

Studentrekrytering i **USA**

Hur rekryterar Danmark och Nederländerna studenter?

Tillväxtanalys har fått i uppdrag av Utbildningsdepartementet att studera hur andra länder arbetar för att attrahera utländska studenter. I denna rapport har studerats hur Nederländerna och Danmark arbetar med rekrytering av studenter i USA. Syftet är att dra lärdomar från dessa länder så att Sverige kan arbeta för att främja högre utbildning.

Dnr 2011/225
Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon 010 447 44 00
Telefax 010 447 44 01
E-post info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta Andreas Larsson eller Sofie Björling
Telefon 010-447 44 80, +1 202 536 1587,
E-post andreas.larsson@tillvaxtanalys.se , sofie.bjorling@tillvaxtanalys.se

Förord

Avdelningen för Innovation och globala mötesplatser vid Tillväxtanalys har fått i uppdrag av Utbildningsdepartementet att studera hur Sverige kan arbeta med att främja internationaliseringen av högre utbildning och rekrytera studenter till Sverige. Uppdraget för denna rapport har varit att studera hur Nederländerna och Danmark arbetar med rekrytering av studenter i USA.

Rapporten angränsar till tidigare rapporter från Tillväxtanalys inom samma ämne; ”Studentmobilitet: hur Storbritannien och Nederländerna jobbar på fältet i Sydkorea” (Svar direkt 2010:01), ”Studentrekrytering i Indien: Hur rekryterar Nederländerna och Kanada studenter” (Svar direkt 2010:02), ”Global utblick - Tema: Mobilitet, studieavgifter och högre utbildning” (WP/PM 2011:01).”Hur jobbar Nederländerna och Danmark i Kina för att locka studenter?” (Svar direkt 2011:02) och ”Karriär, kvalitet och kreativitet - Att få kineser att studera i Sverige”(Svar direkt 2011:08).

Formatet ”Svar direkt” är ett rapportformat från Tillväxtanalys med syfte att snabbt möta behov av rapportering i aktuella forsknings- och innovationspolitiska frågor med kort framförhållning.

Projektledare vid Stockholmskontoret har varit Andreas Larsson. Studien är utförd av Sofie Björling vid Tillväxtanalys Washingtonkontor.

Kontaktperson i Sverige: Andreas Larsson, andreas.larsson@tillvaxtanalys.se

Kontaktperson i USA: Sofie Björling, sofie.bjorling@tillvaxtanalys.se

Stockholm, 2011-12-14

Enrico Deiacò

Avdelningschef Innovation och globala mötesplatser

Innehåll

Sammanfattning	7
1 Inledning	9
2 USA - ett ökande intresse för internationella studier	10
2.1 Synpunkter från lärare i svenska och svensk kultur i USA	12
3 Nederländernas aktiviteter kring studentrekrytering i USA	15
3.1 Netherlands Universities Foundation for International Cooperation (Nuffic)	15
3.2 Universitet i Nederländerna	16
3.2.1 University of Groningen	16
3.2.2 University of Twente	17
4 Danmarks aktiviteter kring studentrekrytering i USA	18
4.1 Styrelsen for International Uddannelse (IUD)	18
4.2 Innovationcenter Danmark	20
4.3 Danske Universitet	20
4.3.1 Danmarks Tekniske Universitet, DTU	20
4.3.2 Köpenhamns handelshögskola (CBS)	21
5 Sammanfattande kommentarer	22

Sammanfattning

Hur Sverige kan arbeta med att främja internationaliseringen av högre utbildning och rekrytera studenter till Sverige från USA är grundfrågeställningen i denna rapport. Uppdraget har varit att studera hur Nederländerna och Danmark arbetar med rekrytering av studenter i USA.

USA har enligt de flesta rankingssystemen de bästa universiteten i världen. Amerikaner har traditionellt inte åkt utomlands för att studera i särskilt hög grad, men intresset för detta ökar mer och mer. Den amerikanska kongressen har nyligen allokerat särskilda medel för att stödja studenter som studerar utomlands. De två länder som studerats har olika synsätt på studentrekrytering i USA. Nederländerna har inte prioriterat USA medan Danmark har USA som ett av sina prioriterade länder när det gäller rekrytering av studenter. Representanter för båda länderna poängterar att USA är ett svårt land att arbeta med studentrekrytering i, länderna har ingen övergripande strategi eller struktur för främjande av högre utbildning i USA. Några korta observationer från rapporten:

- Det verkar rimligt att fokusera Sveriges rekryteringsaktiviteter till delstaterna längs med USAs kuster samt delstater med hög andel svenskättlingar. Siffror från de senaste årens ansökningsomgångar till masterutbildningar i Sverige indikerar att antalet sökande är störst från västra delen av USA, och där har Danmark fokuserat sina rekryteringsinsatser. I delstaterna i norra USA med hög andel svenskättlingar bör det också finnas intresse av studier i Sverige.
- Att Sverige nu har börjat ta betalt för högre utbildning för studenter från tredjeland skulle kunna leda till att fler amerikanska studenter lockas till Sverige än tidigare, eftersom utbildningen i och med detta skulle kunna uppfattas vara av högre kvalitet än tidigare. Sedan Sverige införde studieavgifter för tredjelandsstudenter har tappet från USA möjligen varit mindre än tappet från andra länder, men det är för tidigt att dra långtgående slutsatser om effekterna av förändringen.
- Avgifter medför höjda och andra typer av förväntningar än vad svenska lärosäten varit vana vid tidigare. De svenska universiteten bör noga överväga på hur de kan öka servicen och kvaliteten till sina studenter, både i klassrummet och utanför.
- Om man ska attrahera och behålla amerikanska (och andra engelskspråkiga studenter) krävs att lärarnas engelskkunskaper är mycket hög.
- Att använda studentutbytesprogram som verktyg för fortsatta studier är effektivt och ger positiva resultat för danska universitet, vilket borde kunna fungera lika väl för svenska.
- Synlighet (ex. via marknadsföring) är fundamentalt när det gäller studentrekrytering. Värdet av studentmässor ifrågasätts medan sociala medier blir allt viktigare.
- Nederländerna jobbar tillsammans med framförallt Storbritannien och Frankrike inom olika gemensamma studentrekryteringsprojekt, t ex Promodoc projektet inom Erasmus, där bland annat amerikanska studenter ska rekryteras till doktorandstudier i Europa. Nederländerna välkomnar ett svenskt engagemang i Promodoc-projektet.
- Enligt ett av universiteten i Nederländerna är intresset från amerikaner större för studier i landet sedan det infördes studieavgifter för studenter från tredjeland, eftersom

avgifter ofta förknippas med hög kvalitet i USA. Så länge som avgifterna fortfarande är lägre än de skulle vara vid ett amerikanskt universitet lockas amerikaner av studier i Nederländerna. Studien indikerar att för att konkurrera med de amerikanska universiteten bör de svenska studieavgifterna, och totalkostnaden utslagen över studietiden, vara lägre än de amerikanska.

