

天津工商業叢刊

4

農 雜 具
經營的方向

天津進步日報社編印

一九五一年九月

前



農雜具有關行業，在其原料取給及成品推銷兩方面都和農村有密切的關係。但這些行業一般的都是規模小，資金少，生產經營都是手工業式的，所以分散性、落後性及投機性普遍的殘存着，更有一些欺騙農民及顧客的惡習陋規，解放以來已經有了初步的改進。

農雜具專業會議分析了各行業生產經營業務各方面不健全的原因，指出經營方向，各行業做出了一年的生產經營計劃，並積極組織聯營，廣泛建立業務關係，這一切都是專業會議的收穫。

秋收前後，農民對於生產資料之需要，與日俱增。據估計農村所需工業用品，手工業品佔百分之八十，而機器產品僅為百分之二十，在其所需生產資料中的農雜具又多半是手工業品。城鄉互助，城市領導鄉村，首先需要城市能以充分供應鄉村以生產資料，在城市中看來不甚為人注意的農雜具，在鄉村中却是生產上的至寶。因此，經營農雜具的行業，應當建立為農民服務的觀點，積極改善經營，以充分供應農民所需來體現城鄉互助及城市領導鄉村。

行業不分大小，只要是有利於國計民生的，政府一定是加以重視，予以扶植。農雜具經營者，今後必須在人民政府領導下執行既定計劃，面向農村，積極經營，貫徹老老實實為農民服務的精神。

目 錄

- 一、天津市農雜具專業會議的召開和成就……………馬惠卿
- 二、參加天津市農雜具專業會議的感想……………閻華興
- 三、天津市農雜具各行業是如何改善經營的？……………馬惠卿
- 四、天津市竹籐檀木工業的產銷情況……………王士青
- 五、天津市竹籐檀木蓆箱皮件商業的現況……………范益華
- 六、天津市繩蓆商業的現況……………馬鳳岐
- 七、中國的蓆產……………石其昌
- 八、天津市的木車船工業……………馮叔常

天津市農雜具專業會議的召開和成就

馬惠卿

天津市城鄉交流指導委員會領導下的天津市農雜具類專業會議，在六月二日正式開幕，六月十一日閉幕。出席大會的以竹藤櫟木工業、竹藤櫟木商業、木車船工業、繩纜商業為主，另有華北合作貨棧、河北省合作貨棧、河北省各專區供銷合作總社、天津專區社等代表一百一十人。會期中舉行了展覽樣品及簽訂協議。並經過研究討論指出了農雜具業經營的方向。

大會開幕時，由河北省財經委員會駐津辦事處主任李雪峯主席。他致開會詞時說明召開專業會議的目的是要幫助竹藤櫟木等四個行業解決產、運、銷的困難和缺點，根據社會的需要，把業務經營得更好。天津市財委會秘書長楊黎原指示全體代表要在城鄉交流的總任務下把會議開好，使四個行業充分發揮力量、解決現存的問題。

工商局副局長馬力克講話，說明專業會的目的，是要檢查糾正自己的缺點，達到擴大生產、擴大經營，以便有利於城鄉交流。馬副局長又根據其他專業會議的經驗，指出將來在小組討論時一定會遇到爭論，那就是進步與落後的兩種思想的鬥爭。但是我們要堅持進步，反對保守，說服落後，使大會將來的正確決議能夠貫徹執行。同時，他指出四個行業的經營方式是分散的，生產方式是落後的，如何集中經營、改進生產，就是大會所要幫助解決的問題。否則墨守成規，不僅不能在農村求得發展，在城市也將不能存在。

華北合作貨棧經理羅文輝對四個行業經營與發展情況作了具體的報告。竹藤櫟木工業現有三五七戶，較戰前增加百分之六十八，一九五〇年生產較戰前增加五倍。竹藤櫟木商業現有三三五戶，較戰

