

Globaliseringsrådet

Notat ved Henning Lindhardt Jensen , feb. 06

Jeg har gennemset de behandlede områder, hvor Danmark har en konkurrencemæssig stærk position målt internationalt.

Viden herunder forskning spiller en central rolle.

Fokuserer vi på uddannelse som produkt anvendes som oplæg til mødet 1-2 dec. 2005 følgende formulering :

Kan/skal uddannelse handles på markedet, og hvilken rolle skal Danmark i givet fald spille ?

Hvis målet er at trække udlændinge til Danmark for at blive uddannet her, så er det et meget lille marked, man henvender sig til. Man henvender sig kun til meget specialiserede områder, hvor man har en høj forskningsmæssig status internationalt (Niels Bohr).

Drejer det sig om almindelige studerende har vi den afgørende svaghed, at vi taler dansk i samfundet.

De studerende, der sandsynligvis ikke er engelsktalende, vil vælge et land, hvor sproget også er engelsk, så de reelt også kan træne sine engelskkundskaber i fritiden. Jfr. de danske studerendes valg internationalt.

Mulighederne for Danmark

Vi skal se på, hvor vi har et produkt/ydelse, som der er behov for, og hvor vi har en konkurrencemæssig fordel.

Det har vi på voksenuddannelsesområdet.

Det danske system med en løbende uddannelse af borgere i arbejde er unikt.

Det drejer sig f.eks om nogle gamle hovedområder som AMU, Merkonom og HD.

Denne løbende efteruddannelse af medarbejderne har to væsentlige konsekvenser

- Forøgelse af virksomhedens konkurrenceevne
- Forøgelse af den enkelte medarbejders markedsværdi

Dette koncept på voksenuddannelsesområdet kan eksporteres under navnet

” systemeksport af kompetenceudvikling ”

Globaliseringsrådet kan afprøve konceptet i Litauen.

Her har man nogle grundlæggende forudsætninger, der er sammenlignelige med de danske.

Man har en rimelig uddannelse på grundlæggende niveau, dvs. grundskole, gymnasium og universitet.

Men når man så er kommet i arbejde, så sker der ikke ret meget mere.

Det er hovedårsagen til den lave produktivitet. Ca. 30% af den danske ifølge danske virksomheder i Litauen. Men lønniveauet gør, at man får "value for money".

Livslang uddannelse er "en by i Rusland"

Det er blevet bekræftet gennem mine samtaler med virksomheder og konsulenter i Litauen, ambassaden og undervisningsministeriet i Litauen .

Det skal oplyses, at vi har ca. 150 virksomheder med ca. 15.000 medarbejdere i Litauen. Vi er den største fremmed investor i Litauen.

Et andet væsentligt problem er, at de offentlige uddannelsesinstitutioner lever deres eget liv uafhængig af omverdenen. De er ikke særligt interesserede i, om deres uddannelser er målrettet de arbejdsopgaver, dimittenderne skal påtage sig.

Grunduddannelsernes indhold sammenholdt med manglende livslang uddannelse gør, at der er et meget stort behov for vor model byggende på principperne

AMU - Merkonom - HD

Derfor kan dette være kærneproduktet i det vi vil sælge til Litauen. Finansieringen vil kunne hentes hos EU.

Fordelene for Danmark er åbenbare

- Vi kan kapitalisere vort langvarige udviklingsarbejde inden for dette område
- Vi kan yderligere produktudvikle
- Vi får en styrkelse af samarbejdet med Litauen
- Vi får afprøvet et concept, vi kan sælge på andre markeder

Jeg har arbejdet med dette projekt som privatperson i ½ år. Min henvendelse til Globaliseringsrådet skyldes alene, at man overser, at vort continued educational system reelt er et stærkt brand internationalt og er derfor en vare, som kan sælges.

Det er ikke et spørgsmål om at få studerende til Danmark.

Det er vigtigere at sælge en vare, andre ikke har, nemlig "Livslang Uddannelse".

Den er der mange penge i.