- Danska universitet har valt att fokusera på den amerikanska västkusten efter att en studie pekat på att dansk rekrytering av amerikanska studenter där förväntas ge bäst resultat. Danska universitet uppskattar utbyte med amerikanska västkustuniversitet eftersom deras tvärvetenskapliga undervisningssätt passar väl in med danska universitets inriktning.

1 Inledning

I och med Sveriges införande av studiemedelsavgifter för studenter från tredje land hösten 2011 gav Utbildningsdepartementet Tillväxtanalys i uppdrag att studera hur andra länder arbetar för att attrahera utländska studenter. Denna rapport fokuserar framförallt på studenter på de tvååriga mastersutbildningarna.

Ansatser har gjorts för att besvara några specifika frågor enligt nedan:

- Vilka faktorer styr om och var studenter väljer att studera utomlands?
- Vilka regionala aspekter finns att beakta?
- Hur passar det svenska erbjudandet i dessa regioner?

Metoden för studien har varit att utifrån intervjuer med andra nationella aktörer inom högre utbildning i USA förstå hur de arbetar ur ett regionalperspektiv och ställa följande frågor:

- Hur ser de på regioner?
- Vilka aktiviteter genomför de?
- Finns det regioner i USA som idag är mer aktiva när det gäller utbildningsfrågor internationellt?
- Går det att identifiera regioner som redan idag har ett stort utflöde av studenter till andra regioner (inom USA men även internationellt)?

Upplägget för denna rapport har varit att beskriva och jämföra de instrument och arbetsformer som Danmark och Nederländerna konkret arbetar med vid rekrytering av studenter i USA. Motivet för att studera hur Nederländerna och Danmark agerar i dessa frågor är att de två länderna anses relativt lika Sverige vad gäller befolkningsstorlek och strukturen av den högre utbildningen samt anses stå inför liknande utmaningar som Sverige gör. Därutöver införde båda länderna för en tid sedan studieavgifter för tredjelandsstudenter, förhoppningen är att Sverige ska kunna dra lärdomar från dessa länder och bli en attraktiv studienation för amerikanska studenter.

2 USA - ett ökande intresse för internationella studier

USAs universitet rankas av många som de bästa i världen i många avseenden. Enligt Times Higher Education World University Rankings¹ rankas sju amerikanska universitet bland de topp tio i världen och enligt Academic Ranking of World Universities (ARWU)² ligger åtta av de tio bästa universiteten i USA.

Högre utbildning i USA är oftast avgiftsbelagd, exempelvis var 2009-2010 den genomsnittliga avgiften för ett års heltidsstudier (exklusive levnadskostnader) vid ett statligt fyra-årigt universitet \$6695³, och vid ett privat universitet \$23 210⁴. Inte sällan ses en hög avgift som en garant för hög kvalitet.

Fler amerikaner studerar utomlands än någonsin tidigare. Åren 1996-2006 ökade antalet med 150 procent och år 2006 var närmare 250 000 amerikaner utomlands för att studera. Detta kan delvis förklaras med allmän globalisering, men också det faktum att allt fler universitet och colleges i USA ser utländska studenter (som måste betala "out-of-state" avgifter) som mer "lönsamma" än studenter som bor i den delstat där universitetet är beläget ("in-state"). Antalet utländska studenter i USA ökade till över 600 000 under 2009, och växer för närvarande med 10 procent per år. "Out-of-state" avgifter är oftast dubbelt så höga som "in-state", och ger därmed större inkomster för universiteten, vilket leder till färre platser för amerikaner som söker till universiteten med "in-state" status. Ett av resultaten av detta är att fler och fler amerikaner börjar studera utomlands⁵, vilket kan gynna Sverige.

Det är dock uppenbart att för de flesta amerikaner är inte utbildning utomlands något alternativ. Färre än 31 000 amerikanska master- och doktorandstuderande var inskrivna vid utländska universitet under läsåret 2008-09, jämfört med ca 280 000 som studerade vid amerikanska universitet under samma tidsperiod. På många ställen har man börjat se denna obalans som en nackdel för amerikanerna, och försöker korrigera den genom olika initiativ. De flesta av dessa innefattar kortare utbytesprogram mellan universitet. En annan alltmer populär form är att erbjuda amerikanska masterstudenter möjligheten att erhålla två masters, en i USA och en i ett annat land⁶.

För 20 år sedan oroades man i USA över att studenter utan tillgång till datorer skulle ligga efter sina kamrater som hade datorer. Samma kan sägas i dag för elever utan tillgång till globala utbildningsmöjligheter. USAs Kongress beslutade 2010 om lagen "Study Abroad Act" som deklarerar att "no education today is complete without a global experience" och har som mål att:

¹ <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2011-2012/top-400.html>

² <http://www.shanghairanking.com/ARWU2011.html%20>

³ 1 USD = 6,97SEK

⁴ National Center for Education Statistics

http://nces.ed.gov/programs/digest/d10/tables/dt10_345.asp?referrer=report

⁵ http://www.usatoday.com/news/education/2008-11-16-study-abroad_N.htm, Open Door Report, IIE, <http://dushanbe.usembassy.gov/uploads/qa/RB/qaRBfMGChLckcB7H5StJrg/Fast-Facts-2009.pdf>

⁶ <http://www.usnews.com/education/best-graduate-schools/articles/2011/03/16/more-graduate-students-consider-study-abroad>

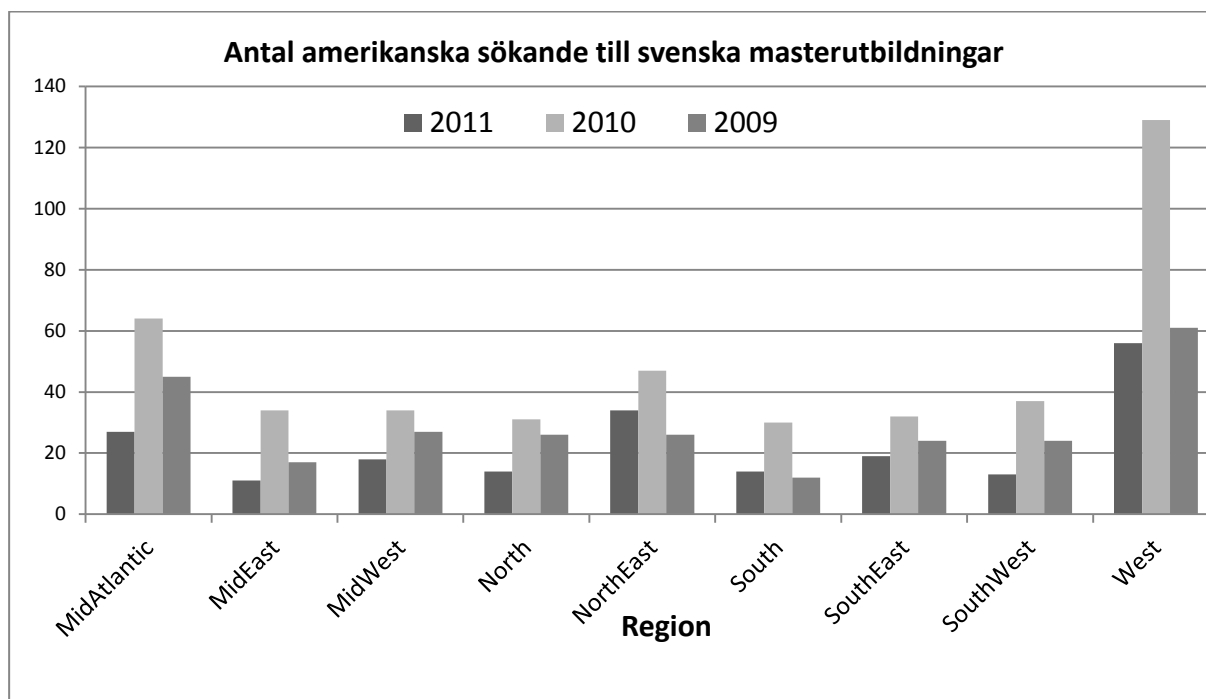
- En miljon amerikaner ska studera utomlands varje år under de närmaste tio åren.
- Uppmuntra mångfald i studenternas medverkan i studier utomlands.
- Diversifiera platserna för studier utomlands, särskilt i icke-traditionella länder.
- Uppmuntra universitet och högskolor att utöka möjligheterna att erbjuda studier utomlands.

