

商业干部轮训教材

(下 册)

湖北省商业学校编

一九八〇年四月

目 录

(下 册)

第三篇 社会主义商业经营政策和业务知识1~97

第二十六章 日用百货经营政策和业务知识 1

第二十七章 纺织品经营政策和业务知识18

第二十八章 五金、交电、化工商品经营政策和业务知识34

第二十九章 石油经营政策和业务知识49

第三十〇章 食品经营政策和业务知识60

第三十一章 副食品经营政策和业务知识74

第三十二章 饮食服务业经营方针和业务知识87

第二十六章 日用百货经营政策和业务知识

第一节 日用百货在商业中的地位及其经营特点

日用百货的经营工作在整个商业中占有重要的位置。从某种意义上讲，担负城镇另售商业任务的百货公司是“撑门面”的，每个地方百货商店的商品陈列、店容店貌、经营状况以及服务态度和服务质量代表着这个地方商业工作的水平。人们看市场，首先要看百货公司，日用百货经营的好坏，对每个地区商业工作的声誉都有直接的关系。

日用百货包括的范围极其广泛，有个人消费品，有机关、团体、部队、企业、学校等单位的集体用品；有生产中的必需用品，也有生活必需品；有价值很高的高档商品，也有价值分文的小商品。百货公司经营的商品，与每个单位，与工农业生产，与千家万户都有着密切的联系。由于这样，经营好百货商品，丰富人民生活，提高人民健康水平，发展科学文化教育事业，保障工人、农民生产安全，搞好对外供应，支持四化建设都会起到积极的作用。因此，可以说，政治上安定团结，经济上繁荣兴旺，生活上丰富多彩的大好局面在一定程度上都可以由我们的工作中反映出来。

日用百货经营的主要任务，就是要贯彻一个方针，两个服务，为实现社会主义四个现代化服务。通过自己的业务活动，促进轻工生产发展，使轻工生产进一步为市场服务；在城乡兼顾的原则下，组织好工业品下乡，去交换农付产品，通过交换，从经济上加强工人阶级和

农民的联盟。

日用百货商品品种繁多，规格复杂，变化很快，这是百货经营的一个特点。百货商品到底有多少种，从现在情况看，百货公司经营的商品大类有四种，即百货、文化、劳保、油墨。分小类有二十八类，按独立的品种分有三千七百六十多种，按规格货号分近四万五千种。分类的品种情况如下：

日用百货商品

1. 鞋帽类	品种数	68个
2. 日用搪瓷制品类	品种数	63个
3. 日用铝制品类	品种数	59个
4. 暖水瓶及玻璃器皿类	品种数	59个
5. 日用塑料制品类	品种数	78个
6. 日用皮革、人造革及布制品类	品种数	89个
7. 肥、香皂及日用化装用品类	品种数	114个
8. 儿童玩具类	品种数	108个
9. 唱机唱片及另件类	品种数	18个
10. 钟表类	品种数	307个
11. 眼镜类	品种数	43个
12. 日用金属制品类	品种数	393个
13. 日用杂品类	品种数	165个
14. 特种工艺品类	品种数	87个

文化用品商品：

1. 纸张类	品种数	87个
2. 文具用品类	品种数	456个
3. 设计绘图及计算仪器类	品种数	131个

4.印刷材料及用具类	品种数	72个
5.照相器材类	品种数	192个
6.体育文娱用品类	品种数	505个
7.乐器类	品种数	236个
8.指南北针类	品种数	25个
9.戏剧服装、戏具道具类	品种数	136个
10.旗子、人像类	品种数	12个
11.特种工艺美术品类	品种数	52个

劳动防护用品类:

1.防护用品类	品种数	140个
2.专用防护用品类	品种数	49个

印刷油墨	品种数	20种
-------------	-----	-----

按规格货号分的情况是：日用百货为二万八千多种，文化用品为一万四千多种，劳保用品为一千一百多种，油墨为三百多种。由于百货商品有几万种，它的变化也快，今天是新商品，明天可能成了老产品，这就要求我们提高经营水平，加强调查研究，加强市场分析，及时掌握商品的动态，做到心中有数，积极主动地把百货商品经营工作搞好。正由于百货商品有几万种，不可能要求所有的商店都经营起来，但是，每个地区经营多少为宜，应该根据当地的具体情况而定，根据我省的情况，公社所在地的经营品种一般在一千至一千五百种左右，县城关一般有三、四千种左右，中等城市一般在五、六千种左右，大城市应该经营到一万种以上，这样才可以说花色品种基本齐全。