前增加百分之八十六。木車船工業現有一五八戶，較戰前增加五倍，生產增加二十五倍。緹麻商業現有一五四戶，較戰前增加兩倍。但該四行業有共同缺點：在經營方法上還存在坐等的作風，技術很落後，賺多少吃多少，因為多係家庭副業，不善管理。一般的會員文化與政治水平低落，有的存在着投機性。又因為分散經營，常發生規格質量不夠標準的現象，無形中失去許多主顧。

竹藤櫟木工商兩業主委等在會中也都講話，均表示一定要開好這次會議，真正解決問題。大會繼即進入小組討論議程，討論公私關係、聯營、規格質量、採購等問題。

在小組討論中，各行業代表也都自己檢討了生產經營不够健全的主觀和客觀的原因，一致認識到本身存在着嚴重的缺點——分散性、落後性、投機性，阻礙了本行業業務的開展。在小組會中關於運輸問題，鐵路局代表也向各行業代表詳予解釋，希望各行業訂出運輸計劃，以便解決要車皮的困難。稅務局代表對各行業所提出有關稅務問題亦已分別予以解答。人民銀行代表關於貸款的辦法和應辦的手續也作了介紹，各行業都表示滿意。各行業經過這次空前的會議，認為不但給他們解決了很多困難問題，在簽訂加工和訂貨合同協議以後，更感覺到本行業的產品是供不應求，因此認識到本行業是很有前途的，提高了經營積極性，同時對本業的經營方法上、生產技術上、經營管理上和思想認識上所存在的許多缺點，都有信心有決心來克服改進。

通過這次大會，各行業找到了今後的正確經營方向，開闢了新的貿易路線，建立了公與私、私與私、行業與地區間的業務關係，這不但給農產品找到了出路，同時工業產品也得以大量銷向農村。在大會上本着公私平等互利的原則，共訂立購銷合同和協議五十五份，內計合同二十一份，總值為十五億元；協議三十四份，其中六份總值為四十八億元（其餘二十八份尚無價值的規定）。在購銷合同協議中大宗貨品計為蔬一百零四萬斤，綜絲二萬二千五百斤，鐵篩一萬個，丈席一萬領，竹也七萬五千斤，桐油一萬八千斤。

大會閉幕時，首由華北合作實棧經理羅文輝致閉幕詞，繼由執行主席河北省財經委員會駐津辦事處主任李雲峯作大會總結報告，工商聯代表費鳳棲、繩蘆商業公會主委賈希真、竹籐檀木商業工會主委閻華興等均先後講話，一致表示對這次大會收穫甚為滿意，並保證貫徹執行大會的決議。

李雲峯主任在總結報告中首先說明了這次大會召開的意義，他說：這次會議開的不但成功，而且有很大的成績，從這些成績上說明了市財委主張召開專業會議是完全正確的，也證明了我們對專業會議的重視以及負責幹部親自下掌握必能得到收穫。關於這次大會的收穫和成績，李主任分別的加以分析和說明，第一是檢查了我們政府對我們小行業過去重視不夠，幫助不夠，因此通過這次大會，給政府提出建議，希望能幫助各小行業。第二是各行業自身也檢討了過去生產經營規格等方面的問題，找出了客觀上和自身的不健全的種種原因。第三是各行業經過檢討後積極糾正改善，如繩蘆等四個行業訂出了一年的經營計劃，組織合營、聯營，建立業務關係，主動找出推銷路線，在大會上訂立了合同和協議等。總起來說，通過這次大會，各行業中一般商品在合同協議的單價上說明，已較過去賣價降低了百分之三到十四不等。

李主任最後對各代表特別是繩蘆、竹籐檀木工、商、木車船四個行業代表，在今後執行合同協議與計劃時提出幾點希望：今後努力使合同與協議得到具體實現。公私之間所建立的業務關係，希望會後都要主動的加強聯系，達到團結互助，共同發展，擴大業務，改進生產技術，降低成本，作到物美價廉。為此，各行業需要組織聯營，克服存在的落後性、分散性。

