

考研人数创新高今年有何新变化

相比往年,2024年硕士研究生招生出现了一些新变化。这些变化既折射出我国经济社会快速发展带来的新需求,又体现了我国高等教育领域着眼培养高层次创新人才而作出的努力。

2024年全国硕士研究生招生考试网上报名工作于10月25日结束。近年来,硕士研究生考试报名人数屡创新高,社会各届对考研的关注度逐年增加,招生工作的变化与调整牵动着考生的心。

相比往年,2024年硕士研究生招生出现了一些新变化,如专业型硕士(以下简称专硕)招生规模进一步扩大,推免资格描述更加具体,调剂工作的相关规定更加精细化等。这些变化既折射出我国经济社会快速发展带来的新需求,又体现了我国高等教育领域着眼培养高层次创新人才而作出的努力。

应用型人才需求不断提升

在2024年全国硕士研究生考试网上报名正式启动之前,各高校就已经公布了硕士研究生招生简章。查询简章可以发现,包括西南大学、中国科学技术大学、西北工业大学、东北林业大学等在内的多所高校先后宣布,不再在统考中招收部分专业的学术型硕士研究生(以下简称学硕)。这些专业包括工学、管理学、农学等多个学科大类。

不仅是上述学校,近年来在研究生扩招的大背景下,各院校专硕扩招的趋势尤为突出。早在2022年9月,教育部相关负责人在新闻发布会上提到,我国专业学位硕士研究生招生比例已超60%。根据国务院学位委员会、教育部印发的《专业学位研究生教育发展方案(2020—2025)》,到2025年,以国家重大战略、关键领域和社会重大需求为重点,增设一批硕士、博士专业学位类别,硕士专业学位研究生招生规模将扩大到硕士研究生招生总规模的三分之二左右。

“专硕或学硕的招生人数、名额占比等并不是由学校自己决定的。学校主要依据教育部每年确定的研究生招生指标来制定招生计划。”中国科学院大学公共政策与管理学院教授刘继安认为,专硕招生人数大幅增加更深层次的原因是我国经济社会发展,尤其是产业结构升级所带来的新的人才需求。

“以前我国产业结构层次较低,对研究生的需求较少。但随着我国产业结构不断升级、新兴产业蓬勃发展,对高层次人才的需求也不断提升。”刘继安表示,产业升级发展需要大量高层次应用型人才,而专硕对应的培养目标就是应用型人才。“每个新技术在不同应用场景中的每次转换,都需要对新技术进行具体的调整。这个过程中迫切需要大量的高层次应用型人才,而对于从事基础学术理论研究的人才则需求较少。”她介绍,以北美的一些国家为例,从数量上来看,专硕在研究生培养中占大多数。

除了专硕名额不断增加,部分高校也在学硕招生阶段更多采取推荐免试入学的方式。而不久前发布的《2024年全国硕士研究生招生工作管理规定》也对推荐免试入学工作作了更为详细的规定。

刘继安认为,单纯从人才培养的角度来看,推荐免试入学的方式更加符合高层次创新人才的培养规律。“我们知道现在考研的竞争压力很大,往往需要考生长时间、有针对性地准备。而采用推荐免试入学的方式,考生能够省去大量的备考时间,可以将更多时间和精力用于探索自己感兴趣的研究方向。”刘继安同样表示,基于我国现阶段教育发展状况,统一的研究生招生考试仍然是保障教育公平的重要手段。

是否考研应从多方面考量

随着考研的热度逐年增加,考生连续多年备考已经成为普遍现象,“二战”“三战”甚至“四战”的考生不在少数。

21世纪教育研究院院长熊丙奇认为,当前,考研已经出现了“高考化”的趋势,给考生以及高等教育发展带来不少新问题。“现在很多本科生都热衷于考研,甚至有的大学还以考研作为目标来组织本科教学。这就导致考上研究生的学生,其综合素养仍待提



升。”熊丙奇说。

要不要考研?应该考什么类型的研究生?一次考不上还要不要继续?诸多问题让广大学子出现“选择困难”。

针对这些问题,刘继安给出了她的建议。“我认为学生在作选择前,还是要想清楚读研是为了什么。有些学生读研是因为对学术研究感兴趣,有些是为了找到更好的工作,也有些是‘随大流’,盲目跟从。”她认为,学生在思考要不要读研、读哪种类型的研究

生等问题之前,首先要对自己人生的规划有较为清晰的想法。“这样才能作出不容易后悔的选择。”刘继安说。

考研是一个难题,但对于已经被成功录取的考生来说,“上岸”也并不意味着未来一定能够一帆风顺。“研究生阶段的培养方式与本科阶段相比有很大的不同。”刘继安表示,与导师进行深入的学术交流和讨论,是研究生阶段的学习重点。因此她建议,无论是参加统一招考还是推荐免试入学的学生,

在选择院校专业以及导师时,要充分考虑自身的研究兴趣,并且认真了解所选专业、导师的研究方向和内容。

构建更符合规律的培养方式

无论是从社会对于高层次人才的需求出发,还是从高校自身发展需求出发,研究生扩招已是大势所趋,由此带来的“学历贬值”等现象也引发了广泛讨论。

对此,熊丙奇认为,高学历教育并不等同于高质量教育。盲目扩大研究生教育招生规模,很可能会进一步刺激“考研热”。建设高水平研究生教育体系,应结合社会对研究生人才的需求,从培养高质量研究生出发,确定研究生教育规模,并推进研究生招生、培养改革以及用人单位的人才评价改革。

此外,在专硕大规模扩招的背景下,专硕与学硕在培养模式上需要进行有效区分。“专硕应强调对实践能力的培养,在培养过程中重视加强实践环节;学硕则应侧重于对科研创新能力的培养。”刘继安认为,为着眼于培养高层次创新人才,学术型人才培养应加强本硕博或本博贯通式培养模式。

“现在国家非常重视基础研究。从这一方面出发,本博贯通式培养更符合创新人才培养的规律,效率更高。”她表示,基础研究不确定性很大,科研周期往往较长,需要长时间持续专注于一个方向。本博贯通式培养有利于学生在某个领域持续深耕,产出更好的创新成果。

本报综合消息

创业者扎堆咖啡店 咖啡真的香吗?

