

教育产业之
本土培训篇

行业洗牌加剧 主打差异化竞争

考研培训市场的“二八定律”



与中小学培训行业一样，考研培训市场的进入门槛较低。在2004年之前，考研培训市场诸侯割据、鱼龙混杂，但在2004年后，随着教育产业化以及高校大规模扩张（注：高校扩张始于上世纪90年代末，反映在考研市场上要延时四年），考研人数急剧膨胀，市场需求发生变化。随后，资本进入该领域，考研培训市场开始由作坊式运营到现代化企业管理过渡，而企业模式的机构则进一步侵蚀作坊式机构的市场。优胜劣汰的残酷竞争开始了，以前一些小有名气的培训机构慢慢就消失了。如今，考研培训市场的主力就剩几家：海文考研、跨考考研、海天考研等。

2013年，考研培训市场进一步变化，洗牌继续加剧，而留下来的机构必定是在某方面有特别突出的地方，或者说有着更为先进的管理营销策略。例如海文、跨考、海天这三大知名机构，是因为规模化的连锁管理；新东方考研则是因为在线优势，主打差异化竞争。

2013年，对于考研市场来说同样是大考的一年。在今年，教育部公布了研招改革方案，将从2014学年开始，全面取消公费研究生，这意味着读研像读大学一样进入自费时代。虽然教育部同时称要加大助学金、奖学金力度，但在各种资助政策尚不明朗的情况下，研究生自费对于考研培训市场来说，绝不是一个利好消息。

从2003年研究生大规模扩招开始，十年

间，研究生的招生规模已经翻了一番。在相关利好政策的刺激下，报考人数也出现连年增长，平均每年增长超过10万，到了2013年报考人数接近180万。

从目前得知的情况来看，“考研热”已经出现降温趋势，部分考点甚至出现考生数量减少的情况。面对日益严峻的就业形势，大家对考研渐趋理性，当前的研究生就业形势不容乐观，硕士文凭并不能成为好工作的“敲门砖”，甚至出现二三类院校毕业的研究生就业困难的情况，这就使得大家对报考研究生更加理性。

另外，新公布的2014年研究生全面收费政策也动摇了部分考生的考研决心，不少学生开始权衡到底考研划算还是直接就业更划算，毕竟对于家境普通的学生来说，三年

的学费是一笔不小的负担。

相关业内人士认为，前几年，考研人数经历了每年超过10万人的规模性增长，未来考研趋于理性是必然趋势，“可以肯定的是，研究生不再可能出现前几年那样每年十余万人的规模性增长，接下来将会趋于平稳甚至有所回落”。

考研培训市场总量的低增长对于培训机构来说是机遇也是挑战。“比方说，公务员培训市场会有华图、中公这两个大佬，而且这两家占据了整个市场份额的70%；未来考研培训市场也将会出现这种现象，即最后只剩下那么两三家机构，而这两三家机构将占据百分之七八十的份额，这在经济学上称之为‘二八定律’。”某考研培训机构负责人表示。

高收费成常态 二三本学生成考研主力
辅导班收费过高成常态

每年考研笔试结束后，考研机构都会迎来新一波业务高峰，因此与面试有关的各种培训课程层出不穷。

在北京市某大型考研培训机构的宣传单上，“985名校保过班”、“211名校保过班”、“金融硕士保过班”等招生广告格外显眼。以“985名校保过班”课程为例，共设有6个班，每班限额招生36人，一期课程为3天，单人费用共计1.28万元。以此计算，如果每个班级都满额的话，一期下来，一个课程便进账超270万元。

对比几家比较知名的培训机构后发现，各种与考研复试相关的培训课程差异巨大，有大班授课的，有一对一的；有单科讲解的，也有全科辅导的；有传授面试技巧的，也有协议保过的，价格从上千元到数万元不等。

同时，各培训机构2014年甚至2015年的招生大战已经打响。以某连锁考研辅导机构为例，其推出的“公共课飞跃计划”、“专业课飞跃计划”、“全科飞跃计划”系列课程，最便宜的为3980元，最贵的则达4.48万元。而这些只是其众多考研辅导产品的缩影，如果选择VIP、一对一等课程，费用还将翻番。

“现在的考研辅导班，花个上千元算是最低消费，上万元算是常态，超10万元也屡见不鲜。”一位考研培训行业内人士说。

二三本学生成消费主力

相关数据显示，从本世纪初研究生扩招开始，考研人数便开始出现井喷；到2011年达到151万人；2012年增至165万人；2013年再创新高达到近180万人。“就业形势的严峻正让

越来越多的毕业生向考研大军转移；与此同时，一些二三本院校纷纷以考研为目的培养学生，把学校办成了所谓的考研基地。”21世纪教育研究院副院长熊丙奇表示。

小沈是河南省某三本院校的往届毕业生，他对考研的高成本感同身受。“以我所在的班级为例，选择考研的同学中，百分之七八十都会报辅导班，少则数千元、多则数万元不等。而大家之所以热衷报班，主要还是因为考研竞争的加剧，再说选择天价辅导班的学生大多‘不差钱’，急于靠考研‘翻身’。特别是有名校情结的同学，因为名校名额非常有限，去掉保送名额后留给考生的机会更少，惟有通过报班增加成功筹码。”今年已经是小沈第二次参加考研，去年他报考北京某所“211”院校不幸落榜，今年他舍近求远，选择了同等层次但远在四川的西南交通大学。尽管如此，为了考研他仍花费了上万元。

调查得知，一些三本院校或者偏远地区的二本院校，考研报班已形成一种现象。在一些被称之为“考研基地”的二三本院校，常年驻扎有大量的考研培训机构，而这些院校的学生也逐渐成为考研培训市场的消费主力。

天价学费很难物有所值

一方面，考生为了考研动辄一掷千金；另一方面，考研培训机构为了迎合考生的“成功欲望”纷纷推出一些天价培训产品，那么，这些培训产品是否与其所提供的服务相匹配呢？

“就目前考研现状而言，它还是相对公

平、公正的，笔试环节要求十分严格，对所有考生一视同仁；至于复试，不排除会掺杂有导师的个人因素，但整个过程也是公开透明的。既然如此，培训机构做的绝对承诺，它的缝隙在哪儿呢？这就难以理解了。一些培训项目噱头很大，承诺也非常诱人，但最后不一定都能兑现。”中央民族大学经济学副教授萨茹拉建议，考生可以根据自己的实际情况去选择适当的考研培训课程，至于天价保过班，则没有太大的必要。

“长期以来，培训机构的地位一直比较尴尬，它既要在工商行政部门以企业法人的形式注册，又要在教育部门以学校的形式备案，因此，对于它的监管，就一直处于模糊地带，工商和教育部门既可以都管，又往往都不管。”一位考研培训机构前市场部人员表示，因为监管主体地位的不明，导致考研培训市场良莠不齐，收费并无统一标准。

“从经济学角度来讲，有需求就有市场，天价学费项目之所以能够存活，肯定有其存在的基础。但是，因为它的利润比较大，难免会出现各类机构鱼龙混杂的现象，不排除有的机构捞一把就走。”茹拉分析称，由于考生的盲从，以及机构的夸大，考研市场正在变得急功近利，“相信随着社会的发展以及市场的净化，最后剩下的辅导班肯定是质优价高的”。

萨茹拉同时表示，考生也需要回归理性，不要太过依赖于培训机构。“一说到考研就想到报个高价班，这本身就是一种不太自信的表现。我鼓励学生考研，是希望学生能把它作为一种人生历练，作为职业规划中要完成的一个部分，而不是让自己变成考试机器。”萨茹拉说。