產轉移，後者則是發生於死後。兩者皆適用同一累進稅率；從18%到55%。應課稅之遺產超過一千萬美元，則有5%的附加稅，直到較低的累進稅率部份和抵稅額完全抵消為止，也就是說在一千萬元至兩千一百零四萬元的稅率60%，超過的部份便是單一稅率55%。兩者共同分享六十萬元的免稅部份(一九九八年九月起，免稅部份為六十二萬五千元，此後將逐年增加，二零零六年，免

稅額將達一百萬元)。受贈人的成本，是以贈與人的成本為成本。繼承人的繼承財產成本，通常是以被繼承人去世當日的市價為成本，這是贈與和遺產的主要差別。贈與稅報稅日期與所得稅相同，遺產稅則須於去世後九個月內申報。兩者也都可申請延期報稅。

例一、李先生年近六十，財產近千萬元，且仍有上漲的趨勢，如採贈與，可轉移有增值性的財產給所得稅率較低的子孫，不僅可以減少李先生的所得稅，還可

以降低遺產總值，進而減少遺產稅的可能。

例二、老太太的唯一不動產市價四十萬元，十五年前買價兩萬元，財產總值低於六十萬元，無遺產稅的顧慮。子女如以遺產方式取得此一不動產，是以老太太去世當日的市價四十萬元為成本。如是生前贈與，子女的成本便只有兩萬元。顯而易見，此例便以遺產方式轉移較為有利，可以節省子女將來出售這份不動產的所得稅。

贈與及遺產稅表

應課稅金額			稅金及稅率		
\$10,000 以下			18%		
\$10,001	至	\$20,000	\$1,800	加上超過	\$10,000 部份之20%
\$20,001	至	\$40,000	\$3,800	加上超過	\$20,000 部份之22%
\$40,001	至	\$60,000	\$8,200	加上超過	\$40,000 部份之24%
\$60,001	至	\$80,000	\$13,000	加上超過	\$60,000 部份之26%
\$80,001	至	\$100,000	\$18,200	加上超過	\$80,000 部份之28%
\$100,001	至	\$150,000	\$23,800	加上超過	\$100,000 部份之30%
\$150,001	至	\$250,000	\$38,800	加上超過	\$150,000 部份之32%
\$250,001	至	\$500,000	\$70,800	加上超過	\$250,000 部份之34%
\$500,001	至	\$750,000	\$155,800	加上超過	\$500,000 部份之37%
\$750,001	至	\$1,000,000	\$248,300	加上超過	\$750,000 部份之39%
\$1,000,001	至	\$1,250,000	\$345,800	加上超過	\$1,000,000 部份之41%
\$1,250,001	至	\$1,500,000	\$448,300	加上超過	\$1,250,000 部份之43%
\$1,500,001	至	\$2,000,000	\$555,800	加上超過	\$1,500,000 部份之45%
\$1,750,001	至	\$2,500,000	\$780,800	加上超過	\$2,000,000 部份之49%
\$2,500,001	至	\$3,000,000	\$1,025,800	加上超過	\$2,500,000 部份之53%
\$3,000,000	以上		\$1,290,800	加上超過	\$3,000,000 部份之55%

綜合抵稅額(Unified Credit)

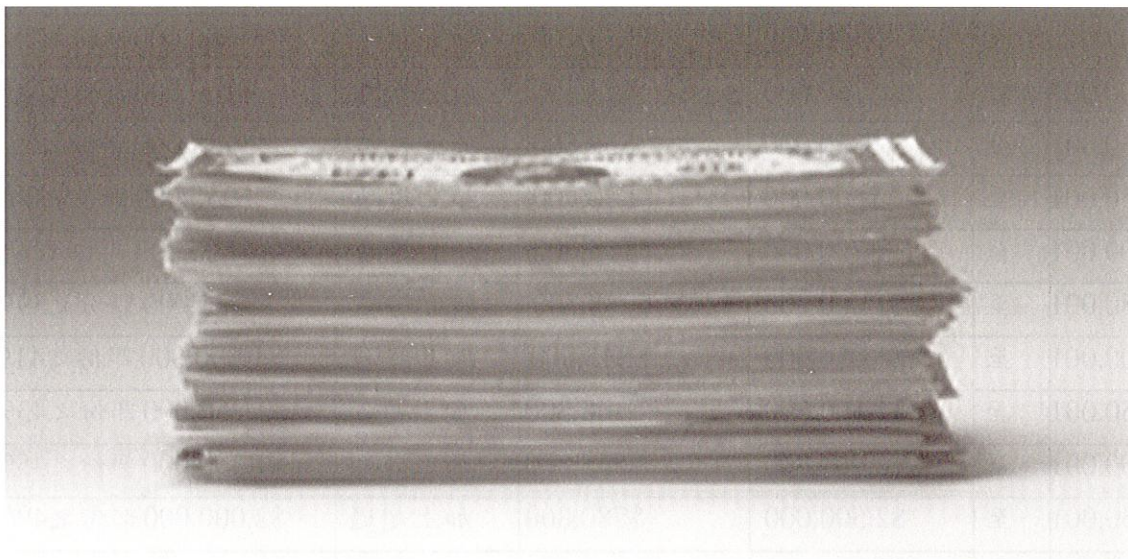
每人一生不論是經由贈與(超出每人一萬元免稅部份)、遺產或兩者混合，可享受\$192,800元抵稅額，即一般所了解的財產轉移總值六十萬元(一九九八年為六十二萬五千元，此後將逐年增加，最高將調升到一百萬元)部份免稅。所以一般財產計劃都先將六十萬元的財產轉移給子孫，或成立所謂的Exemption-Equivalent或bypass Trust，由受託人來管理，等子孫成年後再完成轉移。非居民在美國境內的遺產，只有六萬元的部份免稅。

婚姻扣減額(Marital Deduction)

夫妻之間的財產轉移全部免稅。但對非公民的配偶生前贈與，每年限十萬元。遺產轉移如未亡配偶非美國公民，必須設

立合格的國內信託(Qualified Domestic Trust)即至少有一位受託人(Trustee)必須為美國公民或美國公司，然後可享受無限制的婚姻扣減額。先去世的配偶，利用婚姻扣減額可延後遺產稅至未亡配偶去世時才一併計算。必須要有周詳的計劃，否則過度的使用婚姻扣減額，會是一個代價很高的錯誤。另外稅法也有寬大的一面，規定先去世的配偶可指定未亡配偶以外的人為最終遺產繼承人，但未亡人在有生之年享有遺產所生的收入，則仍能適用婚姻扣減額的優惠。

QTIP (Qualified Terminable Interest Property) Trust設立之目的即在此。因為遺產若留給未亡配偶，等於放棄了指定繼承人的權利，設立QTIP Trust可保證去世人的意願不會被改變。



We Understand and We Care

老人保險計劃

MEDICARE SENIOR PLAN

加州政府健保計劃

MEDI-CAL MANAGED CARE

健康家庭保健計劃

HEALTHY FAMILIES PROGRAM

母親嬰兒保險計劃

AIM/CALIFORNIA KIDS

個人、家庭、團體計劃

HMO/COMMERCIAL PLANS

服務亞裔—最大的醫療網 加聯醫療網

最大—才能提供健全科系的醫生群

最大—才能提供設備齊全的醫院

最大—才能提供更健全的制度

服務亞裔最大的醫療網—加聯醫療網，集中最多的醫生、醫院，及最好的制度、服務，並為HMO的會員，提供最優質的醫療服務，得到及時與最恰當的診治!!

加聯醫療網提供給您最大的幫助:

1. 600多位可信賴的醫生可供選擇
2. 無論怎麼轉診，都能轉到滿意的醫生
3. 轉診速度快、不用等
4. 簽約醫院最多，可在住家附近就診
5. 年長者專車接送
6. 與您說相同的語言

還有更多更多—現在加入加聯醫療網，
您就擁有HMO會員中至高的禮遇!!

與加聯簽約的醫院

● CONTRACTED HOSPITALS

Alhambra Hospital 仁愛醫院
Arcadia Methodist Hospital 美以美醫院
Bellwood General Hospital
Beverly Hospital 貝華利醫院
Garfield Medical Center 嘉惠爾醫院
Glendale Memorial Hospital
Good Samaritan Hospital
Greater El Monte Community Hospital 宏恩醫院
Huntington Memorial Hospital 杭廷頓醫院
Little Company of Mary Hospital
Monterey Park Hospital 蒙特利醫院
Pacific Alliance Medical Center 協和醫院
San Gabriel Valley Medical Center 聖蓋博醫院
St. Luke's Hospital
Whittier Hospital Medical Center

Physicians may vary depending on health plans or products

與加聯簽約的健康保險公司

● CONTRACTED HEALTH PLANS

Aetna US Healthcare
BPS Health Plan
Blue Cross/CaliforniaCare 藍十字
Blue Shield/CareAmerica 藍盾
Care 1st Health Plan
Chinese Community Health Plan 華人保健計劃
Health Net
HealthMAX America
Maxicare
PacifiCare
Private Healthcare System
Prudential Healthcare 普天壽健康保險
SCAN/Smartcare
UHP Healthcare
UNITEDhealthcare

了解
和
關
懷
您


Allied Physicians
加聯醫療網

We Understand & We Care

(888)282-2116 (626)282-2116





年終幾項省稅建議

蔡宗勳會計師

又接近一年的尾聲，納稅人應趁此檢視一下自今年的稅貢，年終之前仍有充分的時間亡羊補牢，作出省稅計劃，且很多省稅方法就是在年終才需要作的，千萬不要將牢，作出省稅計劃，且很多省稅方法就是在年終才需要作的，千萬不要將辛苦賺來的血汗錢，一半送給美國政府。以下是年終幾項省稅建議：

(A) 考慮自己的年度收入及費用，並且與稅率表作一比較，看看自己要付多少稅？屬於那一個稅率。省稅的策略是儘量將今年的收入推遲到明年，以達到延緩付稅的好處。或者是將收入提前或推遲到所得較少的一年，以達到降低稅率和省稅的好處。

可用的方法如(1)將可以延後收取的獎金或應收帳款延後收取；(2)年底前不再賣出賺錢的股票、地產或資本財；(3)自僱業者可以在年底前大量出貨而等到明年年初再收取貨款；(4)如果納稅人正在賣房子且房子將有利得時，可將買賣交易做成一種分期付款的銷售。如此房主將可就今年收到的利得部份付稅，可遞延其他的利得到往後幾年；(5)有資格可以領取退休金的納稅人也可以延後領

取，避免一次領取；(6)在股息分配前就賣掉共同基金投資，以使屬於普通收入的利息或股利轉為資本利得(最高稅率為28%)而可以省掉不少稅金。

(B) 年終省稅計劃的第二步是詳細分析個人寬減額及標準(或列舉)扣除額等。省稅的策略是：

利用提前付費或延後付費的方式來達到充分享受扣除額的目的進而降低應付稅金，達到省稅目的。可用的方法如(1)提前在12月31日預付明年四月之第二期不動產地稅；(2)在12月31日預付明年一月之銀行貸款以增加利息支出；(3)在12月31日預付州政府的個人所得稅；(4)將可以控制的醫療費用(如牙齒醫療)集中在一年內支出以達到超過7.5%的上限；(5)年底前將不需要的資產捐給慈善機構，如果財產的市價比你的成本高，你可如數的以市價來作為捐贈費用支出；(6)對於商家而言，提前在12月31日之前購置辦公用品或採購可抵稅的生財設備(如電腦)；(7)年底前暫勿購買自住房屋，等明年年初再購買，以使房地產稅、房屋貸款利息和貸款點數能夠全年累積而不會白白浪費在今年內。

(C) 省稅第三步是，研究有那些方法可以達到節省稅款或遞延繳稅的好處。充分利用移轉、變換、退休金計劃和投資省稅策略等節稅工具來達到省稅的目的。須知省稅是合法的，省稅不是逃稅或不道德的避稅。可用的方法如(1)利用退休儲蓄帳戶(IRA, SEP等)來遞延所得；(2)購買免稅政府公債；(3)選擇穩定成長的優質股票做為長期投資，減少短期操作，以避免短期獲利時須繳的增值稅；(4)利用每年每人一萬美元(夫妻二人共二萬元)的免稅贈予優惠條例在12月31日之前給子女以減低贈與及遺產稅；(5)非居民外國人可以設立免稅帳戶避免利息收入被課稅；(6)身為一事業經營者則可充分利用中小企業的省稅退休計劃(SEP, Keough, 401(K), Simple等)來達到省稅的目的；(7)及早的和會計師商討，設定省稅計劃且長期持續的執行。

