

# 考研人数上涨录取难度提升,校内辅导火起来

随着考研复试的逐步进行,各个大学和专业也开始陆续公布拟录取名单。

刚刚拿到长沙理工大学新闻与传播专业考研拟录取通知的杨婧,不由得长舒了一口气。“我是从河南一所学院,跨省跨学校跨专业考研的。”

在杨婧为自身考研成功而感到高兴的背后,是越来越多人加入到“考研大军”。近日,新东方发布的2024中国大学生考研白皮书指出,研究生考试人数呈现逐年递增的趋势,从官方公布的数据来看,从2019年到2023年,5年间考研报名人数从290万提升到474万,报名年复合增长率高达10.3%。

随着越来越多高校毕业生选择考研,考研的产业链也日趋完善。比如,在考研笔试和面试期间,附近酒店、机票涨价就成为很多考生不得不面对的一环。

而在考研初试中很多专业课由学校自主命题,加上考研差额面试,还催生了考研产业链上火热的一环——校内辅导班。包括杨婧在内,很多成功“上岸”的考研学子都报了相关的辅导班。

“现在考研竞争越来越激烈,自学效率偏低,且对知识点理解也可能出现偏差。为此,我花费了7200元报了一所考研目标院校的校内辅导班。”杨婧说。

21世纪教育研究院院长熊丙奇告诉记者,现在考研的培训倾向于“应试考研”,希望未来进一步加大考研的改革力度。

## 火热的校内辅导班

近日,随着考研复试的逐步展开,不少高校和专业的考研拟录取名单陆续公布。一般来说,公示时间在10个工作日。随后,高校将陆续发布拟录取考生信息确认、录取通知书发放等相关通知。

杨婧也是拟录取名单中的一员,她成功被考研第一志愿录取。但在采访过程中,记者发现,她在考研中花费最多一块,是报校内辅导班。

“我主要是想找有经验的学长和学姐辅导,这样可以拥有其他竞争对手不曾有的优势。而且校内辅导相较校外辅导更具针对性,可以根据历年院校的真题,判断学校考察侧重点和出题风格,从而有针对性地进行学习。”杨婧表示。

据杨婧介绍,辅导班还会提供实操练习,她所参加的辅导班一共提供了20次,包括评论、消息、策划、评析等,涉猎范围广,由院系的直系学长学姐带班,一来可以辅导专业学习,二来可以帮助考生缓解考研过程中产生的负面情绪。

“总的来说,我觉得校内辅导班还是挺有用的,对于学习成绩的提高有帮助,能帮我在竞争激烈的



据统计,从2019年到2023年,考研报名人数从290万提升到474万,年复合增长率达10.3%。新华社发

考研环境中脱颖而出。”杨婧表示。

记者采访后了解到,不少跨校考研的学子都报了校内辅导班。

一位本科院校在湖南理工学院,跨校考研到长沙另外一所大学的陈阳,为了成功在建筑学专业考研成功,此前也花费了超过6000元报校内辅导班。

“建筑是必须报班。因为建筑学有一门六小时的快题,要在六小时以内设计一个建筑,然后画在一到两张A1的纸上面。一般来说毕业很久的人,是已经不太有手画的能力和经验的,所以要参加由刚考完研不久,还有手画经验的学长学姐办的校内辅导班。”陈阳指出。

但也有学子认为校内辅导班的情况参差不齐,有些并不负责任。“我参加的校内辅导班,全程班4700元,复试班2000元。他们本来有带背批改的服务,但后期还要我们交钱才能加入,并且带班的学姐抽背一次两次之后就不了了之了。但是基本上我们班考新闻传媒的都报班了。”2022年考研调剂成功的张婷告诉记者。

记者采访到了一家开办校内辅导班的考研机构觅游新传考研,据该机构相关人士介绍,他们主要是由考研成功的师兄师姐创立,已经成立8年,目前由于考研越来越热,生源也越来越多。而且随着班级人数增加,也在逐渐细分课程。原来热度小的

学校不专门开设院校课程,现在有一些热度小的学校也开设了院校班。

“我们收费有不同标准,有全程班、热点答题班、复试班等,全程班大概7000多元。”上述相关人士表示,去年主要班型的学员达到3000人左右。

考研校内辅导班火热的背后,是越来越多人加入考研大军。

近日高途发布了考研白皮书,指出随着后疫情时代的到来,大学生人数逐年增多,研究生不断扩招,各个行业对创新人才的标准不断提高的形势下,越来越多的学生选择通过考取研究生学历来提高就业优势,因此国内的考研热度持续增加。每年增长的报名人数,使报录比依然持续走高。

而新东方在上述白皮书中指出,扣除推免生的数据,2022届考研真实报录比约为5.6,2023届考研真实报录比约为5.7。

## 避免过度应试考研

参与考研的高校生越来越多,这也使他们越来越关注各个学校考研的录取情况。

记者注意到,随着近日考研拟录取名单的逐步出炉,“400分以上面试复试落榜”“初试前三全部不过面试”等再度成为不少人关注的话题。

在这背后,一方面是考研越来越“卷”,另一方面则是很多人认为分数较高相对“保险”,不应该被轻易刷下去。

高途在上述考研白皮书中指出,根据各个高校的放榜信息,大多数专业的录取分数线普遍提高,复试竞争也十分激烈,对考研学子而言是巨大的挑战。虽然研究生不断扩招,但每年的录取名额有限,报考规模的过分庞大会使许多没有上岸的考生付出更多的沉没成本。