參加天津市農雜具專業會議的感想

天津市竹藤櫥木席箱皮件商業公會主委 閻華興

天津市於一九五一年六月二日在市財經委員會領導下召開了農雜具類專業會議，我對這個專業會議有以下三點感想：

1. 通過這次會議，首先使本行業基本上認識了存在的缺點，主要的本行業的經營方式，迄今依然保留着半封建社會的舊習慣，一般的業務，都是被動的「等主候客」的方法，不知道爭取進步。

2. 由於新社會進步的迅速，使得本行業的缺點和弱點暴露出來。還有些思想落後的同業，殘存着「投機倒把」的幻想，通過這次會議，已經基本上澄清了這種不正確思想了。

3. 馬力克副局長很明確地指出來，本行業要打算搞好業務，首先應該克服缺點，並主動地開拓新的貿易路線，這樣才有發展的前途，對此問題，我們已經有了初步認識，只是在貫徹執行的方面，尚待經過詳密的考慮和研究。

基於以上三點的感想，我以為要想克服資金的缺乏，就要集中資金，通過聯營或合營的方式，再主動的打開銷路。不過同業之間，對於聯營或合營尚有顧慮，雖然本行業的聯營是首先組織起來的，但由於來貨與倒貨家之間利益的不平衡，以致於垮台，這些聯營小組僅只做到了一個形式，合營根本沒有，這個問題尚須從同業間的領導人的思想上打消顧慮，有了同心協力搞好聯營或合營的信心，才能够求其徹底實現。我的主觀想法，基於本行業的深遠的散漫性和落後性，必須在公營企業領導下，才能够搞好了聯營或合營的業務，否則雖然組織起來，也要逐漸地趨於自流。

天津市農雜具各行業是如何改善經營

的？

馬惠卿

天津市農雜具類專業會議閉幕後，與會的繩廠、竹藤櫃木工業、商業、木車船工業四個行業即積極着手改進經營，提高技術與品質，保證規格，克服一切困難，貫徹執行大會的決議向正確的方向努力。四個行業現正發展聯營社的組織，並分別趕製各項合同和協議中的物品。

繩廠商業通過會議作出了一九五一年四月至一九五二年三月的一年經營計劃，總值約為三百億元。爲了集中人力財力，發展生產，已組織全業的聯營社，有一百零三戶參加，資金預定五億元，十萬元爲一股，已收足四億二千餘萬元。該社以委員會爲最高領導，經選出委員二十一人，公推賂希眞爲主任委員，另聘楊鳳書爲經理，房延齡、劉光五爲副理，並在西車站附近購妥房地一處爲製繩工廠。該社主要業務爲：①採購原麻，運銷社員或用戶的有關城鄉物資交流物品；②附設製繩廠自行製繩統銷，或交與社員分銷；③代社員採購原麻及代社員或用戶加工製繩。該業在大會中簽訂的合同六份已履行。另外信託公司代購套繩約一萬餘斤，三股及四股繩共一萬二千餘斤，建築公司訂購的泡繩五千餘斤，均已於六月間交貨。信託公司代購的兩股繩五萬斤，七月十五日交貨。

竹藤櫃木商業定出一年經營計劃，總值約為三百五十八億元。爲了集中力量組織聯營，即計劃組成六個聯營組，採聯購分銷方式。第一、二兩組各十二戶原已成立，第三組也已組成，刻正進行組織第四、五、六三個組。該業經營葦席的也組成兩個組，第一組爲十五戶，資金預定爲二億元，已收一億九千餘萬元，成立後即派人去產地王口、獨流採購葦席一萬片。第二組爲十二戶，以五千八百片席

