

繁荣，重启， 变革

站在十字路口的国际高等教育



王津婧
张菡

在经济全球化和新兴市场经济国家崛起的时代浪潮下, 国际高等教育在疫情前经历了三十年的黄金时代, 维持了5.5%的年均复合增速。自新冠疫情的全球大流行以来, 远程教育技术也日益成熟, 国际留学生的流动性大大降低。进入后疫情时代, 伴随着全球化放缓和地缘政治冲突的加剧, 一个跨国教育的新常态似乎正在成型。尽管远程教育技术在这个新常态中扮演着重要的辅助角色, 但它仍无法完全复刻线下授课身历其境的体验, 亦无法为学生提供直接进入留学目的地国家就业市场的途径, 而后者正是许多国际学生在考虑出国留学时非常看重的因素。

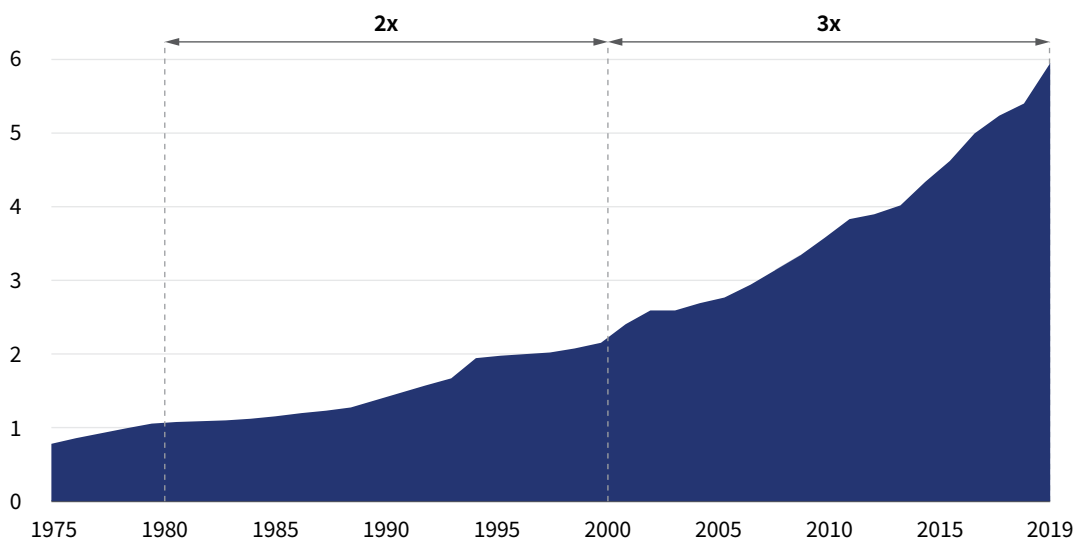
在将上述所有因素纳入考量之后, 人们不禁疑问, 国际高等教育市场还能否维持过去的稳健增长?

欣欣向荣的二十年

上世纪末的最后20年, 国际高等教育留学生总数从110万增长到了210万。截至新冠疫情爆发前的2019年, 在他国攻读高等教育学历的国际学生人数已经突破600万, 较本世纪初又翻了3倍。这20年, 也正是以中国和印度为代表的新兴市场经济体腾飞的二十年。

图1: 在海外高等教育机构攻读学位的学生总数¹

单位: 百万



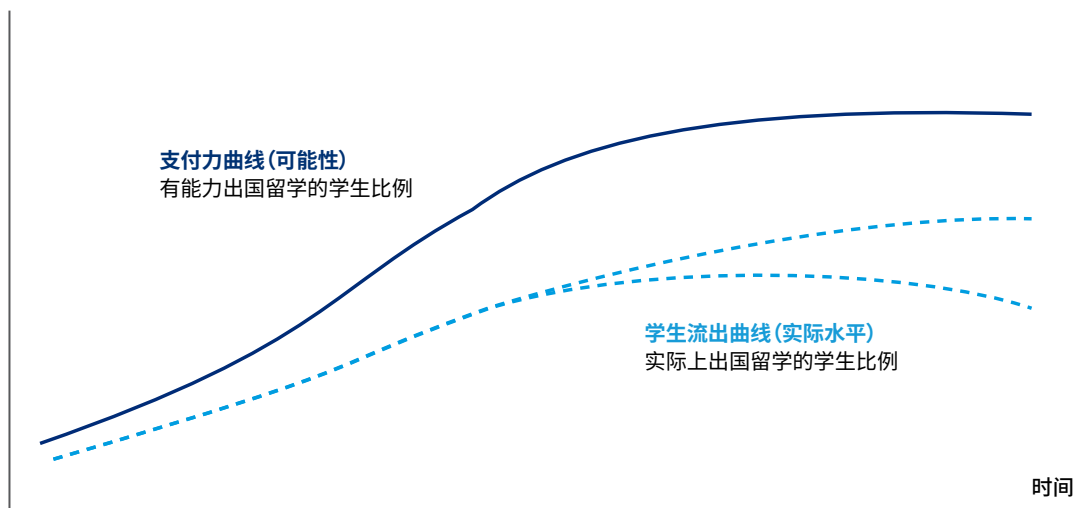
1. 学生总数是指于相应年份在国外攻读高等教育学位课程的所有在校学生数, 而非当年入学的学生数。

数据来源: 经合组织、联合国教科文组织、奥纬分析

单靠经济腾飞或许不能造就国际间留学生的大流动, 但国民收入的普遍提高是先决性的, 支付力的提升象征着不断增长的潜力。当然, 国民收入水平也受到汇率波动的影响, 受到学生能够从母国和留学目的地国得到多少财政援助的影响。