熊丙奇指出,考研复试的主要目的是考察学生的学术潜能和综合素质,避免唯分数论。考生并不能认为自己笔试成绩高就一定会被录取,最终考研看的是笔试加上面试的综合分。

“研究生考试应该更多关注一位学子在大学本科期间的综合表现,避免过度应试教育考研。”熊丙奇认为,如果用应试教育的态度考研,会产生两个后果:首先,我国研究生生源质量受到影响;其次,有学生可能在本科期间就将大量精力投入到考研科目的训练,非考研科目的内容会被边缘化,由此导致他们接受的本科教育是不完整的。

而考研越来越高的成本,可以从考研产业链的火热上窥见一斑。除了考研辅导班火热,考研自习室、考研房、考研类APP、考研大V、考研论坛等都颇有热度。

熊丙奇认为,目前很多考研培训都有过度应试培训的倾向,这表明我国目前研究生招考需要进一步改革。“如果将太多精力投入到考研科目的训练,这些学子即使考上研究生,素养也堪忧,如果没考上去就业,竞争力也不够。”

然而,在近期发布的多份考研白皮书中,普遍的预测是2024届考研的热度有可能继续提升。

比如,新东方在上述白皮书中指出,推测2024届考研的报名人数还会继续保持增长态势。高途也在上述白皮书中指出,预计2024年的考研形势将更加严峻。

目前随着研究生报考人数的增加,希望增加研究生招生的呼声也不断传出,但熊丙奇认为,应该对此更为谨慎。扩大研究生招生要以保障研究生质量为前提,如果仅仅为了满足学生考研的需求,那可能会进一步刺激应试考研,而且会带来学历“高消费”的问题。

“疫情影响经济,让更多人选择考研。此外也出现了跟风的现象,很多学子缺乏对考研的清晰认知。此外,考研热背后其实也是学历的一种变相贬值。”杨婧指出。

她认为,应当思考目前高等教育对人才的培养模式,为何本科阶段的教育越来越难以培养出社会、企业需要的人才,以进一步避免出现教育资源和人才的浪费。

供稿:《21世纪经济报道》

# 一季度被“买爆”的特斯拉,净利大跌24%

北京时间4月20日,特斯拉发布2023年第一季度财报,多项业绩指标呈现强势增长。值得注意的是,在财报电话会上,特斯拉创始人、CEO马斯克(Elon Musk)也回答了关于特斯拉的多个重要问题。

## 一季度交付量增36%

根据财报显示,按照美国通用会计准则(GAAP)计算,特斯拉第一季度总营收为233.29亿美元,较上年同期的187.56亿美元增长24%;归属于特斯拉普通股股东的净利润为25.13亿美元,较上年同期的33.18亿美元下降24%。另外,这次特斯拉没有单独列出汽车业务的利润率。

特斯拉此前进行了一系列激进降价,导致其总毛利率降至19.3%,不及分析师平均预计的22.4%。同时,特斯拉第一季度营收超出预期,每股收益符合预期。特斯拉股价在盘后交易中下跌逾4%。

根据财报数据,特斯拉一季度全球共计交付电动车超422万辆,同比增长36%。

特斯拉方面表示,在销量增长的背后,特斯拉将极大的精力和资源投入技术创新和生产制造。在研发创新方面的持续投入,让特斯拉四款量产车型的硬件实力不断优化,软件功能日益丰富。Model Y正在加速成为全球最畅销车型。在欧洲,Model Y是第一季度最畅销车型;在美国,Model Y登顶第一季度最畅销车型(除去皮卡车型)。此前,乘联会数据显示,在中国内地市场,不仅Model Y是3月最畅销的乘用车,特斯拉也成为了第一季度最畅销的豪华品牌。特斯拉方面还表示,特斯拉在全球各国创下的销量纪录也在证明:没有消费者,会拒绝一款“常用常新”“越用越超值”的智能车型。

特斯拉方面介绍,公司在快速扩大拉斯罗普储能超级工厂的产能,并且最近宣布了在上海建设新的储能超级工厂的消息,公司还将继续执行产品路线图,包括Cybertruck、下一代车辆平台、自动驾驶和其他AI技术产品。

在交付量展望方面,特斯拉计划尽快提高产能,以实现公司在2021年初设定的50%年均复合增长率指导预期。在某些年份,特斯拉可能增长得更快,某些年份可能增长得更慢,这取决于许多因素。2023年,特斯拉的产能预计将保持在50%的长期复合年增长率之上,全年生产大约180万辆汽车。

“特斯拉有望实现200万辆汽车产量目标,但今年180万辆的目标也让我感到满意。”马斯克表示,特斯拉的订单量超过了产量,特斯拉在更多全球市场销售汽车的时机已到,将尽可能提高汽车交付规模。