爲資金（約值七千餘萬元），也於六月底派人去產地勝芳一帶採購。

該業與磚瓦工業簽訂竹筐四百個，竹帚四百把兩份合同，七月十五日交貨。與磚瓦工業簽訂葦席一萬片合同，七月十日交五千片，七月二十日交五千片。協議中該業已致函蘇南區合作總社請代購毛竹兩車（約一千四百根），竹乜一車（約六百捆，計毛乜二百捆、江乜四百捆），竹篾四車（約六十四萬把），總值約二億餘元，已預付貨款三千萬元。

木車船工業所訂一年經營計劃總值約爲一百九十八億元。木車組已組成了七個聯營組，採聯購分製聯銷方式，參加者達一百一十六戶。木船一組九戶，聯產聯購聯銷。該業在大會簽訂合同三份，計信託公司代購大上車三百輛，七月三日已交貨，磚瓦工業訂購小土車三百輛，六月十七日已交半數，七月十二日再交半數。又磚坯車二千輛，七月二日交一千輛，七月二十二日交一千輛。中國煤業建築器材天津分公司爲了執行大會精神，曾按牌價售與該業木船聯營組紅松木一萬材，解決了該業購買原料上的困難。該組在大會後已接受幾批訂貨，如代北京承製新式遊艇十隻，霸縣政府訂製大型擺渡一隻，天津園林廣場訂製木船三隻。至於該業計劃前往外埠推銷木車，刻因趕製各部門訂貨尙未能見諸實行。

竹藤櫟木工業經過這次會議，也訂出了一年經營計劃，總值約爲二百三十四億元。各種類型並都組織聯營，如製篩子類型已有二十一戶成立了產銷聯營社，資金爲一億二千五百萬元，係聯購分製聯銷方式。製梭類型有七戶組成聯營。綜杼類型產銷聯營社是三十五戶所組成。竹製品類型聯營包括十一戶。另外該業在大會簽訂購銷合同五份，已如期執行完了，協議十七份刻仍在陸續執行中。關於開闢新貿易路線和擴大貿易網問題，經過大會也收到很大效果，如利華、四聚兩紗管廠都和本市恆源、達生、唐山新華等紗廠建立了產銷關係，同時華北合作貨棧、百貨公司、信託公司等國公營部門也和該業建立了業務聯系，使該業提高了生產情緒，認清了今後經營方向，力求改善技術，提高品質，開拓了廣闊的發展前途。

天津市竹籐檀木工業的產銷情況

王士青

天津市竹籐檀木工業，在解放前是屬於竹籐檀木商業公會的，解放後於一九四九年十月間，奉天津市人民政府工商局令，正式改組。附屬在這個工業公會裏的行業計有製棧、綜杼、鋼綜、竹篾、算盤、篩子、編筐、刷子、竹製品、扁担、木器、柳條包等工廠作坊二十個類型，共三百三十一戶，都是人力生產。一九五〇年在政府大力調整公私關係和扶助私營工商業發展下，都得到了正常的發展。截至一九五一年六月份止，該業會員已增至三百五十一戶。產品亦均較前提高。茲將各類型經營情況介紹如下：

①紗管類型：津市原有利華合記木管廠和四聚紗管廠二戶，規模略具。利華於一九四〇年開業，四聚於一九五〇年開業，因各紗廠錠子規格不等，在產銷方面經常是以銷定產。當日本侵佔時期，日本運銷大宗紗管，因此本市產品無法發展。國民黨反動派統治時期，當時由於日貨驅出華北市場，遂一度呈現供不應求的現象，銷售區域因也擴展到東北、濟南、新鄉、太原、榆林等處，但因原料缺乏，一度以楊木代替樟木。解放以後，原有路線恢復，但在生產技術上，仍須多向上海學習，以便提高質量，能以充分供應各地紡織工業使用。

產銷統計：一九五〇年全年生產量為五十九萬零三百四十只，銷量為五十八萬八千六百八十只，生產力為九十一萬五千只。一九五一年一至三月總產量為九萬九千二百八十只，銷量為七萬七千七百八十只，生產力為二十三萬只。

