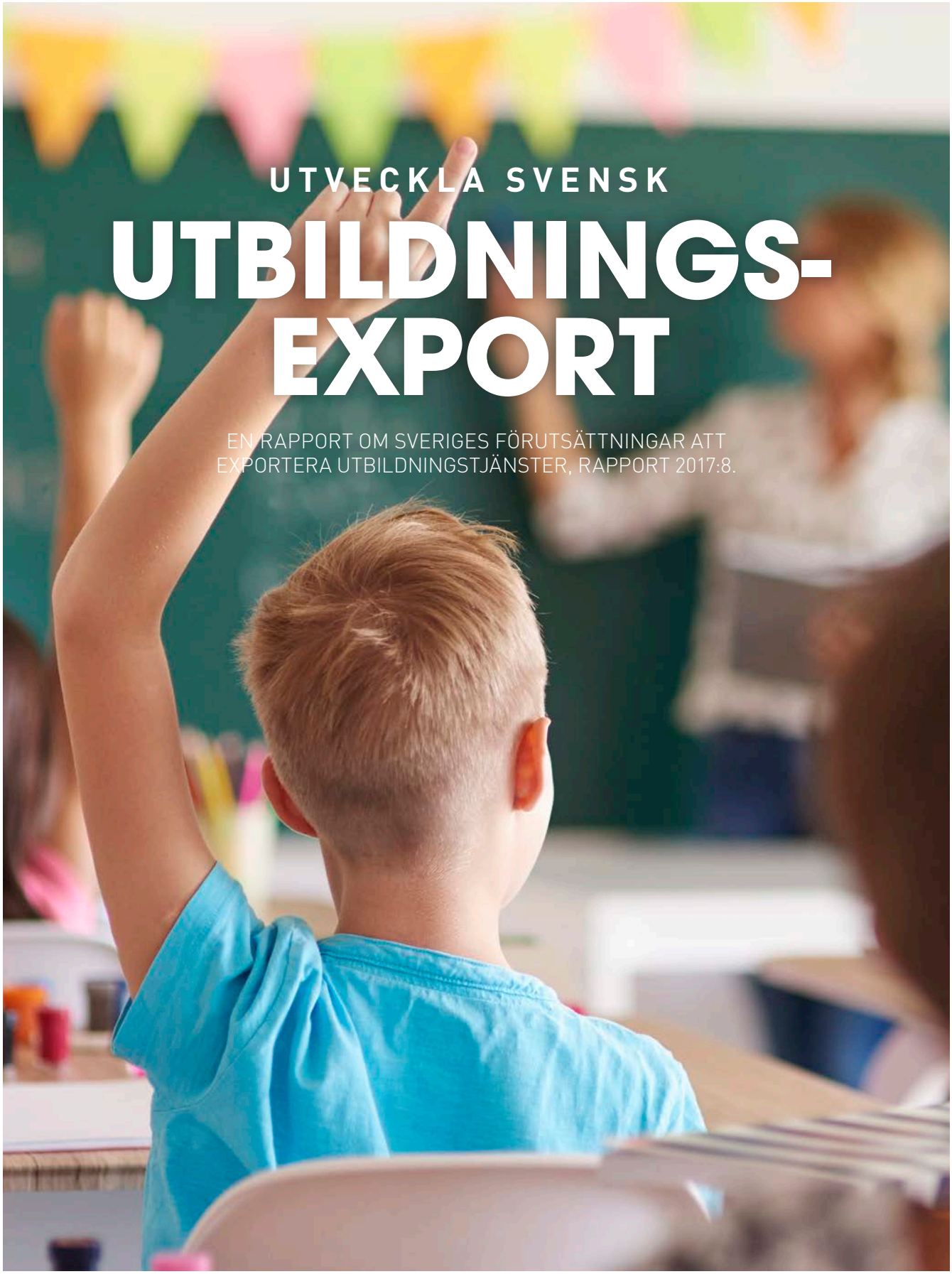


UTVECKLA SVENSK

UTBILDNINGS-EXPORT

EN RAPPORT OM SVERIGES FÖRUTSÄTTNINGAR ATT EXPORTERA UTBILDNINGSTJÄNSTER, RAPPORT 2017:8.

INNEHÅLL

FÖRORD
Sverige har goda förutsättningar att exportera utbildningstjänster 5

SUMMARY AND CONCLUSIONS
Welfare business innovation is improving our lives 6

Utbildning på export – ett lyft för Sverige? 8

Internationalisering av utbildningstjänster 11

Marknaden för privatskolor växer i omvärlden 14

Distansutbildning är en ny trend 17

Kampen om högskolestudenterna 20

Högskolor växer med utländska filialer 23

Så kan Sverige lyckas med utbildningsexport 24

INTERVJUER
Hyper Island 28
Mathleaks 30
Kunskapsskolan 32
Handelshögskolan 34

SAMMANFATTNING 36

AVSLUTNING
Handelskammaren föreslår 38

A
C
B
D

Sverige har goda förutsättningar att exportera utbildningstjänster

Utbildningsmarknaden internationaliseras i snabb hastighet. Efterfrågan på kvalificerade utbildningstjänster växer i takt med att den globala medelklassen blir större. Sverige har goda förutsättningar att exportera utbildningstjänster. En anledning till detta är historisk och strukturell: många av Sveriges framgångsrika exportgrenar har vuxit fram nära den offentliga sektorn, såsom telekom, läkemedel och vissa delar av verkstadsindustrin.

Sveriges långa tradition av till exempel förskolor, framgångsrik vuxenutbildning samt skolpengssystemet har också skapat förutsättningar för innovativa företag som är beredda att ta steget ut i världen.

Sverige kan redan i dag stoltsera med framgångsrika exempel på utbildningsexport. De är inte många, men tänk till exempel på det i dag globala bolaget EF Education som grundades i Sverige år 1965 och nu har verksamhet i ett 50-tal länder. Eller Kunskapsskolan, som snart har fler elever som följer deras pedagogiska modell utanför Sverige än i Sverige.

Sverige har hittills haft en relativt liten export och utbyte med andra länder när det gäller utbildning. Många tänker nog också på svenska elevers försämrade resultat i internationella mätningar; vad har egentligen Sverige att lära resten av världen? Utan att förminska dessa problem tror vi ändå, vilket denna rapport visar, att svensk utbildningsexport både bör och kan växa. För att ge ett exempel på potentialen från andra sidan jorden: för Australien räknas utbildningsexport, med över en halv miljon betalande studenter, som landets tredje största exportgren.

Utbildning kan alltså bevisligen exporteras, men det är minst lika viktigt för oss i Sverige att utbildningsvärlden internationaliseras i högre grad. I dag finns få svenska toppuniversitet av internationell klass, men en etablering av en filial av ett internationellt toppuniversitet här skulle både direkt och indirekt gynna det svenska utbildningsväsendet.

Stockholm, november 2017
MARIA RANKKA
vd, Stockholms Handelskammare

DEVELOP SWEDISH EDUCATIONAL EXPORTS

Conclusions:

- The export of education services should become an integral part of services promoted by the Swedish diplomatic mission.
- The government should appoint an inquiry to review the legal and practical obstacles to the increased internationalisation of Swedish schools and tertiary education.
- The government should not carry out its announced proposal regarding profit caps in education.

SUMMARY AND CONCLUSIONS

The export of education services is a growing global phenomenon. In Sweden, this primarily affects private sector education service providers with the potential to export education services. The sector includes high-profile companies that offer pre-school, primary school, upper secondary school and adult education services. However, these companies are now subject to a potential profit cap that would restrict their ability to make international establishments.

The education sector is becoming increasingly internationalised. Between 1990 and 2014, the number of international university graduates increased from 1.3 to 5 million globally, a trend that also applies to adult education and distance learning. Although digitalisation is a major driver, the trend for colleges and universities to establish branches in other countries also figures.

Sweden is currently a relatively minor figure on the international education market, and the proportion of foreign students in Swedish educational institutions has stagnated. One factor is probably the low level of private supplementary funding of education services, and the fact that Sweden has few privately operated universities.

In global terms, the number of international branches of universities increased threefold between 2000 and 2015, and competition for talented young students is intensifying. The advantages of universities that succeed in attracting numerous international students are manifold: tuition fees contribute to revenue, although what is probably more important is the opportunity to increase the pool of talent that can enhance university research and innovation.

At the same time, global demand for private education services is increasing, particularly in fast-growing nations such as China and India, where private education is becoming increasingly commonplace amongst the middle classes. Here, a country like Sweden with its extensive experience of pre-school services and adult education could have an important role to play Australia and Taiwan are two examples of countries with significant exports of education services. In Australia, education services, with over half a million paying students, is the nation's third largest export industry.

Sweden appears to be lacking a strategy and the political willingness to allow education exports to grow. This also applies to the establishment of university branches in Sweden.

Utbildning på export – ett lyft för Sverige?

I likhet med andra moderna samhällen baseras Sveriges välstånd i stor utsträckning på den kunskap som medborgarna bär med sig. Förskola, grundskola, gymnasieskola, högskolor och vuxenutbildning bidrar alla till att rusta medborgarna med nödvändiga kunskaper.

Länge har den dominerande bilden varit att det svenska utbildningsväsendet är en nationell institution, där internationellt utbyte enbart spelar en marginell roll. Detta är heller inte unikt för Sverige – utbildningsystemen i de flesta delar av världen har från början utformats som en nationell angelägenhet. Som beskrivs i denna rapport förändras situationen nu snabbt när utbildning internationaliseras.

I Indien med en miljardbefolkning ökade andelen barn i privatskolor från 19 procent år 2006 till 31 procent år 2016.[1] Inte bara inhemska, utan också internationella, förskolor, grundskolor och gymnasieskolor söker sig till Indien och andra tillväxtländer. Digitaliseringen gör att olika former av utbildning allt oftare kan erbjudas på distans, också över nationsgränserna. Utbildning blir därmed alltmer en tjänst som det handlas med över gränser.

Länder som lyckas väl med export av en tjänst lyckas också vässa sin inhemska kompetens inom det området. Även import av utbildning, genom etablering av utländska skolor, filialer till världsledande högskolor samt virtuella utbildningar av hög kvalitet kan gynna enskilda länder, eftersom resultatet är att kunskapsinhämtning och internationellt utbyte stimuleras.

Av dessa skäl, samt på grund av att handel med utbildning stärker de internationella kontakterna, tjänar samhällen runtom i världen på att handla med utbildningstjänster.