群众对百货商品除了大件头和生活必需品是有目的购买外，很多商品不是想着要，而是看中买。这是经营百货商品的又一特点。根据这

个特点的要求，必须让群众挑选，在经营中要把商品摆出去与群众见面，琳琅满目，任凭挑选。“百问不烦，百拿不厌”这个服务公约也是说明商品的花色品种多，只有与群众见面，让群众挑选，才能使消费者满意。在商业内部，二级站与三级店之间，商业与供销社之间也要做到这些，各级批发部门一个必须具备的条件就是要建立样品间，努力把它办好，切实做到仓库有货，样品间有样，方便基层挑选。

第二节 日用百货经营的基本概况

一、经营机构的设置

新中国成立以来，直到一九五八年以前，为了有利于对私营工商业实行利用、限制、改造的政策，百货系统的机构是按行政区划设置的。随着对私改造的完成，按行政区划设置商业机构已不适应客观事物发展的需要，一九五八年以后，对百货系统机构的设置进行了调整，基本原则是按经济区划设立。商业部在全国范围内推广了唐山地区按经济区划设立商业机构的经验。一九六二年党中央作出了关于商业工作的决定，制定了国营商业企业管理条例，正式予以肯定。百货系统机构分为一级采购供应站(简称一级站)二级采购供应站(简称二级站)和三级批发商店(简称三级店)。一级站是商业部日用工业品局或中国百货总公司的直属企业，全国有上海、天津、广州三地分别设了百货、文化一级站。北京市公司负责进口手表的进口和分配。二级站是省公司的直属企业，设在省内工业城市和运输枢纽城市。我省有武汉、沙市、襄樊、宜昌、宜都、巴东、郧阳等七个二级站。三级店一般以县城为中心设立，从事批零兼营业务活动。

一级站的供应对象是全国各二级站和部分省会所在地的市公司，二级站的供应对象是供应区划内的三级店，部分二级站还按照商品流

向顺流就近的原则，直接供应周围的部分供销社。

三级店供应范围也是按商品流向顺流就近的原则确定的，县与县之间有跨进跨出的。我省与湖南、安徽等省毗邻地区的供销社也有跨进跨出的供应任务。

为了加强劳动防护用品的经营工作，对劳保用品实行专业经营，我省在武汉、黄石、沙市、宜昌、襄樊、恩施等地均设有劳保专业商店，这些商店除省公司兼营部分商品和恩施由二级站兼营外，其他地方都是独立的专业商店，属所在地的市公司领导，但他们都属二级站的性质，可参加全国劳保用品供应交流会，除直接供应本地工矿企业需要的劳保用品外，还对经济区划内的县公司实行批发。

我省还有照像器材和零配件专业商店，它的机构设置、供应任务除照像器材恩施地区由宜昌市供应，郢阳地区由襄樊市供应以外，其他均与劳保商店相同。属于二级站的性质。

一九七六年开始，油墨由商业部门归口经营，纳入商业部的计划，由商业部门统一收购，统一分配调拨。根据商业部、轻工部和国家出版局规定，油墨的经营店不宜过多，一般一省一店，由专营机构向当地进货，直接供应到使用单位。我省从一九七六年元月开始在省百货公司内设立了油墨科，专营各种油墨，经营有新闻、书刊、胶印、铅印、塑料、玻璃、印铁等油墨二十多类的三百多个品种，供应全省各印刷厂、塑料工厂、报社、印铁厂、制药厂、邮电等八个行业，批零结合。

二、商品管理与业务活动

（一）商品管理

按国家分类管理规定，日用百货只有二类商品和三类商品两类，也叫计划商品和非计划商品。

计划商品是对国计民生比较重要的商品，计二十八种。有胶鞋、全塑料鞋、火柴、肥皂、洗衣粉、香皂、牙膏、缝纫机、缝衣针、保温瓶、搪瓷面盆、搪瓷口杯、铝锅、钟、手表、手电筒、手电池、机制薄纸、机制板纸、钢笔、照像机、印像纸、胶卷、胶片、乒乓球、胶制雨衣、工作服、油墨。