图2: 支付力和出国留学曲线, 图解¹

本国高等教育学生人数占比



1. 理论框架: 不同国家曲线的趋势类似, 但具体的斜率, 截距水平都受到异质性因素的影响而有所不同。

来源: 奥纬分析

从宏观到微观层面, 具体到一个有经济实力的家庭时, 做出留学决定的驱动因素来自于高等教育回报在母国和留学目的国之间的差距。对于中等收入国家的学生而言, 这一差距直白地体现为高教育水平, 以及由此带来的高经济回报。发展中国家本国国内的高等教育招生量有限, 特别是优质学校的学位十分稀缺; 不仅如此, 在海外攻读学位的学生还可能通过留学得到进入东道国就业市场甚至入籍的机会, 享受到海外高技能人才的薪酬溢价 (如果他们决定回国的话也能在国内拿到薪酬溢价)。因此, 只要母国优质高等教育的供给仍然存在缺口, 只要薪酬差异持续存在, 对大多数有支付力的家庭而言, 出国留学便仍然是有吸引力的选择。

图3: 推动学生到国外接受高等教育的主要因素



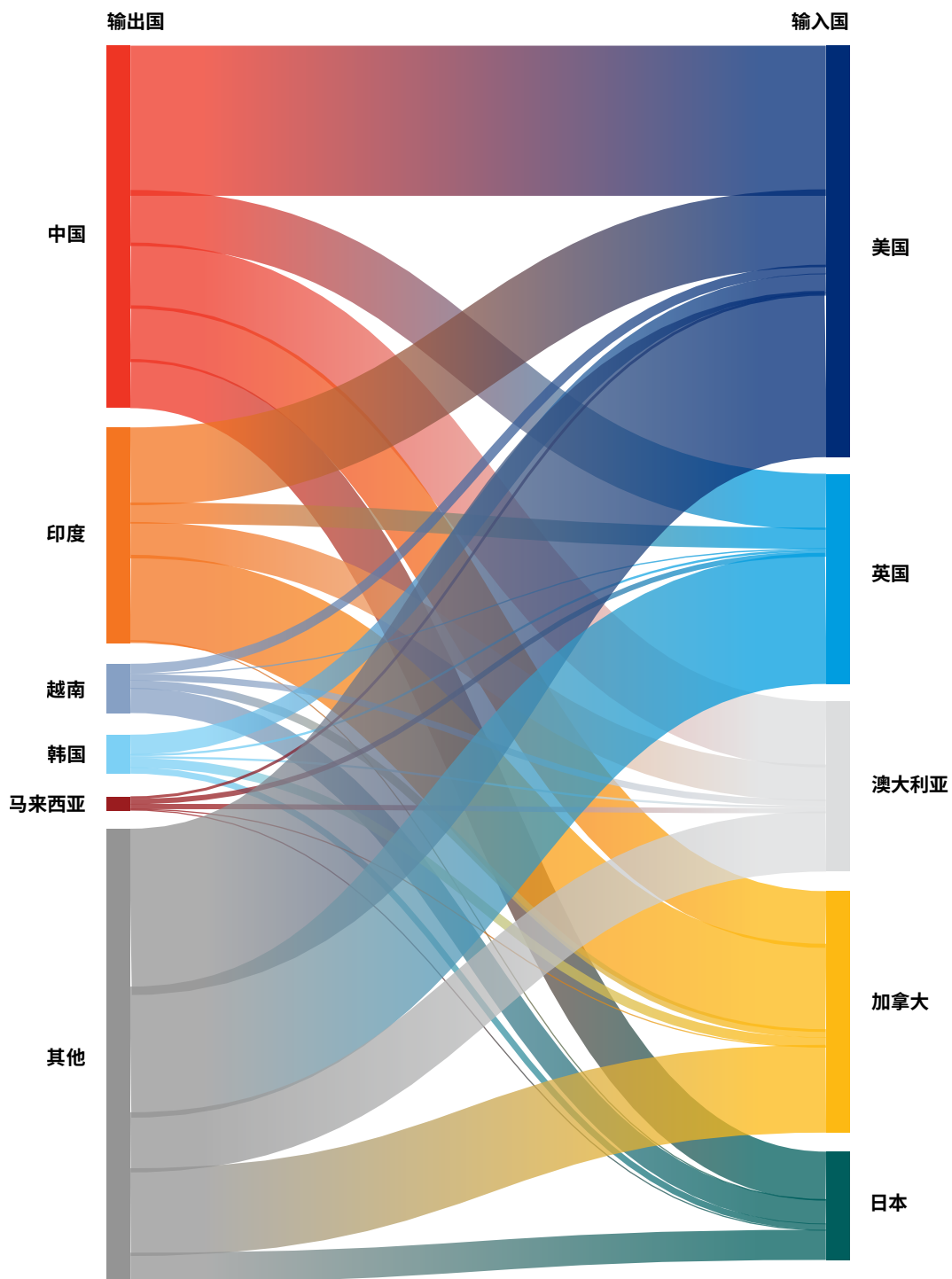
来源: 奥纬分析

即便新兴市场国家为提升高等教育质量不遗余力地进行了持续投资和建设, 但从根本上提升高等教育的实力非一日之功, 需要大量人力资本和时间沉淀。因此, 在短期, 优质教育供给的差距对出国留学需求的正向影响几乎是刚性的; 出国留学需求将继续上升, 然后在高等教育水平提升的前提下, 才会随时间的推移逐渐下降。