Två miljoner USD allokades i och med detta för att finansiera studenter som studerar utomlands, ett tecken på att detta är prioriterat⁷.

Figur 1 visar antalet amerikanska sökande till svenska masterutbildningar de senaste tre åren och var i USA de bodde vid ansökningstillfället. Hösten 2011 sökte 206 amerikaner till svenska masterutbildningar, åren innan var siffrorna 262 (2009) respektive 438 (2010). Detta visar, icke förvånande, på en minskning från 2010 till 2011 som förmodligen är en effekt av införandet av avgifter från och med 2011. Att antalet sökande ökade så markant mellan 2009 och 2010 skulle kunna förklaras med att många studenter sökte det sista året som masterutbildningar var gratis (2010), för att komma in i systemet innan studieavgifter för tredjelandsstudenter infördes i Sverige. Skillnaden mellan 2009 och 2011 års sökande är däremot inte så stor som man skulle kunna förvänta sig (262 mot 206). I nordöstra USA ökade till och med antalet sökande, vilket kan vara ett tecken på att det inte är så avskräckande för amerikaner med studieavgifter, utan de är vana att betala för sin universitetsutbildning. Det är dock för tidigt att dra långtgående slutsatser om effekterna av förändringen.

Det är tydligt att antalet sökande är störst från västra delen av USA, det vill säga Kalifornien, Oregon, Washington State samt Hawaii och Alaska. Något förvånande är att den norra regionen, där bl a svenskstaterna Minnesota, Wisconsin och Michigan ingår, inte har fler sökanden. Man bör dock ha i åtanke att i dessa stater (tillsammans med Iowa och North and South Dakota, som gemensamt ingår i diagrammet vid pelarna som heter ”North”) bor endast åtta procent av USAs befolkning, och i de stater som ingår i ”West” pelarna (Kalifornien, Oregon, Washington State, Hawaii och Alaska) bor knappt 16 procent av befolkningen. Kalifornien har dessutom nästan lika många svenskättlingar som Minnesota, den delstat med flest svenskättlingar. Trots detta är det uppenbart att studenter från delstaterna i väst har haft ett relativt stort intresse av att söka till masterutbildningarna i Sverige de senaste åren även om man viktat antalet sökande med befolkningmängden.

⁷ http://www.nafsa.org/public_policy.sec/commission_on_the_abraham/



Figur 1 Antal amerikanska sökande till svenska masterutbildningar. Källa: egen bearbetning av material från Anna Ekegren på Verket för högskoleservice (VHS)

Svenska Institutet genomförde en mindre enkät till utländska studenter i Sverige under våren 2011 om hur man upplever utbyten och samarbeten med svenska lärosäten. Det visar sig att flera studenter från USA är kritiska till undervisningen på engelska och lärarnas engelskkunskaper.⁸ Även om ”alla pratar engelska i Sverige” är det inte alla som behärskar språket på masternivå eller har bra skrivspråk. Tillgång till goda engelskkunskaper är därför extra viktigt om man vill attrahera amerikanska studenter.

2.1 Synpunkter från lärare i svenska och svensk kultur i USA

I början av november skickade Tillväxtanalys ett antal frågor⁹ per e-post till ett 50-tal universitetslärare och forskare inom svenska språket och svensk kultur i USA. De synpunkter som inkom redovisas nedan.

Det verkar troligt att de regioner där Sverige-intresset är störst är de där flest svenskättlingar bor, det vill säga Minnesota, Kalifornien, Illinois, Washington, Michigan och Wisconsin. En respondent ansåg däremot att det inte finns regioner med svenskintresse utan snarare individuella universitet där Sverige har stor synlighet och därmed intresse. Det gäller särskilt de tre universitet som har självständiga skandinaviska institutioner:

⁸ Information från Monika Wirkkala, Bitr avdelningschef, Samordnare för svenskundervisning i utlandet, Avdelningen för Relationsskapande verksamhet, Svenska Institutet

⁹ De frågor som ställdes var: Vilka faktorer styr om amerikanska studenter väljer att studera utomlands? Vilka faktorer styr var amerikanska studenter väljer att studera utomlands? Finns det regionala aspekter inom dessa faktorer, dvs finns det områden i USA som är mer aktiva när det gäller internationella utbildningsfrågor och där man kan tänka sig att amerikanska studenters intresse för masterstudier i Sverige är störst? Vilka ämnen är studenterna mest intresserade av att studera i Sverige? Vad skulle locka en amerikansk masterstudent till Sverige, t ex språket, läget, Nobelpriset etc? Om ni även har andra synpunkter på vad som skulle kunna vara bra för de svenska universiteten i studentrekryteringen tas de tacksamt emot.

University of Washington i Seattle, University of California i Berkeley och University of Wisconsin i Madison. Det påpekades också att i vissa delar av USA (väst- och östkusten framförallt) verkar man vara mer utåtriktad mot världen än i andra, vilket i förlängningen kan leda till ett ökat intresse för studier utomlands.

Icke förvånande påpekas det att studenter i USA rekryteras individuellt, inte i grupp, eftersom USA kan betraktas som ett individualistiskt land. Enkätsvaren indikerar att Sverige uppfattas som ett land med ett utbildningssystem som har gett hög utdelning i form av socialekonomiska framgångar och med en högutbildad befolkning. Det svenska varumärket är förknippat med kvalitet, avancerad forskning och innovation.

