

Til
Uddannelses- og Forskningsministeriet

Dokumenttype
Bilag

Dato
Februar 2015

UNDERSØGELSE AF UDDANNELSESEKSPORT PÅ DE VIDEREGÅENDE UDDANNELSER I DANMARK

BILAG 1

Ramboll
Hannemanns Allé 53
DK-2300 Copenhagen S
Denmark
T +45 5161 1000
F +45 5161 1001
www.ramboll.com

INDHOLD

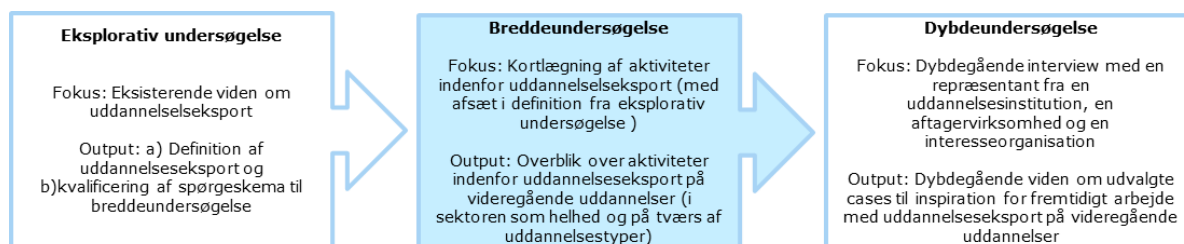
1.	Introduktion	1
2.	Metode	2
3.	Tværgående analyse og sammenfatning	3
3.1	Beskrivelse af forskelle og ligheder	3
3.1.1	Baggrundsoplysninger	3
3.1.2	Formål og resultater	4
3.1.3	Konkrete ydelser og omfang af ydelserne	6
3.1.4	Ressourcer og samarbejde	9
3.1.5	Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport	11
3.2	Sammenfatning af den tværgående analyse	14
3.2.1	Fokus på uddannelseseksport	14
3.2.2	Eksporterede uddannelsesydelser	14
3.2.3	Udfordringer og barrierer for uddannelseseksport	15
3.2.4	Udvikling af nye eksportaktiviteter	16
3.2.5	Fremtidige muligheder og potentialer for uddannelseseksport	16
4.	Resultater for erhvervsakademier, professionshøjskoler mv.	17
4.1	Respondenter	17
4.2	Frekvenstabeller	18
4.2.1	Baggrundsoplysninger	18
4.2.2	Formål og resultater	20
4.2.3	Konkrete ydelser og omfang af ydelserne	22
4.2.4	Ressourcer og samarbejde	29
4.2.5	Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport	34
5.	Resultater for universiteter og uddannelsesinstitutionerne for de kunstneriske uddannelser	42
5.1	Respondenter	42
5.2	Frekvenstabeller	43
5.2.1	Baggrundsoplysninger	43
5.2.2	Formål og resultater	45
5.2.3	Konkrete ydelser og omfang af ydelserne	46
5.2.4	Ressourcer og samarbejde	53
5.2.5	Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport	58
5.3	De kunstneriske og kulturelle uddannelser	63

1. KAPITEL 1 – INTRODUKTION

Denne bilagsrapport er en del af den breddeundersøgelse, som Rambøll Management Consulting har gennemført i forbindelse med en undersøgelse om uddannelseseksport.

Den samlede undersøgelse indeholder tre delelementer; en eksplorativ undersøgelse; en breddeundersøgelse; og en dybdeundersøgelse. Figuren nedenfor viser breddeundersøgelsens sammenhæng med de øvrige elementer i undersøgelsen.

Figur 1-1:



Breddeundersøgelsen har til formål at kortlægge erfaringer med uddannelseseksport blandt de videregående uddannelser. Kortlægningen beskriver institutionernes eksporterede ydelser og deres omfang, samt deres opfattelser af potentialer og udfordringer i arbejdet med uddannelseseksport.

Breddeundersøgelsen er baseret på en spørgeskemaundersøgelse, som er gennemført i to runder. En runde med universiteter og en runde med erhvervsakademier og professionshøjskoler mv., samt videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder kunstneriske, kulturelle og maritime uddannelser. Spørgeskemaundersøgelserne er gennemført på to niveauer; et strategisk-ledelsesmæssigt niveau og blandt nøglemedarbejdere, der både kan være placeret i eksempelvis et internationalt kontor eller i de afdelinger, der har den faglige ekspertise, som eksportydelsen indeholder.

I det følgende behandles undersøgelsen blandt universiteterne og undersøgelsen blandt erhvervsakademierne og professionshøjskolerne separat, herunder også de videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder kunstneriske, kulturelle og maritime uddannelser, med henblik på en tværgående analyse.

Bilagsrapporten består af seks kapitler:

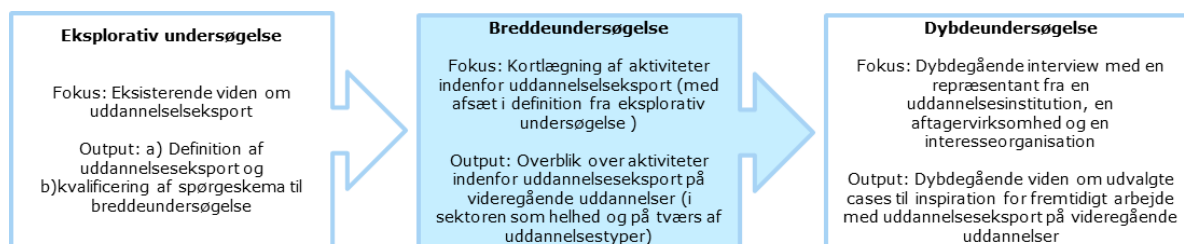
- Kapitel 1 (nærværende kapitel) introducerer rapportens struktur og indhold
- Kapitel 2 beskriver den anvendte metode
- Kapitel 3 indeholder en sammenfattende analyse af centrale forskelle og ligheder imellem besvarelser fra de strategiske ledere og nøglemedarbejdere på henholdsvis universiteter, og erhvervsakademier, professionshøjskoler mv.
- Kapitel 4 præsenterer og beskriver det fulde omfang af resultaterne af spørgeskemaundersøgelsen blandt strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteterne
- Kapitel 5 præsenterer og beskriver det fulde omfang af resultaterne af spørgeskemaundersøgelsen blandt strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademierne og professionshøjskolerne

1. KAPITEL 1 – INTRODUKTION

Denne bilagsrapport er en del af den breddeundersøgelse, som Rambøll Management Consulting har gennemført i forbindelse med en undersøgelse om uddannelseseksport.

Den samlede undersøgelse indeholder tre delelementer; en eksplorativ undersøgelse; en breddeundersøgelse; og en dybdeundersøgelse. Figuren nedenfor viser breddeundersøgelsens sammenhæng med de øvrige elementer i undersøgelsen.

Figur 1-1:



Breddeundersøgelsen har til formål at kortlægge erfaringer med uddannelseseksport blandt de videregående uddannelser. Kortlægningen beskriver institutionernes eksporterede ydelser og deres omfang, samt deres opfattelser af potentialer og udfordringer i arbejdet med uddannelseseksport.

Breddeundersøgelsen er baseret på en spørgeskemaundersøgelse, som er gennemført i to runder. En runde med universiteter og en runde med erhvervsakademier og professionshøjskoler mv., samt videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder kunstneriske, kulturelle og maritime uddannelser. Spørgeskemaundersøgelserne er gennemført på to niveauer; et strategisk-ledelsesmæssigt niveau og blandt nøglemedarbejdere, der både kan være placeret i eksempelvis et internationalt kontor eller i de afdelinger, der har den faglige ekspertise, som eksportydelsen indeholder.

I det følgende behandles undersøgelsen blandt universiteterne og undersøgelsen blandt erhvervsakademierne og professionshøjskolerne separat, herunder også de videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder kunstneriske, kulturelle og maritime uddannelser, med henblik på en tværgående analyse.

Bilagsrapporten består af seks kapitler:

- Kapitel 1 (nærværende kapitel) introducerer rapportens struktur og indhold
- Kapitel 2 beskriver den anvendte metode
- Kapitel 3 indeholder en sammenfattende analyse af centrale forskelle og ligheder imellem besvarelser fra de strategiske ledere og nøglemedarbejdere på henholdsvis universiteter, og erhvervsakademier, professionshøjskoler mv.
- Kapitel 4 præsenterer og beskriver det fulde omfang af resultaterne af spørgeskemaundersøgelsen blandt strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteterne
- Kapitel 5 præsenterer og beskriver det fulde omfang af resultaterne af spørgeskemaundersøgelsen blandt strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademierne og professionshøjskolerne

2. KAPITEL 2 – METODE

Sigtet med undersøgelsen har været at gennemføre en breddeundersøgelse af uddannelseseksporten på samtlige videregående uddannelser i Danmark. Desuden har det været hensigten, at alle uddannelsesinstitutionens hovedområder/afdelinger indgår i undersøgelsen.

Målgruppen for undersøgelsen har været strategiske ledere (i for eksempel uddannelsesinstitutionens internationale kontorer) og nøglemedarbejdere (i de afdelinger, der har den faglige ekspertise, som eksportydelsen indeholder).

Udvælgelse af respondenter

Uddannelses- og Forskningsministeriet har været ansvarlig for at levere kontaktoplysninger for henholdsvis strategiske ledere og nøglemedarbejdere (navn og e-mail) på samtlige uddannelsesinstitutioner. Rambøll har i dialog med uddannelsesinstitutionerne suppleret med oplysningerne om relevante nøglepersoner på professionshøjskoler og erhvervsakademier.

Spørgeskemaundersøgelserne er sendt til 166 strategiske ledere og nøglemedarbejdere på danske universiteter og 236 strategiske ledere og nøglemedarbejdere på danske erhvervsakademier, professionshøjskoler samt videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder kunstneriske og maritime uddannelser.

Svarprocenter, reliabilitet og validitet

33 ud af 34 videregående uddannelsesinstitutioner svarende til procent 97 procent af uddannelsesinstitutionerne på det videregående område, har afgivet en besvarelse. Opgøres svarprocenten på uddannelsesstyper, er der en svarprocent på 57 for professionshøjskoler, erhvervsakademier og øvrige uddannelser, 72 procent på de kunstneriske uddannelser og 40 procent på for universiteterne.

På grund af den en relativt lave svarprocent på universiteterne har vi efter aftale med Uddannelses- og Forskningsministeriet henvendt os direkte til chefer eller ledere fra universiteternes internationale kontorer. Henvendelsen har betydet, at der blandt ledere og chef på dette område er en svarprocent på 100.

Størrelsen af datagrundlaget samt de udfordringer, der har været i forhold til at generere dækkende respondentlister betyder, at vi ikke kan antage, at undersøgelsen er statistisk repræsentativ. Dette forstærkes af en række mindre udfordringer i spørgeskemaets struktur, som har medført en mindre variation i antallet af respondenter ved et begrænset antal spørgsmål. Dette er og bør være et opmærksomhedspunkt i relation til brugen og analysen af resultaterne af spørgeskemaundersøgelsen. Da analysen ikke benytter sig af avancerede økonometriske beregninger, vurderes dette ikke at have afgørende betydning for de reliabiliteten og validiteten af de resultater, der udledes af surveyen.

Præsentationen af surveyresultater på tværs af institutionstyper

Der er indsamlet data på fem typer af videregående uddannelsesinstitutioner:

- Erhvervsakademier
- Professionshøjskoler
- Videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder maritime uddannelser
- Videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder kunstneriske uddannelser
- Universiteter

Af hensyn til overskueligheden har vi valgt at opdele de fem institutionstyper i to hovedkategorier. Surveyresultaterne præsenteres på følgende vis:

- Erhvervsakademier, professionshøjskoler og videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder maritime uddannelser
- Universiteter og videregående uddannelser, der udbyder kunstneriske uddannelser.

Hovedargumentet for denne inddeling er af indholdsmæssig karakter. Den første hovedkategori udgøres således af uddannelsesinstitutioner, der udbyder korte og mellemlange videregående uddannelser, mens den anden hovedkategori udgøres af uddannelsesinstitutioner, der udbyder mellemlange og lange videregående uddannelser.

3. TVÆRGÅENDE ANALYSE OG SAMMENFATNING

I dette kapitel sammenfattes de væsentligste tværgående konklusioner fra undersøgelsen, ligesom der lægges vægt på at analysere forskelle og ligheder imellem resultaterne fra de to spørgeskemaundersøgelser blandt strategiske ledere og nøglemedarbejdere fra universiteterne og erhvervsakademierne og professionshøjskolerne.

Kapitlet indeholder to afsnit:

- En beskrivelse af forskelle og ligheder mellem de to respondentgruppers svar inddelt i spørgeskemaets fem spørgsmålsgrupper
- En sammenfattende beskrivelse af institutionernes arbejde med uddannelseseksport baseret på resultaterne af spørgeskemaundersøgelserne

3.1 Beskrivelse af forskelle og ligheder

I det følgende sammenlignes udvalgte resultater fra de spørgeskemaundersøgelser med henblik på at afdække forskelle og ligheder imellem de to grupper. Afsnittet er inddelt i fem underafsnit:

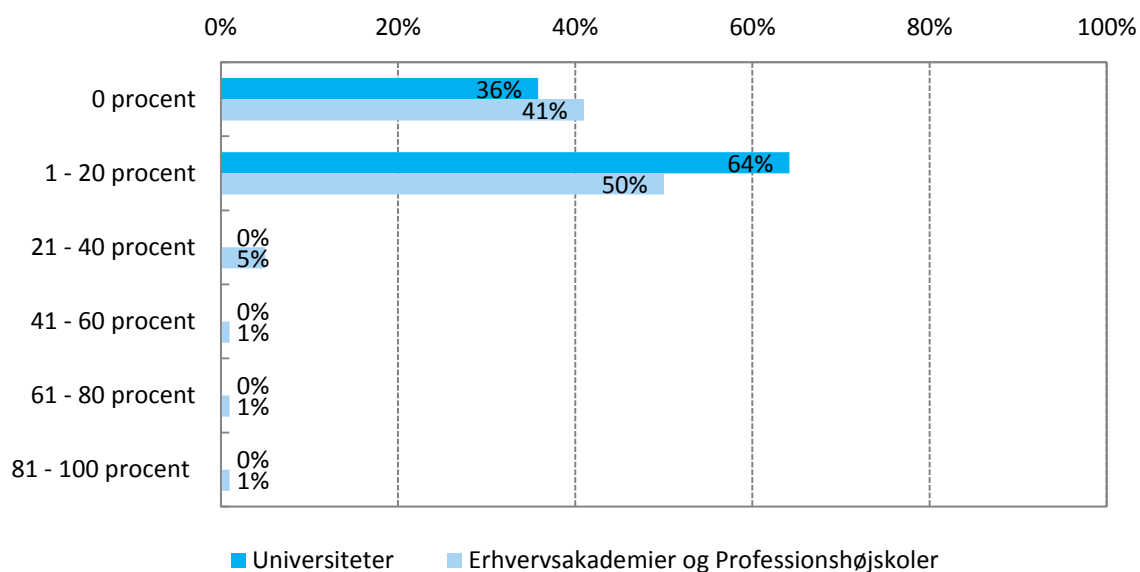
1. Baggrundsoplysninger
2. Formål og resultater
3. Konkrete ydelser og omfang af ydelserne
4. Ressourcer og samarbejde
5. Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport

Der kommenteres kort på forskellene imellem de to besvarelser. For en mere uddybende beskrivelse henvises der til kapitlerne 5 og 6 med frekvenstabeller.

3.1.1 Baggrundsoplysninger

I forhold til de to respondentgruppers baggrundsoplysninger er det relevant at sammenligne, hvor stor en andel af respondenternes arbejdstid der bruges på uddannelseseksport, og hvor længe de har arbejdet med uddannelseseksport på deres nuværende uddannelsesinstitution.

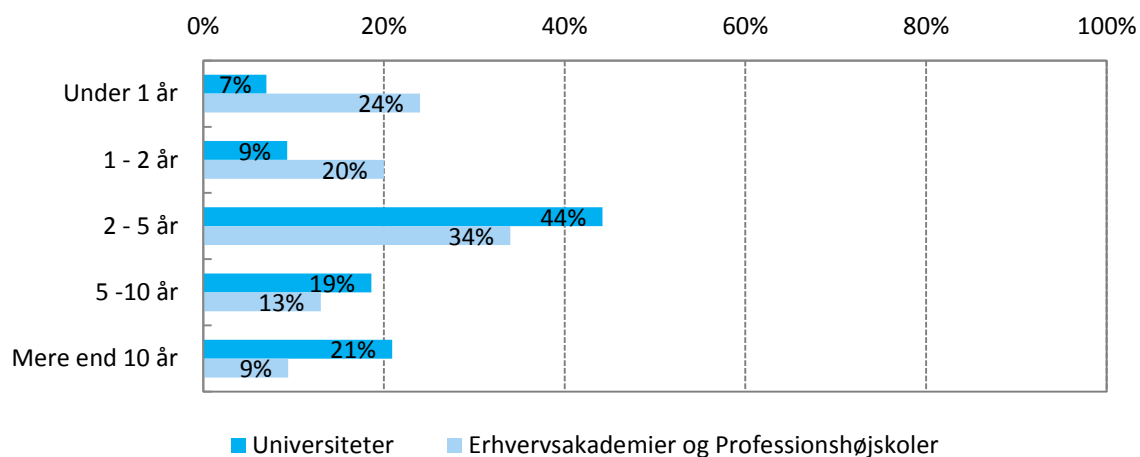
Tabel 1: Tværgående analyse - Hvor stor en andel af din arbejdstid arbejder du med uddannelseseksport?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 1 viser, at der er en større andel af respondenterne fra erhvervsakademierne og professionshøjskolerne, som slet ikke arbejder med uddannelseseksport, end fra universiteterne. Det ses også, at for de respondenter som beskæftiger sig med uddannelseseksport, bruger respondenterne fra erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i gennemsnit en større andel af deres tid på det.

Tabel 2: Hvor længe har du arbejdet med uddannelseseksport på den uddannelsesinstitution, hvor du er ansat nu?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 2 viser, at respondenterne fra universiteterne generelt har arbejdet med uddannelseseksport på deres nuværende uddannelsesinstitution i længere tid, end respondenterne fra erhvervsakademierne og professionshøjskolerne.

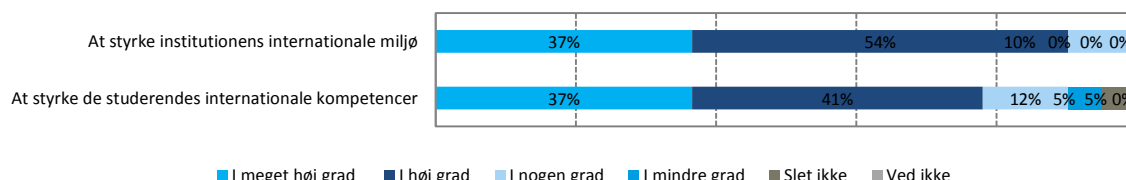
3.1.2 Formål og resultater

I dette afsnit sammenlignes de to respondentgruppers formål med deres uddannelseseksportaktiviteter og disses bidrag til uddannelsesinstitutionen. Der ses både på

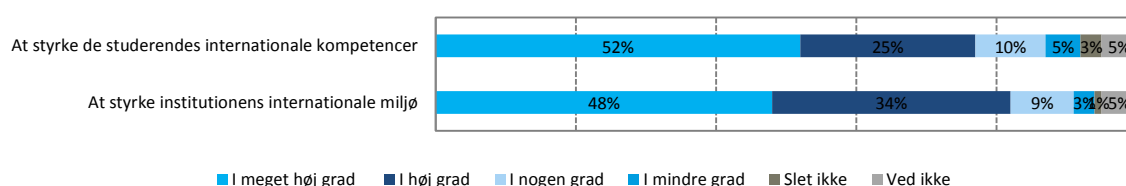
forskelle og ligheder imellem universiteterne og erhvervsakademierne og professionshøjskolerne, men også på sammenhængen imellem formål og effekt for hver af de to grupper.

Tabel 3: Tværgående - Hvad er uddannelsesinstitutionens formål med uddannelseseksport?

Universiteter:



Erhvervsakademier og Professionshøjskoler mv:

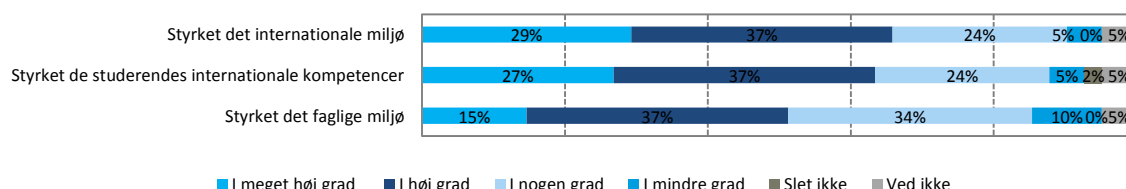


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

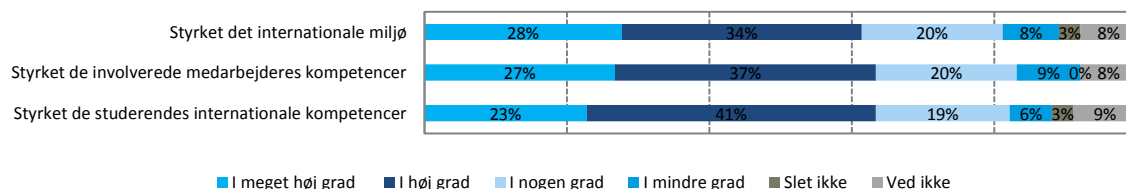
Tabel 3 viser, at begge respondentgrupper har til primært formål "At styrke institutionens internationale miljø" og "At styrke de studerendes internationale kompetencer".

Tabel 4: Tværgående - I hvor høj grad har eksport af uddannelser bidraget til følgende på din uddannelsesinstitution

Universiteter:



Erhvervsakademier og Professionshøjskoler mv.:



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

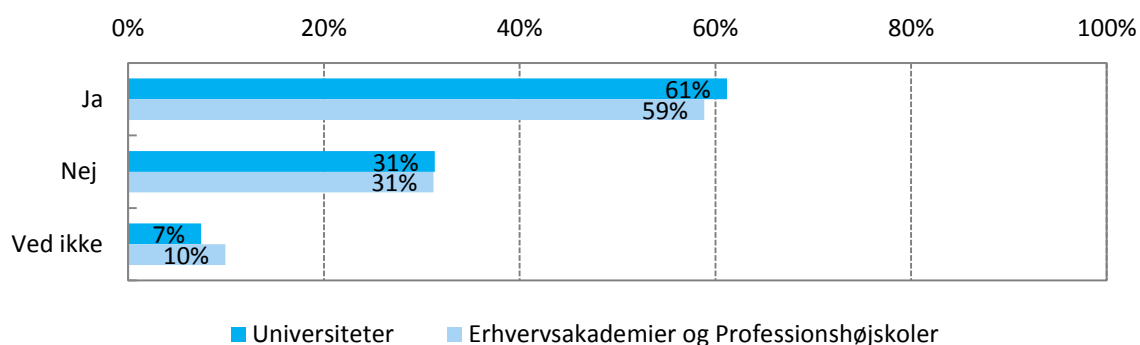
Tabel 4 viser, at universiteternes og erhvervsakademiernes og professionshøjskolerne arbejder med uddannelseseksport i høj grad opfylder sine formål. Det ses desuden, at universiteterne oplever et styrket fagligt miljø, og at erhvervsakademierne og professionshøjskolerne oplever, at eksportaktiviteten har styrket de involverede medarbejders kompetencer.

Det er værd at bemærke, at begge respondentgrupper svarer, at eksportaktiviteterne i laveste grad har bidraget at styrke institutionens økonomiske situation.

3.1.3 Konkrete ydelser og omfang af ydelserne

Til sammenligningen af de to gruppers svar angående deres arbejde med eksport af konkrete uddannelsesydelser sammenlignes resultaterne fra spørgsmålene vedrørende ydelsernes omfang og strategiske rolle, de mest udbredte konkrete ydelser og årsager til ikke at gennemført uddannelseseksport.

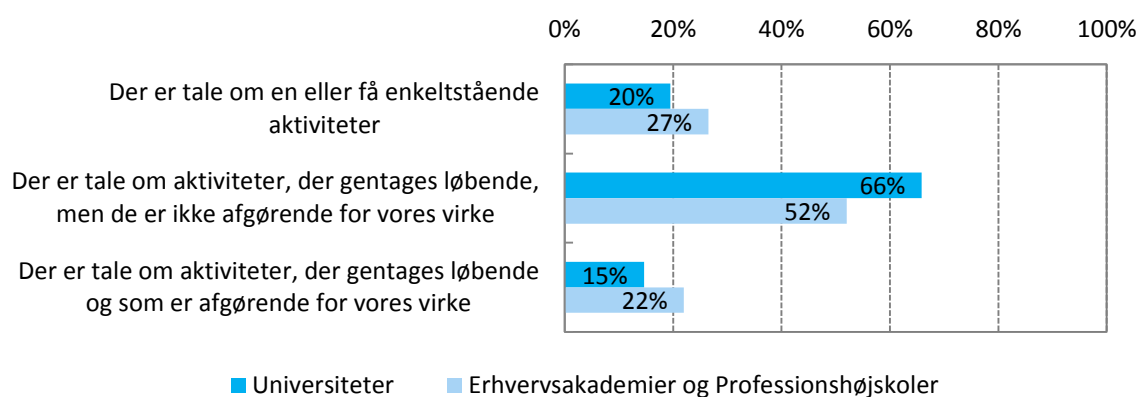
Tabel 5: Tværgående - Har uddannelsesinstitutionen gennemført - eller deltaget i - uddannelseseksportaktiviteter?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Det ses af ovenstående tabel, at andelen af respondenter, hvis uddannelsesinstitution har gennemført eller deltaget i uddannelseseksportaktiviteter, er meget ens for de to respondentgrupper.

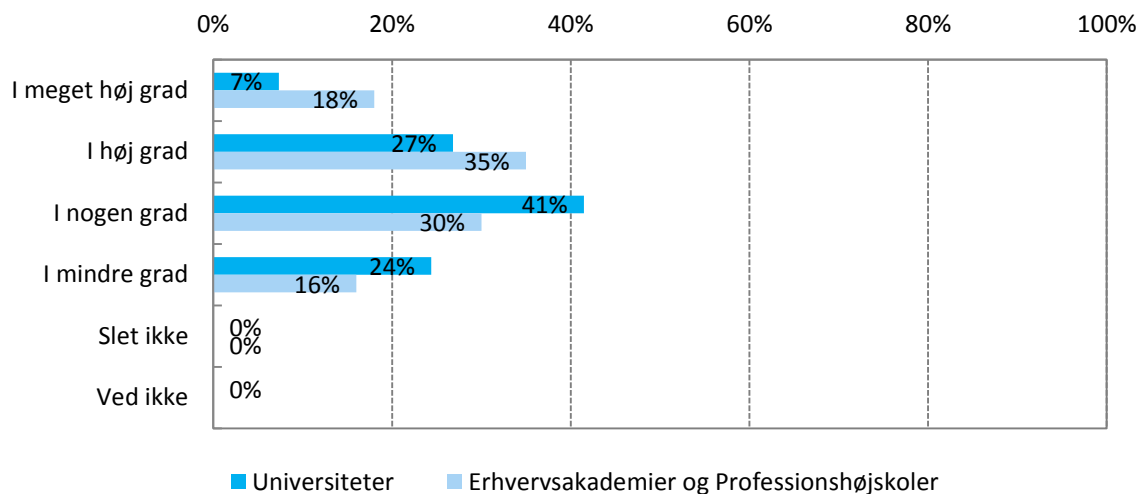
Tabel 6: Tværgående - Hvilke af nedenstående beskriver bedst uddannelsesinstitutionens nuværende arbejde med at sælge/eksportere uddannelsesydelser?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 6 viser, at omkring 81 % af universiteterne karakteriserer deres nuværende arbejde med at uddannelseseksport som værende aktiviteter, der gentages løbende. Den samlede andel af erhvervsakademier og professionshøjskoler mv., som angiver, at deres eksportaktiviteter gentages løbende er 73 %. Til gengæld angiver flest respondenter fra erhvervsakademier og professionshøjskoler mv. (22 %), at eksportaktiviteterne er afgørende deres virke.

Tabel 7: Tværgående - I hvilken grad knytter uddannelseseksportaktiviteterne an til en overordnet strategisk satsning på uddannelsesinstitutionen?



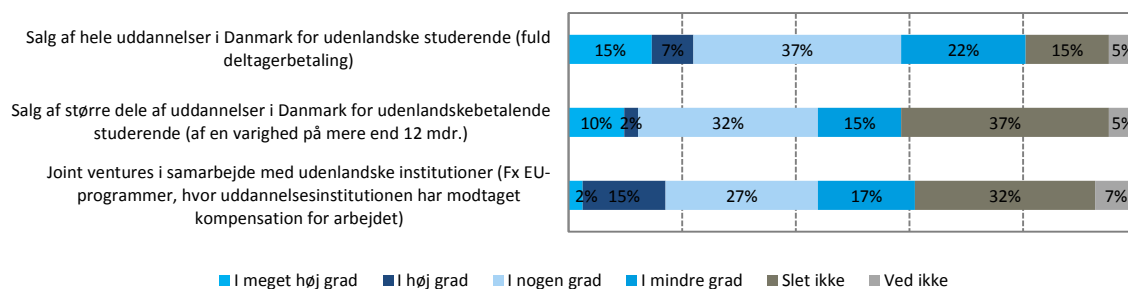
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Det ses af ovenstående tabel, at erhvervsakademiernes og professionshøjskolernes uddannelseseksport i højere grad er knyttet til overordnet strategisk satsning, end universiteternes.

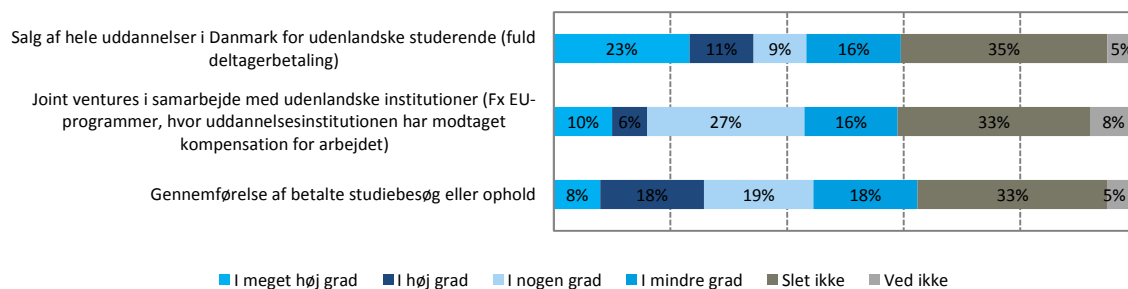
Nedenstående tabel giver et overblik over de mest udbredte uddannelsesydelser, som eksporteres af de to respondentgrupper.

Tabel 8: Tværgående - Mest udbredte uddannelseseksportaktiviteter

Universiteter:



Erhvervsakademier og Professionshøjskoler mv.:



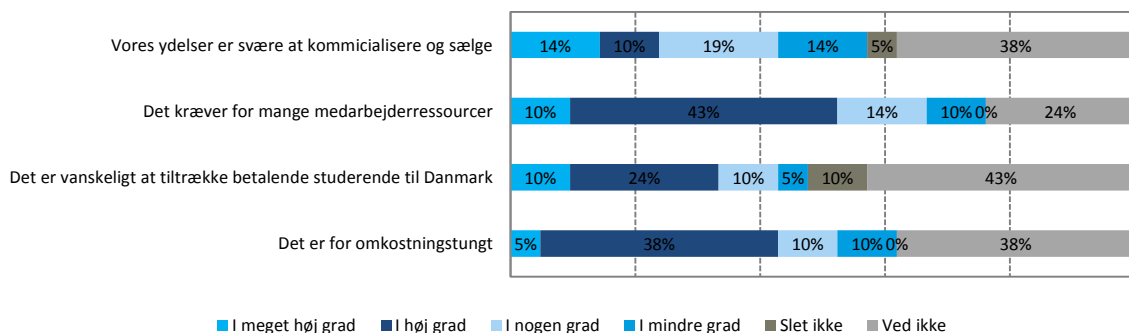
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 8 viser, at "Salg af hele uddannelser i Danmark for udenlandske studerende" er den mest udbredte aktivitet for begge grupper. "Joint ventures i samarbejde med udenlandske institutioner" er ligeledes udbredt i begge grupper, om end mest for erhvervsakademierne og professionshøjskolerne. Derudover arbejder universiteterne i høj grad med "Salg af større dele af uddannelser i Danmark for udenlandske betalende studerende" og erhvervsakademierne og professionshøjskolerne arbejder i høj grad med "Gennemførelse af betalte studiebesøg eller ophold".

