

教练场地最小不小于1.5个足球场、培训科目增设 城市街道模拟训练、学员档案至少保留4年

驾培新国标下月起施行

眼下,开车几乎成了人们的必备技能,学车考驾照的市民越来越多,驾培行业炙手可热。昨日,我市召开2014年全市驾培工作暨新国标宣贯会,正式启动为期一年的全市驾培行业专项治理活动。

新国标给驾培机构划了不少“硬杠杠”

今年6月1日起,全国驾培行业新国标将正式实施。新国标给驾培机构划了不少“硬杠杠”。

■“硬杠杠”一:教练场地面积不小于1.5个足球场

“新国标最大的变化,就是增加了对驾校教练场地面积的硬性要求。”市运管局驾培科科长刘志斌说,以小型车辆驾驶员培训为例,根据新国标,驾校按照规模分一、二、三级,规模最小的三级驾校教练场地最低要达到1万平方米(不包括办公

场所及其他服务设施的占地面积),单车道总长度最低要达到1公里。

按照国际足联规定,一个标准足球场长105米、宽68米,面积为7140平方米。也就是说,驾校教练场地至少也得有1.5个足球场大。此外,新国标还载明,驾校每增加一辆小型教练车,教练场地面积也要相应增加400平方米。

■“硬杠杠”二:增设城市街道模拟训练内容

新国标除了对教练场地面积、车道长度等硬件设施作了明确要求,在培训科目设置方面也新增了城市道路模拟训练内容等。

刘志斌介绍,大型车辆培训要增加客运站牌和货运站牌以及高速公路、隧道、雨雾天湿滑路等模拟训练场地;而小型车辆培训必须增设城市街道模拟训练内容,包括交通信号灯、公交站台、学校区域、道路与铁路交叉路口、人行斑马线等。

此外,新国标还要求驾校必须增设安全管理人员,并在教练场内配备照明设施,为学员开展夜间驾驶训练提供条件。

■“硬杠杠”三:学员档案至少保留4年

新国标还载明,驾校必须增设档案室和管理人员,学员培训档案要保留4年以上。

刘志斌表示,新国标对培训档案如此重视,主要是方便发生交通事故后实施责任倒查,这就要求驾校必须保证培训质量,同时也有利于学员安全驾车意识的培养。

另外,新国标还明确规定,每辆教练车都必须装有计时系统,杜绝在培训时间上被“偷工减料”。

驾培费用或将“水涨船高”

市运管局相关负责人介绍,根据活动

方案,即日起,全市教练车要按统一车体颜色、统一标识进行整改,整改不规范的年审将不予通过。

同时,教练员“吃、拿、卡、要、骗”等行为也将被明令禁止。一旦发生违规行为,有关部门将依法撤销教练员的从业资格,并列入“黑名单”,三年内不予受理从业资格申请。

“目前,我市驾校收费实行的是市场调节价。”刘志斌坦言,新国标实行后,由于大部分驾校要对车辆、培训设施等进行升级,或将带来驾培费用的“水涨船高”。

为此,专项整治方案要求全市所有驾校均要在经营场所的醒目位置,公示其培训范围、收费项目和收费标准。对于不按学时收费、收费明显不合理等违规行为,将予以重点打击。

本报见习记者 张宁 记者 白云飞 通讯员 杨政

揽储大战提前打响 年中理财时机出现

6月中大考将至,一些银行提前打响了揽储大战,多家银行理财产品预期收益率上涨。遥想去年6月有点近乎“疯狂”的银行理财市场,今年还会情景再现?投资者近期该如何规划理财策略?

理财产品年化收益率有所上升

“近期理财产品的年化收益率有所上升。”工行洛阳分行个金部理财经理邱锋说,上月四大国有银行发行的理财产品年化收益率多在4%至5%,但进入5月中旬后,新发行理财产品的年化收益率都有所上升。像工行目前在售的一款针对中高端客户,发行期为147天的理财产品,其最高年化收益率达到5.8%。而起存点为5万元的大众型理财产品,发行期140天,其年化收益率也涨至5.3%。

随后记者走访了建行、农行等银行,发现新发行银行理财产品的年化收益率多数都升至5%以上。特别是招行、兴业银行等一些股份制银行,新推出的理财产品年化收益率涨幅更为明显。“我们在售的理财产品中,半数以上的发行期限都在3个月至6个月,收益率普遍比上月上涨了0.5%以上。”开元大道一家股份制银行的工作人员说。

年化收益率仍有上涨空间

去年,市场上银行理财产品年化收益率动辄6%、7%。今年,这样的情景还会重现吗?