计划商品商业部日工局管收购、销售、调拨等指标。一级站收购的二类商品，由商业部安排，对全国分配。主要产地的计划商品，经过购销平衡后再对全国分配，我省由全国分配的品种有乒乓球和部分全塑料鞋等。这类商品的超收部分，仍由商业部统一分配。对销地则实行差额调拨的办法，其差额部分由商业部安排调入。

三类商品由地方管理，实行自由选购的办法。属一级站收购的三类商品，其中紧俏部分由一级站根据各省的历史销售情况进行分配，一般商品，自由选购，各地生产的三类商品均属自由选购。

根据我省的实际情况，还规定了一个二类半的商品，二类半商品，省只管调拨指标，这类商品的确定有两种情况，一是产大于销，需要保护生产和维护生产的商品，如目前的理发推剪；一是供不应求，为了优先照顾省内市场，安排好省内市场的商品。但这类商品不宜过多，主要是一些影响比较大的商品。

（二）业务活动

日用工业品的经营是由集中到分散，由产地逐级往下分配，直到广大农村。在商业内部则由一级站分配到二级站，再由二级站分配到三级店，最后由三级店分配到基层供销社。在分配商品的过程中，一、二级站之间，二级站与三级店之间，都是通过供应会的方法进行的，在供应会上签订具体品种、数量、规格、花色、时间的合同，然后再按合同调拨。一、二、三级批发之间均实行合同制，为了严肃执

行合同，商业部还规定了百货、文化用品调拨若干规定的办法，我们俗称为共同条件，里面划分了供需双方执行合同的责任。

供应会每年开两次，每次分配半年的货源。在供应会之前必须把计划订下来，全国是开供应会之前先开计划会，我省也是供应会之前把计划下达到各地。因为计划商品的计划是按行政区划分配的，而组织商品流通是按经济区划进行的，不先安排计划，供应会上签订合同就没有依据。省与省之间的跨进跨出在全国供应会上解决，我省折春、黄梅、广济、阳新四县的华东产品由九江站供应；四川省的巫山县、巫溪县、奉节县由宜昌站供应；湖南省的岳阳市、县、华容县、临湘县和河南省的新县由武汉站供应；陕西省的白河县由襄樊站供应。跨进跨出都要把指标划给有关二级站，再由二级站转供到三级店，三类商品不划指标，可以自由选购。

三类商品是在供应会上看样提单，自由选购，供应单位根据货源情况进行成交，但仍是以前二级站的经济区划范围进行的，不属供应范围的地方，不能提单。

一年除了召开二次供应会之外，一、二级站还根据掌握的货源和市场变化情况，可以临时召开补货会议，计划商品进行补充分配，三类商品仍然自由选购，自由成交。

三、日用百货商品的供需情况

日用百货涉及面广，与生产和群众生活的关系相当密切，人人不可缺少，随着生产的发展和人民生活水平不断提高，群众对日用百货的消费量不断增加。一九六五年全省每人平均消费日用百货七元六角，到一九七八年上升为十三元一角，增加百分之七十二。日用百货在社会商品零售额中，正常的比例是占百分之八以上。

我国现在社会购买力投向的规律是一吃、二穿、三用，把吃的放

在首位。说明我国当前的生产还不发达，人民消费水平还不高。随着人民的生活水平的提高，群众的消费构成会起变化，现在穿、用的比例已经在增加。我们现在的实际情况：一是解放以来，在中国共产党的领导下，群众的生活水平有很大提高；二是群众的消费还是低水平的，对日用百货需要的潜力大；三是城乡差距还很大。