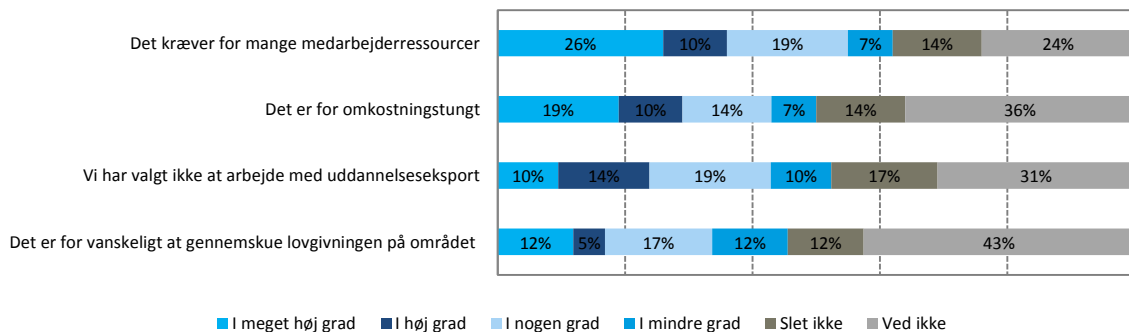
I nedenstående tabel, ses de mest udbredte årsager til, at en uddannelsesinstitution ikke har gennemført eller deltaget i uddannelseseksportaktiviteter.

Tabel 9: Tværgående - Mest udbredte årsager til, at uddannelsesinstitutionen ikke har gennemført - eller deltaget i - uddannelseseksportaktiviteter?

Universiteter:



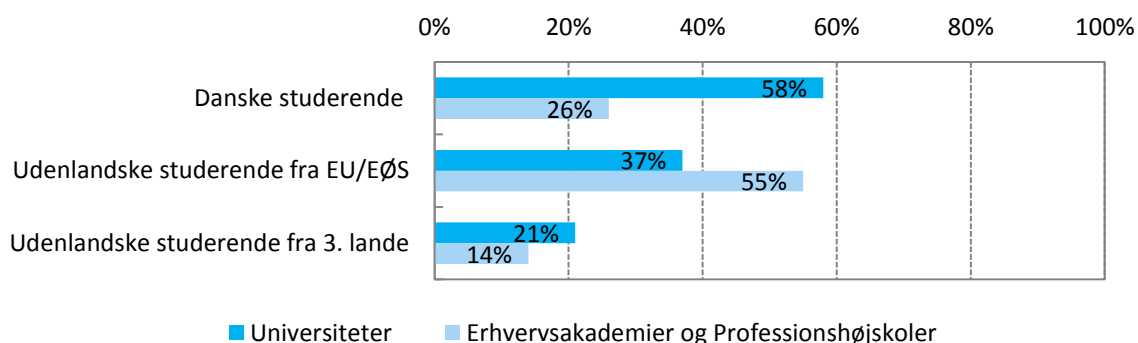
Erhvervsakademier og Professionshøjskoler mv.:



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Det ses af Tabel 9, at omkostningerne og prioriteringen af medarbejderressourcer er udbredte årsager for både universiteterne og erhvervsakademierne og professionshøjskolerne. De to grupper adskiller sig ved, at universiteterne ellers er udfordret af det, at kommercialisere og sælge sine ydelser og tiltrække betalende studerende til Danmark, imens Erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højere grad udfordres af vanskeligheder med at gennemskue lovgivningen. Desuden svarer en væsentlig del af erhvervsakademierne og professionshøjskolerne, at de har valgt ikke at arbejde med uddannelseseksport.

Fordelingen af de to respondentgruppers svar til spørgsmålene om antallet af henholdsvis engelsksprogede og dansksprogede uddannelser, der udbydes på uddannelsesinstitutionen, er relativt ens. Dog er der væsentlige forskelle i hvilke studerende, der benytter sig af deres engelsksprogede uddannelser. Nedenstående tabel opsummerer respondenternes svar.

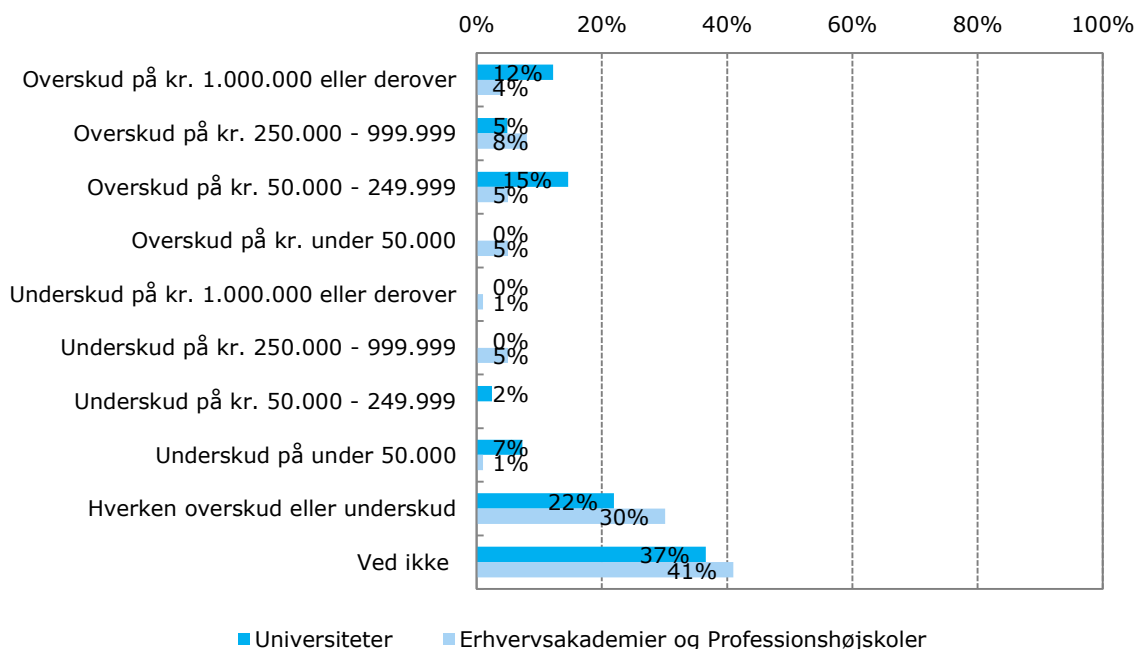
Tabel 10: Tværgående - Hvilke studerende benytter de engelsksprogede uddannelse?

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Det ses at Tabel 10, at de engelsksprogede uddannelser på universiteterne i højere grad benyttes af danske studerende, end af udenlandske studerende, hvor de på erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højere grad benyttes af udenlandske studerende.

3.1.4 Ressourcer og samarbejde

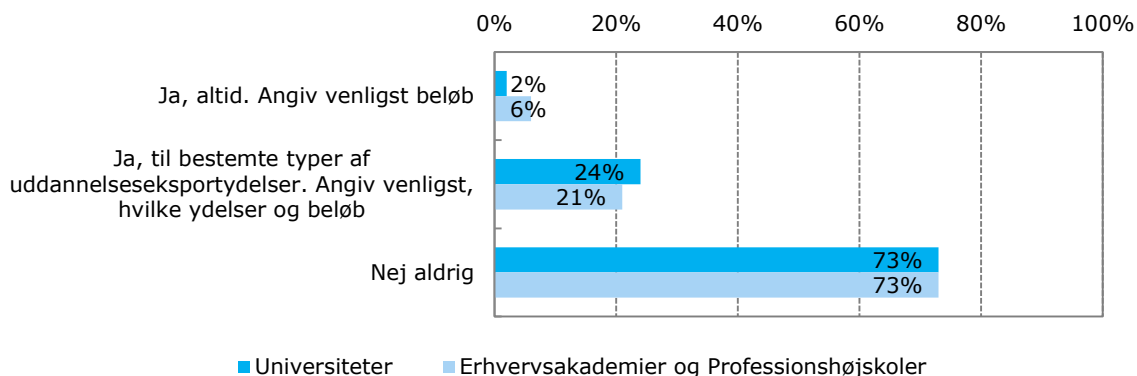
I dette afsnit sammenlignes spørgeskemaundersøgelsernes resultater i forhold til eksportaktiviteternes økonomiske bidrag til resultatet og forbruget personaleressource og ekstern støtte i udviklingen af nye eksportaktiviteter.

Tabel 11: Tværgående - Har uddannelseseksportaktiviteterne bidraget til økonomisk overskud eller underskud i løbet af 2013?

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Ovenstående tabel viser, at universiteternes eksportaktiviteter i højere grad bidrager positivt til driften, end erhvervsakademiernes og professionshøjskolerne uddannelseseksport. Desuden ses det, at omkring 6 % af erhvervsakademiernes og professionshøjskolerne har eksportaktiviteter der gav mere end kr. 250.000 i underskud i 2013.

Tabel 12: Tværgående - Har I modtaget økonomisk støtte fra eksterne samarbejdspartnere i udviklingsfasen?



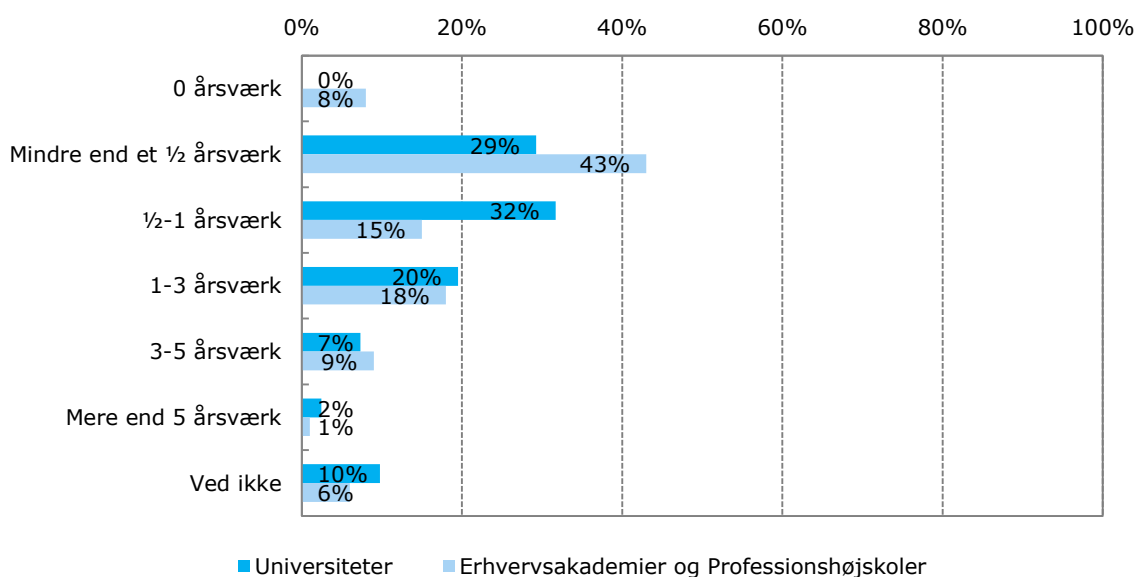
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 12 viser, at på trods af en relativt ensartet fordeling i de to respondentgrupper i spørgsmålet om økonomisk støtte, svarer en større andel af respondenterne fra erhvervsakademier og professionshøjskoler mv. "Ja, altid".

Fra Tabel 92 kan det læses, at universiteterne hovedsageligt modtager deres økonomiske støtte til udviklingsfasen fra danske myndigheder og gennem EU-midler til udvekslingsprojekter på uddannelsesområdet. Dette gælder både afgørende bidrag og mindre beløb.

Tabel 45 tegner et andet billede for erhvervsakademierne og professionshøjskolerne. Disse modtager også en stor del af deres økonomiske støtte fra danske myndigheder og især EU-midler til udvekslingsprojekter på uddannelsesområdet. Dog benytter de sig i højere grad af støtte fra andre eksterne aktører, især i forhold til støtte gennem mindre beløb. Her bruges især regionen og "andre EU-midler".

Tabel 13: Tværgående - Angiv det skønsmæssige forbrug af personaleressourcer på uddannelsesinstitutionen der det seneste år har været prioriteret til udvikling af nye uddannelseseksportaktiviteter



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Det ses af ovenstående tabel, af universiteterne i gennemsnit bruger flere personaleressourcer på udvikling af nye uddannelseseksportaktiviteter, end erhvervsakademierne og professionshøjskolerne.

Af henholdsvis Tabel 51, Tabel 52, Tabel 98 og Tabel 99 kan man læse hvilke eksterne danske og udenlandske aktører de to respondentgrupper har benyttet sig af.

Det ses, at universiteterne i mindre grad benytter sig af rådgivende eksterne aktører, og i højere grad benytter sig af danske og udenlandske eksterne aktører som samarbejdspartnere. Til rådgivning benytter de sig oftest af danske virksomheder, imens de oftest samarbejder med andre danske uddannelsesinstitutioner, sektorens internationale netværk og udenlandske organisationer.

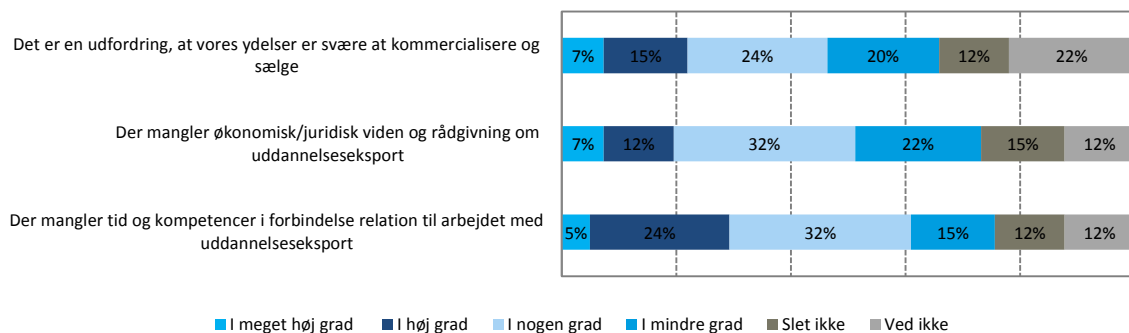
Erhvervsakademierne og professionshøjskolerne benytter sig i højere grad af eksterne aktører til rådgivning end samarbejder. De konsulterer oftest sektorens internationale netværk, de nationale myndigheder, udenlandske myndigheder og andre danske uddannelses institutioner.

3.1.5 Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport

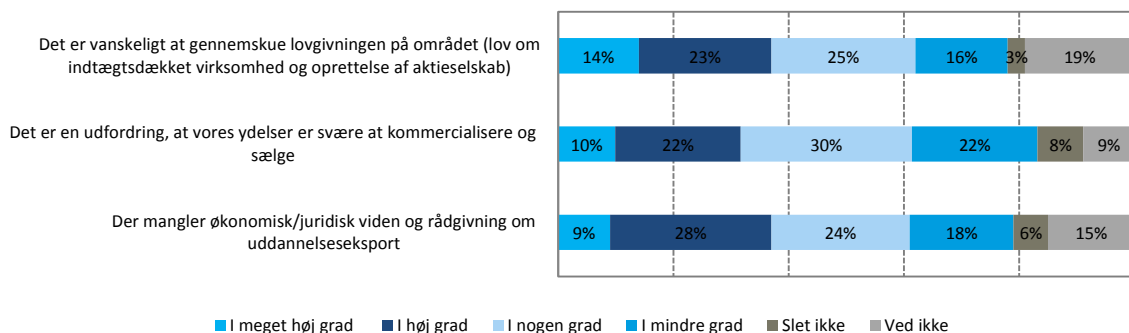
Dette afsnit sammenligner respondentgruppernes svar til spørgsmålene omkring interne og eksterne udfordringer og barrierer, samt fremtidige muligheder og potentialer.

Tabel 14: Tværgående - Mest udbredte interne udfordringer og barrierer i forbindelse med eksport af uddannelse?

Universiteter:



Erhvervsakademier og Professionshøjskoler mv.:



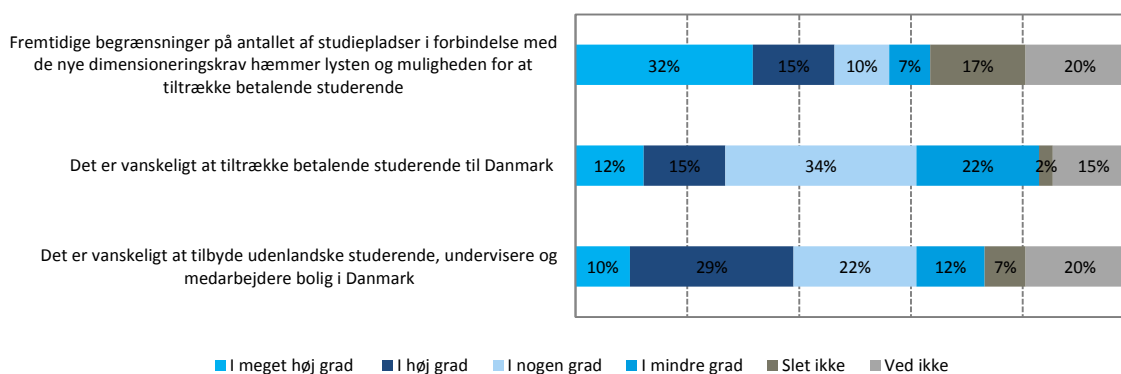
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Fra Tabel 54 og Tabel 101 ses det, at erhvervsakademierne og professionshøjskolerne generelt oplever flere interne udfordringer og barrierer for deres arbejde med deres eksport af uddannelse end universiteterne.

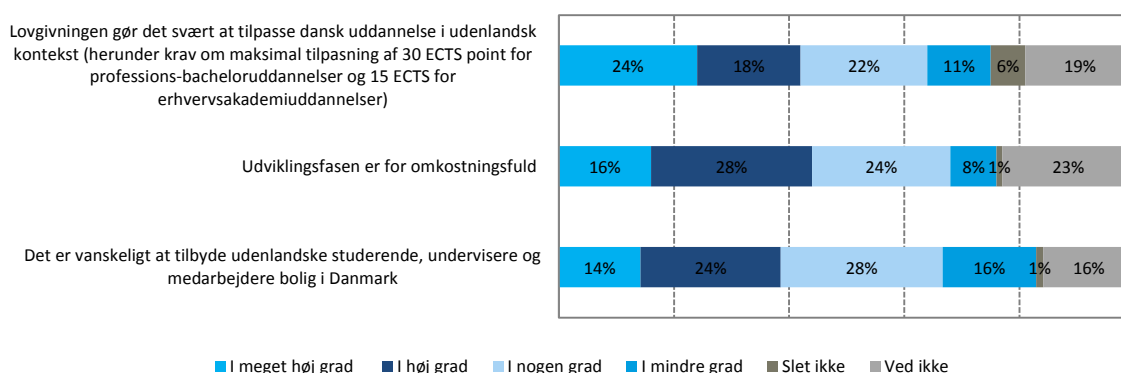
Tabel 14 viser, at nogle af de mest udbredte interne udfordringer og barrierer for begge respondentgruppers arbejde med uddannelseseksport er, at "Det er en udfordring, at vores ydelser er svære at kommercialisere og sælge" og "Der mangler økonomisk/juridisk viden og rådgivning om uddannelseseksport". Desuden oplever en stor andel af respondenterne fra erhvervsakademierne og professionshøjskolerne, at "Det er vanskeligt at gennemskue lovgivningen på området" og universiteterne oplever at "Der mangler tid og kompetencer i relation til arbejde med uddannelseseksport".

Tabel 15: Tværgående - Mest udbredte eksterne udfordringer og barrierer i forbindelse med eksport af uddannelse?

Universiteter:



Erhvervsakademier og Professionshøjskoler mv.:



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

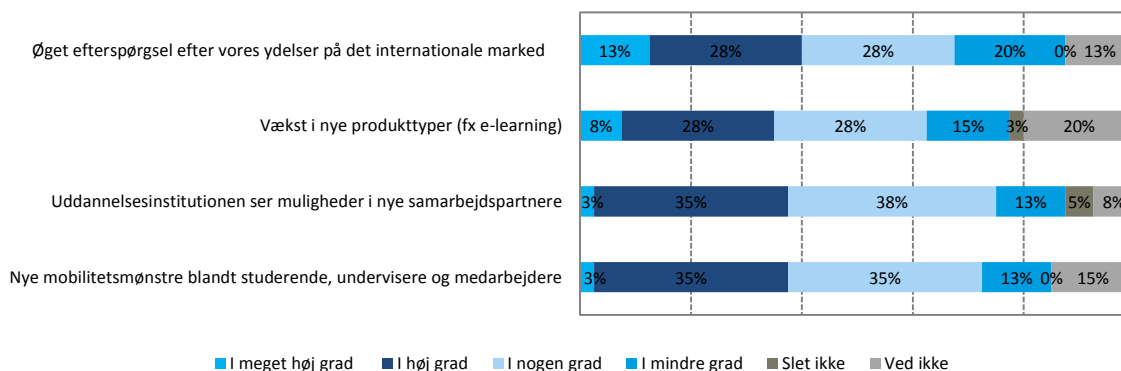
Ligesom for de interne udfordringer og barrierer, ses det af Tabel 56 og Tabel 103, at erhvervsakademierne og professionshøjskolerne generelt oplever flere eksterne udfordringer og barrierer for deres arbejde med deres eksport af uddannelse end universiteterne.

Tabel 15 viser, at en relativt stor andel af universiteterne mener, at "Det er vanskeligt at tiltrække betalende studerende til Danmark" og at dette forstærkes af fremtidige begrænsninger på antallet af studiepladser. Erhvervsakademierne og professionshøjskolerne mener i høj grad, at "Lovgivningen gør det svært at tilpasse dansk uddannelse i udenlandsk kontekst" og at "Udviklingsfasen er for omkostningsfuld".

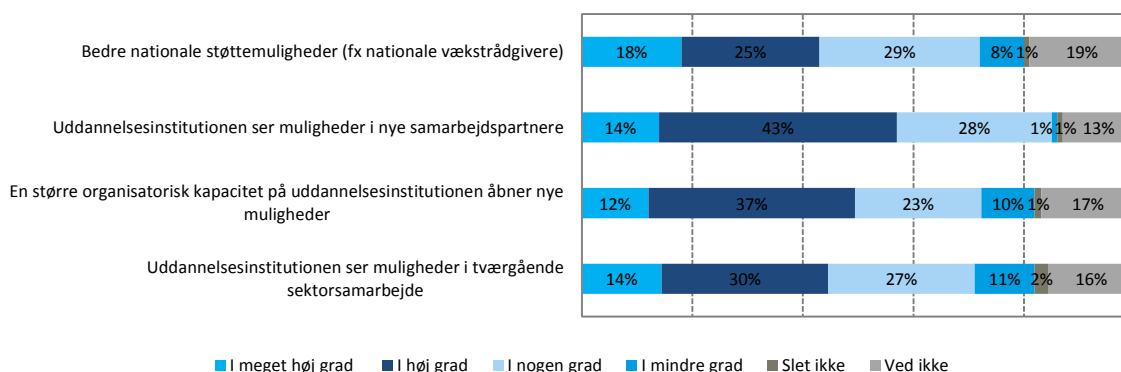
Begge respondentgrupper oplever i relativ høj grad, at "Det er vanskeligt at tilbyde udenlandske studerende, undervisere og medarbejdere bolig i Danmark".

Tabel 16: Tværgående - Mest udbredte fremtidige muligheder og potentialer i forbindelse med eksport af uddannelse?

Universiteter:



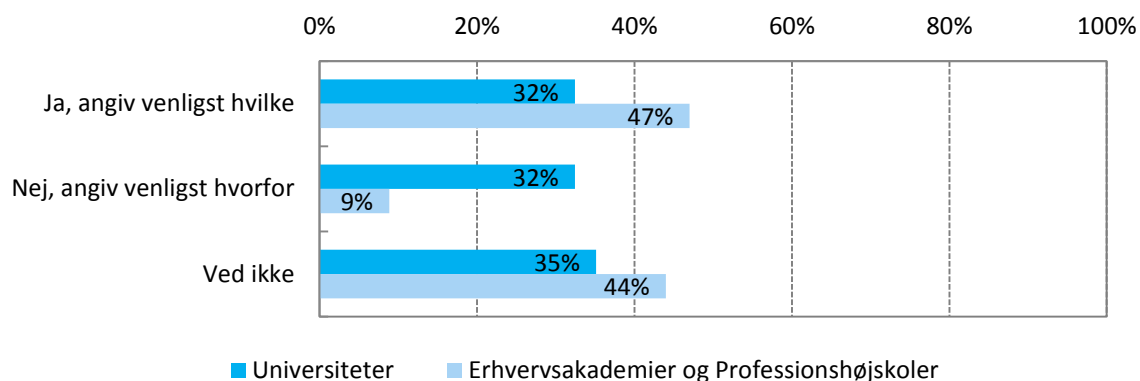
Erhvervsakademier og Professionshøjskoler mv.:



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Af Tabel 58 og Tabel 105 ses det, at erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højere grad ser fremtidige muligheder forbundet med eksport af uddannelsesydelser end universiteterne.

Tabel 16 viser, at universiteterne i høj grad fokuserer på muligheder forbundet med efterspørgslen efter uddannelsesydelserne. Erhvervsakademierne og professionshøjskolerne fokuserer i højere grad på forbedringer i deres forudsætninger for at organisere eksportaktiviteterne som værende fremtidige muligheder.

Tabel 17: Tværgående - Har I konkrete planer om at gå i gang med at udvikle nye

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler.

Tabel 17 viser, at svarfordelingen blandt respondenterne fra universiteterne er relative lige. Mellem 32-35 % svarer henholdsvis "Ja", "Nej" og "Ved ikke". For erhvervsakademierne er gruppen der svarer "Ja" størst og udgør 49 %. Kun 9 % svarer direkte "Nej" og 42 % har svaret "Ved ikke".

3.2 Sammenfatning af den tværgående analyse

Dette afsnit opsummerer og konkluderer på udvalgte områder af den nedenstående analyse. Sammenfatningen beskriver forskelle og ligheder imellem universiteterne og erhvervsakademier og professionshøjskolerne mv., baseret på respondenternes svar i spørgeskemaundersøgelserne.

3.2.1 Fokus på uddannelseseksport

Af de to respondentgruppers svar på spørgeskemaundersøgelsen ses det, at andelen af respondenter, som ikke arbejder med uddannelseseksport er størst blandt respondenterne fra erhvervsakademierne og professionshøjskolerne. Til gengæld bruger de respondenter, som beskæftiger sig med uddannelseseksport, en større del af deres arbejdstid på arbejdet med eksportaktiviteterne, end den samme gruppe blandt respondenterne fra universiteterne. Ligeledes svarer respondenterne fra erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højere grad, at eksportaktiviteterne knytter sig til en strategisk satsning på uddannelsesinstitutionen. Der tegnes altså et billede af, at arbejdet med uddannelseseksporten er fokuseret på færre medarbejdere og mere målrettet på erhvervsakademierne og professionshøjskolerne end på universiteterne.

De to respondentgrupper har meget ens formål med deres arbejde med uddannelseseksporten. Begge ønsker primært at styrke uddannelsesinstitutionens internationale miljø og dets studerendes internationale kompetencer.

Både universiteterne og erhvervsakademierne og professionshøjskolerne opnår, til en vis grad, deres formål med eksportaktiviteterne. Dog ses det, at erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højere grad end universiteterne føler, at aktiviteterne har den ønskede effekt.

3.2.2 Eksporterede uddannelsesydelser

Et centralt emne i analysen af de videregående uddannelsers arbejde med uddannelseseksport er sammenligningen af de mest udbredte eksportaktiviteter på tværs af de to respondentgrupper.

Ifølge spørgeskemaundersøgelserne er andelen af universiteter og erhvervsakademier og professionshøjskoler mv., der har arbejdet med uddannelseseksport omtrent den samme. Henholdsvis 61 % og 59 % af respondenterne svarer ja til spørgsmålet om at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport det seneste år.

Det ses, at både universiteterne og erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højest grad har arbejdet med salg af hele uddannelser i Danmark for udenlandske studerende. Desuden har en stor andel af begge grupper arbejdet med joint ventures i samarbejde med udenlandske uddannelsesinstitutioner. Grupperne adskiller sig derimod fra hinanden når det gælder deres næststørste eksportaktivitet. Universiteternes næststørste eksportaktivitet er salg af større dele af uddannelser i Danmark for udenlandske betalende studerende. For erhvervsakademierne og professionshøjskolerne er dette gennemførelse af betalte studiebesøg eller ophold.

Generelt gælder det, at gruppen af erhvervsakademier og professionshøjskoler mv., som har gennemført eller deltaget i uddannelseseksport det seneste år, i gennemsnit har gennemført flere eksportaktiviteter end den samme gruppe af universiteter. Dette forstærker billedet af, at der er en højere grad af specialiseringen inden for uddannelseseksport blandt erhvervsakademier og professionshøjskoler mv. Dette understøttes yderligere af fordelingen af de to gruppers svar til spørgsmålet om beskrivelsen af deres uddannelsesaktiviteter. Her svarer 23 % af respondenterne fra de erhvervsakademier og professionshøjskoler mv., som arbejder med uddannelseseksport, at der er tale om aktiviteter, der gentages løbende og som er afgørende for institutionens virke. Til sammenligning giver 15 % af den tilsvarende gruppe af respondenter fra universiteterne det samme svar.

Undersøgelsen viser, at universiteterne i højere grad end erhvervsakademierne formår at skabe et økonomisk overskud i deres uddannelseseksportaktiviteter.

3.2.3 Udfordringer og barrierer for uddannelseseksport

For at opnå en forståelse for de udfordringer og barrierer, som uddannelsesinstitutionerne møder i deres arbejde med uddannelseseksport, undersøges respondenternes svar til årsager for ikke at have gennemført eller deltaget i eksportaktiviteter, samt hvilke interne og eksterne udfordringer og barrierer for arbejdet med uddannelseseksport de oplever.

For begge grupper er de mest udbredte årsager til ikke at have gennemført eller deltage i uddannelseseksport, at det er for omkostningstungt og kræver for mange medarbejderressourcer. Derudover er de mest udbredte årsager blandt universiteterne, at det er svært at kommercialisere deres ydelser og tiltrække udenlandske betalende studerende. Erhvervsakademierne og professionshøjskolerne angiver i højere grad vanskeligheder med at gennemskue lovgivningen og manglende samarbejdspartnere som årsager til ikke at have arbejdet med uddannelseseksport.

I forhold til uddannelsesinstitutionernes oplevede udfordringer og barrierer, tegner der sig et billede af, at de to respondentgrupper, ud over fælles udfordringer vedrørende utilstrækkelige ressourcer (finansielle og humane), oplever forskellige typer af udfordringer og barrierer for deres arbejde med uddannelseseksport.

Universiteternes udfordres i højest grad kommercialiseringen og salget af deres uddannelsesydelser, altså deres evne til at gøre deres kerneydelse til en forretning og tiltrække kunder i form af udenlandske betalende studerende. Erhvervsakademierne og professionshøjskolerne oplever også en udfordring ved at kommercialisere og sælge deres ydelser, men udfordres i højere grad af organiseringen af eksportaktiviteterne. Udfordringerne drejer sig om at gennemskue lovgivningen, tilgængeligheden af viden og kompetencer, samt manglende relevante samarbejdspartnere.

Desuden udfordres begge respondentgrupper af nuværende og fremtidig lovgivning. Begge respondentgrupper vil blive begrænset af kommende dimensioneringskrav og erhvervsakademiernes og professionshøjskolerne eksportaktiviteter desuden af begrænsninger på tilpasningen af ECTS point.

Generelt oplever respondenterne fra erhvervsakademierne og professionshøjskolerne flere interne og eksterne udfordringer og barrierer i forbindelse med deres arbejde med uddannelseseksport.

3.2.4 Udvikling af nye eksportaktiviteter

For at afdække uddannelsesinstitutionerne arbejde med at udvikle nye eksportaktiviteter, stilles der i spørgeskemaundersøgelsen spørgsmål til forbruget af personaleressourcer, samt anvendelsen af eksterne aktører i forbindelse med udviklingen af nye ydelser til eksport.

Ifølge undersøgelsen bruger universiteterne i gennemnit flere personale ressourcer på at udvikle nye eksportaktiviteter end erhvervsakademierne og professionshøjskolerne. Af den sidstnævnte gruppe svarer lige over halvdelen af respondenterne, at de bruger mindre end et halvt årsværk på det.

Det ses, at omkring 27 % af universiteterne og erhvervsakademierne og professionshøjskolerne modtager økonomisk støtte fra eksterne aktører i udviklingsfasen. Begge grupper modtager størstedelen af deres støtte fra danske myndigheder og EU-midler til udviklingsprojekter på uddannelsesområdet.

Universiteterne anvender i højere grad eksterne aktører til at indgå samarbejdsaftaler og partnerskaber, end til ekstern rådgivning. De samarbejder oftest med andre danske uddannelsesinstitutioner og sektorens internationale netværk. I modsætning til universiteterne, benytter erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højere grad eksterne aktører i forbindelse med rådgivning end samarbejde. De rådgiver sig oftest hos sektorens internationale netværk og de nationale myndigheder i form af ministerierne.

I modsætning til det billede, som tegnes af de to gruppers prioritering af personaleressourcer, er andelen af erhvervsakademierne og professionshøjskolerne, som har konkrete planer om at gå i gang med at udvikle nye eksportaktiviteter, væsentligt større end andelen blandt universiteterne.