在过去二十年间的多数时候, 全球经济联系愈加紧密, 欣欣向荣; 经济全球化增进了信息透明度的提升, 降低了人才流动的门槛, 提高了对多元文化背景人才的需求。新兴市场国家中产阶级财富增加的速度超过了其母国在高等教育质量提升上取得的进展, 他们既有能力, 亦有愿望付诸行动。经济实力雄厚、高等教育积淀深厚的英语国家是他们最偏好的留学目的地。

主要留学目的地国家也应时而动, 向这一大批技能型人才敞开大门, 满足他们对高质量教育的渴望。加拿大、美国、新西兰、澳大利亚和英国(最近恢复了学业结束后的工作签证) 都为学生毕业后进入当地就业市场提供了有利条件。以2019年为例, 4个主要留学目的国(美国、英国、加拿大、澳大利亚) 占全球高等教育留学生总数的约35%, 当年新录取的本科和研究生中, 半数来自中国和印度这两个核心生源地。

图4: 2019年国际学生的主要输出国和输入国



注:

1. 详情请见[奥纬网站](#)上2002年和2019年的互动图表。
2. 日本只有2012年开始的留学目的地数据, 因此日本的数据没有显示在2002年的图表中。
3. 英国2002年没有披露越南学生的入境数量, 因此越南的数据被合并到了英国的“其他”类别数据中。

来源: 各国统计局, 奥纬分析

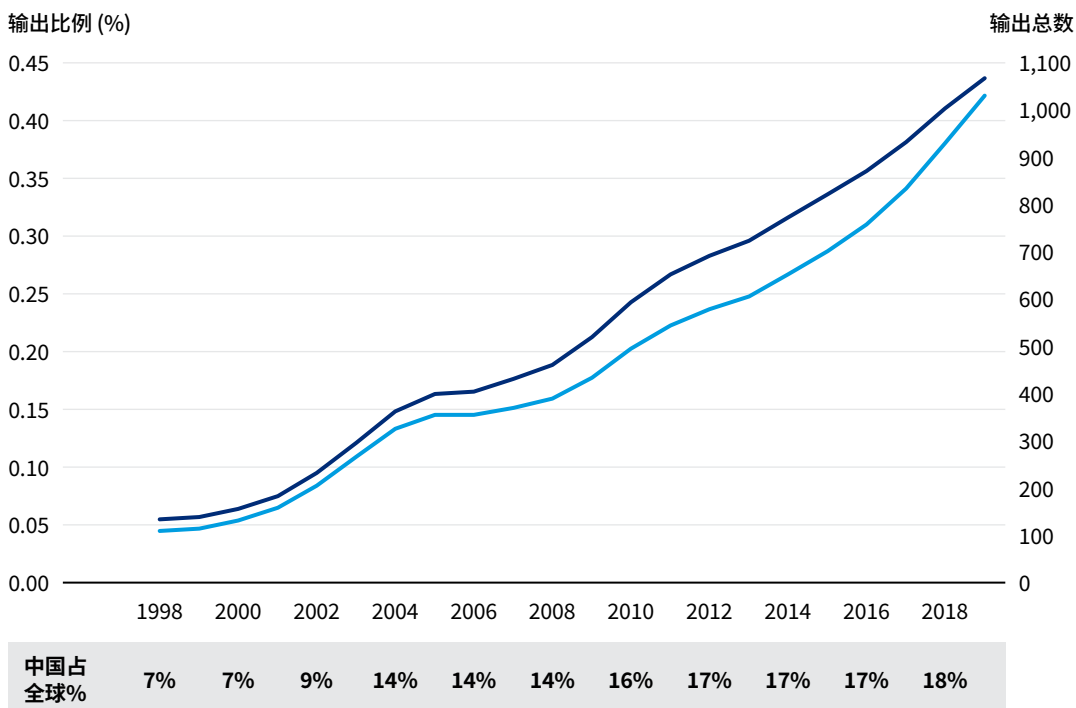
转变中的中国

在新冠大流行和不断变化的世界秩序推动下, 中国作为曾经最大的国际学生输出国的定位正在发生转变。过去支撑中国留学生人数持续增长的因素在弱化, 来自中国内部改革开放政策、国家发展方略和教育体系改革的因子在强化。对于世界范围内的高等教育机构、跨国教育服务机构、政策制定者、学生和家長而言, 深刻洞悉这一点变得至关重要。

图5: 中国输出留学生总人数

输出比例=输出学生总数/高等教育适龄人口¹

输出人数以千为单位



— 输出总数 — 输出比例

1. 高等教育适龄人口是指年龄位于18-30岁区间内的人群, 包括所有形式的高等教育; 人口数据来自联合国经济和社会事务部; 中国的高等教育学生总输出量来自联合国教科文组织的数据。