第一、群众生活水平有很大提高

从几种主要商品销售情况看，一九七八年的销售量比一九五一年和一九六五年都有大幅度增加，如：

胶鞋七八年比六五年增加百分之五十二，比五一年增加二十五倍；

火柴七八年比六五年增加百分之六十三、比五一年增加十倍半；

肥皂七八年比六五年增加百分之七十，比五一年增加十五倍；

香皂七八年比六五年增加二倍，比五一年增加二十点三倍；

牙膏七八年比六五年增加二倍，比六五年增加十六点四倍；

水瓶七八年比六五年增加一点七倍，比五一年增加四十八点一倍；

缝纫机七八年比六五年增加六点八倍，比五一年增加一百二十六倍；

口杯七八年比六五年增加二点二倍，比五一年增加二十五倍；

面盆七八年比六五年增加三点二倍，比五一年增加三十二倍；

钟七八年比六五年增加一点七倍，比五一年增加二百五十七倍；

手表七八年比六五年增加六点三倍，比五一年增加一千零八十倍；

电筒七八年比六五年增加百分之八十七，比五一年增加二十四倍；

电池七八年比六五年增加二点二倍，比五一年增加六十八倍；

钢笔七八年比六五年增加一倍，比五一年增加十五点四倍；

铅笔七八年比六五年增加一点四倍，比五一年增加一百零二倍；

从以上情况可以看出，香皂、牙膏、水瓶、面盆、口杯、缝纫机、手表、钟等商品增加的幅度很大，特别是缝纫机、手表等高档商品，增加的幅度更大，这说明了群众的生活水平正在不断地改善，逐步在向高档商品发展。

第二、群众的消费还是低水平的

日用百货商品在社会商品零售额中只占百分之八，这是个低水平。从商品的消费看也是这样，如缝纫机我省从一九五〇年到一九七八年共销一百万架，平均每九户才有一架，如果算上淘汰了的机子，就更少了。手表从一九五〇年到一九七八年共销二百九十七万支，每十五人才有一支（也不包括自然淘汰数）。又如胶鞋、全塑鞋、布鞋、皮鞋四种鞋子，一九七八年我省每人平均消费只零点七四双，其中胶鞋平均每人零点三五双，全塑鞋平均每人零点一五双，布鞋平均每人零点一六双，皮鞋平均每人零点零八双。在国外消费鞋子的水平高得多，大约每人每年为五至六双，最高的有达十双的。洗涤剂我省平均水平还是高于全国水平，肥皂平均每人只三点四八块，洗衣粉平均每人只零点二五公斤，在国外每年每人平均消费达十五公斤。水瓶一九七八年我省当年销售平均每百户才有一个。从六九年到一九七八年十年内共销二千五百万个，平均每户只有二点七个。

第三、城乡差距还很大

我省群众对日用百货的消费本来是低水平，在低水平中，城乡之间又有相当大的差距，一九七八年全省每人平均消费日用百货是十三元一角，其中城镇每人平均为五十元四角，农村只有六元五角。城镇

与农村的比例为7.7比1，许多商品城乡之间的差别也很大，现将主要百货商品城乡消费比较如下：

胶鞋的比例是3.5比1。

全塑鞋的比例是6比1。

布鞋的比例是9.8比1。

皮鞋的比例是24比1。

肥皂的比例是7比1。

洗衣粉的比例是3.2比1。

香皂的比例是4.5比1。

牙膏的比例是3.9比1。

水瓶按户的比例是4.5比1。

缝纫机按户的比例是8.6比1。

面盆按户的比例是4.3比1。

口杯按人的比例是5.6比1。

手表按人的比例是33比1。

电筒按户的比例是3.7比1。

电池按户的比例是2.5比1。

钢笔按人的比例是2.7比1。

铅笔按人的比例是2.2比1。

以上说明，日用百货的市场相当广，特别是农村，需要日用工业品的潜力更大，我们的工作就要从这些情况出发，促进轻工生产更多适合群众需要，而且是物美价廉的工业品，组织更多的工业品下乡，做好日用百货商品的经营工作。

第三节 做好日用百货的经营工作

一、积极支援轻工业生产的发展。

解放以前，湖北人把百货称为“广货”，把百货商店称“广货店”，意思是指这些商店都是从广东来的。当时湖北许多商品不能生产，只有依赖沿海的工业城市来供应。解放以后，我省轻工生产发展很快，一九五六年国家有计划地向内地搬迁了一批轻工工厂，由于工商双方的共同努力，积极发展了一些缺门短线的产品。现在，湖北已成了轻工产品的产地之一。从商业部管的二十八种百货主要商品看，除了铅笔、胶片、胶卷外，其他品种都能生产，而且产量不断增加，

