

留学生的首份工资到底有多少？

过去几年,留学行业迎来较大挑战,在很多人眼中,留学的“溢价”似乎正在消失,认为如今国内教育水平也很高,已经不需要留学了。那么,留学的黄金时代真的已经结束了吗?

根据教育部数据统计,中国留学人数增速降低已有多年,2013年到2019年中国留学总人数的增长率在3%至13%,而此前该数据约为20%。前后数据的变化,说明留学人员的增速趋于平稳。

但如今,国际教育的需求已经呈现回暖趋势。新东方前途出国总裁孙涛认为,“留学黄金时代”并没有真正过去,而是正在以一种全新的姿态到来。这突出表现在留学家庭大众化、就业越来越成为留学驱动力。

留学大众化出现插曲

什么样的家庭更愿意出国留学?近年来,目标人群画像出现了微妙的变化。

近十年来,意向留学生家长的职务为“一般员工”的家庭自2018年起成为了主要留学群体,在2022年占比高达45%。这种趋势与国家经济的快速发展和人民生活水平的提升有着密不可分的关系,留学变得更加大众化、常态化。

不过在2022年以后,“一般员工”和“中层管理”的家庭占比连年下降,“中层管理”家庭下滑速度尤为明显。这可能与近年来国际经济形势紧张,部分家庭资金缩水,留学意愿趋向谨慎有关,精英家庭受相关因素影响相对较小。

同时,家长职务为“公司负责人/高管”的高收入人群占比也有明显的增长。2022年以前,高收入家庭对留学的态度一直比较稳定,占比在两成左右。而近两年,高收入家庭占比不断上升,在2024年达到28%。这说明在家庭物质水平提升的同时,他们也更关注对子女教育的投入。

2024年,中国意向留学家庭的年平均收入为45.4万元,平均留学花费预算为52.8万元。不论是家庭收入还是留学预算,同比2023年均有所上涨。

在意向留学家庭眼中,留学美国、加拿大的花费预期是比较高的,平均在60万元(人民币,下同)左右。这与美国及加拿大的学校学费较高、物价上涨不无关系。不过,美国及加拿大大学的奖学金项目也非常多,部分国家及院校提供的奖学金甚至可涵盖学生的全部学费及生活费。

欧亚地区院校一直以来就以高性价比为优势吸引了不少留学家庭的目光。在2024年,欧亚地区留学花费预算低于30万元以下的家庭占比在30%—40%之间,且90万元以上占比低于20%。可见,欧亚地区的留学费用相对适中,非常适合工薪家庭学生前往就读。

留学需求向低龄发展

长期以来,我国意向留学人群以本科阶段学生为主,但目前出现了向低龄发展的趋势。低龄出国留学,意味着留学时间延长,成本提高,但意愿仍然增长,间接体现了留学大众化、常态化趋势。

据了解,高中阶段意向留学人群近四年来首次出现反弹,留学需求逐渐向低龄方向发展。

第三方国际教育机构宜校创始人肖经栋表示,2023年他对国内几十所国际化高中进行了调研,发现招生人数爆发式上涨,2023年秋季入学的高一新生总数量比2023年毕业生总数量增长76.8%。这意味着,今后几年我国低龄高中阶段学生出国留学读本科的人数还将增长。

从年龄来看,中国意向留学人群的年龄主要集中在18岁—21岁。虽然在2023年之前,该年龄段占比有逐年下滑的趋势,但在2024年大幅反弹至50%,恢复至2020年的水平。15岁—17岁人群在近两年的留学意向保持稳定,基本摆脱了此前疫情的影响,留学意向回暖。有更多家庭会让孩子在初高中阶段参与海外高校组织的暑假、或是学校组织的冬/夏令营,也激发了孩子们对海外学习的兴趣和向往。22岁—24岁人群的留学意向在2024年有所减弱,这与近几年国内知名高校研究生推免率大幅提升不无关系。25岁及以上人群自2022年开始也呈现下降趋势,这可能是由于国内目前就业环境存在挑战,不少人更倾向于尽早进入职场,从而实现生活稳定,因此留学意愿降低。

北京大学教育学院副教授沈文钦表示,对于面临国内读研还是留学深造选择的本科毕业生来说,如果能够在国内C9高校这样的顶尖学校读研,其实极具吸引力,会对出国深造造成分流。

留学人群在变,留学人群的留学目的也



相应也在变。拓展国际视野和丰富人生经历则成为主要留学目的,且一直占比平稳。

“我鼓励学生们有机会的话,可以出国去留学,尽管有些学生并不一定能在学成归来后成为某个领域的大家,但是概率上会高很多。我们的学生出去以后,身处国际化的环境之中,潜移默化之下自己也可能变得更加国际化一点。我们也都知道,有80%的中国留学生在学成以后都是回国发展自己的事业,毫无疑问这样的人有一部分一定是已经具备了国际化眼光的,也就意味着他们能把后面更多的年轻人带向国际化的轨道。”新东方教育科技集团董事长俞敏洪说。