Ingen ny idé

Att handla med utbildning över gränser är ingen ny idé. Redan år 1998 publicerade Världshandelsorganisationen en studie om varför utbildning då höll på att bli föremål för internationell handel. Organisationen lyfte fram att utvecklingen av kabel- och satellitkommunikation, cd-rom och internet gjorde att möjligheterna att kommunicera underlättades. Redan då hade University of California Los Angeles 50 kurser som erbjöds på distans, både inrikes och utrikes. IT-företag som IBM, AT&T, Cisco och Microsoft hade grundat det virtuella universitetet Western Governors' University. Universitetet

1 Chattopadhay, Tamo och and Maya Roy (2017). "Low-Fee Private Schools in India: The Emerging Fault Lines", Working Paper 233, National Center for the Study of Privatization in Education, Teachers College, Columbia University.

hade inte en egen fakultet, utan samverkade med andra lärosäten i att förmedla deras kurser digitalt. En annan aktuell trend var att flertalet europeiska länder verkade för att avreglera högskolesektorn och öka fokus på att attrahera betalande studenter från omvärlden. Alla dessa förändringar drev, enligt Världshandelsorganisationens analys, på internationell handel med utbildning.[2]

Det tar ofta tid för nya innovationer att gå från teori till att fungera i praktiken. De tidiga satsningarna på virtuell utbildning och handel lyckades inte särskilt väl, trots den massiva hype som fanns kring dem omkring millennieskiftet. En parallell kan dras till de tidiga internetföretagen som lyftes till skyarna innan IT-kraschen slog ut många av dem. IT-sektorn lärde sig av de tidiga misstagen och har sedan dess vuxit med nya lösningar. På samma sätt har också visionen om handel med utbildningstjänster i fysiska och digitala skolor över tid realiserats.

Sverige har inte ledartröjan

Sverige har inte ledartröjan vare sig när det gäller utbildningshandel eller elevers kunskapsnivå. Resultaten i internationella mätningar över skolresultat som PISA (Programme for International Student Assessment) och TIMMS (Trends in International Mathematics and Science Study) visar att svenska elevers kunskaper har fallit över tid. I TIMMS undersökning år 1995 presterade svenska åttondeklassare väl i naturvetenskap och matematik. Undersökningen som genomfördes år 2003 visade på ett fall som i genomsnitt motsvarade nästan ett helt läsårs förlorade kunskaper.[3] Den första PISA-undersökningen som genomfördes år 2000 visade på liknande sätt att svenska elever hade goda resultat inom matematik, naturvetenskap och läsförståelse. De följande studierna visade på kontinuerligt fall, både absolut och relativt omvärlden. Det är först 2015 års PISA-resultat som visat att de fallande resultaten har börjat vändas.[4]

2 World Trade Organization (1998). “Education Services”, Council for Trade in Services, Background Note by the Secretariat, 1998-09-23.

3 TIMMS & PIRLS International Study Center, Lynch School of Education, Boston College.

4 PISA, OECD.

En hårt reglerad bransch

En annan begränsning är att kompletterande privat finansiering av utbildning finns i liten utsträckning i Sverige. Utbildning är en hårt reglerad verksamhet över hela världen vad gäller krav på tillstånd, läroplan, betygsättning och organisation, vilket gör handel med utbildning svårare och dyrare än för många andra varor och tjänster. Men några faktorer talar ändå för att Sverige kan lyckas väl med utbildningsexport framöver.

Sverige har en rad globalt erkända högskolor samt företag som lyckas väl med att förmedla utbildning inom förskola, grundskola, gymnasieskola, komvux och annan vuxenutbildning. Sverige utmärker sig särskilt inom förskoleverksamhet och vuxenutbildning, två utbildningsformer för vilka intresset växer internationellt. Även på områden som kultur- och musikskolor har Sverige ett historiskt försprång. Som visas i denna rapport finns dessutom tidiga exempel på export av svenska utbildningstjänster till omvärlden.

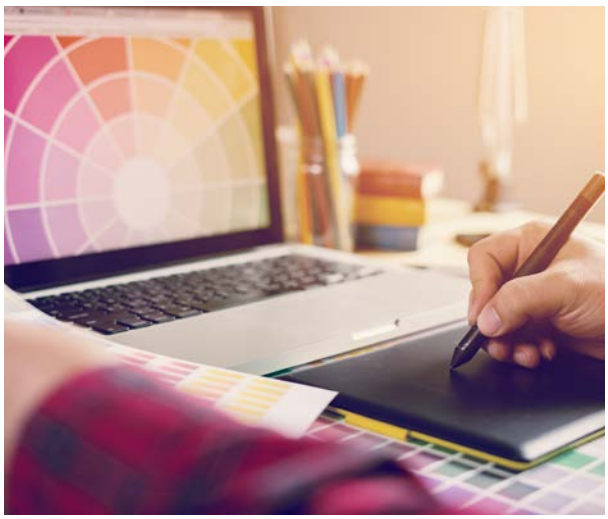
År 2011 skrev Stiftelsen för internationalisering av högre utbildning och forskning följande om hur Sverige kan tjäna på handel med utbildning:

Svensk forskning, utbildning och innovation kan genom internationalisering och strategiska samarbeten med stora dynamiska länder, som Kina, Indien och Brasilien med flera, ge möjlighet till globala förändringar på grund av tillgången till de stora resurser som finns där. Sverige är högaktat i till exempel Kina för innovation och samhälleliga reformer. Export av utbildningssystem kan vara aktuellt till länder som strävar efter att bygga upp avancerade samhällssystem.[5]

Denna analys är lika aktuell i dag. Det finns en möjlighet för de tidiga satsningarna på utbildningsexport att växa sig större. Om så skedde skulle det skapa ett omfattande lyft för Sverige som kunskapsnation och som ett centrum för internationellt utbyte. Om Sverige däremot fortsätter att ligga på efterkälken i utbildningshandel kan det resultera i en eftersläpning som kunskapsnation.

5 STINT (2011). Stiftelsen för internationalisering av högre utbildning och forskning. ”Svenska kunskapssystemet – en möjlighet till framtida export”, R 11:02.

> ”
> *Sverige utmärker sig bland annat på områden som kultur- och musikskolor*



Internationalisering av utbildningstjänster

Handel med utbildningstjänster är inget nytt fenomen. År 1965 grundade till exempel svensken Bertil Hult Europeiska Ferieskolan (EF) som kombinerade språkstudier med resor utomlands. Företaget är i dag en världsledande aktör inom språk- och managementutbildning för både ungdomar och vuxna och finansierar forskning om språkinlärning i samverkan med Cambridge-universitetet, Pekings universitet samt Harvard Graduate School of Education.

Ett annat tidigt exempel är elever i små länder som Luxemburg som pendlar över gränsen till grannländer med samma språk för gymnasiestudier. Inom högre utbildning och forskning har det länge varit vanligt förlägga utbildningen till ett annat land än det man kommer ifrån.

Trots att utbildningsresor har förekommit var det under 1900-talet ovanligt och aktuellt endast för ett fåtal. Världen var mindre global och kostnaden för kommunikationer var höga.

Till och med att flytta från Stockholm till Uppsala för att studera upplevdes av många som en stor omställning och att åka på en språkresa med EF till Frankrike över sommaren var ett stort äventyr under 1970-talet.

Studien förutspådde att handel med utbildning framför allt skulle växa i utvecklingsländerna.

Studenter flyttar

I början av 2000-talet hade dock internationell handel i högre utbildning blivit ett fenomen som alltmer uppmärksammades av experter. År 2002 publicerade den internationella samarbetsorganisationen OECD en skrift som sammanfattade statistik och forskning om handel med utbildning. Studien slog fast att handel med utbildning ofta tog formen av att studenter eller lärare flyttade från ett land till ett annat. Det förekom också att högskolor etablerade filialer i andra länder eller erbjöd digital utbildning. Studien förutspådde att handel med utbildning framför allt skulle växa i utvecklingsländerna, medan rika länder i större utsträckning skulle hålla fast vid en traditionell modell.[6]

År 2001 grundades organisationen The Observatory on Borderless Higher Education som analyserar handel med högre utbildningstjänster. De publicerade en studie som beskrev att handel med utbildningstjänster drevs på av följande samhällsförändringar:

6 Larsen, Kurt och Stéphan Vincent-Lancrin (2002). ”International Trade in Educational Services Good or Bad?”, OECD.

- framväxten av kunskapsekonomin
- övergång till livslångt lärande och förändrad demografi
- oförmåga hos det offentliga utbildningsystemet att på egen hand hantera ökad efterfrågan på utbildningstjänster
- innovationer i information och kommunikationsteknologier som skapade alternativa och virtuella sätt att överföra kunskaper inom högre utbildning
- nya typer av utbildningsinstitut i form av vinstdrivande högskolor
- etablering av högskolefilialer i andra länder eller franchise-högskolor (en annan högskola i ett land sätts upp enligt samma modell).[7]

7 Knight, Jane (2002). "Trade in Higher Education Services: The Implications of GATS", The Observatory on borderless higher education.

Från förskola till universitet

I framför allt utvecklingsländer har därefter en marknad för utbildningshandel vuxit fram. Många familjer väljer att spendera pengar på att skicka sina barn till att läsa på utländska grundskolor eller gymnasieskolor eller betalar för att barnen ska läsa på en internationell skola som grundats i exempelvis Kina. Välbeställda kinesiska familjer är till och med villiga att betala 16 000 amerikanska dollar per år för att deras barn ska "läsa på" internationella förskolor.[8] I Indien, landet som har flest skolbarn i världen, går nära en tredjedel av barnen i privat finansierade skolor.[9]

8 University World News (2015b). "School internationalisation: Whose opportunity?", 2015-08-14.

9 Chattopadhay, Tamo och Maya Roy (2017). "Low-Fee Private Schools in India: The Emerging Fault Lines", Working Paper 233, National Center for the Study of Privatization in Education, Teachers College, Columbia University.

Välbeställda kinesiska familjer är till och med villiga att betala 16 000 amerikanska dollar per år för att deras barn ska "läsa på" internationella förskolor.

Australien ligger i framkant när det gäller att attrahera internationella studenter.

