



THE UNIVERSITY
OF QUEENSLAND
St Lucia Campus



自办



澳大利亚留学

编著：马静

一本通

DIY HANDBOOK APPLY FOR STUDY IN AUSTRALIA



中国国际广播出版社

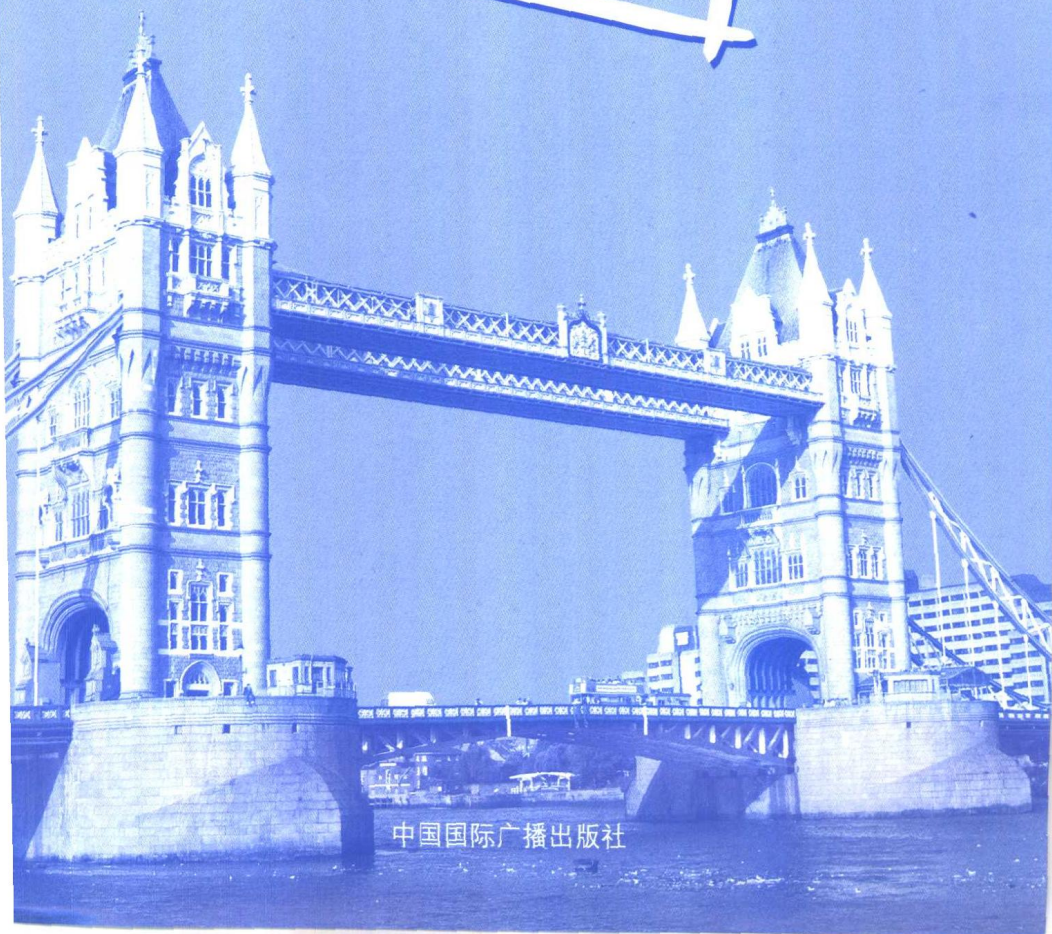
DIY HANDBOOK: APPLY TO STUDY IN AUSTRALIA

自办

澳大利亚留学

编著：马静

一本通



中国国际广播出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

自办澳大利亚留学一本通 / 马静编著. —北京: 中国国际广播出版社, 2004. 8

ISBN 7-5078-2361-X

I. 自… II. 马… III. ①留学生教育—概况—澳大利亚 ②
出入境管理—概况—澳大利亚 IV. G649.611 ②D761.135

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 023395 号

自办澳大利亚留学一本通

编 著	马 静
责任编辑	胡杏天
版式设计	周 迅
出版发行	中国国际广播出版社 (68036519 68053304 [传真])
社 址	北京复兴门外大街2号(国家广电总局内) 邮编: 100866
经 销	新华书店
排 版	楠竹文化
印 刷	中国人民大学印刷厂
开 本	880×1230 1/32
字 数	306千字
印 张	15
印 数	5000册
版 次	2004年8月 北京第一版
印 次	2004年8月 第一次印刷
书 号	ISBN 7-5078-2361-X / G·982
定 价	27.00元