(D) 省稅第四步是，仔細計算自己的收入(包括普通收入、自僱收入、投資收入等)及應繳稅款等。對於估計的應繳稅款要按時預繳給政府。以避免可能面臨的罰款。可用的方法如：(1)有效率的、有制度的將各項單據、收據加以保留以便4月15日之前就能及時的報稅；(2)若有退款則提前報稅，將可儘早取回多繳稅款賺取利息；(3)寧可多繳些稅款再申請退款，所損失的利息收入一定會比遲繳罰款還要少；(4)提早報稅以避免匆忙中有誤或是報稅截止日前，會計師所多收的額外費用；(5)充分利用會計師或會

計報稅電腦軟硬體以節省資料整理的時間；(6)若是發現已繳交的稅款低於應付稅款時，除了可以利用最後一次第四次預繳稅款截止日期為1997年1月15日)繳交外，可以要求僱主在薪水的正常預扣外額外的預扣一筆自己已預估少交的稅款(通常由僱主預扣的錢被認為是平均在一年內預扣)。仔細報稅、避免常犯錯誤、留意稅局較注意的地方，將可減少被查稅的機會。充分利用有效率的方法收集報稅所須單據、證明，妥慎的保管這些資料以便稅局查稅可以充分應付。繁瑣的稅法，怎麼搞都不清不清楚的稅法規定再加上複雜的稅表，若是沒有充分的了解就可能觸犯稅法。被查稅後還要花大量時間以備應付，浪費寶貴時間，而時間就是金錢。若是自己經驗不足可以利用有經驗的會計師來處理會計及稅務的問題。

下列幾項是納稅人在報稅時最常犯的錯誤：

- (1) 計算錯誤。
- (2) 填錯報稅人、配偶及撫養人的社會安全號。
- (3) 錯誤使用或提出不完整的稅表(如未附上必須的表格或附件資料)。
- (4) 不正確的使用報稅身份(如單身或一家之主)，錯誤的標準扣除額或錯誤的使用稅表等。
- (5) 錯誤的濫用撫養人免稅額。
- (6) 在SCH.C上胡亂申報不成比例的交際餐飲費用，自用住宅當作辦公室費用、汽車費用、商務旅行費用等。

- (7) 忽略稅法上的強制規定，如：提早領出退休金，但申報所得且未填表申請百分之十的罰款，再加自僱收入(SCH.C或1099)者並未附上SCH SE申報15.3%的自僱安全稅金。
- (8) 未計算少繳預估所得稅必須交付的罰金及利息，或逾期申報稅表或晚繳稅款的懲罰性罰金及利息。
- (9) 未考慮到去年的報稅情況(如去年州政府的退稅、今年要列為所得收入)，或去年的報稅結果尚有些超出規定的金額遞延到今年可以使用(如：慈善捐贈、資本損失)或去年多繳的稅款遞延成為今年的預付稅款等。
- (10) 稅表未經簽名或未及時附郵寄至稅局，或未按時設立退休金帳戶，或未及時填妥申請延期報稅稅表等。
- (11) 未按規定保留報稅時所依據的單據證明，且對於稅局的通知置之不理不予回答。

世界最大的玩具公司Mattel (MAT)於十一月十二日贈與UCLA \$25 million，以便建立新的Mattel Children's Hospital。Mattel的CEO女董事長Jill Barad講：「我們的玩具過去給兒童快樂，現在我們也要幫助兒童康癒！」

兒童醫院的入口大廳及所有病房皆將裝璜

Mattel的玩具，那將是永久性的廣告。比起Mattel今年的收入\$272 million，\$25 million實在不多。UCLA整個現代醫學中心的重建，由貝聿銘(I.M. Pei)設計，共需1.1 billion。MAT的股價現為37 (46-26)。



小郭油漆

KUO'S PAINTING CO.

STATE LIC#382670



ASK
SPECIAL
OFFER

小郭
●
服務華人超過20年

旅館專家
室內外油漆

INTERIOR
EXTERIOR

TEL:(818)576-1600

FAX:(818)309-6161

BEEPER:(818)309-6161

515 N. OLIVE STREET, ALHAMBRA, CA 91801



共同基金

Mutual Fund 共同基金

馮聖明

「問」：什麼是Mutual Fund？

「答」：Mutual Fund（「共同基金或「互惠基金」）是為普通投資者所提供的一種進入股票及其他投資市場的途徑。普通人資金少又缺乏經驗，單槍匹馬地投資風險很大。Mutual Funds是通過集資的辦法把很多人的錢聚在一起，形成一大筆錢投入股票和債券市場。投資的利潤，除去給予專家的管理費及其他少量費用外，其餘的在投資者中進行分配。基金被分成許多等份(Share)，每份的價值叫Net Asset Value。我們投資於共同基金時，是期望通過兩種途徑獲得較高的收益(Return)：一是在低價時買進，價格看漲時賣出，從而根據當時的價值收回(Redeem)投資，以獲得一定的增值(Capital Gain)；二是得到定期的紅利(Dividend)或利息(Interest)收入。

「問」：這就是說，Mutual Funds是很多人雇用職業投資專家替大家炒股票？

「答」：大致上是這樣，但不局限於股票，還包括債券、房地產、貨幣市場(Money Market)等等。實際上，通過共同基金，你既可以投資於不同的產業，如醫藥、生物技術、自然資源、環境保護、公

用事業(Utility)、高科技、貴重金屬、房地產等，也可以投資於不同地區，如環太平洋地區、歐洲、日本以及經濟持續興旺的東南亞(包括中國大陸)地區。

「問」：據說共同基金降低投資風險，果真如此嗎？

「答」：是的。

如果你投資於一家或數家公司的股票，除了必須有相當的金融市場知識，必須對你所投資的公司和行業有相當的了解外，你所承擔的風險也相對較大。原因在於，這一家或幾家公司的股票價格，不僅受整個經濟走勢、市場波動的影響，而且與企業的經營好壞、公司決策層的人事更迭、行業的興衰等緊密相關。

與個人單獨投資所不同的是，Mutual Funds由於資金雄厚，每種共同基金可囊括數十、數百家的股票，因此投資風險可在一定程度上降低，正所謂「東方不亮西方亮」。另外，為了進一步降低風險，一種共同基金裡往往又有股票、債券、貨幣市場等多種投資形式的不同比例的搭配。這種投資的分散和多樣化(Diversification)將有效地降

特約健康保險經紀

至保
上險

我們的宗旨是
使您得到完整的保障，
至上的服務。

個人：

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

公司：

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

至上保險

Bestway Marketing Service

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

服務專線：(626) 641-1290

低你的風險。

「問」：能不能舉個例子？

「答」：可以。比如有一種管理很好，收益很高，風險不大的Growth Fund，如果你從1954年開始，每月投入\$100，那麼，39年後，也就是1993年底，你的戶頭上已經是\$2,533,940，儘管你的投入僅僅是\$47,000。當然，一個基金優秀的過去並不代表良好的未來。

「問」：投資共同基金的收益要繳哪些稅？

「答」：通常有兩種：已經實現的增值部分，要繳納資本利得稅。(Capital Gain Tax)，獲得的紅利(Dividend)收入要繳納所得稅(Imcome Tax)。如果你利用共同基金來做個人退休金帳戶(IRA)、人壽保險(Life Insurance)或年金(Annuity)，或投資於政府債券的話，則可以享有延免稅的優惠。

「問」：能不能概括一下共同基金投資的特點？

「答」：可以。

- (1) 起步容易——\$100(甚至更少)通常便可以開戶；
- (2) 專業人員管理——投資者不必為投哪家公司的股票、買哪種債券而絞盡腦汁；
- (3) 投資風險較低——通過共同基金可以擁有成百種股票和債券，這種多樣化(Diversification)可以降低風險；

- (4) 投資範圍廣——你可以選擇只投股票、債券或Money Market等類型中的某一種或它們之間的任意組合，可選擇不同的產業，還可以通過共同基金進入全球投資市場，如經濟持續興旺的東南亞(包括中國大陸)市場；
- (5) 容易跟蹤——共同基金的有關信息可通過報紙、書刊等多種公開渠道獲得；
- (6) 取入方便——投入和支取只需要幾個工作時日。

前言

美國是個重視社會福利的國家，但是在美國退休是要私人預作安排的。美國政府的福利支出日益增加，財政負擔沉重。因此，一方面為平衡預算赤字，另一方面為避免聯邦政府官僚體系之過度膨脹，聯邦政府對老百姓之退休事宜不直接干預，僅立法輔導個人及公司團體設立減稅退休計劃，鼓勵人民儲蓄作為個人退休養老之用。由於美國的財政收入多來自各項稅賦，民間企業和個人所得稅率之高是舉世皆知。但是在此計劃下所存之錢公司行號以「商業支出」減稅，卻不算員工當年收入，免繳聯邦及州的所得稅。這一個合法的節稅管道，對公司行號及員工有顯而易見的好處，因而促使退休福利計劃制度的發展日益完善。如今已成為一般公司行號員工福利中不可欠缺的一環。

一、設立退休金計劃對公司行號雇主有什麼好處？

幾項顯而易見的好處略述如下：

- (a) 減低員工離職率、降低人事僱用及訓練成本。
- (b) 增加員工向心力、促進生產力。
- (c) 培養公司行號長期獲利能力。

二、誰可以設立退休福利計劃？與員工人數及生意型態有何關係？

設立退休福利計劃與公司行號員工人數並無直接關係。

任何公司行號皆可設立退休福利計劃，不論生意型態是個人自營(Sole Proprietor)、合夥事業(Partnership)或是正式的Professional Corporation, S-Corp. 或C-Corporation。僅在執行細節上略有差異。

三、設立退休福利計劃與聯邦法規有何關係？

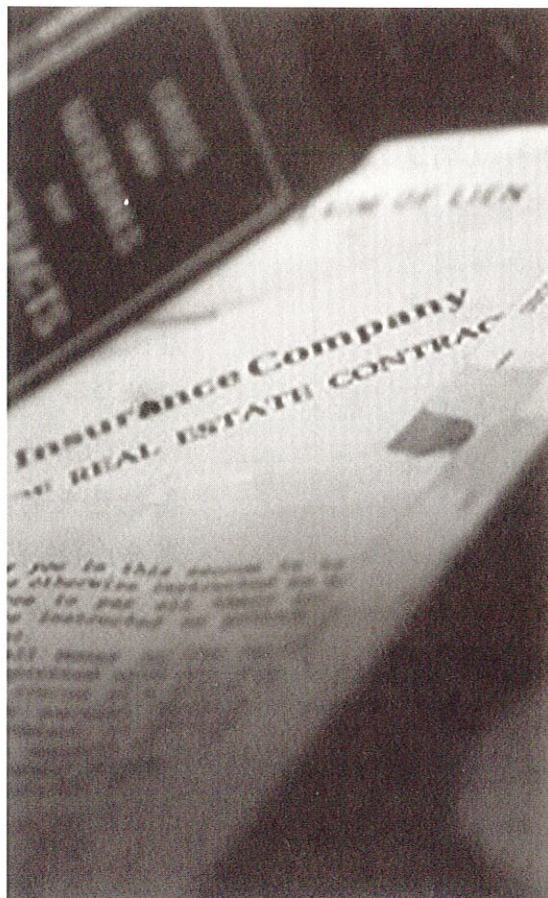
在設立及執行退休福利計劃時必需要完全符合聯邦法規，才可享受有稅務上的優待。相關聯邦法規煩冗，幾個國會所修訂的主要法規包括：

Employee

Retirement Income Security Act of 19745
(ERISA)

The Tax Reform Act of 1986 (TRA'86)

The Revenue Reconciliation Act of 1993
(RRA'93)



聯邦法規所規範的事項以退休福利計劃的「呈報(Reporting)」、「宣示(Disclosure)」以及「公平(Non-discrimination)」為管制重點。

