





## 「黃通志」

黃通志先生，民國十三年八月十日生於台南市。光復初任泛南紙業股份有限公司業務課長，現為進大文具企業有限公司負責人，曾任台南市圖書教育用品商業同業公會第十七屆理事長、台南市文具批發小組組長及台灣省圖書教育用品商業同業公會聯合會理事等職，在業界廣為人推崇。

## 黃通志先生訪談錄

理：昨天我們在邱文壹先生那兒有稍微聊到一些，今天再次訪問您，希望能得到一些文具的歷史資料，以作為業界了解台灣文具的歷史。您知道益勝和王源順還有在營業？

黃：有。

理：這兩家有沒有以前做文具留下的照片或店面照片，以作為日後做文具史的資料

黃：王源順可能會有。

理：傳發和益勝可能要麻煩您代為連絡一下，我們也希望有機會能去拜訪。

黃：益勝行在民權路上，傳發在三巷街，但現在人在美國。若要找照片，可能要先連絡。

理：最初我剛開始整理文具史時，公會理監事玉兔的唐鏡川先生有一天打電話告訴我他三叔從巴西回來，也就是我們公會的第一、二屆的理事長唐幽蘭先生，十多年前他移民巴西。由於唐鏡川先生連絡公會，使我們能夠很順利地採訪到他，就和現在一樣，聊一聊文具史，順便將其談話錄音下來，再做成資料。請問民國三十五、六年有在做文具的同業有那些？

黃：當時益勝規模頗大，在日據時代就開始營業，傳發也是。光復前

文具批發以益勝、傳發、漱竹居這三家規模較大。

理：漱竹居最早是洪松在掌管，現在負責人是誰？

黃：是洪水炎他父親，後由洪水炎繼續經營下去。洪松的大兒子棉仔在做紙，當時人稱紙傢伙。

理：我也曾聽過鐵傢伙。談一下紙傢伙的事。

黃：是這樣的，棉仔是洪松的大兒子，當時是台紙的經銷商，水炎繼承父親經營文具生意。

理：棉仔是大兒子，漱竹居是水炎在管理，也是洪松的三子。

黃：水炎接父親的事業經營文具，棉仔是經銷台紙。我們談政治談生意通常都要有一個合適的環境才容易談成。那個時代流行在酒家談生意，他們經常在幾個大酒家相逢，有時亂亂酒助興，大家便稱他們為紙傢伙和鐵傢伙（經營事業具規模的人）。

理：黃通志先生所說的棉仔是紙傢伙的一員。您提起水炎是第三兒子是做文具生意的，棉仔是做台紙也是文具，有在一起工作嗎？

黃：他們是分開經營，水炎是照他父親經營方式繼續做進口批發，他們是不相同的工作性質，而老二是做紙類的加工品。

理：經銷生意是在水炎時期或洪松時

期才做？

黃：洪松先生爭取到日本內田洋行在南部的經銷權；北部由國風經營，台灣有兩家經銷。

理：能否請黃先生談一下當時經營文具批發的情形。

黃：當時生意好做，不像現在如此競爭。光復後文具批發以台南為中心，當時文具批發都集中在台南和台北，高雄、嘉義到台南批發文具，連彰化、南投也是如此，台東也來台南批發文具，他們坐貨車到台南，聚集在台南新町南瀛旅社休息，付現金買了文具後原車回台東，等貨賣完再坐車來台南批發，當時台東的文具批發情形就是這樣。

理：光復時的生意方式和現在的生意方式有什麼差別？以及它的付款方式、交易方式。

黃：當時的付款若在偏僻的地方是不用支票而用『麵線帳』，是一種買多少就賒多少，貨再買就再記一筆，一直記下去，就稱為『麵線帳』。

理：這完全是與客人的信用關係，如果對客戶有信心便可多賒一點。

黃：但是光復之初不可以，較偏僻的地方都要拿現金來台南買，物價波動是很驚人的。

理：黃先生所說的麵線帳是指光復前

還是光復後的事？

黃：光復之初經濟較穩定後才可以賒帳。

理：付現金是什麼時候的事？

黃：光復以後的事了。

理：付款情形的演變是由現金買賣發展到『麵線帳』？

黃：對，付現金是物質缺乏物價波動較大時才付現金。物資豐富物價安定時，一般都不用支票，而用麵線帳。經濟安定後，就可使用麵線帳，因為當時無支票可開。麵線帳有好也有壞，這種結賬方式專視個人信用為憑。

尹：這麼說麵線帳週轉期很長？

黃：是的，但一有風吹草動倒債風波會相當嚴重。

理：當時所使用的支票是用遠期支票或是現金支票？

黃：遠期支票較多，不過現金支票也有，支票容易跳票，文具的倒債風險是很嚇人的。

理：遠期支票倒債風波大都是製造商過度銷售導致不良後果。

黃：跳票的風波會蔓延到全省的。

理：我也曾經碰到過。

鄭：跳票後信用會不良，錢也不容易借貸到，信用破產會走投無路，所以不敢信用破產，但是這還是有緩衝期，若無錢支付票款，可先向銀行融通，緩幾天再補入票

## 章八第

款，但也要額外的加上利息。

黃：台灣當時向日本進口文具，日本方面很少來收帳，三個月才來收一次。

理：那時的賒帳都是付日幣嗎？

鄭：日據時代台灣也使用日本錢。

黃：台灣方面開遠期支票，四十五天、六十天的票，日本人回去後再向他們的銀行以支票貸借現金。



左為陳本河先生；中為黃通志先生；右為理事長李翼文先生。