Befintliga samarbeten mellan USA och Sverige anses vara en viktig utgångspunkt för att attrahera nya studenter. Forskningsarbeten och fakultetsutbyten förefaller öka studenternas intresse av Sverige på master-, doktorand- och forskarnivå. Exempelvis hör studenterna talas om Sverige genom sina amerikanska professorer som har samarbete med svenska kollegor, vilket ofta väcker deras intresse för Sverige. De får även en uppfattning av Sverige genom de olika studentutbyten som förekommer, både på gymnasie- och grundutbildningsnivå. Många studenter som åker till Sverige under ett halvår eller år knyter kontakter, får idéer till studier eller forskningsprojekt, och vill därefter lära sig mer om Sverige. När studenterna kommer hem sprider de upplevelserna vidare bland sina studiekamrater. Detta anses vara en inkörsport till att locka studenter till svenska högskolor. En person skrev ”Svensk utbildning har redan ett gott rykte - det gäller bara att göra sig påmind och väcka tanken hos studenterna”. Noterbart är att Danmark använder sig av denna modell för att öka studentmobiliteten.

Amerikanska alumner från svenska universitet pekas ut som en viktig faktor i främjandearbetet. Ett sätt att locka amerikaner att studera i Sverige skulle kunna vara att få in artiklar i olika tidskrifter, framförallt svensk-amerikanska sådana. Reportage om, och intervjuer med, nöjda alumner och nuvarande amerikanska studenter i Sverige borde vara ett effektivt verktyg för att locka potentiella studenter. Ett förslag från en respondent var att sätta ihop listor med alumner som kan agera mentorer till de som funderar på att studera i Sverige. Den svenska ambassadens och konsulatens aktiviteter ute i landet anses användbara för att locka studenter och önskemål om att förlägga fler aktiviteter utanför Washington DC framkom bland enkätsvaren. Att studenterna har kunskap i svenska språket poängterades av en respondent, även om de flesta kurser i Sverige ges på engelska. Att erbjuda kurser i svenska på nätet rekommenderas.

Mottagandet i Sverige anses mycket viktigt och även möjligheten för studenter att finna boende. Detta tyder på att amerikanska studenter har förväntningar på ett strukturerat och professionellt mottagande vid ankomst till Sverige, något som inte på alla håll infrias till fullo idag. En respondent framhöll att Svenska Institutet hjälpte utlänningar att hitta studentboende fram till för ett antal år sedan, avslutande av detta program uppfattas av denne som olyckligt.

På frågan om vilka ämnen som väcker störst intresse att studera i Sverige fann enkäten inget entydigt svar, ett antal områden utpekades av respondenterna (data ska inte övertolkas då endast ett 50-tal respondenter tillfrågades). Dessa var: tekniska ämnen, svensk litteratur, svenska språket, hållbarhetsstudier, ekologi och miljö, sociala studier och samhällskunskap, ekonomi, mänskliga rättigheter, historia, EU-studier, vävning, glasblåsning, keramik, möbel- och industriell design.

Synpunkter från en amerikansk masterstudent som studerar vid ett svenskt universitet on-line

Nedan följer en kort berättelse från en amerikan som studerar vid ett svenskt universitet, exemplet används för att försöka förtydliga hur komplex denna frågeställning är.

Allan Joseph från Maryland studerar on-line på en masterutbildning vid Lunds Universitet. Anledningarna till att han valde att studera vid ett svenskt universitet var att det var gratis (han började våren 2011) och att han var nyfiken på landet efter att ha tittat på ett svenskt matlagningsprogram med Tina Nordström som barn. Han föreslår att kända svenska varumärken, som till exempel IKEA, bör användas för att marknadsföra svensk utbildning.

Allan ifrågasätter om svenska universitet är beredda på att ta emot betalande studenter, som i och med avgifterna kommer anlända med helt andra förväntningar än tidigare. Som amerikansk student är man vad vid mycket god service, till exempel administrativa tjänster (hjälp med diverse praktikaliteter som är mödosamma att utföra då man är ny i ett land), hjälp med studentbostad som ofta även inkluderar alla måltider, lärare som återkommer omgående med svar på en fråga, snabb rättning av tentor och uppgifter och råd i finansiella situationer. Amerikaner är självklart också vana vid lärare som pratar och skriver bra engelska. Inom alla dessa områden kan svenska universitet och dess lärare bli mycket bättre, anser Allan. Han föreslår att en person tillsätts som kan bistå samtliga amerikanska studenter i Sverige när det gäller boende och i finansiella frågor, som till exempel amerikanska studielån. Allan tycker även att engelskkunskaperna hos lärarna kan förbättras markant jämfört med idag, hans erfarenhet är att lärarnas engelskkunskaper är undermåliga. Detta överensstämmer med de resultat som framkom i Svenska Institutets enkät.

Som tidigare doktorand undersökte Allan i vilka delstater amerikanska universitetsstudenter väljer att studera beroende på var de kommer ifrån. Han fann att studenter från New Jersey oftast valde universitetsstudier i närliggande delstater och de från Kalifornien valde delstater långt bort, främst i nordöstra USA. Detta visar att studenter från Kalifornien är mer beredda att flytta på sig för att studera och kan förklara det relativt stora antalet studenter från USAs västkust som sökte masterutbildningar i Sverige de senaste åren. Allan anser att Sverige förknippas med hållbarhet, klimat och grön energi, något han spekulerar om att personer från Kalifornien är mer intresserade av än de från andra delar av USA.

Detta är endast en redogörelse för synpunkter från en person och bör behandlas därefter, det visar dock på flertalet aspekter som är intressanta att utreda vidare.

3 Nederländernas aktiviteter kring studentrekrytering i USA

För att besvara de frågor som specificeras i kapitel 1 har telefonintervjuer med Jantienne van der Meij-Kranendonk, Science and Technology Officer vid Nederländernas ambassad i Washington DC, Han Dommers, Head of the Education Promotion Department vid Netherlands Universities Foundation for International Cooperation (Nuffic), Jessica Winters, internationell koordinator av internationell marknadsföring och kommunikation vid University of Groningen och Hanna Lange, Strategy and Policy Department vid University of Twente utförts.

3.1 Netherlands Universities Foundation for International Cooperation (Nuffic)

På Nederländernas ambassad i Washington DC arbetar inte längre någon person ansvarig för utbildning, detta sköts av Nuffic, som är en oberoende, ideell organisation med uppdraget att verka för internationalisering av högre utbildning och forskning både i Nederländerna och utomlands. Nuffic har inrättat kontor i tio prioriterade länder och här ingår inte USA. Nuffic har valt att koncentrera sina insatser på att rekrytera studenter i de länder där efterfrågan på utbildningsplatser är större än vad landet i fråga kan erbjuda. USA har tillräckligt många egna bra universitet och är ett stort och komplicerat land där studentrekrytering är svårt, enligt Han Dommers, Head of the Education Promotion Department vid Nuffic. Nederländerna bedöms vara för litet och dess universitet för små för att konkurrera med USAs egna universitet. Dessutom har många holländska universitet etablerad kontakt med sina amerikanska motparter och kan attrahera studenter på egen hand genom dessa kontakter. Nuffic har istället satsat på de växande ekonomierna i främst Asien och vill gärna förknippas med dessa. Detta innebär att det sker utbyten mellan Nederländerna och USA men då snarare på lärosätetsnivå än på en nationellt koordinerad nivå. Han Dommers poängterar att amerikanska studenter är mycket välkomna i Nederländerna och att man jobbar mer generellt mot dessa, med hjälp av bl a webbsidor, Facebook och Twitter. Nederländerna har även en monter vid den årliga NAFSA-konferensen (Association of International Educators). Han Dommers rekommenderar att Sverige försöker attrahera amerikanska studenter genom webbsidor och andra on-line medier och man förstår mellan raderna att han inte tror att stora svenska rekryteringsaktiviteter i USA skulle löna sig.