聯邦法規所容許享有稅務優待之退休計劃包括以下較常見數種：

SEP, SAR-SEP簡化儲蓄計劃 Profit Sharing員工分紅計劃

Money Purchase 定存儲蓄計劃

401(k)員工儲蓄計劃

Defined Benefit 固定退休金計劃

ESOP員工分股計劃

我們在此將很簡單的介紹各個計劃的優點及缺點：

一、SEP, SAR-SEP簡化儲蓄計劃

在法律上及執行上而言，這是最簡單的一種退休計劃，這是它的優點。

但是天下沒有白吃的午餐。聯邦規定

採用此SEP計劃的公司行號雇主也必

須作某種程度的犧

牲。這包括(a).替員

工存的退休金馬上屬於員工，員工可以馬上帶走；另外，(b).若有員工在

過去五年內有三年所

賺的錢超過\$400元則也須給退休金，不論該員工是否仍然在職。第二類是SAR-SEP：由員工自願付擔退休金提存款。小企業之員工必須少於25人，並且一半以上員工必須自願加入，由員工自薪資中扣一定百分比提存。

綜上所述，這種退休計劃並不一定適合每一小企業。

二、Profit Sharing Plan員工分紅計劃對迷你企業而言這是最普遍的一種退休計劃。雇主每年依每一員工薪資提撥相同百分比的錢存入一個分開設立的退休信託。可依員工社會安全工績(Social Security)或是年紀而加權調整百分比。每年最高可提撥員工總薪資額的15%。這筆支出是IRS認可的，在會計項目下以「退休金成本支出」報銷。算是作生意的成本，但是不算入員工當年收入，免交所得稅。

三、Money Purchase Plan定存儲蓄計劃

這種退休計劃與上面的員工分紅計劃(Profit Sharing Plan)極相似。不同的是：(a).每年可提撥員工總薪資額較高，是25%。(b).缺點是在開始設立退休金計劃的退休金信託時，就要明訂每年提撥員工薪資的百分比。不論生意盈虧，每年固定，不得改變，通常適合獲利高的公司行號，例如私人診所或律師事務所。

四、401(k) Plan員工儲蓄計劃

這是前述員工分紅計劃(Profit Sharing Plan)的變種。由員工每月自薪資中扣一定百分比免稅提存。雇主

提撥配合款，以鼓勵員工參加。配合款的比例則由雇主依IRS標準自訂。

「財富雜誌」上所列之公司85%設有此種退休計劃。有的公司提供員工與「員工分紅計劃(Profit Sharing Plan)」搭配的401(k)計劃，頗受員工青睞。設立401(k)計劃與公司行號之員工人數無直接關係。因電腦科技的進步，設立401(k)計劃的文書處理成本(Administration Cost)不斷降低。愈來愈多小企業競相設立401(k)計劃，以達省稅之目的。

五、Defined Benefit Plan固定退休金計劃

這是一種老式的退休計劃。與定存儲蓄計劃(Money Purchase Plan)類似。雇主承諾員工退休之後依一定公式提領退休金。因雇主對退休金信託的承諾有長期的法律效律。目前以大公司及雇主年紀已大的專業團體(私人診所或律師事務所)較多。這種退休計劃的好處是年紀大的專業團體雇主每年提撥金額最高可達\$120,000或是該年所。並沒有如「定存儲蓄計劃(Money Purchase Plan)」25%的限制。

有任何問題請洽詢

Sherman Feng, (626)641-1290 LUTCF。



Atlas
HOSPITALITY GROUP

Atlas Hospitality Group

"Market Leader in California Hotel Sales"

3152 Redhill Avenue, Suite 280

Costa Mesa, California 92626

Telephone: (714) 662-4400

Facsimile: (714) 662-5500

<http://www.atlashospitality.com>

E-mail: waw02@atlashospitality.com

加州專業旅館地產公司

1997與1998年卅個銷售冠軍的理由

La Jolla Shores Inn, La Jolla, CA 39 Rms
Travelodge Ontario Central, Ontario, CA 33 Rms
Studio Lodge, San Bernardino, CA 144 Rms
Holiday Inn Riverside, Riverside, CA 296 Rms
Travelodge San Bernardino, San Bernardino, CA 91 Rms
Newport Bay Inn, Costa Mesa, CA 60 Rms
Tradewinds Motel, Laguna Beach, CA 23 Rms
Ramada Inn, Buena Park, CA 198 Rms
Newport Beach Inn, Newport Beach, CA 44 Rms
Portofino Suites, Newport Beach, CA 5 Rms
Lynwood Motel, Ridgecrest, CA 36 Rms
El Dorado Motel, Ridgecrest, CA 84 Rms
Holiday Inn Express Newport, Newport Beach, CA 50 Rms
American Inn, Ontario, CA 33 Rms
San Marcos Inn, San Marcos, CA 88 Rms

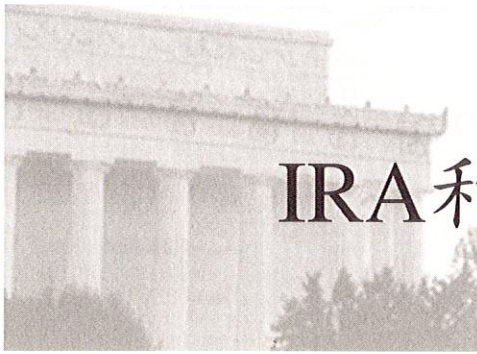
Pacific View Motel, Huntington Beach, CA 19 Rms
Vacation inn Old Town, San Diego, CA 124 Rms
Roadrunner Motel, Bakersfield, CA 50 Rms
Best Western Laguna Brisas Spa, Laguna Beach, CA 65 Rms
Days Inn Santa Clara, Santa Clara, CA 168 Rms
Midway Motel, San Diego, CA 52 Rms
Colony Inn & Goodies Cafe, Buena Park, CA 40 Rms
Homestead Motel, San Luis Obispo, CA 15 Rms
Bayview Laguna Inn, Laguna Beach, CA 23 Rms
Holiday Inn Express Poway, Poway, CA 47 Rms
Colony Inn National City, National City, CA 65 Rms
Quality Suites San Clemente, San Clemente, CA 66 Rms
Quality Inn Del Norte, Camarillo, CA 110 Rms
Pacific Shore Hotel, Santa Monica, CA 168 Rms
Vacation Inn El Centro, El Centro, CA 198 Rms

多年來我們以專業的知識與誠信的服務，
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。

詳情請洽華人代表

Wilson Wang (汪) Ext.402



IRA和ROTH-IRA的區別

吳健興

	傳統的IRA(1998)	羅斯ROTH-IRA
誰是合格的投資者？	任何人在七十歲半以下；單身或夫妻其中一人有工作有收入者	任何年齡有工作的人，全年總收入(包括薪金、房租、利息...等)，單身在\$11萬以下，或夫婦在\$16萬以下者；允許的投資金額從\$95,000/單身和\$150,000/夫婦一起報稅開始減少。
稅上的利益及優點	推遲付稅；投資上成長和收入也許能扣除稅款	帳戶裡面的投資成長免稅(如果帳戶已經開超過五年以上)
在IRA存款能減稅嗎？	如果你沒有參加雇用者所提供的退休計劃，也許能減稅(假如你已經參加雇用者所提供的計劃你的收入屬於某個水平以下也可能會減稅)	絕對不行，所有的IRA存款都必須在繳稅以後。
提出投資金額	(1) 您在五十九歲半前提出投資金額將被扣除附加的10%罰金。 (2) 如果您在五十九歲半前，使用提出的錢買您的第一	(1) 您在五十九歲半前提出投資金額將被扣除附加的10%罰金。 (2) 如果您在五十九歲半前使用提出的錢，買您的第一棟房子，或是交付教育費用，則能免除這10%的罰款。
	棟房子或是交付教育費用，則能免除這10%的罰款。	(3) 如果帳戶已經超過五年以上時間將免除10%的罰款，並且也免除工作所得稅。 A. 您在五十九歲半前能使用提出的錢購買您的第一棟房子。 B. 在五十九歲半後提出投資金額是完全免除10%的罰款和免除工作所得稅的。
命令/強迫退出投資金額	在七十五歲半時必須要退出投資金額。	(1) 沒有要求必須在七十歲半時退出投資金額。 (2) 能繼續在七十歲半後投資。

*(All Above Information Deem Reliable But Nor Guaranteed, The Reader/Investors Should Make Their Own Researches And Be Responsible Of Their Own Investment)

美國太平洋證券公司提供02-19-98

Address: 801 S. Garfield Ave., #101, Alhambra, CA 91801

我們提供免費IRA退休計劃的電腦分析，請和資深顧問Randy Wu(吳)聯絡。

Tel: (800)660-0862 / Pager: (626)312-1016

Member Of NASD/SIPC/每帳戶有\$10,000,000.00美金的保險

LOTUS CAFE VEGETARIAN CUISINE

素菜館

精緻、可口、健康
素食者的最佳選擇

Lotus
Cafe

天
香
小
館

Tel:(714)385-1233

Fax:(714)385-1040

1515 W. Champan Ave.,
Orange, CA92868



CHU'S WOK INN
CHINESE RESTAURANT

旅遊團體

生日、喜慶宴席

蘇式月餅批發

江浙名菜／卡拉OK

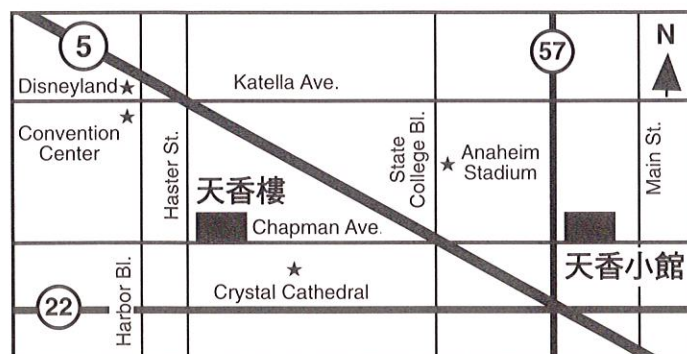
台式海鮮／蘇式點心

天
香
樓

Tel:(714)750-3511

Fax:(714)750-9631

13053 W. Champan Ave.,
Orange, CA92868





Roth IRAs省稅的綠洲

轉還是不轉，這是個難題

李黃麗玲

今年您也許聽到過大量關於最新個人退休帳戶(Roth IRAs)的宣傳報導。不過，您或許依然弄不清楚這種新出籠的個人退休帳戶對您是否合適。

很多美國人對這個問題的答覆則是肯定的。對那些符合資格*而又能夠自律，將現金積攢起來留到退休之年的納稅人來說，Roth IRA給他們帶來了很大的吸引力。同傳統的IRA一樣，您在Roth IRA裡每年最多可存入\$2,000（一對夫婦則可存入\$4,000）。您在此後很長的歲月裡從中獲得的收入不須繳納聯邦稅。

即使到退休時按規定提款，只要您的Roth IRA帳戶已開設五年以上且您的歲數已過五十九歲半，也不用繳稅。相比之下，您如果從傳統的IRA帳戶提款，就得繳稅，而且是按您本人的稅率繳，不過要記住一點：如果您還未到五十九歲半就從無論哪一IRA帳戶提款的話，可能會被國稅局課以罰金。常言道：有所得，必有所失。Roth IRA這種免稅綠洲也有其所短。同傳統的IRA不一樣的是，您不能將每年存入Roth IRA的款項從每年報的收入中扣除。雖然Roth IRA不一定適合每一個人，但是如果您的情況合適的話，這種帳戶也許可以給您帶來比傳統IRA多得多的稅務好處。

當您將傳統IRA轉換為Roth IRA時，所劃撥的款額被視作收入，因而須繳所得稅。不過，現在還有躲過這一關的機會.....，如果您在1998年12月31日之前轉帳的話，就可以將所得攤開在四年裡計算；如果您在1998年12月31日之後轉帳，全部所得則必須在轉(Gross Income)不超過\$100,000(兩個IRA帳戶間轉款所產生的收入不計在內)的納稅人，方可使用分四年繳稅的辦法。

如果您符合下列條件，那麼轉換IRA是划算的：

- (1) 您不打算在退休時動用IRA裡的錢，也許您想把這筆錢留給子女，與傳統的IRA不一樣的是，您的年齡一旦超過七十歲半，就不受最低提款額的限制。
- (2) 您估計自己退休時的所得稅稅檔不會大大降低。
- (3) 您在近幾年內不會退休，這樣您投入的錢就有足夠的時間增值、翻番。

