

工矿林区商业工作的方向

大同同家梁商店供应服务工作的宝贵经验

本社编

山西人民出版社

工矿林区商业工作的方向



山西人民出版社編輯出版 (太原并州路七号)

山西省书刊出版业营业许可証晋出字第2号

山西省新华書店发行 各地新华書店經售

敦化刷印厂印刷



开本: 787×1092毫米1/32·2印張·40,000字

一九六〇年一月第一版

一九六〇年一月太原第一次印刷

印数: 1—1,120册

统一号: 4288·85

定 价: 二 角 二 分

目 录

为“万吨矿”而服务

.....中共大同市口泉区同家梁商店支部（1）

商业要为生产服务

.....中共大同煤矿同家梁矿委员会書記 刘素善（30）

一个出色的工矿区商店.....人民日报社論（38）

矿区供应服务工作的方向.....山西日报社論（42）

普遍推广同家梁商店的經驗

.....山西省商业厅常务副厅长 栗 券（46）

51个月不出差錯事故的售貨小組.....口泉区同家梁商店（50）

井下供应的尖兵——乔凤德.....口泉区同家梁商店（54）

为“万吨矿”而服务

——大同市口泉区同家梁商店是如何为生产、为群众服务的

中共大同市口泉区同家梁商店支部

同家梁商店設于大同煤矿的同家梁矿区，位于大同城西約50里。这个矿区方圓約有20里，居民分布在口泉河两岸的平川上，并延伸到山坡上，共有3,388戶、19,344人。其中，同家梁煤矿及其所属机械厂、炼油厂、副业厂的职工和家属占95%，还有一个規模不大的农业生产队(管理区)，人口占3%。全矿每月社会購買力約35万元左右，通过商店回收約22万元左右。居民的購買力較高，購買時間集中月初。居民对商品需要数量大、质量高，尤其是对副食品的需要量比重最大(占三分之一左右)，因而我們也必須以作好副食品供应为主兼顧其它。

同家梁商店下設一个商場、三个綜合門市部、两个蔬菜門市部、两个小食堂、两个井下商店、两个井下流动售貨組、三个車馬旅店。此外还有理发館、縫紉部、修表店、修自行車店、修鞋店各一个。共有职工132人。另有划归商店領導的合作商店，有职工60人；还有家属代銷店十三个。全矿区每一百个居民中，平均不到一个商业人員。

在党的社会主义建設总路綫的鼓舞下，在1958年大跃进的基础上，商店党支部依靠上級党委的正确領導，进行了广泛而深入的政治思想工作，在不断反右傾、鼓干劲的同时，

提出了“千条心、万条心、一心为了一万吨”的响亮口号，掀起了红旗竞赛的高潮，千方百计做好商品供应和服务工作，有力地支援了同家梁煤矿連續七个月达到“万吨矿”（注）的水平，并全面超额完成了一至九月份的各项任务：購进实迹为1,393,266元，完成计划的108.84%；銷售实迹为1,537,165元，完成计划的110.58%；資金周轉7.86次，比计划加速了0.88次；費用水平为5.74%，比计划降低了0.34%；增产节约了14,119元。

我們的主要作法是：

一、坚持政治挂帅，树立为 “万吨矿”而服务的思想

上級党委一再指示我們，要坚持政治挂帅，思想先行，这是作好一切工作的保証。我們深切地体会到这一指示是十分正确的，差不多我們每一項工作的比較重大的改进，总是在同右傾保守思想作斗争胜利以后，才能获得的。例如过去商店人員的服务态度不够好，厂矿职工曾提出成百条的意見和批評。他們說：“商店官字号，态度真不好，三問一不应，开口就噙人。”去年，商店参加了区委召开的“学天桥、赶天桥”的誓师大会，大多数职工积极响应天桥百貨商場的革命倡議，提出要在矿区推行天桥的九項服务公約；但也有些人出来反对，他們說：“矿区居民不如城市人文明講理，累掉脑袋也落不到好。”“卖針織百貨的还好办，卖副食肉菜的除非白送他，不然，总会有意見。”还說，“咱們矿区是独家买卖，职工一下班就来一大伙，拿貨都拿不迭，根本顧不上說客气話”等等。党支部把这些說法归納为“矿