国际广播版图书 版权所有 盗版必究

(如果发现印装质量问题, 本社负责调换)



目·录

总 论

- 一、综述：自己办理最可靠 (1)
 - (一) 中介与自办 (1)
 - (二) 对中介的误区与对留学的误区 (12)
- 二、为什么出国留学？ (15)
- 三、了解自己 定位留学 (26)
- 四、自办留学程序 (40)
 - (一) 专业选择 (40)

(二) 留学预算	(50)
(三) 学校选择和申请	(50)
(四) 签证申请	(61)
(五) 行前准备	(70)

了解澳大利亚教育

一、了解澳洲 选择澳洲	(87)
二、澳大利亚教育的地域划分	(114)
三、学习层次和目的地的选择	(123)
四、澳大利亚留学的费用	(130)
五、大学前的教育	(135)
六、澳大利亚的大学教育	(137)
(一) 概况	(137)
(二) 澳大利亚大学分项综合排名	(144)
(三) 经典专业介绍	(166)
1. 建筑专业	(166)
2. 会计专业	(169)
3. 商科	(174)
(1) 商业与管理课程	(176)
(2) 金融专业	(177)
(3) 市场专业	(177)
4. 计算机与信息技术专业	(181)
(1) 人工智能	(187)

(2) 计算机科学/信息系统	(188)
(3) 计算机系统工程	(189)
(4) 多媒体	(190)
(5) 软件工程	(191)
5. 工程专业	(195)
(1) 土木工程	(196)
(2) 电子和电力工程	(197)
(3) 化学和生物工程	(198)
(4) 机械工程	(199)
(5) 通用工程	(199)
6. 服务专业	(202)
(1) 酒店管理专业	(202)
(2) 旅游与旅游管理专业	(202)
7. 大众传媒专业	(205)
8. 工商管理硕士课程	(211)
9. 运动学专业	(213)
10. 兽医专业	(217)
(四) 按成立先后介绍澳大利亚大学	(218)
1. 悉尼大学	(220)
2. 墨尔本大学	(225)
3. 阿德雷得大学	(231)
4. 塔斯马尼亚大学	(235)
5. 昆士兰大学	(239)
6. 西澳大学	(244)
7. 澳大利亚国立大学	(248)
8. 新南威尔士大学	(252)
9. 新英格兰大学	(256)

10. 莫纳什大学 (258)
11. 拉筹伯大学 (263)
12. 麦觉里大学 (267)
13. 纽卡斯尔大学 (271)
14. 弗林德斯大学 (274)
15. 詹姆斯·库克大学 (277)
16. 格里菲斯大学 (280)
17. 默多克大学 (284)
18. 迪金大学 (287)
19. 卧龙岗大学 (292)
20. 科廷科技大学 (296)
21. 北领地大学 (300)
22. 昆士兰科技大学 (303)
23. 邦德大学 (306)
24. 西悉尼大学 (309)
25. 堪培拉大学 (312)
26. 查尔斯·斯德特大学 (314)
27. 圣母大学 (317)
28. 悉尼科技大学 (319)
29. 澳大利亚天主教大学 (322)
30. 埃迪斯·科文大学 (325)
31. 南澳大学 (328)
32. 南昆士兰大学 (331)
33. 皇家墨尔本理工学院大学 (334)
34. 斯运伯恩科技大学 (341)
35. 中央昆士兰大学 (344)
36. 维多利亚科技大学 (347)

37. 巴拉迪大学	(350)
38. 南十字星大学	(353)
39. 阳光海岸大学	(358)
七、澳大利亚签证	(361)
(一) 澳大利亚签证通则	(361)
(二) 573 类学生签证	(364)
(三) 574 类学生签证	(367)
(四) 澳大利亚签证表详解	(371)
附录一 成绩单课程翻译参考表	(395)
附录二 留学贷款和留学保函	(460)