②鋼綜類型：天津市共有七戶，加入竹籐檀木工業公會的計為四戶：天興、中孚元記、新星、大成等戶。產品是為紡織專用品。天興用電力製造，專銷各紡紗廠。中孚元記等三戶係用人工製造，價廉耐久，適合農民要求。天興是一九五一年初開業，新星、大成是一九五〇年開業，中孚元記是天津

解放前一年開業。解放以後產銷量均極微弱，及至一九五〇年上半年一度滯銷。嗣後由於政府調整公私關係，一九五〇年下半年度及今年第一季度即行好轉。近因上海貨和部分進口貨來津，於是銷路略現疲滯，不過生產情緒並未因此而減低。利潤為百分之二十。按歷年習慣，春秋為旺月，但一九五〇年已變為五至十一月份為旺月了。銷售區域為西北、東北、華北各城市，主要的原料計分鋼絲、硬鐵絲兩種，天興需要鋼絲（進口貨），多在本市零星搜購，中孚元記、新星、大成需要硬鐵絲，本市及上海均有出產，因質量較差，損耗較多。因之成本無法降低，現正在研究改善辦法。在經營上，一面採取聯售，另一方面力求質量提高，擴展新的貿易路線，薄利推銷，突破本身客觀困難條件，藉期達到一九五一年四月至一九五二年三月份止的產銷計劃的實現。

產銷統計：一九五〇年全年產量為五十六箱（每箱共計十萬只），銷量為五十四箱半，生產力可達八十二箱。一九五一年一至三月份總的產量為二十八箱半，銷量為十九箱半，生產力為四十六箱。

③製梭類型：計有隆慶祥、隆義、華泰裕、德昌興、起發長、元泰祥、老陳記等七戶，略具規模，專製紡織工業用品，其中隆慶祥、隆義、華泰裕、老陳記總是在一九三六年前開業，其餘都是在解放前後開業。其中以隆慶祥為首，德昌興、隆義等號次之。一九三六年前由於各廠設備簡陋，僅能用搖輪機製造小梭子一種，產銷量較小，屢經改進，由搖輪機的設備漸漸改為電力製造，產量隨之增加。在日本侵佔時期因受日本梭子傾銷的影響，銷路不暢。日本降服後，銷路即趨好轉。解放後由於物價穩定，對發展上多具備了有利條件，利潤經常是百分之二十。銷售區域為河北省高陽、玉田、唐山、河南、平原、山東濟南等處。依歷年習慣春秋為旺月。主要的原料青崗木，產自浙江杭州、寧波、贛木產自福建，柿子木產自北京，產地與本市價格差額約在百分之四十弱，該行業為了克服上列各項問題，已組成聯營，採聯購聯銷方式，以減低成本。

產銷統計：一九三六年全年產銷量為三萬五千個，生產力為三萬六千個。一九五〇年由四戶增加

到七戶，全年產量爲七萬五千個，銷量爲六萬八千四百個，生產力爲七萬五千個。一九五一年一月至三月份總產量爲一萬五千一百個，銷量爲一萬四千五百個，生產力爲一萬九千三百五十個。

⑥綜杼類型：天津市該業除有部分參加手工業聯合會外，參加該業的計有元興福記、文興、玉記等二十五戶。在一九三六年前開業者二十五戶，在一九四六年前後開業者四十五戶，解放前後開業三十戶。一九三六年前產銷情況，供不應求，因生產者少需要量大，當日本侵佔及國民黨統治時期，發展極不正常。及至一九五〇年上半年一度滯銷，由於政府調整公私關係，到下半年才開始步步好轉，利潤爲百分之二十。目前階段因聯營的作用，營業益形好轉。銷售區域爲泊頭、石家莊、張家口、太原、歸綏、濟南、鄭州、錦州、北票等地。春秋爲旺月，主要原料爲竹筴、毛竹均產自江浙漢口等地，綜綫、綜眼及棉紗，產自本市。