Australien ligger i framkant när det gäller att attrahera internationella studenter. Utbildningshandel är en viktig inkomstkälla för landet och ett sätt att säkra framtida internationellt utbyte och kompetensförsörjning. År 2016 fanns cirka 554 000 internationella studenter från omvärlden i Australien som betalade full terminsavgift, en ökning med tio procent jämfört med föregående år. Knappt hälften av dessa studenter läser på australiska högskolor och övriga deltar i yrkesutbildningar, engelskutbildningar, skolutbildningar och övriga utbildningar.[10] Läsåret 2015/2016 skapade utbildningsexport 20,3 miljarder australiska dollar i exportintäkter (motsvarande cirka 128 miljarder svenska kronor). Det var Australiens tredje största exportbransch, näst efter järnmalm och kol. Utbildningsexporten uppskattades skapa cirka 130 700 jobb i landet.[11]

Konkurrensen är hög

Men konkurrensen om de internationella studenterna är hög och Australien har över tid upplevt minskad införsel av utländska studenter. Regeringen har sökt möta detta med satsningar på högre utbildning samt satsningar på att locka internationella studenter till gymnasiestudier och grundskola. Att locka studenter till lägre utbildningsnivåer ses som ett sätt att säkerställa införsel till högre utbildning. Australiska skolor har också omfattande systernätverk och utbytesprogram med omvärlden.[12]

Taiwan lockar studenter

Ett annat intressant exempel är Taiwan, som har en lång tradition av att studenter antingen reser till USA för högre utbildning eller studerar på amerikanska högre lärosäten som grundats i Taiwan. Det har också funnits en rad internationella grundskolor och gymnasieskolor i landet, bland annat med inriktning på kristna i landet. I takt med att Taiwan har utvecklats till en kunskapsnation sker nu satsningar på att locka studenter från andra delar av Asien till landet. Taiwan håller därmed på att utvecklas till ett land som exporterar såväl som importerar utbildningstjänster.[13]

10 ABC (2017). "International students studying in Australia reach record number, Education Department figures show", 2017-02-21.
11 Universities Australia (2016). "International education generates a record $20.3 billion for Australia", 2016-11-21.
12 University World News (2015a). "Strategy aims to attract more foreigners to study and stay on", 2015-04-17.
13 Chou, Chuing Prudence och Gregory Ching (2012). "Taiwan Education at the Crossroad: When Globalization Meets Localization", Palgrave Macmillan: New York.

Marknaden för privatskolor växer i omvärlden

Sverige har sedan början av 1990-talet övergått från ett skolsystem där närmast all grund- och gymnasieundervisning skedde inom ramen för offentligt drivna skolor till att också privata aktörer tillåts driva skolor med offentlig finansiering. Det framhålls ofta att det svenska systemet är ovanligt i ett internationellt perspektiv genom att privata aktörer tillåts agera inom offentligt finansierad undervisning. Samtidigt har stora delar av världen rört sig mot större utrymme för privatfinansierade utbildningar.

Den internationella organisationen Unesco visar att andelen elever på högstadium och gymnasium (s.k. sekundär utbildning) som går i privata skolor har ökat över tid. År 2000 gick 19 procent av eleverna globalt i privata skolor. År 2015 hade andelen ökat till 26 procent.[14]

Ett exempel på ett land där privata skolor gör stora framsteg är Indien, där privata inslag i välfärdstjänster vuxit markant. Trots att offentlig utbildning erbjuds i Indien och trots att stora delar av landets befolkning har knappa ekonomiska resurser väljer många familjer att betala för sina barns utbildning. Vissa privatskolor i Indien vänder sig till höginkomsttagare. Men det finns också många som erbjuder utbildning som medelklassen och de med lägre inkomster har råd med.[15]

Privatskolor i Indien

Forskarna Tamo Chattopadhay och Maya Roy visar i en studie att andelen indiska barn i privatskolor ökade från 19 procent år 2006 till 31 procent år 2016. Statistiken skiljer inte på föräldrarnas inkomster. Författarna noterar dock att det faktum att så många indiska familjer väljer privat finansierade skolor trots utbudet av offentligt finansierad utbildning förklaras av att privata utbildningar är bättre samt att många

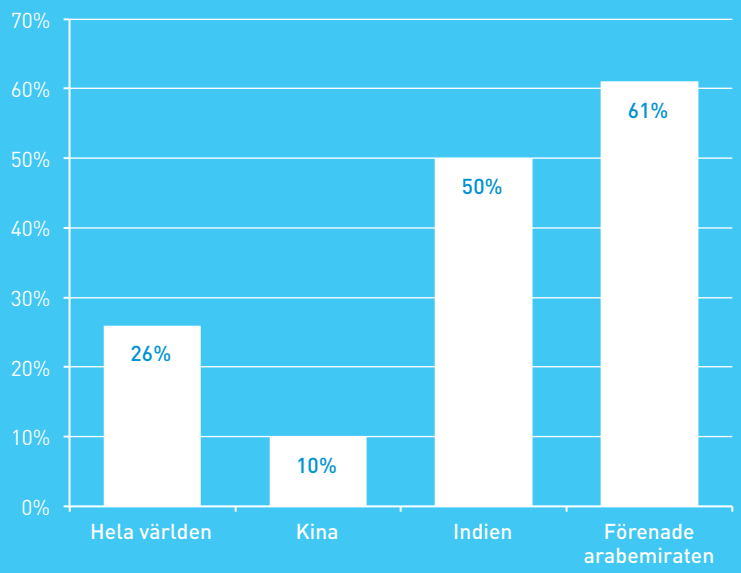
14 Unesco Institute for Statistics. Percentage of enrolment in secondary education in private institutions (%), https://data.worldbank.org/indicator/SE.SEC.PRIV.ZS

15 The Economist (2015). "Low-cost private schools Learning unleashed", 2015-08-01.

FIGUR 1

ANDELEN ELEVER I PRIVAT SEKUNDÄR UTBILDNING, MOTSVARANDE SVENSKT HÖGSTADIUM OCH GYMNASIUM.

KÄLLA: UNESCO INSTITUTE FOR STATISTICS.



av privatskolorna har låga avgifter.[16]

Framför allt i sekundär utbildning (motsvarande högstadium och gymnasium) är privata skolor vanliga. Som visas i figur 1 läser hälften av eleverna i sekundär utbildning i Indien i privata skolor. Trendmässigt fortsätter de privata skolorna att locka till sig fler elever. Mellan läsåren 2010/11 och 2015/16 ökade antalet elever i indiska privatskolor med 17 miljoner, samtidigt som antalet elever i offentliga skolor föll med 13 miljoner. Antalet privatskolor i Indien ökade under samma period från cirka 220 000 till 300 000.[17]

Merparten av de privata skolorna i Indien drivs av inhemska företag. Men det finns också en rad utländska aktörer som lockats till landet med till exempel amerikansk, brittisk, fransk, japansk eller helt enkelt generell internationell inriktning.

Det finns även ett antal svenska skolor i landet. Det inkluderar Svenska Skolan Indien, som sedan år 2010 drivs i delstaten Kerala och finansieras med avgifter. Skolan är inriktad på att erbjuda utbildning på svenska, så att svenska familjer med barn i skolåldern ska kunna fortsätta barnens utbildning där. Skolan erbjuder undervisning i skolåren 0 till 5 och följer svensk läroplan. Dessutom har den svenska skolkedjan Kunskapsskolan fem skolor i landet (se intervju sidan 32).

Inhemska företag i Kina

I indisk politik är synen på marknadskrafter och vinstintresse i utbildning i grunden positiv, vilket förklarar de goda villkoren för privatskolors framväxt.[18] I Kina – det andra landet i världen som liksom Indien har en miljardbefolkning – finns en mera restriktiv syn på privatskolor. Som visas i figur 3 går en tiondel av sekundärnivåstudenterna i Kina i privata skolor. Bland yngre åldrar tycks privata skolor vara ännu vanligare.

16 Chattopadhay, Tamo och and Maya Roy (2017). "Low-Fee Private Schools in India: The Emerging Fault Lines", Working Paper 233, National Center for the Study of Privatization in Education, Teachers College, Columbia University.
17 Hindustan Times (2017). "In 5 years, private schools gain 17 million students, government schools lose 13 million", 2017-04-17.

18 Se till exempel http://commerce.nic.in/trade/Consultation_paper_on_Education_GATS.pdf.

Officiell statistik från Kina visade år 2016 att det fanns 162 700 privatskolor i landet med 45,7 miljoner elever. Då motsvarade marknaden för privatundervisning i Kina cirka 800 miljarder yuan, det vill säga nära 1 000 miljarder kronor. Siffran förväntades växa med cirka 15 procent årligen under de kommande åren.[19]

Tidigare var privata skolor närmast en oreglerad marknad i Kina. År 2016 utannonserades införandet av statliga regleringar på området.[20] I teorin råder närmast en form av statligt förbud mot privat vinstdrivande undervisning i Kina. Samtidigt rapporterade den internationella affärstidningen Bloomberg i början av år 2017 att privata skolföretag i Kina gjorde stora vinster och att fyra av företagen som etablerats på Hongkong-börsen lockade investeringar till sig.

Genom att i teorin vara icke-vinstdrivande men dela ut vinst till utländska ägare gick företagen i praktiken med vinst.[21] Liksom i Indien domineras skolmarknaden i Kina av inhemska företag. Det finns dock även utländska företag som etablerat skolor i landet. Till dem hör Svenska Skolan i Shanghai som grundades år 2001 för att erbjuda svenskspråkig undervisning från förskolan upp till nionde klass. Skolan finansieras delvis med bidrag från Skolverket och delvis via avgifter.

19 South China Morning Post (2016). "Markets divided on true effects of China's new private school law", 2016-11-10.
20 The Wall Street Journal (2016). "China Tightens Rules for Private Schools", 2016-11-11.
21 Bloomberg (2017). "China's Private Schools Get a Gold Star", 2017-03-02.

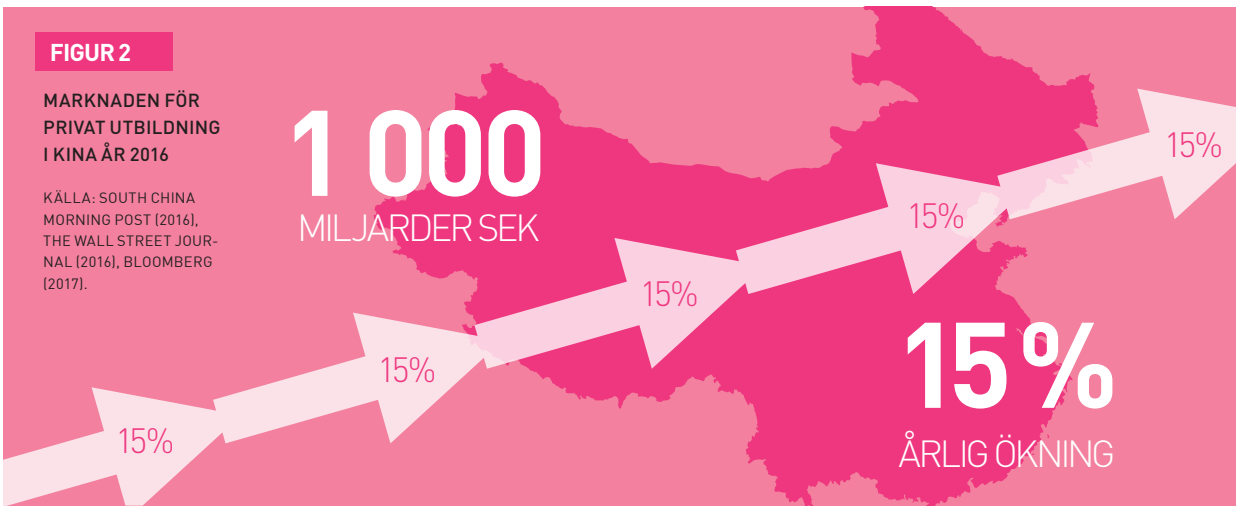
Blandad marknad i Mellanöstern

I delar av Mellanöstern finns en stor etablerad marknad för privata skolor. Som visas i figur 3 går majoriteten av eleverna i högstadie- och gymnasieskolan i Förenade arabemiraten i privata skolor. Många av skolorna drivs av internationella företag, med säten i bland annat USA och Indien. I Saudiarabien finns också dels många privata skolor, dels omfattande politiskt intresse för att öka privata företags roll i leverans av välfärdstjänster.[22] År 2015 öppnade Art Village Nursery en svensk förskola i Dubai.