新的稅法相當複雜。因此，您無論在選擇IRA還是對個人投資戰略作任何改動之前，都應找合格的稅務顧問諮詢。

*對經調整毛收入在\$150,000和\$160,000之間的美國報稅夫妻以及經調整毛收入在\$95,000和\$110,000間的單身人士，合格標準隨工資增高而遞減。

精工 玻璃

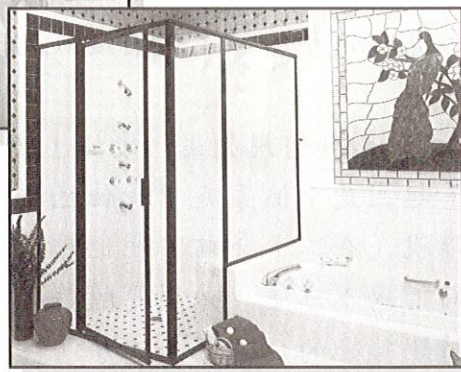
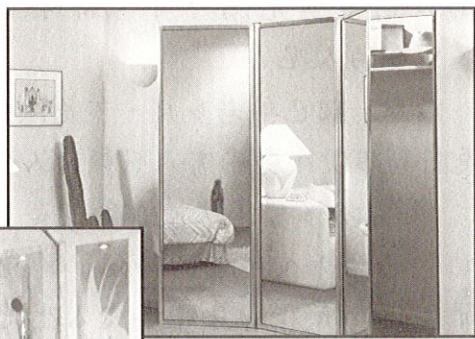
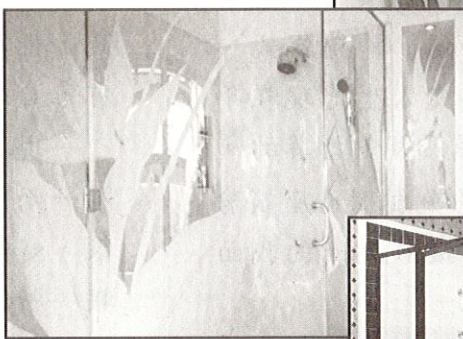
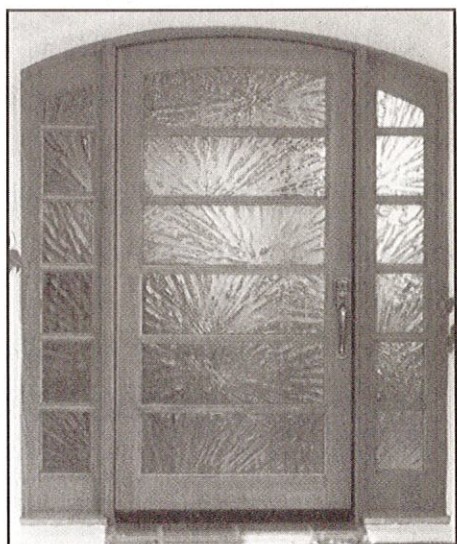
UNIQUE PROFESSION GLASS & MIRROR INC.

專精

旅館•商業•住宅•各類門窗維修•換新等服務

各類鏡子•玻璃安裝服務

各種特別設計浴室門•蒸氣浴室門



免費估價•緊急服務
Free Estimates-Emergency Service

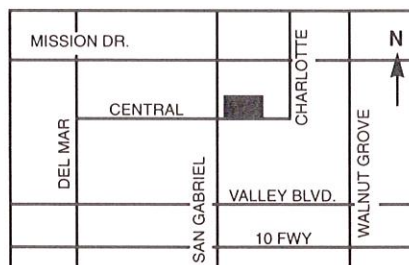
【各類紗窗紗門換新 10% OFF】

Tel: (626) 237-6668 B.P.: (626) 292-0822

1-888-864-7838 Fax: (626) 237-6639

營業時間: MON-SAT 8AM-6PM/Sunday by Appointment

1100 S. SAN GABRIEL BLVD. SAN GABRIEL CA 91776





年輕的你 該為年老的你做打算

吳祝愛娟

請 你現在閉上眼睛想一想已經七十、八十歲的你將會是什麼一個情況？是一個仍身強體壯，充滿活力的人，對世上的一切事務充滿好奇、新鮮，還想多學、多看的人呢？

還是一個已年老多病，不是臥病在床，就是行動不便，處處需人照顧的人呢？

相信大多數人大概都希望是第一種情形吧？怎麼樣在年老的時候，能夠有錢、有閒，還要有好的身體享受人生是現在年輕的你不能不時時列入你需要規劃打算的。

最近在一次我舉辦的免費財務座談會後，有一位年約五十歲的健壯男士約我面談。

他對如何規劃退休後的生活非常有興趣。起因是：他家庭中有位已年屆八十歲的母親，在二十年前，他的母親就因為中風而行動不方便，必須要隨時有人二十四小時照顧她的日常生活起居，包括：食、衣、住、行、育、樂、吃飯、穿衣、洗澡、如廁、行動……等等，平常人視以為常的小事。

起初母親有家人的三位姊弟輪流照顧，大家認為是盡孝道，是為人子女該做的事。但是，終年累月，時間長久下來，姊弟三人都疲累不堪，每個人不但要工作

賺生活費養家活口之外，還得撥出時間，排班輪流照顧母親，日積月累下來的壓力，彼此之間的不滿、埋怨，使得母子、姊弟之間失去了和氣，最後只好花錢請人來照顧母親，但是，又因財力不夠，不能夠請到全天二十四小時照顧的人手，姊弟之間還是得平均輪流排班。

二十年以來，這位男士感慨良多，因此，他就聯想到萬一自己也有那麼一天時，有誰會來照顧自己？

現在一般小家庭中子女生得少，通常只有一兩個，而且從小就被父母寵愛，寶貝得很，好像只有父母的付出，看不到子女的回報。所以，將來父母要有個什麼需要長時期照顧時，想要子女發揮孝心來回報父母養育之恩是沒有什麼希望的。

另一方面，現在的子女將來要面對的生活挑戰也是相當艱鉅的，不僅男孩，女孩也得為自己及家庭出外工作，賺取生活費，與以前農業社會中，傳統由女人來持家，照顧一家上上下下，已經不復存在了。

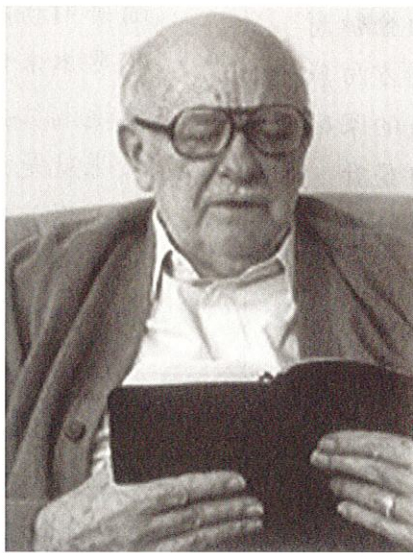
再加上，經濟能力的不許可，愈來愈多的家庭必須要有夫妻二人都工作才能維持一個家庭的生活。因此，不論兒子、女兒，沒有人可以有多餘的時間、精力來長期照顧年邁行動不便的父母。

因此，你是否該在年輕的時候，想想該做什麼計劃來準備一下年老的你的需要呢？至於該從那些方面來準備呢？從一個財務計劃師的角度來給大家的建議有下面幾方面：

第一項該做的計劃是：準備足夠的退休養老金。估算一下自己從退休不工作起到人生的盡頭這一段時間，自己須要多少退休養老金，從現在開始投資、儲存該用多少錢來做，該選擇什麼投資項目，銀行存款、股票、公債、共同基金、退休年金、還是人壽保險。每種投資、儲蓄各有什麼風險，這些的投資報酬率和風險是否是你能承受的？

該做個人退休帳號(IRA)？或選擇羅思IRA(Roth IRA)？還是可以做SEP？Profit Sharing？Money Purchase？Refined Benefit？還是Simple IRA？怎麼做？該選那種退休計劃？那種計劃最可以發揮省稅又獲益的最大效益，當然要因人情形不同而有不同的選擇了。如果，你想要做到盡善盡美，找一位學有專精的財務計劃師是有幫助的。

第二項該做的計劃是：準備有足夠的保險。健康醫療保險方面，是否退休後仍有公司行號供給的健康醫療保險？還是有美國聯邦政府的醫療保險？是否可以申請到州政府的醫療補助保險？該不該趁現在年輕、健康情形仍好時，購買一份長期照顧保險(Long Term Care)呢？



第三項該做的計劃是：退休後要自己住呢？還是跟子女一起住？該賣掉房子，住到老人公寓去呢？還是仍保留原來的房子？不同的選擇，都須要有不同的規劃的。

第四項該做的計劃是：退休後財產要怎麼分配給兒孫輩，又可以盡量避掉轉移財產時，會有的費用和稅負呢？財產不論在身前的贈與或過世後的遺產都要交負一樣稅率的稅金，而且稅率又是高過所得稅很多，再加上國稅局一定會在一定的時限內要求該納稅人以現金支付稅額，否則，利息和罰款會不斷累積上去。利用種種財產分配安排的方法，可以省掉很多麻煩瑣事及高昂的稅金是有必要及早做安排的。

比如：做一份可變更的生前信託(Rovecable Living Trust)，儘量利用IRS允許每人每年贈與別人可以免稅的額度(i.e. \$10,000)及早轉移財產給兒孫；儘量利用夫妻之間的無限制婚姻寬減額(Unlimited Marrital Deduction)，身為美國公民的夫妻可無限制轉移財產。以及許多其他的方法如家庭有限合夥事業(Family Limited Partnership)及有限責任公司(LLC)及(LLP)等來轉移財產都可以充份利用。

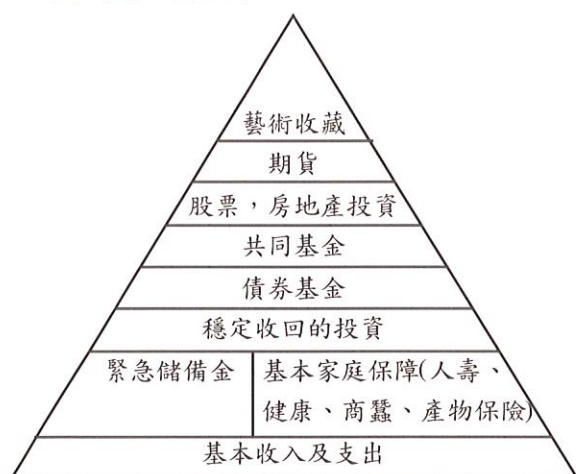
如您有須要進一步了解你該怎麼做，請打電話：

(626)582-1108找愛麗絲吳。

理財的基本概要 及共同基金的認識

本刊編輯部

(1) 在這個知識廣泛流通的時代中股票、公債、共同基金、期貨各式各樣的金融商品及投資計劃，往往讓我們迷失方向無所適從，到底什麼才是適用於我的家庭狀況呢？一個設計完善的家庭財務計劃，可參照下圖的財務金字塔來找出計劃的基礎藍圖。



舉例來說，某人買了100股的ABC股票，但家中沒有變性高的緊急儲備金設立在旁，不巧一向好開省油的老車，突然壞了或是其他的財務危機產生，股票市場又剛巧小跌調整。某人在這種情況下也只有忍痛賣掉ABC股票。一個家庭財務危機的產生有幾種可能，如身亡、病痛、意外、被告或傷殘等等，這是大家最不願意去面對的事實，但確實是財務危機的元凶。給家庭適當的保障是財務金字塔中的基本步驟

驟。希望大家在財務計劃時能往下紮根，隨著財務狀況的穩定，逐漸往上移，千萬不要本末倒置。隨著圖往上看，投資的風波逐漸往上升。也就是風險愈大時，不是大賺就是大賠，但時間拉長可以減少風險，增加回收。根據數據顯示若可投資15年以上，我們得到負面回收的機會是0%，稅及通貨膨脹也是我們投資理財時必須克服的二大敵人。

- (2) 何謂共同基金呢？它是一種間接投資股票的方法。它集合多數人的小額投資如50元、100元等，匯成一筆大錢，再由共同資金公司的資金經理，所謂的專業人才，來幫我們投資買賣股票。美國國家證券交易管理委員會(SEC)規定，這一筆資金至少要投資在20家不同公司的股票中，想像我們的\$1000，投資在Coke Cola, IBM, Yahoo, G.E., Microsoft等20多家公司，這20多家公司全部經營不善倒店的機會幾乎是零！除此之外，它也有像銀行FDPC，它保障\$100,000的現金，再加上400,000的證券，共\$500,000，比FDIC的\$100,000多。
- (3) 各式各樣的投資都有相當程度風險，但在基本步驟及基礎完整的前提之下，隨著財務金字塔逐步上升，您的財務前途一定步步高升。



CATHAY BANK

Cathay Bank, Your Partner to Achieve Excellence

Your Solid Real Estate Financing Partner

If you are looking for financing to expand your current facility, acquire investment property or build a new warehouse, Cathay Bank provides a broad range of commercial real estate financing programs tailored to meet your varying banking needs.