3.2.5 Fremtidige muligheder og potentialer for uddannelseseksport

Både universiteterne samt erhvervsakademierne og professionshøjskolerne anser forbedrede muligheder for at indgå samarbejder, som en væsentlig mulighed for deres fremtidige arbejde med uddannelseseksport. Derudover ser universiteterne en øget efterspørgsel efter deres ydelser, væksten i nye produkter og nye mobilitetsmønstre at være fremtidige muligheder for eksporten. Erhvervsakademierne og professionshøjskolerne ser i høj grad fremtidige muligheder i form af bedre nationale støttemuligheder og en større intern organisatorisk kapacitet.

Det ses, at der er et sammenfald imellem uddannelsesinstitutionernes opfattelse af fremtidige muligheder og potentialer og de udfordringer og barrierer de oplever. Altså fokuserer universiteterne på forbedrede muligheder for at sælge deres ydelser, imens erhvervsakademierne og professionshøjskolerne fokuserer på forbedrede muligheder for at organisere deres eksportaktiviteter.

4. KAPITEL 4 – RESULTATER FOR ERHVERVSAKADEMIER, PROFESSIONSHØJSKOLER MV.

I dette kapitel præsenteres resultaterne fra den del af spørgeskemaundersøgelsen, der har rettet sig mod strategiske ledere og nøglemedarbejdere fra erhvervsakademier, professionshøjskoler og videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder maritime uddannelser.¹

Kapitlet indeholder to afsnit:

- En beskrivelse af respondenterne, herunder repræsentativitet og udvælgelse
- Frekvenstabeller med respondenternes svar på spørgsmålene i undersøgelsen – opdelt på temaer

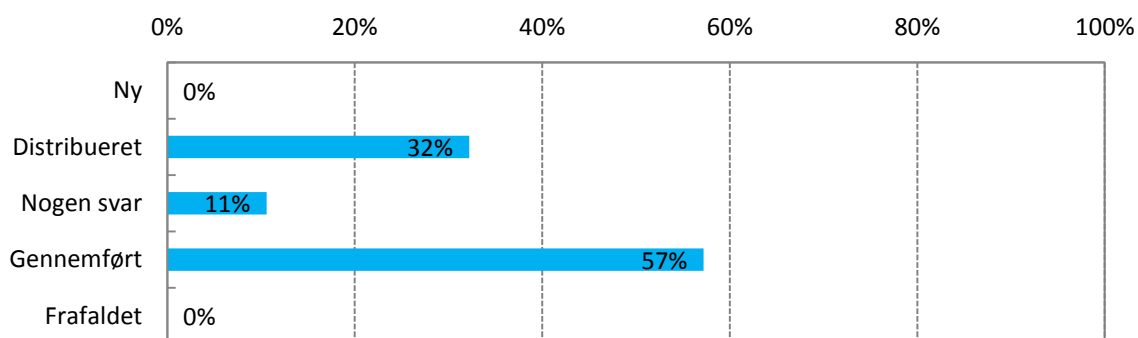
4.1 Respondenter

Spørgeskemaundersøgelsen er udsendt til ni erhvervsakademier, otte professionshøjskoler samt 6 videregående uddannelsesinstitutioner, der udbyder maritime uddannelser. Samtlige uddannelsesinstitutioner har besvaret spørgeskemaet.

Spørgeskemaet blev udsendt til 236 strategiske ledere og nøglemedarbejdere fra danske erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.. Der er modtaget 135 fulde besvarelser og 25 delvise. De delvise besvarelser indgår ikke i analysen, og der er dermed en svarprocent på 57.

På trods af en større population og en højere svarprocent end for undersøgelsen blandet respondenterne på universiteterne, er respondentgruppen markant reduceret ved spørgsmålene om arbejdet med uddannelseseksportaktiviteter. Dermed kan vi ikke heller ikke for denne gruppe forvente en statistisk repræsentativitet fra undersøgelsen. Dermed vil afrapporteringen have en beskrivende karakter og i lavere grad indeholde statistiske beregninger.

Tabel 18: Samlet status på spørgeskemaundersøgelse



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

N=236

Tabel 18 viser den samlede status for spørgeskemaundersøgelsen blandt strategiske ledere og nøglemedarbejdere på danske erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.. I alt har 135 ud af 236 mulige respondenter gennemført hele spørgeskemaet. Dette svarer til en svarprocent på 57 %.

¹ Resultatet i kapitlet dækker tre institutionstyper medmindre andet eksplicit er angivet. Af pladshensyn omtaler vi de tre institutionstyper som erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

4.2 Frekvenstabeller

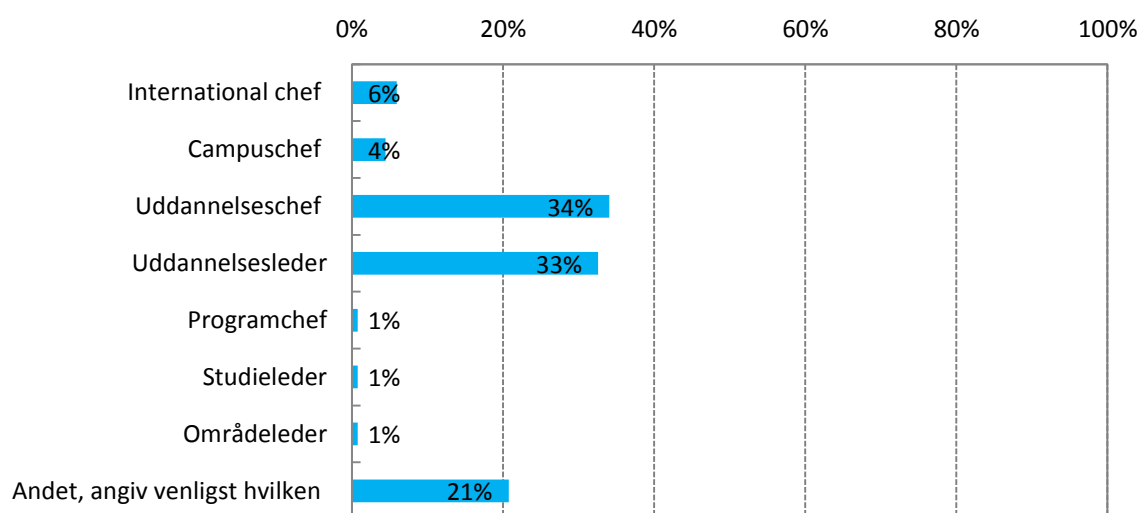
I det følgende præsenteres respondenter fra erhvervsakademiernes og professionshøjskolernes svar på spørgeskemaundersøgelsen. Spørgsmålene er inddelt i fem grupper:

1. Baggrundsoplysninger
2. Konkrete ydelser og omfang af ydelserne
3. Formål og resultater
4. Ressourcer og samarbejde
5. Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport

For de fleste spørgsmål er der angivet kommentarer og besvarelser i fritekst er samlet i tabeller.

4.2.1 Baggrundsoplysninger

Tabel 19: Hvad er din stillingsbetegnelse?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv..
N=135

Tabel 19 viser fordelingen af stillingsbetegnelser blandt respondenterne. De ses, at henholdsvis 34 % og 33 % af respondenterne er uddannelseschef og uddannelsesledere. 21 % af respondenterne har angivet en anden stillingsbetegnelse end dem der er angivet. Eksempler på andre stillingsbetegnelser er: områdechef, udviklingschef, fagleder og international konsulent.

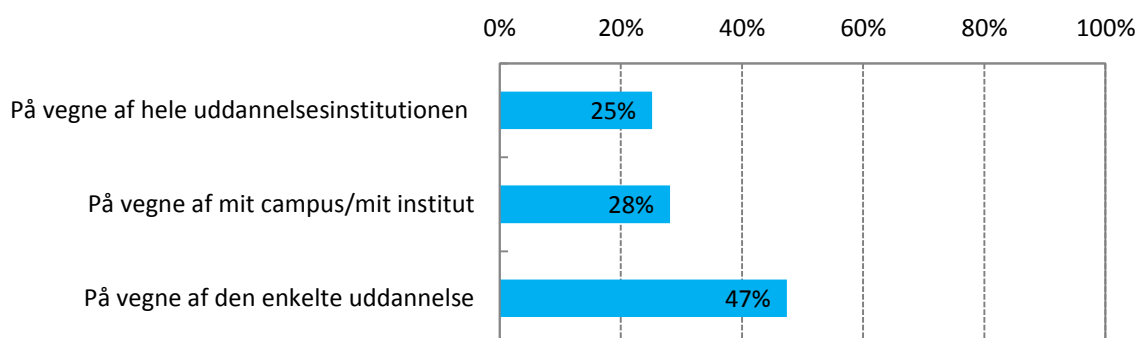
Tabel 20: Hvad er din stillingsbetegnelse? – Andet

Besvarelser
Områdechef
områdechef
Klyngechef
Udviklings & Forskningschef, herunder ligger Centre for Internationa affairs
International koordinator
rektor
udviklingsdchef
Udviklingsdirektør
uddannelsesdirektør
International medarbejder
specialkonsulent internationale relationer
Praktikant
international -og uddannelseschef
Leder af det internationale område
Dekan
International konsulent

International konsulent
Chefkonsulent
Institutchef
Studieadministrationchef
Direktør
Forstander
specialkonsulent
Leder af international projektafdeling (fakultet)
Specialkonsulent, arbejder primært med VIAs aktiviteter i Kina
Senior International Rådgiver
områdechef
Regnskabschef

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler.

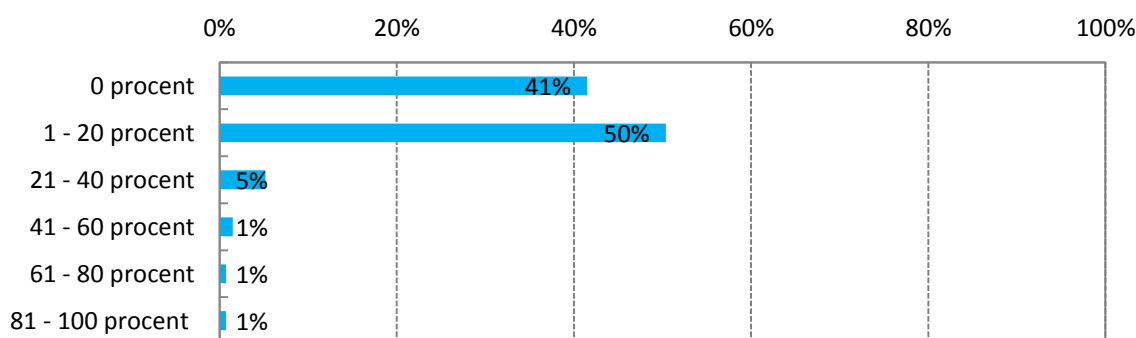
Tabel 21: På vegne af hvem, kan du besvare spørgeskemaet?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.
N=135

Tabel 21 viser, at omkring 47 % af respondenterne svarer "på vegne af den enkelte uddannelse". De resterende 53 % af svarene er ligeligt fordelt imellem "På vegne af hele uddannelsesinstitutionen" og "På vegne af mit campus/mit institut".

Tabel 22: Hvor stor en andel af din arbejdstid arbejder du med uddannelseseksport?

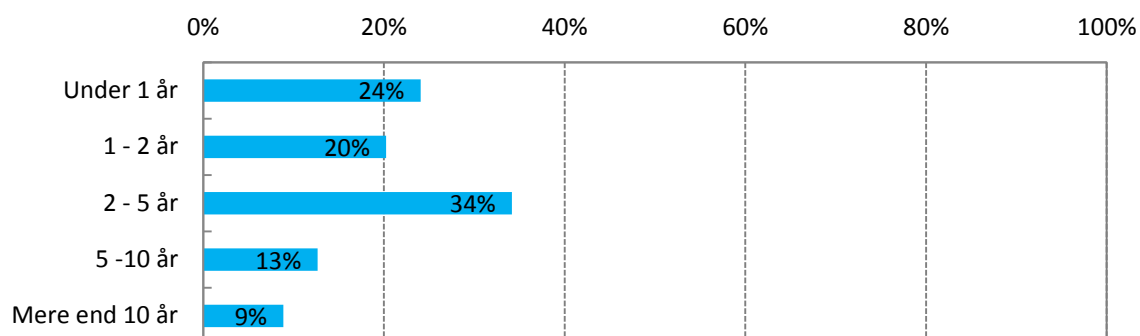


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.
N=135

Til spørgsmålet om, hvor stor en andel af respondentens arbejdstid der er rettet imod uddannelseseksport, svarer 41 %, at de ikke arbejder med uddannelseseksport. Dette svarer til 56 ud af 135 respondenter. Størstedelen af de resterende 79 respondenter bruger 1-20 % af

deres arbejdstid på uddannelseseksport. I alt bruger omkring 8 % af respondenterne mere end 20 % af deres arbejdstid på eksport af uddannelse.

Tabel 23: Hvor længe har du arbejdet med uddannelseseksport på den uddannelsesinstitution, hvor du er ansat nu?



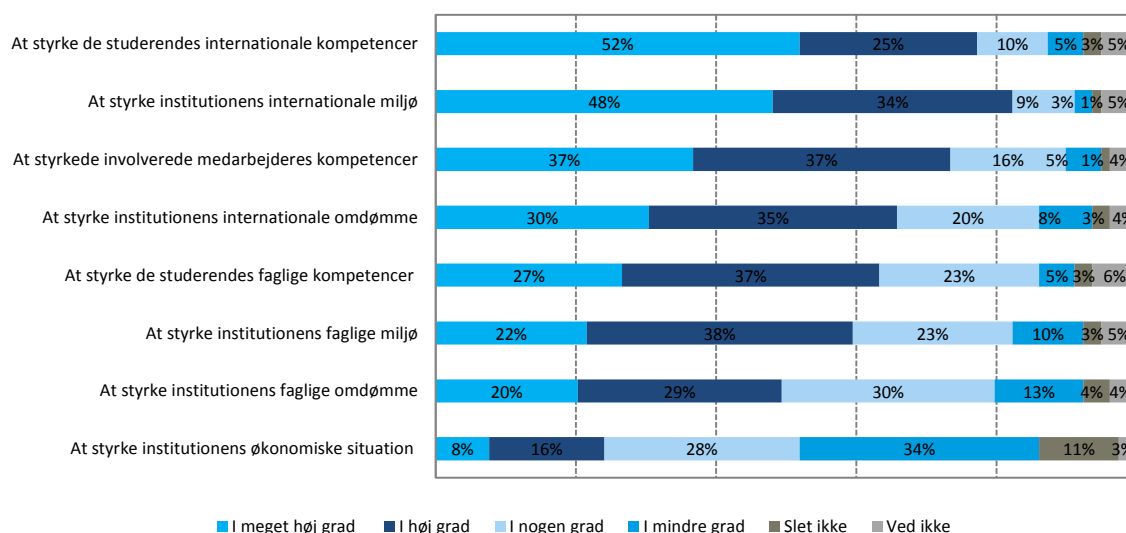
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er kun stillet til respondenter, som bruger en andel af deres arbejdstid på uddannelseseksport. N=79

Af de 79 respondenter, som svarede at de brugt en del af deres arbejdstid på uddannelseseksport, har 34 % været ansat ved deres nuværende uddannelsesinstitution i to til fem år. Tilsvarende har 44 % af respondenterne været tilknyttet deres nuværende institution i mindre end to år og 22 % har arbejdet det samme sted i mere end fem år.

4.2.2 Formål og resultater

Tabel 24: Hvad er uddannelsesinstitutionens, dit campus/institut eller din uddannelses formål med uddannelseseksport?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Tabel 24 giver et overblik over uddannelsesinstitutionens, campusets/instituttets eller uddannelsens formel med uddannelseseksport. De to mest udbredte svar er "At styrke de studerendes internationale kompetencer" og "At styrke institutionens internationale miljø". Her svarer henholdsvis 77 % og 82 % "I meget høj grad" eller "I høj grad".

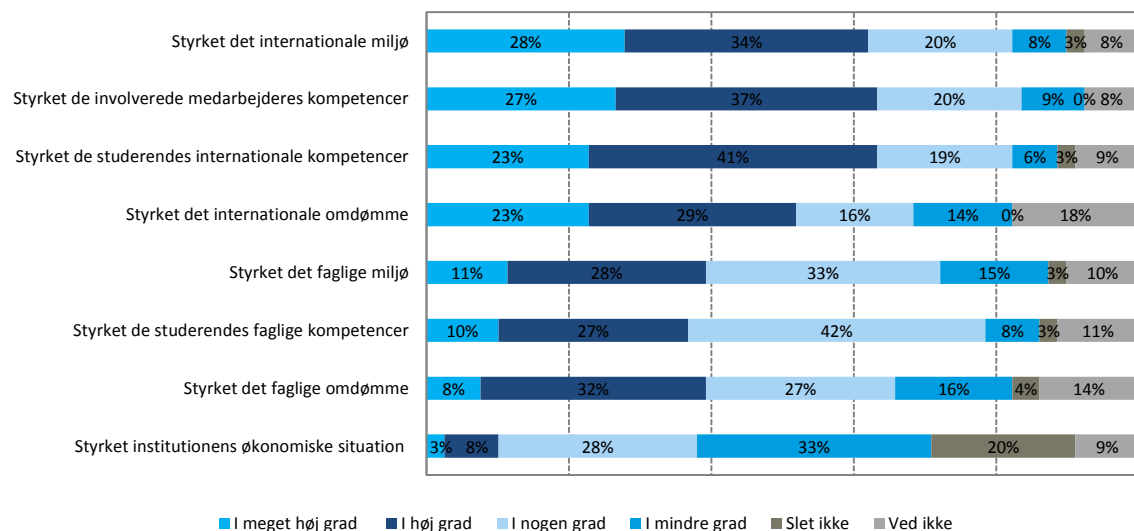
Det mindst udbredte formål er "At styrke institutionens økonomiske situation".

Tablet 25: Andet/andre formål, angiv venligst hvilke

Besvarelser
Sikre den nyeste viden til undervisningen
Da vores aktiviteter begrænser sig til modtagelse af få betalingsstuderende fra ikke-EU lande, for hvem vi selvfølgelig forsøger at give en relevant uddannelse af høj kvalitet. Jeg har svaret 'ved ikke' i de fleste kategorier, da vores lave aktivitetsniveau inden for en uddannelseseksport parameter, ikke kvalificerer til en angivelse inden for de øvrige 5 svarkategorier, der listes
Vi styrker de studerendes faglige og internationale kompetencer, fordi det er hvad vores aftagere efterspørger - dvs. de virksomheder som vores studerende kommer til at arbejde i.
bedre fordeling af studerende fra forskellige lande
Vi har mange internationale forløb, men ikke uddannelseseksport. Derfor er svarene givet i forhold til det.
At fremme kendskabet til dansk velfærdssydelse i udlandet

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tablet 26: I hvor høj grad har eksport af uddannelser bidraget til følgende på din uddannelsesinstitution, dit campus/institut eller din uddannelse?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Ovenstående tabel giver et overblik over, hvordan uddannelseseksporten har bidraget til uddannelsesinstitutionen, campuset/instituttet eller uddannelsen. De tre mest udbredte svar har, tilnærmelsesvis, lige stor tilslutning. Det drejer sig om bidrag i form af "Styrket det internationale miljø", "Styrket de involverede medarbejderes kompetencer" og "Styrket de studerendes internationale kompetencer". Til disse tre svar mulighed at henholdsvis 62 %, 64 % og 64 % svare "I meget høj grad" eller "I høj grad".

Dette stemmer godt overens med institutionernes angivne formål med uddannelseseksporten, hvor netop disse tre punkter var mest udbredt.

Tablet 27: Andet bidrag, angiv venligst hvilke

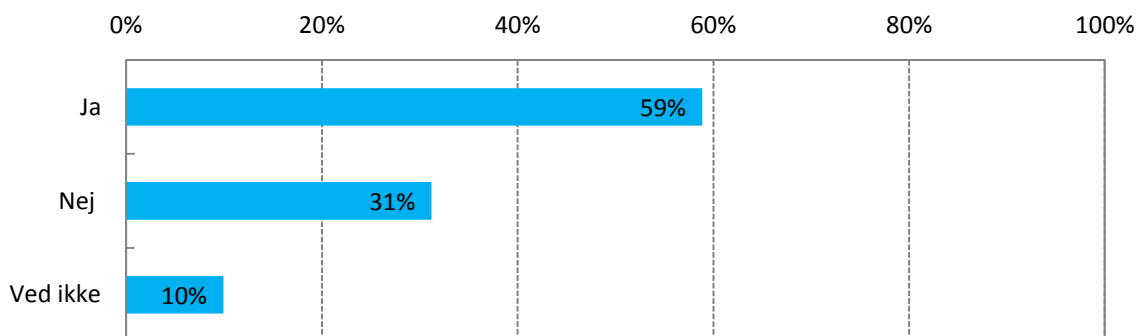
Besvarelser
Øget interessen for at rejse ud.
Det er vigtigt for Akademiet, at der er aktiviteter og projekter mellem danske studerende og internationale studerende, derved får internationale studerende indblik i dansk kultur etc. og de danske studerende får åbnet et vindue mod verden, som for nogle vedkommende betyder at de får mod på at tage til udlandet og læse og arbejde. Endvidere er det væsentligt at integrere danske og internationale studerende, for derved at kunne fastholde de internationale studerende i

landet efter endt uddannelse.
Ovenstående er baseret på de historiske erfaringer
Vi har MEGET få USB studerende, derfor er svarene herover ikke særligt valide
Igen er svarene med udgangspunkt i vores internationale programmer og kurser.
Det er vanskeligt at vurdere - men her et bud.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

4.2.3 Konkrete ydelser og omfang af ydelserne

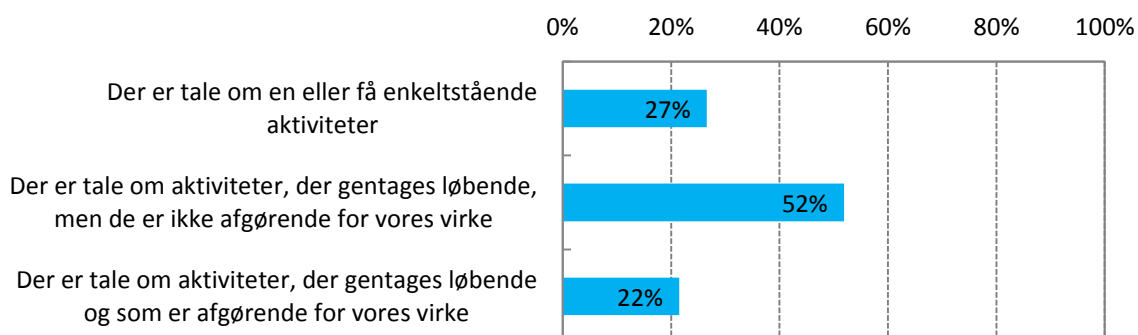
Tablet 28: Har uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse gennemført - eller deltaget i - uddannelseseksportaktiviteter, som defineret ovenfor?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.
N=135

Tablet 28 viser fordelingen af respondenternes svar til spørgsmålet om, hvorvidt deres campus/institut eller uddannelse har gennemført eller deltaget i uddannelseseksportaktiviteter. Til dette svarer 79 ud af de 135, svarende til 59 %, "Ja". 31 % svarer "Nej" og 10 % svarer "Ved ikke".

Tablet 29: Hvilke af nedenstående beskriver bedst uddannelsesinstitutionens, dit campus/instituts eller uddannelsens nuværende arbejde med at sælge/eksportere uddannelsesydelser?

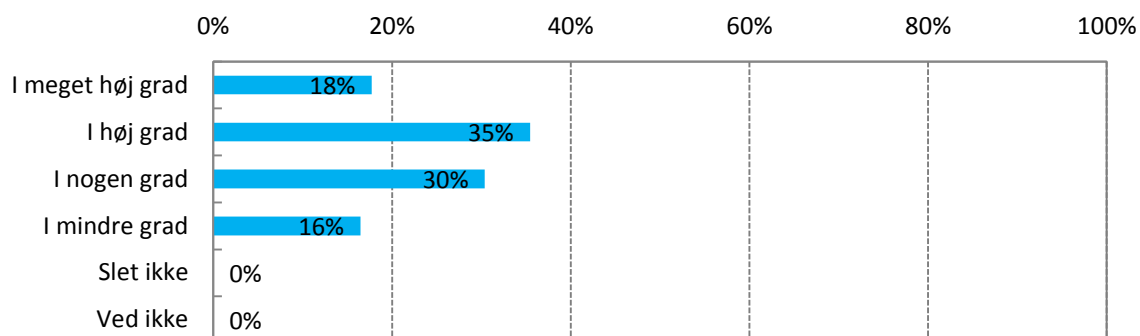


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
N=79

Tablet 29 viser, at 52 % af respondenterne beskriver deres arbejde med at salg/eksport af uddannelsesydelser som værende aktiviteter, der gentages løbende, men ikke er afgørende for deres virke. 27 % af respondenter svarer "Der er tale om en eller få enkeltstående aktiviteter" og 22 % svarer, at "Der er tale om aktiviteter, der gentages løbende og som er afgørende for vores virke".

Tabel 30: I hvilken grad knytter uddannelseseksportaktiviteterne an til en overordnet strategisk satsning på uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse?

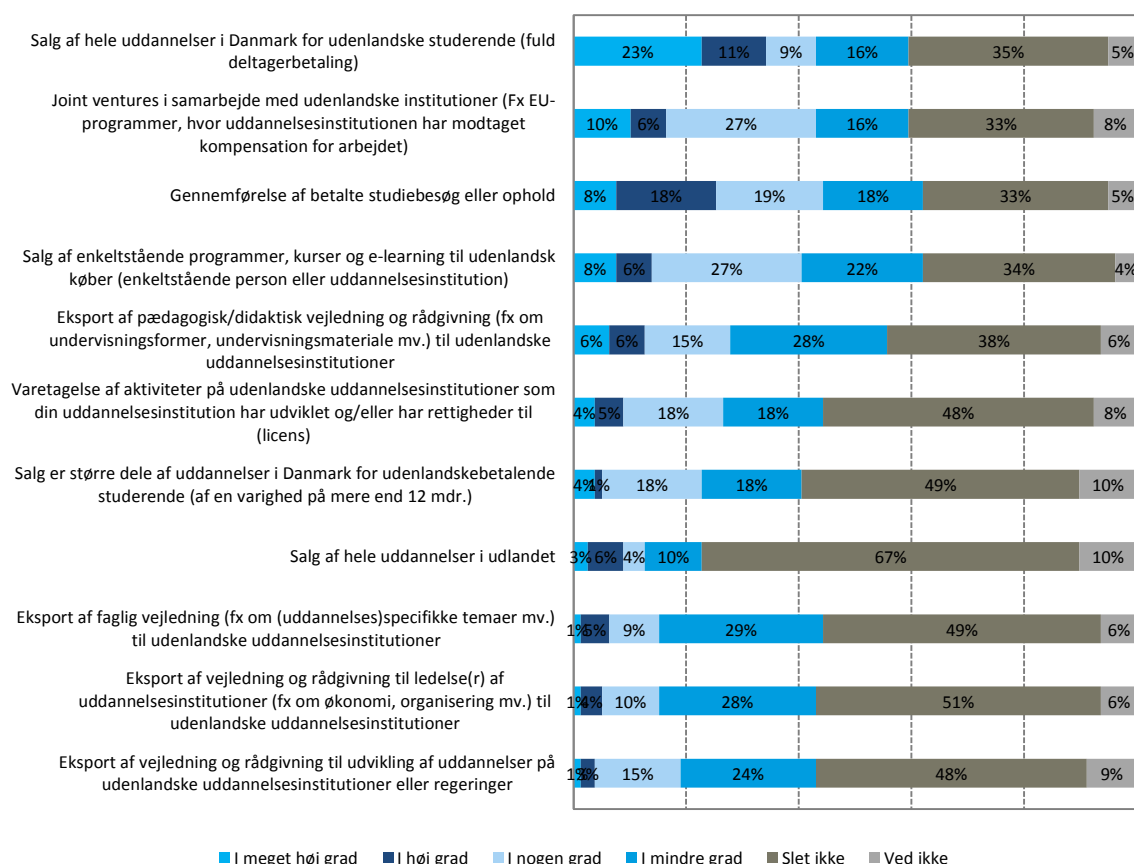


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Fra ovenstående tabel kan det læses, at 53 % af respondenterne svarer, at uddannelseseksportaktiviteterne i høj eller meget høj grad knytter sig til en overordnet strategisk satsning. Omkring 36 % svarer "I nogen grad" eller "I mindre grad". Ingen respondenter svarer "Slet ikke".

Tabel 31: Hvilke af følgende uddannelsesaktiviteter har uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse gennemført - eller deltaget i - i løbet af det seneste år?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Tabel 31 giver et overblik over aktiviteter vedrørende eksport af uddannelsesaktiviteter inden for det seneste år. Den mest udbredte aktivitet er "Salg af hele uddannelser i Danmark til udenlandske studerende". 59 % af respondenterne har i en vis grad gennemført eller deltaget i denne aktivitet det seneste år og omkring 34 % svarer "I meget høj grad" eller "I høj grad". To andre udbredte aktiviteter er "Gennemførelse af betalte studiebesøg eller ophold" og "Joint ventures i samarbejde med udenlandske institutioner". Henholdsvis 26 % og 16 % af respondenterne svarer, at de "I meget høj grad" eller "I høj grad" har gennemført disse aktiviteter inden for det seneste år.

De mindst udbredte aktiviteter er "Salg af hele uddannelser i udlandet" og "Eksport af vejledning og rådgivning til ledelse(r) af uddannelses institutioner til udenlandske uddannelsesinstitutioner".