总论

一、综述：自己办理最可靠

对于翻开此书的家长和学生来说，“自费出国留学”这几个字决不陌生，而且似乎已经和一个年轻人的前程密切挂钩了。“自费留学出国”之路无疑已经成为中国新一代人塑造自我的一个途径。但是，任何一条人生道路都不会一帆风顺。摆在大家面前第一个问题就是，如何迈出关键的第一步——出国。

(一) 中介与自办

现在办理出国留学无非是两种途径，通过中介或者依

靠自己。如果用一句话来形容一下，通过这两者途径办理留学的特点还真是有趣得很。通过留学中介办理：一切取决于运气，没有尝试之前，通过中介的好处是想象出来的，在试验过之后，有不少人后悔。依靠自己办理：一切取决于自知之明。往往开始都是无知者无畏，后来变得疑神疑鬼，有可能摔倒，但没有后悔。

可以肯定的是，对于有心出国的学生和他们的家长来说，在这件关乎人生前途的大事面前，没有人会视同儿戏，每个人当然都希望亲自作出决定，亲自控制过程。自己出国办理的好处是显而易见的：

首先，在选择各类学校的过程中，能够最大限度地贴近学生自身真实的学术水平、生活能力以及经济条件，或者最大程度地满足学生的要求。

第二，在进行签证的过程中，学生能够亲身面对使馆的要求，根据自身情况作出最佳反应，最低限度地避免虚假信息的影响。

第三，在进行行前准备的过程中，学生能够提前了解旅外生活的知识，并能够逐步解决相关的问题。

第四，降低在留学申请中的各种人为风险，在经济上达到节约的目的，在时间上达到可控的目的。

但是，由于地域、文化、教育体制的差异以及信息渠道的限制，这些年，国内办理自费留学出国的学生中许多人是通过中介机构办理的各种相关手续。这样，一个不小的自费留学中介市场就形成了。



小资料：管窥自费留学市场：

各国驻北京使馆近两年签发学生签证的数量如下：

项 目	2000 年		2001 年	
	数量	通过率	数量	通过率
美国	17397 份	未提供	19237 份	未提供
英国	11300 多份	未提供	19560 份	70%
澳大利亚	8100 份	60%	11500 份	64%
加拿大	7427 份	63%	11700 份	61%
新西兰	有签证配额（共 1 万个）		未提供	77%
法国	未提供	未提供	未提供	85%至 90%

以北京自费留学市场为例，近几年，自费出国留学人数不断增长。而从整体上看，学生的年龄层从以高等学校毕业生（18 岁以上）为主向以高级中等学校毕业生（18 岁以下）为主过渡。学生的综合学术水平有降低的趋势，而学生的经济实力却在逐步提高。这些转变实际上增大了消费者对留学“服务”的依赖，给提供留学服务的中介机构提供了市场。

据不完全统计，目前通过留学中介机构取得国外教育机构录取通知书和国外使馆签证的学生占有出国学生的 80%，以 2001 年为例，全国通过留学中介出国的学生超过 8 万人。毋庸置疑，留学中介机构还是能够相对“有效率”地帮助学生渡过留学中的两道重要“关卡”：一是“学校录取关”，二是“使馆签证关”。最新的统计显示，2002 年北京共有约 1.3 万人通过在京开展业务的 46 家合法留学中介出国，这个数字比 2001 年多约 5000 人。这里需要说明的是，在众多留学生中，还有许多人是通过“看不见的”或“灰色”中介实现

出国夙愿的。

从自我塑造的观点看，许多消费者在“享受”留学中介提供服务的同时并未意识到，他们实际上失去了一个自我审视、合理抉择的机会。试想，在人生最关键的成长期，一个未经深思熟虑的选择也许会贻误一个人的终身前途。

在进行留学选择和办理出国相关手续的过程中，如果全由他人代劳，作为消费者的您，是否放心呢？这个问题，可能是每个曾经走进留学中介大门的消费者心里的问题。

有句话说，存在即是合理。消费的需要是各种性质或形式的留学中介的存在的原因。为了说明“自办留学”的优点，我们先了解一下几种主要从事留学服务的机构的形式、基本功能以及它们同学生的关系。