With over 36 years of banking excellence, our experienced real estate specialists are committed to guiding you through every phase of a project from customizing your loan package to helping you evaluate future growth opportunities when the project is completed.

Type of Financing

1. Property refinancing
2. Property purchase
3. Construction only
4. Construction with mini-permanent financing
5. Build to suits construction

For more information, please call our Commercial Real Estate and Construction Dept. at **(213) 625-4740 or 4715**, or one of our branches nearest you.

Corporate Office: Los Angeles (213) 625-4700

Branch Offices:

Los Angeles
(213) 625-4700
Monterey Park
(626) 281-8808
Alhambra
(626) 284-6556

Hacienda Heights
(626) 333-8533
Westminster
(714) 890-7118
San Gabriel
(626) 573-1000

Torrance
(310) 791-8700
Cerritos
(562) 860-7300
City of Industry
(626) 810-1088

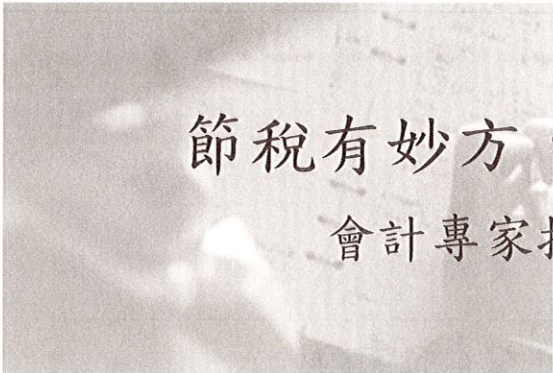
Irvine
(714) 559-7500
Hill-Alpine
(213) 346-3700
Valley-Stoneman
(626) 576-7600

San Jose
(408) 238-8880
Oakland
(510) 208-3700
Cupertino
(408) 255-8300

Fremont
(510) 770-5151
Millbrae
(650) 652-0188
Berkeley-Richmond
(510) 526-8898

Overseas Offices:

Hong Kong
(852) 2522-0071
C.I.C. Taipei
(886)(2) 2537-5057



節稅有妙方，行動須及時

會計專家指點秘訣，十二月底最後期限

本刊編輯部

十二月是一個繁忙的月份，人們忙於節日購物，忙於拜訪親友，然而對數以百萬計的納稅人來說，十二月也是在年內作出種種節稅決定的最後一個機會，它可能有助於明年四月十五日報稅截止日前報稅時為納稅人節省一筆稅金。

布萊曼·凱立克·巴特斯坦會計師事務所(Blackman Kallick Barielstein)的一名合夥人山德拉·索爾提斯說：「現在是你作節稅決定的時候了。」

在大多數情況下，納稅人需在十二月三十一日前採取稅務方面的行動，以便實現一九九八年報稅的節稅目的。

一些措施很簡單，例如將明年一月房屋抵押貸款的付款提早於十二月繳付，以減少今年的報稅額。有些措施比較複雜，例如將表現不佳的股票出售，以利用吃本利得稅的規則省稅。葛蘭特·桑頓會計公司(Grant Thomson)負責報稅的合夥人麥可·沃夫說：「沒有一個單項計費能夠幫助所有納稅人減稅或延稅，為了達到省稅的目的，有關計劃必須因人而定。」然

而，稅務顧問還是提醒數以百萬計的中產階級納稅人注意一些事項。其中之一是，將傳統的個人退休計劃IRA轉為新的羅斯(Roth)IRA。羅斯IRA對許多人有利，因為如果該帳戶中的錢存放五年以上，當他們在五十九歲半以後提取時，將不用付稅。

如果將傳統IRA帳戶的錢轉到新的羅斯IRA帳戶中，須要為所轉金額預付稅，然而如果在十二月三十一日之前轉，稅款則可被分為四年付還，而不是一年付清。到了元旦那一天，這種分期繳稅的計劃就不能使用了。

要想把傳統IRA帳戶的錢轉入新的羅斯IRA帳戶中，須符合一定要求，即單身或夫婦倆人的年收入不超過十萬元。對超過這一限制者，在未來數週可採取一些措施以達到該規定的要求。舉例來說，自願者可以將今年十二月的收入延遲至明年一月；領取薪水者則可請求雇主將年終獎金延遲數週發給。調整後毛所得(減掉扣除額、免稅額、寬減額後的所得)若很少，也有助於利用新規定的每個孩子四百元的減稅優待，以及教育經費減稅優待，在家庭收入超過一定標準後，這些優待便逐漸被取消。



旅館買賣
及其它服務

PKF Investments is the Key to your Success in Hotel Investments

*Helping Clients Buy, Sell, and Finance
Hotel & Motel Properties since 1935.
Our investment advisory services include*

- Hotel brokerage services, including land sales
- Locating private equity capital
- Development services
- Asset management
- Debt financing

Select List of Investment Opportunities

Upper-End Limited Service Hotel

Oregon Interstate 5 location near airport and commercial center. 120 rooms, interior corridors, in excellent physical condition. Strong historical cash flow. Management and franchise available. Asking 3.3 x gross

Boutique Hotel

23 rooms near major Pacific Northwest city. Excellent condition.

Pacific Northwest Portfolio

Three independent properties, 475 units, upper-end, interior corridor, limited-service. Excellent cash flow. Asking \$45,000/key. Individual or portfolio purchase.

*For further information, contact
Kiyoshi Sekine or Jim Garity at (415) 398-3862*

*Offices in
Atlanta, Boston, Houston,
Los Angeles, New York, Philadelphia,
Washington DC, San Francisco, and Singapore*

PKF
INVESTMENTS

PKF Investments is a subsidiary of Hospitality Asset Advisors International

可以採取一些措施來擴大列舉扣除的金額，這些措施包括：

- 增加慈善捐款金額。要注意的是，國稅局(IRA)要求，捐贈金額超過二百五十元以上需要有收據。
- 提前繳付州或地方稅，包括房地產稅。
- 提前繳付明年一月的房屋抵押貸款帳單，注意在支票日期應寫今年十二月的某日。
- 推遲對共同基金的投資，因為共同基金資本利得的分配通常在十二月進行，而這些資本利得是要報稅的。
- 及早支付尚未支付的醫療帳單。這些開支只有在超過調整後毛所得的百分之七點五以上時，才可獲減稅。
- 在年內繳付一九九九年專業組織的會員費。

對投資者來說，關鍵的問題為是否要考慮淨資本利得或損失。如有淨資本利得，需要為之繳稅。如出現淨虧損，最多有三千元可用於減稅。

有關減稅項目需要注意的一點是，如果減稅項目太多，可能導致被使用最低代用稅(Alternative Minimum Tax)，其目的是確保讓那些高所得者至少要繳一些稅。

稅率	報稅人情況	年收入範圍
15%	單身	\$0-25,350
	夫婦	\$0-42,350
	戶主	\$0-33,950
28%	單身	\$25,350-61,400
	夫婦	\$42,350-102,350
	戶主	\$33,950-87,700
31%	單身	\$61,400-128,100
	夫婦	\$102,300-155,950
	戶主	\$87,700-142,200
35%	單身	\$120,100-278,450
	夫婦	\$455,950-278,450
	戶主	\$142,200-276,450
39.6%	單身	\$278,450 以上
	夫婦	\$278,450 以上
	戶主	\$278,490 以上

本刊園地公開，歡迎投稿，來稿本刊有刪改權，不願刪改請註明。

華人最具規模·最有實力·保安系統工程權威

防盜·防火·防劫

現代化建築安全及自動化設施



LISTED
S5630



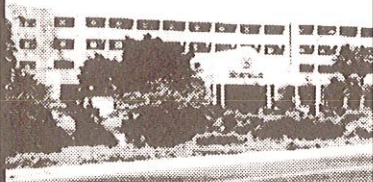
專業執照號碼

C10, C7-511840, ACO3074, ACQ2838

雙E電子系統研究/安全工程公司

華人唯一擁有UL標準警報安全工程公司

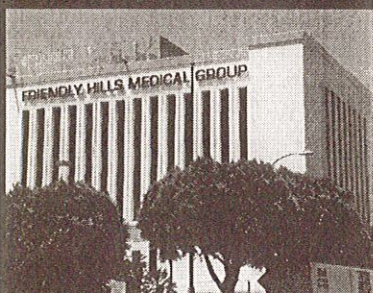
(626) 452-8988
(888) 452-8988



五星級喜來登酒店



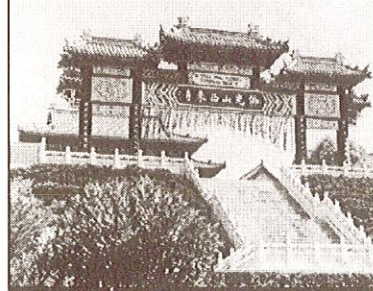
大華超級市場



醫療中心



十四年堅強的服務陣容，專業的設計安裝



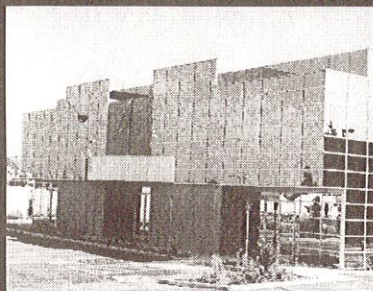
西來寺



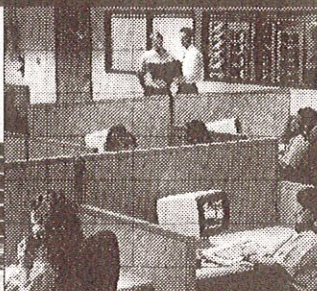
全統百貨·珠寶中心



C.K.V.高層大廈



工業倉庫



中、英文 UL 24小時中央監聽

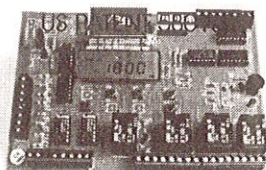


設計研展中心



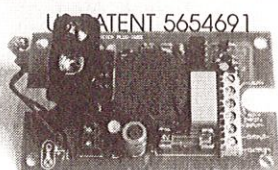
美國K-MART百貨公司

免費按裝警鈴·使用獨家高科技專利產品·安全更安全



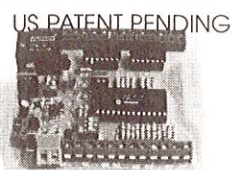
US PATENT 5801625

智控者—
多功能綜控器
INTELLCON™



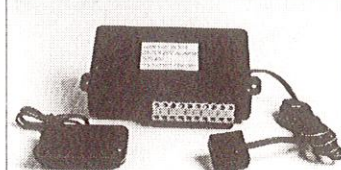
US PATENT 5654691

小精靈—
防盜報警特加器
PANGUARD™



US PATENT PENDING

無極—
零誤報智能器
FAR™ FALES ALARM REDUCATION



US PATENT 5781107

車房衛士—
住宅車房警報控制器
GARKNIGHT™

抽菸與健康

一些您不容忽視的事實

吳銘芳醫師

—台北榮民總醫院胸腔部胸腔腫瘤科

有關日常癌症防治的第一條首要建議——「禁止抽吸香菸，避免接觸二手菸」，使我們深刻地瞭解到抽菸對身體的危害和戒菸的重要。的確，抽菸會導致肺癌、口腔癌、咽喉癌、膀胱癌、胰臟癌、食道癌、胃癌、腎臟癌、白血病等癌症，此外，香菸尚會導致慢性阻塞性肺病、心血管疾病、腦中風等疾病，奪走了無數人的健康和寶貴的生命。一九九六年十月在芬蘭首府赫爾辛基所舉行的歐洲癌症高峰會議裡，就抽菸所導致的死亡提出了一些令人觸目驚心、不容忽視的事實，作者在此特將其譯出，希望對於抽菸的人或是想開始抽菸的人，能有暮鼓晨鐘的作用。