Tabel 32: Hvilke af følgende uddannelsesaktiviteter har uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse gennemført - eller deltaget i - i løbet af det seneste år? - Andet

Besvarelser
Systemeksport af InnoEvent til udenlandske institutioner
efteruddannelse af indiske medarbejdere i danske datterselskaber
sommerskole
Vi er involveret i en del EU programmer, hvor målet er eller har været at skabe eksempelvis dobbelt grader. Vi har tillig historisk haft mange konsulent aktiviteter. de blev nedlagt for ca 5 års siden, da det blev alt for dyrt at deltage i konkurrencen og opgaverne. Vi er kommet tilbage, men nu i en mindre skala og som underleverandør. Vores arbejde har typisk været henvendt til myndigheder/regeringer, medier og uddannelsesinstitutioner.
Undervisningsforløb i videnskabelig metode på ergoterapeutuddannelsen i Antwerpen, Belgien. Summerschool i VIA, Aarhus.
modtager ansøgninger fra ikke-eøs studerende, men de har sjældent midlerne til at gennemføre uddannelsen uden legat. indgår i institutionens satsning på eksport af uddannelse til Kina
Uddannelse af pædagogisk personale i vuggestue i Rumænien. Samarbejde med kinesisk vikrsomhed om uddannelse af personale i børnehave.
Ekport af fællesgradsuddannelse

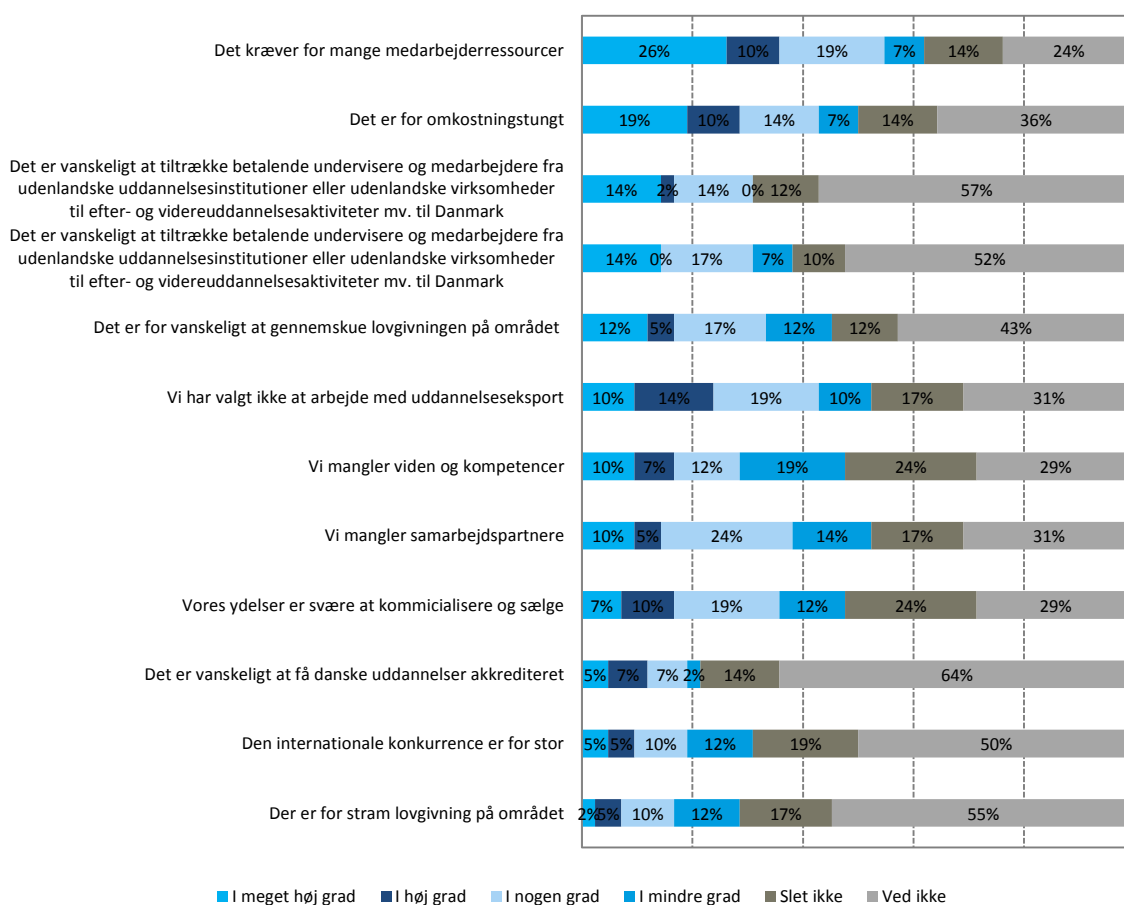
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 33: Beskriv venligst jeres overvejelser om sammenhænge og prioriteringer i forhold til de i angivne uddannelseseksportaktiviteter i forrige spørgsmål (fx om der er en naturlig rækkefølge mellem udviklingen af bestemte aktiviteter)

Besvarelser
er i opstartsfasen
Vi arbejder med at udvide antallet og kvaliteten af internationale samarbejdspartnere, så vi kan udbygge dette område. Først skabes der tillid, så laves der aftale, derefter programmer og summercamp, systemexport
Udviklingen går i retning af partnerskabsaftaler med udenlandske institutioner vedrørende udveksling af moduler/semestre i Erasmusregi
da vores engagement primært drejer sig om håndtering af ret få selvbetalende ikke EU-studerende er det vanskeligt at besvare spørgsmålet.
Salget af studiepladser supplerer det normale optag.
Tidligere har fokus lagt på indgående mobilitet, men som led i den nye 2020 plan lægges nu langt flere kræfter i den udgående mobilitet; i første omgang etablering af enkeltfagsforløb på udenlandske uddannelsesinstitutioner.
Akademiet har en klar strategi om, at arbejde internationalt, dog således at fokus hidtil har været på salg af uddannelser til udenlandske studerende, joint ventures og erasmussamarbejder samt i mindre grad salg af ydelser indenfor faglige relevante områder.. Udbud af danske uddannelser i udlandet er der ikke satset på, idet vurderingen er at kompleksiteten i akkreditering af udbud i udlandet, og den deraf høje ressourceallokering i forbindelse dermed, er for usikkert pt.
Vi har i større grad prioriteret praktik- og studieophold i udlandet. Eksport har akademiet erfaringer med, men det ligger en del år tilbage. Vi har som et lidt mindre akademi lagt vores kræfter andre steder de seneste år.
rådgivning, pædagogisk/didaktisk, derefter fuldtidsuddannelser - eller mindre del af en uddannelse /moduller) eller kurser
Aktiviteterne hænger sammen med den overordnede strategi og målet om at nå de målene for internationalisering vi bliver nød til at følge udviklingen.
Vi har ikke en bevidst prioritering mellem aktiviteterne. Vi har nogle overordnede prioriteringer i forhold til forskellige strategiske kriterier
Det er klart nemmest for os at sælge hele ordinære uddannelser til udenlandske betalingsstuderende (USB) - dette r derfor den eneste aktivitet vi bedriver pt. Dog er der mange hindringer for denne aktivitet i form af begrænsninger fra STAR (udlændingeloven) og Styrelsen for videregående uddannelse - f.eks. vores manglende mulighed for at tilbyde Foundation programmet eller vores manglende mulighed for at tilpasse de oprindelige danske uddannelser til den internationale målgruppe. Endeligt er det et kæmpe problem, at dimensioneringen også indbefatter USB studerende. Dette er helt skørt, da Danmark går glip muligheden for en billig, nem og spændende internationalisering samtidig med at det er en god indtægt for institutionerne og det omkringliggende samfund.
Først samarbejde med udenlandske uddannelsesinstitutioner senere salg af aktiviteter
Vi gennemfører i meget begrænset omfang projekter i udlandet dr kan henregnes til uddannelseseksport. Vi overvejer at lave en strategisk satsning på udenlandske selvbetalere, men det sker pt kun i meget begrænset omfang.
Ved ikke

ja først samarbejde, studenterudveksling, staff udveksling, herefter diverse projekter samt vejledning etc.
Etablering af en central samarbejdspartner
Vi er af den overbevisningen, at uddannelseseksport (home and away) ikke p.t. er et realistisk scenarium for os. Det skyldes bl.a. 1. At opstarts omkostningerne/investeringerne vil være for store. Som offentlig institution er du hæmmet af diverse regler og lovgivninger, som virker begrænsende i et kommercielt markede. 2. Regeringens ned dimensionering vil i en årrække belaste vores økonomi. Samtidig sender ned dimensioneringen vel et tydeligt signal om, at akkrediteringer bliver vanskeligere at opnå. Det er sikkert fint nok, men det kølner interessen for "udenlandske eventyr", som ,alt andet lige, er mere risikable forretninger.3. Vi er hæmmet af, at vi ikke må udbyde uddannelser på kandidat og master niveau. Der er altså en række strukturelle ting, som skal ændres, før det for alvor vil være realistisk for os at overveje en strategisk bevægelse i retning af eksport af hele uddannelser. Og det er i grunden lidt trist.
Vi har i en del år leveret ydelser til Undervisningsministeriet i Vietnam i regi af et UM finansieret projekt og regionalt finansieret projekt. Vi prøver at få disse aktiviteter koblet til en eventuel fremtidig levering til partnerinstitutioner under undervisningsministeriet
vi er en relativ ny ledelse på uddannelsen og er i fuld gang med at etablerer internationale partnerskaber, med henblik på uddannelseseksport
vi kunne ønske os bedre mulighed for at akkreditere uddannelser på engelsk
Vi prioriterer når der er tale om nogle særlige projekter
Der har været to vigtige forhold dels at udvikle netbaserede uddannelser og uddannelsesudbud dels at samarbejde med udenlandske universiteter om fælles moduler for udenlandske og danske studerende
Fokus er på salg af enkeltstående programmer - de øvrige aktiviteter udvikles derefter.
Det er vanskeligt at tale om en bestemt rækkefølge da det ofte vil være et opdraget der definerer aktiviteterne
Vi har prioriteret eksport af bygningskonstruktørudd. til Vietnam
UCN overtog først erfaringer fra Nordjyllands Erhvervsakademi, som blev fusioneret ind i UCN. Siden da har vi klatret rolig op ad trappen....
I forhold til eksport af de omtalte områder, har Rektorkollegiet valgt at nedsætte en International gruppe, som skal arbejde med 2 hovedområder - det ene er uddannelseseksport/salg af know how. Dette er et udtryk for, at det er meget dyrt og vanskeligt at etablere salg til udlandet af mange forskellige grunde f.eks. at vi er lovmæssigt bundne til at udbyde de uddannelser, vi har fået godkendt- vi kan ikke møde udlandet med sammenstykkede forløb efter deres ønske. Det er typisk de største UC-er som har brugt de mange midler på at etablere salg af Know How og efteruddannelser. Vi vil ikke hos os kunne rumme den økonomiske udfordring, men ser frem til som medlem af Den internationale gruppe, at få vendt de mange forhindringer, vi ser i et sådant projekt. Endelig er der heller ikke en forventning om, at vi bruger penge vi har fået til de danske studerende på at arbejde med uddannelseseksport.
I forhold til eksport af de omtalte områder, har Rektorkollegiet valgt at nedsætte en International gruppe, som skal arbejde med 2 hovedområder - det ene er uddannelseseksport/salg af know how. Dette er et udtryk for, at det er meget dyrt og vanskeligt at etablere salg til udlandet af mange forskellige grunde f.eks. at vi er lovmæssigt bundne til at udbyde de uddannelser, vi har fået godkendt- vi kan ikke møde udlandet med sammenstykkede forløb efter deres ønske. Det er typisk de største UC-er som har brugt de mange midler på at etablere salg af Know How og efteruddannelser. Vi vil ikke hos os kunne rumme den økonomiske udfordring, men ser frem til som medlem af Den internationale gruppe, at få vendt de mange forhindringer, vi ser i et sådant projekt. Endelig er der heller ikke en forventning om, at vi bruger penge vi har fået til de danske studerende på at arbejde med uddannelseseksport.
Ja de er en del af vores strategiske satsning
Vores udbud er afhængigt af mulighed for tilbud om praktik i klinisk praksis
salg af uddannelse eller andre ydelser sker ofte efter længere tids samarbejde omkring udveksling af studerende og undervisere mv. herefter kan tættere samarbejde om andre ydelser opstå og udbygges.
VIA Sundsfaglig Højskole udbyderén engelsksproget uddannelse GBN, to moduler i sygeplejerskeuddannelsen på engelsk samt en årlig sommerskole.
aktiviteterne foregår på chefniveau og inddrager endnu ikke uddannelsen
Fint med udveksling af undervisningsforløb. Det tager tid a bygge et fundament op, hvorpå denn eudveksling kan foregå til gavn og glæde for begge parter.
at skaffe udenlandske selvbetalerstuderende kræver meget arbejde og det er vigtigt at fokusere på hvilke lande der arbejdes med. overvejelser i forhold til det etiske i at anvende agenter.
Primært etablering af double degree aftaler, top-up aftaler, o.l.
Det er lidt vanskeligt at afkode, hvad I præcis spørger til. Jeg kan fortælle, at overordnet tænker, der ikke altid - men ofte - er en sammenhæng mellem vores akademiske samarbejde, kontakten til myndigheder og eksport af know how mv. Relationen til et universitet eller en kommune kan skabe eksportmuligheder med andre aktører. De offentlige myndigheder spiller generelt en stor rolle i Kina.
Vi prioriterer i høj grad uddannelse af personale i institutioner eller skoler.Dette hænger godt sammen med et samtidigt samarbejde med universiteter i pågældende område.
Det er en del af vores strategi at øge andelen af uddannelseseksport- Vi engagerer os meget nogle få steder i stedet for at sprede aktiviteten for meget.
Udvikling af Fællesgrad med udenlandsk universitet er omdrejningspunkt for øvrige aktiviteter
Først har vi udviklet dele af læreruddannelsen på engelsk, tilbudt denne internationalt og arbejder dernæst med evt. at sælge dele/koncepter
nej ikke en naturlig rækkefølge
Jeg sidder ikke tæt på aktiviteterne og kan derfor ikke beskrive dem.
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tablet 34: Årsag til, at uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse ikke har gennemført - eller deltaget i - uddannelseseksportaktiviteter?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret nej til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 N=42

De 42 respondenter, som svarede "Nej" til spørgsmålet i Tabel 28, bliver derefter stillet en række spørgsmål angående forskellige årsager til dette. Svarene opsummeres i Tabel 34.

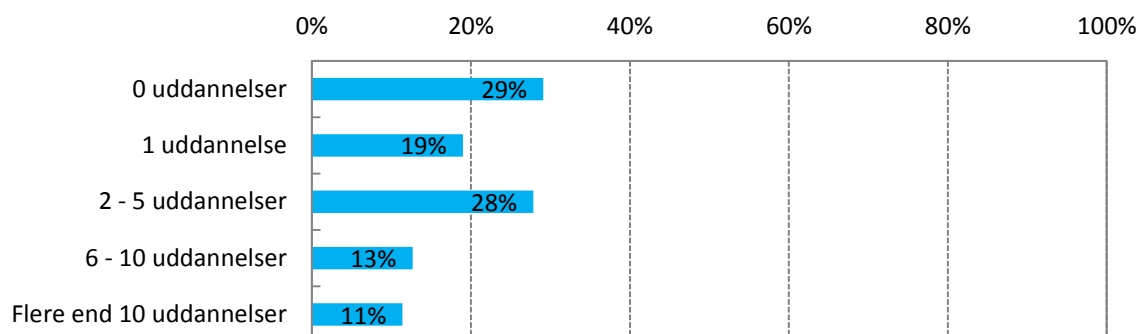
Det mest populære svare er, at "Det kræver for mange medarbejderressourcer". Her har 26 % svaret "I meget høj grad" og i alt har omkring 62 % svaret, at det i en vis grad har været en af årsagerne. Andre hyppige forklaringer er, at "Det er for omkostningstungt" og "Det er for vanskeligt at gennemskue lovgivningen på området".

Tabel 35: Årsag til, at uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse ikke har gennemført - eller deltaget i - uddannelseseksportaktiviteter? - Andet

Besvarelser
Der findes ikke tilsvarende uddannelser andre steder
Vi har pt koncentreret os om at uddanne til det regionale område
Min uddannelse henvender sig til det lokale erhvervsliv og dimensionen uddannelseseksport har ikke været et emne.
vi konkurrerer med engelske uddannelser, som udbyder f.eks. i singapore
Har ikke haft fokus på uddannelseseksport.
Lærer- og pædagoguddannelserne har en historisk baggrund i det nationale - det er derfor en anden bevægelse at tænke uddannelserne ind i transnationale rammer. Dertil kommer de dilemmaer som opstår idet uddannelserne er båret af en anden slags økonomi end den markedsøkonomiske.
Vi tilbyder adskillige uddannelsesforløb for udenlandske studerende på engelsk, men så vidt jeg ved, så modtager vi STÅ for dem, dvs. at vi ikke modtager betaling fra de studerende, men fra staten - og det lever ikke op til den snævre definition af uddannelseseksport
vi er en ny uddannelse og har blot ikke haft tid endnu
Vi er så specialiserede, at spørgeskemaet er jævnt meningsløst.
Det har ikke synes relevant på det uddannelsesområde jeg er ansvarlig for
Vi er en meget lille uddannelse og har ikke ressourcer

Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 36: Hvor mange hele engelsksprogede uddannelser udbydes på uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse?

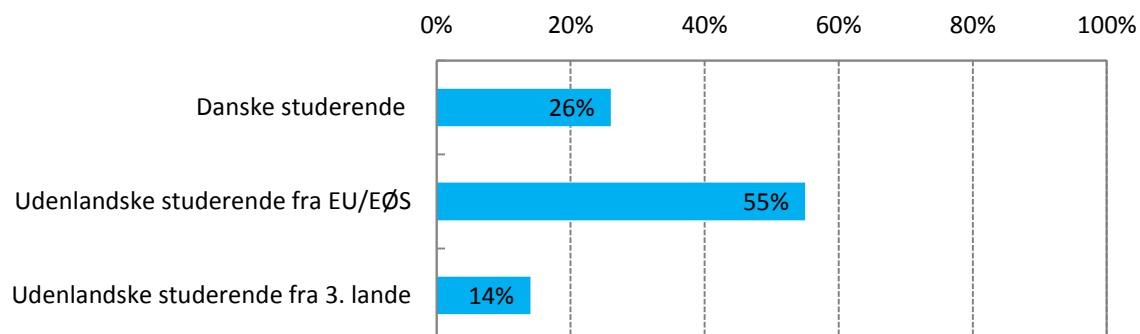


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Ovenstående tabel viser, at 28 % af respondenternes uddannelsesinstitution, campus/institut eller uddannelse, udbyder to til fem hele engelsksprogede uddannelser. 29 % svarer at de ikke har nogen hele engelsksprogede uddannelser og omkring 24 % svarer, at de har mere en fem.

Tabel 37: Hvilke studerende benytter de engelsksprogede uddannelser?



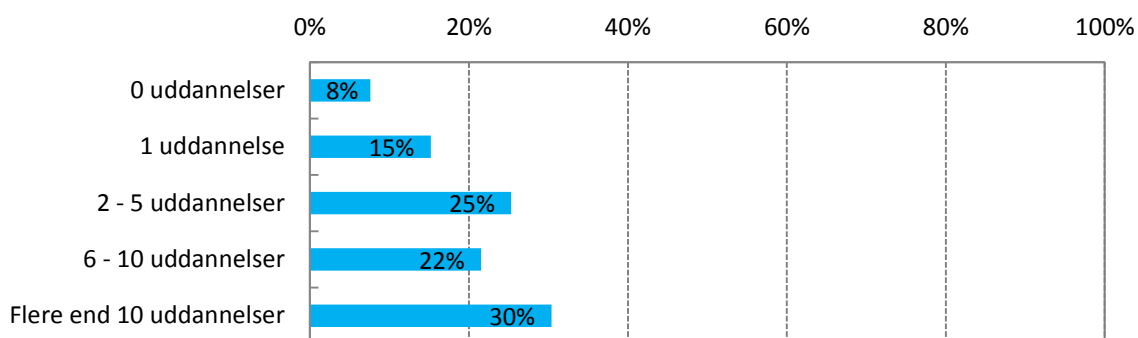
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. Note: Da figuren er baseret på svar i fritekst, summerer de tre gruppers andele ikke til 100 %.

Note: Forventet N=79, spørgsmålet er kun besvaret af 56 respondenter. N=56

Fra Tabel 37 ses det, at størstedelen af de studerende på de engelsksprogede linjer på erhvervsakademierne og professionshøjskolerne er udenlandske studerende fra EU/EØS. Disse udgør 55 % af det samlede antal elever på de engelsksprogede linjer.

Tabel 38: Hvor mange hele dansksprogede uddannelser udbydes på uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse?

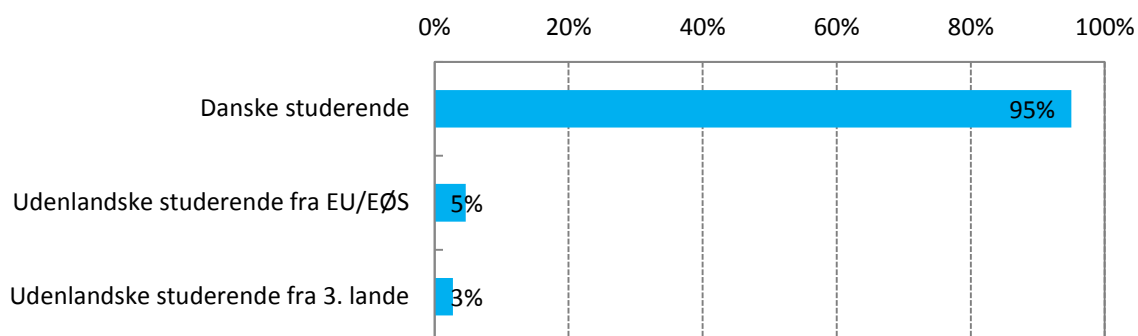


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Til spørgsmålet om, hvor mange hele dansksprogede uddannelser der udbydes på uddannelsesinstitutionen, campuset/instituttet eller uddannelsen, svarer 25 % "2-5 uddannelser". Omkring 52 % har mere end fem hele dansksprogede uddannelser.

Tabel 39: Hvilke studerende benytter de dansksprogede uddannelser?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.

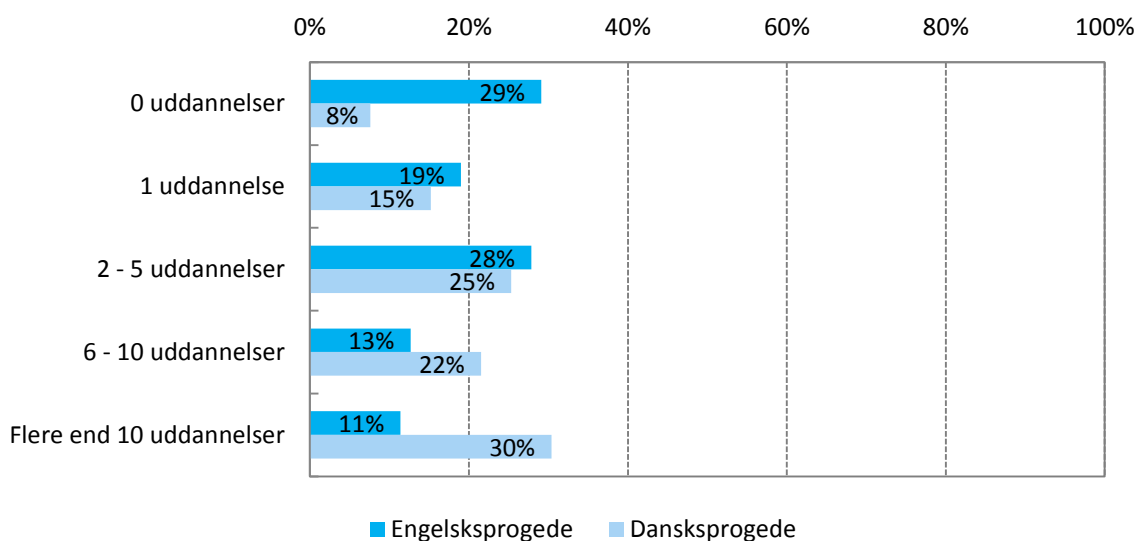
Note: Da figuren er baseret på svar i fritekst, summerer de tre grupperes andele ikke til 100 %.

Note: Forventet N=79, spørgsmålet er kun besvaret af 56 respondenter.

N=56

Tabel 39 viser, at omkring 95 % af de studerende på de dansksprogede uddannelser på erhvervsakademierne og professionshøjskolerne er danske.

Tabel 40: Sammenligning af antallet af engelsksprogede og dansksprogede uddannelser på uddannelsesinstitutionen, campuset/instituttet eller uddannelsen



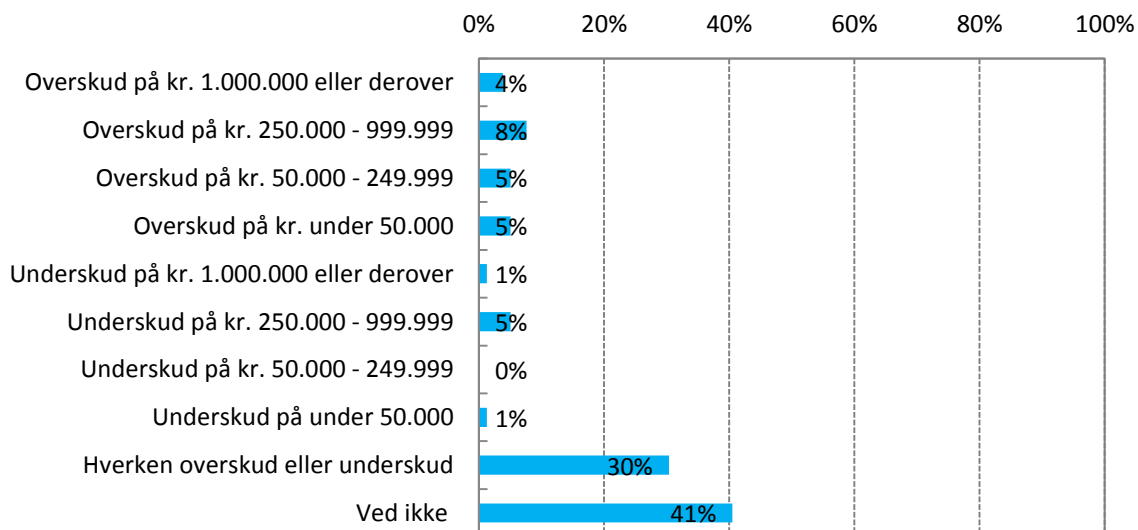
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Tabel 40 sammenligner antallet af hele engels- og dansksprogede uddannelser på uddannelsesinstitutionen, campuset/instituttet eller uddannelsen. Det ses, at der er markant flere institutioner med fokus på dansksprogede uddannelser, end institutioner med fokus på engelsksprogede uddannelser.

4.2.4 Ressourcer og samarbejde

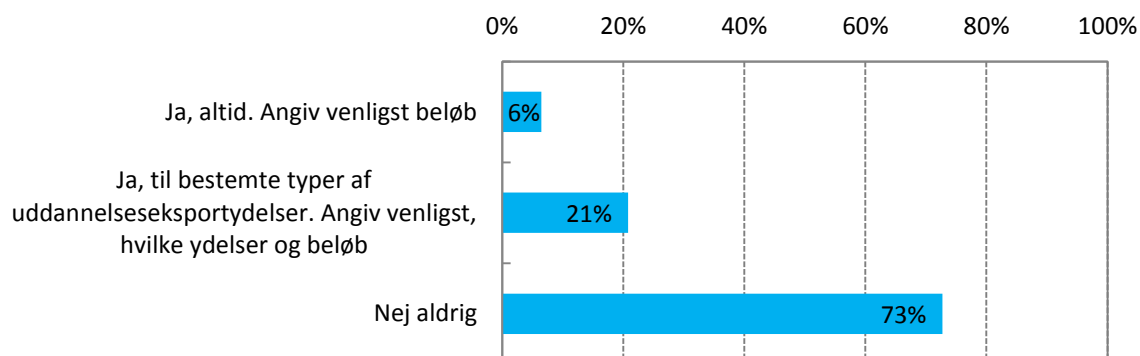
Tabel 41: Har uddannelseseksportaktiviteterne på uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse bidraget til økonomisk overskud eller underskud i løbet af 2013?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Tabel 41 viser, at 41 % af respondenterne ikke har indsigt i, hvorvidt eksportaktiviteterne bidrager positivt eller negativt til årets resultat. I alt svarer 17 ud af 79 respondenter, at aktiviteterne har været overskudsgivende. Dette svarer til omkring 22 % af den samlede gruppe. Seks respondenter (7 %) svarer, at aktiviteterne har givet underskud. 30 % af respondenterne svarer, at eksportaktiviteterne hverken har givet overskud eller underskud.

Tabel 42: Har I modtaget økonomisk støtte fra eksterne samarbejdspartnere i udviklingsfasen?

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.

Note: Forventet N=79, men spørgsmålet er kun stillet til 77 respondenter.

N=77

Tabel 42 viser, at 73 % af respondenterne aldrig har modtaget økonomisk støtte fra eksterne samarbejdspartnere i udviklingsfasen til deres eksportaktiviteter. 6 % svarer, at de altid får støtte, imens 21 % svarer, at de modtager støtte til bestemte typer af uddannelseseksportydelse.

Tabel 43: Har I modtaget økonomisk støtte fra eksterne samarbejdspartnere i udviklingsfasen? - Ja, altid. Angiv venligst beløb

Besvarelser
ved ikke
500000
250000
15.000 kr
kender ikke beløbets størrelse

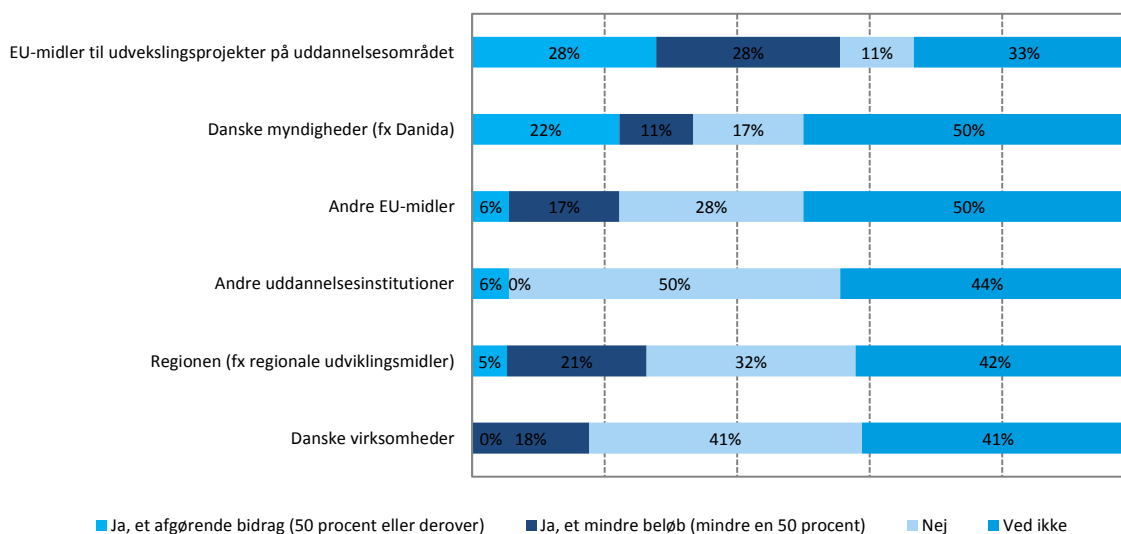
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 44: Har I modtaget økonomisk støtte fra eksterne samarbejdspartnere i udviklingsfasen? - Ja, til bestemte typer af uddannelseseksportydelse. Angiv venligst, hvilke ydelser og beløb

Besvarelser
Joint Degree, Mitrovice, Kosovo
IP/Erasmus: ca. 500.000
EU projekt - kender ikke beløb (vil blive oplyst af den decentrale chef, der også besvarer skemaet)
Ja, ved vejledning ifb. joint bachelor i Kosovo, men jeg kender ikke beløbet.
150.000 til pædagogisk indhold i IT undervisning
kurser mv.
udvikling i Vietnam fra Danida
Midtnet
uddannelseseksport
Innovationsmidler 400.000
erasmus 50000

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 45: Hvilke eksterne aktører har bidraget med økonomisk støtte i udviklingsfasen?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport og ja til at have modtaget økonomisk støtte.

Note: Forventet N=24, men N varierer imellem 17-19
N=17

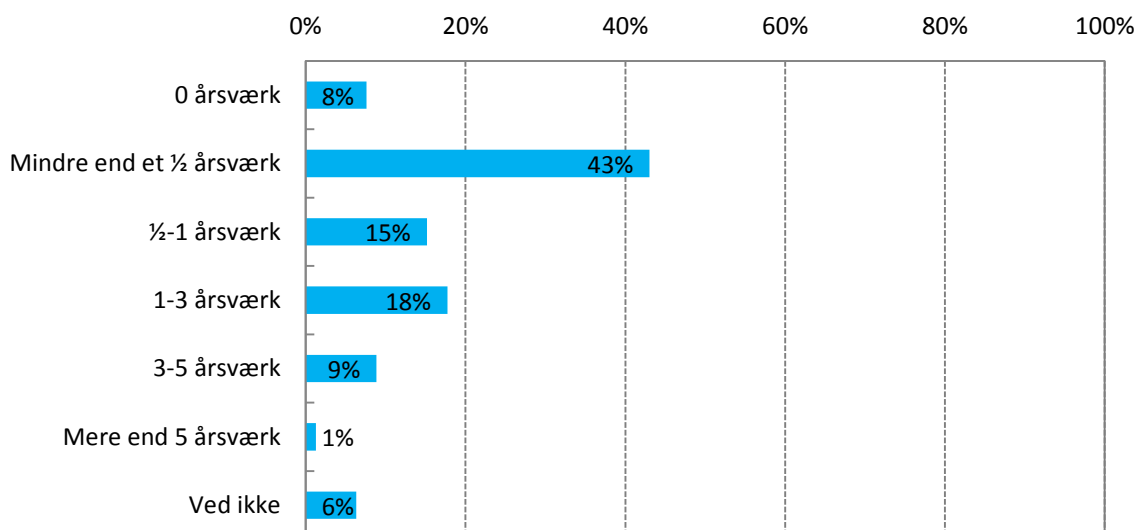
Tabel 45 giver et overblik over de eksterne aktører, der har bidraget med økonomiske støtte til eksportaktiviteterne i udviklingsfasen. Det ses, at de to største bidragere af "afgørende bidrag" er "EU-midler til udvekslingsprojekter på uddannelsesområdet" og "Danske myndigheder". Her har henholdsvis 28 % og 22 % af respondenterne modtaget støtte. Inkluderer man også mindre bidrag, ses det at en betydelig andel af respondenterne modtager støtte fra "Regionen" og "Andre EU-midler".

Tabel 46: Andre aktører, venligst angiv hvem:

Besvarelser
Privat fonde

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 47: Angiv det skønsmæssige forbrug af personaleresourcer på uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse, der det seneste år har været prioriteret til udvikling af nye uddannelseseksportaktiviteter



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 N=79

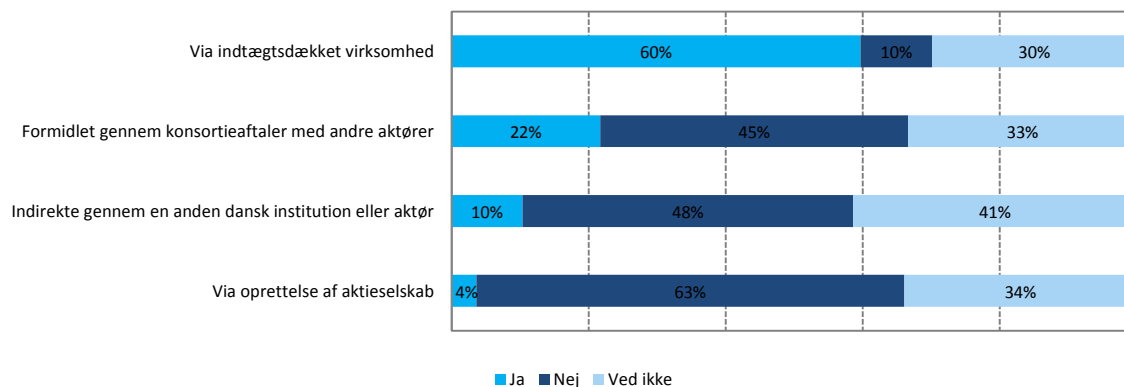
Tabel 47 angiver fordelingen af respondenternes svar til spørgsmålet om, hvor stort et forbrug af personaleressourcer, der har været prioriteret til udvikling af nye uddannelseseksportaktiviteter den seneste år. 43 % af respondenterne svarer, at det drejer sig om "mindre end et ½ årsværk". I alt svarer omkring 66 % at det drejer sig om mindre end ét årsværk.

