

# “考研热”持续 广东多所高校扩大招生规模

2022年,中山大学、广东医科大学硕士研究生拟招生计划较去年增加500人,暨南大学拟招生计划较去年增加400人,南方医科大学拟招生计划较去年增加300人……随着2022年全国硕士研究生招生考试报名结束,新快报记者了解到,广东多所高校2022年研究生招生规模在往年大幅增加的情况下,今年持续扩招。与此同时,报考广东高校的研究生人数也持续增加。

■新快报记者 王娟  
通讯员 杨欣 王丽君



## 考研热度不减 多所高校报考人数持续增加

近年来,“考研热”持续升温。据相关统计,尤其自2015年以来,我国硕士研究生报名人数屡创新高。2020年,全国硕士研究生报名人数达到341万人,2021年这一数据达到377万人,再创历史新高。

在广东,研究生报考人数也在持续上涨。记者从广东省教育考试院获悉,2019年广东省硕士研究生报考人数约14万人,比上年增加了3.2万人,增长了30%。2020年,全国报考广东省硕士研究生招生单位的考生人数比上年增加3.2万人。

虽然2022年的报考人数还未出炉,但记者从多所广东高校了解到,今年报考2022年硕士研究生的人数依旧在增加。

广东外语外贸大学研究生院负责人表示,2021年,全国报考广外的

考生首次突破万人大关,共计10626人,同比增幅达14.71%,生源中来自“985”“211”“双一流”高校的人数明显增长,上国家线3917人。最后,该校合计录取1988人,较2020年增长了10%。截至2021年10月19日,报考广外2022年全国硕士研究生考生达到13275人,比上年增加24.9%,此后几天报名人数还在增加。该校2022年推免硕士研究生拟录取254人,比2021年增加45%,创历史新高。

华南农业大学相关负责人也表示,2022年华农研究生报考人数预计将比去年增加40%,其中,农学类专业报考人数增加超过50%。广东医科大学相关负责人也表示,因为该校今年扩招幅度大,报考该校的人数较往年也有增加。

## 多所高校研究生扩招幅度大 广东医科大拟计划招生人数增50%

在“考研热”的持续升温背后,高校研究生扩招成为近年来的大趋势。

今年4月,广东省教育厅等多部门联合发布了《关于加快新时代研究生教育发展的实施意见》明确,适度超前布局博士研究生招生规模,稳步、合理扩大研究生培养规模。今年5月,教育部高校学生司司长王辉表示,教育部发挥高等教育人才“蓄水池”作用,适度扩大研究生、专升本招录规模,并同调整学科专业结构统筹推进,着力培养更多应用型、复合型人才。

记者通过梳理广东多所高校近年来的研究生招生简章发现,很多高校的招生规模都在持续上升。其中,中山大学2020年硕士研究生招生计划约7000人,2021年硕士研究生招生计划为8000人,2022年拟招收硕士研究生约8500名(含推荐免试生),包括学术学位和专业学位

两种类型,学习方式分为全日制和非全日制。暨南大学2022年面向中国大陆高校计划招收硕士生约5100人,2021年为4700人,2020年约为3600人;南方医科大学2022年面向全国拟招收硕士研究生2400人,2021年则为2100人;广州中医药大学2022年拟招生人数1748人,2021年为1500人。

增幅最大的,可能要属广东医科大学,该校2022年计划招生人数1500人,较去年增加了500人,增幅达50%。其中专硕增加了220人,学硕增加了300人。该校相关负责人表示,2021年广东医科大学进入广东省高水平大学建设计划重点学科建设高校,生源质量也逐年提升。为了提高考生报考的精准度,学校对2022年报考条件作了限制,临床医学专业学位硕士研究生只接受全日制本科为五年及以上学制西医临床医学的考生报考。

## 《疫情常态化下的中国留学行业信心调查报告》发布

# 中小留学机构众多 B2B抱团发展趋势更明显

新快报讯 记者方轶报道 接近60%的受访留学公司对疫情期间的经营状况和发展持积极态度;57.6%的留学公司今年上半年营收与去年同期相比有所上升或持平,其中上升的占20.7%;超过61%的留学企业对未来12个月的盈利和收入增长很有信心……上周三,2021琥珀教育合作伙伴交流会在广州举行,会上发布了《疫情常态化下的中国留学行业信心调查报告》(简称《报告》),《报告》数据显示,从留学企业的企业主和从业者来看,留学行业未来发展依旧乐观。

据介绍,这份《报告》并不只是针对留学中介服务机构(占比80.7%),而是包括了留学第三方产品及其他类型机构(占比7.6%)、出国语言培训机构(4.8%),以及国际学校、移民中介服务机构

和海外投资置业服务机构。调研时间从2021年6月至9月,包括全国20个省、4个直辖市、3个自治区的434家留学服务企业,调研对象涵盖企业创始人、管理层、运营部门负责人、教育顾问、文案顾问及其他职能部门工作人员,共回收有效问卷502份。

从受访企业的经营年限看,5年以上占比为52.1%,为留学服务行业的中坚力量;成立3至5年的“新生代机构”紧随其后,占比20.8%;1至3年的新进入企业占比27.1%,其中疫情后进入市场的企业占15.3%。“中小机构的出现说明留学从业者对行业充满信心,但它们的发展也面临着很大的挑战。”琥珀教育集团广州公司总经理何楚刚说。

何楚刚认为,现在的留学服务早已不再是单纯为学生提供院校和专业咨

询服务的中介,而是要能够整合服务链上下资源,向客户提供全方位留学服务的服务型机构。而且现在的留学中介服务业不仅包括留学咨询、语言培训、背景提升、签证办理等留学前服务,还包括海外租房、学业指导、生活监管、实习就业、移民申请等留学后服务。而这些小留学工作室只能提供单一的留学咨询服务,在和全国性大品牌的竞争中没有优势。他建议,中小型机构可以考虑和资源充足的服务机构抱团结盟,延伸自己的服务链,大型机构则可以借此开拓多元化的业务,达到互利共赢的结果。

实际上,留学行业的B2B已经不是新鲜事,早在2018年,广东省留学服务协会就成立了“B2B”同业服务交流专委会,琥珀教育的合作伙伴交流会也已经

举办到第四届。这次交流会上,除了留学中介服务机构、语言培训机构,背景提升、智能留学、海外租房、留学金融等各种留学服务相关机构都有出席,它们可以为各留学中介机构链接更多服务资源,而留学机构则能为它们带来更多客户。“留学行业B2B会进一步发展,我想今后也会出现一个留学服务大平台,在这个平台上,学生可以选择留学所需的所有服务。”何楚刚说。



扫一扫获取  
更多教育资讯