区条件特殊論”，并組織全体职工展开了一場大辯論。大家首先列举了許多生动的事实，进行了具体分析，攻垮了这种錯誤的論調。以后支部又选定商場楊翠蓮針織小組作为培养重点，由支部書記亲自下去种試驗田。这个組經過領導上与职工的共同努力，經營的品种花色很快地增加了一倍多，每个售貨員都是那么亲切、活潑、自然、熟悉商品，而又处处为顧客着想，变成全商店最引人注目的小組。煤矿工人的表揚意見紛紛而来，他們說：“你們热情地服务，使我們感到社会主义的溫暖。”“我們要在生产崗位上，学习你們这种为人民服务的精神。”支部及时提出了“学針織、赶針織、超針織”的行动口号；同时利用职工會議和大学报广泛宣传針織組售貨員的先进思想，介紹他們的工作方法，組織其他門市部和营业組人員到这个組观摩学习，从而使全体职工卷入了学先进、赶先进、比先进的高潮。这时連过去曾反对学天桥的售貨員郭义同志也說：“地里种高粱，都往高里长，針織組能行，咱也能行！”以后支部为了把大家高漲起来的服务热情进一步引导到支援煤矿生产的具体活动中去，根据上级党政关于矿区商店必須大力支援煤炭生产的指示，提出了“一切为了多出炭”的响亮口号。这个口号立即获得商店职工的热烈响应。售貨員胡寬說：“井下工人拼命干，我們不能坐着看，推上小車挑上担，多送吃喝多出炭！”从而大大地加强了井口、明場、車間等生产現場的供应，有力地支援了煤矿生产大跃进。

1958年跃进的結果是：商店职工比較彻底地反掉了“官字号”作风，进一步树立了为政治、为生产、为群众服务的观点。由于支援了厂矿生产，殷勤周到的服务，得到顧客书面表揚3,985件和各单位贈送的奖状与錦旗38面，煤矿职工

还敲鑼打鼓地送生产喜报11次；全年銷售总額比1957年增加了27.39%，每人平均劳动效率比1957年提高了46.58%。

有右傾保守思想的人这次只好認輸，但問題还不能說已經彻底解决。今年年初，口泉区委号召在全区开展以支援厂矿生产为中心的“十好五滿意”紅旗竞赛运动，有些人却被部分商品供不应求这种暂时現象吓住了，对紅旗竞赛信心不足。他們認為售貨員是卖貨的，不是卖咀的，所謂“泥多了佛大”，沒有充裕的商品就不可能作到殷勤周到地为顧客服务，因而在櫃台上表現无精打彩，有貨卖点，卖完了就歇着。在这部分人中，比較典型的是二門市部副食組組长白玉明，他說：“以前顧客买糕点吃，我們給倒上一杯水，顧客很高兴；現在糕点供不上，难道顧客来了只給喝白开水嗎？”支部又把这种思想叫作“見物不見人”，組織全体职工进行了深入的討論，大家普遍認識到这是一种右傾畏难情緒，而紅旗竞赛不能单纯地強調商品的多少，同时要看我們服务质量的高低。在目前部分商品不足的情况下，更需要我們加强宣傳工作，尽量介紹代用品，力求供应合理，把商品用在生产最需要的地方，更殷勤更周到地为生产、为群众服务。以后党支部书记和經理亲自到白玉明小組和大家一块卖貨。他們見顧客一进门，便主动上前打招呼，对于脱銷的商品尽量介紹质量相仿的代用品。如用奶粉、代乳粉代替煉乳，对于实在无法代替的商品，也要耐心地加以解釋。仅三天中这个組便得到顧客书面表揚45件，其中白玉明本人也得到了12件，他深为感动地說：“听党的話，听群众的話，天大的困难也不怕！”