Han Dommers poängterar att Nuffic inte rekryterar studenter från utlandet utan attraherar dem. Den viktigaste anledningen till att Nuffic arbetar med att attrahera studenter från utlandet är att öka kvalitén på utbildningen, inte minst för de holländska studenterna, genom att skapa ett globalt klassrum. Han hävdar att Storbritannien arbetar hårt med att rekrytera studenter för att tjäna pengar och under intervjun kunde en viss irritation över Storbritanniens aggressiva taktik skönjas. Samtidigt samarbetar Nederländerna med framförallt Storbritannien och Frankrike inom olika studentrekryteringsprojekt, t ex Promodoc projektet¹⁰ inom Erasmus, där bland annat amerikanska studenter ska rekryteras till doktorandstudier i Europa. Han välkomnar Sveriges engagemang i projektet och verkar tycka det är lite märkligt att han aldrig sett svenska aktörer aktiva i något studentrekryteringsområde.

¹⁰ www.promodoc.eu

Nuffic har haft ett stipendieprogram för att möjliggöra för utländska studenter att studera vid holländska universitet, vilket kommer att avslutas 2012. Enskilda universitet och andra organisationer kan dock erbjuda stipendier även fortsättningsvis.

I Nederländerna studerar ca 76 000 utländska studenter varje år. Läsåret 2010-2011 studerade ca 1 500 amerikanska studenter i landet. Av de amerikanska studenterna var 45 procent inregistrerade på en masterutbildning och 18 procent på en grundutbildning vid ett forskningsuniversitet. Tio procent studerade på en masterutbildning och 27 procent på en grundutbildning vid ett universitet för tillämpade vetenskaper.¹¹ De mest populära ämnena för de amerikanska studenterna är språk och kultur, ekonomi och företagsekonomi samt teknik- och samhällsvetenskap. Det som lockar utländska studenter till Nederländerna är universitetens breda utbud av kurser på engelska, landets starka forskningsuniversitet och dess interaktiva utbildningsmetoder. Dessutom består Nederländerna av en blandning av gammalt och nytt, liksom övriga Europa, och anses som mycket stabilt och säkert.

Det finns en omfattande alumni-verksamhet med före detta holländska studenter i många länder. Värdet av dessa är stort i och med att det ökar benägenheten för före detta studenter att göra affärer i Nederländerna liksom att känna sig fortsatt förknippade med landet. Nöjda alumni kan även agera ambassadörer i rekryteringen av nya studenter.

3.2 Universitet i Nederländerna

Ett flertal universitet kontaktades av Tillväxtanalys via e-post i oktober 2011, med frågor om hur de rekryterar studenter i USA. Endast ett fåtal svarade, varav två med konkret information att förmedla. Dessa beskrivs nedan.

3.2.1 University of Groningen

Jessica Winters, internationell koordinatör av internationell marknadsföring och kommunikation vid University of Groningen, berättar att universitetet varit aktivt i utländskt studentrekrytering de senaste 10-12 åren. I USA satsar man på att rekrytera potentiella masterstudenter, studenter på lägre nivå i USA uppfattas inte vara så intresserade av att studera utomlands. Den allmänna uppfattningen i USA är att det egna landet har den bästa utbildningen i världen, enligt Jessica Winters. Det som kan locka studenter att studera utomlands är om det finns ett mervärde i den internationella erfarenheten, t ex om personen får lära sig ett nytt språk eller helt enkelt få uppleva något utvecklande utanför det egna landets gränser.

Jessica Winters poängterar att USA är ett stort land, utan koordinering och infrastruktur för att rekrytera studenter. Det finns en hel del studentmässor av varierande kvalitet och kostnad/avgift, varav Universitetet i Groningen medverkar i ett fåtal varje år. Hon verkar inte övertygad om mässorna egentligen har något värde och huruvida det är värt investeringen i tid och pengar att delta. Universitetet satsar hårt på sociala medier, det uppfattas som effektivt för att nå ut i USA till en ringa kostnad. De gånger University of Groningen medverkar i en mässa görs en Facebook-kampanj några veckor innan, där studenter vid universitet i närheten av mässan får riktad reklam. De har flera Facebook-sidor och medger även för potentiella studenter att chatta med representanter från lärosätet. Universitetet i Groningen har börjat lista sig i olika sökmotorer, där ZINCH.com verkar vara den mest lovande, enligt Jessica Winters. Där kan man rikta sina aktiviteter till studenter från ett visst område eller med ett särskilt intresse. FISKE Guide to Colleges och

¹¹ Han Dommers, Head of the Education Promotion Department vid Nuffic

Princeton Review är högt rankade papperskataloger med information till potentiella studenter. Dessa är dock mycket dyra och inte särskilt specifika. De är förmodligen inte värda kostnaden, anser Jessica Winters.

Universiteten i Nederländerna samarbetar inte inom studentrekrytering i USA eftersom man ser varandra som konkurrenter på den amerikanska studentmarknaden. Jessica Winters beskriver kort ett försök till universitetssamarbete för några år sedan som inte gav bra resultat. Hon kan dock tänka sig samarbete med holländska universitet som erbjuder kompletterande utbildning till University of Groningen.

University of Groningen har gjort en Facebook-undersökning, där de genom reklamkampanjer kan se varifrån de som klickat kommer ifrån (och därmed anses ha intresse). I USA klickade flest personer i Michigan, New York State, Florida, Kalifornien och Texas. Icke förvånande är dessa delstater bland de största i landet befolkningsmässigt, och flera är belägna på USAs väst- eller östkust. Jessica Winters ser ett klart större intresse av att studera i Nederländerna från studenter längs USAs kuster, vilket hon tolkar som en större öppenhet för omvärlden i dessa delar av landet. Hon tror att amerikanernas intresse av Sverige borde vara stort i ungefär samma delstater som intresse finns av Nederländerna. Man har funnit att det största intresset av att studera i Nederländerna kommer från amerikaner med holländska rötter, ofta med minst en holländsk förälder. Universitetet har börjat rikta sig mot amerikanska studenter som har holländskt medborgarskap. På detta sätt kan studenterna få lika billig utbildning i Nederländerna, i likhet med holländarna själva, och de kan även agera goda ambassadörer för framtida studenter.

Jessica Winters har funnit att efter att Nederländerna införde studieavgifter för studenter från tredjeland är intresset från amerikaner större för studier i landet. Hon tror att avgifter är förknippade med kvalitet i USA, och så länge som avgifterna fortfarande är lägre än de skulle vara vid ett amerikanskt universitet lockas amerikaner av studier i Nederländerna.