Givet den omfattande marknaden för privat undervisning globalt, där det enbart i Indien och Kina finns nära en halv miljon privatskolor, får de svenska skolföretagens försök till etablering ses som en försiktig början på en expansion.

Genom att etablera sig internationellt kan svenska skolföretag dessutom bidra till mångfald i utbildningspedagogik, att bygga upp unika kompetenser som de sedan kan föra in i svenska skolor samt till att stärka internationella band mellan Sverige och omvärlden.

22 The Economist (2016). "Young prince in a hurry", 2016-01-09.



Distansutbildning är en ny trend

Distansutbildningar har blivit en växande trend. Amerikanska entreprenörer har spelat en viktig roll i att driva fram onlinebaserad undervisning. År 2011 startade till exempel Andrew Ng, universitetslektor inom datorvetenskap vid Stanford-universitetet, en kurs om artificiell intelligens som tillgängliggjordes för alla intresserade via internet. Över 100 000 studenter i hela världen följde kursen. Framgångarna inspirerade Andrew Ng att tillsammans med kollegan Daphne Koller, professor inom datorvetenskap vid Stanford, starta företaget Coursera.

Tidigare hade kurser på distans präglats av låg kvalitet och dålig uppföljning. Coursera förändrade detta genom att erbjuda kurser med de bästa föreläsarna från topprankade högskolor, se till att eleverna som följde kurser online fick möjlighet till handledning samt göra det möjligt att skriva tentamen och få certifikat på godkända utbildningar. Efterfrågan på denna lösning visade sig vara stor. Sedan starten år 2012 har Coursera nått en global publik på runt 25 miljoner elever.[23]

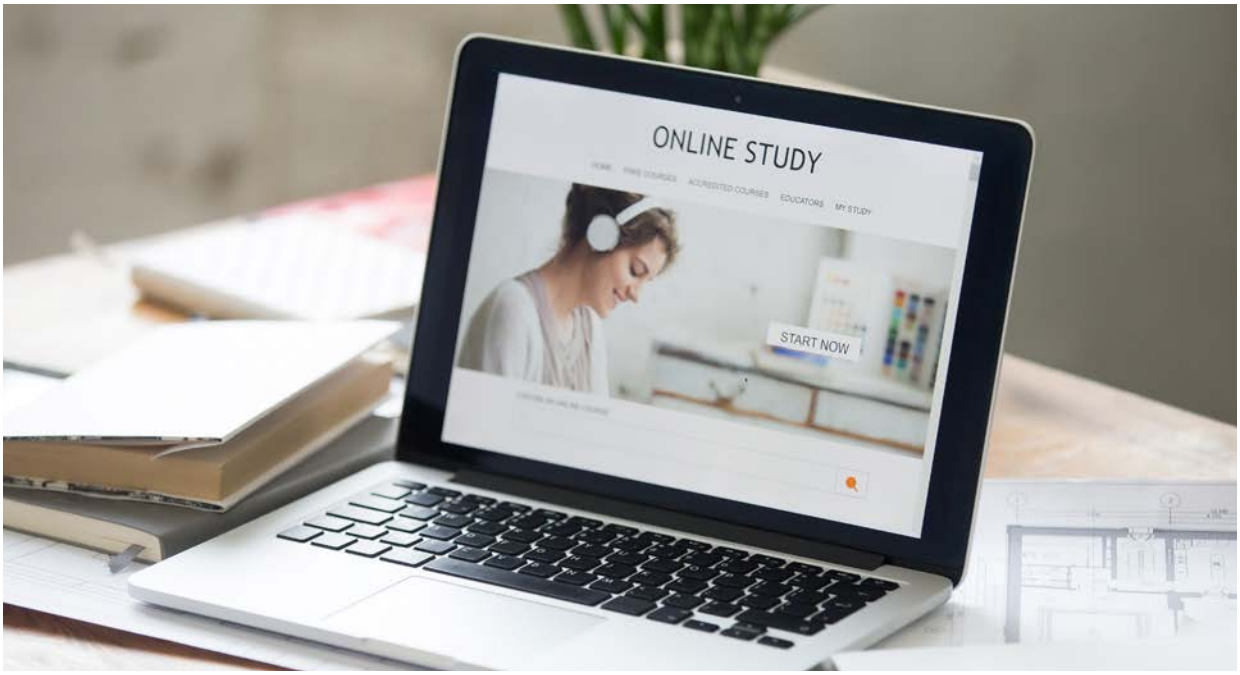
Föreläsningar på Youtube

Salman Khan är en annan person som bidragit till att förändra metoderna för inlärning. Salman Khan visade tidigt ett stort intresse för naturvetenskap och tog flera examina från Massachusetts Institute of Technology, bland annat i matematik och datavetenskap. Därefter läste han vidare på Harvard Business School. Salman Khan använde denna kunskap när han började undervisa sin kusin Nadia i matematik. Salman Khan fick snart rykte om sig som en engagerad och duktig pedagog, vilket ledde till att allt fler sökte hans hjälp. Han fick idén att lägga upp sina föreläsningar på Youtube för att nå en större publik. Filmerna blev en succé. År 2009 sade Salman Khan upp sig från jobbet som fondanalytiker, för att på heltid ägna sig åt undervisningssajten Khan Academy med syfte att tillgängliggöra högkvalitativ undervisning.

Stöd från Bill Gates

En av webbplatsens tidiga beundrare blev entreprenören Bill Gates. Tillsammans med sin elvaårige son började Bill Gates ta sig igenom Salman Khans pedagogiska videofilmer om allt ifrån algebra till biologi. I ett anförande lyfte Bill Gates fram den entreprenörielle föreläsaren. Enligt Bill Gates visade den framgångsrika sajten på att utbildningsresurserna kunde allokeras mycket bättre. Stöd från Bill & Melinda Gates Foundation och Google gjorde det möjligt att bygga ut programmet. Tack vare det stödet har allt fler undervisare kunnat inkluderas i de inspelade föreläsningar som läggs upp.

23 Courseras webbplats. Informationen hämtades in 2017-08-09 från https://about.coursera.org/.



Entreprenören Carlos Slim, som länge tävlat med Bill Gates om titeln världens rikaste man, har också gett Khan Academy omfattande stöd för att expandera dess bibliotek av undervisningsfilmer så att befolkningen i Mexiko och andra spansktalande länder kan ta del av dem.[24] Verksamheten, som framför allt finansieras filantropiskt, växer genom att locka till sig allt fler elever samt inkludera allt fler språk. Plattformen används av cirka 40 miljoner elever samt av två miljoner lärare varje månad.[25]

Onlinebaserade kurser

En stor del amerikanska högskolor – privata liksom offentliga – erbjuder onlinebaserade kurser. En studie har estimerat att nära sex miljoner studenter i USA, eller 28 procent av studenterna i landet, läst minst en onlinebaserad kurs per år under år 2014. Det inkluderade tre miljoner studenter som läste vissa, men inte alla, kurser på distans och 2,9 miljoner studenter som läste alla kurser på distans.[26] Det finns även många privatskolor som erbjuder distansutbildning. Det gäller även privatskolor vilkas affärsmodell går ut på att eleverna undervisas hemma – något som efterfrågas av vissa familjer i USA som föredrar denna undervisningsform.

Sverige har inte samma utveckling som USA när det gäller distansundervisningar. Svenska högskolor erbjuder kurser online men det är som regel enklare kurser. Ett företag som länge erbjudit distansutbildningar är Hermods. Hans Svensson Hermod öppnade sin privatskola Malmö Språk- och Handelsinstitut, föregångaren till Hermods, år 1898 för att erbjuda kurser via brevkorrespondens där elever fick lära sig om bokföring. I dag erbjuder företaget undervisning inom vuxenutbildning och komvux på distans. Hermods Distansgymnasium drivs på uppdrag av Skolverket och riktar sig till ungdomar från Sverige som vistas utomlands.

24 CNBC (2015). "Education nonprofit rides next wave of test preparation", 2015-06-13.
25 Wikipedia. "Khan Academy". Informationen hämtades 2017-08-09 från https://en.wikipedia.org/wiki/Khan_Academy.
26 Online Learning Consortium (2016). "Babson Study: Distance education enrollment growth continues", 2016-02-09.

> *”I dag finns 160 så kallade edtech-bolag i Sverige.”*

Inlärning på distans

Hyper Island, ett privat utbildningsföretag som grundades år 1994 av Lars Lundh, Jonathan Briggs och David Erixon, har redan kommit långt i sin internationalisering. Företaget erbjuder vuxenutbildning i Stockholm och Karlskrona i Sverige, London och Manchester i Storbritannien, New York i USA, Singapore samt São Paulo i Brasilien. De kurser som erbjuds fokuserar på kunskaper som är eftertraktade i näringslivet som management, design, animation och IT. Hyper Islands erbjudande inkluderar såväl längre utbildningar som kortare kurser. Undervisningen sker dels i traditionella utbildningslokaler, dels på distans. Företaget är ett exempel på en svensk aktör som kommit långt i utbildningsexport liksom i att utnyttja digitalisering för att möjliggöra utbildningar på distans (se intervju på sidan 28).

Många faktorer talar för att distansutbildning kommer att bli ett betydligt vanligare inslag i utbildningsväsendet i framtiden. I dag finns 160 så kallade edtech-bolag i Sverige, alltså små start up-bolag som fokuserar på utbildningstjänster27. Plattformar som Coursera och Khan Academy når ut till tiotals miljoner elever. Erfarenheterna från Hermods, Hyper Island och andra aktörer som satsar på att utveckla distansutbildning är viktiga för Sveriges framtida möjligheter som utbildningsexportör.

27 DI Digital: ”Svenska ed-techbolag märker ökad efterfrågan: ’Solklar tillväxt’”. https://digital.di.se/artikel/svenska-edtech-bolag-marker-okad-efterfragan-solklar-tillvaxt, 2017-10-18.