產銷統計：在一九三六年十戶的產銷量計綜綫一萬二千六百付，竹杼二萬五千口。一九五〇年增爲二十五戶，全年產銷量及生產力均爲綜綫二千一百六十付，竹杼三萬、千五百八十口。一九五一年一至三月份總產銷量和生產力計綜綫三百六十付，竹杼一千六百八十口。

⑦篩子類型：該業除部分是參加五金行業外，計有永和等十五戶，在抗戰前原只有四戶，產銷情況一直供不應求。這個類型也是以春秋爲旺月，有百分之三十利潤，銷售地區爲本市及附近農村，石家莊、太原、新鄉、唐山、德州等地。主要原料爲毛竹，產自江浙，簾子產自南洋，鉛絲產至本市。產銷統計：一九三六年全年產銷量爲一萬五千個，生產力也爲一萬五千個。解放後由四戶增爲十五戶，產銷量增爲八萬個，生產力爲十二萬個。一九五一年一至三月份總產銷量爲三萬八千一百六十個，生產力爲四萬五千個。

⑧竹篾木梳類型：係屬農民生活日用品，現有聚興永、德和成、利發永等三十二戶，在一九三六年前開業者僅十三戶。解放前產銷供不應求，後戶數增多，產量萎縮，日本侵佔時期因交通不便，銷

路日稀，國民黨統治時期因美帝國主義運來之化學糧子傾銷，乃呈疲滯，解放後始趨好轉。一九五〇年下半年最佳。春秋兩季爲旺月，看百分之五利潤，銷售區域很廣，主要原料爲竹梢、竹迷、搗子。

產銷統計：一九三六年竹篾全年產銷量爲五萬二千二百個，木梳爲五十萬零四千個，一九五〇年竹篾產銷量爲四十八萬四千八百個，木梳爲二十五萬二千個。一九五一年一月至三月份竹篾總產銷量爲十九萬六千二百個，銷量爲十五萬六千九百六十個，生產力爲二十萬個。木梳總產銷量爲六萬二千個，生產力爲六萬九千三百個。

⑤算盤類型：除部分參加手工業聯合會外，現加入該業者有義和成等八戶。在抗戰前開業者三戶，產銷相等。解放前因受日本算盤傾銷影響而銷路日減，解放後才漸好轉，利潤爲百分之五。春秋爲旺月，銷於本市、北京、太原、東北等地，主要原料爲紅木、花梨木，產自遼遼。

產銷統計：一九三六年產銷量及生產力均爲一萬八千三百六十盤。一九五〇年產銷量爲一萬三千三百盤。一九五一年一至三月份總產銷量爲八千一百盤，生產力爲八千九百一十盤。

⑥編筐類型：計分白條（即桑條）黑條（即荆條）兩種，在經營上極爲分散，對農村及出口上都具有重要性，現在有英記號、南慶永等八十二戶。在抗戰前開業者有五十一戶，一九三六年產銷平衡，以後逐漸衰落。解放後一九五〇年上半年最佳，下半年及今年春次之。歷年秋季爲旺月，利潤爲百分之五，銷售區域爲本市及泊頭鎮，主要原料桑條產自遷安、灤縣，荆條產自南口、懷柔、密雲。

產銷統計：在一九三六年經營桑條筐者爲三十八戶，產銷量全年爲六萬個。一九五〇年增爲七十四戶，全年產銷量均增高爲三十萬個，生產力爲三十三萬個。一九五一年一至三月份產量爲一萬五千個，銷量爲一萬個，生產力爲一萬六千五百個。一九三六年經營荆條筐者爲十三戶，產銷量爲六千個，一九五〇年減剩八戶，產銷量反增到一萬五千個。一九五一年一至三月份戶數無變化，產量爲一萬八千個，銷量爲一萬七千五百個，生產力爲二萬個。