花色品种不断扩大，质量也有所提高，有些产品如水瓶和部分搪瓷制品等还供应全国和出口。

支援轻工发展，是我们的首要任务。生产是流通的基础，只有发展生产，才能做好供应工作，否则，要想安排好市场那将是“无米之炊”，“无本之木”。事实上，地方工业发展得好，安排市场的主动权就多一些，日子就好过一些，反之就会差一些。我省的人口和购买力都占全国的百分之五。省内生产好的商品，销售水平就超过了全国的水平。一九七七年我省肥皂货源占全国的百分之五点八六，销售占五点四，全国每人平均是三块，我省是三点四八块；洗衣粉货源占全国的百分之五点一七，销售占六点零一，全国每人平均是零点一九公斤，我省是零点二五公斤；电池货源占全国的百分之五点二，销售占五点三六，全国每人平均是一点五个，我省是一点七个。省内生产差的，供应就少一些，机制纸货源占全国的百分之三点三二，销售只占二点五，全国每人平均是零点六四公斤，我省是零点三四公斤；缝纫机货源占全国的百分之三点四五，销售占二点九四，全国每千人有三点七架，我省每千人只二点三架；香皂货源占全国的百分之三点八三，销售占三点七八，全国每人平均零点六一块，我省是零点四八块。

发展地方工业生产，商业部门必须起到积极的促进作用。

第一、商业要有生产观点，工业要有市场观点，共同努力提高省内日用百货的自给水平。一九七八年省内自给水平只有百分之六十三点三。商业部门一定要千方百计地把地方工业生产促上去，在支援地方工业生产中，一定要坚持生产市场需要的产品，必须做到适销对路，质量合格，价格合理。在收购形式上，不能搞生产什么收购什么，生产多少收购多少的大包大揽办法，不要统得过死，一定要根据

不同商品的情况，采用不同的收购形式。凡是与人民生活和生产建设密切相关的产品，特别是属于集中生产需要在全省和较大范围内进行平衡调拨的商品，按照国家计划与工业部门衔接，签订合同，产品由商业部门包销；凡是与人民生活和生产建设关系不大的商品，或者选择性很强的商品，商业部门选购大部分或一部分，其余的由工业部门自销。有些零星的商业以及试制的新产品，由工业部门自销。

第二、升级换代是轻工产品发展的必然趋势。我们要促进这个发展，使地方产品能够做到品种日新月异、花色不断翻新，这样的产品才有竞争能力，才有前途，才有市场。不然，老是“十几年一贯制”，总有一天要被淘汰的。

第三、价廉物美是轻工产品必须具备的条件，我们一定要促进地方工业在提高产品质量降低成本上下功夫。一切产品只有物美价廉，被群众信任，才有广阔的市场。现在我省四种鞋子的销量每年每人平均只有零点七四双，占社会需要量的百分之四十四点六，大部分还是群众自己做鞋。为什么要自己做鞋。主要是鞋子的价格高了，买不起。如果把鞋子的价格降一些，买鞋比做鞋划算，自做鞋就会少了。

第四、一定要促进地方工业生产为省内市场服务。在做好为省内市场服务的前提下，对全国有所贡献。以省内为主，省外为辅，这样可以避免忽上忽下的现象。我省有些产品，由于面向省内，并经常研究群众的需要，按照需要安排生产，群众非常欢迎。如解放鞋我省黄石、沙市、武汉、恩施等地产品，适合群众脚型，比广州、上海产品好销得多，因此，生产一直是很正常的。而有些产品过去主要销省外，如搪塑玩具、铝帐勾、桅灯、汽灯和罩子，理发推剪等，现在省外市场发生变化，有好多厂不得不停产或转产。

第五、一定要促进工业部门搞好规划，合理布局，做到有计划地

发展生产，不能一哄而起，盲目发展。特别是社队企业，要根据“三就四为”的原则，合理定点，合理布局，使其发展一个，巩固一个。

第六、商业部门要积极推销地方产品，一定要做到“两个优先”的原则。即产品少时，要优先供应省内市场；产品多时，要优先销省内产品。这个原则是从支持和促进省内生产和安排好省内市场出发的。有利于发展地方工业，繁荣市场，满足人民群众的需要。

第七、商业部门对轻工生产要开展支、帮、促活动。凡属商业部门供应的原材料，要保证供应。还要经常给工业部门当好参谋，不断提供先进地区的样品，介绍先进生产经验，开展比质比价活动，促进轻工产品的更新换代。还要不断向工业部门反映市场变化和群众需要的变化情况，以及对产品的意见，促使地方工业更好地为市场服务。

