

空调卖得火,难寻安装工

销售商透露,每天安装的空调量只有销售量的一半

本报7月25日讯(见习记者 吴江涛) 7月、8月份,气温渐热,烟台市场的空调销售进入了旺季。虽然空调机的销售比较火热,但消费者购买后要真正享受到清凉,至少要等待三四天的时间。因为,目前空调安装普遍紧缺熟练安装工,当天安装的空调量仅有销售量的一半左右。

25日,记者走访了市区的苏宁、国美等几家大型电器卖场。卖场工作人员告诉记者,由于是工

作日,买空调的顾客并不是很多,但相比其他电器产品,空调区还算热闹。据介绍,一些性价比较高的空调,一天能卖出30多台,是淡季销量的好几倍。

虽然现在空调的销售火爆,但顾客要真正享受到清凉,还要经历后续安装环节。记者了解到,如今顾客购买空调后,各大卖场无一例外,都无法在当天安排送货和安装。最快也得等两天。

“现在一般是今天买,明天

送,快的话后天可以派人过去安装(空调)。”苏宁电器的售后负责人王秀菊说,淡季时买空调可以做到送货即装,如今是销售旺季,安装人手不够,空调从购买到安装一般要等待三四天。

一位经销商向记者透露,店里如今每天可卖出100多台空调,但每天能安装的也就五六十台。因为店里仅有20名安装工人,人手紧缺,安装数量也仅有销售量的一半。

“今年还算正常,没出现积压和等待时间过长的情况,而去年销售较火时曾出现过积压,很多消费者的空调拖了很久才安装上。”王秀菊说。

尽管经销商大都表示不会拖延,熟练的空调安装工仍然是人手紧张。王秀菊告诉记者,苏宁目前在整个烟台市约有60名空调安装工人,两人组成一个安装小组,一个小组现在每天至少要安装7台空调,才能保证不落后销售量

太多。

“现在基本上天天都在外面忙活。”空调安装工人姜明磊告诉记者,如今空调安装工人每天工作时间都不少于12个小时,每天早上六七点就要开始干活,一直到晚上9点甚至10点钟才能结束,有时凌晨还在给客户安装空调。

“我们也曾尝试多招一些人,但很难招到熟练的,只能招一些临时工打下手。忙的时候经常需要总部调人过来。”王秀菊说。

延伸调查

又苦又累又危险,很少有人愿意干

见习记者 吴江涛

空调销售旺季,卖场的空调安装人手紧张,而熟练的安装工更是紧缺。为什么呢?据了解,一般安装工,往往干几年后才能熟练起来,而每个工人的培养成本不低。因此,卖场招人时,会很谨慎,轻易不会扩大队伍。另一方面,由于空调安装需要长时间在高温或寒冷天气下工作,还有一定的危险性,很多人不愿干或不愿长时间干这种工作。24日,记者一路跟随两名空调安装工,记录他们繁琐而辛苦的空



唯一的安全措施就是一条安全带。见习记者 吴江涛 摄

高空作业,仅一条安全带绑身上

姜明磊是个“80后”,苏宁电器的安装工人,已经干了10年的空调安装工作。记者见到姜明磊时,他正猫在一座居民楼10层窗外狭小的空调摆放台上,身上绑着安全带,由另一位安装工小吴拉着。

“做这工作第一条就是不能恐高,我最高爬到63层楼外,风刮得让人心惊胆战。”姜明磊告诉记者,空调安装工大部分

时间都是在高层的窗外工作,唯一的安全措施就是一条绑在身上的安全带。

“今天要安装八九台,七点多出的门,恐怕得到晚上十点钟才能完事。”已经做了10年空调安装工作的姜明磊对这个工作很熟练,大部分空调都需一个半小时装完,算上路上的时间,安装一部空调大约需要两个小时。

又苦又累,还时常遭客户埋怨

在一位客户家,姜明磊和小吴忙活了一个多小时才完成拆装、调试、接线等室内工作。他们还要把上百斤的室外机弄到摆放台上。只见姜明磊绑好安全带,爬到窗外,小吴在室内,两人一起把室外机往外挪,挪放完毕,姜明磊已没有站的地方,只能骑在室外机上工作。

正值午后,太阳最毒,不到

一分钟,姜明磊便满身是汗。除了热,姜明磊说,冬天冷的时候更难熬,不是工具和地面冻一起,就是手不听使唤。

“累倒不怕,怕的是客户不理解。”姜明磊说,旺季时总会因各种原因耽误安装,客户时常把怨气撒在他们身上。

据介绍,空调安装旺季,要么高温要么寒冷,还要高空作业,很多人都不愿干。

“因为有相似经历,觉得特别投缘”