来源: 奥纬分析

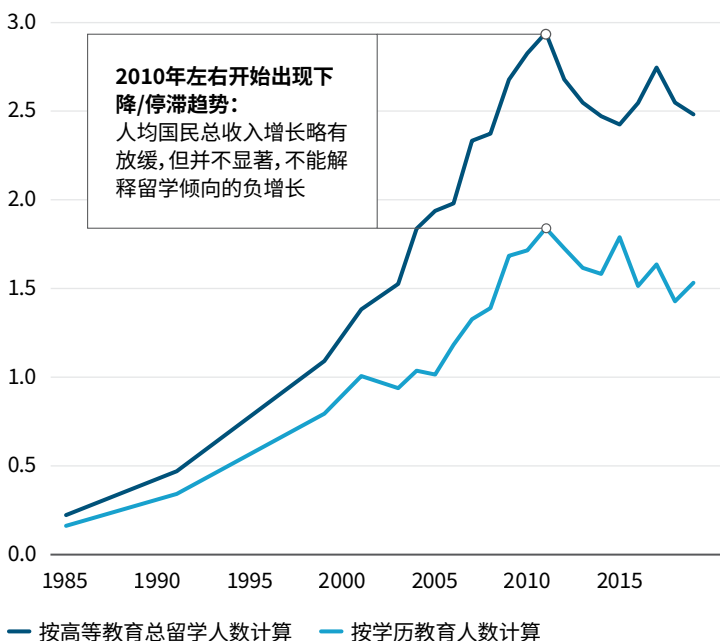
尽管最近出现了许多新趋势和不确定因素, 但历史经验仍有启发和借鉴意义。毕竟, 不断提高的支付力和对高质量教育回报的追求将始终是推动留学生走出国门的关键力量。如果我们忽略人口规模等异质性国家因素, 近邻韩国也许对判断中国未来在国际高等教育领域中的角色有所启发。

以史为鉴: 韩国似乎历经了相似的道路

在2018年之前, 韩国曾经是世界第四大国际学生生源国, 仅次于中国、印度和德国。在2010年之前的25年中, 伴随着人均国民收入的不断提升, 韩国的海外留学生人数显著增长。但出国留学回报的下降、适龄人口的减少、高等教育学位短缺的缓和(高等教育毛入学率高达95%), 最终终结了韩国留学人数的增长。同期, 韩国开启了参与国际教育竞争的新篇章, 渴望成为吸纳更多国际学生的目的地; 并提出了到2023年接待逾20万国际学生的目标。

图6: 韩国高等教育学生的输出比例

输出比例=输出学生总数/高等教育适龄人口¹



留学热潮消退的原因

高等教育实力提升

- 1985至2010年间高等教育供给出现显著提升
- 高等教育毛入学率在2008年之后超过了95%

政府积极干预和引导

- 出生率下降导致了高等教育适龄人口减少, 甚至造成了高等教育机构招生人数不足
- 政府选择合并了部分高等教育机构, 并且积极制定计划, 将韩国建成未来的国际教育中心

1. 高等教育适龄人口是指年龄位于18-30岁区间内的人群, 包括所有形式的高等教育; 人口数据来自联合国经济和社会事务部; 高等教育学生的总输出量来自韩国教育部的统计数据。

来源: 奥纬分析

中国是否接近拐点?

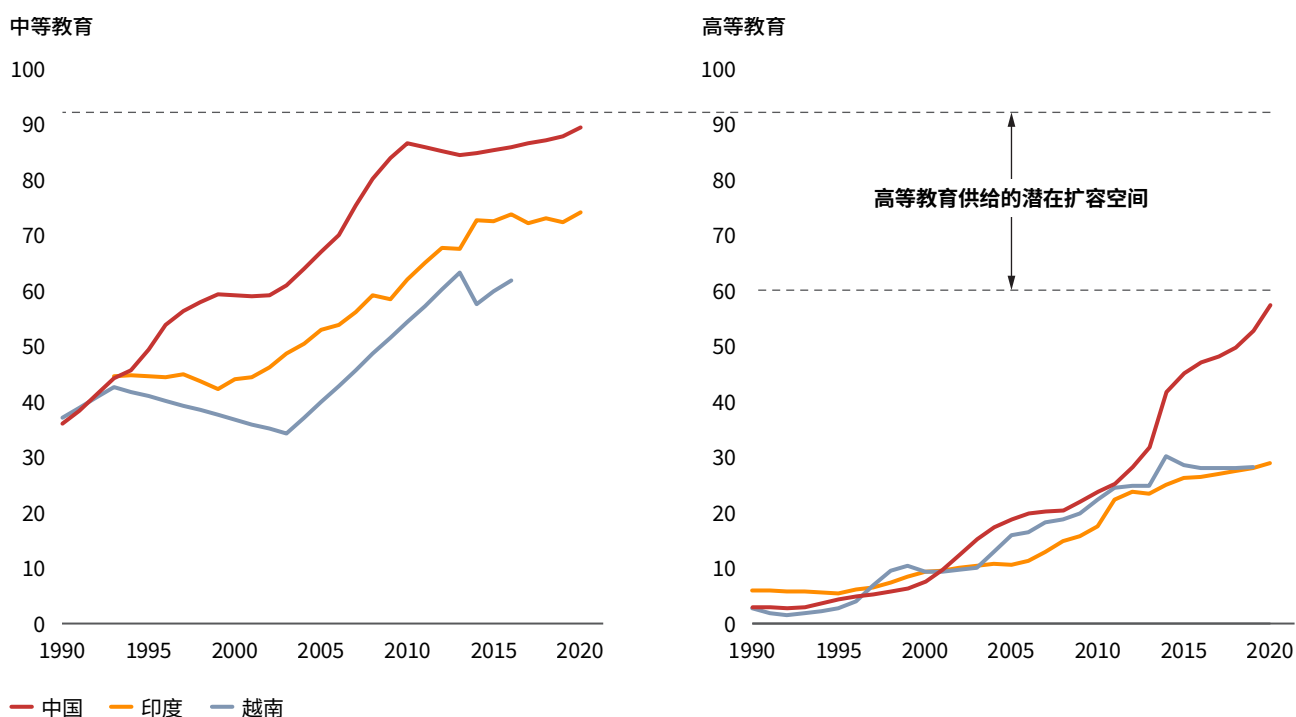
进入新时期, 中国实施教育改革, 扩大教育开放, 刷新人才培养方略, 引进和发展教育现代化的根本立足点是掌握教育的主动权, 打造中国模式, 提供中国治理解决方案。长期目标是不断提高中国各级教育的办学质量和国际影响力, 把中国人才留在国内, 把海外人才吸引到中国。

