

各国新政加速留学低龄化

“虽然中国学生出国总数看起来增长放慢了，但低龄化留学的人数却不断增加，而且已成为业内不得不正视的现象。”在教育部公布了最新留学数据后，北京商报记者走访留学市场发现，随着留学生回流现象加剧和就业难尴尬，越来越多的人选择更早把孩子送出国读书，以求在时间、金钱成本加大的情况下，帮助孩子更深入地接受国际化教育，在求职中占据更多优势。

总量增缓 低龄化留学来袭

“留学生的大量回流是建立在出国留学人数增长即将放缓的前提下的，也就是说，出国留学的增长速率远远低于留学生回流的增长速率。”有留学业内人士表示。

从官方公布的数据来看，留学生人数增长的确已经迎来拐点，在经历过前几年年均20%的高增长后，2013年仅增长了1.43万人，增长率为3.58%。

不过值得注意的是，在留学总量增缓的大背景下，低年龄段留学生群体却出现高增长趋势。有业内专家把初中以后出国留学（即出国读高中）或高中毕业后留学（即出国读本科）称之为低龄留学，据业内专家介绍，后者大有赶超出国读研之势。

对于中国学生的另一大留学目的国英国来说，低龄化留学趋势同样明显。据英国使馆文化教育处统计数据显示，近年来留学英国读本科及高中申请人数增长明显，其中在英国寄宿中学读书的中国学生超过2700人，英国成为第二大生源国。

政策利好 “小留学生”选择多

而从各国近期颁布的政策来看，低龄化留学的确是在向着利好的方向发展。除

了当前主要的留学目的国美国，长期以来对低龄留学保持谨慎态度的英国也正有条件地开放低龄留学门槛，从去年下半年至今，英国使馆文化教育处先后率领一批寄宿制中学来中国“取经”，北京商报记者在对这些学校校长的采访中得知，他们均对中国学生表现出极大的热忱，并明确表示未来会吸引更多中国学生。

此前对于低龄留学保持谨慎态度的还有澳大利亚。据了解，从今年开始，澳大利亚将开放初中留学领域。简而言之，包括中国学生在内的国际学生，小学毕业后便可去澳大利亚申请读初中。“目前政策已经基本落实，最快今年秋天澳大利亚就会迎来初中留学生。”澳大利亚驻上海总领事馆教育领事徐佩仪此前在接受北京商报记者采访时表示。徐佩仪介绍称，促使澳大利亚开放此政策是因为中国学生读初中的需求旺盛，随着咨询中学留学问题的人数越来越多，澳大利亚迅速调整了留学政策。

因此，可以预见的是，未来低龄化留学虽然仍以美国为主，但随着英国、澳大利亚、加拿大等留学市场的兴起，可供中国学生选择的地区将越来越多。

回流加速 海归就业优势不再

毕业于英国“罗素集团”之一某知名高校的硕士研究生刘宇(化名)并未感受到国内就业环境的轻松。回国大半年了，传说中

的好工作并没有光顾他，不知道投了多少份简历，面对着一一次次碰壁，他的求职预期一点点降低，不再非国企、事业单位不去，如果有合适岗位的民企且待遇不错，他说他愿意考虑。

在大学生就业难这一大背景下，海归就业优势不再。据启德教育发布的《2013海归就业力调查报告》显示，同样作为应届毕业生，尽管海归的教育投资要比本土学生教育投资平均高出10倍，但起薪优势并不明显，平均年起薪为10.03万元，而国内毕业生年起薪约7万元。

专家献策 需兼顾价值投资

与留学所需要付出的高昂成本相比，工薪阶层选择留学的意愿正越来越强烈。据3月22日启德教育发布的《2014年中国学生留学意向调查报告》显示，32.2%年收入在11万-20万元以下的家庭以及30.3%年收入在10万元以下的家庭，均表示希望送子女出国留学，换言之，超过60%年收入20万元以下的工薪阶层有出国留学的意愿。

“毫无疑问，留学是相对较大的投资，而低龄化留学意味着留学周期增加，留学时间成本、金钱成本进一步加大。”中国教育服务中心执行总裁阚登峰表示，学生和家長在选择出国留学时一定要兼顾价值投资，“比方说，家庭可支配收入只有20万元，你既想镀金，又想预算范围之内，那么你就可以把留学目标锁定在如马来西亚这样的国家，去学一个毕业后可在预期时间内收回投资的专业”。“越来越多的学生特别是低龄学生出国，对我国教育的人才培养机制提出了拷问。”北京留学服务行业协会会长桑澎表示，受制于应试化教育制度，出国留学学习的不仅仅是书本上的知识，还包括语言、文化、国际视野等方面的收获。