Hyper Island erbjuder vuxenutbildning i Stockholm och Karlskrona, London och Manchester, New York, Singapore samt São Paulo.

Kampen om högskolestudenterna

Det blir allt vanligare att studenter söker sig till andra länder för att läsa på högskola. År 1990 fanns det 1,3 miljoner internationella högskolestudenter i världen. År 2014 hade siffran ökat till fem miljoner.[28] Högskolor runtom i världen tävlar om att locka till sig utländska studenter.

Även världsledande högskolor såsom universitetet i Oxford, som på grund av sin status har lätt för att locka de bästa studenterna och forskarstudenterna, engagerar sig starkt i att stärka sin attraktionskraft för utländska studenter.[29] En del av förklaringen är att internationella studenter betalar höga terminsavgifter. En annan är att högskolor som lockar studenter från omvärlden ökar den pool av talanger som söker sig till dem, och därmed kan stärka sina möjligheter att utvecklas till världsledande institut. Även svenska högskolor är måna om att öka antalet internationella studenter.

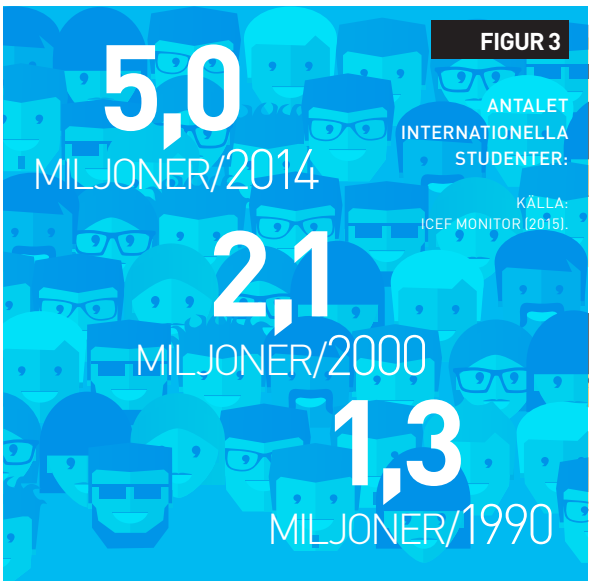
Många högskolor vill främja internationalisering genom att uppmuntra sina egna elever att studera utomlands. Stockholms universitet skriver till exempel i sitt strategidokument:

Universitetet ska aktivt verka för att attrahera betydligt fler internationella studenter, och för att en betydande andel av universitetets studenter ska förlägga en del av sin utbildning vid ett utländskt lärosäte.[30]

KTH anser att utbildningarnas och forskarprogrammens förmåga att locka internationella studenter och forskare anses vara nära kopplad till KTH:s starka prestation:

Antalet masterstudenter som betalar studieavgift har ökat exponentiellt sedan dippen 2011 då Sverige införde studieavgifter för studenter från länder utanför EU/EES. Denna ökning har

28 ICEF Monitor (2015). "The state of international student mobility in 2015", 2015-11-05.



29 University of Oxford (2015). "International Trends in Higher Education 2015".
30 Stockholms universitet (2015). "Strategier för Stockholms universitet 2015–2018".

Många högskolor vill främja internationalisering genom att uppmuntra sina egna elever att studera utomlands.

skett mycket tack vare KTH:s starka internationella närvaro och rykte. På forskarutbildningsnivå är ungefär hälften av de cirka 2000 doktoranderna från utlandet. KTH:s fakultet och personal är också en internationell grupp med rötter i världens alla hörn. Den stora andelen studenter och personal från utanför Sverige gör KTH:s campus till internationella och dynamiska miljöer där olika idéer och perspektiv möts.[31]

Uppsala universitet lyfter också fram hur en förmåga att locka studenter till utbildningar – framför allt till avancerad nivå och forskarnivå – är ett tecken på att högskolan lyckas hålla hög internationell klass:

Uppsala universitet har som mål att utbildningarna ska hålla högsta nationella och internationella kvalitet och att alla studenter ska ges möjlighet att tillägna sig förstklassiga ämneskunskaper och generella färdigheter. Utbildningarna på avancerad nivå ska vara ett välkänt och attraktivt val för de mest motiverade studenterna från hela världen och andelen studenter på avancerad nivå ska öka.[32]

Tidigare lyckades Sverige relativt väl med att locka internationella studenter, eftersom landet var ett av de få länder som erbjöd avgiftsfri undervisning även till utländska studenter. Erasmus-programmet bidrog också till inflödet. Erasmus grundades 1987 och firar alltså sitt 30-årsjubileum år 2017. Det är ett EU-projekt som syftar till att uppmuntra elever och studenter i unionen att läsa delar av eller hela sina utbildningar utomlands. Programmet är en viktig drivkraft till att att svenska studenter på högskolenivå söker sig utomlands samt att svenska högskolor tar emot elever från andra delar av EU.

Terminsavgifter infördes

Sveriges attraktionskraft vände dock höstterminen år 2011, då terminsavgifter infördes för utländska studenter från länder utanför EU/EES och Schweiz som ordnat sina studier på egen hand och inte via ett utbytesprogram. Att antalet studenter minskade kraftigt visar att det tidigare systemets attraktionskraft i hög grad vilade på att inga kostnader togs ut, samt att de avgifter som sattes inte reflekterade vad internationella studenter var villiga att betala för högre utbildning på svenska lärosäten.

Den senaste statistiken visar att 5,9 procent av studenterna på svenska högskolor kommer från andra länder. Omvänt studerar 4,2 procent av de svenska högskolestudenterna utomlands.[33] Som visas i tabell 1 är andelen internationella studenter i Sverige relativt lågt i jämförelse med omvärlden. De flesta västeuropeiska länder lockar betydligt fler internationella studenter än vad Sverige gör. På topp ligger det lilla landet Luxemburg, där 43,9 procent av studenterna på högskolenivå är internationella samt Storbritannien där 18,2 procent är utländska.

31 KTH (2017). ” Internationalisering för KTH”, publicerad på KTH:s webbplats 2017-03-14.

32 Uppsala universitet. ”Program för internationalisering”, publicerad på Uppsala universitets webbplats.

33 OECD (2016). “Education at a Glance 2016: OECD Indicators”.

Vässar attraktionskraften

Även ett antal grannländer klarar sig bättre än Sverige, som Danmark (9,9 procent), Finland (7,4 procent) samt Tyskland (7,2 procent). Sverige klarar sig däremot något bättre än Norge (3,5 procent).

I tabell 2 visas förändringstakten i andel internationella högskolestudenter på europeiska högskolor. Senast tillgängliga data för internationell jämförelse är åren 2013–2014. Då minskade andelen internationella studenter i Sverige med 0,3 procent. Enbart tre andra europeiska länder klarar sig sämre än Sverige, och de andra länderna i Östersjöregionen klarade sig betydligt bättre. I Lettland ökade andelen internationella studenter med 27,7 procent, i Polen med 24,8 procent, i Estland med 18,9 procent, i Tyskland med 7,1 procent, i Finland med 4,1 procent, i Danmark med 1,6 procent och i Norge med knappa 0,1 procent.

Den bild som framträder är dels att Sverige klarar sig dåligt i internationell attraktionskraft för utländska studenter, dels att Sverige stagnerar i attraktionskraft medan majoriteten av länderna i övriga Europa vässar sin attraktionskraft.

TABELL 1

ANDEL INTERNATIONELLA HÖGSKOLE-STUDENTER.

KÄLLA: OECD (2016).

Procent internationella studenter i tertiär utbildning (2014)	
Luxemburg	43,9
Storbritannien	18,2
Schweiz	17,1
Österrike	15,5
Belgien	11,2
Nederländerna	10,1
Danmark	9,9
Frankrike	9,8
Finland	7,4
Tyskland	7,2
Ungern	7,0
Irland	7,0
Sverige	5,9
Lettland	5,0
Portugal	4,1
Estland	3,7
Norge	3,5
Slovenien	2,7
Spanien	2,4
Polen	2,0

TABELL 2

FÖRÄNDRING I ANDEL INTER-NATIONELLA HÖGSKOLE-STUDENTER .

KÄLLA: OECD (2016).

Procentuell förändring andelen internationella studenter mellan 2013 och 2014	
Lettland	27,7
Polen	24,8
Belgien	24,1
Estland	18,9
Ungern	12,1
Irland	10,9
Tyskland	7,1
Schweiz	5,1
Finland	4,1
Luxemburg	3,3
Storbritannien	2,9
Frankrike	2,8
Nederländerna	2,5
Portugal	2,4
Danmark	1,6
Norge	0,1
Sverige	-0,3
Slovenien	-2,9
Österrike	-8,0
Spanien	-8,2

Högskolor växer med utländska filialer

Vid sidan av att locka till sig studenter från omvärlden engagerar sig även högskolor i skapande av internationella filialer och franchiseverksamheter. Amerikanska Johns Hopkins-universitetet etablerade till exempel en filial i Italien under 1950-talet och tycks vara det äldsta utlandscampus som fortfarande är i drift. Under 1980-talet verkade på samma sätt ett antal amerikanska högskolor med etablering av filialer i Japan. Franska Fashion University Esmod etablerade under 1990-talet ett utlandscampus i Norge. Under samma årtionde påbörjade högskolor i Australien, Kanada, Storbritannien, Italien, Irland, Chile och Mexiko internationella etableringar.[34]

Offentlig finansiering

Över tid har antalet internationella filialer, som visas i figur 2, ökat kontinuerligt. År 2015 fanns 249 internationella filialer. Av dessa hade 78 etablerats av amerikanska högskolor, 39 av brittiska, 28 av franska, 21 av ryska och 15 av australiska högskolor. Det vanligaste landet för etablering av filialer är Kina (32 filialer), Förenade arabemiraten (31 filialer), Singapore och Malaysia (12 filialer vardera) och Qatar (11 filialer).[35]

Svenska högre lärosäten har tagit vissa initiativ till att etablera sig utomlands, men i internationellt perspektiv har dessa försök varit begränsade. En viktig förklaring är att svenska högskolor som regel är offentligt ägda och offentligt finansierade. Därmed har de begränsade möjligheter för och möjligheter till utländsk etablering.

Handelshögskolan i Stockholm är en enskild utbildningsanordnare, som till skillnad från den stora majoriteten av lärosäten i Sverige är privatägd och i huvudsak finansierad genom privata anslag från företag och stiftelser medan statliga anslag utgör en minoritet av intäkterna.