国际金融理财师关虹说,今年到目前为止,市场资金层面比较宽松。不过6月作为半年存款考核的大限,加上第二季度末的双重考核压力,银行仍然会摆开“血拼揽储”的架势。未来一个月,银行理财产品的年化收益率仍有上涨的空间。特别是一些股份制的中小银行,由于没有网点及客户优势,为“应考”所发行的理财产品的年化收益率涨幅会更加明显。

业内人士认为,从目前新发行理财产品的周期多在3个月以上可以看出,银行希望尽早把资金稳固地吸纳进来,解决年中资金流动过快问题,同时对年底的考核也是一种未雨绸缪。

邱锋建议,投资者近期可以先把资金投入30天左右的理财产品,到6月底再购买更高收益的产品。

本报记者 姚晓芳

工行理财工作室

投资账户白银
财富升值
新选择

(注) 工行洛阳分行协办 电话: 63336738

残疾人权菊先坚强地撑起一个家,用数十年的行动诠释——

真情在,幸福就在

核心提示

吉利区吉利乡白坡村的权菊先身有残疾,却把家庭打理得井井有条,还成了远近闻名的养牛专业户,在当地被传为佳话。前不久,权菊先的家庭被评为河南省“最美家庭”。这个家庭,到底美在哪儿?

超越血缘,传承人间真情

“哎!我在这儿。”刚到院门口,权菊先就热情地和我们打招呼。她熟练地操纵着轮椅,引我们进入简朴、干净的屋里。

“这个家,是我活下去的理由。”面对记者,54岁的权菊先收起了笑容。1977年年底,17岁的权菊先在替母亲洗衣服时,不慎跌入40多米深的机井里。后经抢救,昏迷43天的她终于苏醒,但造成高位截瘫。父母到处借钱为她治病,家人轮流照顾她吃喝拉撒。权菊先痛苦无比,她曾想以死亡来结束痛苦。

1985年,权菊先迎来人生新的起点。那年,家人花300多元从上海给她买

来一辆轮椅,“坐上它,我感觉就像飞了起来”。从此,权菊先重新“站”了起来。

“我不是父母的亲生女儿,但这个家给了我太多。”权菊先说,这个家让她度过了快乐的童年,更让她收获了超越血缘的人间真情。

相互关爱,家中温暖常在

采访中,权菊先的丈夫陈孟强外出回来。“来了?”一句简单的问候之后,他便没了话。“他是个老实疙瘩,不会说话,你们别介意。”权菊先笑着说。

1982年,22岁的权菊先经人介绍,与同村的陈孟强结为夫妻,后育有一双儿女。陈孟强憨厚老实,不善言谈,但心地善良,任劳任怨,把权菊先照顾得无微不至。

“俺公手可巧了,会做木工活。”权菊先说,以前家里的橱柜很高,她坐在轮椅上放东西很不方便。公公看在眼里,几天后,一个“伸手就能够得着”的橱柜出现在了厨房里。

2010年春,权菊先78岁的母亲重病在床,为照顾母亲,她没少费力。

从厨房到卧室,权菊先“走”得不容易。她把饭碗放在轮椅一侧的扶手上,收紧肚子,小心翼翼地向前挪动。冬天,为了让母亲到院里晒晒太阳,她欠起身把母亲扶起来,再将轮椅转过来背对母亲,让母亲用双手撑着轮



幸福的一家

椅把手站起来。然后,权菊先把轮椅一点一点往前挪,母亲就跟着一步一步往前走。权菊先的孝心让儿媳王亚娟很是感动,她成为权菊先的得力助手。

勤劳顽强,换来幸福生活

采访时,院子西侧的牛棚里,几十头牛正美美地嚼着草料。这些牛,来之不易。一家人上有老下有幼,为贴补家用,权菊先没少想点子。她在家办过幼儿园,还走街串巷卖过月饼、对联。