⑨扁担木銑類型：係農村生產工具，經營者計有萬生、三合等六戶，抗戰前開業者僅二戶。解放後由於城鄉之間溝通，銷路打開，產銷量趨向好轉。按習慣八、九、十月為一年最旺月份，有百分之二十的利潤，主要原料為榆木、槐木、桑柳木等，均產自華北。

產銷統計：一九三六年扁担產和銷量為九千條，木銑一千八百把。一九五〇年扁担為四萬二千條，木銑四千八百把。一九五一年一至三月份扁担產和銷量為五千四百五十條，木銑五百把。

⑩竹活類型：包括竹耙子、竹簍子兩種，現有長德發、同義合等十五戶，抗戰前開業者僅二戶，全是農民生活日用品。淪陷期受日本簍子傾銷影響而銷路不暢，國民黨統治時期日益衰落，解放後至目前階段，因南來的竹簍在市場競銷，因之本市竹簍相形見絀。竹耙子因係生產工具，價格低廉，始終保持正常發展。竹耙竹簍主要的原料為毛竹、擋竹，均產於南方。

產銷統計：一九三六年竹耙子產銷量為一萬八千九百個，竹為一百二十九萬六千股。一九五〇年竹耙子產銷量為六萬四千八百個，竹簍為四十五萬股。一九五一年一至三月份產銷量竹耙子為一萬六千二百個，竹簍為十一萬二千五百股。

⑪鞭條類型：天津市計有復發號等三戶，產銷數字不大，變化輕微，銷售區域為辛集、張家口、滹陽等地，主要原料為毛竹、石竹杆等。

⑫刷子類型：計有十七戶。

⑬藤活類型：計有四戶。

⑭鐵活類型：計有十四戶。

⑮檀木類型：計有五戶，產量不大，專做鎬把錘把等。

⑯毛揮類型：計有九戶，專製毛揮毛扇等。

⑰木型類：計有四戶，專製各種機器用之各式木型。

㊦ 籠屨類型：計有十七戶，產品爲大小籠屨。

㊧ 木活類型：計有十八戶。

㊨ 柳條包類型：計有四戶。

㊩ 油簍類型：計有三戶。

天津市竹藤檀木蓆箱皮件商業的現況

范益華

一、運銷情況

天津市竹藤檀木蓆箱皮件商業公會內有三個類型：計竹藤檀木業、蓆業、箱匣皮件業。解放前本係各有公會組織。竹藤檀木類型並未分析工商，共有會員三百餘戶。蓆業類型共七十餘戶。皮件業類型共有三十餘戶。解放後，將竹藤檀木類型的工商會員戶加以分析，除劃歸工業會員戶數一部份外，下餘一百七十餘戶劃歸商業，連蓆業類型與皮件類型全部會員，共計二百七十餘戶，合併組成竹藤檀木蓆箱皮件商業同業公會。在此二年多的過程中，會員商號已有顯著增加。至本年七月份，計竹藤檀木類型二三五戶，蓆業類型八五戶，皮件類型三七戶，總共有三五七戶。茲將各類型的經營情況簡略介紹於後：

(一) 竹藤檀木類型：抗戰前一九三六年時，採購竹貨，一向在寧波竹商森茂、永源

、上海的竹商仁昌、德昌等竹木行莊採購，或由福建幫從海道裝運竹也來津，其經常的貿易關係都是沿用的長期賒欠（就是歷史性的三節清賬習慣）的方式，所以購貨數量甚多。津市同業對外銷貨，也是用長期賒賬的辦法，所以銷貨數量亦因而增多。敵僞侵擾時期，由於天津與福建的海運不通，竹也

來源中斷，日貨傾銷，毛竹、竹筴等貨無法繼續。迨至日本投降後，該行業始又直接到福建、寧波、杭州、蘇州、常州各地山裏直接採購各種竹貨，惟自福建省直接來天津的路線，迄今未能恢復。