二、安排好市场，满足城乡人民生活需要。

市场是国民经济的综合反映。安排好市场，安排好城乡人民生活是我们的重要责任。

国家对日用工业品的分配原则，是城乡都需要的工业品优先供应农村。我们除了做好城镇的工业品供应外，重点要把农村的工业品优先供应工作做好。

（一）组织工业品下乡是我们的主要任务。我省工业品供应，城乡差距大，为了逐步缩小这个差别，必须注意做好工业品下乡工作。工业品下乡是国家的一条重要政策。在农村自给经济占主导地位时，农民是为买而卖，为了买工业品才出售农付产品，这样就需要用工业品去交换农付产品。在三年自然灾害时期，工业品供应不足时，为了鼓励农民多出售农付产品，国家把工业品列为奖售物资，与农民搞工农产品交换。现在商品供应充足时，除了全面安排好城乡人民生活需要外，还要拿出一部分紧俏商品适当照顾那些对国家贡献大的地区，

以鼓励多交售农付产品的积极性。专业化生产以后，商品交换日益发达，城乡物资交流，工农产品交换都将会有个大的发展，并通过交换，进一步在经济上巩固工农联盟。所以，工业品公司组织工业品下乡，是我们长期的、坚定不移的任务。

(二) 组织工业品下乡是我们百货系统支援农业生产的具体行动。我们经营的百货商品，看起来与农业关系不大，但实际生活中每个人都离不开百货商品。要支援农业，必须做到要让商品下乡，少让农民跑路，这是我们支农的最好行动。要做到这些，必须解决好：

1、凡是农业生产直接需要的商品，如肥皂、洗衣粉、农机用黄板纸、养蚕的牛皮纸，农用防护用品等，要专项安排，落实供应。

2、下乡的工业品一定要经济、实惠、耐用，为广大社员所欢迎。

3、农村需要的商品，要在农村能够买得到，买起来方便，使社员购买大商品不出公社，购买小商品不出队。

(三) 组织工业品下乡，是通过基层供销社来实现的。基层供销社处在农村第一线，担负着农付产品收购和生产资料、生活资料的供应，任务繁重，力量薄弱。经营日用工业品的公司，必须树立牢固地依靠供销社的思想，全心全意为供销社服务，把供销社当成自己的基层单位，关心它，爱护它，帮助它，共同搞好农村工业品供应。

1、把方便供销社的事情做好。三级店要办好样品间，有货有样，有样有价，方便选购，要做到批发不计起点，拆零拼箱，简化手续制度，把方便送给基层。要按照商品流向，对分销店直接开票，实行三分一选，（即对分销店分点开票，分点包装，分点发运和欢迎分销店营业员、保管员随时来县看样选购），积极当好基层的参谋。

2、把商品分配好。贯彻城乡都需要的工业品优先供应农村的原则，搞好城乡商品分配，对供销社分配商品实行库存、计划、方案三

公开。

3、帮助供销社搞好工业品经营。要派出联络员，帮助陈列商品，改变店容店貌，介绍商品知识，传授商品养护和修理技术，帮助制订商品经营目录，搞好勤进快销。

4、做好流动批发工作，把样品带全。要长年巡回在基层，参加基层的展销会，物资交流会。流动批发的内容必须是三带（带样、带帐、带发票），四就（就地展出，就地选购，就地开票，就地调剂），真正把批发工作做到基层去。

5、做好对供销社的退换货工作，解除他们经营中的后顾之忧，进一步疏通商品流通渠道。

（四）组织工业品下乡，一定要把小商品经营好。在日用百货经营中小商品占有重要的位置，又是群众日常生活必不可少的，但由于是小商品卖钱额少，往往被人们所忽视，要克服重大商品，轻小商品的经营思想和经营作风。全省百货系统一九六五年的小商品销售额占百分之四十三点九。到一九七八年只占百分之三十二点六，正常经营应该是四、六开，大商品占六成，小商品占四成。解决这个问题唯一的办法，是加强小商品专业化经营，从上到下都专起来，三级店要有小商品专人、专仓、专样品间、专批发部、专门市部，供销社要建立小商品专柜。小商品经营好了，还会促进大商品的销售，我省浠水县已有这方面的经验，从上到下都专起来了，生意越做越活，进一步满足了城乡人民的生活需要。

三、做好劳动防护用品的供应工作。

做好劳保用品的供应工作，体现了党和国家对工人阶级和农民的关怀，我们要在商品供应上保证安全生产，保护工人农民身体健康，随着社会主义四个现代化建设的发展，劳保工作更显得重要。