支部又把白玉明小組的轉变作为教材，在全体职工中作了广泛的宣傳，使大家信心百倍地投入了紅旗竞赛运动。接着

支部又組織新职工帶貨下井供应和訪問，使商业人員亲眼看看矿工們的繁重劳动和冲天干劲，并組織老商业职工座談，研究开展紅旗竞赛的内容和方法，最后支部根据区委的布置和商店职工群众的要求，进一步提出了“三通、十好、七滿意”（三通：1.通政治；2.通业务；3.通群众。十好：1.貫徹党和国家的政策法令好；2.全面地完成各項指标好；3.改善經營管理好；4.組織貨源就地加工好；5.面向生产配合厂矿好；6.服务群众好；7.共产主义协作好；8.卫生陈列宣傳好；9.开展技术文化革命好；10.职工生活安排好。七滿意：1.正确完成国家任务国家滿意；2.配合好生产厂矿滿意；3.支援好农村公社滿意；4.搞好协作各部門滿意；5.服务周到群众滿意；6.作好流动供应工地滿意；7.安排好生活职工滿意。）作为紅旗竞赛的内容，在“千条心、万条心、一心为了一万吨”的总口号下，还根据煤矿各个时期的生产任务提出具体的行动口号。如煤矿职工提出“大干三天，突破七千（日产七千吨），再干五天，全局領先”的战斗任务以后，商店隨即提出了“深入現場，全力支援，苦战八天，产量空前”的口号。把实现“万吨矿”同样作为商店职工的奋斗目标，由櫃台到井口，由井口到井下，掀起了一次又一次的以支援生产、提高服务质量为中心的竞赛热潮。仅一至九月份便获得矿工和其他群众的书面表揚20,477件，比去年全年得到的增加了四倍多，还有厂矿单位贈送的奖状和錦旗57面，購进总额比去年同期增加了20.14%，銷售比去年同期增加了28.92%。

从以上情况可以看出：正由于我們坚持了政治挂帅，及时反掉右傾畏难情緒，树立起为“万吨矿”而服务的生产观点，因而才能有效地組織商店各項工作的跃进，才能有力地支援了厂矿生产大跃进。对于如何反掉右傾保守思想，我們

采取的办法是“一辯、二鑽、三干”：首先通过辯論，从理論上对右傾錯誤思想加以反駁；然后領導深入營業組，鑽到实际工作中去分析研究，并与职工群众的努力緊密結合起来，在工作中創造出成績，樹立起典型；最后提出响亮的口号，指導群众，大干特干，掀起全面跃进。

二、处处节省工人時間

煤矿工人为了多出煤，時間对他们是非常宝贵的，真是“分秒必爭”。因此我們商店首先千方百計設法使工人买东西少跑腿、不排队，节省出更多的時間，从事生产或休息。

过去矿区居民为买点东西跑腿和排队的現象很严重，主要原因：一是居住比較分散，最远的居民点距商店約10里，而我們由于人力和其他条件的限制，不可能設置太多的門市部；二是汽笛一响，工人換班，門市部一下湧进大批顧客，形成拥挤排队，特別是商店来了一些新鮮商品，或遇到节日、假日和工人发薪日的时候，往往摆起了“长蛇陣”；三是工人是三班制，我們只能一班頂，工人必須赶湊我們的營業時間来买东西。有人說矿区商店有“三忙三閑”，即一年之內节日、假日忙平日閑，一月之內月初忙月末閑（工人月初发薪），一日之內工人換班时忙平时閑。