不断增强的高等教育供给

中国国内的高等教育供给在扩大, 过去三十年对国家教育系统的投入已经逐渐收到成效: 与印度和越南相比, 中国高等教育的毛入学率已经在不断逼近发达国家水平。

未来普及高等教育的举措还有很多, 做大做强高等职业教育是其中的重要抓手。通过借鉴发达国家(如德国双元制模式)的成功经验, 中国正力图为超过30%的中等学历毕业生提供更多元的高等教育选择; 同时籍此缓解经济结构转型后技能型人才的短缺。

图7: 中等教育和高等教育毛入学率

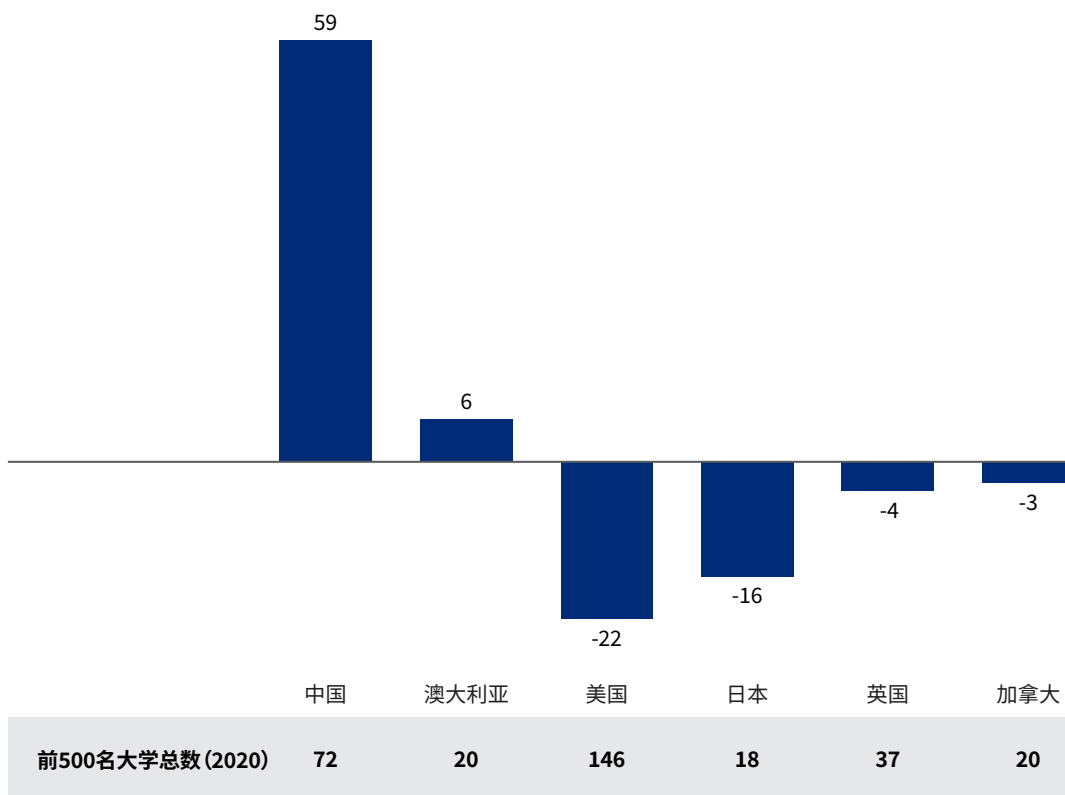


来源: 教育部, 世界银行, 奥纬分析

正在崛起的国际教育目的地大国

与韩国一样, 中国同样致力于提升在国际教育产业中的竞争力, 向着“世界第一大留学目的地国”的愿景不断前进。短期内, 中国在国际教育产业的影响力将主要通过升级版的“一带一路教育行动”来落地。在中长期, 中国将继续提高公立头部高校的质量和排名(到2020年, 在全球排名前500名的榜单上, 已经有72所中国高校榜上有名, 在排名前100的榜单上则有6所), 扩大国内优质供给; 同时, 打造更多优质的高等教育中外合作办学项目, 扩大学分互认, 提供英文授课课程以及财政奖励, 甚至居留许可来吸引海外留学生就读。这些提高国际教育竞争力的举措将不仅对海外留学生产生吸引力, 也会动摇国内学生家长赴海外求学的决心。

图8: 2005年与2020年世界前500¹名的大学数量变化



1. 大学排名数据参考软科世界大学学术排名。
来源: 奥纬分析

中国留学输出增长轨迹放缓

对于中国学生而言, 赴海外学习的总体热情确在缓慢衰退。随着海归薪酬的溢价下降、国内优质高等教育供给增加, 唯一未曾明显降速的增长引擎只剩下国民收入的增长和中产家庭的财富积累 (部分被适龄人口的负增长抵消)。

但在波动的国际地缘政治形势下, 政策正积极引导行业的发展和家长的决策: 例如削弱英文教育在基础教育阶段的份量, 收窄高端双语学校办学空间, 禁止义务制教育阶段使用国际课程等。留学海外并未被明令否定, 但无疑受到更明确的疏导。政府倡导留学生“大有作为”, 积极在科学、技术、医学和其他创新领域实现自己的抱负。

