

## 空调拆装师傅的苦累

# 高温下，汗珠子打着滚儿往下落

记者 宋三刚

“慢点，往左边缓缓地推送过来。好，再费把劲。”8月18日上午11时许，市区宝庆东路二建公司五楼的外墙上，杨勇军和他的搭档正在对一台空调进行拆移。从将外机抬起开始，到安放好止，虽然只有10分钟，汗珠子却在他们的脸上打着滚儿往下落。

### 两小时才能装一台

空调安装师傅杨勇军，瘦小的个子，皮肤被烈日晒得黝黑。今年6月份开始，承包了宝庆东路部分路段沿线房屋空调外机移装任务。

根据市政建设规划要求，街道沿线的空调外机必须统一整齐，因此有不少住户的空调外机都必须移动。“拆装空调，比安装新空调要困难得多。”杨勇军说，拆装空调外机，可不是一件容易的事，仅耗时来说，拆装一台，至少需要2小时；从工作量来说，安装3台新空调也没有拆装一台旧空调的工作量大。

拆装空调外机时，必要的两项工具，分别是：粗吊绳和电钻。杨勇军说，与新安装空调机不同的是，此次拆装空调外机，墙外有脚手架，但这丝毫不能减少他们的工作程序。在安装空调时，首先用粗绳将空调外机绑住，并将其挂在墙上和脚手架上；再一步步拆掉固定架。移动外机时，有时候可以直接用吊绳，但大多数时候，只能靠两人抬。杨勇军称，空调外机，一般卧室里1.5P的约有50公斤重，但遇到5P的落地式空调，外机重大约150公斤，移动起来十分困难。

杨勇军做空调安装工已经14年了。长年累月室外工作，已经习以为常。对于连日的高温，他直言习惯就好。记者两个小时观察体验，一台1.5P的空调拆装完毕，杨勇军的衣服、裤子，已完全被汗水浸湿。在此过程中，杨勇军共喝了8次水，几乎没有停歇一会。

### 拆装空调必须拍视频

连日来的高温天气，对于室外工作是很大考验。有些工种，可以采取早上班早下班的方式抵抗酷暑，但对于杨勇军他们来说却不能，他们最早上班也只能是近9时开始。杨勇军说，拆装空调都必须得到住户的同意，否则难以开展工作。为了得到住户们的同意，他们一天采取的上班时间是：早上近9时开工，到中午11时30分



杨勇军正在拆装空调外机

许下班，下午3时上班至7时许下班。不仅在拆装上要征得户主同意，就是拆装过程中，也需要谨慎小心。杨勇军说，为了取得户主的信任以及保护好空调，他们每拆装一台空调都必须录下视频。尽管如此，仍有部分户主对他们的工作不理解，“怕弄坏空调”。

一方面要在规定的时间内完成工作，另一方面要让户主消去顾虑，杨勇军只得耐心地去解说。“有时候，一上午不能拆装一台机器，时间几乎花在了解释上。现在最期盼的是，我们的工作能够得到所有住户的理解。”杨勇军称，他们的工钱是按件计算，但分配下来的任务，不论出现什么情况都必须要及时完成。

# 砥砺前行 铿锵前行

——记中国建设银行邵阳城步支行行长廖征兵

记者 罗玉莹 通讯员 邱振华

## 提供更优质的服务

“刚来时，我们支行总共只有一个营业部，存款大多都是个人存款。因为城步企业少，存款来源少，企业存款不多。同时，外部竞争对手也十分强大。”2014年5月，来到城步担任中国建设银行城步支行行长的廖征兵举步维艰。

针对城步支行的情况，廖征兵想到，首先要做好个人存款，抓好服务，尽量提供更优质的服务。首先，针对城步的狭长地形及居民聚居情况，在福龙名都广场新开设了一个离行式ATM，渠道覆盖更广；其次，他们特意推出了个人客户的“7+8优质服务流程”。个人优质服务靠柜台，而对于单位客户，便采取了客户经理上门服务。“我们支行总共有员工16人，城步共有30多家规模企业，约40家事业单位（局、部门），为了争取到这些单位存款，我们客户经理团队都是一家又一家、一次又一次地亲自上门。”廖征兵介绍。