这种情况使工人感到很不方便，要求改善，当工人投入緊張的夺煤大战以后，这个要求更加迫切。商店职工在“三通、十好、七滿意”的紅旗竞赛的推动下，總結了过去的經驗，并在新的情况下加以不断地改进和发展，最后采取了“三增、三定、三流动、三訪問”的办法，全面地改善了供应工作。

所謂“三增”，即在商业网的設置上，增加家属代銷

店、业余和井口小卖部、临时供应点。我們在距离門市部較远的居民点，選擇老实可靠、識数会算、积极肯干、家庭生活比較困难的煤矿职工家属担任商店代銷員，代卖盐、醬、醋、茶、糕点、紙烟、酒及一部分日用百雜貨。为了避免发生差錯事故，代銷店的經營品种不能太多，一般要看距离門市部的远近，远的經營品种可以多一些；近的可少一些。如距离商店十多里的白土窑代銷店便經營着五十多种商品，近的只經營着二、三十种。設置代銷店可以說是“一举三得”：首先减少了居民跑腿和等待的时间，差不多一出門就能买到东西，而且都是隣居熟人，不必受營業時間的限制。正如工人家属張秀英說的：“有了家属代銷店，菜下了鍋現买醬油也誤不了事！”二是商店不必增加人員和設備，便減輕了供应工作的压力；三是代銷員可以得到銷售額3%的手續費，每月最多的可得30几元，最少的也有十几元，增加了生活收入。

我們还選擇了两个位于居民中心点和交通要道的門市部，增設了两个业余小卖部，又在出煤的井口增設了一个井口小卖部。每个小卖部，只有一个售貨員，經營着矿工最喜爱的糕点、瓜果、汽水、烟酒等四、五十种副食品。业余小卖部的營業時間只在清晨和夜晚，正好与門市部的營業時間銜接起来，大門关了，小門开了，等于把門市部的營業時間延长了一倍，工人从早晨六点钟到夜晚十二点钟都能买到东西。井口小卖部每天早、午、晚营业三次，什么时候工人换班，它就什么时候营业。这些小卖部很受工人欢迎，他們說：“規模不大，办事不少，随到随卖，确实周到。”

在节日、公休日和发薪日，为了使工人吃好、喝好、休息好，我們便把大部分行政管理人員和一部分棉布、針織、

百貨等營業組的售貨員抽調出來，增設各種副食品的臨時供應點，化整為零，分片擺攤；特別是在節日，增加臨時貨攤最多。今年中秋節我們除了原有的門市供應外，增加了月餅、瓜果、白糖、豬肉、蔬菜等十五個臨時貨攤，因而消滅了擁擠排隊現象，使家家戶戶都買上了吃喝。

“三定”是我們對於一些暫時比較緊張的商品，如粉條、粉面、豆腐、鹹塊、黃花、花椒、紅棗等，經過與街道和居民代表協商，採取定量、定時、定點的供應辦法。首先按照貨源情況，計口或分戶定量（如商品較多，可按人口平均分配的便計口定量；如商品不多，按人口無法分配的便分戶定量），然後由各門市部將預約售貨的小牌分片輪流發至各居民小組，在規定時期到指定的門市部依次購買。這樣既作到了供應合理，又防止了擁擠搶購。拿豆腐來說，根據糧食部門供應的原料和我們的加工能力，每月可供應四萬塊左右，起初放在門市上隨便買，經常形成擁擠爭購，搶在前面的一下買去一、二十塊，後面來的一塊也買不上。後來按每人每月兩塊定量供應，商店各蔬菜點根據每日加工的数量，事先輪流到各居民小組發放豆腐牌，憑牌賣給豆腐，發到哪些組，供應哪些組。後來又怕居民一次吃不了兩塊豆腐（一塊豆腐為老秤十兩重），就每次發牌賣給一塊，每月輪流供應兩次。這就防止了擁擠搶購，每月人人都能吃上兩塊豆腐。居民對這個辦法很滿意，他們說：“過去商店來點好東西，住在近處的能買上，遠處的連看都看不見；現在是東西不多，都能買上，不用排隊，保證吃上。”