3.2.2 University of Twente

Hanna Lange, Strategy and Policy Department vid University of Twente, berättar att vid University of Twente studerar för närvarande bara två eller tre studenter från USA. Hon vet inte från vilken del av USA dessa kommer. Universitetet har ingen strategi för att rekrytera studenter i USA, dess fokus är på Asien. Hanna Lange berättar att anledningen att inte aktivt rekrytera i USA är att University of Twente inte är ett topp-universitet som kan konkurrera med amerikanska universitet i kvalitet, men däremot med många asiatiska universitet. De utländska studenter som studerar vid universitetet kommer ofta till följd av forskarsamarbeten mellan universitetets forskare och deras utländska kollegor.

Den enda aktivitet University of Twente har för att rekrytera studenter i USA är att de listar sig på olika Education profile websites, som Hanna Lange inte tycker ger speciellt mycket resultat. Universitetet medverkar varken i studentmässor eller anlitar agenter.

4 Danmarks aktiviteter kring studentrekrytering i USA

För att besvara de frågor som specificeras i kapitel 1 har telefonintervjuer med Kim L. Kryger, ansvarig för marknadsföring i USA på Styrelsen for International Uddannelses kontor i Köpenhamn, Lars Nielsen, attaché på Innovationscentrum Danmark i Silicon Valley, Merete Reuss, Deputy Director at the Study Office vid Danmarks Tekniske Universitet och Janie Huus Tange på External Affairs Office vid Copenhagen Business School, utförts.

4.1 Styrelsen for International Uddannelse (IUD)

Danmark satsar hårt på att marknadsföra sig som ett attraktivt studieland för amerikanska studenter. Det finns en nationell strategi för att marknadsföra Danmark som utbildningsland som IUD (Styrelsen for International Uddannelse)¹², en myndighet under **Ministeriet for Forskning, Innovation og Videregående Uddannelser**, är ansvarig för.

IUD har identifierat USA som ett av de högst prioriterade länderna att samarbeta med kring forskning och utbildning, övriga länder är Tyskland, Polen, Kina och Indien. En anledning till detta är landets framstående universitets- och forskningsinstitutioner. Av denna anledning etablerade Vetenskapsministeriet i samarbete med Utrikesministeriet ett danskt innovationscenter i Silicon Valley i Kalifornien 2006 och ingick ett forskningsavtal med USA 2009. På IUD arbetar 16 personer med att förverkliga ”National strategi for markedsføring af Danmark som uddannelsesland”. Strategin innehåller uppdraget att stärka Danmarks image genom Public Diplomacy efter krisen med Muhammedteckningarna år 2006. De medel som IUD har till förfogande ska stödja utbildning och rekrytering av studenter, men även turism, till Danmark. Det finns ett stort intresse från danska institutioner att stärka banden med sina amerikanska motsvarigheter både ur forskningssynpunkt och genom studentutbyte.

IUDs övergripande målsättning på den amerikanska marknaden är att:

- Öka kunskapen om Danmark som utbildningsland för att stödja de danska universitetens marknadsföring och rekryteringsinitiativ i USA.
- Öka de danska universitetens kunskap om den amerikanska utbildningsmarknaden och USA som utbildningsland (genom exempelvis utgivning av publikationer och rapporter samt seminarier och workshops).
- Fokusera insatserna mot den amerikanska västkusten där det danska innovationscentret är beläget.

På grundutbildningsnivå är målsättningarna bland annat att stödja rörligheten från USA till Danmark för att ge fler danskar möjligheten att åka till USA på utbyte, samt att använda utbytesprogrammen i Danmark som avstamp till fortsatta studier för amerikaner i Danmark, främst på master- och forskarnivå. På masternivå är målsättningarna att arbeta för att öka intagningen av högt kvalificerade amerikanska masterstuderande och doktorander till danska universitet genom att medverka vid utbildningsmässor och rekryteringsprojekt. Detta sker tillsammans med innovationscentret och andra

¹² <http://www.iu.dk>

utbildningsaktörer, både i Danmark och USA (bl a Institute of International Education, Danish Institute for Study Abroad¹³ (DIS) och Fulbright DK).

I USA arbetar IUD med hjälp av det danska innovationcenteret i Silicon Valley. Det är en ganska stor utmaning att profilera Danmark eftersom det är ett litet, relativt okänt land och kontaktnätet är därför begränsat, enligt Kim L. Kryger, ansvarig för marknadsföring i USA på IUDs kontor i Köpenhamn. Det är också en utmaning att hitta bra arbetsformer för samarbetet med enskilda universitet. På agendan står att undersöka vilka faktorer som motiverar amerikaner att studera i Danmark. Man tittar mycket på hur Nuffic i Nederländerna arbetar då de ses som ett framgångsexempel.

Man har hittills arbetat med att stärka Danmarks image så att det ska finnas på radarn för potentiella studenter. Detta har gjorts genom att etablera kontakter med olika amerikanska tidskrifter, genom att publicera både artiklar och köpa reklamplatser. IUD har tagit fram broschyrer, utvecklat on-line marknadsföring, deltagit i utbildningsmässor samt arrangerat en sommarskola om förnybar energi. I mars 2011 arrangerades ett informationsmöte om amerikanska studielån. Dessa är möjliga för amerikanska studenter att erhålla om de studerar vid ett av amerikanska myndigheter godkänt utländskt universitet.

IUD har gjort flera studier för att undersöka förutsättningarna för studentrekrytering i USA och bibehållandet av amerikanska studenter. Bland annat har studien ”Danmarks omdöme bland amerikanska studerande 2010”¹⁴ gjorts av Reputation Institute. Där svarade 324 amerikanska studenter vid två- och fyraåriga utbildningar i Washington och Kalifornien som kände väl eller ganska väl till Danmark och Sverige som studiedestinationer, på frågor online om sin uppfattning av Danmark, och i vissa fall Sverige. I studien fick Sverige som studieland ett något högre omdöme än Danmark, dvs. Sverige hade gjort större avtryck bland respondenterna är Danmark. Intressant är att Sverige kom tvåa toppat endast av Australien när studenterna ombads namnge tre länder de skulle kunna tänka sig att studera i, Danmark kom på fjärde plats. Dessa höga placeringar ska man inte lägga för mycket vikt vid, utan de förklaras av att studien handlade om dessa länder, därav det höga intresset. De ämnen där Danmark ansågs starkast är finans, handel och tekniska utbildningar. Danmarks styrkor anses vara den välkomnande befolkning, attraktiv kultur, hög standard på undervisningen, säkra städer, möjligheten till rekreation och att där erbjuds möjligheten att lära sig ett främmande språk.