## 服务地方经济建设，支持小微企业发展

建行城步支行一直以服务地方经济建设为己任，支持政府重点项目，扶持小微企业发展。近年来，先后支持南山风电、白云电站技改等项目，并为南山风电争取到了3.3亿元的贷款，为白云电站技改争取到了5000万贷款。同时，有效解决小微企业——鼎盛电子公司的再融资问题。

据介绍，白云电站在技改前发电效益不好，蓄水水位不高。并且在2008年受汶川地震的影响，出现漏水现象，效益低下，针对此类客户必须上报总行审批。对此，廖征兵先后找省行甚至总行汇报，并请求集团增强担保措施。经过多次汇报、争取，2015年3月31日，总行终于批复了5000万元技改贷款。连续7年，白云电站都未蓄满水，这次维修之后，2015年4月7日开始下闸蓄水，同年7月，便蓄满了水，8月就达到了最高水位。2015年，白云电站的收益实现了可研预期。今年上半年，便完成了全年还款计划。仅这一项目便可给政府增加税收近1000万。”廖征兵高兴地说。

鼎盛电子主营电容屏、纳米涂布材料技术，但是由于电子产品更新换代快，企业转型效果显现慢，导致企业2015年出现亏损，企业临时资金周转遇阻。“为了帮助鼎盛电子能够挺过困难，与省担保公司多次商讨，拿出再融资方案（也是第一次办理此项业务）。”廖征兵介绍。“再融资一年，有效解决鼎盛电子的燃眉之急。”

除此以外，该支行还推出了“善融贷”、“税易贷”等大数据产品，以小微企业交易结算及结算账户活跃程度为依据，提供信用贷款，用于支持小微企业的短期生产经营周转，最高可取得信用贷款200万。

## 加快服务大众创业

2014年，根据城步的房地产市场情况，为了支持住房这一刚性需求，该支行优先提供了住房按揭、住房装修分期等消费信贷产品。“当时城步有6个楼盘，几乎都是由我行提供按揭服务。2015年，个人住房按揭贷款就新增了4000万元，目前为止，支行个人贷款余额达到9400多万元。”廖征兵介绍。同时，建行城步支行还推出了信用卡专项分期；根据2015年公车改革的政策，在市场主推购车分期，实现分期金额1800万元；2016年，根据装修刚性需求，主推装修分期、分期通等产品。

除此以外，建行城步支行继续加大对教育、医疗卫生事业等机构客户支持力度，对城步县委、城步一中、中医院、电力公司等数家行政事业单位开展集体授信，累计授信3000万元，发放信用贷款600多万元。

2015年以来，建行城步支行实现了总贷款余额、公司贷款余额、个人贷款余额、个人贷款新增、全口径存款新增（日均）、一般性存款新增（日均）、对公存款新增（日均）、个人存款新增（日均）、净利润、资产质量等十项同业第一，其他业务指标市场份额稳中有升、同业及系统排名靠前，实现无重大违规、无重大安全责任事故、无案件的目标。

并且，建行城步支行在系统内荣获邵阳市分行“2015年年度经营管理优胜单位”，荣获“案件防控暨双基管理工作先进单位”；荣获省行县域支行劳动竞赛活动“效益贡献奖”等。廖征兵也被评为省分行“2015年度先进个人”，邵阳分行“2015年度优秀经营管理者”等。



8月18日下午，邵东县交通运输局扶贫工作组负责人在该县九龙岭镇白鹤村为种植养殖业户发放补助。今年来，该局走访了白鹤村的全部贫困户，决定对64户扶贫对象户采取精准到户的办法，鼓励扶贫对象户发展具有一定规模的种植养殖业，帮助扶贫对象户尽快脱贫致富。

记者 杨敏华  
通讯员 张咏梅  
摄影报道