- 在英國，以醫師為對象追蹤了四十年，發現規則抽菸的醫師，中年時的死亡率是不抽菸醫師的三倍；但是如果停止了抽菸——即使是在中年時才戒菸，仍然可以延長壽命。

- 經常抽菸的人將有半數終將死於此不良嗜好。
- 尼古丁會使人上癮，因此開始抽菸遠比戒菸來的容易。
- 抽菸平均每分鐘殺死六人：一個在美國，一個在歐洲聯盟，一個在前蘇維埃聯邦，一個在其他已開發國家，一個在中國大陸，以及一個在其他開發中國家。
- 最近在英國的一項調查結果顯示：半數被調查的人同意「香菸不會是真正有害的，或是政府不會禁令香菸廣告」這樣的姑息說。
- 全世界每年有三百萬人因抽菸而死亡，而且數目在增加中。
- 在大多數的國家，最遭糕的事情還沒到臨：那就是當今日的年輕吸菸者邁入中、老年之際，全世界每年將有一千萬人因抽菸而死亡。
- 今日世上的人口，預計約有五億人他日將因抽菸而死亡，其中兩億五千萬人死於中年。

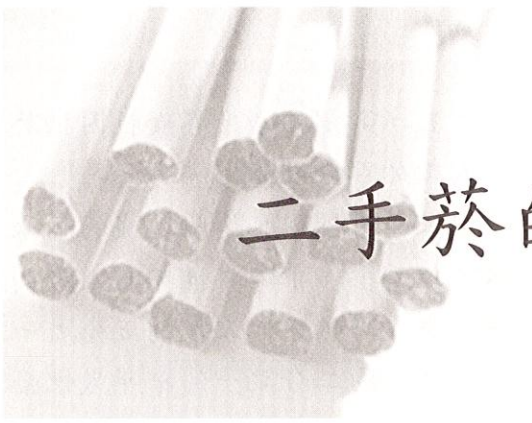
- 香菸在已開發國家已是成人死亡的最主要原因。在未來的幾十年，香菸有可能成為全世界成人死亡的最主要原因。
- 十幾歲就開始抽菸的青少年，預估約有半數將因抽菸而死亡；其中一半將死於中年期(35-69歲)，和不抽菸的人相比較，平均壽命約減少了20-25歲。
- 抗癌的戰爭贏得很緩慢，主要是因為抽菸所造成的後果阻撓了這場勝利。
- 大多數因抽菸而死亡的人並不一定就是菸癮很大的人，但是的確多數是從十幾歲就開始抽菸。
- 現在在美國，每年女性死於肺癌的人數已超過死於乳癌的人數。
- 在已開發國家，女性抽菸的流行尚未達到頂點。在美國，中年女性死亡人數的三分之一是因抽菸所致。美國女性因抽菸而死亡的人數雖然只佔全世界女性人

口的百分之五，卻是佔全世界女性因抽菸而死亡的人數的百分之五十。

- 在已開發國家，男性因抽菸所造成的結果已經全然可以看出。中年男性死亡人數的三分之一和老年男性死亡人數的五分之一是因抽菸所致。約二分之一的中年男性癌症死亡人數和三分之一的老年男性癌症死亡人數是因抽菸所致。



本刊園地公開，歡迎投稿，來稿本刊有刪改權，不願刪改請註明。



二手菸的危害知多少？

吳銘芳醫師

—台北榮民總醫院胸腔部胸腔腫瘤科

什麼是二手菸？

當癮君子點著菸享受吞雲吐霧快感之際，在他們周圍不吸菸的人們卻被強迫在密閉的有限空間內吸入二手菸。「二手菸」又可稱為「被動吸菸」或「非自願性吸菸」。它是由主流煙和側流煙兩者在空氣中混合而成，常是室內空氣污染的主要來源。主流煙是吸菸者吸入肺部後再吐出來的煙霧，約佔二手菸的15%。側流煙則是在吸菸時由於菸草不完全燃燒而直接逸入空氣中所產生，約佔二手菸之85%。在本質上，這兩種菸的成份相似，包括氮氧化物、尼古丁、一氧化碳，各種致癌物和輔助致癌物。然而，未稀釋的側流煙比主流煙相比起來，有較高的酸鹼值、較小的粒子(較易進入肺部的深處)，較高濃度的一氧化碳，和具有更多種的有毒和致癌物質，包括：氨、揮發性亞硝酸氨、尼古丁的分解物和芳香氨。因此，即使二手菸在進入人體前會被空氣所稀釋，可是它仍然存在著不少有害的物質。一個不吸菸的人曝曬於環境菸害(二手菸)的嚴重性和菸草的種類(有清濾嘴低焦油或尼古丁...等)、吸菸的速度、室內空間的大小、通風狀況、

曝露時間的長短...等因素有關。

二手菸對身體有那些危害？

二手菸對身體的危害可分成急性與慢性兩方面。在急性方面的危害，眼睛、喉嚨的刺激、頭痛、流鼻水和咳嗽；有過敏體質的人可能會引起氣喘、流鼻水、噁心。嬰兒、兒童、戴隱形眼鏡、或有心臟血管毛病的人，不適的症狀可能會更明顯。刺激的程度和曝露在二手菸的時間長短有關。在密閉的空間吸菸，即使通風良好，其一氧化碳的濃度仍高於規定限度；不吸菸的健康人曝露其中，會引起一些不良的生理反應，例如心跳的增加。年紀較大者有時會因二手菸中一氧化碳的影響，使其運動量減少，同時也易發生心理、運動功能的改變，尤其是注意力和認識力的功能。此外，二手菸容易誘發慢性阻塞性肺疾者呼吸困難等症狀的產生，也會增加運動時心臟對氧氣的需求量，減低心臟的收縮力，使原本有心臟血管毛病的人出現心絞痛的發作。

在慢性方面的危害，父母親吸菸的家庭會增加嬰兒因下呼吸道感染而住院的機會，幼兒中耳炎的發生率及兒童肺功能

育的減低。而不吸菸的成人工作在二手菸的環境下，肺功能的損害正如同一天抽一到十支菸的人一樣。另外，二手菸會使得血小板容易於動脈血管壁的粥狀硬化處的增厚，而增加心臟血管疾病的罹病危險性。根據美國環保署的報告，二手菸裡含有超過4700種物質，其中包括43種致癌物，因此將二手菸歸類為甲類（即非常有害的）致癌物。由於致癌物並沒有最低的安全劑量，因此不吸菸的人在吸手菸的同時，就已意味他們之中可能已有部分的人開始在罹患與抽菸有關的癌症。

由流行病學的研究報告知道，百分之八十五的肺癌患者和本身吸菸有關，另外至少百分之五的肺癌患者和吸二手菸有關。一九八六年美國公共衛生局綜合許多國際的研究報告結果指出：先生吸菸將會使太太得到肺癌的危險性增加，且危險程度與吸菸量成正比。另有報告顯示因為先生吸菸的婦女得到肺癌的危險性會增加50%。也有研究發現17%不抽菸者得到肺癌的原因可歸咎於在兒童和成年時期家庭中有高濃度的二手菸曝露量。除了肺癌之外，其他所有主動吸菸者可能容易得到的癌症，也有比較高的機會會發生在被動吸菸者身上。其實舉凡菸品經過的路徑；相關的組織，從口、咽喉、食道、胃到代謝的器官如肝、腎、膀胱、甚至子宮頸，這些部位的癌症都可能肇因於菸害。

如何防範二手菸？

在美國二手菸僅次於抽菸和酒精濫用，居「可以預防的死亡原因」的第三位。根據一九八八年美國公共衛生局的調查，美國每年約有四十三萬人因抽菸而死亡，其中十一萬人死於肺癌，五萬三千人死於吸二手菸。因吸二手菸而死亡的五萬三千人，其中三分之二的人(三萬七千人)是死於心臟血管的疾病，十倍於因吸二手菸而死於肺癌的人數(三千八百人)。他們並估計比起因其它原因的空氣污染而導致死亡，將有更多的不吸菸者會因環境菸煙的危害而死亡。近年來，台灣地區的吸菸人口並沒有明顯減少，民眾曝露於二手菸的情形反而愈來愈嚴重，調查發現四成以上的學童在家中會受到二手菸的傷害；公共場所如學校、辦公室、電影院、遊樂場所、百貨公司、超市、餐廳、車站...等處，二手菸曝露的情形也多在五成以上，情況的嚴重值得重視，並應該儘早設法解決。

解決的方法是避免二手菸的曝露，訂定嚴格的煙害防制法規，創造更多的無菸害環境，以及培養民眾的公德心。然而人們在家中的時間最多，很難避免和不吸菸的家人在一起，所以家中二手菸的危害遠甚於公共場所二手菸的危害，為了自己和家人的健康著想，吸菸者實在應該減少在家中吸菸，最好是及早戒菸，以免害人害己。(轉載自癌症關懷，德桃癌症文教基金會)

據統計85%的肺癌、80%的咽喉、食道癌、40%的膀胱、腎臟癌、33%的癌症死亡、30%的子宮癌、胰臟癌、20%的胃癌和所有死亡，可歸因於吸菸。

在全美可預防的死亡中，二手菸排名第三，全美國每年有五萬三千安非吸菸者因吸入二手菸而喪命。

華人肺癌的發生率各佔男女的前五大癌症，可參考本刊「美國歷年華人常發生的癌症統計一覽表」。

從一九九八年一月一日起，加州法令實行禁止在室內的工作場所吸菸，其中包括所有的酒吧、附設的酒吧的餐廳及賭場，而餐廳在一九九五年起已實施全面禁止吸菸

(AB13, AB3037, Labor Code 6404.5)「任何僱主均不可在知悉或故意的情況下允許在室內的受僱場所吸食菸草產品。

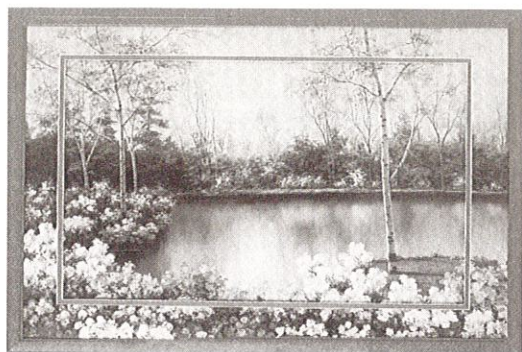
如果政府執行單位接到民眾的投訴發現在營業場所內吸菸，根據勞工法6404.5條，將可處以罰款的處分：

初犯違規：一百元以下的罰金

一年內再次違規：二百元以下的罰金

一年內三次違規：五百元以下的罰金

一年內三次以上的違規：將送加州工作安全及健康協會(Cal-OSHA)處理，每次違規罰金範圍最高可達七千元。



MASTER PRODUCTS

美詩 油畫壁飾鏡飾藝術中心

批發零售、各類牆壁裝飾，價廉物美。

請洽 Raymond

20430 Yellowbrick Road #8B • Diamond Bar, CA 91789
Tel: (909) 468-9079 • Fax: (909) 468-9071



簡述飲食戒律

曾順銘

— 普士頓大學醫學研究所教授、
醫學博士、教育博士

一、每日均衡飲食不偏食：

每日飲食由米飯五穀、肉、魚、牛乳、豆類、蔬菜、水果食物中均衡的攝取。三餐八分飽，維持理想體重，延年益壽。

二、少吃動物性脂肪：

- (1) 肉類食物要適量，因含豐富蛋白質也含豐富脂肪，食多有害。宜採用脂肪較少雞肉、魚肉。
- (2) 烹飪用油宜採用植物油(沙拉油)，避免用肥肉、豬油、牛油，長期使用會引起血管硬化、心臟病、中風等。