“零中介”留学四大难题待解

在线教育的火热促使留学服务行业发生着变革，一些打着“零中介费”和“在线教育”口号的新型留学机构。尽管“零中介”被认为是留学服务行业的未来，但在实际操作过程中仍存四大待解难题。

难题1 如何取得院校代理权

对于这些声称“零中介”的留学机构而言，不收取学生的中介费只收取海外院校返还的佣金是它们主要的商业模式。实际上，据业内人士透露，只有取得了海外院校的代理权，才能得到院校佣金，而取得院校代理权并不是一件容易的事情。

“一般情况下，一级招生代理权能得到约10%左右的佣金，如果没有一级代理权，可以做二级代理，但佣金就要少很多。”牛果网创始人胡本末表示。

据了解，若取得海外院校代理权，根据教育部规定，必须取得出国留学服务资质，虽然现在教育部下放留学资质的审批权，但取得该“牌照”并不是件易事。可以说，拥有院校代理权的留学中介在做“零中介”时更有优势，因为从校方获得的返佣金额将会支持它们持续做免费留学的生意。

难题2 如何突破英澳市场瓶颈

北京商报记者在对比这些“零中介”留学机构后发现，在目前四大留学市场美、英、加、澳国家中，几乎没有机构声称要做美国和加拿大的免费留学，绝大多数“零中

介”留学项目集中在英国和澳大利亚。

“之所以‘零中介’业务集中在英、澳等国，是因为这些国家的绝大多数院校都会返还佣金，而美国前100名高校是没有佣金的，加拿大也没有，而且加拿大留学申请很难，非常不容易操作。”业内留学专家张超表示。

另外，不可回避的一点是，澳大利亚留学市场正出现下滑趋势，英国留学市场也趋于稳定，特别是各种中外合作办学的兴起，分流了一部分生源。如何在竞争的红海中突破业务天花板，是这些新型留学机构不得不去考虑的问题。

难题3 如何推广免费概念

学生真的会选择“零中介”吗？据了解，“零中介”留学早在十年前便已出现，但事实上一直没能成为主流。来自教育部的调查数据显示，目前选择DIY留学的自费生比例仅为12%，假设这部分学生可以转化为“零中介”的生源，那么，如何把另外大部分收费用户转化为免费用户？

新东方曾推出上托福、雅思班免费办理留学的服务，但后来这些学员还是跑到了收费的竞争对手那里，新东方董事长俞敏洪百思不得其解，学生家长的一席话让他醍醐灌顶：“你们这儿是免费的，失败了，我们无法对你们约束或追责；如果别人收费了，相当于有了责任义务，顾问也会为了拿提成很卖力。我们有能力送孩子出国，肯定不差这一两万元的中介费，不愿冒这个险。”

现在的“零中介”机构同样会面临这些问题。基于此，一些“零中介”留学机构做出了“失败即赔款”的承诺，但它能否真正普及免费留学概念，仍然需要时间来检验。教育行业的一个最大特点是非标准化，用户从来不会只因为价格低而轻易买单，毕竟背后的时间成本是不会因为“物美价廉”而冒险的。

难题4 规模化和专业化难两全

在实际走访中，北京商报记者发现，一些“零中介”留学机构的师资队伍，有的高管是资深行业人士，有的咨询顾问是重金从传统留学机构挖过来的，相比传统的留学机构，他们的服务质量并不差。然而，这是建立在他们规模较小的前提下，一旦用户达到一定级别，如何在专业化和规模化之间达到平衡？

据了解，从事“零中介”的留学机构本身是在在线教育行业，在线教育又需要靠大量烧钱来维持，短期内靠烧钱来换取用户量，似乎是不大可行的事情。有业内人士对留学行业的未来同样表达出担忧，在无品牌度、流量差、质量参差不齐的情况下，“零中介”留学的真正普及还有很长的路要走。而对于在线教育机构而言，背后的风险投资可能会成为他们推广免费留学的助推器。

“如果你看到有机构在推广免费留学或者‘零中介’，那么它背后一定有资本的力量在支持，否则不可能持续走远。”某业内人士如此谈道。

虽然2014年出国留学人数尚未有准确数字，但据多位业内人士预计，在去年41万余人基础上继续上升已是板上钉钉。巨大的出国留学人口红利，带来了这个行业的蓬勃发展，但随着出国留学人群阶层、年龄段等发生变化，国际教育市场也在暗中涌动。越来越多的国际教育机构能够感受到今年市场的艰难，但变难的并不是市场，而是获取市场的方式。

处在互联网变革的大潮中，越来越多的国际教育从业者开始谋变，其中以“零中介”为代表。虽然它并未对这个行业带来冲击性改变，但作为一项“实验”，它带来行业的思考要远大于事件本身。或许，国际教育产业的变革才刚刚开始。