Tabel 48: Giv gerne et eller flere konkrete eksempler på bæredygtige forretningsmodeller, som I har anvendt i forbindelse med udvikling af eksportydelse. Begrund gerne, hvad der udmærker den eller disse modeller?

Besvarelser
Dk studerende sendes til partner institution for koretre forløb, og vi modtager studerende fra samme institution til et tilsvarende forløb i DK
Innoevent - I samarbejde med OUH og UCL - Eksport til Finland - betalt konsulent bistand.
intet eksempel
ingen
Vi afprøver om en forretningsmodel kan realiseres
xx
Vi er ved at etablere partnerskaber med Canadiske institutioner med "diploma-uddannelser" for at give deres studerende mulighed for at toppe op til en BA hos os. Det er endnu i opstarten men kan blive en god forretning. Det er den slags nichemarkeder vi kan gå efter når regler og krav spænder ben for vores mulighed for at sælge hele bacheloruddannelser til USB studerende.
Partnerskab med udenlandske universiteter og organisationer
Ved ikke
partnerskab med kommuner i Serbien
Partnerskab med uddannelsesinstitution og partnerskab med virksomhed
Partnerskab med Vietnamesisk universitet
Vietnam konsortium omkring Bygningsudvikling og konstruktion
Samarbejde uddannelsesmesser
x
samarbejde med dansk eget virksomhed om udvikling af uddannelse i Kina
som sagt foregår aktiviteterne uden for egen uddannelsesenhed
Double degree med kinesisk universitet. De kinesiske studerende betaler forh'jet fee i de første tre år, og de som ønsker at tage fjerde (og sidste) studieår i Danmark betaler en sørlig fee. Danske undervisere gennemfører 2-3 ugers undervisningsophold i Kina de første tre studieår. Denne aftale har krævet betydelige investeringer igennem flere år men der er nu tæl om drift og økonomien er positiv.
Et eksempel er vores double degree med Changzhou Institute of Technology inden for preschool-området, hvor vi modtager en procentdel af tuition fee af undervisningen i de tre første år i Kina. Vores undervisere giver undervisning i bestemte moduler i Kina. De kinesiske studerende, der tager til DK det sidste år betaler tuition fee for det år og får to diplomer, et kinesisk og et dansk.
Samarbejde med kommune. Støtte fra privat fond

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 49: Hvorledes har de betalte aktiviteter primært været organiseret og udvekslet?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 Note: Forventet N=79, men N varierer imellem 56-67
 N=56

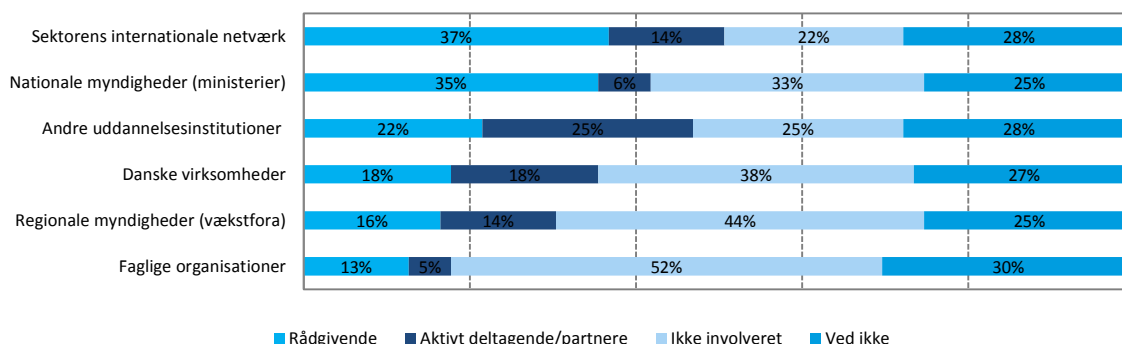
Ovenstående tabel viser, at 60 % af respondenternes institutioner organiserer deres eksportaktiviteter "Via indtægtsdækket virksomhed". 2 respondenter, svarende til 4 %, har organiseret aktiviteterne "Via oprettelse af aktieselskab".

Tabel 50: Anden løsning, venligst angiv hvilken:

Besvarelser
Gensidig aftale
Via IV og tilskud fra Danida
De udenlandske studerende optages, når der er ledige pladser på de uddannelser, som det primært drejer sig om.
De udenlandske studerende optages, når der er ledige pladser på de uddannelser, som det primært drejer sig om.
Via indtægtsdækket virksomhed. Noget er også startet som almindeligt akademisk samarbejde og har udviklet sig til en indtægt.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 51: Hvilke eksterne, danske aktører har I konsulteret eller samarbejdet med med henblik på at få faglig sparring og rådgivning i forbindelse med udviklingen af nye eksporttydelser?



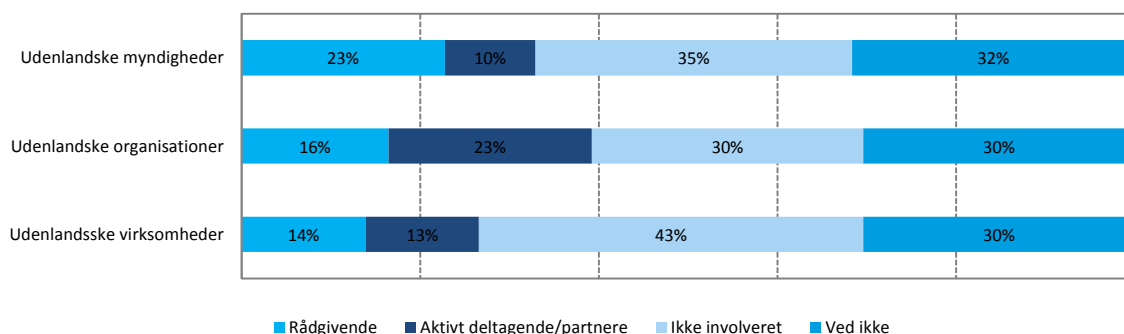
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Tabel 51 giver et overblik over, hvilke eksterne, danske aktører institutionerne har konsulteret eller samarbejdet med i forbindelse med udviklingen af nye eksporttydelser.

De mest anvendte aktører i forbindelse med rådgivende støtte er "Sektorens internationale netværk" og "Nationale myndigheder". Disse har henholdsvis 37 % og 35 % af respondenterne benyttet sig af. Af aktivt deltagende aktører og partnere, er "Andre uddannelsesinstitutioner" og "Danske virksomheder" størst. Henholdsvis 22 % og 18 % af respondenterne har samarbejdet med disse aktører.

Tabel 52: Hvilke eksterne, udenlandske aktører har I konsulteret eller samarbejdet med med henblik på at få faglig sparring og rådgivning i forbindelse med udviklingen af nye eksporttydelser?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Tabel 52 viser, at den mest anvendte eksterne, udenlandske rådgivende aktør er de udenlandske myndigheder, som 23 % af respondenterne har konsulteret. 23 % af respondenterne har haft et aktivt samarbejde eller partnerskab med udenlandske organisationer.

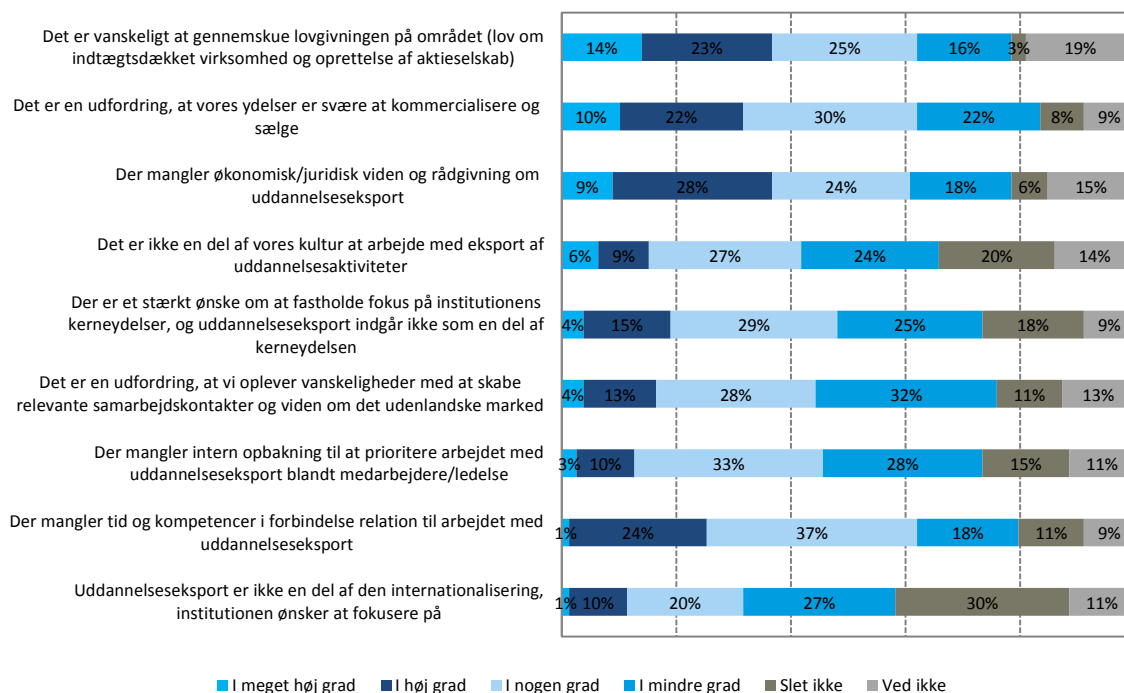
Tabel 53: Andre aktører, angiv venligst hvilke. Beskriv også gerne betydningen af samarbejdet:

Besvarelser
ICDK Palo Alto
Udenlandsk universitet (Grønland)
konsulenter og undervisere
Jeg kan være i tvivl om, hvorvidt de udenlandske myndigheder i visse tilfælde også har været aktivt deltagende.
det udenlandske universitet har kontakten til de udenlandske myndigheder

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

4.2.5 Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport

Tabel 54: Hvilke interne udfordringer og barrierer oplever uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse i forbindelse med eksport af uddannelse?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

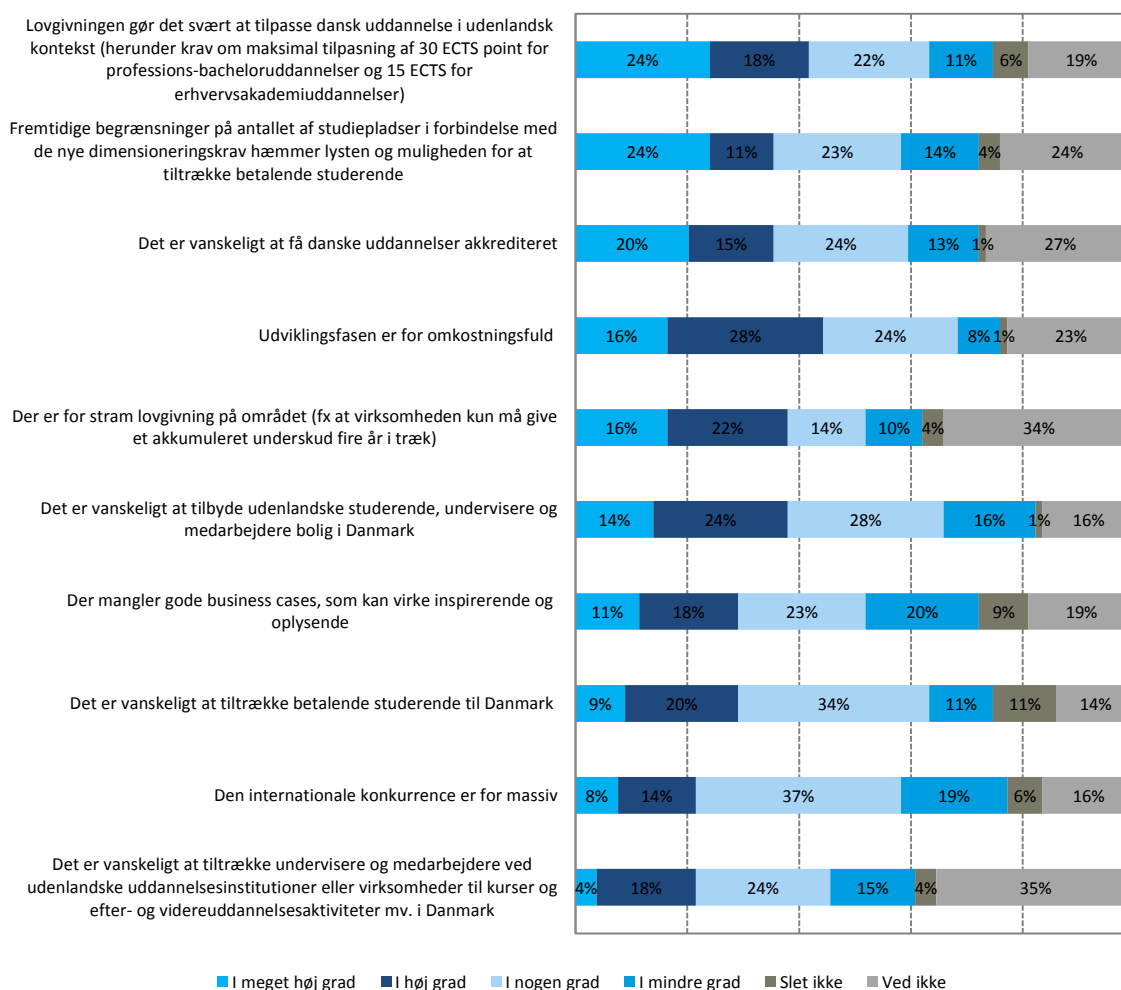
Tabel 54 giver et overblik over de oplevede interne barrierer i forbindelse med eksport af uddannelse. De mest udbredte udfordringer og barrierer er, at "Det er vanskeligt at gennemskue lovgivningen på området", "Det er en udfordring, at vores ydelser er svære at kommercialisere og sælge" og "Der mangler økonomisk/juridisk viden og rådgivning om uddannelseseksport". Henholdsvis 37 %, 37 % og 32 % af respondenterne har svaret "I meget høj grad" eller "I høj grad til disse.

Tabel 55: Andet, angiv venligst hvilke interne udfordringer:

Besvarelser
For erhvervsakademisektoren er det en udfordring, at vi ikke er kendt som en universitær sektor, mange kender ikke til akademier, og vi står og dårligere i konkurrencen med universiteterne som er en kendt betegnelse i udlandet. Vi vil stå os meget bedre med en kendsgt international betegnelse.
Finansiering af udviklingsaktiviteter er bekostelig, klart en barriere da disse omkostninger ikke umiddelbart kan lægges i prisen for produktet
lovgivningen er vanskelig at gennemskue - hvad må vi og hvad må vi ikke? hvad kan vi og hvad kan vi ikke? dette gør at vi begrænser os selv for at være på den sikre side. Det skal være lettere at få akkrediteret et dimensioneret udbud - det virker som et stort uoverskueligt bjerg alene at undersøge mulighederne for dette og komme igang - det gør at vi opgiver på forhånd og DK går glip af vigtig know-how fra udlandet
Hvilke eksterne udfordringer og barrierer oplever uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse i forbindelse med eksport af uddannelse? - Udviklingsfasen er for omkostningsfuld

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 56: Hvilke eksterne udfordringer og barrierer oplever uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse i forbindelse med eksport af uddannelse?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=79

Tabel 56 viser, at respondenterne angiver "Lovgivningen gør det svært at tilpasse dansk uddannelse i udenlandsk kontekst", "Fremtidige begrænsninger på antallet af studiepladser i forbindelse med de nye dimensioneringskrav hæmmer lysten og muligheden for at tiltrække betalende studerende" og "Udviklingsfasen er for omkostningsfuld" som det de største eksterne udfordringer og barrierer i arbejdet med uddannelseseksport. Til disse svarer henholdsvis 42 %, 35 % og 44 % af respondenterne "i meget høj grad" og "i høj grad". Desuden mener 83 % af respondenterne, at det "Det er vanskeligt at tilbyde udenlandske studerende, undervisere og medarbejdere bolig i Danmark".

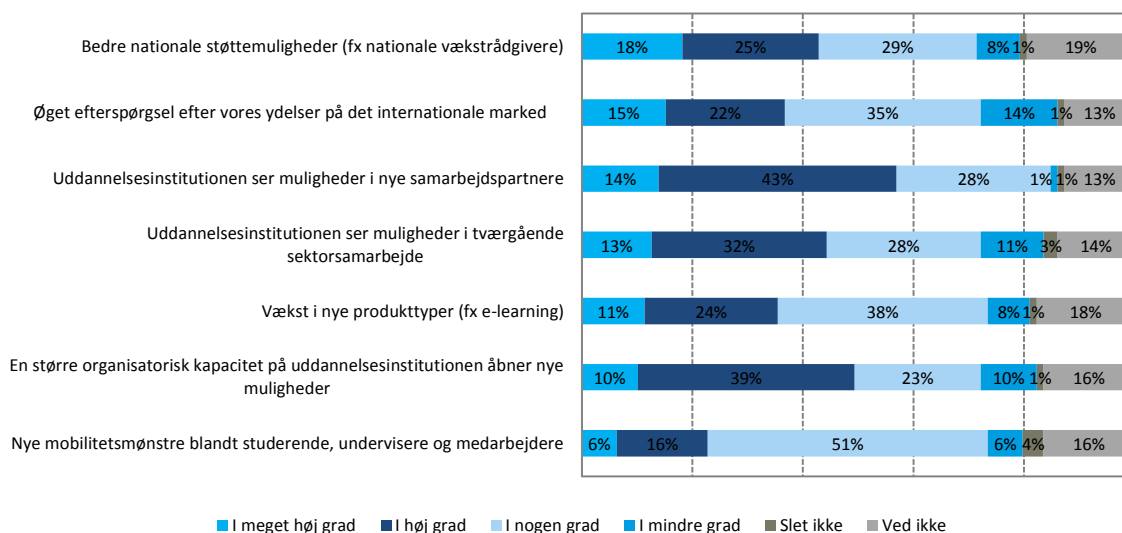
Tabel 57: Andet, angiv venligst hvilke eksterne udfordringer:

Besvarelser
Det er dyrt at starte uddannelser i udlandet og sikre et vist niveau og uddannelsernes attraktivitet. SE bare på Hollaand, Australien og UKs massive investeringer, hvor en national opbakning og ressourceallokering til ambassader, nationale branding og rekrutteringsinstanser ,v er helt essentielt for at lykkes med det. Med andre ord, hvis myndighedsdanmark ikke både investerer tid og penge i et sådan 'eksporteventyr' lykkedes det aldrig at gøre uddannelse til det nye bacon. Herudover skal myndighederne også forpligte sig på at samarbejde helhjertet om området på tværs. Det kan ikke gøres med UFM's gode vilje alene, men kræver at BM, UM og EVM for blot at nævne nogle er med inde over på forpligtende vis.
Reglerne for adgang til og ophold i Danmark (udlændingeloven) er en meget stor udfordring. Problemet er at vi skal se uddannelseseksport ikke som projekt men som drift, og myndigheder, udlændingetjeneste, styrelser osv. er slet ikke gearret til en kommerciel drift af uddannelseseksport i form af salg af uddannelser til USA. Danmark går glip af en uvurderlig internationalisering af uddannelser og danske studerende og indtægter i milliardklassen. Giv institutionerne mulighed for at sælge uddannelser og kurser inklusive Foundation programmes, så kan vi lave en rigtig god forretning både fagligt og kommercielt. I dag har vi reelt ikke muligheden for det og det skader danske studerende og Danmarks økonomi.
Da vi optager betalingsstuderende på de uddannelser, som har ledig dimensioneringsplads, så vil den fremtidige

begrænsning veje meget tungt i negativ retning

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Table 58: Hvilke fremtidige muligheder og potentialer oplever uddannelsesinstitutionen, dit campus/institut eller din uddannelse i forbindelse med eksport af uddannelse?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.

Note: Forventet N=79, men N varierer imellem 77-79

N=77

Af fremtidige muligheder og potentialer i forbindelse med uddannelseseksport svarer 57 % af respondenterne "I meget høj grad" eller "I høj grad" til "Uddannelsesinstitutionen ser muligheder i nye samarbejdspartnere". Desuden peger en stor del af respondenterne på "Bedre nationale støttemuligheder" og "En større organisatorisk kapacitet på uddannelsesinstitutionen åbner nye muligheder" som værende eksempler på fremtidige muligheder og potentialer.

Overordnet set, ser respondenterne på erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i høj grad fremtidige muligheder og potentialer inden for udvidelsen af partnerskaber og tværgående samarbejde.

Table 59: Andet, angiv venligst hvilke potentialer og muligheder:

Besvarelser

Bedre nationale støttemuligheder: ja men det hænger meget dårligt sammen med at Study in Denmark drives på et meget lavt niveau og uden koordinering med Top Talent. Vi skal have én national enhed med ansvar for salg af danske uddannelser i udlandet. Gerne en enhed, der er selvejende og dermed rykket et skridt ud at ministerier og styrelser. En sådan enhed skal have muligheden for at handle kommercielt, da det jo er et marked der er tale om, når vi taler om uddannelseseksport.

Se forrige spørgsmål. Hvis flere af de nævnte forhindringer fjernes, vil det skabe nye muligheder. Endvidere bør man lave en eksportstøtteordning, som er målrette eksport af uddannelser og viden. Hvis uddannelse skal blive det nye bacon skal der en målrette strategi på plads, som understøtter initiativet, og giver uddannelsesinstitutionerne mulighed for at agere i et kommercielt marked.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

I det følgende bedes respondenterne beskrive det største potentiale for uddannelseseksporten frem til 2020 fra et kvalitetsperspektiv, et økonomisk perspektiv og et organisatorisk perspektiv. Svarene er i fritekst og vist i tre tabeller nedenfor.

Table 60: Fra et kvalitetsperspektiv

Besvarelser

e læring
Super gode projekter der kan bringe ny viden til Institutionen
Ændring af studieordningerne, så de åbner bedre for mobilitetsvinduer.
Unikt uddannelsessystem på erhvervsakademierne
tiltrække kvalificerede studerende
At få etableret et samarbejde med udenlandske uddannelsesinstitutioner om en række "grab and go" tilbud med relevante fagpakker til de danske studerende
Der er ingen tvivl om at kravene til F&U og sikring af uddannelsernes videngrundlag i høj grad inden for specielt nogle af de meget specifikke områder, hvilket på samarbejde med internationale forskningsmiljøer, hvor den seneste viden er til stede. For en del uddannelser så vil det seneste nye forskning og viden ikke være at finde i DK, men vil skulle søges i internationale miljøer, som har fokusområder som adskiller sig fra danske universiteters, og som i højere grad stemmer bedre overens med de brancheområder som akademierne udbyder uddannelser indenfor.
relevans af uddannelse til det globale arbejdsmarked
stærket internationalisering af danske studerende og medarbejdere
Vi har pt. gode internationaliserede uddannelser på mange områder, men internationaliseringen er reelt en europæisering, da 99% af de studerende på vores uddannelser kommer fra Europa. Hvis dansk eksport til lande uden for Europa skal styrkes, kræver det også at danske studerende kender til andre lande og kulturer end de europæiske. Vi har et kæmpe kvalitetspotentiale vi at åbne vores uddannelser op for studerende fra lande uden for EU - men pt. er det meget svært på grund af de restriktioner institutionerne er pålagt af Styrelsen for videregående uddannelse og de studerendes mulighed for at få ophold i Danmark.
brede studentersammensætning
Vi er en uddannelsesinstitution, som har stor søgning fra vores udenlandske partnere til vores udvekslingsprogrammer. Vi deltager i mange internationale udviklingsprojekter, som understøttes af EU og de lande, vi samarbejder med. Eksempelvis Australien og New Zealand. Vi har en høj udvekslingsfrekvens blandt vores studerende. Vi har en lang tradition med at lave konsulentytelser i et internationalt marked. Det er vores vurdering, at vi har den fornødne kvalitet og internationale erfaring.
vi har noget helt unikt at byde ind med på det internationale marked da vores bachelor uddannelser bygger på tæt kobling mellem teori og praksis - fleksible undervisningsforløb, som ville kunne understøtte uddannelse af mange også med stor afstand til uddannelsesinstitutionerne etc.
international forskningsviden til DK
internationale kompetencebehov
At vore uddannelser i professionshøjskolesektoren opnår universitetsniveau på linje med de fleste andre landes sundhedsfaglige uddannelser til sygeplejerske, fysioterapeut mv.
Vi har internationalt anerkendt uddannelse af høj kvalitet
At der kommer mere fokus på det internationale aspekt på området udd.
Vi begrænser os til Vietnam og Afrika
Salg af Know how eller uddannelser vil løfte underviseres internationale og faglige kompetencer, da de skal være skarpe på en ydelse, udlandet vil købe af os.
Salg af Know how eller uddannelser vil løfte underviseres internationale og faglige kompetencer, da de skal være skarpe på en ydelse, udlandet vil købe af os.
vi har en unik uddannelse
Velfærdsydelse
udviklingen af nye undervisningskoncepter vil kunne øge kvaliteten i de ydelser vi leverer, både som eksport, som på grunduddannelserne
øget opmærksomhed på kvalitet
vi udbyder en uddannelse af høj kvalitet og kan bibeholde det globale perspektiv ved at udbyde bredt
Kan vi levere det vi lover?
Jeg tror, der er et meget stort potentiale i forhold til at genspejle egen praksis på en række områder samt øge internationaliseringen markant.
Udvikling af egen uddannelse til gavn for studerende
Øget mulighed for at udvikle kvalitet i uddannelsen i samspil med den udenlandske samarbejdspartner
Vi har en god uddannelse og har noget at byde på
er på vej med en målrettet kompetenceudvikling af undervisere - så gode
GOd kvalitet og anerkendelse af udenlandske studerende

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler.

Tablet 61: Fra et økonomisk perspektiv

Besvarelser
master udd muligheder
Finansieringsmuligheder for udrejse og bolig støtte til studerende burde overvejes
Asien - speciel Kina - her kunne der etableres satellituddannelser indenfor IT
Ingen - Akademiet ser internationale aktiviteter som en naturlig del af at være uddannelsesinstitution i en globaliseret verden, og som sådan anskues det internationale ikke som et område som kan bidrage væsentligt til indtjeningen, da omkostningerne ved internationalt arbejde alt andet lige er langt højere.
eksport visse tekniske uddannelser, f. eks. fødevarer, men også diverse andre kurser, f.eks. logistik
Supplement til taxameterindtægter
Der er god økonomi i at sælge danske uddannelser til USA - især på de uddannelser hvor vi mangler ansøgere/studerende Vi har et stort potentiale her.
Vores størrelse gør det vanskeligt. Vi kan realistisk ikke løfte opgaven alene.
der ville være god økonomi i at udbyde fleksible internationale forløb
Højt kvalificerede studerende vil flytte til DK under uddannelsesforløb på min 4 år og give økonomi både til uddannelsen og DK generelt
vi kunne have brug for pengene
Flere økonomiske ressourcer til udvikling af hele dette område samt en klar og gennemskuelig adgangsvej til opnåelse af økonomiske midler

Der har været efterspørgsel efter uddannelsen
Vi går ikke efter en økonomisk gevinst, mere at indsatsen skal kunne hvile i sig selv.
Anlægsfasen er byrdefuld
Der burde være potentiale til en indtjening, men kun i mindre grad. Ingen af UC-erne har til dato tjent på aktiviteterne i nævneværdigt omfang
Der burde være potentiale til en indtjening, men kun i mindre grad. Ingen af UC-erne har til dato tjent på aktiviteterne i nævneværdigt omfang
efterudd. indenfor velfærd
med den erfaring der er ved at være opbygget, vil der skabt et godt grundlag for at øge indtjeningen betydeligt på uddannelseseksport, især hvis flere af de danske barrierer bliver fjernet.
Let genneskuelig økonomi omkring dette
Det vil være muligt at få fornuftig økonomi hvis antallet af studerende kan øges og der kan udvikles mere live streaming
Gode indtægtsmuligheder i uddannelseseksport og rådgivning/konsulentvirksomhed
Vi oplever stor efterspørgsel på flere områder i Kina. Men det er vigtigt være tålmodig og have et langt tidsperspektiv.
Det er muligt at skabe et betragteligt overskud, men svært at udvikle og håndtere den slags aktivitet i vores system som uddannelsesinstitution
Der erstigende indtægter fra eksporten
Der er vilje til at afsætte ressourcer -
Der er god økonomi i eksporten

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tablet 62: Fra et organisatorisk perspektiv

Besvarelser
internationale undervisere
Skabe tværfaglig international engagement
kvalitetssikring -
Den øgede globalisering og F&U aspektet giver store muligheder for organisatorisk at udbygge relationerne i udlandet med henblik på fælles F&U projekter og sikring af uddannelsernes vidgrundlag, herunder at den enkelte underviser generelt set skal arbejde mere internationalt orienteret.
strategisk fokus - og ledelsesopbakning
Vigtigt med internationalt mindset på alle niveauer
Det vil være rigtig spændende for vores organisation at blive eksponeret yderligere for studerende fra lande uden for EU - det sker desværre lidt for lidt i dag.
Vores størrelse spiller afgjort også en rolle her, men mest i forhold til et økonomisk perspektiv.
Udvikling af internationale studiemiljøer og kompetenceudvikling af ledere og medarbejdere - markedsføring af de unikke i vores uddannelsessystem med at vores uddannelser bygger på en unik kobling mellem teori og praksis. Fleksible uddannelsesrettelæggelse - trainee the trainee kunne også være et spændende tiltag i forhold til sundhedsområdet etc.
øget internationalisering i en global tid
vi ville få noget mere læring i organisationen
En samlet enhed der besidder viden og kan udøve rådgivning på området
Der er mulig synergi ide forskellige uddannelser der er i professionshøjskolen
Akkreditering tager meget arbejdskraft
Vil kræve en forretningsmæssig tilgang, så vi næppe vil kunne løse alene, men gerne i en konsortiedannelse med de øvrige UC-er
at vi har så mange forskellige institutter på samme adresse
organisationen er blevet gearret til at håndterer uddannelseseksport på lige fod med ydelser vi gennemfører nationalt
øget hjælpe hinanden på tværs
de globale studerende kan bidrage til institutionens mangfoldighed
Har vi en organisation der kan levere det vi lover?
Der er behov for kapacitetsopbygning i forhold til uddannelseseksport. VIA er i gang med dette arbejde - men vi er ikke i mål endnu.
Vi er skabt som uddannelsesinstitution - nu forsøger vi at lave eksport. Vi skal finde en ny organisationsform mellem det privat og det offentlige/selvejende - måsk AMBA?
Involvering af flere undervisere og internationalt perspektiv på ind i uddannelsen
organisatorisk er der etableret faste enheder der skal arbejde med dette
Vi har kapacitet til at øge eksporten i kraft af ny organisering.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

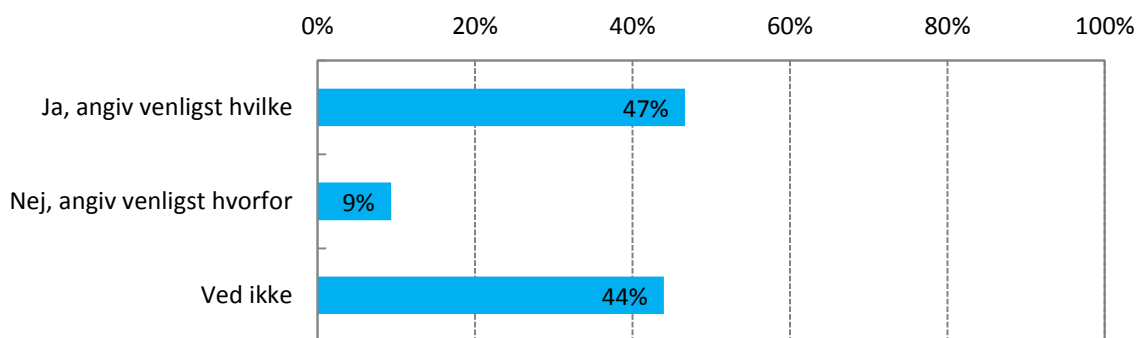
Tablet 63: Hvad skal der til for at I skal kunne imødekomme dette eller disse potentialer?