Lärosätet är också unikt i Sverige med etablering av filialer utomlands. År 1994 startades Stockholm School of Economics i Riga. Till en början organiserades undervisningen genom att lärare från Handelshögskolan i Stockholm flögs in för att undervisa under korta perioder på intensivkurser. Med tiden byggdes en egen fakultet upp i lärosätet vid Riga.[36]

En ytterligare filial startade år 1997 i S:t Petersburg i Ryssland. Denna filial är Stockholm School of Economics Russia som år 2003 började bedriva undervisning även i Moskva. Läs mer om Handelshögskolans filialer på s. 34.

34 Eklund Snäll, Helena och Katarina Vrede (2016). "Utlandsetablering av svenska universitet: Underlag för vidare utredning av frågan", Uppsala universitet, Dnr 2016/457.

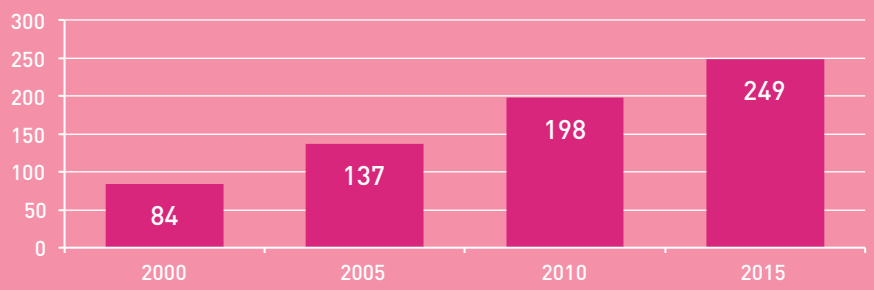
35 Garrett, Richard, Kevin Kinser och Rachael Merola (2016). "International Branch Campuses: Trends and Developments, 2016", The Observatory on Borderless Higher Education.

36 Eklund Snäll, Helena och Katarina Vrede (2016). "Utlandsetablering av svenska universitet: Underlag för vidare utredning av frågan", Uppsala universitet, Dnr 2016/457.

FIGUR 4

ANTALET UTLÄNDSKA HÖGSKOLEFILIALER HAR TREDUBBLATS PÅ 15 ÅR.

KÄLLA: GARRETT M.FL. (2016).



Så kan Sverige lyckas med utbildningsexport

Denna rapport har visat att utbildning redan i dag är en tjänst som handlas över gränserna. Marknaden för utbildningstjänster är stor och växande, vilket illustreras av att den enbart i Kina uppgår till motsvarande nära 1 000 miljarder kronor. Det blir allt vanligare att internationella företag säljer utbildning på grundskole-, gymnasie- och högskolenivå.

Trots att det saknas heltäckande statistik över utbildningsexport är det uppenbart att svenska företag ännu ligger i startgroparna i denna växande globala marknad. Det finns därför skäl att hämta inspiration från omvärlden.

Ett land som Sverige kan dra lärdom från är Taiwan. Länge var Taiwan ett land som drog nytta av utbildning som erbjöds i amerikanska skolor och högskolor – såväl genom filialer i Taiwan som genom att elever färdades till USA för att utbilda sig. När kunskapsnivån i Taiwan nu har utvecklats satsar landet på att vara såväl exportör som importör av utbildningstjänster. Taiwans regering satsar aktivt på att uppmuntra internationalisering i högre utbildning såväl som i grundutbildning. Strategin berör allt från att uppmuntra studenter att delta i internationella tävlingar till att göra engelskspråkiga skyltar på landets universitet.

Ett politiskt intresse

Även Nederländerna arbetar aktivt med internationalisering av utbildning. I landet finns organisationen Nuffic som verkar med att stärka internationalisering av landets utbildning. Nuffic skapar en länk mellan de samhällsaktörer som tjänar på internationalisering av utbildning såsom den nederländska staten, Europeiska kommissionen, utbildningsinstitut, lärarkåren och näringslivet.

I Sverige finns på samma sätt som i Taiwan ett politiskt intresse för att stimulera internationalisering av utbildning, samt liksom i Nederländerna en organisation som verkar för att möjliggöra detta, i form av Stiftelsen för internationalisering av högre utbildning och forskning. Stiftelsen har god ekonomi. Under 2016 fick den ett anslag på drygt 45 miljoner kronor och hade utöver det eget kapital med ett marknadsvärde på nära 700 miljoner kronor.[37]

Sverige saknar elituniversitet

Svensk utbildningsexport lyfter trots det inte. Avsaknaden av privat finansiering i utbildningsväsendet samt omfattande offentlig styrning av skolor och högre utbildning är förmodligen en förklaring till Sveriges eftersläpning. En rapport från Svenskt

37 Stiftelsen för internationalisering av högre utbildning och forskning (2017).” 2016 Årsredovisning”.

Näringsliv beskriver dessutom politiska hinder för svenska högskolor att lyckas med internationalisering och för utländska högskolor att lyckas med etablering i Sverige:

Svenska högre lärosäten har också tagit vissa initiativ till etablering utomlands, men dessa har varit begränsade. Skälen till detta är flera: dels att myndigheter, som de flesta svenska högre lärosäten är, har begränsningar i möjligheterna bl.a. att göra strategiska satsningar och att hantera kapital; dels att regelverket i de länder det har handlat om stundtals har varit alltför oklart. Sverige behöver följa med i denna internationella utveckling, för att inte gå miste om nya möjligheter som uppstår för studenter, forskare och näringsliv. En positiv hållning och ett flertal klarlägganden behövs för att underlätta etablering både av filialer av utländska universitet och av nya inhemska aktörer i Sverige. Även om reglerna för etablering formellt sett är lika för utländska aktörer som för svenska, finns det i realiteten osäkerhet och trösklar kvar. Regeringen behöver undanröja dessa.[38]

38 Krassén, Patrick (2013). ”Sverige som universitetsmarknad”, Svenskt Näringsliv, oktober.

Ett annat hinder är att Sverige saknar elituniversitet. Shanghai Ranking, som varje år rankar världens bästa högskolor, omfattar elva svenska högre lärosäten bland världens 500 bästa. Karolinska institutet, som klarar sig bäst, hamnar dock först på 44:e plats. I topp 100-gruppen återfinns även Uppsala universitet (plats 63) samt Stockholms universitet (plats 74).

Inte bland de bästa

Även om det finns bra universitet i Sverige platsar de alltså inte bland de allra bästa i rankningen.[39] En avgörande anledning till att amerikanska och brittiska högskolor lyckas med internationalisering är att dessa länder har elitskolor som Harvard, Stanford och Cambridge. Intresset för dessa elitlärosätens undervisning är givetvis stort. Även grundskolor och gymnasieskolor från dessa länder kan lyckas i sin internationalisering genom att ha olika former av samverkan med elithögskolor i sina hemländer.

Det krävs investeringar för att stärka svenska högskolor och därmed lyfta Sveriges attraktion som utbildningsland. Avsaknaden av privata högskolor spelar också en viktig roll. Det är inte en slump att Handelshögskolan i Stockholm, som är unik i sin roll som privat högskola, också är unik i att ha lyckats skapa två utländska filialer.

39 Shanghai Ranking (2017). “Academic Ranking of World Universities 2017”.

Lärarundantaget innebär att lärare, forskare och doktorander som bedriver forskning inom den svenska högskolan äger rätten till resultatet av sin verksamhet.

Lärarundantaget

Det är också värt att uppmärksamma det s.k. lärarundantaget som försvarats bland annat med argumentet att det kan locka utländska forskare till svenska lärosäten. Lärarundantaget innebär att lärare, forskare och doktorander som bedriver forskning inom den svenska högskolan äger rätten till resultatet av sin verksamhet. Det är en avvikelse från lagen som reglerar arbetstagares uppfinningar och tillkom år 1949. Sverige är ett av få länder med den typen av lagstiftning.

Lärarundantaget har fått kritik från till exempel näringslivsorganisationer, eftersom det tycks leda till få lyckosamma kommersiella företag. Samtidigt är det svårt att hitta exempel på när lärarundantaget verkligen använts i till exempel marknadsföring av svenska lärosäten. Dagens system verkar alltså inte fungera som det är tänkt, vilket bör leda till att lärarundantaget reformeras.

Etablering av utländska universitet i Sverige är formellt tillåtet men har ännu inte prövats. En anledning är förmodligen att det i praktiken är svårt att få tillstånd att bedriva utbildning innan en mängd infrastruktur är på plats, vilket gör att lärosäten som vill etablera sig i Sverige hamnar i ett slags moment 22. Vidare är det oklart vilka regler för finansiering av studier och studiemedel som ska gälla – enligt regelverket för studier i Sverige eller utomlands. Både Svenskt Näringsliv och Nacka Kommun har pekat på dessa oklarheter som hindrar etablering i Sverige[40]. Ett ytterligare hinder mot utländsk etablering är att svenska lärosäten har ett de facto-monopol på att söka medel från svenska statliga forskningsstiftelser.

Hot om vinstreglering

Till sist bör det framhållas att privata utbildningsföretag har potential att lyckas med export av utbildningstjänster. Sverige har redan ett flertal framstående företag som erbjuder utbildning i förskola, grundskola, gymnasieskola samt vuxenutbildning. Dessa företag svävar dock under hotet om vinstreglering, vilket hämmar deras möjligheter till internationell etablering. Stabila förutsättningar för utbildningsföretagen behöver

40 Hedqvist, Kersti (2015). ”Internationellt universitet i Nacka – en studie av förutsättningar, utmaningar och möjligheter att etablera ett universitet i Nacka.” Nacka Kommun.

kombineras med en politik som uppmuntrar utbildningsexport för att svenska företag ska lyckas på den globala kunskapsmarknaden.

Det är viktigt att ha en vision av Sverige som framtida utbildningsexportör. Framstående svenska skolkoncerner, som Kunskapsskolan och Internationella Engelska Skolan, skulle inom en nära framtid kunna etablera skolor i fler delar av världen.

Livslångt lärande

Hyper Island och andra aktörer inom vuxenutbildning skulle kunna växa ytterligare genom att ta Sveriges tradition av livslångt lärande på export. De svenska teknikkoncernerna, som redan i dag har blivit internationella företag med fler anställda i omvärlden än i Sverige, skulle kunna hjälpa till med denna internationalisering genom att upphandla vuxenutbildning i hela koncernerna snarare än bara för de anställda i Sverige.

Svensk högre utbildning skulle kunna utvecklas genom att utländska högskolor utvecklar filialer i Sverige och via e-utbildning erbjuder specialkurser till elever på svenska högskolor. Samtidigt skulle svenska högskolor som till exempel Karolinska institutet, KTH och Chalmers kunna generera exportintäkter genom att etablera utländska filialer, skapa digitala kurser för en internationell publik samt locka fler internationella studenter till utbildningarna i Sverige. Förskolor och kulturskolor är andra exempel på svensk utbildning som skulle kunna lyckas stort på export.