三、加強纖維質食物攝取：

多吃高纖維蔬菜水果類，多喝水，使排泄正常，以維持身體健康。

四、避免三餐以零食及泡麵代替，有礙健康。

少吃罐頭、泡麵類、餅乾及零食等食品。及含糖或高熱量的飲料，有礙健康。

五、烹調宜用清淡為主：

烹飪少鹽、少糖、少油、少辛辣、少煎、少炸。多用清煮、清蒸，以保持營養。

六、不吃致癌因子食物：

- (1) 不吃燒焦魚、肉、蔬菜食物(多環碳氫化合物)有致癌物質。不吃發霉與有色素食品，因全生的發霉花生和玉米會有黃麴素致癌物質。
- (2) 少喝沸湯高溫食品，它會燙傷食道黏膜，長期食用引起食道癌的多發性。

七、少吃未煮熟食物：

吃生魚片、生蠔，會引發中毒。有免疫機能衰弱或年長者，肝機能不良者尤應忌之。

八、避免增加膽固醇攝取：

少吃腦、內臟、蛋黃、魚子、蝦卵、豬腳、蟹黃等預防血管阻塞。

九、補充維他命：

五十歲以上及消化不良，胃口不好的人，每日應補充一粒維他命E及一粒不含維他命A、D的複方維他命(B Complex)以增加抗體。

十、飲酒適量，煙要少吸，它是致癌因子：

有抽煙習慣及喝酒過量及長期服藥的人，需補充維他命B1、B6、C、B Complex可預防體內細胞被破壞。



健保計劃知多少

加聯醫療網提供

常見的健康保險計劃

美國的健康保險有許多不同的種類。最常見的三種是：補償計劃(Indemnity Plan)、自選計劃(PPO)和管理式健保計劃(HMO)。

選擇補償計劃的投保人除了向保險公司交付保費之外，還需於每次赴診時先行自付醫療費和醫藥費，事後再向保險公司申領補償。雖然投保人可自行於任何時候往看任何醫生，但向保險公司申領的補償款項卻有一定限額。

自選計劃(Preferred Provider Organizations, 簡稱PPO)，允許投保人在特定的醫療組織裡自行選擇醫生和醫院。投保人除可支付保費之外，在保險理賠開始之前，投保人需先行自付費用。自付額在五百至兩千之間，視不同保險計劃而定。至於高於自付額的醫療費用中，投保人還得再付20%，最後由保險公司支付剩餘的80%。PPO還包括一種附屬計劃，簡稱EPO。EPO允許投保人選擇醫療網之外的非合約醫生和醫院。當然，投保人的自付額百分比也相應地增高。

南加州最普遍及最受歡迎的是管理式健保計劃(Health Maintenance Organizations,

簡稱HMO)。HMO的優點是保費低，福利多。而且除了應付保費外，投保人幾乎沒有或僅需付一點自付額。而與保險公司簽以合約的醫療網(Independent Physician Association, 簡稱IPA)則負責為HMO投保人提供所有的醫療服務。一般來說，各IPA擁有各種全科及專科醫生、化驗所和醫院，形成一個龐大的醫療網，因此可為HMO投保人提供完善的健保服務。

HMO的獨特之處在於每個投保人均需自特定的醫療網中選定自己的家庭醫生。家庭醫生將負責照顧投保人的所有健保需要。若家庭醫生認為投保人需要專科服務時，便會代病人向所屬IPA申請授權轉診。申請獲得批准後，投保人便可至醫療網屬下的合約專科醫生處接受治療。此一獨特的管理制度，則令有些投保人覺得不便，尤其是對此制度不甚熟悉的華裔投保人，他們由此認為HMO諸多限制，而且轉介過程費時失事。

有關HMO的傳言

HMO一直都受到負面宣傳的影響。一些對此健保計劃不甚了解的人，便認定HMO保險公司為了節省醫療費用而不願將病人轉介給專科醫生。有些人甚至認為即使

家庭醫生願意轉診，但其過程不是太過繁複便是需時甚長，以至病人無法得到及時最恰當的診治。對於許多HMO投保人來說，這實在是一場難以想像的惡夢。

實際上，如此事例偶而也會發生。由此可見，HMO投保人選擇一家好的醫療網，以便獲得及時、優質的服務是非常重要的。此外，家庭醫生有責任為投保人提供全面性的防預治療及健保知識。其實，有個固定的家庭醫生不但能為HMO投保人提供連續性及完整性的診治，同時也減低了誤診的機率。經常更換家庭醫生為投保人來說，並不見得有什麼好處。如欲獲得最佳醫療服務，選擇一家適合您需求的醫療網是異常重要的。

選擇合適的醫療網

一家好的醫療網應該擁有一個龐大的、健全科系的醫生群，也擁有設備齊全的醫院，以便為HMO投保人提供最優質的醫療服務。而且，醫療網內的醫生們應對HMO的運作系統有著透徹的了解，不但能遵守HMO及所屬醫療網的各項規定守則，又能為投保人提供最佳的醫療服務。當病人有需要時，便可得到及時的診治或轉介給專科醫生。好的醫療網除了擁有好醫生、好醫院，更俱備了為會員提供最優質醫療服務的熱誠。好的醫療網會為會員提供免費接送、雙語或多種語言的會員服務部門等方便會員的特別服務。

最後，如需進一步的資料請電，888-282-2116



風水命理與美好的人生

無老師提供

各位讀者們大家好，吉祥如意！我是無老師，來自台灣台北，專門從事命理風水的服務工作。今天很榮幸能在此與大家分享一些命理風水的專業概念。

我相信各位讀者，對於「風水」應該

並不陌生，或許都有一定程度上的耳聞接觸和親身的認同感。而讀者曾經接處過從事風水命理的專業人士，應該大部份都侷限以「紫微斗數」、「八字」、「手相」、「面相」的專業方式服務居多。甚至較為罕見的聽聞

的「奇門盾甲」、「茅山道術」、「水晶球」、「撲克紙牌」等等的特殊方式可能也都曾經接觸體驗過。而當讀者接觸過這麼多所謂的「大內高手」或「大師」之後，可能自己會自行分析比較，分不出那一個高手的方式算的才是準？人們更常常納悶著一個問題就是，為何不同的大師高手，所說的卻是不盡相同？甚至還懷疑自己的命難道那麼難算嗎？或者認為自己的命在未來，真的如同大師所談的有那麼美好嗎？到底自己應該去相信那個大師呢？於是自己又愛、又恨、又怕的思維不斷的衝突矛盾，甚至還導致自己更加無法掌握規劃自己的人生，而失去了方向。

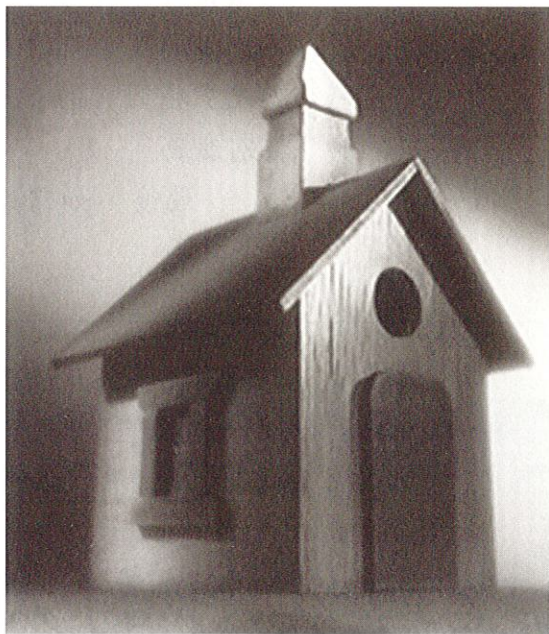
關於類似這樣的問題困惑，我無老師只能說明一件事，那就是當讀者您無論遇到那位大師高手時，這一切都是您的緣份，信與不信都事在人為，並不是每個老師所講的內容，您都需要去深迷深信。如果您認為那位老師的建議是有幫助的，就無妨多作參考注意。如果一切說法是處在「雞同鴨講」的情況下，我想當事人應該知道如何去面對取捨。就好比名醫不一定能夠醫好每一個病人是一樣的道理。因此我在這裡，只能表達也尊重每一位從事命理服務工作者的專業訴求，因為每位專業的老師之方式各有差異不同，所有我無法作任何的評論與

解釋。而我無老師的專長是以超強的「感應能力」與特別的「觀氣方式」，來剖析每個人的「過去」、「現在」和「未來」。並精專鑑定每個公司、商店與住家的財氣財位之風水。在個人命理方面，有一點我必須強調的就是，未來的事是沒有絕對的，而我較注重在分析方面，尊重當事者的決定，來選擇自己最合乎現有主客觀的條件，去仔細規劃自己的未來道路。

或許有些讀者，因為有不同的宗教虔

誠信仰，所以無法來接受風水之說。甚至有些人更是「鐵齒族」，從不相信任何命理風水之說。其實風水並不迷信，有它實際存在的根據，只是每個人在日常生活當中是否真的去留意到而已。在這裡，我不是想牽涉個人的信仰問題，或是想左右您們的任何信念。問題重點是在於您真的對自己那麼的有把握，能夠了解未來一切可能會演變的事情發生

嗎？您能保證或滿意您的現狀，還能再持續下去嗎？或者您甘心安於目前的處境現況，不想有所突破嗎？而您對於您自己總總一切，真的都非常了解嗎？所以在我無老師的工作，就非常注重分析每位當事者的大運走向，指點當事人如何趨吉避凶，以及提醒每個人所有的作為，避開「因果」上的問題。甚至在當事者心理輔導的層面上，都是需要多去關心與鼓勵，使其恢復原有的自信心與毅力。來面對挑戰自己未來的人生。而



這些的工作，都是我無老師的專業與職責。

現在讓我向各位讀者介紹最簡單「氣」的概念。那就是平常每個人面對不同的人或環境時，往往都會有一種最基本的「感覺」。而無論那種「感覺」所帶給各位是好或不好的感受，就是最簡單「人與人」或「人與環境」之間「氣」的互動所產生的基礎感受。

關於「人與人」之間氣的互動影響：一般人對於這些的感受，常常無法經由自己去輕易的分辯，來認定到底帶給自己是好的還是不好的？因此，很可能自己會因為當時錯誤的感覺判斷，一廂情願地誤把「小人」當「貴人」般的對待，結果交友不慎，而導致自己受到傷害或吃了重虧。例如：

- (1) 男女朋友在交往期間，若沒有認清對方的真實一面，要不是可能發生女孩子賠了夫人又折兵，就是發生男人的財富與名譽折損殆盡。
- (2) 親戚或好友之間的生意合夥或交往，若因一實單純的想法而反目失合，結果除了賠上錢財又浪費時間以外，也可能會因此而失去親友間長期的感情關係。

為了慎重起見，如果當事人在未決定之前，能先提供對方最新的照片，經由我無老師來作感應，剖析雙方「緣份」的深淺問題時，相信很多不好的緣將不再產生，同時不必要的冤枉路和金錢、時間，也不再作無謂的浪費了。所以「緣份」的確對每一個人是非常重要的。

關於「人與環境」之間的氣的互動影響：其實每各環境都存有不同的「氣」，而

這樣的」是否適合不同的公司、商店使用，或適合人居住使用，在一開始當事人未決定之前，最好先作確認鑑定的工作，這是非常重要的。

- (1) 假設環境是適合公司使用，就要仔細地觀察並分析「氣」。這個建築物是否有足夠的「財氣」？又適合經營者本身的財物方向在那裡？又經營者辦公桌方位應面向那裡？另外股東、不同職務的高級主管與職員辦公桌又該如何擺設，都是一併要去仔細地規劃。同時建築物除了上述談到的「財氣」以外，還要分析是否也有「貴氣」的存在。如果只有「財物」，而沒有「貴氣」，則經營者雖然仍有錢賺，但就會如同「白手起家」型的人一樣，經營事業起來會比較辛勞。如果只有「貴氣」而沒有「財氣」，則經營者在奮鬥的過程中會得到好的名聲，但實際上卻沒有賺到錢而白忙一場。所以最好的選擇就是「財氣」與「貴氣」均有，而這樣的選擇條件，並不難找到的。
- (2) 假設環境是適合商店使用，就要仔細觀察並分析「氣」，是否合適當事者開店的行業？財氣與貴氣的比例又如何？收銀台是否設定在財物之處？裝璜與色彩的搭配是否合宜？這些都是須要仔細來評估審核的。而左鄰右舍所經營的行業，也都是同時要參考注意的。