我们预计, 赴海外追求高等学历教育的中国留学生人数将在5年之内达到峰值, 继而进入平稳或缓慢下降的轨道。事实上, 留学热潮降温的信号在疫情之前就已见端倪, 2015到2017年间, 当年被美国和澳大利亚高校录取的中国学生人数即已见顶, 疫情的爆发显然加剧了这一趋势。随着疫情的缓和, 留学市场虽已呈现回暖迹象, 但地缘政治风险和中外疫情治控策略的差异会持续阻碍出国留学需求的全面复苏。出国留学群体的心智已悄然发生变化, 家长和学生会日益权衡出国留学的回报和风险。特别是那些难以进入顶尖名校的学生, 出国留学的意愿正在动摇。

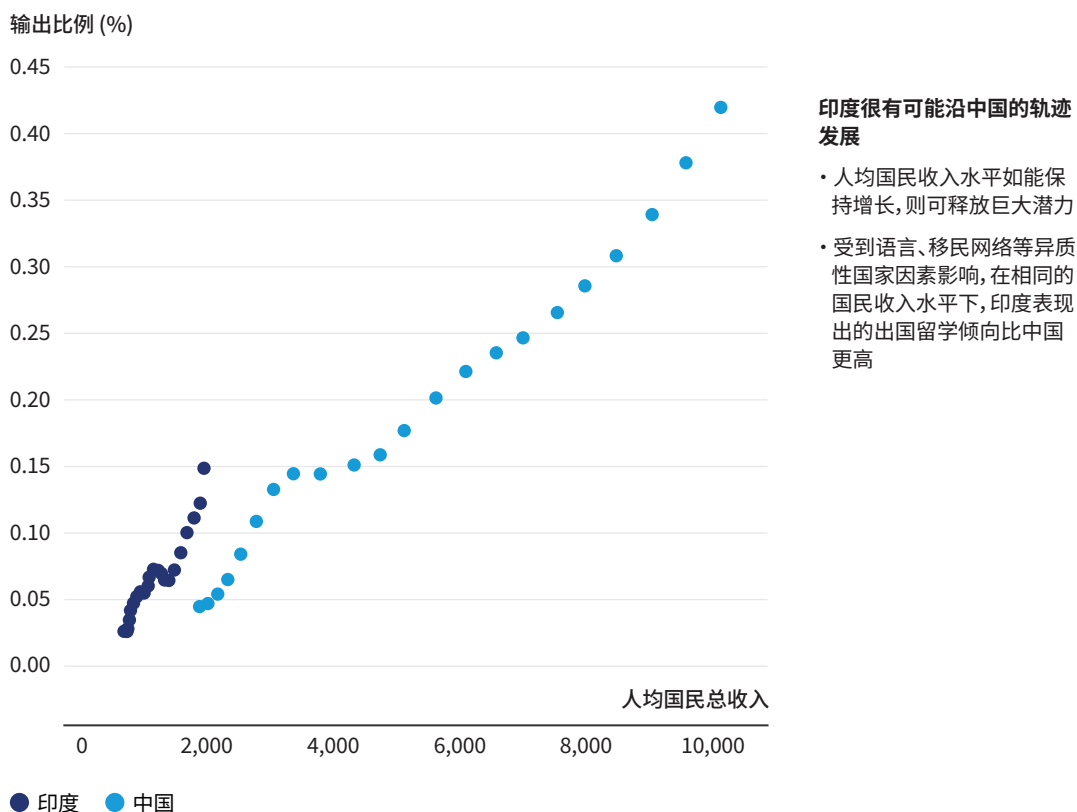
国际高等教育市场参与者将如何应对?

印度或可接棒中国

印度学生当下占据了国际高等教育学生总数的10%，并且仍然处于上升阶段。对印度而言，削弱出国留学吸引力的因素尚未形成质变。印度的中等和高等教育毛入学率还远落后于中国，人均国民收入也仅为中国的20%。在人口正增长的推动下，假使印度能在20年后达到今天中国的外流率（输出留学生占高等教育适龄人口的比例），他们将向全球输送 120 万名学生，是今天中国的1.2倍。

