

# 爲日用品消費者謀利益

邱名棟

月來我的腦際盤桓着兩個關於消費者利益的觀念，很想有機會能向現任經濟部長的尹仲容學長請教一番，因爲在南部工作，很少有北來機會。十二月十二日在高雄市交大同學聯誼會裡。尹學長雖也來過，但爲時匆匆，自然不便貿然請教這些。還是借友聲這塊園地，像閒話家常那樣的提出來談談得隨便些，想尹學長不會以冒昧見責吧。

記得早幾年在一本英國工黨政府施政報告的小冊子裡曾看到列有這麼一項工作；「爲家庭主婦服務」。辦法是把日用品必需品的名稱列出來，並把各廠出產的各種牌子的商品加以比較批評，指明那幾種牌子的東西，真正「價廉物美」，使各家庭主婦在購買時有所參考而不至於上當。這

個辦法看來簡單，但實行起來，我想一定困難很多，例如商品品質檢定的繁雜，出品廠家的爭執等等，但對於消費者的利益是很顯明的。在臺灣似乎也不妨試行這個辦法。首先經濟部要有一個檢定商品品質比較商品價格的健全機構，選擇若干種主要的日用品，先不必公開批評那個牌子好，那個牌子不好，只要把經檢定品質最好價錢最低的幾個牌子及其零售價格，每天在報端公佈出來。（像商業新聞公佈行情那樣）並由政府命令規定各鄉鎮區公所見報後錄下掛牌在各菜市场門口，以供各家庭主婦閱覽參考。這樣，不但消費者受益，而各生產者亦必努力提高出品質和降低價格，至於其他劣品或膺品亦將在無形中被淘汰了。

其次，是擴大日用品的配售

範圍。現在物資局對於公教人員必需品的配售辦法，給予公教人員的利益不少，舉例來說，公教人員購買一双中國皮鞋公司承製的配售皮鞋只需八十五元，普通人去買便要一百二十元，一件標準襯衫，一般須八九十元，公教人員配售只須六十五元。價錢相差這麼多，自然不是物資局補貼了錢，而只是去除了中間商人利潤的緣故。（過去物資局對於某些地區雖也有戶口配給米配給布的發售，但那是屬於壓低市價的臨時措施）那麼，我們爲什麼不把這種利益範圍擴大到一般消費者身上呢？那辦法我想並不繁難，就是把這些日用品透過物資局的監督和調劑，分由各鄉鎮區消費合作社配售消費者，開始時不妨就主要日用品配售，慢慢地擴大到一般日用品。能够這樣作

，真是造福人民非淺了。自然，這個辦法牽連到經濟制度問題，如急驟施行，可能引起商業蕭條以及中間商人失業等情形，但祇要計劃週到，我想這些困難是可

## 京漢鐵路的怪現象 陳汝閱

以克服的。

上面這兩點未成熟的小意見，尹學長認為可行否？如能在友聲惠加指教，那是最所盼望的了。

貳百元，另支固定差費六十元，

當彼物價低廉歲月，維持一家數口生活，綽有餘裕，不幸的是時常欠薪，有時甚至連欠幾月，員工捱不過枵腹從公之苦，每有集體要求發薪之舉，（路局債臺高築銀行債權代表每日坐局索欠）局方支出浩大，僅餘之現金皆置於會計處銀箱內，局長見員工索薪迫切，輒下令當衆開啓銀箱，自上局長，下至工役，一律平均分配，一次每人分得十一元，一次每人二元五角，爲數雖微，皆大歡喜。

在北伐成功之前，華北武漢完全屬於軍閥勢力之下，直奉交惡，內戰連綿，而彼時軍人知識

程度之幼稚，可憐萬分，其行動之出乎想象，尤令人難以置信，京漢路適當軍隊出入之要衝，因之所有車廂內之電燈電扇，固早已不翼而飛，一、二等車之座墊亦僅彈簧露骨，面目全非，尤以車內凡屬金屬裝置，不問大小，均被拆卸一空，誠爲當時軍人之特殊勝利品。

京漢路所有裝貨之車皮，爲數至夥，而全部均爲大小軍閥扣留割據，商貨裝運除照路章繳費外，須先拜托黑市代表（多爲車務段長）或站長轉洽車皮，其定價約爲每一貨車收費一百元，名曰車皮費，另加小賬五元，此五元小費爲押運兵士之酬勞，蓋軍方每派出一車，必有一武裝兵押運，名爲押貨，實則押車，防車皮爲其他軍人奪去也。

勞局長因偌大鐵路，車皮均被軍隊控制，太不像話，亦太可憐，囑余沿路訪問各部隊首腦，曉以大義，商洽放回車皮，余自北平出發，首至長辛店、而順德、

余服務平漢鐵路，前後凡三次，第一次在民十五六年間，是時路名仍爲京漢，局長爲勞之常氏，余之職稱甚爲特別，名曰：「特派全路車務稽查」，直隸局長，法譯爲：「Delegat special du Mouvement Trati One」，嗣復奉加派爲「車務第二總段督催貨運」，亦頗別致，同時奉派者第一總段爲陳能，第三總段爲陳清文，三段皆陳，亦一巧事，余在職年餘，所得奇聞甚多，頃接馬兄延齡來函，爲友聲索稿，因搜索枯腸，將當時奇聞拉雜寫寄，搪塞文債，刊之友聲，或擲之字簾，悉聽馬兄鈞裁。

余在京漢路局之薪金爲每月