KTH är en av de högskolor som skulle kunna generera exportintäkter genom att etablera utländska filialer.

> ”*Stabila förutsättningar behöver kombineras med en politik som uppmuntrar utbildningsexport*”

Vision om export

Visionen av utbildning på export är bara en vidareutveckling av den framgångsrika internationalisering av svensk utbildningstradition som EF språkresor påbörjade för ett halvt sekel sedan, och som utvecklades till ett internationellt storföretag. Export av andra utbildningsformer skapar fördelar som inte går att realisera på annat sätt än genom internationalisering.

Skolan utan läroböcker spridd över hela världen

Hyper Island började som en yrkeshögskola inom digitala medier i Karlskrona 1996. Huvudkontoret ligger i Stockholm och de senaste tio åren har man vuxit till en global organisation. I dag arbetar närmare 100 personer på Hyper Island fördelat på kontoren i Stockholm, Karlskrona, Manchester, London, Singapore, São Paulo och New York.

Hyper Island har gjort sig kända för att använda sig av annorlunda utbildningsmetoder: de har inga lärare eller böcker, utan arbetar med praktiska case direkt från näringsliv och organisationer.

Man studerar design, programmering, projektledning, företagsledning, interaktionsdesign och marknadsföring. Avsikten med utbildningen är att efterlikna arbetslivet så att eleverna ska bli förberedda för arbetsmarknaden och samtidigt komma med nya kunskaper och färdigheter.

Metoden har givit ett gott resultat och åtta av tio elever har jobb sex månader efter avslutad utbildning. Några av de företag som man samarbetar med just nu är TV4, Aller Media, Fjord, Tengbom, Axel Johnson och Ica.

Förutom yrkeshögskolan har man också fysiska utbildningar, onlineutbildningar och konsultverksamhet riktad mot företag och yrkesverksamma personer över hela världen. Man hjälper organisationerna att förändra sitt sätt att jobba för att anpassa sig till en snabbt föränderlig värld, med teknikens utveckling som den drivande faktorn. Man har kontor i Stockholm, New York, Singapore, São Paulo och London. Via Hyper Island kan man sedan år 2012 få en digital universitetsexamen på masternivå i Stockholm, Manchester, London och Singapore.

ISABELLE FUNCK

Isabelle Funck är utvecklingschef på Hyper Island.

– Vi märker att många företag leds av en icke-digital generation samtidigt som digitaliseringen är nödvändig för fortsatt existens. Där har våra elever mycket att lära företagen.

Så det är era elever som lär företagen, inte tvärtom?

– Både och. Eleverna kommer med nya synsätt om hur världen och näringslivet fungerar, de är födda i en digital värld som förändras snabbt och är tränade att konstant lära sig nya saker och snabbt anpassa

sig till nya möjligheter. Företagen, i sin tur, kommer med utmaningar och många års erfarenhet som är relevanta för studenterna.

När tog ni beslutet att satsa utomlands?

– När våra yrkeshögskolestudenter gick ut på praktik i olika länder i världen blev vi kontaktade av företagen som ville att vi skulle utbilda fler i deras organisationer att blir mer som våra studenter. Vi har helt enkelt växt helt organiskt. Anledningen till att vi öppnade i Singapore var att den singaporianska regeringen kontaktade oss och önskade att vi öppnade upp kontor/skola där. De ville att vi skulle bidra till att göra Singapore mer digitalt och innovativt.

Hur ser era internationella planer ut framöver?

– Vi växer med våra kunder som blir allt mer globala, därmed också vi. Vi investerar och satsar i att göra utbildning mer tillgängligt för fler över hela världen genom våra onlineutbildningar. Vi hoppas på att långsiktigt även kunna hjälpa andra utbildningsinstitutioner och politiker världen över att uppdatera både läromål och metoder för att utbilda livslångt lärande.

Vad anser du att politikerna bör göra för att underlätta export av utbildning?

– De måste lyfta perspektivet och integrera globalisering och digitalisering snabbare i läroplaner och utbildningsformer. De måste omdefiniera vad kvalitet är för utbildning och därefter uppdatera nyckeltal så att skolor följs upp på det sätt som för utbildning framåt. Dessutom måste man investera mer i att ge utbildare mer andrum och möjlighet att skapa personifierad utbildning. Lärarna måste också utbildas i att förstå och utveckla mer coachande förhållningssätt till lära ut för att säkerställa djup förståelse och långsiktigt lärande. Snabba också på processen för att kontinuerligt skapa insikt i marknadens behov och uppdatera läroplanen oftare.

”De är födda i en digital värld som förändras snabbt”

INTERVJU MED **HENRIK STAAF OCH JESPER MÅRTENSSON, MATHLEAKS**

De hjälper till med ekvationerna

När Jesper Mårtenson och Henrik Staaf startade Mathleaks för fem år sedan tog de avstamp i sin egen frustration från skoltidens mattelektioner. I dag har deras app, med förklaringar till hur man löser matteuppgifter, 25 000 aktiva användare varje månad. Målet är att expandera internationellt och man tittar på länder som USA, Storbritannien och Indien.

Många elever kör fast i matten. Ett av skälen är att man i matteböckerna inte får någon förklaring till hur man löser ett matteproblem.

Henrik Staaf, ekonom från Handelshögskolan och Jesper Mårtensson, IT-utvecklare från Stockholms universitet, började tillsammans fundera på om det fanns något sätt att skapa ett läromedel som skulle kunna visa på lösningen. Så skapades utbildningsapplikationen som i dag används av elever runt om i hela Sverige.

Genom att prenumerera på Mathleaks app får eleverna lösningsförslag till uppgifterna i de vanligaste matteböckerna i årskurs nio och i gymnasiet. Man visar stegvis hur uträkningarna ska genomföras och eleverna kan på det sättet räkna ut talen.

Varje månad har man cirka 25 000 aktiva användare som öppnar appen cirka 700 000 gånger per månad. Utöver elever har man även ett antal skolor som dels prenumererar på Mathleaks lösningar, dels har börjat testa Mathleaks som digitalt läromedel. I dag har de elva anställda och hoppas snart kunna expandera utomlands.

Vad har ni för framtidsplaner?

– Vi planerar att expandera internationellt. Matematik är ett globalt ämne som har samma innehåll i alla länder även om nationella läroplanerna är olika. Detta möjliggör en internationell verksamhet. Vi har utvecklat Mathleaks för att finnas i flera länder och därigenom kunna erbjuda varje land ett omfattande matematikinnehåll. Vårt innehåll och vår teknologi är skalbara på flera sätt såsom att innehållet kan anpassas till olika länders läroplaner och kan uppdateras omgående för förändringar. Vi har startat förberedelserna för att lansera oss i första landet utanför Sverige. Det kommer att ske i januari 2019.

Har ni några konkurrenter?

– Våra konkurrenter i andra länder är, liksom i Sverige, huvudsakligen förlagen. Många förlag har dock enbart en lokal verksamhet och arbetar med flera andra ämnen än matematik. Vi har därför bättre förutsättningar att ha det bästa matematik-erbjudandet i flera länder.

Vilka länder är aktuella?

– Vår internationella expansion kommer att på-

började i länder med engelska som modersmål såsom USA, Storbritannien och Indien, utan att detalj gå in på i vilken följd vi etablerar oss i dessa länder.

Vad tror du om möjligheterna över huvud taget för utbildningsföretag att exportera utbildning för Sveriges del, med tanke på våra svenska PISA-resultat?

– Vi ser ingen koppling mellan Sveriges Pisa-resultat och våra internationella expansionsmöjligheter. Modern utbildning kommer att bygga på digitala läromedel så teknologiska lösningar och kompetens blir lika viktigt som ämneskompetens. Sverige är ju känt för många högteknologiska företag som Spotify och Klarna varför en anknytning till Sverige inte bör vara en nackdel för ett utbildningsföretag vid en internationell expansion. I slutändan är det företagets affärskoncept och produkt som avgör.

Vad skulle ni önska att politikerna gjorde för att underlätta för svensk utbildningsexport?

– Sveriges utveckling och välfärd beror i hög grad på förmågan att konkurrera och exportera. Detta inser säkerligen de flesta av våra politiker men de kan bli bättre på att uppmuntra det. Vår verksamhet kommer att skapa både sysselsättning och skatteintäkter i Sverige.

– För oss är det särskilt viktigt att politiker och skolor verkar för en väl genomtänkt digitaliserad skola. Det blir svårt att arbeta i en miljö där detta intresse inte finns. Det är också viktigt att distribution av tryckta läromedel inte fortsätter att gynnas med reducerad moms utan att samma moms ska gälla för både tryckta och digitala läromedel. Denna förändring är, vad vi förstår, på gång och är beroende av EU-beslut, men innan den är på plats hindras införandet av digitala läromedel.

– Då vår framgång i hög grad kommer vara beroende av tillväxt på utländska marknader, behöver vi såväl bra medarbetare som investerare där. För dessa är det viktigt att vi i Sverige har konkurrenskraftiga skatter, framför allt avseende ersättningar till nyckelmedarbetare och aktiva aktieägare. För att, som vi avser, behålla merparten av verksamheten i Sverige är det viktigt att det ur skattesynpunkt är intressant att bygga företag i Sverige. Våra medarbetare är välutbildade och kan arbeta i flera länder; det vill vi undvika.

JESPER MÅRTENSON OCH HENRIK STAAF

Utbildning – en stor exportbransch i framtiden

När Kunskapsskolan startade sina första grundskolor år 2000 presenterades en helt ny pedagogisk modell för personligt utformad utbildning. I dag går 13 000 elever i 36 skolor runt om i landet. Det internationella intresset är mycket stort, och snart är det fler elever som följer Kunskapsskolans pedagogiska modell ute i världen än här hemma i Sverige.

Cecilia Carnefeldt är vd och koncernchef för Kunskapsskolan Education Sweden AB och styrelseordförande för den svenska verksamheten. Hon menar att export av svenska skolor och utbildning är självklart.

– Jag tror på en internationalisering av utbildning. Många länder har visat stort intresse för vår verksamhet då vi fått mycket uppmärksamhet för vår modell för personligt utformad utbildning. Det började med Storbritannien och USA kring år 2010. Där har vi nu samarbete med ett stort antal skolor för bland annat elev- och lärarsamverkan.

– År 2013 startade vi den första skolan i Indien och där har vi nu fem skolor för elever från två års ålder upp till och med gymnasiet.

– Skolorna i Indien arbetar i enlighet med vår pedagogiska modell anpassad till nationell läroplan. Vi har svenska rektorer på de flesta av skolorna och undervisningen sker på engelska. Barnen kommer från den indiska medelklassen och skolorna ligger i Lucknow, Abohar, Bangalore och i Gurgaon utanför Delhi.