Knappt 200 amerikanska studenter läser hela sin masterutbildning på ett danskt lärosäte, målsättningen är att öka antalet amerikanska studenter som läser hela sin masterutbildning i Danmark. Masterstudenter bedöms lättare att rekrytera än studenter på lägre nivå eftersom de är mer mobila och öppna för att studera utomlands. Man önskar öka antalet amerikaner som kommer för kortare studier med förhoppningen att studenterna fortsätter sina högre studier i Danmark. En annan anledning att öka studentutbytena är att dessa kan öka möjligheterna för danska studenter att studera i USA. DIS är ett företag som sedan 1959 rekryterat utländska studenter för att studera på kortare kurser i Danmark. DIS är en study abroad provider som har egna kurser främst vid Köpenhamns Universitet och Köpenhamns handelshögskola (CBS). DIS studenter kommer vanligtvis till Danmark under det andra- eller tredjeårsåret av sin grundutbildning, men har hittills inte integrerats särskilt väl i det danska samhället, enligt Kim L. Kryger. Detta försöker man nu åtgärda

¹³ www.dis.dk

¹⁴ <http://www.iu.dk/filer/markedsfoering/RI.ppt>

genom att få studenterna att ingå i ett kretslopp för att få dem att trivas bättre så att de kan bli intresserade av att studera vidare i Danmark.

Danmark har gott anseende i USA, och det gäller Skandinavien generellt, enligt Kim L. Kryger. Få känner dock till detaljer om länderna och dess studiemöjligheter. EU-länderna kan erbjuda en grundutbildning på tre år till skillnad från den amerikanska fyra-åriga Bachelor of Science-utbildningen, vilket skulle kunna vara ett rekryteringsargument. Många amerikaner är dock tveksamma till en tre-årig grundutbildning, då de av tradition är mer förtrogna med fyraårsvarianten.

4.2 Innovationcenter Danmark

Innovationcenter Danmark har som ett av sina uppdrag att rekrytera studenter till Danmark från USA.

Lars Nielsen är attaché på Innovationscentrum i Silicon Valley, där han främst arbetar med att stödja forskningssamarbete mellan danskar och amerikaner. Han försöker även bistå i rekrytering av amerikanska studenter till Danmark, främst genom att tillsammans med en representant för IUD besöka olika studentmässor på USAs västkust. Det är på västkusten man fokuserar sitt arbete efter att man fått indikationer på att dansk rekrytering av amerikanska studenter där förväntas ge bäst utbyte. Lars Nielsen har även fått indikationer från danska universitet att de uppskattar utbyte med amerikanska västkustuniversitet eftersom deras tvärvetenskapliga undervisningsätt passar väl in med danska universitets.

Vid studentmässorna värnar man om stor synlighet. IUD och Innovationcenter är måna om att följa upp med de studenter som visat intresse av att studera i Danmark, genom att skicka e-post och ytterligare information om Danmark ett fåtal dagar efter mässan. Ett webinar har anordnats, där danska styrkor inom ”personalized medicine” presenterades. Man funderar nu på att göra fler webinarer inom danska styrkeområden eftersom det uppfattades som ett framgångsrikt initiativ.

Lars Nielsen är även aktiv i att arrangera sommarskolor för amerikanska studenter vid olika danska universitet. Flera danska universitet står tomma under sommaren och man utnyttjar deras lokaler och infrastruktur för utbyte och rekrytering av studenter, forskare och professorer. Detta kan i sin tur leda till att studenterna och forskarna stannar eller återkommer till Danmark vid ett senare tillfälle, något som inte är ett direkt mål med satsningarna men en bonus. Aarhus Universitet är ett exempel på ett universitet som anordnat flera sommarskolor.

4.3 Danska Universitet

Danska universitet skickar generellt inte representanter till studentmässor, utan IUD och Innovationcenter Danmark representerar intressenter från hela Danmark.

4.3.1 Danmarks Tekniske Universitet, DTU

Merete Reuss, Deputy Director at the Study Office vid DTU (Danmarks Tekniske Universitet), med ansvar bl a för internationell studentrekrytering, berättar att det är mycket svårt att få amerikanska studenter att studera på masternivå vid DTU. Av de knappt 400 utländska studenter som studerar på ett masterprogram vid universitetet är endast tre från USA.

Det är svårt att rekrytera studenter brett i USA anser Merete Reuss. Man har funnit att studentmässor inte ger så mycket resultat och man deltar ganska sällan och endast efter

noga utvärdering av mässans potentiella nytta. Om man medverkar vid studentmässor är det tillsammans med IUD, se ovan. DTU har som strategi att arbeta nära och intensivt med ett antal amerikanska universitet för att utöka student- och forskarutbytet med dessa. Anledningen är att kunna erbjuda både danska och amerikanska studenter möjligheten att studera en kortare period i respektive land. Det är också större sannolikhet att en utländsk student fortsätter sina studier på DTU om den varit utbytesstudent där tidigare- en tredjedel av nuvarande masterstudenter på DTU har varit utbytesstudenter.

Merete Reuss kan inte peka ut några särskilda regioner i USA där intresset av att studera i Danmark är större än andra, men DTU samarbetar i huvudsak med universitet på den amerikanska nordöstkusten. De ämnen som är av intresse för amerikaner att studera är energi och miljö och man söker sig till Danmark på grund av den höga kvalitén på utbildningen och lärarna.

4.3.2 Köpenhamns handelshögskola (CBS)

Janie Huus Tange arbetar på External Affairs Office vid Köpenhamns handelshögskola (CBS). CBS har 18 000 studenter varav 1 200 är från utlandet. Man vill ha många utländska studenter eftersom man strävar efter att skapa ett internationellt klassrum. CBS har 237 utbytesstudenter från USA som går enstaka delar av utbildningen i Köpenhamn. Man har utbytesprogram med 50 universitet i USA som har valts efter att danska studenter efterfrågat utbyte med dem. Tillsammans med University of North Carolina erbjuder man dubbla examen. CBS har för närvarande 38 masterstudenter från USA, varav de flesta varit utbytesstudenter tidigare. Universitetet gör inte mycket marknadsföring i USA, utan räknar med att de många utbytesstudenter man lockar till sig ska leda till återkommande masterstudenter, vilket verkar fungera. En fördel med många amerikanska studenter är att de i sin tur lockar till sig fler studenter från Europa, berättar Janie Huus Tange. Ungefär en tredjedel av de amerikanska studenterna har ett danskt pass, vilket ofta innebär att minst en av studenternas föräldrar är dansk. Hon har svårt att svara på vilka delstater de flesta amerikanska studenter kommer ifrån, men tror att de borde vara från nordvästra USA, där flest amerikaner med danskt påbrå kommer ifrån. En viktig aspekt när universitetet rekryterar studenter från USA är att dessa kan få amerikanska studielån. Det utländska universitetet måste godkännas av en amerikansk myndighet för att kunna erbjuda denna möjlighet till de amerikanska studenterna.