2003年,权菊先听人说养牛能挣钱,就和丈夫商量,拿出家里的积蓄,又找亲

戚借了6000元,买了6头小牛犊,搞起了肉牛养殖。

为了能买到便宜的牛犊,陈孟强骑着三轮摩托车带着权菊先跑遍了洛阳周边县(市)……起早贪黑,仔细照料,两人的勤劳换来牛场的日益壮大,也打下了家里的经济基础。如今,权菊先家是当地最大的养牛专业户。

采访结束时,全家人出门相送。记者回头,小院门前的两株月季,红彤彤的,真美!

本报首席记者 李三旺 见习记者 李冰 通讯员 常丹 杨珂 文/图

发现“最美家庭”

弘扬核心价值观

推广企业 网络“淘金”

【创富主角】

今年27岁的程国星,大学毕业后一直在企业网络营销推广行业打拼。2013年,他自己创办了一家小型科技公司,靠不断推出特色推广服务赢得客户的认可。

【创富过程】

■学技术的他却坚持做营销

“我在大学学的专业是计算机信息工程,毕业后我没有像其他同学一样去找与专业相关的工作,而是去做网络营销推广。”程国星说,近几年,很多企业纷纷将产品的推广、营销重点转向网络,而且营销成功的案例也不少。

程国星按照自己的想法,找到洛阳一家网络营销推广公司,开始从事人生中的第一份工作。由于其上大学期间学过不少网络营销推广的技巧,因此工作起来很是得心应手,不久便开始带领公司团队做业务,收入也非常可观。

在积累了一定经验后,程国星于2013年创办了一家小型科技公司。

■特色推广方式赢得不少订单

传统的网络营销推广方式,是给客户提供国内知名的搜索引擎排名服务,按点击量收费,而且企业不知道点击者是否为潜在客户。程国星通过协调,为客户提供搜索排名按天收费服务,为客户节



工作中的程国星

约了不少推广成本。

今年2月,他的公司又推出了“多模建站”服务,即为企业做一个网站,客户用智能手机、电脑、平板电脑等不同硬件设备查看网站页面时,可以自动切换到相应模板。

目前,该公司员工已增加到9人,每月能接到10多个客户订单。

■未来将推广WiFi热点营销服务

“如今利用WiFi热点进行营销推广的做法在南方一些城市很流行,我们公司也准备开展这项业务。”程国星说,目前公司正在对硬件设备和软件融合进行测试,待时机成熟之后,便可以在市区商业繁华地带进行推广。

谈及未来,程国星表示正计划增加一些技术人员,开展企业微营销托管服务,以降低企业推广成本等。

【创富点评】

■企业营销推广新模式值得“淘金”

洛阳商业联合会副秘书长付王鹏:随着智能手机、平板电脑流行,企业对网络营销推广的需求也日渐增多。对洛阳而言,抢占这一市场的人还不多,而且该行业门槛较低,有能力的创业者可以尽快抢占市场。不过,既然是营销推广服务,相关经营者应当注意后期对客户企业关怀,多根据客户企业的需求改变推广策略,做一家让客户满意的网络营销推广公司才能长久生存。

本报记者 王蕾 文/图



源自1990 今朝更名 爱她,就读

生活导报 Life

寻洛记

好越看来越

享生活

风尚志

看天下

2013年12月31日,经国家新闻出版广电总局批准,创刊于1990年的《洛阳广播电视报》更名为《生活导报》。

《生活导报》,洛洛地区唯一铜版纸封面、精美杂志化装订的城市主流周报、精品生活服务指南,咱洛阳人的优质生活说明书。

本报全年52期,定价120元,每期零售2.5元。为回馈广大读者厚爱,庆祝更名成功,6月底前,订阅全年本报仍可享受每份100元的特价,并获赠价值129元的九九龄维他醋一箱或价值130元的建洛调味品大礼包一件。

订阅专线:63355541