## “卷王”特斯拉车辆成本将持续降低

2023年1月6日,特斯拉宣布对中国内地市场销售的Model 3与Model Y两款主销车型价格调整,最高降价4.8万元。其中,Model 3起售价降至22.99万元,成为历史最低售价的特斯拉车型,Model Y起售价降至25.99万元。

特斯拉此举引发市场的一连串连锁反应。面对特斯拉的降价和销量的下跌,不仅已经有多家新能源汽车企业紧随其后进行降价或者通过优惠措施变相降价,3月以来,东风在湖北的燃油车销售大幅降价更是引发了新一轮燃油车降价潮。

引人关注的是,对于车价,特斯拉4月20日表示,近期定价策略考虑到了长期的单车盈利能力,包括特斯拉车辆在自动驾驶、超级充电、移动服务连接和售后服务方面的潜在终生价值。公司预计产品定价将继续因多重因素而上下波动。

此外,特斯拉预计车辆成本将持续降低,原因包括新工厂生产效率的提高和物流成本的降低,同时公司仍然专注于营运杠杆的提升。

在利润展望方面,特斯拉表示,随着公司继续加大创新以降低制造和运营成本,公司预

计,随着时间的推移,其硬件相关利润将伴随着软件相关利润加速增长。特斯拉继续相信其营业利润率仍将是业内最高的。

对于投资者关注的毛利率和利润不及预期,会不会影响后续定价策略的问题,马斯克此次给出了否定答案。他明确表态,车辆成本正在降低之中,特斯拉将继续调整车辆价格,追求销量而不是利润率。

美国当地时间4月18日,特斯拉将Model Y长续航版售价下调9.1%至49990美元,Model Y高性能版售价下调8.5%至53990美元,Model 3后轮驱动版售价下调7%至39990美元。

在美国市场再降价后,有传闻称,本周六,中国内地市场特斯拉Model 3、Model Y将迎来降价,其中Model 3最高降4.3万,Model Y系列降4.6万。该传闻在网上引起热议。对此,特斯拉中国有关人士4月20日回应上证报记者称,此为假消息。不过,有汽车行业分析师对记者表示,特斯拉目前拥有非常强的规模和成本控制优势,是新能源汽车领域的“卷王”,近期再次择机降价也是有可能的。

据《上海证券报》

## 外资项目扎堆落户 “开门红”几无悬念

德国大众集团4月18日宣布,计划投资约10亿欧元(约合75亿元人民币)在安徽省合肥市建立纯电动智能网联汽车研发、创新和部件采购中心。同日上午,新西兰思高特科技有限公司中国新工厂启动仪式在上海电气风电装备产业园举行。新工厂启用后,预计年产值超8000万元。4月12日,瑞士特种化学品公司科莱恩位于浙江嘉兴的催化剂生产基地正式开业,投资额达8000万瑞士法郎(约合61亿元人民币)……

近期,各地吸引外资好消息频传,项目扎堆落户。专家表示,中国是跨国企业投资的乐土和高地。今年以来,中国经济稳健复苏,发展新动能表现强劲。国际货币基金组织预计,2023年中国对世界经济增长的贡献率将达到三分之一。

## 加大吸引外资力度

近期跨国公司高管密集来华,各地纷纷加大吸引外资力度,抓紧签约落地外资项目。

4月17日至18日,第九届中国广州国际投资年会暨福布斯中国创投高峰论坛在广州举办。在年会主会场上,中俄直升机产业园项目和粤港澳大湾区(黄埔)医疗科技创新基地项目两大百亿级项目签约落户黄埔。中俄直升机产业园项目总投资额180亿元,粤港澳大湾区(黄埔)医疗科技创新基地项目总投资100亿元。本届投资年会签约项目共443个,其中制造业项目172个,占总项目数约四成。

“对于任何一家跨国企业而言,如果想要在全球化工市场上取得优于市场平均的表现,就不得不重视中国市场。”科莱恩首席执行官康睿德说。

## 今年机遇大于挑战

从近日各地公布的一季度吸引外资数据来看,“开门红”几无悬念。

例如,山东省潍坊市滨海区公布的数据显示,一季度实际到账外资5971万美元,完成工作目标序时进度的110.6%,同口径增长171倍,超去年全年水平。大连一季度实际利用外资预计完成7.02亿美元,同比增长200%。江苏省南通市南通经济技术开发区公布数据显示,一季度开发区上报实际利用外资5亿美元。南通经济技术开发区提出今年力争实际利用外资8亿美元。

中国国际经济交流中心美欧研究部副部长、研究员张荣楠认为,2023年我国利用外资形势更趋复杂,实现稳外资目标任务艰巨,但综合而言,机遇大于挑战,在诸多有利条件下,可以期待2023年我国利用外资规模好于去年。

“我们坚信,与中国同行就是与机遇同行,投资中国就是投资未来。欢迎外资企业来华投资兴业,实现互利共赢、共同发展。”孟玮说。

综合