在2023年上半年餐饮新增门店中,咖啡茶饮品类以新增1.9万家门店排名第三,仅次于烧烤品类的7万家、火锅品类的3.2万家,咖啡在一定程度上已经成了当代最火热的创业选择,可以说,中国即饮咖啡市场正在迅速崛起,并成为全球范围内备受关注的热门领域。但热闹的行业现状背后,不少咖啡店“炮灰”却在疯狂退场。

为什么年轻创业者扎堆咖啡赛道?

根据企查查、天眼查等数据平台信息显示,今年1月—7月,万亿级的咖啡赛道中,新增注册企业数量达到3.3万家,而截至今年10月1日,这个数字增长到了4.6万家。目前,国内咖啡相关企业的总数量已经达到39.5万家。

咖啡是世界三大饮料之一,已经成为不少年轻人的生活必需品。工作、学习等压力下,似乎一杯冰美式就可以解决很多烦恼,提升一些动力。加上现在有很多年轻人选择创业,那么自然会选择自己经常消费的咖啡作为创业第一选择。相比于饭店,咖啡没有太多油污,在快节奏的生活下,一杯咖啡显得极有情调,让整个生活随着咖啡一起慢了下来。

有数据显示:国内一二线城市养成咖啡饮用习惯的消费者消费杯数分别是326杯/年和261杯/年,而全国的平均数却只有9杯/年。如此看来,咖啡需求还有很大的增长空间,那咖啡赛道能走得长远吗?

大品牌下场厮杀 小咖啡店已成“炮灰”

今年6月5日,瑞幸推出9.9元的咖啡,而库迪咖啡以8.8元一杯的价格与瑞幸公开宣战。10月13日,盼盼食品旗下首家咖啡·烘焙小馆“UPPINGCOFFEE×加油满分”,正式在福建泉州开业。10月16日,雀巢旗下全国首家高端咖啡馆“ROASTELIER”,在上海静安寺正式开业。在大厂扎堆入局即饮咖啡赛道,小咖啡店现在的处境可谓是腹背受敌。一面是头部品牌突破万店规模,跨界品牌陆续加入,咖啡店密度越来越大;另一面是价格内卷持续,挤压市场份额。

西安本土的独立咖啡店也非常多,有DoubleTreeCafe、知一咖啡、且停、山野、绿驴咖啡、雕刻时光等。对于独立咖啡品牌,不少消费者其实更注重其社交功能,在采

访中记者了解到,很多年轻人除了看重咖啡的提神功能以外,驻足小咖啡店更多的是为了拍照打卡。西安的不少独立咖啡店就有搭配看书学习这一功能,加上环境复古优雅,就成为不少年轻人的“拍照打卡地”。

企查查数据显示,在国内39.5万家咖啡相关企业中,处于“异常状态”(吊销或注销)的企业数量达到17.2万家,占比超过40%。此外,另有数据显示,具体到咖啡行业的门店数量,近一年咖啡赛道新开门店数量为7.7万家,净增长门店数量为4.2万家,这意味着,2023年咖啡赛道已闭店了近3.5万家门店。在大品牌的发力下,小咖啡店很难在市场中占得一席之地,无论是价格还是口碑,都难以对抗已经成型的咖啡品牌,即使是跨界而来的大品牌,似乎对于做咖啡也是游刃有余。

咖啡不光是喝一个口味 要找寻与消费者的共鸣

对于咖啡赛道的退场倒闭和新店开业浪潮,最先察觉到的可能是二手咖啡设备回收行业:不断有人转让设备,与之相对的,也不断有人购买设备。

中国食品产业分析师朱丹蓬在2015年就预判到咖啡赛道会进入一个高速增长、高

速发展、高速扩容的节点。“国内咖啡市场已经进入了内卷阶段,新生代的人口红利不断的叠加,西式生活的渗透会越来越快,咖啡作为非常有品牌调性的品类,必将受到消费者的青睐跟追捧,再加上整个咖啡赛道的人门槛并不高,而且它是可标准化的,这应该是众多创业者进入这个赛道的核心原因。”

独立评论人王建红表示,咖啡本身并无多大差异,在中国市场上俨然成为了一种快消费行业。在咖啡市场中,独立咖啡品牌应该打磨的是自身的品牌文化,找准消费者定位、市场定位、文化定位,才能让大众看到。现在的很多独立咖啡品牌宣传咖啡的同时并没有去宣传自己与其他品牌的差异化特色,在定位模糊下也就很难进入大众视野。喝咖啡其实不光是喝一个口味,还有背后的情调、个性,找寻与消费者的共鸣,思考咖啡背后的价值才是最重要的。

创业本就是一条艰难的路,虽然咖啡市场是一个充满潜力的市场,但是,想光靠热情就让咖啡馆生意兴隆,并不是一件容易的事。在日益激烈的市场竞争下,如果还没摸清做生意的门路,就一味投钱,将只能短暂陪跑。

本报综合消息