談到住家的風水，因為每個住屋的外觀與內部的設計都不盡相同，所以產生的變化很多，在這裡無法一一來作說明，但以下有幾個重要的基本風水概念，先與各位分享探討。

- (1) 忌諱現象：住家的樓梯，不能直向大門；

住家大門，不能直接對著後院落地窗。

問題產生：財來財去守不住；家庭成員較易碰遇意外事故。

- (2) 忌諱現象：車庫進入室內的出入門，不能直對著任何睡房，尤其是主臥房。

問題產生：不利於財聚與健康。

- (3) 忌諱現象：睡房與睡房的門，不能相互正對。

問題產生：易發生爭端不和，反目成仇。

- (4) 忌諱現象：廚房與睡床，不能正對著廁所。

問題產生：不利健康。

- (5) 忌諱現象：安置睡床時，床頭不能正對門房或窗外。

問題產生：較易發生健康與意外事故。

- (6) 忌諱現象：大人與小孩尤其是嬰兒睡床之床頭須靠牆擺設。

問題產生：否則大人無法安穩熟睡，小孩或嬰兒易驚嚇。

- (7) 忌諱現象：睡房內任何傢俱的玻璃鏡，不能直對睡床。

問題產生：脾氣易暴躁，並影響健康和睡眠。

- 8) 忌諱現象：睡床上方不能有任何燈飾或屋樑，尤其在頭部上方。

問題產生：較易影響健康和睡眠。

- (9) 忌諱現象：廚房洗碗水池，不能對著爐火台。

問題產生：較易發生大小火災。

- 10) 忌諱現象：住房門前約五公尺內，不能有路樹直對。

- (11) 忌諱現象：住房屋頂或外牆，不能重植樹藤或使植物攀延。

問題產生：易影響家庭和樂。

- (12) 忌諱現象：睡房或書房內之出入門前方，不能擺放睡床或書桌。

問題產生：較易影響睡覺或讀書不專心。

現在讓我們再來談到「個人命理」上的相關問題。每個人在命理方面，一般都脫離不了事業財富、婚姻感情、健康等三大方面。而這三方面的問題，也跟每個人的「緣份」息息相關。以下讓我提出幾個每個人平常幾乎所面臨困惑的種種相關問題。

關於事業財富方面：

- (1) 了解自己何時開始進入一生當中最寶貴的黃金時段，行大運發大財？是早年發達、中年發達、晚年發達還是其它不同特別的發達現象？

- (2) 了解自己該如何選擇何種事業對自己最有利？一生當中又能作幾個事業？何時可以開始創業？還是朝九晚五單純的上班工作最為適宜？

- (3) 了解自己事業的開創宜獨資還是合夥？或可獨資亦可合夥？若為合夥，宜男性或女性或不忌諱？又親戚或朋友能否合夥共同開創事業？

- (4) 了解自己開創成立的事業在那一國家或那一城市地區最有緣合適發展？

- (5) 了解有那些是適合自己的理財方向？能否投資房地產、股票、期貨、外幣或其他項目的投資？適合長期還是短期投資？又周圍朋友的事業能否投資參股？

- (6) 了解自己何時會面臨嚴重漏財問題？又

該如何改善有財無庫或有財小庫的問題？

關於婚姻感情方面

- (1) 了解自己是否適合結婚或是單身貴族？
- (2) 了解自己何時結婚是最好的年齡？(例如：早婚型或是晚婚型。)
- (3) 了解自己先有事業再有婚姻，或是先成家後立業？

(4) 了解那一種人的個性最適合成為自己的

對象？(例如：文靜型或是好動型。)

(5) 了解自己所交往的對象，是否有結婚姻

緣？(請提供對方最新的照片。)

(6) 了解自己結婚後有那些注意事項須要留

意？(例如：是否合適與長輩同住在一起。)

(7) 了解夫妻之間適合共同創業或是分開工

作？還是男主外女主內的生活搭配型？

關於健康方面

- (1) 了解自己在這一生當中那個年齡層會產生的病痛緣份？
- (2) 了解自己現階段的健康，有那些是自己所忽略或已知的問題？

關於流年運吉凶方面

- (1) 了解自己每一年流年運的吉凶狀況如

(2) 了解自己如何趨吉避凶的方法。

(3) 了解自己會有那些不利的緣份發生。

(例如：官獄之災、水性或火性的問題。)

關於子女方面

(1) 了解子女在整個成長過程的吉凶相關問題。

(2) 了解子女的求學過程。

(3) 了解子女的個性性向問題。

(4) 了解子女未來求學的方向與職業發展。

(5) 了解子女交友情形的利弊。

(6) 了解子女未來感情婚姻的發展問題。

(7) 了解子女與父母親未來的緣份發展情況。

關於親戚朋友與個人之人際關係方面

(1) 了解自己所有的親戚或朋友，有那些人是屬於自己的貴人可以得到幫助助緣。或是有那些人是屬於小人需要提防以避免受到無謂的傷害。(請提供親友的近照。)

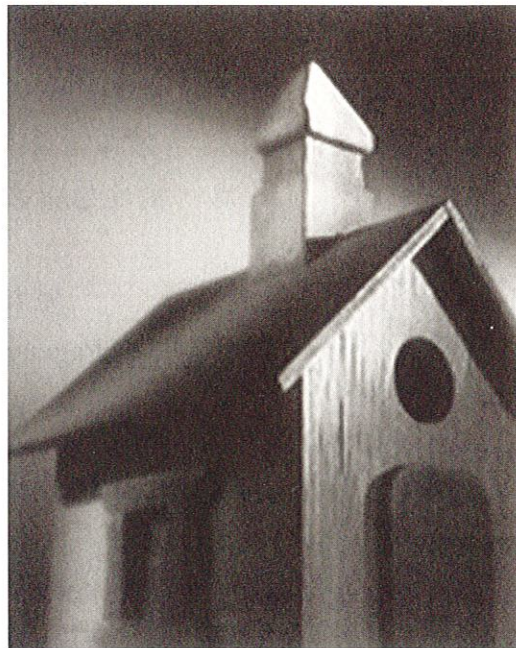
(2) 了解自己工作環境場所的人際關係問題。(請提供同事或老闆的近照。)

關於父母親方面

(1) 了解關心父母親的健康問題與防範注意。

(2) 了解父母親的事業財富是否仍有發展獲利。

(3) 了解父母親與自己的緣份發展關係。



各位讀者們，我們雖然談了許多風水與命理的概念問題和注意細節，如果讀者都能去留意做到，仍不能代表肯定自己就一定會成功大發財。因為風水命理最多只佔一個人成功因素的30%，其它30%的成功因素，是建立在一個人的專業理念與學識品德方面。另外40%的成功因素，是在一個人的脾氣個性方面，也就是在人與人之間的互動，是否有做到廣結善緣，而常常能獲得貴人的幫助提拔。所以無論各位讀者在往後的日子裡碰到任何的好老師，在老師的工作上，充其量也只能給予各位建設性的分析與建議，最重要的還是在各位讀者對未來人生的道路有自己的選擇，因為很多事情的演變都是「事在人為」，而不是任何一個好老師所能夠來替您左右決定的，所以各位讀者還是需以參考的心情來接受一切的建議。

在這裡，我無老師再與各位分享一個觀念，就是我們在日常的生活當中，所碰

到的人、事、物，都能以感恩的心情來回饋。並盡自己一份的薄力善心，來為眾生社會服務與關懷付出，使我們周遭的環境，充滿著更多的喜悅與大愛，也將自己內在的心田播下更多的福種。同時當我們面對這無常的人生世界時，更應該做到惜福也惜緣，我無老師深信，當您面對經歷不同的處境後，必然智慧大增，碰到任何人生的苦也將不再是苦，同時更能產生最大的自信心，來規劃自己更美好的人生道路。

若各位讀者有任何需要我無老師服務之處，歡迎您與我直接連繫，

電話：(626)643-5525

或Pager留言：(626)455-1588。

最後給大家最大的祝福。

身體健康！平安順事。

無老師



敬愛的廣告贊助商：

南加州台灣旅館業同業公會在您的支持下蓬勃發展，盼您能繼續支持，讓我們全力為廣大的大眾服務。並附大廣告優惠價格。

旅館通訊廣告價目表

HOTEL & MOTEL NEWSLETTER MONTHLY ADVERTISING RATE

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

以上優惠價均需一次付款。

背面附有刊登廣告訂購表，請將資料填妥之後郵寄：

Taiwan Hotel-Motel Association of Southern California

3001 Walnut Grove Avenue, #6, Rosemead, CA 91770

Tel: (626) 280-2207 (626) 280-1952 • Fax: (626) 280-2243

ADVERTISING ORDER

ADVERTISER _____

ADDRESS _____

PHONE: () FAX: ()

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

QUANTITY	DESCRIPTION	AMOUNT

PAYMENT IS DUE UPON SIGNING OF
THIS CONTRACT. ENCLOSED IS CHECK NO. _____

REPRESENTING ADVERTISER

REPRESENTING T.I.A.S.C.

DATE

DATE

南加州台灣旅館業同業公會

TAIWAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION OF SOUTHERN CALIFORNIA

會員申請書

MEMBERSHIP APPLICATION FORM

會員姓名 Applicant's Name

(中文)

(英文)

通訊地址 Address

連絡電話 _____

傳真電話 _____

本人\公司為

☐ 申請加入為新會員

☐ 申請加入為榮譽會員

繳交

會員年費

☐ 75元50單位以下 + 旅館通訊

☐ 125元51~99單位 + 旅館通訊

☐ 175元100單位以上 + 旅館通訊

☐ 175元榮譽會員(公司) + 旅館通訊

☐ 125元榮譽會員(個人) + 旅館通訊

合計 _____ 元

旅館或公司名稱 Company / Hotel name

(中文)

(英文)

地址 Address _____

電話 _____

傳真 _____

旅館單位數 _____

本欄由公會填寫

金額： _____

支票號碼： _____

支票抬頭：T.I.A.S.C.

郵寄地址：3001 Walnut Grove Avenue, #6 Rosemead, CA 91770

公會電話：(626)280-2207

公會傳真：(626)280-2243



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”



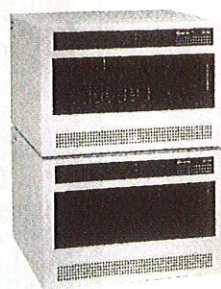
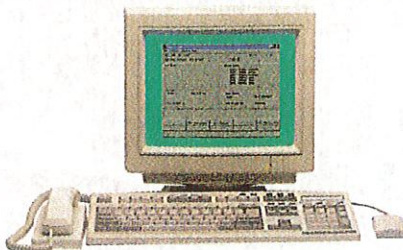
SX-50

SX-200 Digital

SX-200ML

SX-200EL

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



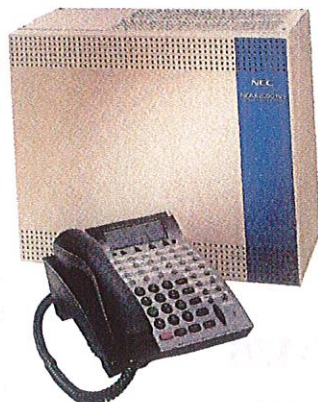
The SX-200 ML
Grows with You

~17年專業工程師，為您提供所有通訊
系統方面的設備及服務~



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

*請洽詢原廠分期付款



旅館專用語音信箱系統

銷售專線 800-223-8600

工程維修部 626-458-9698

2620 Concord Ave. #128 Alhambra, CA 91803

東方石材公司 ORIENTAL MARBLE HOUSE

STATE LIC #722896

專精旅館大廳地面、櫃台台面、洗面台



最佳專業服務訂製各類台面，地面
會員特價供應，歡迎查詢，可到現場免費估價。

本公司大量庫存各國花崗石，大理石，
地板及地磚。

TEL:(626) 308-0097 • FAX:(626) 308-0476

2300 W. Commonwealth Ave., Alhambra, CA 91803

email address: omhtony@aol.com.