為了彌補商業網點的不足，我們還採取“三流動”的辦法，售貨員們利用業餘時間和營業不忙的時間，把商品裝在車上或担在肩上，到井口、工地和居民區去流動供應。我們

虽然設置了井口小卖部，但在工人換班時有一千多人上下井，平日一个售貨員已經够忙的了，而在煤矿組織高产运动的時候，有些工人顧不上回家，只在井口吃點喝點馬上又要下井，小卖部根本忙不过来，这时商店便組織各門市部每天早、午、晚三次，輪流把副食品裝在两、三輛小平車上，推到井口流动供应。工人被售貨員的热情支援所感动，曾編过这样一个順口溜：“流动車，来的巧，商店干劲真不小，老怕我們吃不好，比我老婆想的还周到！”还有些鑽探工地和基建工地，远离居民点而且經常移动，在那里无法設固定供应点，便定期把商品給他們送去，售貨員們自己帶上千粮，能行車时便拉上車，不能行車时便用肩挑背扛，按时把商品帶到工地流动供应。工人們見到售貨員就象見到了亲人，总要端茶送水热情接待。此外，售貨員們还考虑到有些工人劳累了一天，忙着休息，顧不上到門市部买东西，便自动牺牲了休息時間，拉上流动車在工人宿舍沿街叫卖，工人們高兴地說：“社会主义朝前走，坐在炕头吃上點心喝上酒。”

供应工作是否符合群众的要求，必須經常問問群众，因此，我們建立了“三訪問”的制度，由商店党、政、工、团負責干部作了分工，每月至少一次，帶着一些售貨員分头去訪問厂矿、訪問工地和訪問居民。大家向煤矿职工和居民問寒問暖，問飢問渴，把人們对供应工作的意見和要求帶回来，經過分析研究，作为不断改进供应工作的依据。象上面所說的业余小卖部，工地流动供应等等，都是根据群众的要求增添的。

我們商店就是采取上述这些办法，节省矿工時間，支援煤炭生产的。

三、矿工需要什么，我們供应什么、服务什么

在生产用品供应上，我們的口号是：“生产需要啥，我們供应啥；啥时候需要，啥时候供应。”为了作好供应，首先必須切实了解生产需要。我們采取以下几种办法与煤矿採購部門主动联系：“一是加强了向他們介紹貨源情况，协助他們編制採購計劃，交批发部門作为組織貨源的参考，作到按时、按质、按量地把貨送去；二是对計劃以外零星需用商品，商店配备了專門人員，經常跑各单位了解需要，送貨上門；三是单位電話要貨，随要随送。”我們了解到煤矿需用商品以后，紧接着就千方百計地組織貨源。首先是从当地批发部門找貨源，当地沒有的，就設法找原料就地加工。当地实在无法加工的，便抽派专人到晋北各县以及外省去採購。象这样供应生产物資有急需的柳帽13,500頂、鍋柄1,350把、水靴900双、胶鞋2,420双、綫手套15,000双、綁帶8,000付、夹胶工作服1,445套、帆布风筒800米、牛皮紙10吨，以及防尘帽、垫肩、玻璃、洋釘等主要商品 210 余种，金額达25万元。

除努力做好副食品的供应外，在日用品供应上，我們針對矿工的購買力水平和工作条件，供应了他們需用的、顏色耐髒、质量牢的黑、藍、醬色的布匹和袜子以及手表、收音机、自行車等高級消費品。

还有一件使煤矿职工感到头疼的事，就是矿区服务行业太少，除了飲食、旅店这些行业以外，其余如縫洗、織补、修理等行业几乎没有，而这些行业也是居民生活中不可缺少的。尤其是单身职工的衣服髒了破了，只好自己动手拆洗縫补；带家属的家具用品殘了損了，也只好自己修理或干脆扔