– I Nederländerna samarbetar vi med ett 40-tal skolor och förra året öppnade den första skolan i Jeddah i Saudiarabien. Fullt utbyggd kommer den att ha närmare 2 000 elever och planen är att tillsammans med våra samarbetspartner i Saudi bygga ytterligare två skolor .

Vilka länder tror ni att det kan bli i framtiden?

– Nederländerna, Indien och Saudiarabien är vad vi fokuserar på. Men vi har förfrågningar från ytterligare ett tiotal länder som gärna vill att vi etablerar

CECILIA CARNEFELDT

©RATNA KHANNA, 2015

Kunskapsskolans personligt utformade pedagogiska modell.

Varför har Sverige så liten utbildningsexport generellt?

– Export av utbildning är något relativt nytt. Skolsystemen är specifika och ofta hårt reglerade, det gäller läroplaner, betygskriterier och examenssystem, allt. Men vi ser att det går att överbrygga. I Indien till exempel, har vi med gott resultat kunnat anpassa vår modell till det lokala indiska systemet.

Är det inte svårt att sälja in svenska skolor internationellt med tanke på den svenska skolans dåliga rykte efter PISA-mätningarna?

– Den svenska skolan bör sträva efter att vara i europeisk toppklass, och här återstår en del. Vi ska dock vara stolta över de delar där vi är ledande. Svensk skola har inte dåligt rykte internationellt och är mycket bättre än vad den negativa svenska debatten ger sken av. Och det unika svenska systemet med en skolpeng som ger alla möjligheter att välja skola ses av allt fler som en framtidsmodell. Jag har också talat med flera utländska utbildningsexperter som är imponerade av att de svenska eleverna reflekterar och utvecklar förmågor att tillämpa kunskap – inte bara memorera den. Men den stora utmaningen för den svenska skolan framöver är att attrahera fler att välja läraryrket.

Vad tror du om framtiden för svensk utbildningsexport?

– Jag tror att mycket kommer att förändras. Det kommer, om inte annat, digitaliseringen att se till. Jag är övertygad om att utbildning på sikt kan bli en av de stora framtida exportbranscherna. ”Educating the global generation”, talar vi om i Kunskapsskolan.

Vad skulle du önska dig av de svenska politikerna för att underlätta utbildningsexport?

– Kunskapsskolan har känt ett starkt svenskt politiskt stöd vid etableringarna i Indien och Saudiarabien. Också den nuvarande, inte helt friskolevänliga, regeringen ser oss som en viktig del i arbetet med att öka handeln mellan Sverige och dessa länder.

– I mitten av augusti medverkade vi aktivt till en MOU (avsiktsförklaring) mellan Business Sweden och halvstatliga National Skill Development Corporation i Indien. Nu arbetar Kunskapsskolans enhet för yrkesutbildning SkillED i nära kontakt med ledande svenska exportföretag för att integrera utbildningstjänster i affärsuppgörelser.

”Skolsystemen är ofta hårt reglerade, men vi ser att det går att överbrygga.”

Våra utlandsfilialer stärker Sverigebilden

Handelshögskolan i Stockholm är den enda högskolan i Sverige som har etablerat filialer i andra länder. I dag finns Stockholm School of Economics i Riga och Sankt Petersburg. Etableringarna skedde år 1994 och 1997 och de båda högskolorna bidrar till att stärka Sverigebilden.

Stockholm School of Economics Riga grundades med syfte att bidra till återuppbyggnaden av de tre baltiska länderna genom högre utbildning efter frigörelsen från Sovjetunionen. Tanken var att främja entreprenörskap och bedriva högt kvalificerad utbildning i ekonomi. Utbildningen var gratis för studenter från de baltiska länderna. Skolan har en svensk rektor och undervisningen sker på engelska. Skolan finansierades från starten av de svenska och lettiska staterna, liksom av privata donationer. I dag är man helt självfinansierad, bland annat via studieavgifter.

Några år senare grundade Handelshögskolan i Stockholm en motsvarande filial i Sankt Petersburg, Stockholm School of Economics Russia. Tanken var även här att bidra till den ekonomiska utvecklingen i Ryssland genom kvalificerad utbildning i ekonomi.

Lars Strannegård är rektor för Handelshögskolan i Stockholm.

– Etableringen i Riga började som ett slags biståndsprojekt. Men det blev snabbt en kvalitativt högt stående skola. Efter avslutad utbildning får studenterna en examen med Handelshögskolans varumärke. Studenterna därifrån som fortsätter med en masterexamen hos oss i Stockholm är mycket starka.

– I Sankt Petersburg var tanken att bidra till utvecklingen av ett hållbart företagande. I dag tar skolan emot mycket kvalificerade studenter från hela östblocket som sedan hamnar i beslutande funktioner i samhället. Fokus ligger på Executive MBA-utbildning och interna företagsprogram och även här sker

LARS STRANNEGÅRD

finansieringen via studieavgifter.

– Erfarenheterna från de båda systerfilialerna är alltså mycket goda, men Handelshögskolan i Stockholm har inga planer på ytterligare utlandsetableringar.

– Nej, det har vi inte. Vi är ytterligt nöjda med Riga och Sankt Petersburg men syftet med fler sådana satsningar är oklart för ett lärosäte som vårt. Många internationella universitet flyttar nu hem sina utlandssatsningar. Anledningen är att det kräver stora resurser att driva forskningsbaserad undervisning långt hemifrån.

Vilka är de största utmaningarna med den här typen av etablering?

– Den största utmaningen är naturligtvis finansieringen, men också den juridiska regleringen i de enskilda länderna.

Varför har vi så liten export av högre utbildning från Sverige?

– Vår utbildningssektor är ju offentligt finansierad, och universitet är myndigheter. Motivet för en utlandsetablering skulle antagligen i första hand vara ekonomisk och vi har få privata högskolor i form av aktiebolag som skulle klara att göra en internationell etablering. Det krävs oerhört stora investeringar och naturligtvis också uthållighet och långsiktighet.

– Det utbildningsföretag som skulle vilja göra en utlandsetablering av andra skäl än ekonomiska, till exempel om motivet är att stödja utvecklingen i ett visst land, som var skälet var i Riga, har naturligtvis möjlighet att samverka med ett lokalt universitet och utveckla lokala utbildningar.

Kan digitaliseringen komma att ändra förutsättningarna för utlandsetablering?

– Digitaliseringen möjliggör ju för universitet att via så kallade Massive Open Online Courses nå ut över hela världen. Digitaliseringen leder alltså till ett slags utlandsetablering, fast i en annan form än den fysiska.

Tror du att det är möjligt att få ett internationellt toppuniversitet till Stockholm?

– Det vore naturligtvis mycket spännande men jag har lite svårt att se att det skulle ske. Toppuniversiteten koncentrerar ju sina resurser för att skapa spännande fysiska miljöer, och de lockar människor till de orter där de redan finns. Tvärtom så är det många universitet som etablerat sig i exempelvis Asien och Mellanöstern som nu börjar fråga sig en extra gång om det var ett riktigt beslut. Det är stora pengar som krävs för att driva en sådan högprofilerad verksamhet och frågan är om Sverige är en tillräckligt intressant marknad. Men den som lever får se!

Vad skulle du önska dig av de svenska politikerna för att underlätta utbildningsexport?

– Högre utbildning kan fungera som så kallad ”soft diplomacy”. Utbildning bygger Sverigebilden på ett positivt sätt och ofta krävs förhandlingar med utländska regeringar och myndigheter vid utlandsetableringar eftersom utbildning är omgärdat av regler och begränsningar. Här kan de svenska politikerna självklart vara behjälpliga.

”Etableringen i Riga började som ett slags biståndsprojekt.”

Sammanfattning

Utbildningsvärlden internationaliseras i allt högre grad: mellan åren 1990 och 2014 ökade antalet internationella högskolestudenter i världen i världen från 1,3 miljoner till fem miljoner. Motsvarande trender ses också på vuxen- och distansutbildningar, där digitaliseringen är en stark drivkraft, men det finns också en trend för högskolor och universitet att skapa filialer i andra länder.

Globalt har antalet internationella filialer till universitet tredubblats mellan år 2000 och år 2015 och konkurrensen om unga talanger hårdnar mellan världens universitet. Fördelarna för ett universitet som lyckas locka till sig många internationella studenter är flera: terminsavgifterna bidrar till intäkter, men ett kanske ännu viktigare skäl är att öka den pool av talanger som kan stärka forskning och innovation på det egna universitetet.

Sverige är i dag en relativt liten spelare på den internationella utbildningsmarknaden, och andelen internationella studenter på svenska lärosäten har stagnerat. En anledning till detta är förmodligen det låga inslaget av privat kompletterande finansiering av utbildning, samt att Sverige har få icke-offentligt drivna högskolor: Chalmers i Göteborg och Handelshögskolan i Stockholm är de två enda privata universiteten, tillsammans med 16 privata högskolor av olika storlek.

Samtidigt ökar den globala efterfrågan på privata utbildningstjänster, inte minst i stora och snabbväxande länder som Kina och Indien, där privat utbildning blir allt vanligare också bland medelklassen. Här kan ett land som Sverige med lång erfarenhet av förskola och vuxenutbildning ha en roll att spela.

Australien och Taiwan är två exempel på länder med betydande export av utbildning. För Australiens del räknas export av utbildning, med över en halv miljon betalande studenter, som landets tredje största exportindustri.

Sverige tycks sakna en strategi samt politisk vilja för att låta utbildningsexporten växa. Det gäller också utländsk etablering av högskolefilialer i Sverige.

Denna rapport är framtagen för Stockholms Handelskammare med fakta och underlag av Nima Sanandaji.

HANDELSKAMMAREN FÖRESLÅR:

- att regeringen tillsätter en utredning för att kartlägga vilka praktiska hinder som återstår för ökad internationalisering av svensk skola och högre utbildning
- att tillståndsprocessen för etablering av utländska lärosäten reformeras
- att reglerna för studiemedel för utländska lärosäten i Sverige bör likna reglerna för utlandsstudier för svenska studenter
- att export av utbildningstjänster bör bli en integrerad del av Sveriges främjandearbete
- att den svenska utbildningsbranschen bör få långsiktiga spelregler som säkrar branschens överlevnad genom att inte reglera välfärdsföretags vinster.

Välfärdsutredningens betänkande skulle i praktiken innebära mycket stora svårigheter för en stor del av de svenska utbildningsföretagen.

STOCKHOLMS HANDELSKAMMARE, Box 160 50, 103 21 Stockholm
Tel: 08-555 100 00 // www.chamber.se
Ansvarig analys: **Fredrik Torehammar**, fredrik.torehammar@chamber.se
Ansvarig kommunikation: **Hanna Björklund**, hanna.bjorklund@chamber.se

Stockholms Handelskammare