

记者暗访“黑驾校”训练场：

一块空地、一辆“黑车”、几条白线



“黑驾校”训练场

合肥市运管处： 大学生务必要报正规驾校 否则后期无法维权

本地招生培训、外地考试、快速拿证、价格低廉、没有正规的训练场地和教练车……这些驾校合法吗？去外地考试人身安全有保障吗？大学生应该如何维护自己权益，选择正规的驾校呢？日前，记者向合肥市运管处驾培科进行了咨询，其相关负责人告诉记者，这些驾校多半存在“猫腻”，在后期会以各种理由加收费用，大学生千万不要接触这类驾校，务必要报名正规驾校。

“这种挂靠外地驾校，尤其是六安驾校，在合肥进行培训，没有正规的培训点，实际上是违法的，运管部门一经发现，都是要严肃处罚的。”该名负责人告诉记者，大学生社会阅历尚浅，往往容易被“低价”蒙蔽了双眼，但是后期一旦遇到加价、违规培训和考试等情况，是很难维权的，因为举证很难，“这种甚至连体检都不用做，就可以拿到驾照的，显然是不合规定的，但是学生想快点拿驾照，他们也不会去举报”。

据悉，类似位于城郊接合部、在地面上画几条线、没有正规训练项目的场地，是存在很大安全隐患的。而考试时“水分”大，拿驾照轻而易举，更是容易催生“马路杀手”。合肥市运管部门也提醒广大学生：一定要到正规驾校报名培训，合肥市交通运输管理处网站上有正规驾校和合法训练场地的详细名录；如果遭遇“黑驾校”和不符合规定培训场地，可向辖区运管所举报，或者拨打96333进行投诉。

高校教师： 大学生做代理、创业 要明确目的是为了锻炼

大学生在校园里从事各种各样的产品代理，究竟应该如何理性看待呢？日前，记者就相关话题采访了高校教师。

“大学生课余时间多、可塑性极强、思维活跃，接触的东西甚至比我们还要多。”安徽大学哲学系讲师、辅导员杭功元老师接受记者采访时坦言。对于学生在做的各种各样的代理，杭功元表示有所耳闻，但监管起来难度不小。

“比方说，很多大学生想考驾照，但是驾校有正规、有不正规的，学校没有办法完全阻止社会上的信息流入校园。大学生虽然是具有完全民事行为能力的成年人，但仍然涉世未深，如果替不正规的驾校‘打工’，伤了钱财不说，还有损个人信誉，把同学培养成‘马路杀手’也不一定。作为学校，应该引导他们辨别真伪、明确锻炼的目的。”

杭功元认为，学生在学校里从事代理活动或者创业，本身问题不大，但如果缺乏引导，便容易“跑偏”，因此必须引导他们明确锻炼的目的，避免急功近利的心态。“就像年轻人喜欢玩手机一样，没办法让他们彻底不玩，关键是要提升自己的判断力和法律意识，对于代理的产品或者服务，要多方求证、考察，确认其合理、合法性。如果无法确定其好坏的话，就干脆不要去接触。如果为了所谓的锻炼、挣点零花钱，坑害了同学，影响了学业，实在是得不偿失。”杭功元告诉记者。

他还认为，从学生个人来说，只有明确做这些事是为了锻炼能力，摆正自己兼职或者创业的心态，才能在课余生活中有所收获。“切不可为了拉业务、挣提成，被居心不良的人利用，沦为挣钱工具，一旦发现不对劲，就要立刻停止，避免自己和同学的利益受损。”杭功元说。

(文中所涉学生均为化名)

培训场地简陋 考试时教练就在旁边

在和田姐联系的第二天，记者表示想去训练场地参观一下，对方立刻联系了磨店训练场的教练，将记者接往训练场地。目的地在学林路附近的一处农郊空地上，周围都是民房，该教练称自己也住在这里，还租了别人门前的空地，进行培训。记者观察到，这块不大的空地上，只是画了几条简单的白线，教学的车子是一辆破旧的浙江牌照的黑色桑塔纳，一个东北口音的年轻人正在独自练习倒车。

“练习倒车怎么没有杆子呢？”

“在六安考试就是这样的，没有杆子，比合肥简单多了，放心吧，包你过！考试的时候我就在边上提醒你，科目三我就坐在你边上。”该教练说。

“这个地方就一辆车？就你一个教练吗？”

“磨店这里报名的人比较少，我一个人完全够了，还可以负责接送你们练车。我们在大学城总部训练场是这里的两倍大，车子也有七八辆。”

“我想在合肥考试不行吗？”

“合肥不好考啊，通过率低，考试还要排队等，我们这里好几个学员都是新亚驾校退学过来的，在合肥都考了一两年了。”该教练称，自己所在的驾校是“六安驾校”的合肥分校，因为看准了合肥这块有市场，就自己买了车过来招生。

考试期间住宿费自理 半夜可进入考场模拟

“我去六安考试，住宿怎么安排呢？”

“住宿费肯定是你自己掏啊，很便宜的，80块钱一间，你可以四个人一间，一个人花个20块钱。我们夜里可以安排提前看考场，进行考前模拟。”该教练不断地给记者承诺，想打消记者顾虑。

“还能提前进考场模拟？”

“对啊，我们跟那边很熟的，用考试车进行模拟，你放心，练到你有把握了再去考试。还有，科目二如果挂了没关系，直接安排你考科目三，回头再补科目二。”

“这么容易考，会不会成为‘马路杀手’啊？”

“考驾照都是形式，正式上路还得靠你自己，拿到证都一样，是吧？”该教练说道。

当记者问到报名是否签合同、写明费用包含等，该教练表示可以开张“收据”，所有的费用都是一次性的。当记者问到学车是否有保险，对方则含糊其辞。

在了解了记者想要报名的意愿后，侯帅将驾校的负责人“田姐”的微信号推荐给记者。记者加了田姐的微信号后，对方表现得很热情，并且通过微信语音向记者介绍了报名流程：“你只要通过微信给我发下身份证反面照片和一张白色背景的电子照就可以了，其他的什么都不用管了，体检、暂住证我们都帮你搞好！”

■ 本报记者 文/图

驾校和代理口径不一致 学生成为挣钱“工具”

“考试和练车都是车接车送的，现在报名的话，四月份考科目一，五月份考科目二、三、四，在六月之前可以保证可以拿证（指的是六安快班）。”田姐介绍说，快班针对社会人士收费是4200元，学生价是3800元。

当记者表示，从校园代理那里得知的价格是3600元时，田姐立马改口解释：“那他给你的是最低价了，他本来应该报价3800元，那样他可以拿200元回扣，如果他给你报价是3600元，那他就没有回扣了。”

“田姐讲到的，全部都能做到！我们做的就是服务和口碑。对于大学生的话，如果手头紧张，你可以分期付款都没问题的，更不用担心考试通过率。”田姐向记者承诺说道。

当记者表示也有想做代理的想法时，田姐说：“如果你在合肥认识的同学多的话，我给你报名费3500元，你同学也是3500元，另外我给你每个人100元的回扣，但是你不能被侯帅知道，也不用做他的二级代理。”

如此一来，同一驾校的负责人和校代口径便出现了不一致，不但价格“水分”大，有些事情校代也是被“蒙在鼓里”，只是成为了揽客、挣钱的“工具”。