1. 明码收费的中国留学中介

定义：

顾名思义，这些机构不是学校，也不是教育机构，它们同许多境外教育机构存在经济利益层面上的协议（所谓认可或代理协议），从而成为一些教育机构招生部门的延伸。在很多情况下，它们同样帮助没有协议的境外教育机构进行招生工作。境外的教育机构和它们之间的关系可以形容为：中介替学校招揽学生，学校将学生学费的一部分作为酬劳付给中介。学校和中介之间基本不存在紧密的经济联系（比如在资本层的联系），也很难谈得上真正的信任。中介和学校两者间是一种依存关系，中介更是一些国家搞教育输出的副产品，如果没有学校和学校在海外大量招生的需求，中介基本没有存在的可能。

组织形式：

有两种比较普遍的形式，一是统一核算经营制，一是项目承包制。前者在管理上较为严格，但职工的积极性受到压制。后者在管理上较为松散，但职工的积极性较高。

推广方式：

主要通过常见的大众传媒（报纸、杂志、网络、电视等等）、展览、在非教育机构开展的留学说明活动，以及在中介机构办公场所开展的咨询活动直接面向学生和家長进行推广。

基本功能：

申请学校：指导学生准备所需材料，帮助翻译和整理，邮寄申请材料

申请签证：指导学生准备所需材料，帮助翻译和整理

其他服务：你提出要求、交纳服务费，它们提供资源与学生关系：

从中介的产生和中介存在的层面上看，学生是市场，但这个市场不是中介生存的惟一关键。中介是学校和学生中间的桥梁，任何一方萎缩了，中介都会步履维艰。因此，在两个方面都还有潜力可挖的时候，中介会在逐利最大化思想的指导下，从两个方向上追求最大利润。

从服务费用上讲：学生通常要交纳“看得见的”和“看不见的”两部分服务费，“看得见的”是中介明码标价的服务费，“看不见的”是学生向学校交纳第一年学费的一部分会作为学校付给中介的回扣。

从其他关系上讲：有良心的、有职业道德的中介从业者会在保障利益的前提下对学生的前途负责，有些人不好说，这个行业是逐利行业是众所周知的事情。

最关键的作用：

如果学生首先解决了自己申请学校的问题，中介只能靠在申请签证上面的经验生存了。

如果社会发展到了大多数人认为出国和办理出国签证就像办理户口簿一样，尽管感到麻烦但没有心理障碍，尽管需要对生活进行整理但没有什么说不清楚的，尽管出国是理想中的但不是盲目追求的，尽管出国的花费不是一个小数字但也不会成为债务的话，中介的命运就不好说了。

最关键的误区：

1) 没有任何学校能够因为中介存在而放宽录取标准，中介的经验可能加快速度（这一点的文章很大，后面我们详细分析），但他们申请到的录取通知书的原因是因为你的条件符合录取条件。（别高兴得太早，同样条件的一个人，你自己办理未必能够申请得到本已经符合条件的学校，本书将帮你获得本来就属于你的东西）

2) 在申请签证时做假的代价是惨痛的，因为使馆的签证经验比任何中介和个人都多，你不能不承认吧!!! 还有就是使馆的工作人员有多一半都是中国同胞，别指望钻自己人的空子。如果有中介让你在申请签证时做假，那么它们是用你的前途作赌注，绝对是黑心中介，你一定要有所防备。但是，条件都是可以改造和说明的，有本事的中介都能开“律师事务所”。

3) 有合法执照的中介没有“免费”服务，它们不是慈善机构。如果它们没有直接跟您“点钱”（这里指的是明确收取的中介费用），只说明您省了一部分开销，有时，您根本没有省钱。（原因我们后面剖析）

2. 境外教育机构、教育服务机构、国际性教育交流机构及它们在中国的办事机构

定义：

这些机构可以分为赢利性机构和非赢利性机构两种。它们的共同点是：它们不是中介，而是直接代表上述三种机构的利益的，它们的任务是为它们所代表的机构或项目进行推广。因此即便他们提供了具有留学中介功能的服务，它们不应该以任何形式向学生收取中介费用，但它们有时会收；当然在很多情况下，它们不向学生提供中介服务。