Besvarelser
tilladelse til at udbyde masteruddannelser.
Mere tid
Et mere forretningsorienteret perspektiv på uddannelse blandt alle medarbejdere
Ressurser til udvikling og afprøvning af koncept
øget ressourcer
Flere midler
At der afsættes de nødvendige ressourcer til etablering af aftaler
Tid - at arbejde internationalt er tids- og ressourcerkrævende, og det tager tid at opbygge relationer. Endvidere så er omkostningerne ved at arbejde internationalt høje, og som institution så er det væsentligt at sikre at kerneydelser (undervisningen) ikke kommer til at betale en for høj pris, sådan at forstå at midlerne til internationalisering skal tages ud af den ordinære drift (oftest), hvorfor disse alt andet lige vil være begrænsede.

udvikling af kapaciteten til at begå sig på det globale marked - samt imødekomme et behov, hvor der er en villighed til at betale for ydelsen
Boost og opbakning fra officielt holdMulighed for finansieringsmodeller for udviklingsfasen og lettelse af administrastion og lovgivning
Mere frihed til at agere kommerciel - frihed til f.eks. at kunne tilpasse vores uddannelser på engelsk mere til internationale studerendes behov. Mere frihed til f.eks. at kunne tilbyde Foundation programmes. Bedre muligheder for at få studerende til Danmark
Større strategisk fokus
Vi skal finde samarbejdspartnere, som er villige til at være med, men vi skal tillige have en opbakning i form af en målrettet strategisk indsats fra regeringens side. Eksempelvis i form af eksportstøtte (se tidligere svar)
Lettere akkreditering, større investeringsmuligheder i hele udviklingsfasen når der tales eksport. det er ikke det nye bacon! Der er ingen erfaring med og kapacitet til at tænke salg af uddannelse, eksport og indtjening.
rådgivning og etorganisatorisk maskinrum til at drifte dette område
Mere gennemskuelig lovgivningLettere at få akkrediteret nye dimensionerede engelsksprogede uddannelser
prioritering
Tid både til at prioritere en indsats og til at udfylde en indsats
Mere rådgivning end regler fra akkreditering og ministerier.
Udenrigstjenesten bør i spil også på uddannelsesområdet
Samarbejde med den øvrige sektor på området
at vi må udbyde hele uddannelsen på engelsk
Koordinator med specifikke kompetencer til at kvalitetsudvikle tiltag og implementerer
administrative og lovgivningsmæssige tunge procedurer skal være reduceret væsentligt. Når der er opnået en institutionsakkreditering, bør det være institutionen selv der kan gennemføre akkreditering af ydelser i udlandet med egen kvalitetsafdelings medvirken.
indragelse af de aglige miljøer i det idnledende samarbejde
Tid til igangsætning og pæanlægning
der skal satses massivt
Mere sikker investeringskapacitet, mere smidig lovgivning, større støtte til denne type eksportfremme, reduktion af ambassader og konsulaters rigide krav om at tjene penge, m.m.
En kombination af en række ting. Ledelsesmæssig opbakning, opbygning af interesse og ejerskab blandt kernemedarbejdere og studerende. Det skal give mening. Og så vil det i høj grad hjælpe, at man fra nationalt niveau har et langt større fokus på, hvordan man kan underbygge mulighederne. Der eksisterer en efterspørgsel nu fx i Kina, det er ikke sikkert det vindue vil blive ved med at være åbent. Der kan komme andre udbydere.En anden bemærkning: Jeg har tidligere skrevet nogle procentsatser ind bla. omkring studerende inden for vores engelsksprogede uddannelser. Disse tal er ikke korrekte, men det var ikke muligt at skrive ved ikke. De findes ikke i den form i spørger om på nuværnede tidspunkt. Vi har dog en oversigt for hver uddannelse i forhold til nationalitet. I er velkomne til at kontakte os, hvis I vil se den. Mht. optag på de danske uddannelser kender jeg heller ikke den præcise procentsats.
Ny lovgivning, der tillader os at investere i udviklingen af dette 'produkt' til eksport som uddannelse kan blive
Øgede muligheder for at udbyde uddannelsen på engelsk
Bedre økonomi og at lovgivningen blivier mere åben fx ift. at tilbyde uddannelse i udlandet.
Vilje - men også i form af en national ressource prioritering
VI kan allerede imødekomme.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 64: Har I konkrete planer om at gå i gang med at udvikle nye uddannelseseksporttydelser?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.

Note: Forventet N=79, men spørgsmålet er kun stillet til 75 respondenter.

N=75

Tabel 64 viser, at 47 % af respondenterne har planer om at udvikle nye uddannelseseksporttydelser. 44 % svarer "Ved ikke", imens kun 9 % svarer "Nej".

Tabel 65: Har I konkrete planer om at gå i gang med at udvikle nye uddannelseseksporttydelser? - Ja, angiv venligst hvilke:

Besvarelser
der er lagt planer for opgaven.
double degrees
Internationale moduler på 14 dage.
Erasmus mobilitet på flest mulige uddannelser. Er i dag hindret af snævre studieordninger
e-læringsforløb, Erasmusprojekter, udbud af nye engelsksprogede uddannelser
eksport af bygningskonstruktøruddannelsen til Kina
Inden for fødevarer og ernæringsområdet
fødevarer området, bygningskonstruktion (bæredygtighed)
ja vi vil opruste på markedsføring uden for EU
Samarbejde med institution i Canada
Ny studieretning inden for samme uddannelse der internationalisere
sommerskoler og eftervidereuddannelseskurser og konsulentvirksomhed
Vi udvikler p.t. i forhold til e-læring, som vi gerne vil udbrede til et internationalt marked. Vi arbejder med dobbelt grader med vores udenlandske partnere. Af den vej kan vi måske, og på længere sigt, arbejde med fælles udbud af uddannelser.
International degree of Nursing - forskellige Efter- og videreuddannelsesinitiativer på det sundhedspædagogiske område - det rehabiliteringen/ hjerneskade området
udbud af eksisterende moduler på pædagoguddannelsen
summer school
vi har haft planer i Libyen som er stoppet pga af sikkerhedsforhold, vi håber at situationen ændrer sig
Flere aktiviteter i Vietnam, hvis vi får akkrediteret den nuværende indsats
vi er undervejs i Vietnam
Pædagogisk efteruddannelse af personale i Mellemøsten
ja helle uddannelsen på engelsk/tysk
udvikling kurser i nærmeste eu lande
udbud af hel Bygningskonstruktøruddannelse i udlandet
ledelse, kvalitetssikring af plejehjem i Kina og uddannelse og træning af medarbejderne
Udbud af hele uddannelser, top-up og double degree aftaler
Vi er i gang inden for pædagogik og ældrepleje. Dette kan udbygges, og så er vi i gang med at undersøge mulighederne inden for blandt andet vand og jordrensning.
double degree program
Moduler fra pædagog og lærerprofessionen er under udvikling til eksportbrug. Vi er tæt på at have kontrakter i hus om udviklingen af hele institutioner - men vi kan desværre ikke drive institutioner i f.eks. Kina - eller bygge hele institutioner fra bunden. Selvom det efterspørges af investorer i f.eks. Kina.
Hel uddannelse i Kina
Top -up uddannelse
flere moduler, som måske kan tilbydes i andre lande
hele eller del af uddannelser
Nye moduler i den nye bekendtgørelse for pædagoger

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

Tabel 66: Har I konkrete planer om at gå i gang med at udvikle nye uddannelseseksporttydelser? - Nej, angiv venligst hvorfor:

Besvarelser
Der er andre højere prioriterede indsatsområder
fokus på kerneuddannelsen i DK
2 projekter sat i bero pga. manglende finansiering af udviklingsomkostninger
Det er ikke en del af uddannelsens strategien
ikke økonomi til det - prioriteres ikke af direktion
Vi stor overfor en kommende strategiproces. Måske kommer det med der.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på erhvervsakademier og professionshøjskoler mv.

5. KAPITEL 5 – RESULTATER FOR UNIVERSITETER OG UDDANNELSESINSTITUTIONERNE FOR DE KUNSTNERISKE OG KULTURELLE UDDANNELSER

I dette kapital præsenteres resultaterne fra spørgeskemaundersøgelse rettet mod strategiske ledere og nøglemedarbejdere fra universiteter og uddannelsesinstitutioner, der udbyder kunstneriske og kulturelle uddannelser.

Kapitlet indeholder to afsnit:

- En beskrivelse af respondenterne, herunder repræsentativitet og udvælgelse
- Frekvenstabeller med respondenternes svar på spørgsmålene i undersøgelsen – opdelt på temaer

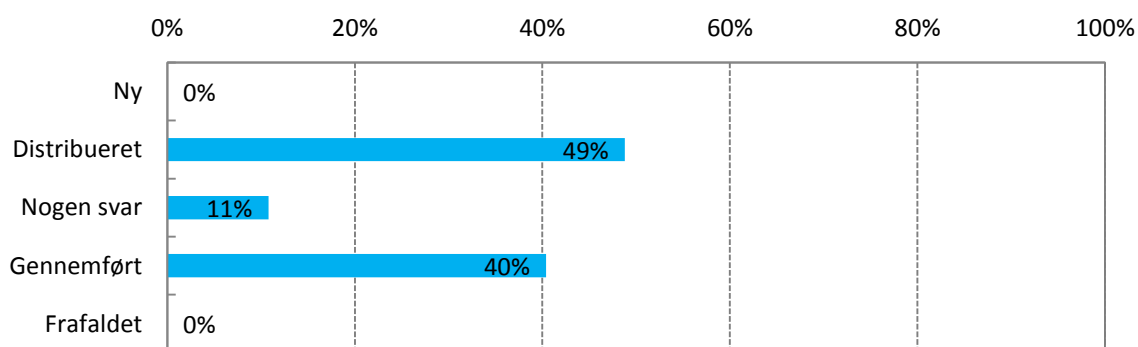
5.1 Respondenter

Spørgeskemaundersøgelsen er udsendt til otte universiteter og tre videregående uddannelser, der udbyder kunstneriske og kulturelle uddannelser. Med undtagelse af en enkelt institution har samtlige uddannelsesinstitutioner besvaret spørgeskemaet.

Spørgeskemaet blev udsendt 166 strategiske ledere og nøglemedarbejdere fra landets otte universiteter.

Der er modtaget 67 fulde besvarelser og 18 delvise. De delvise besvarelser indgår ikke i analysen, og der er dermed en svarprocent på 40 %. Den relativt lille population og svarprocent medfører, at vi ikke kan forvente en statistisk repræsentativitet fra undersøgelsen. Dermed vil afrapporteringen have en beskrivende karakter og i lavere grad indeholde statistiske beregninger.

Tabel 67: Samlet status for spørgeskemaundersøgelse



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter. N=166

Tabel 1 viser den samlede status for spørgeskemaundersøgelsen blandt strategiske ledere og nøglemedarbejdere på danske universiteter.

Spørgeskemaundersøgelsen er udsendt til 15 strategiske ledere og nøglemedarbejdere på de kunstneriske uddannelser. Der er modtaget 6 besvarelser, hvilket svarer til en svarprocent på 40. Den relativt lille population og svarprocent har medført, at vi har valgt at beskrive resultaterne heraf særskilt i afsnit 5.3.

5.2 Frekvenstabeller

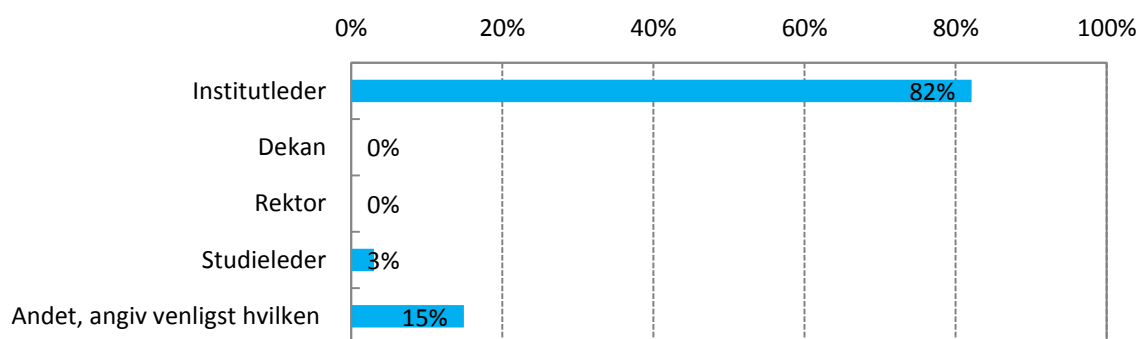
I det følgende præsenteres respondenterne fra universiteternes svar på spørgeskemaundersøgelsen. Spørgsmålene er inddelt i fem grupper:

1. Baggrundsoplysninger
2. Formål og resultater
3. Konkrete ydelser og omfang af ydelserne
4. Ressourcer og samarbejde
5. Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport

For de fleste spørgsmål er der angivet kommentarer og besvarelser i fritekst er samlet i tabeller.

5.2.1 Baggrundsoplysninger

Tabel 68: Hvad er din stillingsbetegnelse?



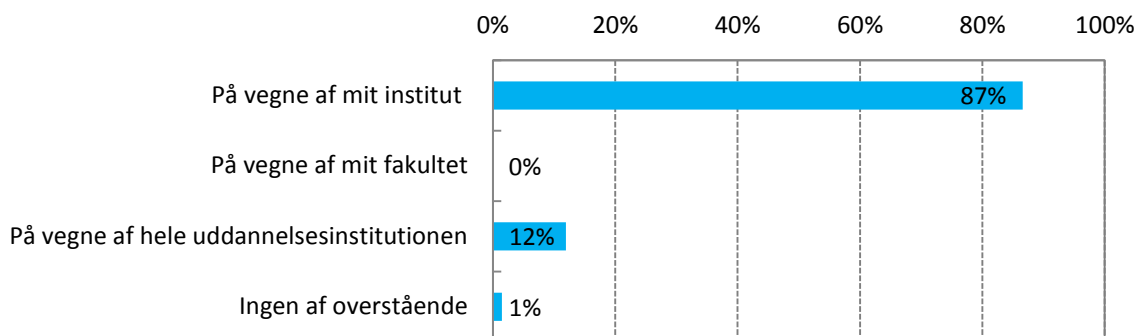
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
N=67

Tabel 68 opsummerer respondenternes svar til deres stillingsbetegnelse. Det ses at langt størstedelen af respondenterne er institutledere. I alt er 55 ud af 67 respondenter institutledere, svarende til 82 %.

Tabel 69: Hvad er din stillingsbetegnelse? – Andet

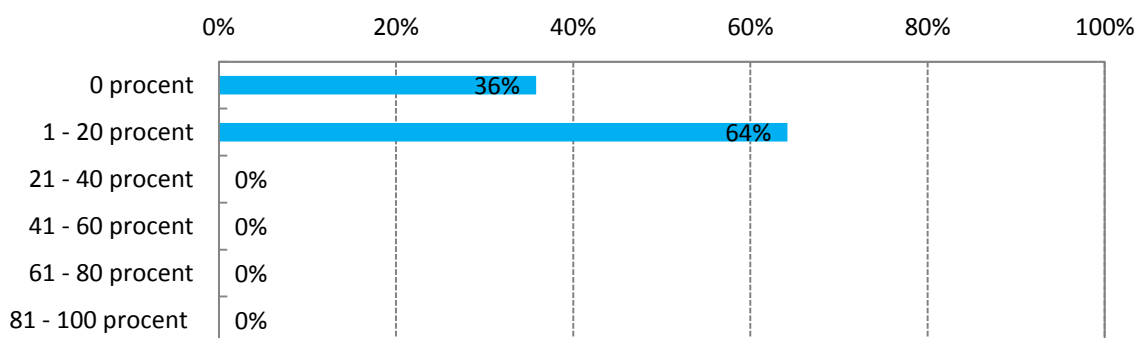
Besvarelser
prodekan
Head of Research & Learning Support
chefkonsulent
International chef
chefkonsulent, SDU-International
Lektor
Kontorchef
International Relations Consultant
Vicedirektør
Kvalitets- og analysechef
chefkonsulent

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 70: På vegne af hvem, kan du besvare spørgeskemaet?

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
N=67

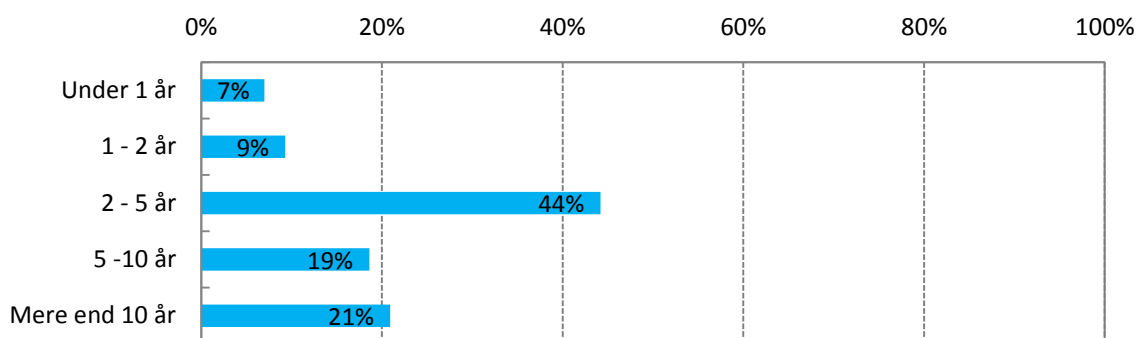
Tabel 70 viser, at 87 % af respondenterne svarer, at de besvarer spørgeskemaet på vegne af deres institut. Dette er ikke overraskende, da langt størstedelen af respondenterne er institutledere.

Tabel 71: Hvor stor en andel af din arbejdstid arbejder du med uddannelseseksport?

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
N=67

Til spørgsmålet om, hvor stor en andel af respondentens arbejdstid der er rettet imod uddannelseseksport, svarer 36 %, at de ikke arbejder med uddannelseseksport. Dette svarer til 21 ud af 67 respondenter. De resterende 43 respondenter svarer, at de bruger 1-20 % af sin arbejdstid på emnet. Der er ingen af respondenterne i undersøgelsen, som bruger mere end 20 % af deres arbejdstid på uddannelseseksport.

Tabel 72: Hvor længe har du arbejdet med uddannelseseksport på den uddannelsesinstitution, hvor du er ansat nu?

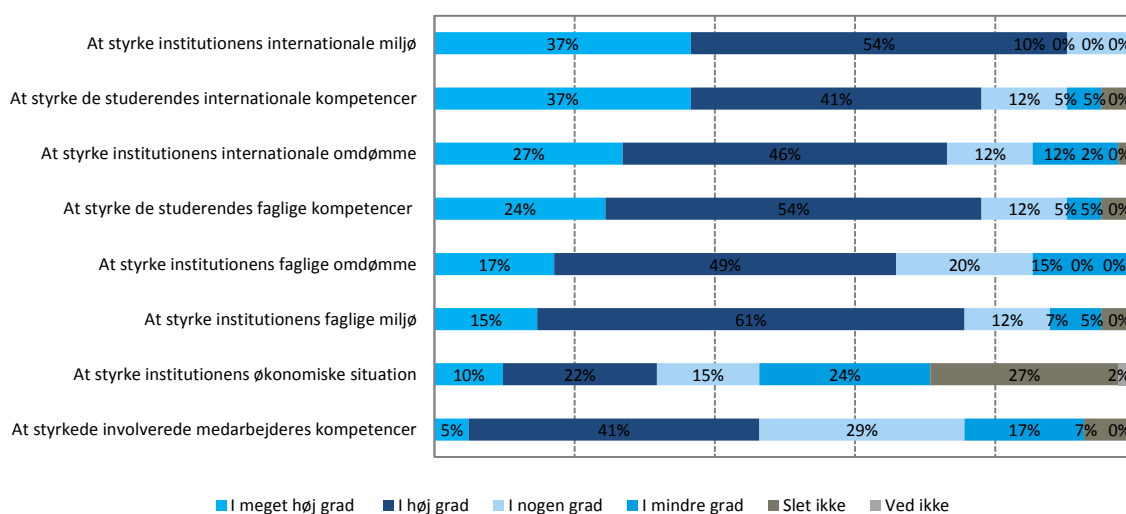


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
 Note: Spørgsmålet er kun stillet til respondenter, som bruger en andel af deres arbejdstid på uddannelseseksport.
 N=43

Af de 43 respondenter, som svarede, at en del af deres arbejdstid var rettet imod uddannelseseksport, har den største gruppe (44 %) været ansat ved deres nuværende uddannelsesinstitution i to til fem år. Omkring 16 % har været ved deres nuværende uddannelsesinstitution i mindre end to år, og omkring 40 % har tilknyttet det samme sted i mere end fem år.

5.2.2 Formål og resultater

Tabel 73: Hvad er uddannelsesinstitutionens, fakultetets eller instituttets formål med uddannelseseksport?

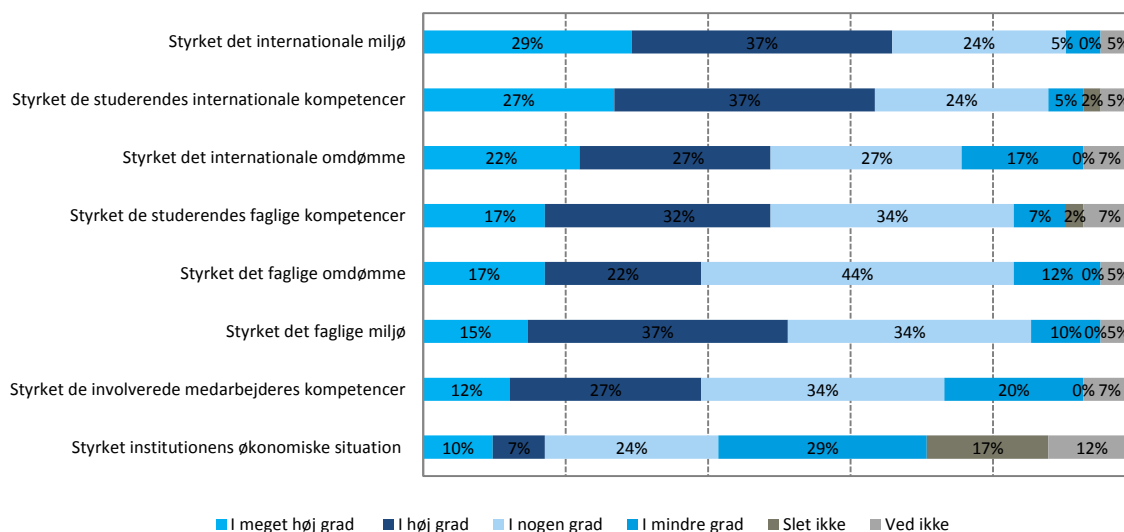


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 N=41

Tabel 73 opsummerer uddannelsesinstitutionens, fakultetets eller instituttets formål med uddannelseseksport. Det ses, at det mest udbredte formål er "At styrke institutionens internationale miljø". I alt har 81 % svaret "I meget høj grad" og "I høj grad" til dette. To andre hyppigt forekommende formål er "At styrke de studerendes internationale kompetencer" og "At styrke de studerendes faglige kompetencer".

De mindst udbredte svar er "At styrke institutionens økonomiske situation" og "At styrke involverede medarbejderes kompetencer".

Tabel 74: I hvor høj grad har eksport af uddannelser bidraget til følgende på din uddannelsesinstitution, dit fakultet eller institut?

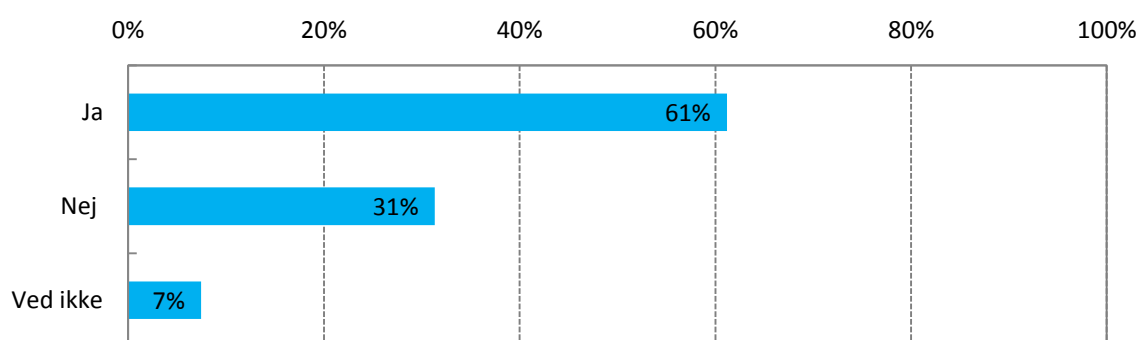


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 N=41

Tabel 74 giver et overblik over respondenternes opfattelse af eksportaktiviteternes bidrag til deres uddannelsesinstitution, fakultet eller institut. Generelt for alle områder gælder det, at mere end 70 % af respondenterne mener at aktiviteten har bidraget positivt til området i en vis grad. Det ses, at omkring 95 % af de 41 respondenter mener, at aktiviteterne har styrket det internationale miljø i meget høj, høj eller nogen grad. Andre områder, som mange respondenter mener, er blevet styrket af eksportaktiviteterne, er de studerendes internationale kompetencer og det faglige miljø.

5.2.3 Konkrete ydelser og omfang af ydelserne

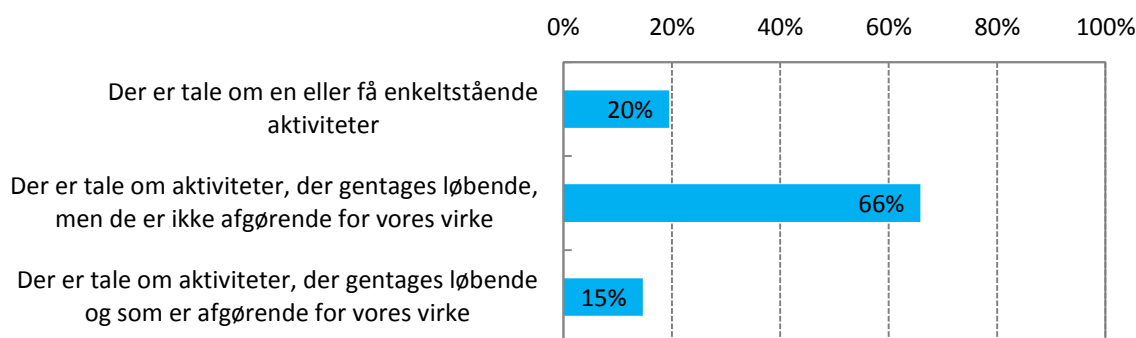
Tabel 75: Har uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet gennemført - eller deltaget i - uddannelseseksportaktiviteter, som defineret ovenfor?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
 N=67

Tabel 75 opsummerer respondenternes svar til spørgsmålet om, hvorvidt deres uddannelsesinstitution, fakultet eller institut har gennemført eller deltaget i uddannelsesaktiviteter. Hertil svarer 41 respondenter, svarende til 61 %, "Ja" og henholdsvis 31 % og 7 % respondenter svarer "Nej" og "Ved ikke".

Tabel 76: Hvilke af nedenstående beskriver bedst uddannelsesinstitutionens, fakultetets eller instituttets nuværende arbejde med at sælge/eksportere uddannelsesydelser?

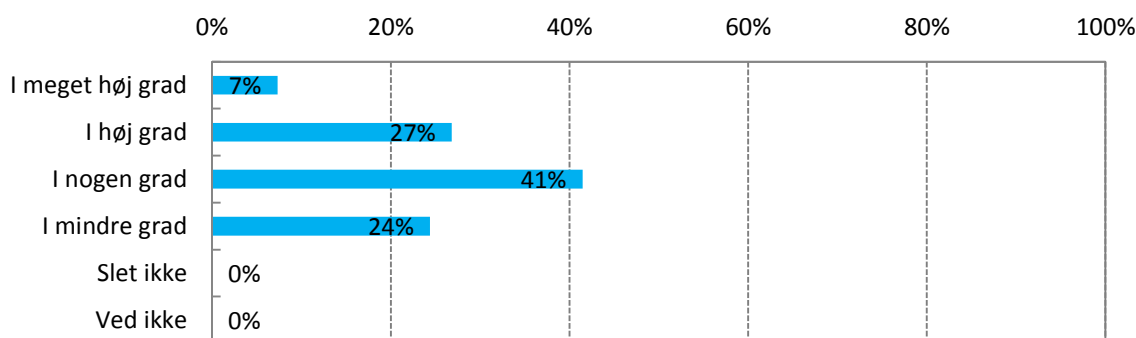


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=41

Tabel 76 viser, at 66 % af respondenterne svarer om deres nuværende uddannelseseksport, at der er tale om aktiviteter, der gentages løbende, men ikke er afgørende for deres virke. 6 ud af 41 respondenter (15 %) svarer, at der er tale om aktiviteter, der gentages løbende og som er afgørende for deres virke.

Tabel 77: I hvilken grad knytter uddannelseseksportaktiviteterne an til en overordnet strategisk satsning på uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet?

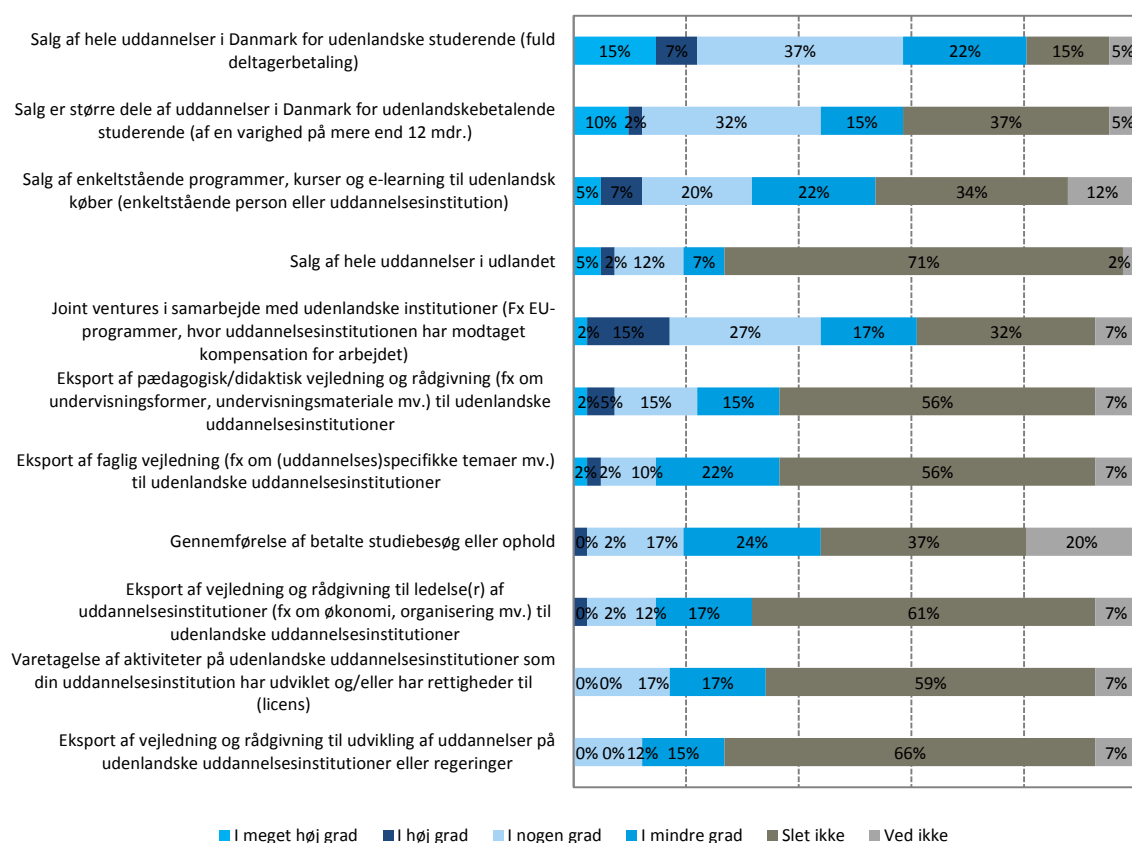


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=41

Fra Tabel 77 kan det læses, at omkring 34 % af respondenterne svarer, at uddannelseseksportaktiviteterne i høj eller meget høj grad knytter sig til en overordnet strategisk satsning. Omkring 65 % svarer "I nogen grad" eller "I mindre grad". Ingen respondenter svarer "Slet ikke".

Tabel 78: Hvilke af følgende uddannelsesaktiviteter har uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet gennemført - eller deltaget i - i løbet af det seneste år?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=41

Tabel 78 giver et overblik over aktiviteter vedrørende uddannelseseksport inden for det seneste år. Den mest udbredte aktivitet er uden sammenligning "Salg af hele uddannelser i Danmark til udenlandske studerende". 80 % af respondenterne har i en vis grad gennemført eller deltaget i denne aktivitet det seneste år. To andre udbredte aktiviteter er "Salg af større dele af uddannelser i Danmark for udenlandske betalende studerende" og "Joint ventures i samarbejde med udenlandske institutioner". Henholdsvis 59 % og 61 % af respondenterne har i en vis grad gennemført eller deltaget i disse aktiviteter den seneste år.

De mindst udbredte aktiviteter er "Eksport af vejledning og rådgivning til udvikling af uddannelser på udenlandske uddannelsesinstitutioner eller regeringer" og "Salg af hele uddannelser i udlandet".