但随着就业市场的竞争日益激烈,从

2023年起,有更多人希望能通过留学拓宽自己的职业道路,获得更好的就业前景。先进的学术知识对意向留学人群的吸引力则略有下降。

金融业海归占比下降

出国留学值不值?从狭义上来看,这直接体现在留学成本与就业收益的比较上。

近七年来,不论是本科留学生还是硕博留学生,毕业后回国就业都是主流选择。总体来看,留学生回国发展成为主流是一种不可逆转的趋势。其中,硕博留学人群对回国就业的意愿,尤其是毕业后马上回国就业的意愿更加强烈。国内就业机会选择多,经济发展有潜力,且在近两年针对归国留学人群

陆续颁布了多项落户利好政策,都是吸引更多留学人群回国发展的原因。

2024年调研数据显示,意向留学人群期望的职业主要集中在金融业、教育与计算机行业。

从连续五年的调研数据来看,金融行业的占比呈下降趋势,取而代之的是对教育与计算机行业的关注度上升。这两个行业以稳定和高薪为主要特点,符合当下大部分求职者的主要需求,因此也吸引了更多留学生的关注。

2024年调研数据显示,本科留学生的首份薪资总体在5000元—14999元之间,而硕士留学生的首份薪资主要集中在7000元—14999元之间,起薪点相对更高。

值得注意的是,从本科留学生的期待薪资趋势中也能看出,他们普遍对自己抱有较高的自信,对15000元以上的高薪期待占比与硕士留学生相差无几,但实际情况是他们很难从首份工作中就获得如此高的薪水,而部分硕士留学生则存在一定机会。

从平均工资来看,不论是本科留学生还是硕士留学生的期待薪资均高于实际首份工资,且差距在2000元以上,理想与实际存在一定差距。

从2024年调研数据来看,留学生在创新能力、表现力、社交能力和语言能力上都备受用人单位好评,且用人单位对留学生的评价普遍高于留学生自评。不过,留学生对自己的学习能力和抗压能力比较自信,这两点在用人单位看来优势有限。

从招聘的趋势来看,越来越多的用人单位表示愿意招聘留学生,各用人单位对留学生持欢迎的态度,并且有36%的用人单位认为留学生“必不可少”,这也进一步凸显了用人单位对海归人才的高度认可和需求。

本报综合消息

取消预售,今年“6·18”买东西得靠抢吗?

短视频、直播购买过商品,40.3%的用户认同“短视频、直播已成为我的主要消费渠道”。

中国国际电子商务中心电商首席专家李鸣涛此前接受媒体采访时也表示,相较于搜索电商,直播带货模式能更精准把握消费者追求性价比的心理。

如今,沿用了十余年之久的预售制取消,也让不少“苦预售久矣”的消费者拍手称快。

事实上,近几年,预售制度饱受诟病。在黑猫投诉平台上,搜索“预售”二字,出来的相关信息近9万条。有消费者反映,“预售期结束都不发货”“一开始客服都说能发货,预售等了半个月商家还不发货,说没货让退款”。

今年4月,中国消费者协会发布《2023年全国消协组织受理投诉情况分析》,“投诉热点分析及典型案例”第一条就是“电商平台预售模式亟待规范”。中国消费者协会指出,电商平台预售模式存在以下问题:一是“尾款”涨价不诚信;二是预售商品不价保;三是承诺赠品不兑现;四是承诺时间不发货;五是“最低价”宣传不属实。

对于商家来说,今年天猫“6·18”也简化商家报名参加环节,无商家报名环节,符合要求即可直接进入商品报名。

为了帮助商家解决西北偏远区域物流运输费贵的难题,快手电商在“6·18”期间将限时免费开放“西北集运”服务,协助商家更好地解决物流问题,并针对西北的消费者优先展示包邮商品。

买东西要靠抢?

取消预售,有消费者担心“预售没了,有

些东西就抢不到了”。

对于“预售制”与商家备货、库存的关系,李鸣涛认为,通过预售情况数据可以让平台和商家提前预判商品的可能销量及价格竞争力,做好库存备货、调配仓储等准备工作,也可以根据预售情况及时进行商品以及价格方面的后续调整,起到大促的最佳效果。

CCCI互联网研究院院长刘兴亮认为,短期来看,可能导致“6·18”期间的成交额出现波动,因为预售机制提供了提前锁定订单的保障。商家无法依靠预售数据来预测需求,可能对即时供货的策略带来挑战。

“不过从长期来看,取消预售能提供更多简化的购物体验,使消费者不必在支付尾款和等待发货上花费时间和精力,从而提升用户对平台的满意度。也能促使商家更加注重实时的销售数据,提高供应链管理能

力,更好地匹配供需。”刘兴亮补充道。一位电商平台内部人士表示,预售最早是为了保证稀缺商品的充足供应,但预售情况不完全等同于商家备货依据,假如靠预售情况备货,商家大概率大促期间没货卖。

该电商平台内部人士表示,商家备货,一方面会根据他们本身的销售计划进行设计,另外一方面,历年的大促实际成交情况也是一种参考,同时生意参谋、市场洞察等数据模型也可以提供大概参考,另外还有“6·18”预热时期的商品加购数据。

马继华也表示,取消预售,对于单个商品,因为商家库存有限,可能会脱销;但从整体上看,应该是应有尽有,不会短缺。 本报综合消息