组织形式：

有很多种，最有代表性的是外国全国的教育推广服务机构：如英国驻中国使馆文化处、澳大利亚教育开发署北京办事处、加拿大教育中心北京办公室等等；境外教育集团服务机构；境外学校的招生代表机构或代表个人；国际交换学生组织；国际教育慈善机构。

推广方式：

它们不能作广告，因为从理论上说，它们不能在中国赢利，因此它们主要面向在中国执业的合法中介和中国的教育和教育服务及管理机构进行推广。这些机构其实很欢迎学生直接接触，当然多数机构很规矩，它们不提供中介服务：比如它们可以代表境外学校进行招生，但它们不会替学生签证，但为了实现教育推广的目标，它们乐意提供帮助。

基本功能：

功能可以体现为：许多中介实际上也依赖它们给学生提供服务，而中介可能是“二道贩子”。它们直接替境外的学校联络中介和学生，进行招生。学校和这些机构的关系

多为资本层面的紧密联系，比如澳大利亚教育开发署就是澳洲大学联合校董会投资办的；或者这些机构根本就是学校所在国的政府办的；再有就是这些机构本身是真正的非赢利机构或志愿者组织；总而言之，学校和这些机构间的关系可以形容为“信任”或者是“难以替代的信任”。学校和这些机构即便发生任何经济往来，这种往来也可以被视作“一个老板的利润”。

因此不用怀疑它们对经营范围内的项目的控制能力和在这些项目上的灵活性。但它们的局限性也显而易见，它们不会像中介那样为了服务费而挖空心思，作为学生，如果你不是它们的招生对象或不符合它们的招生条件，它们对你不会感兴趣，更不会站在你的立场上帮你遮掩什么（其实，这样对你、对学校、对目的地国家都是负责任的）。

最关键作用：

自己通过它们来申请学校的话，你不需要交额外的中介服务费用，当然学费你是省不了的，不过，你的学费也不会被当作“回扣”送给中介；就算是非赢利机构，除非你能够获得全额奖学金，你也不能免费出国读书。风险是如果你不符合入学标准，或者你不慎使它们怀疑你的学习能力，你会丧失一个机会。

在一些短期项目上，如果通过它们，你还可以省去中介收取的签证服务费用。当然，没有人能够省掉使馆签证处收取的签证费，除非你获得了某些国家的国家奖学金。

对大多数出国就读一年以上的学生来说，如果你被这些机构代表的学校录取了，它们在签证上给予你的指导和帮助恐怕超出你的想象。但它们可能仅仅提供一种指导。（其实中介能提供的可能在信息含量上比这还要少）

最关键的误区：

最大误区是很多人没有认识到还有这样一些机构和代表能够在出国留学问题上起到关键作用。

3. 境外中介

定义：

现在很多看似境外教育服务机构的组织出现了，注意：它们可能是境外中介。境外中介和境外教育服务机构的区别还是要归结到资本层面，这些境外中介实质上同境内中介没有两样，所不同的是，他们没有在中国的工商部门进行注册，最多只是办事处，同时它们也没有在教育部进行登记注册，缴纳抵押金。

组织形式：

通常有三种，其中两种是具备了合法存在的“壳”。第一种，直接成立境外机构在中国的办事处，但没有在中国境内经营的权力（原因是这种机构不在中国纳税，因此它们也没有权力进行经营性收费），不能面对公众进行推广（起码是不能明目张胆地做广告）。第二种，通过缴纳项目承包的契约费用，成为中国境内合法中介的一个项目部，或者干脆有人就通过某种“合作”机制把一个中国的中介的业务“包了”（事实上，许多中介和它们的从业人员并不具备从事中介业务的能力）。第三种，应该说的不健全的中国教育市场给予了一部分人这样生存的机会，而这样操作的人往往也因为“本小利薄”的缘故，使用了一种不规范的操作模式：即在国外注册一家公司，在中国境内从事留学中介业务，但根本上在中国的各种行政管理机构没有进行任何登记。对于有些人来说，这算是无奈之举，但也有