图9: 1998-2019年印度和中国的输出比例与人均国民总收入的对比

输出比例=输出学生总数/高等教育适龄人口¹



1. 1998-2019年时间段内三个国家的数据; 人均国民总收入以当前美元计算。

来源: 奥纬分析

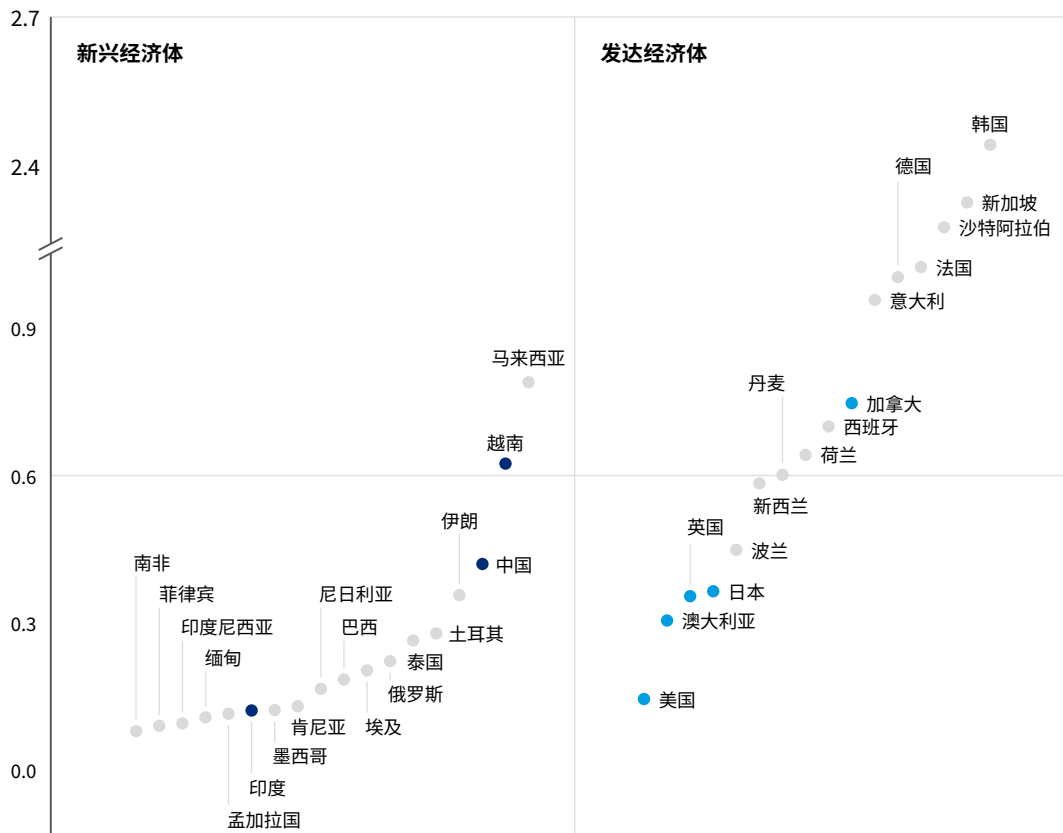
越南亦是不可忽视的新势力

在其他新兴经济体中, 越南是国际高等教育市场一个不可忽视的新势力。即便只有不到一亿人口, 越南在2019年就成为了世界第三大留学生输出国。越南国内教育体系的发展水平同样远逊于中国, 高等教育毛入学率长期徘徊在20%到30%之间。高等教育的学位缺口和高速增长的人均收入水平是推动越南学生海外就学的最大驱动力。

目前, 对许多越南的学生来说, 亚太区的邻国比更遥远的留学目的地更有吸引力。越南的一些亚洲邻国面临着人口负增长问题, 正致力于加大对高质量国际课程的投入力度以吸引海外留学生。对尚处起步阶段的发展中国家而言, 地理文化亲缘和性价比是进行目的地选择的重要变量。目前有超过30%的越南留学生选择在日本接受高等教育, 10%则选择留学韩国。随着收入提高, 留学服务产业的兴盛, 英文教育质量的提升, 未来将会有更多的越南学生选择前往英美和澳洲, 正如二十年前的中国一样。

图10: 2019年典型新兴经济体和发达经济体的高等教育输出比例¹

输出比例=输出学生总数/高等教育适龄人口



● 主要新兴经济体增长引擎 ● 主要留学目的地国

1. 根据联合国教科文组织和联合国的人口数据, 高等教育适龄人群年龄在18-30岁之间。
2. 发达经济体的人口规模往往比新兴经济体小得多, 与越南规模接近的国家很少。
3. 选择基准样本国家是为了确保各国与越南之间具有可比性; 大多数新兴国家输出人数在越南的0.6-2倍之内 (中国和印度除外); 大多数发达经济体在越南的0.3-0.9倍之内。

来源: 奥纬分析

全球范围内, 国际教育市场将继续蓬勃发展, 来自印度和越南等新兴经济体代表了巨大的潜力。然而与10年前相比, 出国留学的整体意愿可能已经减弱。在低迷的经济前景和民族主义抬头的背景下, 面对不断上涨的留学成本, 预期收入的不确定和移民机会的缩小, 留学新一代在做出决定之前将进行更全面和实际的思考。

我们预计, 在印度、越南和巴西等新兴市场预期强劲增长的推动下, 英美澳加的高等教育留学生总数在未来十年将维持约2%-3%的年均复合增速 (相比之下2010-2020年的年均复合增长率为3.7%)。如果中国继续坚持“清零目标”, 并不断强化舆论/政策引导, 那么中国父母送孩子出国的决心将继续受到动摇。主要新兴经济体的复苏和增长前景、目的地国家签证和移民政策的风向变化, 和国际学生支持政策的力度将是主要的敏感因子。

国际教育市场基本面的宏观变局对各类市场参与者而言影响深远, 渐进式的策略调整将难以支撑长期发展, 当下正是进行根本性变革的时机。

出国留学服务机构

随着目标受众的成熟和竞争的加剧, 留学机构需要提供更加产品化的服务, 积极采用科技手段赋能, 并提供定制化的解决方案才能脱颖而出。

比起过去仅仅为留学生提供文书和流程支持服务, 在现阶段, 头部机构需要建立**自主开发内容和课程**的能力; 需要通过**互联网和信息技术**, 为目标受众提供无缝的在线学习、交流、反馈和服务的体验, 并凭借此举提高教师的效能, 降低运营成本。

随着过去两年高等教育机构招生政策和方向的改变 (例如对标化考试的依赖程度下降、提倡包容性和多元化原则), 顶尖大学的席位竞争日益激烈, 因此伴随学生全生命周期的**个性化服务**备受客户青睐, 亦能带来更好的申请结果。对于陷入增长困境的机构, 此时应集中资源, 将上述能力短板逐一击破, 再谋求更大的扩张。