在解放後採購竹木，大部份都是用現款交易，特別是深入山裏去採購時，必須先交定款，然後收貨，因限於資金，所以購貨數量因而減少。又以前各地來津購買竹木的商號，都直接去江南產區採購，來津的客人也只是補充缺少的一些竹貨。

(二) 蓆業類型：抗戰前生產蘆葦的地方如文安、大城、安新等地多為災區，蓆席走銷國內華北東北各地，並向國外出口都不徵稅，向以售價低廉，為銷貨數量多的主要原因。敵偽佔據時期，以一九三九年銷售數量較多，約六百萬片，到一九四〇年，日寇統制蓆席，營業就日趨沒落。目前各產蓆草地區，因水災關係和不知培養，以致生產減少，造紙廠也購買蘆葦做為製紙原料，因此料貴價高，規格不能劃一，又因東北各地利用穠穉織蓆，價格低廉，代替蓆席，基於這些原因，所以一九五〇年及一九五一年的銷貨數量就大為減低。

(三) 皮件類型：在抗戰前經營皮件業務有富興成、瑞記、新華號、大成興等，因家數很少，故無公會組織。產品只有皮帶、皮箱、皮錢夾、女坤包等幾種產品，式樣技術均比現在落後。當時銷貨的數量只佔現在的百分之五十，其原因是舶來品侵入市場（如日本運來的成品皮箱皮夾女坤包等在我國市場推銷）。以致國產貨品受了影響。

迨至敵偽統治時期，經營皮件的商號又逐漸增多，當時日寇在進行侵略的戰爭時期，把我國的皮革全都統制起來，同時一部皮件製成品，向我皮件行業門市收購。勝利後，國民黨反動派統治時期，業務即行日漸衰落，其原因是由於通貨膨脹，一日數變，致使一般商人造成了投機倒把，各種貨品滯銷。解放後，由於我人民解放軍及南下工作團購買圖囊皮帶等一切用品，並又因各會員廠商為了適

合新社會的需要，改變了經營方式，趨向於醫務工作者用的皮藥包等貨品的製造。所以本該業皮件類型的會員正在努力響應政府號召，進一步的走入發展的途徑。

二、陋規陋習與改善經營情況

天津市竹藤糟木蓆箱皮件業的陋規陋習很多，甚至於初期解放時，還沒有什麼改進。除了「投機」和「居奇」的想法外，都公認為「好貨不如好行情」。假如某商號來了一批紅苗，或一批次蓆，及規格較差的竹篾，正趕上天津市貨物缺少，價格有漲無落，那麼雖然貨色次，可是所獲得的利潤，反比好貨大得多。

①竹掃帚：該行業竹掃帚的原料，有黃紅黑三種產品，其中以黃苗為最佳，紅黑兩種次之，訂貨時外表用較好的黃苗紮成，交貨時則在其中摻雜紅黑苗，朦朧顧客，遇到貨物漲價的時候，更不待說。同時還利用顧客急於裝運的弱點，故意將交物期拖延到最末的日子，顧客雖嫌貨次，因為等待的日期已久，只好遷就將貨運走，因此就可以多取超額利潤。

②竹篾：現在竹篾多數是從江南來的成品，在過去一般顧客來津購買竹篾時，在原講規格是按九寸的議妥，到了交貨時，就以八寸五分去交，以圖朦朧顧客。謀取厚利。

③蓆：多是在尺碼上取巧的，名義上是丈蓆，交貨時就用九尺五寸蓆，並憑其手頭的技術，由短伸長來應付，一旦被顧客識破，則以謊言，來欺騙顧客。

但是通過了農雜具類專業會議，並經同業間的自我檢討，將這些缺點已經克服了，如定做掃帚時，在合同上首先註明黃苗、紅苗或黑苗來。竹篾亦註明規格尺碼，蓆也註明何地產品，並保證規格和質量，絕對不因行情漲落而降低質量。

在專業會議當中，該行業與磚瓦業聯營社製訂了訂購合同三份（內包括竹木類型與磚瓦聯營社訂