掉；至于老、弱、伤、殘、病人、产妇等人的困难就更多了。如果非要找这些服务行业不可，那就必須跑到口泉鎮甚至大同市內去，往返几十里，坐公共汽車也得花上半天甚至一天的時間，往往因此发生工人誤工、曠工現象。

支部针对这个問題，組織大家討論。有的人說：“我們的任务是搞好供应，管这些事是不务正业。”更多的人却認為：“商业本身是服务性的，管这些事是理所应当。”經過爭辯，大家一致認為：为了当好煤矿生产的“后勤部”，就既要关心生产又要关心工人的生活，使工人处处感到方便，正是我們商业人員不能推卸的職責。于是支部向全体职工提出了“工人有什么样的需要，我們就应有什么样的服务”的号召，商店职工也一致提出了“会什么、干什么、卖什么、修什么”的行动口号，展开了一个增加多种服务项目、热情周到地为矿工服务的热潮。仅十天中便增加了服务项目73种，經過一个时期的实践，最后落实为55种，計有：代修水靴、木器、門窗、电筒、拉鎖、鋼笔、眼鏡、打火机、縫紉机和安装玻璃、油漆家具、修銅盆、焊茶壺等修配业务17項；給顧客縫扣子、裁紙、电话送貨、卖半破布、方块布、半張餅、半碗面等櫃台服务9項；代拆洗衣服、縫补衣服、代尙新袜底、代織洗毛衣、代办背心印字、代寄卖商品、代卖书刊邮票、代办儲蓄等代理业务12項；对老、弱、伤、殘、病人、产妇有定期訪問、送貨上門、作病号飯等3項；还有其它零星服务项目如代客割皮帽子和皮領子、磨剃刀、杀猪、宰羊等14項。

为了使这些服务项目起到应有的作用，我們一方面利用喇叭筒、广播站和广告向煤矿职工和居民作宣傳，作到家喻戶曉；另一方面在商店內部和居民群众中还进行了一番組織

工作。首先为了作到事事有人管，我們采取了定門市、定小組、定人、定任务的办法，按照各个門市部的供应区域，各营业組的經營范围和每个职工的特长，分別把各个服务项目包起来，負責承攬业务或进行工作；其次，对于带有技术性的修理业务，我們把現有的技术人才或以师带徒組成專門小組。如木器組、燒焊組、安装玻璃組、鋼筆电筒修理組等，边研究、边修配、边学习，以便不斷提高技术水平；第三，对于拆洗縫补、毛織等业务，我們动員居民中的閑散劳动力，組成服务小組，由商店供应原料和承攬业务，居民自愿参加，干多少活，掙多少錢。目前已經組成了4个拆洗縫补組和一个毛織組，参加的职工家属有23人。

現在煤矿职工有时电筒、鋼筆、打火机等用品出了毛病，只要拿到商店就可以很快修好；家里用的木器家具坏了，只要到商店挂个号，就会有人去修；如果实在沒有時間到商店挂号也不要紧，每隔三、五天就会有商店修理組的人員背着工具箱，挨門串戶給居民修家具、焊茶壺或安玻璃。单身职工、夫妇上班的以及老弱伤殘、病人和产妇，更会受到特殊的照顧，每隔两、三天就有售貨員登門拜訪，把他們需要的东西及时送到。工人刘俊同志，单身住在矿上，眼看天气凉了棉衣还没有拆洗，想請假回家又怕影响生产，心里正在着急，售貨員海盛魁得知这个情况后，馬上把他的棉衣取来，交給居民縫洗小組拆洗干淨。刘俊高兴地說：“这回我可安心了，保証在生产上打个漂亮仗！”因工負伤的孙左庭同志，躺在床上不能行动，售貨員馬献龙等三人到他宿舍訪問，并把他需要的火柴、紙烟等东西送去。他感激地說：