5 Sammanfattande kommentarer

Syftet med denna studie har varit att belysa studentrekrytering i USA med avsikten att ge goda exempel och underlag för svenska aktörer som avser att bedriva främjandeaktiviteter i landet. Nederländerna och Danmark har studerats för att ge inblick i hur dessa jämförbara länder verkar i USA, som är stort till ytan och dessutom skiljer sig mycket beroende på i vilken del av landet man befinner sig. Ansatser har gjorts för att besvara några specifika frågor enligt nedan:

1. Finns det faktorer som styr om och var studenter väljer att studera utomlands?

En viktig faktor om och var amerikanska studenter väljer att studera utomlands verkar vara om det finns någon slags anknytning till det främmande landet. Studenter vars universitet har stor utländsk synlighet eller samarbete med utländska institutioner, genom t ex studentutbyte, professorer med forskningssamarbete, har stort inflytande på en students intresse för studier i utlandet, liksom om studenten har utländska föräldrar eller förfäder. För att lyckas med rekrytering av amerikanska studenter måste de svenska studiefrämjande organisationerna och de enskilda lärosätena skapa och utveckla dessa band. Danskarna har medvetet satsat på att locka studenter i grundutbildningen till kortare besök i Danmark, och funnit att de sedan återkommer till Danmark för högre studier vid ett senare tillfälle. I Nederländerna satsar University of Groningen på att rekrytera amerikanska studenter med holländskt medborgarskap, med förhoppningen att dessa studenter ska vara goda ambassadörer för andra amerikanska studenter. Dessa metoder bör vara effektiva även för svenska aktörer.

2. Finns det regionala aspekter inom dessa faktorer?

Statistiken från VHS och intervjuer indikerar att studenter längs med de amerikanska kusterna, och kanske främst i Kalifornien, är mer utåtriktade och benägna att flytta på sig för att studera än andra. Intresset för Sverige är förmodligen störst där flest svenskättlingar bor, det vill säga i Minnesota, Kalifornien, Illinois, Washington, Michigan och Wisconsin. Det finns tre universitet som har självständiga skandinaviska institutioner: University of Washington i Seattle, University of California i Berkeley och University of Wisconsin i Madison, vilket medför ett särskilt intresse för Sverige. Eftersom Danmark funnit att västkusten är mest lämpad för dansk studentrekrytering borde rimligen samma gälla för svensk rekrytering. Det verkar därför befogat att fokusera Sveriges rekryteringsaktiviteter till delstaterna längs med USAs kuster och till delstaterna med flest svenskättlingar. Svenska intressenter bör dock överväga att göra enkäter till amerikanska studenter för att se var intresset för studier i Sverige är störst.

3. Hur passar det svenska erbjudandet i dessa regioner?

Det mesta kostar pengar i USA och saker som är gratis är man ibland skeptisk till. Amerikaner är vana att spendera mycket pengar för att studera vid universitet. Att Sverige nu har börjat ta betalt för högre utbildning skulle kunna leda till att fler amerikanska studenter lockas till Sverige än tidigare, eftersom undervisningen i och med detta skulle kunna uppfattas som av högre kvalitet än tidigare. Detta är dock inte självklart och även den motsatta åsikten har framförts. Siffrorna i figur 1 stärker denna hypotes något, i och med att minskningen i antalet amerikanska sökande till svenska masterutbildningar mellan

2009 och 2011 bara var runt 20 procent, en minskning nog många befarade skulle vara större.

I och med att avgifter införts i Sverige för studenter från tredje land har också förväntningarna på den svenska utbildningen ökat markant. Om en utbytesstudent ska återkomma till Sverige eller vara en god ambassadör för potentiella nya studenter måste personens erfarenheter i Sverige vara positiva. Amerikanska studenter är vana att bli väl omhändertagna av universiteten där de studerar för sina grundutbildningar. En stor majoritet bor i studentbostäder på universitetsområdet, i alla fall de första studieåren. I dessa bostäder tas de om hand av äldre studenter och vanliga kringtjänster inkluderar även måltider, studiestöd och sociala aktiviteter. Vanligt är att vara medlem i en systerskaps- eller brödraskapsförening (sorority eller fraternity) för att känna delaktighet och gemenskap. Med detta i åtanke är det viktigt för svenska universitet att ta hand om sina utländska studenter för att få dem att känna sig delaktiga och i viss mån omhändertagna. Att vara de utländska studenter behjälpliga med att hitta bostad och få studielån är en viktig del i detta och bör prioriteras, liksom mottagandet i början av läsåret.

Amerikaner är vana vid lärare som är pedagogiskt skickliga, eftersom barn från tidig ålder får lära sig att framträda framför publik i skolan. Om man ska attrahera amerikanska (och andra engelskspråkiga studenter) måste lärarnas engelskkunskaper säkerställas. Det räcker inte att utgå ifrån att ”alla pratar engelska i Sverige” om man ska locka till sig och behålla krävande masterstudenter. Den feedback som inhämtats i denna studie pekar tyvärr på att språknivån ofta upplevs som alltför låg.

De två länder som studerats, Nederländerna och Danmark, har olika synsätt på studentrekrytering i USA. Nederländerna har inte prioriterat USA eftersom man inte anser att man kan konkurrera med dess universitet om studenter, Danmark har USA som ett av sina prioriterade länder eftersom danskar önskar mer utbyte med USA. Representater för båda länderna poängterar att USA är ett svårt land att arbeta med studentrekrytering i, det finns ingen övergripande struktur utan aktiviteter är utspridda och av olika kvalité och värde.

För små länder är det viktigt att synas i sociala medier, tryckta medier, och på annat vis, vilket både IUD och University of Groningen fokuserar på. Mässor verkar minska i betydelse, medan sociala medier ökar.

Tillväxtanalys, myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, är en gränsöverskridande organisation med 60 anställda. Huvudkontoret ligger i Östersund och vi har verksamhet i Stockholm, Brasilia, Bryssel, New Delhi, Peking, Tokyo och Washington D.C.

Tillväxtanalys ansvarar för tillväxtpolitiska utvärderingar, analyser och internationellt kontaktskapande och därigenom medverkar vi till:

- stärkt svensk konkurrenskraft och skapande av förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag
- utvecklingskraft i alla delar av landet med stärkt lokal och regional konkurrenskraft, hållbar tillväxt och hållbar regional utveckling

Utgångspunkten är att forma en politik där tillväxt och hållbar utveckling går hand i hand. Huvuduppdraget preciseras i instruktionen och i regleringsbrevet. Där framgår bland annat att myndigheten ska:

- arbeta med omvärldsbevakning och policyspaning och sprida kunskap om trender och tillväxtpolitik
- genomföra analyser och utvärderingar som bidrar till att riva tillväxthinder
- göra systemutvärderingar som underlättar prioritering och effektivisering av tillväxtpolitikens inriktning och utformning
- svara för produktion, utveckling och spridning av officiell statistik, fakta från databaser och tillgänglighetsanalyser
- tillhandahålla globala mötesplatser och främja internationellt kontaktskapande inom tillväxtpolitiken

Svar Direkt:

Rubrik om hållbar rapport i Svar Direkt ingår i serien Svar Direkt. Här redovisar Tillväxtanalys de uppdrag myndigheten får i dialog med våra uppdragsgivare och som ska redovisas med kort varsel.

Övriga serier:

Rapportserien – Tillväxtanalys huvudsakliga kanal för publikationer.

Statistikserien – löpande statistikproduktion.

Working paper/PM – metodresonemang, delrapporter och underlagsrapporter är exempel på publikationer i serien.