Tabel 79: Hvilke af følgende uddannelsesaktiviteter har uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet gennemført - eller deltaget i - i løbet af det seneste år? - Andet

Besvarelser
Vi har to joint degrees med udenlandske partneruniversiteter
bortset fra enkelte faglige projekter næsten udelukkende betalingsstuderende

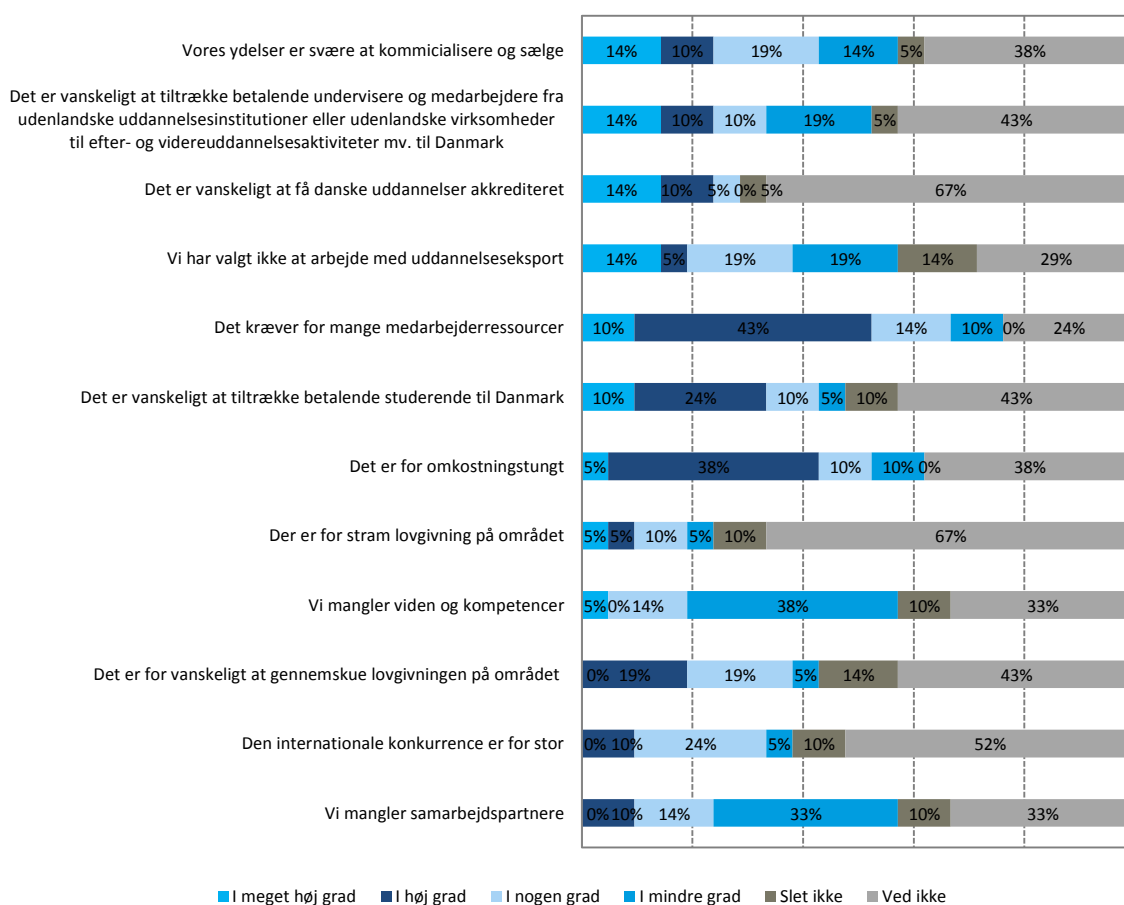
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 80: Beskriv venligst jeres overvejelser om sammenhænge og prioriteringer i forhold til de i angivne uddannelseseksportaktiviteter i forrige spørgsmål (fx om der er en naturlig rækkefølge mellem udviklingen af bestemte aktiviteter)

Besvarelser
Vi søger at tiltrække udenlandske studerende gennem en engelsksproget Master i vindenergi samt en europæisk Erasmus Mundus master i samarbejde med tre andre europæiske universiteter. Hertil kommer gæsteforelæsninger og værtskaber for PhD og Master studerende.
Vi tilbyder efteruddannelse internationalt herunder i form af e-learning.
Samme svar som før, vi har to joint degrees, dels med nordiske partnere, dels med europæiske. Det giver god

sammenhæng med den uv, der i øvrigt tilbydes i instituttets danske program
Jeg ved ikke hvad jeg skal skrive, men det har været en aktiv strategi at skabe internationale uddannelser, som kan tilbydes til udenlandske full degree betalende studerende. Og det gør vi så, som en del af vores almindelige kernevirkomhed. De udenlandske selvbetalere går derfor på uddannelser sammen med danske studerende.
Højeste prioritering pt. er fuld internationalisering af forskellige uddannelser (KA) med henblik på at tiltrække betalende studerende fra udlandet.
De ligger i forlængelse af instituttets normale aktiviteter
Vi er meget interesseret i at rekruttere internationale betalende studerende til vores kandidat uddannelse som er på engelsk - vi vil arbejde for at udbygge og forbedre denne aktivitet.
Vi samarbejder med Kina omkring nanouddannelse - dette samarbejde er et forsøgsprojekt
Aktiviteterne der finder sted er ofte del af større forskningssamarbejder.
Opgaverne varetages primært på fakultetsniveau
Uddannelse har en tæt tilknytning til vores forskning, herunder især phd. og ms uddannelser
der er en klar sammenhæng mellem de "eksportaktiviteter", vi varetager, og vores øvrige hovedaktiviteter. Der er også sammenhæng mellem udvikling af uddannelser, phd-vejledning, kapacitetsopbygning og forskningsaktiviteter.
Rekruttering af udenlandske full degree studerende er en del af instituttets internationaliserings strategi.
internationalisering r en del af det at være et universitet - på alle områder
forstår ikke spørgsmålet
vi er et offentligt universitet og må ikke udbyde uddannelser, hvor der diskrimineres mht nationalitet - vore uddannelser er for alle, men studerende udenfor EU skal betale.
Vore skræddersyede virksomhedskurser er lagt i en uafhængig fond.
Vi prioriterer de ordinære uddannelser, og gør ikke meget for at promovere dem til betalende udlændinge. Vores reputation gør, at der kommer nogle få alligevel. Undtagelsen er FT MBA, hvor vi rekrutterer aktivt, og deltagerne er en lille deltidsefteruddannelse, 80% udlændinge
Vi har primært fokus på rekruttering af internationale studerende og joint ventures i EU regi programmer
Regeringens internationaliseringshandleplan fordrer et øget fokus på tiltrækning af studerende på hele uddannelser. Helst skal disse i regeringens optik helst være betalende studerende. Derfor øges fokus på tiltrækning af disse.
Ingen kommentarer
På nuværende tidspunkt ønsker DTU alene at eksportere gennem salg af hele uddannelser til udenlandske studerende, der kommer til DTU for at gennemføre MSc-programmer. DTU har på nuværende tidspunkt ikke incitament til at gennemføre off shore udbud af uddannelse eller andre off shore uddannelsesaktiviteter
Vi satser på tiltrækning af betalingsstuderende til hele uddannelser.
Uddannelsessamarbejder i regi af Erasmus+ har høj prioritet
Vores PBL læringsmodel er ret efterspurgt og i den forbindelse er der en del VIPer der tager ud og underviser i dette. En overordnet overvejelse om sammenhænge og rprioriteringer kender jeg desværre ikke til, da jeg er tilknyttet et driftskontor, hvis hovedområde er vejledning og optagelse af internationale studerende.
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 81: Årsag til, at uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet ikke har gennemført - eller deltaget i - uddannelseseksportaktiviteter?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret nej til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 N=21

De 21 respondenter, som svarede "Nej" til spørgsmålet i Tabel 75, bliver derefter stillet en række spørgsmål om forskellige årsager til dette. Svarende opsummeres i Tabel 81.

Det mest hyppige svar er, at "Det kræver for mange medarbejderressourcer". Her har omkring 77 % svaret, at det i en vis grad har haft været en af årsagerne. 53 % svarer, at det "I meget høj grad" eller "I høj grad" er en af årsagerne. Andre populære forklaringer er "Det er for omkostningstungt", "Vores ydelser er svære at kommercialisere og sælge" og "Det er vanskeligt at tiltrække betalende studerende til Danmark".

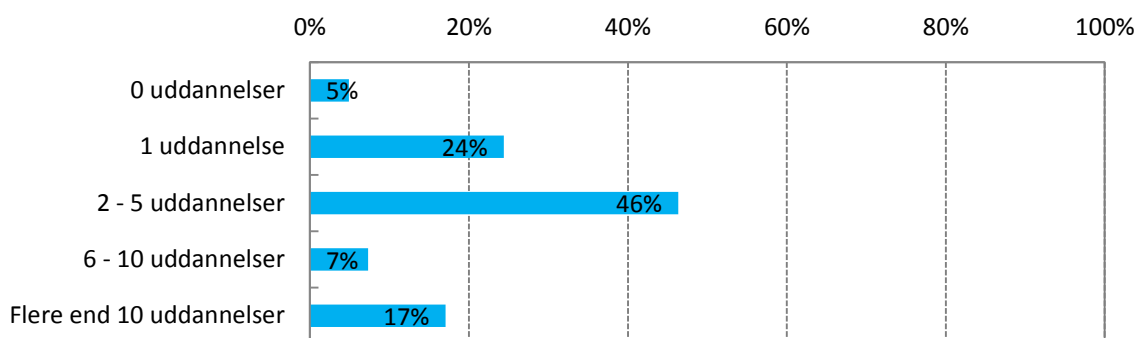
I alt svarer 47 % af respondenterne, at de mangler samarbejdspartnere.

Tabel 82: Årsag til, at uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet ikke har gennemført - eller deltaget i - uddannelseseksportaktiviteter? – Andet

Besvarelser
Som tidligere sektorforskningsinstitut er vi pt. igang med at udrulle en civilingeniør uddannelse, og den optager alle vores uddannelsesressourcer de næste år.
Vi beskæftiger os med sundhedsvidenskabelige uddannelser til et dansk sundhedsvæsen. Det er ikke relevant med eksport af disse uddannelser
Spørgsmålet er aldrig blevet adresseret.
Via SDC underviser vi i Kina, men det er finansieret af SDC. Vi har også et sommerprogram for kinesiske ledere, men det finansieres af Mærsk - derfor er der ikke tale om eksport som I definerer det

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 83: Hvor mange hele engelsprogede uddannelser udbydes på uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet?

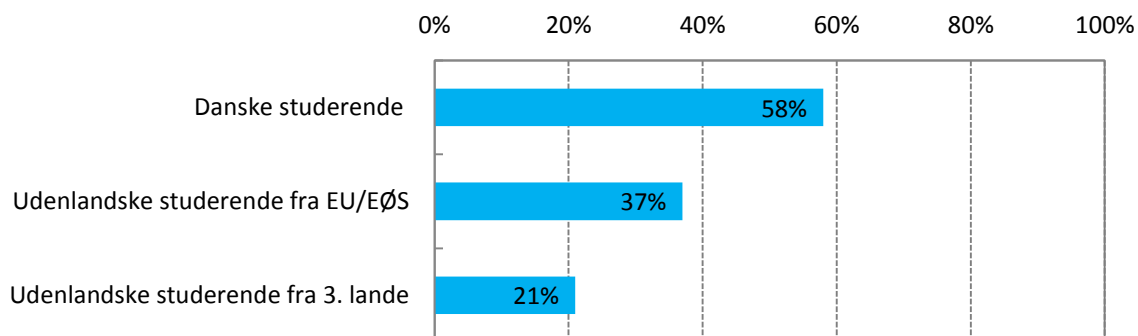


Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=41

Til spørgsmålet om, hvor mange engelsksprogede uddannelser der udbydes på uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet, svarer 46 % "2-5 uddannelser". Omkring 24 % har mere end fem engelsksprogede uddannelser. To respondenter, svarende til 5 %, angiver, at de ikke har nogen engelsksprogede uddannelser.

Tabel 84: Hvilke studerende benytter de engelsksprogede uddannelser?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.

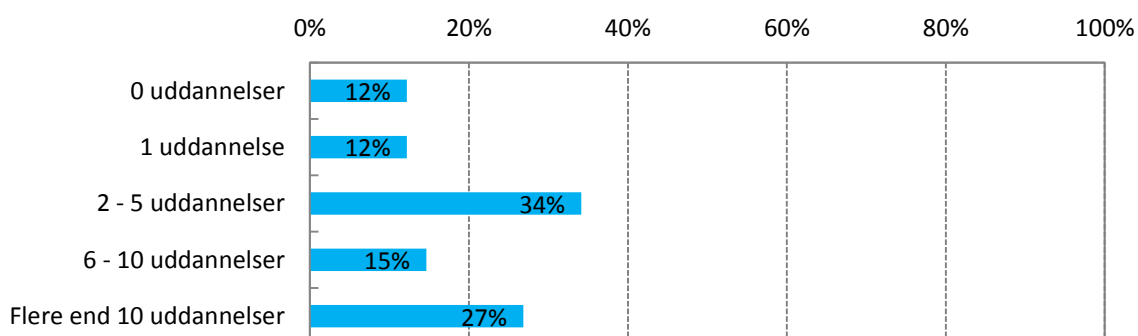
Note: Da figuren er baseret på svar i fritekst, summerer de tre gruppers andele ikke til 100 %.

Note: Forventet N=41, spørgsmålet er kun besvaret af 40 respondenter.

N=40

Fra Tabel 84 ses det, at størstedelen af de studerende på de engelsksprogede linjer på universiteterne er danske studerende. Disse udgør 58 % af det samlede antal elever på de engelsksprogede linjer.

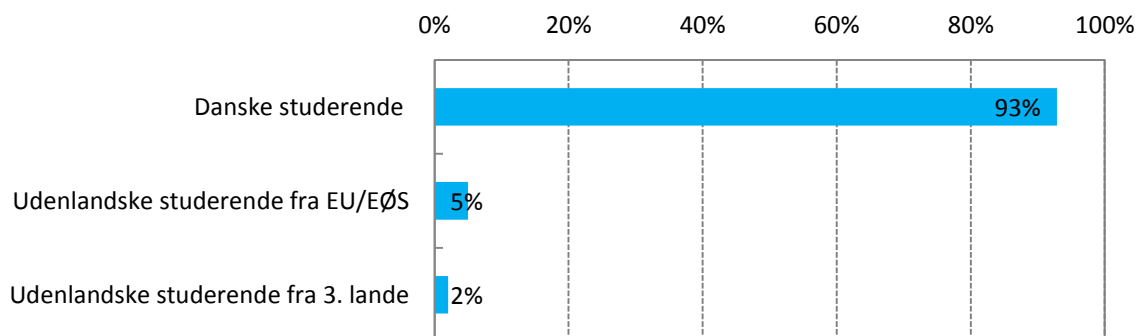
Tabel 85: Hvor mange hele dansksprogede uddannelser udbydes på uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 N=41

Til spørgsmålet om, hvor mange dansksprogede uddannelser der udbydes på uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet, svarer 34 % "2-5 uddannelser". Omkring 42 % har mere end fem dansksprogede uddannelser. Fem respondenter, svarende til 12 %, angiver, at de ikke har nogen dansksprogede uddannelser.

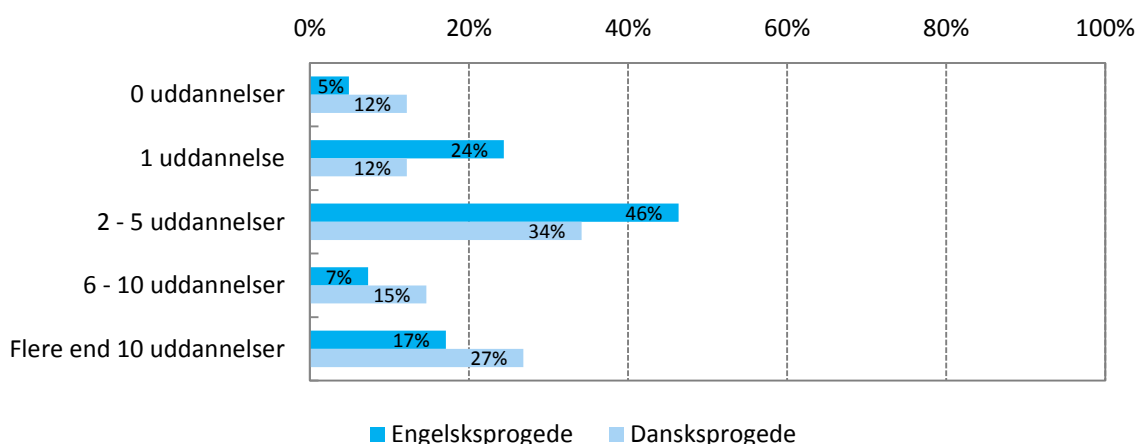
Tabel 86: Hvilke studerende benytter de dansksprogede uddannelser?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 Note: Da figuren er baseret på svar i fritekst, summerer de tre gruppers andele ikke til 100 %.
 Note: Forventet N=41, spørgsmålet er kun besvaret af 36 respondenter.
 N=36

Fra Tabel 86 ses det, at langt størstedelen af de studerende på de dansksprogede linjer på universiteterne er danske studerende. Disse udgør 93 % af det samlede antal elever på de engelsksprogede linjer.

Tabel 87: Sammenligning af antallet af engelsksprogede og dansksprogede uddannelser på uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet



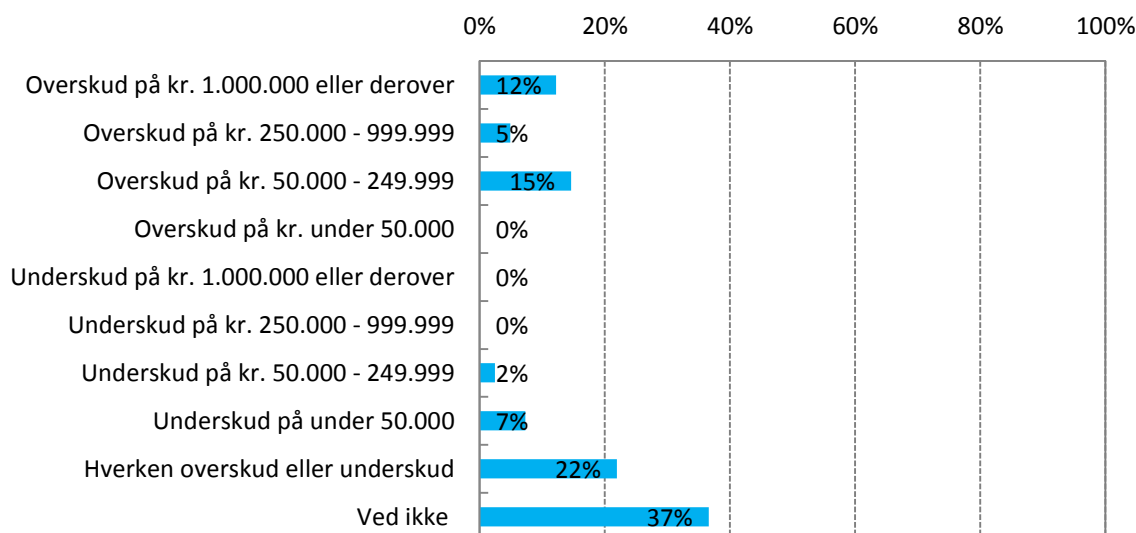
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 N=41

Tabel 87 sammenligner antallet af engelsk- og dansksprogede uddannelser på uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet. Det ses, at der er flere institutioner med udelukkende engelsksprogede uddannelser end institutioner med udelukkende dansksprogede uddannelser blandt respondenterne. Tabellen viser også, at der er flere institutioner med mere

end fem dansksprogede uddannelser end institutioner med mere end 5 engelsksprogede uddannelser.

5.2.4 Ressourcer og samarbejde

Tabel 88: Har uddannelseseksportaktiviteterne på uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet bidraget til økonomisk overskud eller underskud i løbet af 2013?



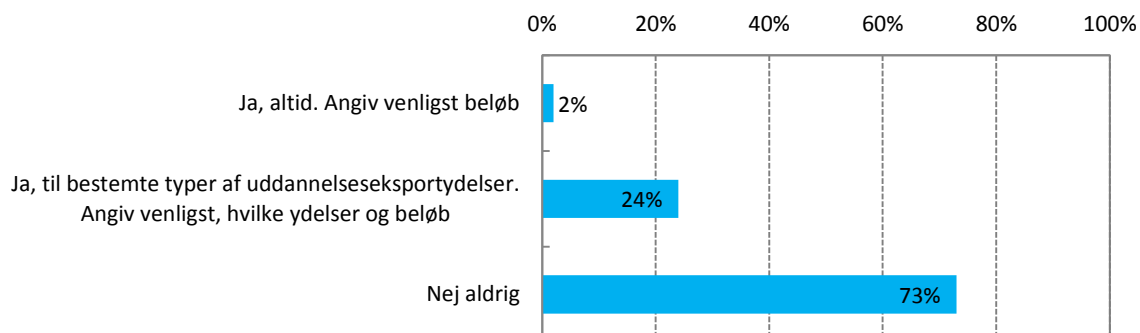
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=41

Tabel 88 indikerer, at 37 % af respondenterne ikke har indsigt i hvorvidt eksportaktiviteternes bidrager positivt eller negativt til årets resultat. Dette kan både være et udtryk for en manglende overordnet viden om effekten af aktiviteterne, eller et resultat af de relativt konkrete svarmuligheder i spørgeskemaet.

I alt svarer 32 %, svarende til 13 respondenter, at aktiviteten har været overskudsgivende. 4 respondenter (9 %) svarer, at aktiviteten har givet underskud. 22 % af respondenterne svarer, at eksportaktiviteterne hverken har givet overskud eller underskud.

Tabel 89: Har I modtaget økonomisk støtte fra eksterne samarbejdspartnere i udviklingsfasen?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=41

Ovenstående tabel viser, at 75 % af respondenterne aldrig har modtaget økonomiske støtte fra eksterne samarbejdspartnere i udviklingsfasen til deres aktiviteter inden for uddannelseseksport.

3 % svarer, at de altid får støtte, imens 23 % svarer, at de modtager støtte til bestemte uddannelseseksporttydelser.

Tabel 90: Har I modtaget økonomisk støtte fra eksterne samarbejdspartnere i udviklingsfasen? - Ja, altid. Angiv venligst beløb.

Besvarelser
ukendt

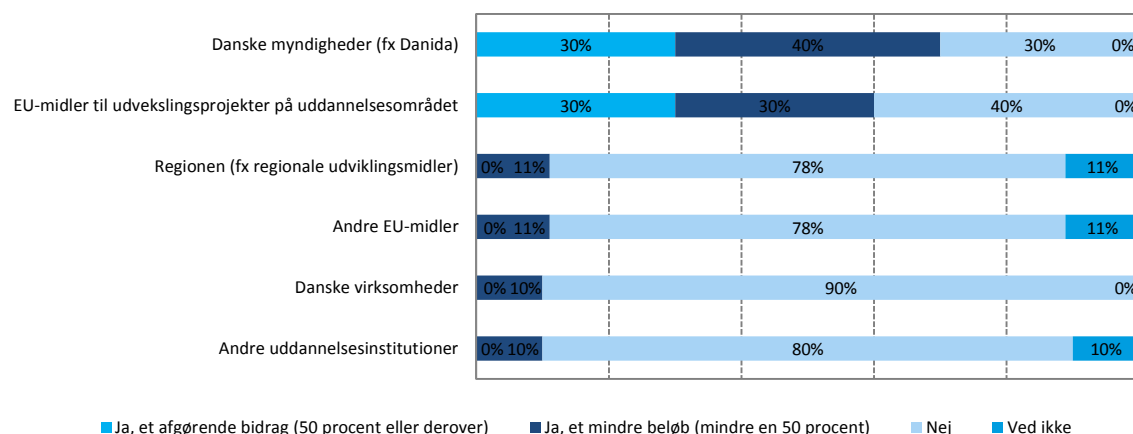
Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 91: Har I modtaget økonomisk støtte fra eksterne samarbejdspartnere i udviklingsfasen? - Ja, til bestemte typer af uddannelseseksporttydelser. Angiv venligst, hvilke ydelser og beløb

Besvarelser
EU Tempus program 40 000 Euro
EU støtte, kender ikke beløbet
coursera (nordea fond)
1.000.000
Ja indirekte til kin samarbejde fra grundforsningsfonden
det er organiseret i projekter og jeg kender ikke det samlede omfang
udvikling og administration af uddannelse, taxameter,
har ikke adgang til disse oplysninger
Sino-Danish University Center er medfinansieret af Udd-ministeriet. Beløbene svære at opgøre. Desuden midler fra Danida, ca. 300.000
mundus uddannelserne

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 92: Hvilke eksterne aktører har bidraget med økonomisk støtte i udviklingsfasen?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport og har modtaget økonomisk støtte fra eksterne aktører.

Note: Forventet N=10, men visse svarmuligheder er spørgsmålet kun stillet til 9 respondenter.

N=9

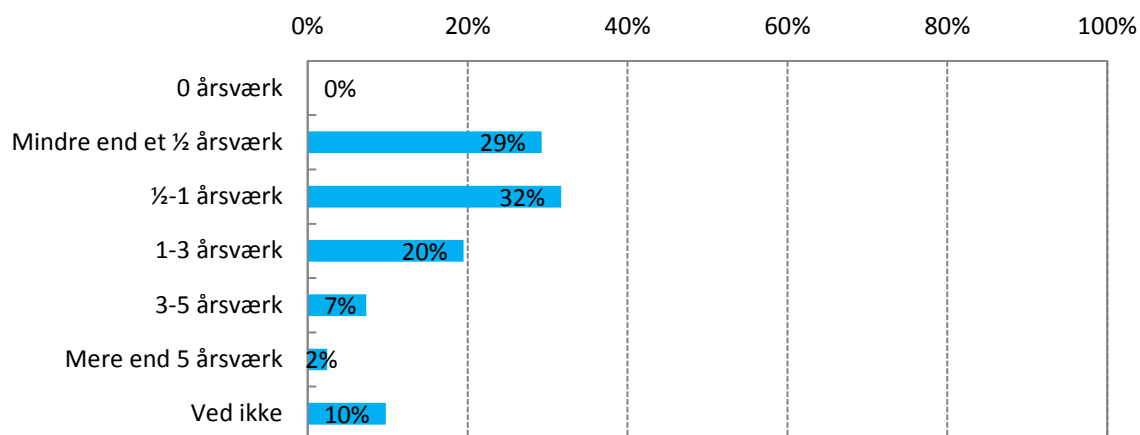
Tabel 92 viser, at de absolut største eksterne bidragsydere er "Danske Myndigheder" og "EU-midler til udvekslingsprojekter på uddannelsesområdet". Henholdsvis 70 % og 60 % af respondenterne har modtaget afgørende bidrag eller mindre beløb fra disse aktører.

Tabel 93: Andre aktører, venligst angiv hvem

Besvarelser
SIDA, Sverige
Meget svært spørgsmål: udveksling er jo som hovedregel ikke uddannelseseksport, for når der er tale om udveksling af studerende, er der netop ingen betaling involveret!
SIDA, Sverige

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 94: Angiv det skønsmæssige forbrug af personaleressourcer på uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet, der det seneste år har været prioriteret til udvikling af nye uddannelseseksportaktiviteter



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=41

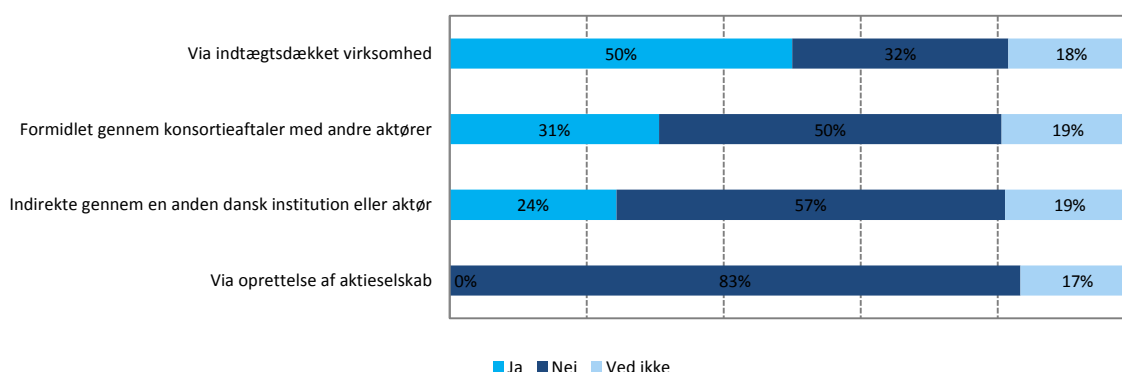
Til spørgsmålet om det skønsmæssige forbrug af personaleressourcer på udviklingen af nye uddannelseseksportaktiviteter svarer 61 %, at det drejer sig om ét årsværk eller mindre. Dette svarer til 25 ud af de 41 respondenter.

Tabel 95: Giv gerne et eller flere konkrete eksempler på bæredygtige forretningsmodeller, som I har anvendt i forbindelse med udvikling af eksportydelse. Begrund gerne, hvad der udmærker den eller disse modeller?

Besvarelser
Efteruddannelse mod betaling
Vi anvender ikke forretningsmodeller. Vi anlægger vores internationale uddannelser så de udenlandske studerende kan søge ind på linje med de danske og hermed styrke internationalt miljø og faglighed samt vores impact i en global verden. Det er et dumt spørgsmål - ligesom spørgsmålet om det genererer under- eller overskud. De udenlandske studerende koster flere ressourcer end de danske, men de genererer jo ikke et eksplicit underskud. Vi bruger de ressourcer vi har på instituttet på den bedst mulige måde. Der genereres hverken over- eller underskud.
Studerende kommer hertil på tuition fee fra non-eu lande. En del bliver og virksomhederne i DK drager fordel af dette.
internationale full degree master studerende - Nano uddannelsen i Kina
Ny masteruddannelse, der også er blevet europæisk akkrediteret. Giver mulighed for et international focus. Foregår på engelsk
Partnerskab med andre uddannelses- og forskningsinstitutioner
Full-time MBA: efteruddannelse tilbudt globalt, stor satsning på rekruttering, som lykkes takket være vores brand. CBS Executive salg af lederkurser, som trækker på vore akademiske og professionelle kontakter.
Universitetets frivillige og obligatoriske forløb er bæredygtige, hvis der med bæredygtig menes, omkostningsneutral for staten
stort set kun betalingsstuderende, så ingen forretningsmodel
Ingen kommentarer
Den klare DTU-forretningsmodel er optag af dygtige 3. lande-studerende på DTU's ordinære MSc-programmer. Samtlige 28 udbydes helt og holdent på engelsk.
Tiltrækning af betalingsstuderende til allerede udbudte engelsksprogede uddannelser. Internationaliserer studiemiljøet og bidrager med nye perspektiver.
Erasmus Mundus samarbejder

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 96: Hvorledes har de betalte aktiviteter primært været organiseret og udvekslet?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.

Note: Forventet N=41, men N varierer imellem 36-38 respondenter

N=36

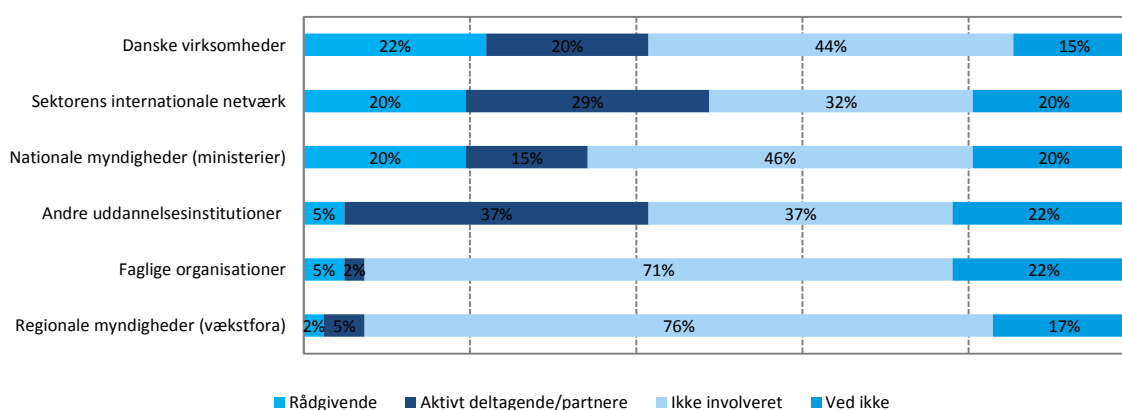
Ovenstående tabel giver en oversigt over respondenternes svar angående organiseringen og udvekslingen af eksportaktiviteterne. Det ses, at 50 % af respondenternes uddannelsesinstitutioner, fakulteter eller institutter har organiseret deres aktiviteter "Via indtægtsdækket virksomhed". Ingen respondenter har svaret "Via oprettelse af aktieselskab".

Tabel 97: Anden løsning, venligst angiv hvilken:

Besvarelser
EU program
betaling af tuition fee
Betaling pr. ydelse
oprettelse af erhvervsdrivende fond
tuition fees
Opkrævning af studieafgifter.
Jeg tør ikke sige hvordan det måtte være foregået

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 98: Hvilke eksterne, danske aktører har I konsulteret eller samarbejdet med med henblik på at få faglig sparring og rådgivning i forbindelse med udviklingen af nye eksporttydelser?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

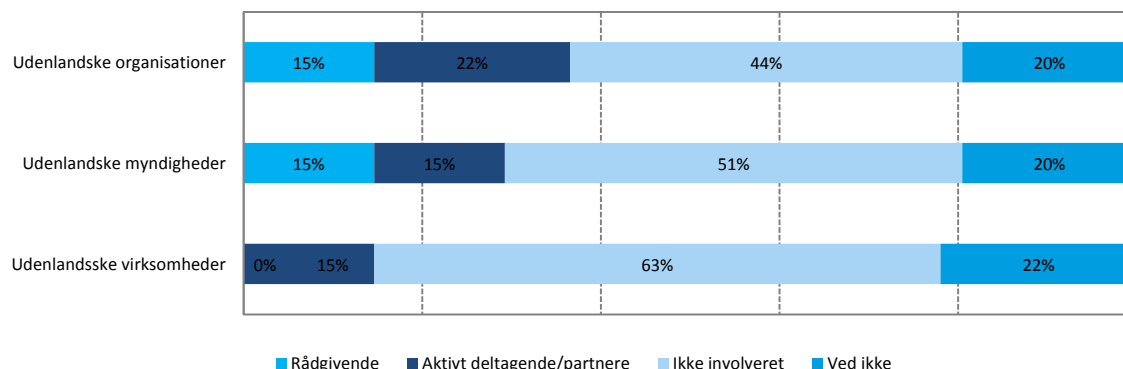
Note Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.