汶川女孩受邀养马岛边防派出所,曹园媛带她感受军营气氛

本报7月25日讯(记者 于飞) 本报曾在7月12日C14版报道了汶川女孩李梦霞的经历,她在汶川地震中受伤后被转到烟台接受治疗。治疗过程中,李梦霞与烟台的边防战士结下了不解之缘。5年后,她再次来烟,看望挂念她的烟台人。

25日,梦霞受邀到养马岛边防派出所。虽然之前不熟悉,但民警曹园媛很想见见这位小妹妹。“可能是因为有着相似经历,觉得特别投缘。”曹园媛说。

曹园媛也是在灾难中失去了亲人,后来一直接受养马岛边防派出所民警的救助,读完研究生后,她又义无反顾回到了这个充满爱的海岛,成为了一名边防战士。

“我觉得梦霞很优秀,无论是在生活上还是学习上,很佩服她。”看到乐观、坚强的李梦霞,曹园媛很欣慰。

梦霞说很想到烟台来生活,如果有机会她要到烟大上学。曹园媛把自己大学的事讲给她听,还拿出毕业照给她看。

“等你毕业的时候,也要穿这样的衣服拍照,带着学士帽,拿着毕业证书。”曹园媛一边指着照片,一边给梦霞描绘未来蓝图。

为了让梦霞感受一下军营气氛,曹园媛特意为她准备了一套军装,换上军装,梦霞顿时英姿飒爽。曹园媛还带着梦霞参观了派出所的图书室,为她推荐书籍。

虽然很不舍,但26日,梦



找出象征自己荣誉的勋章,曹园媛给李梦霞戴上,俩人会心一笑。见习记者 韩逸 摄

霞就要回四川老家了,曹园媛特意送她一个新书包,希

望她能好好学习,快乐地生活。

烟大研究生 沂蒙老区调研

本报7月25日讯(记者 孙芳芳 通讯员 滕玉若) 为响应团中央暑期“三下乡”社会实践和山东省团委“调研山东”活动的号召,近日,烟台大学法学院2012级的10名研究生组成了“梦想行动”实践调研队,奔赴山东省临沂市调查沂蒙老区留守儿童的实际生活状况,并实地考察临沂市自去年以来开展的“爱心家园”项目实际效果。

在调研活动期间,调研团深入乡镇走进农户,与留守儿童零距离接触,并与其监护人沟通交流,给留守儿童带去关爱的同时,以法律人的视角审视农村留守儿童这一社会问题,总结归纳留守儿童普遍性特征,并以此为基础思索问题成因和对策。

调研地区主要集中在沂南县的张庄镇和孙祖镇,调研团先后对张庄镇中心小学和孙祖镇岱庄中心小学的“爱心家园”实施现状进行了实地调查,并以其就读的学生为调研对象,进行入户走访调查。

与入户走访调研相结合,调研团还开展了面向学生的“法律宣讲”活动,针对走访过程中发现的典型留守儿童的“一帮一”扶助活动,与留守儿童一起进行的“孟良崮登山”爱国主义教育等等。

振华电器团购会 今日开幕

本报7月25日讯(记者 李相澎) 家电秒杀,限时抢购,便宜又好用的家电即在振华电器团购会。上百种产品限时抢购,千元让利大礼包,品牌家电全线参与。不一样的产品,一次性的采购。

记者从振华电器处获知,从开始筹到现在,已有上千名市民报名认筹。

不少市民反映,想趁着这次让利活动把家里一些过时的家电换掉。记者粗略统计,市民对冰箱、洗衣机、热水器、彩电等商品的购买意向比较大。

“这次不换了不行了,家里的冰箱用了十几年,不仅耗电,噪音还大,趁着振华电器这次搞活动,把这些电器都换了。”市民邹先生告诉记者。

“此次团购活动,不仅振华电器推出让利活动,海尔、西门子等知名品牌优惠力度也不小,诸如交100元抵200元,单品直降3600元。市民在购买大家电时会相当优惠。”振华电器相关负责人告诉记者。

据悉,本次活动还有一些满省活动推出。市民可凭7月15日至25日振华超市、百货、家电单张发票,满100元即送海尔优惠券500元。

振华商厦北门广场举行的西门子家电2013年全国巡展烟台站,将持续到7月28日结束。振华电器团购会26日正式开幕。