高等教育机构

高等教育机构面临更为艰巨的挑战。短期来看是过去两年国际生数量下滑带来的财务压力, 中长期来看, 在全球经济放缓的背景下, 人们日益怀疑高等教育带来的价值, 决策将比以前更加审慎。

几十年来, 主流的高等教育模式几乎一尘不变, 而学生的预期却在迅速变化。学生期望高校帮助他们做好职场准备, 建立终身学习的能力基础; 预期在教学安排上获得更大灵活性, 在校园生活中持续体验技术带来的增益。总的来说, 当下的学生和家长更奉行实用主义; 更加重视有形的价值而不仅是名望。

图11: 高等教育机构的典型模式和新兴变化

传统的大学教育	对比	学生的预期
<ul style="list-style-type: none"> 传统录取流程, 在固定的时间和地点提供咨询, 以规定的方式提交申请 在规定时间内, 可以亲自前往校园, 亲身感受校园生活 在某一特定研究领域攻读3-4年学位, 标准化学习安排 课程内容大多以学术为基础, 与业界联系有限, 以文凭定学识 固定教学年限, 学生与学校的关系通常在毕业后就结束 只有在传统方法不能发挥作用时才转向技术和数字化 学生被学校的早期成就和声誉光环所吸引 		<ul style="list-style-type: none"> 透明简化的申请流程, 线上线下互动都触手可得 教学安排高度灵活: 入学时间, 教学平台都可提供一定自由度 学习内容、进度和方式灵活个性化 实用的、可转移的技能, 帮助学生做好准备进入职场, 提供以技能为基础的培训和证书 为了应对行业发展的不确定性, 需要通过终生学习来磨练技能和成长 在招生、校园生活和学业修习中的无处不在的技术应用 提供切实的帮助和资源, 伴随学生可持续的职业发展道路(特别是面临潜在的职业生涯切换时)

高等教育机构正处在关键的十字路口, 为了避免颠覆, 他们需要尽快下定转型决心, 在以下领域采取行动:

- **重新评估课程和专业设置。** 确保学校提供的培养计划有助于打造终身学习的能力基础, 为学生走入职场做好准备。学校应建立长效监测机制, 时刻关注学生的学业表现和就业结果、分析毕业生反馈和满意度, 以跟踪需求变化并及时应对。
- **制定信息化战略。** 技术的应用不应该是孤立的, 如仅用于在线课程或教学评估; 而是应当嵌入到学生的“消费者旅程”中, 以提升教育服务的整体价值。例如, 配备远程学习平台, 确保学生在校内外都能获得高质量的互动学习体验; 提供AR、VR设备帮助学生提高认知效果; 辅以AI技术实现个性化教育安排等。
- **补充职业教育培训。** 在学历证书之外, 还可为学生提供技能证书、资格证书和能力认证等培训课时和书面资质, 以帮助潜在雇主掌握学生的技能组合, 识别技能提升空间。面对终身学习的挑战, 大学还应探索如何在学校教育结束之后, 继续为学生的技能提升甚至职业生涯转变提供支持。
- **改进沟通和市场策略。** 大学需要向潜在受众呈现他们能为学生带来的实际价值。通过数据和真实案例, 学校需要在受众面前重塑他们的品牌内涵, 凸显差异化的竞争优势, 这一点对国际生较多的学校尤为重要。

下一代的学生, 渴望学时更短、质量更高、无国界的学历项目, 对于许多高等教育机构来说, 它们必须现在就采取行动, 为长期的转型打下坚实的基础。国际教育市场或许还能延续20年的繁荣, 但学生的行为只会更加成熟, 可供其选择深造的教育产品只会越来越多(甚至不由传统教育机构来提供)。对于任何一所高校来说, 在一个充满颠覆可能性的世界里, 变革的题意已是攸关存亡。

奥纬咨询是一家国际领先的管理咨询公司，结合了深厚的行业知识和丰富的专业专长，提供战略规划、运营、风险管理及组织架构改造等课题广泛的咨询服务。

如欲了解更多信息，请拨打下列电话联络奥纬相关地区办公室市场营销部门。

中国
+86 21 6103 5488

亚太地区
+65 6510 9700

欧洲、中东和非洲
+44 20 7333 8333

美洲
+1 212 541 8100



作者

王津婧

董事合伙人

Claudia.Wang@oliverwyman.com

张菡

项目经理

Monique.Zhang@oliverwyman.com

版权所有 2022 奥纬咨询保留所有权利。

未经奥纬咨询书面准许不得复制或发布本报告全部或部分内容，奥纬咨询对第三方的上述行为不承担任何责任。

本报告中的信息和观点均来自奥纬咨询。本报告并非投资建议，不应依赖报告中的建议内容进行投资，也不应将本报告内容替代专业会计、税务、法律或金融顾问意见。奥纬已尽最大努力确保报告内容采用了真实、全面和最新的信息和研究结果，但是对所提供信息的准确性不承担任何明示的或者隐含的责任。奥纬亦不承担更新报告信息或结论的任何责任。奥纬咨询对于因本报告内容、引用此处信息的任何报告或资料来源采取或放弃的任何行为而产生的损失或者对任何后果性的、特殊的、相似的损害(即使得知该损害发生的可能性)不承担任何责任。本报告不构成买卖任何证券要约，亦不构成买卖任何证券要约邀请。未经奥纬咨询书面同意不得出售本报告。