“花錢也买不到这样的关心，我只有在伤好后用多出煤来报答你們。”工人家属双目失明的張三女老大娘，儿子在外矿

上班，不能經常照顧她。售貨員劉掌同志不僅按時把她需要的東西送到家里，還順手把她屋內外的垃圾打掃干淨。有一次，她想要點黃土泥炕，劉掌又趕忙給担去一担。她激動地說：“真是毛主席領導下的干部，比我親兒子照顧還好呢！”

熱情周到的服務，不僅受到礦區群眾的歡迎，而且可以促使煤礦職工進一步樹立以礦山為家的思想，化為鼓舞生產躍進的物質力量。在商店現已得到的20,477件書面表揚意見中，很多人都表示要用努力生產來回答商店的關心。工人牛永昌和劉潤同志熱情洋溢地寫道：“人們說商店是顧客之家，我看比自己的家還溫暖；人們說售貨員是親人，我看比自己的親人還要親；看到了你們的服務態度，增加了我們完成生產任務的決心！”

四、井下商店

商店黨支部了解到礦工們在高產運動中勞動非常緊張，有時干完一個班還要自動多干一會兒，他們初下井時，精力飽滿，到後半班肚里飢餓，手頭也就沒勁了，生產效率自然降低。支部根據這種情況提出了“生產到哪里，供應到哪里”的號召，並取得了煤礦黨委的同意和支持，由身強力壯的售貨員背着四、五十斤重的貨箱，在井下走四、五里地，輪番把干糧直接送到井下回采面區去供應。841回采孫福小隊，過去每班出煤110車左右，開始井下供應的這一天，前半個班出煤九十車，因為都餓了，力氣有點不足；後來商店售貨員送去干糧，大家吃飽後，又出煤八十車。總產量比往日超產六十車。工人們高興地說：“干糧好吃送得歡，支援我們多出炭，我們登上光榮榜，商店功勞也得算。”當售貨

員馬獻龍、李占龍、遂鳳清、喬鳳德等四名同志，一連三天把千糧送到了823回采準備班，賣完千糧就和工人一道裝煤，結果每天除完成銷售任務外，還協助工人多出了57車煤。出井後，礦工們給他們戴上了光榮花，請他們一同登上了為超額完成任務的礦工們準備的“將軍席”。

井下流動供應還不能完全適應工人的需要，有時售貨員來了，工人不得閑空；工人想买东西時，而售貨員也許上別的班組去了。為了更好地支援煤礦生產，經過商店黨支部的研究，取得礦黨委的支持，抽調售貨員馬獻龍、苗春旺、劉掌等七個同志，在井下中心區設立了兩個井下商店，把井下供應工作持久地固定下來。井下商店經營着糕點、熟肉、水果、汽水、罐頭、紅棗、蓮花豆、熟紅薯、飽子、水果糖等四十多種食品，每月營業額達5,000元左右；售貨員實行三班制，商店每天二十四小時都營業，工人隨到隨買，十分方便。工人們高興地說：“社會主義真方便，出煤井下設商店。”由井口到井下商店，長約三里多路，中途還要經過一里多長的井筒，而這個井筒又是20度的大坡度，不能行車，售貨員們要背着四、五十斤重的貨箱走下井去。他們都以無比的幹勁，在工人們的鼓勵和幫助下，戰勝了這些困難。當生產任務緊急時，他們還抽空送貨到工作面。他們就是這樣不辭辛勞地做着井下供應工作，受到工人們普遍贊揚。工人們說：“貨又多，樣兒又全，啥時想買都方便，真成了井下商店。”

工人對井下商店和流動供應熱烈歡迎，反過來又鼓勵了商店職工。現在下井供應的不僅有售貨員，還有小食堂的服務員、理髮員、縫紉工人、行政管理人員以及商店所屬單位的其他人員。大家這樣說：“後勤下井當先行，奪煤大戰爭