N=41

Tabel 98 giver et overblik over respondenternes svar til spørgsmålet om, hvilke eksterne danske aktører de har konsulteret eller samarbejdet med i forbindelse med udviklingen af nye eksporttydelser. Spørgsmålet er todelt, idet hver aktør kan have både en rådgivende og en aktivt deltagende rolle.

De oftest anvendte aktører til rådgivning er "Danske virksomheder", "Sektorens internationale netværk" og "Nationale myndigheder". "Andre uddannelsesinstitutioner" er den mest anvendte aktivt deltagende aktør eller partner, anvendt af 37 % af respondenternes uddannelsesinstitution, fakultet eller institut. "Sektorens internationale netværk" er ligeledes en populær aktivt deltagende ekstern, dansk aktør.

Tabel 99: Hvilke eksterne, udenlandske aktører har I konsulteret eller samarbejdet med med henblik på at få faglig sparring og rådgivning i forbindelse med udviklingen af nye eksporttydelser?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
 Note: Spørgsmålet er kun stillet til respondenter, hvis Universitet har gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.
 N=41

Ovenstående tabel viser, at 15 % af respondenterne har modtaget rådgivning fra udenlandske organisationer og myndigheder. Udenlandske organisationer er den mest anvendte aktivt deltagende udenlandske aktør eller partner. 22 % af respondenterne har benyttet sig af et sådan samarbejde.

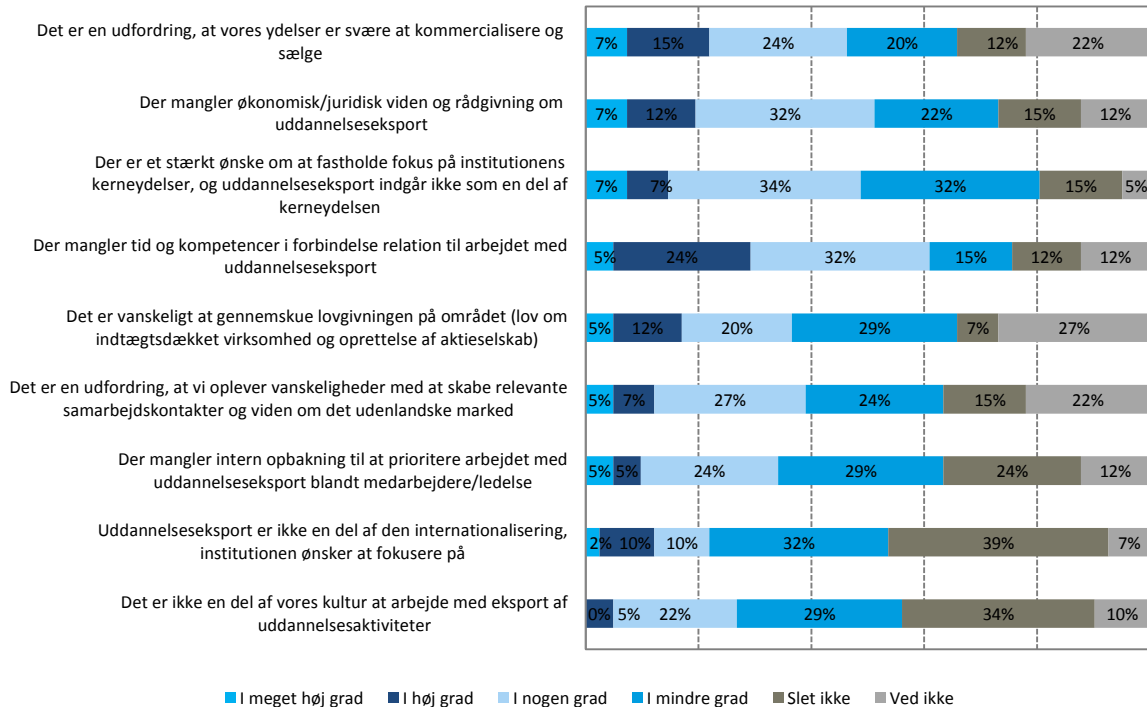
Tabel 100: Andre aktører, angiv venligst hvilke. Beskriv også gerne betydningen af samarbejdet

Besvarelser
Universiteter
Eu
ikke relevant, da alle ydelser indgår i vores standard uddannelser på kandidatniveau.
vi bruger de internationale sammenslutninger af universiteter
En stor del af vores 'aktiviteter' er centreret om hele ordinære uddannelser udbudt på engelsk, hvor ingen af ovennævnte valg er oplagte.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

5.2.5 Potentialer og udfordringer ved uddannelseseksport

Tabel 101: Hvilke interne udfordringer og barrierer oplever uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet i forbindelse med eksport af uddannelse?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.
 Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=41

Tabel 101 viser, at de mest udbredte oplevede interne udfordringer og barrierer er, at "Der mangler tid og kompetencer i relation til arbejdet med uddannelseseksport", "Der mangler økonomisk/juridisk viden og rådgivning om uddannelseseksport". Henholdsvis 61 % og 51 % af respondenterne oplever i meget høj, høj eller nogen grad disse som værende udfordringer og barrierer for uddannelseseksport.

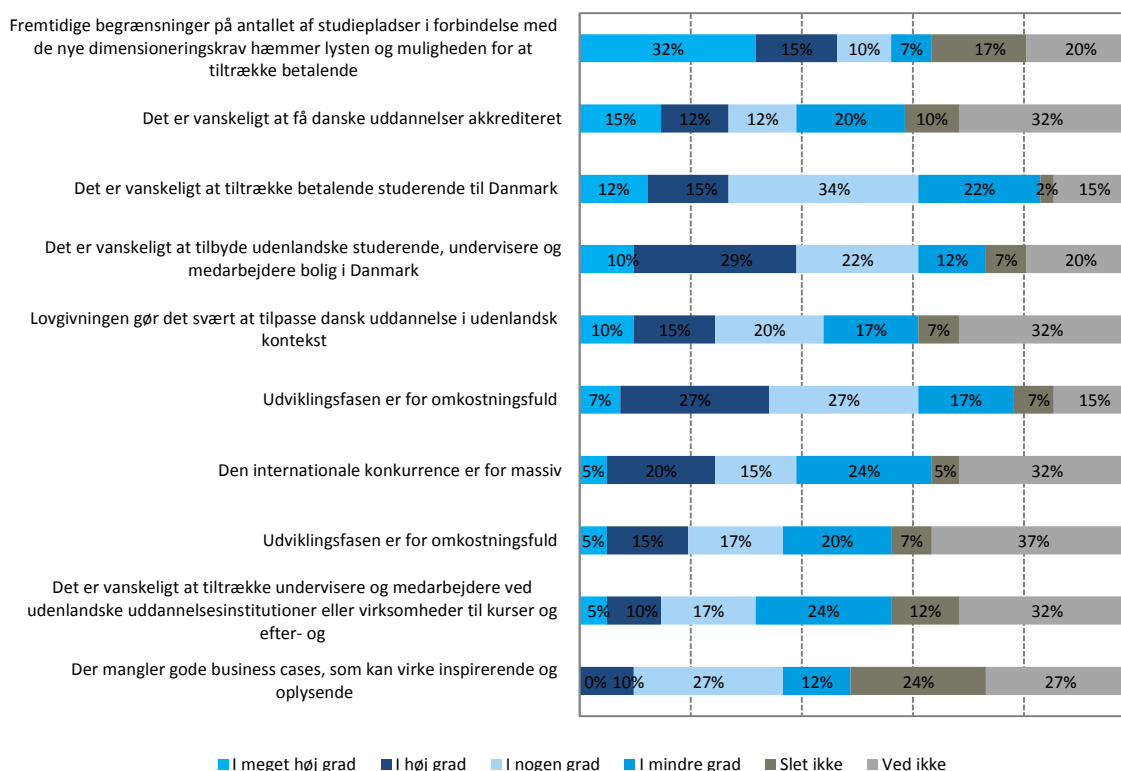
Henholdsvis 29 % og 22 % svarer, at de i meget høj eller høj grad ser manglende tid og kompetencer samt det, at deres ydelser er svære at kommercialisere og sælge som interne udfordringer og barrierer for uddannelseseksporten.

Tabel 102: Andet, angiv venligst hvilke interne udfordringer

Besvarelser
Der er alt for mange regler for tilrettelæggelse af uddannelse, som gør det vanskeligt at lave uddannelser, der også kan rumme de internationale studerende. Fx regler om at undervisning og eksamen kun må være på et sprog. Det er også vanskeligt for de studerende med immigrationsregler. Vi havde en studerende som kom hertil, men ikke kunne finde et sted at bo, og så var hun nødt til at tage tilbage inden visa udløb.
Ovennævnte svar gælder udelukkende i forhold til udbud af hele uddannelser på engelsk.
Ovenstående spørgsmål tager dårligt højde for den situation, hvor en institution (som DTU) prioriterer uddannelseseksport i form af internationale studerende på hele uddannelser i DK og til gengæld overhovedet ikke andre former for uddannelseseksport.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 103: Hvilke eksterne udfordringer og barrierer oplever uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet i forbindelse med eksport af uddannelse?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport. N=41

Tabel 103 viser, at de største oplevede eksterne udfordringer og barrierer for uddannelseseksport er, at "Det er vanskeligt at tiltrække betalende studerende til Danmark", "Udviklingsfasen er for omkostningsfuld" og "Det er vanskeligt at tilbyde udenlandske studerende, undervisere og medarbejdere bolig Danmark". Henholdsvis 61 %, 51 % og 51 % af respondenterne oplever i meget høj, høj eller nogen grad disse som værende udfordringer og barrierer for uddannelseseksport.

Fremtidige begrænsninger på antallet af studiepladser i forbindelse med de nye dimensioneringskrav er ifølge 32 % af respondenterne "I meget høj grad" en udfordring for arbejdet med uddannelseseksport.

Tabel 104: Andet, angiv venligst hvilke eksterne udfordringer

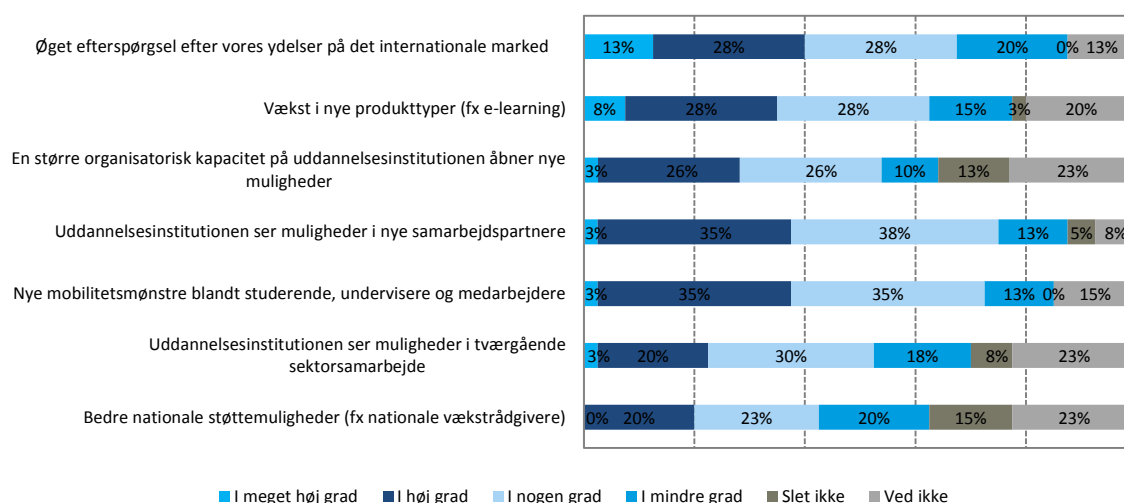
Besvarelser

se tidligere svar. desuden er lovgivning og dansk praksis omkring eksamen en kilde itl evig misforståelse og problemer for udenlandske studerende. Vores detailregulering og bureaukratiske regler for akkreditering og progression gør det meget vanskeligt at introducere de udenlandske studerende ordentligt og hjælpe dem igennem det 'særprægede' danske system.

Se bemærkninger på forrige side.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 105: Hvilke fremtidige muligheder og potentialer oplever uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet i forbindelse med eksport af uddannelse?



Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.

Note: Forventet N=41, men N varierer imellem 39-40 respondenter

N=39

Af fremtidighed muligheder og potentialer i forbindelse med eksport af uddannelse svarer 41 % "I meget høj grad" eller "I høj grad" ved "Øget efterspørgsel efter vores ydelser på det internationale marked". Desuden peger mange respondenter på nye produkttyper, nye samarbejdspartnere og nye mobilitetsmønstre som værende fremtidige muligheder og potentialer for deres fremtidige arbejde med uddannelseseksport.

I det følgende bedes respondenterne beskrive uddannelsesinstitutionens, fakultetets eller instituttets største potentiale for uddannelseseksporten frem til 2020 fra et kvalitetsperspektiv, et økonomisk perspektiv og et organisatorisk perspektiv. Svarene er i fritekst og vist i tre tabeller nedenfor.

Tablet 106: Fra et kvalitetsperspektiv

Besvarelser
Stærk vindenergi forskning
25
Vi kan gøre studiemiljøet mere internationalt og brande det danske system
Vi har nogle excellente forskningsmiljøer og vil gerne kunne tilbyde udenlandske studerende at tage en uddannelse i de miljøer.
Betydeligt, er aldrig kommet helt i gang.
Eksport af vores eksisterende kandidatuddannelser til udenlandske studerende udenfor EU
flere international full degree studerende
Vi mener vi har en uddannelse af høj kvalitet der godt kunne sælges i udlandet
Øget videnuudveksling med udenlandske undervisere/universiteter
styrke internationale kompetencer for ansatte og studerende
Mit fag er aktivt inden for kvalitetssikring
Højt kvalificeret og internationalt team afundervisere
kvalitetsmæssigt er vi på toppen og udviklingen vil være begrænset
Fokusering af tiltrækning af internationale studerende til engelsksprogede kandidatuddannelser for at understøtte det internationale klasseværelse og studiemiljø
Kan ikke svare på
DTU tiltrækker fremragende internationale studerende til DTU. De bidrager betydeligt til udbygningen af et stærkt og attraktivt internationalt campus
Større diversitet og udnyttelse af denne ved at sætte fokus på underviserens interkulturelle kompetencer.
særlige pædagogiske læringsformer

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tablet 107: Fra et økonomisk perspektiv

Besvarelser
Efteruddannelse
50

Vi kan tjene EU penge men det er også den største forhindring, økonomien
Der er ikke penge i udenlandske studerende. Selvom vi modtager hele beløbet for de studerende, så koster de også meget mere ekstra arbejde - særligt at få dem igennem alle vores særlige bureaukratiske regler for uddannelse og eksamen
Mindre afgørende.
Ditto
Pr år? Ca 400.000
flere international full degree studerende
umuligt grundet dimensionering af faget
Et kompetitivt marked, hvor vi dog kan få en fordel I og med, at vi har national og international akkreditering
mindre relevant
Minimalt potentiale
Instituttets "infrastruktur" er på plads
udd-eksport er en risikabel investering, og potentialet er begrænset pga hård og stigende konkurrence
Rekruttering af studerende fra 3. lande og anvendelse af indtægtsdækket virksomhed
Kan ikke svare på
Internationale studerende på DTU 's ordinære uddannelser giver et godt økonomisk bidrag, men det er kun i ringe grad et motiv for DTU
Bæredygtig i og med at aktiviteten er økonomisk neutral. Det handler om faglighed ikke økonomi.
e-læringsprogrammer

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tablet 108: Fra et organisatorisk perspektiv

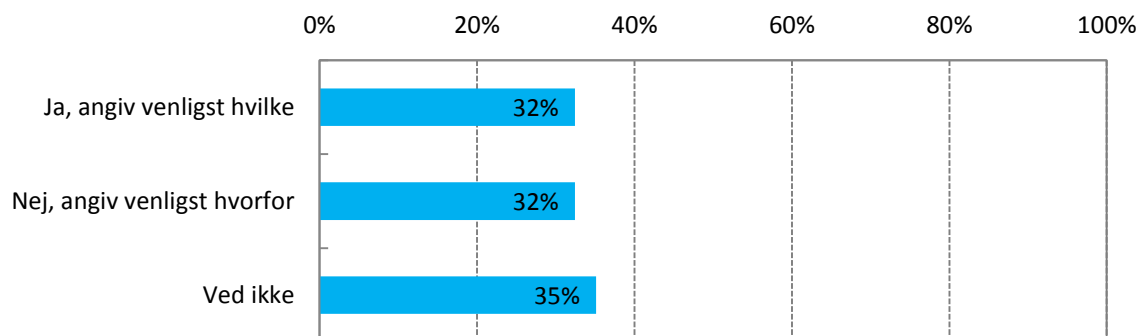
Besvarelser
Ved ikke
25
Der rummer det pt flest problemer
hvad skulle det være - at vi vokser? - det er ikke et mål i sig selv. Men det er klart at vi er med til at markere vores faglige miljøer på landkortet i en international sammenhæng, når vi efterfølgende sender udenlandske kandidater tilbage igen med en dansk uddannelse herfra.
Vanskeigt
ditto
Markedsføring m.m. vil være en stor udfordring
Styrker det interne samarbejde I instituttet
Store muligheder for oganisering af single arrangementer
Instituttets "infrastruktur" er på plads
vi vil ikke gerne oprette (flere) datterselskaber og håber, at eksport fortsat kan rummes som en del af hovedorganisationen
Styrke og professionalisere den interne Internationalisering
Kan ikke svare på
Tilstedeværelse af mange og dygtige internationale studerende holder hele organisationen på tæerne
Skabe ejerskab i alle faglige miljøer til øget tiltrækning af internationale betalingsstuderende.
styrket understøttelse af internationaliseringen

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tablet 109: Hvad skal der til for at I skal kunne imødekomme dette eller disse potentialer?

Besvarelser
Midler
Bedre rådgivning, fleksiblere regler, mere gennemlysning af Best practice, flere penge og studiepladser, jvf dimensionering som vi taber penge på og derfor i mindre grad har råd til at udvikle det internationale
mindre lovgivning - mere frihed til at tilrettelægge meningsfulde undervisningsforløb.
Bedre immigrationslovgivning.
Incitamenter og startpenge
Økonomisk støtte til markedsføring i bla. BRIC lande
Økonomisk støtte til udvikling af e-læringsmoduler
løsnet dimensionering
udbredelse af kendskab til muligheden for at læse på NBI
Ingen dimensionering på KA optag for udenlandske studerende
flere personer, idet den nuværende indsats er hængt op på ildsjæle, og der er ikke økonomi til at ansætte flere
flere ressourcer eller omprioritering af eksisterende
Bevidsthed og støtte fra overordnede institutioner og landsdækkende eller regional koordinering
Mere liberal lovgivning på området
et bedre økonomisk fundament - den akademiske arbejdskraft er strukket helt ud - og især adgang til investeringsmidler
Investering, evidens om markeder, know how og regelsanering på nationalt niveau
Ingen kommentarer
Fortsat professionelt og strategisk forankret arbejde med rekruttering og fastholdelse af internationale studerende
Tid og ro til at arbejdet med andet end store danske reformer i form af bl.a. fremdriftsreform og dimensionering.
Flere ressourcer: økonomisk og personalemæssigt

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 110: Har I konkrete planer om at gå i gang med at udvikle nye uddannelseseksporttydelser?

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Note: Spørgsmålet er stillet til respondenter, som har svaret ja til at have gennemført eller deltaget i uddannelseseksport.

Note: Forventet N=41, men spørgsmålet er kun stillet til 37 respondenter

N=37

Tabel 110 viser, at 32 % af respondenternes svarer, at uddannelsesinstitutionen, fakultetet eller instituttet har konkrete planer om at udvikle nye uddannelseseksporttydelser. Til samme spørgsmål svarer 32 % "Nej" og 35 % svarer "Ved ikke".

Tabel 111: Har I konkrete planer om at gå i gang med at udvikle nye uddannelseseksporttydelser? - Ja, angiv venligst hvilke

Besvarelser
E-learning
måske nye uddannelser i forbindelse med en fusion af institutter
engelsksprogede KA, dobbelt ddegree og øgede udvekslingsaftaler. Betalende PhD-studerende fra ikke-EU lande.
vi vil kigge på e-lægning i de kommende år...
eLearning
international full degree studerende
der sker løbende videreudvikling af eksisterende aktiviteter
udbygge eksisterende kontakter
nye deltidsuddannelser
Rekruttering af internationale studerende til ikke dimensionerede kandidatuddannelser
flere uddannelser på engelsk
Flere hele uddannelser udbudt på engelsk. I Danmark.
Deltagelse i Joint-Degree programmer

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Tabel 112: Har I konkrete planer om at gå i gang med at udvikle nye uddannelseseksporttydelser? - Nej, angiv venligst hvorfor

Besvarelser
ikke kerneydelse
dimensioneringens konsekvenser afventes
da ikke efter dimensioneringsplanen
BØVLET OG RESURSETUNGT
dimensionering
er i en akut besparelssituation
Ikke ressourcer til udviklingen i en presset økonomi
vi tager dem sag for sag via forskningsprojekter
Travlhed med kerneydelsen og nationalt samarbejde om uddannelse
Ved ikke, hvordan vi rammes af dimensioneringen. Den kan blive en stor dræber
Uddannelseseksport er for DTU internationale studerende på DTU's ordinære uddannelser i DK. Det giver stor mening, det gør off shore udbud ikke på nuværende tidspunkt
Vi ønsker at forbedre vores indsats i forhold til at tiltrække betalingsstuderende, men ikke udvikle nye ydelser.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

5.3 De kunstneriske og kulturelle uddannelser

De kunstneriske og kulturelle uddannelsesinstitutioner

Følgende er et kort overblik over centrale karakteristika ved de kunstneriske og kulturelle uddannelsesinstitutioners arbejde med uddannelseseksport. Seks respondenter i kategorien for kunstneriske og kulturelle uddannelsesinstitutioner har besvaret spørgeskemaet. De seks respondenter er henholdsvis fagledere, internationale chefer/koordinatorer eller studiechefer. Fem af seks har besvaret spørgeskemaet på vegne af hele uddannelsesinstitutionen, mens den sidste svarer på vegne af sit campus eller institut. Af de seks respondenter svarer fire bekræftende, at deres uddannelsesinstitution *har gennemført eller deltaget i uddannelseseksportaktiviteter*. Billedet af de kunstneriske og kulturelle uddannelsers eksportaktiviteter baserer sig altså på få respondenter, men kan være med til at belyse omfanget og karakteren af eksportaktiviteter på dele af området.

Nye eksportinitiativer undervejs

To respondenter angiver, at uddannelseseksportaktiviteterne gentages løbende og er afgørende for institutionens virke. De to andre respondenter angiver, at uddannelsesinstitutionernes aktiviteter er henholdsvis enkeltstående og tilbagevendende, og i begge tilfælde uden afgørende betydning for institutionens virke. Til trods for det blandede billede af eksportaktiviteternes betydning for uddannelsesinstitutionernes virke, svarer tre af fire, at aktiviteterne knytter an til uddannelsesinstitutionens overordnede strategiske satsning. Ligeledes er der konkrete planer, på alle institutionerne, om *udvikling af nye eksportinitiativer*.

Forskellige eksportaktiviteter

De fire institutioner afholder forskellige typer uddannelseseksportaktiviteter. Nogle eksporterer faglig, pædagogisk/didaktisk eller ledelsesmæssig vejledning til udenlandske uddannelsesinstitutioner, mens andre eksporterer dele af uddannelser til udlandet. Den mest fremtrædende type af eksportaktivitet er *salg af uddannelser i Danmark til udenlandske studerende* – det vil sige onshore uddannelseseksport. Alle uddannelsesinstitutionerne udbyder både dansk- og engelsksprogede uddannelser. For begge typer uddannelser gælder det på alle institutionerne, at det primært er danske studerende, der tager uddannelserne.

Formål med uddannelseseksport

Repræsentanterne for uddannelsesinstitutionerne angiver flere formål med deres uddannelseseksport. Mest entydigt på tværs af de fire institutioner er formålene om at *styrke de studerendes internationale kompetencer og institutionernes internationale omdømme*.

Spørgeskemaundersøgelsen viser, at uddannelsesinstitutionerne generelt oplever, at uddannelseseksporten bidrager positivt til opnåelse af formålene. Der er dog en undtagelse, hvad angår styrkelsen af *institutionernes økonomiske situation*. En uddannelsesinstitution finder kun i mindre grad, at dette gør sig gældende, mens en anden institution faktisk oplever, at uddannelseseksporten har bidraget til at skabe økonomisk underskud.

Muligheder og potentialer

Respondenterne er blevet bedt om at vurdere fremtidige muligheder og potentialer i forbindelse med uddannelseseksport. Uddannelsesinstitutionerne øjner flere muligheder og potentialer ved uddannelseseksport i fremtiden, og størst enighed er der om, at *uddannelseseksport øger efterspørgslen efter ydelser på det internationale marked*, samt at *nye samarbejdspartnere skaber nye muligheder for institutionerne*.

Udfordringer og barrierer

Respondenterne er også blevet bedt om at vurdere interne og eksterne udfordringer og barrierer i forbindelse med uddannelseseksport. Tre interne udfordringer er særligt fremtrædende: *manglende tid og kompetencer i relation til uddannelseseksport, manglende intern opbakning til at prioritere arbejdet, og manglende indblik i lovgivningen på området, som opleves vaskelig at overskue*. Blandt de eksterne udfordringer er den mest fremtrædende, at *eksportinitiativets udviklingsfase er omkostningsfuld*. Derudover er de fleste uddannelsesinstitutioner enige om, at det er *vanskeligt at få danske uddannelser akkrediteret i udlandet*.

Forskelle mellem universiteternes strategiske ledere og nøglemedarbejdere?

Spørgeskemabesvareelserne fra henholdsvis de strategiske ledere og nøglemedarbejdere på det internationale område på universiteterne er sammenlignet. De to respondentgruppers besvarelser ligger generelt tæt på hinanden, men på få områder placerer de sig forskelligt.

De strategiske ledere tilslutter sig i højere grad rækken af formål med uddannelseseksport – de er altså mere tilbøjelige til at være enige i, at de forskellige formål gør sig gældende på uddannelsesinstitutionerne. På tværs af de to grupper er der dog enighed om, at det *at styrke uddannelsesinstitutionens internationale miljø* er det primære formål med uddannelseseksport.

Sammenlignes de to gruppers syn på muligheder og potentialer for uddannelseseksport i fremtiden er forskellene begrænsede. Nøglemedarbejderne ser dog det mest fremtrædende potentiale i involveringen med *nye samarbejdspartnere*, mens de strategiske ledere i højere grad fremhæver muligheden for *nye mobilitetsmønstre mellem studerende, undervisere og medarbejdere*.

Hvad angår udfordringer og barrierer for uddannelseseksport fremhæver nøglemedarbejderne særligt *manglende tid og kompetencer*. De strategiske ledere betoner i højere grad, at der *mangler intern opbakning til arbejdet med uddannelseseksport blandt medarbejdere og ledelse*, eller at man har *et ønske om at styrke uddannelsesinstitutionens kerneydelse, og at uddannelseseksport ikke er en del af denne*. Ledernes oplevelse af manglende opbakning til uddannelseseksportinitiativerne blandt medarbejderne, skal muligvis ses i sammenhæng med medarbejdernes oplevelse af manglende tid og kompetencer.

Fremtidens uddannelseseksport synes at ligge på det strategiske tegnebræt. I hvert fald er de strategiske ledere mere tilbøjelige til at svare ja til, at *uddannelsesinstitutionen har konkrete planer om nye eksportinitiativer*, mens en større andel af nøglemedarbejderne enten ikke mener, der er konkrete planer, eller ikke ved, om dette er tilfældet.

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse med strategiske ledere og nøglemedarbejdere på universiteter.

Hypotese 1: Strukturelle forskelle giver universiteterne en fordel

- Universiteternes strukturelle opbygning med bachelor- og kandidatuddannelser er den samme som bruge af universiteter hele Europa og resten af verden. Dette giver dem en klar fordel i den praktiske organisering af eksport af hele og dele af uddannelser i Danmark til udenlandske studerende. Dette skyldes, at de udenlandske studerende relativt nemt vil kunne lade et uddannelsesophold i Danmark indgå som en del af deres uddannelse.
- Det, at så mange udenlandske uddannelsesinstitutioner har samme strukturelle opbygning af deres ydelser betyder desuden, at der med større sandsynlighed vil eksistere internationale udvekslingsprogrammer, som danske universiteter vil kunne indgå i med meget lille tilpasning.
- Til sammenligning er erhvervsakademiernes og professionshøjskolernes uddannelser i højere grad specialiseret og tilpasset det danske marked og dets lovgivning/krav. (ex. SOSU). Dette betyder, at der vil være højere omkostninger forbundet med at tilpasse deres uddannelse til internationale behov og lovgivning, idet erhvervsakademiernes og professionshøjskolernes i højere grad selv skal skabe rammerne for deres salg af uddannelsesydelser, end universiteterne.
- Denne hypotese understøtter billedet af, at erhvervsakademiernes og professionshøjskolernes største udfordring er organiseringen af deres eksportaktiviteter og lovgivningen i forhold til at tilpasse deres uddannelser den internationale kontekst.

Hypotese 2: Udviklingsfase eller driftsfase?

- Universiteterne har i lavere grad uddannelseseksport som strategisk satsning, gennemsnitligt deltaget i færre aktiviteter og i højere grad karakteriseret deres eksportaktiviteter som værende aktiviteter, der gentages løbende, men ikke er afgørende for deres virke, end erhvervsakademierne og professionshøjskolerne
- Blandt de erhvervsakademier og professionshøjskoler mv, der har gennemført eller deltaget i uddannelseseksport, ser man i højere grad en specialisering, idet de i højere grad har uddannelseseksport som strategisk satsning, har deltaget i flere eksportaktiviteter og i højere grad beskriver deres aktiviteter som gentagende og afgørende for deres virke.
- På trods af, at universiteterne ifølge undersøgelsen bruger flere medarbejderressourcer på udviklingen af nye eksportaktiviteter, svarer en større andel respondenter fra erhvervsakademierne og professionshøjskolerne, at de har konkrete planer om at gå i gang med at udvikle nye uddannelseseksportydelse.
- Der tegner sig altså et billede af, at de to grupper beskæftiger sig nærmest lige meget med uddannelseseksport og har de samme formål med aktiviteterne, men at de har meget forskellige tilgange til arbejdet. Hvor universiteterne lader til at arbejde med uddannelseseksporten inden for eksisterende rammer som et supplement til deres øvrige (kerne)ydelse, har erhvervsakademierne og professionshøjskolerne arbejde med uddannelseseksport mere karakter af en strategisk funderet forretningsudvikling.
- Dette kan ses som et udtryk for, at universiteternes arbejde med eksportaktiviteterne befinder sig i driftsfasen, imens erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højere grad befinder sig i udviklingsfasen.
- Dette understøttes også af de to gruppers forskellige udfordringer i form af henholdsvis salget af eksisterende eksportydelse og organiseringen af eksportaktiviteterne
- Evt. støtter det også dét, at erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højere grad har underskud i deres arbejde med uddannelseseksport, da der er større investeringer, omkostninger og risici forbundet ved udviklingsfasen, end ved driftsfasen.

Hypotese 3: Målgruppe for engelsksprogede uddannelser

- Det gennemsnitlige antal af engelsksprogede uddannelser på universiteterne og erhvervsakademierne og professionshøjskolerne ligner hinanden meget, men der er en væsentlig forskel imellem hvilke studerende, som benytter sig af dem.
- Universiteternes engelsksprogede uddannelser benyttes i størst grad af danske studerende, imens de engelsksprogede uddannelser på erhvervsakademierne og professionshøjskolerne i højest grad benyttes af udenlandske studerende.
- Dette kan være et tegn på, at de to grupper fokuserer deres engelsksprogede uddannelser imod forskellige målgrupper og dermed har forskellige formål.
- Hvor universiteternes høje antal af danske studerende kan være et tegn på, at de engelsksprogede uddannelser er rettet imod universitetets "egne" studerende og internationaliseringen af disse, kan det høje antal af udenlandske studerende på erhvervsakademierne og professionshøjskolerne engelsksprogede uddannelser være et tegn på, at disse er rettet imod udenlandske studerende og dermed i højere grad er en internationalisering af uddannelsesinstitutionen.
- Alternativt kan det være et udtryk for, at universiteterne har sværere ved at sælge deres ydelse og dermed tiltrække udenlandske studerende til institutionen.
- Uanset hvordan man vælger at se på det, lader det til at der er et uudnyttet potentiale på universiteterne for at tiltrække flere udenlandske studerende til deres engelsksprogede uddannelser.

