



”Lärresurser på kran” – en förstudie

Maj 2023

Jan Hylén

Vem är jag?

- Fil.dr. i statsvetenskap
- 4 år på Skolverket, bl.a. som forskningschef
- 7 år på Utbildningsdepartementet som sakkunnig och utredare
- OECD 2 år (uppdrag för UNESCO och EU)
- Nationella strategin för skolans digitalisering
- Utbildningsanalytiker

Dagordning: Uppdrag att utveckla en sammanhållen

ifous

Hem Vår verksamhet ▾ Medlemskap ▾ Om Ifous ▾ Nyhetsarkiv

or
ing och livslångt

Datadriven skolförbättring

Minskar gap

Skolan digitaliseras i
förbättra utbildning och
och förvaltningsledar
vetenskaplig kunskap



Datum
2023-01-17

Diarienummer
3.1-2023-00065
2.7-2023-00064

Handläggare
Dan Porsfelt

Datadrivet –
förvaltningsle

Torsdagen den 1 juni
av kunskap och erfaren
Datadriven skolförbättring

**Uppdrag – Behovsinventering avseende
data och infrastruktur för
utbildningsvetenskaplig forskning**

rummet.

- Utvecklar lärares förmåga att välja och värdera digitala läromedel.

Dagens situation



Förstudien

- Genomfördes våren 2022
- 27 telefonintervjuer
- 9 huvudmän (varav två fristående)
- 10 leverantörer & distributörer
- 6 övriga (myndigheter, SKR, mm)

Huvudmännens huvudvärk

- Pedagogiska frågor
 - Centralisering av inköpsbeslut
 - Svårighet att utvärdera dig. läromedel
- Tekniska / administrativa frågor
 - Licenshantering, GDPR, PuB-avtal mm
 - Beställning och leverans
- Ekonomiska frågor
 - Upphandling, inlåsning, bristande valmöjligheter



Arbete pågår

Vision



- Större valfrihet för lärare
- A) Fast, förutsägbar kostnad
- B) Bara betala per användning – inte fasta kostnader
- Bättre överblick
- Ökad transparens avseende rabatter
- Enklare GDPR/PuB-avtal
- Enklare upphandlingsprocess

Moduluppdelning eller hela läromedel?

Leverantörerna skeptiska (i)

Pedagogik:

- Läromedlen har en pedagogisk röd tråd
 - Lagt mycket jobb på kvalitetssäkring mot kursplaner
 - ”De flesta lärare vill ha detta”, ”snuttifiering” är dåligt
 - Vi säljer mer än innehåll, övningar, tester mm

Ekonomi:

- Affärsmodellen en viktig del av det vi säljer
- Vill inte ha en aktör mellan sig och kunden – vi är inte en råvaruleverantör
- En ”mäklare” innebär ännu mindre marginaler i branschen

Leverantörerna skeptiska (ii)

- Streaming har inneburit mer pengar i branschen
 - Hushållen lägger mer pengar på film/musik nu än tidigare. Är huvudmännen beredda på detta?
- Vill inte ta betalt per användning , fel incitament – att använda mindre

Teknik:

- Många tillåter flytt av licenser (i mindre skala) men kunden klarar det inte adm.
- Byggt egen teknisk plattform – innehåll och teknik/plattform en helhet

Leverantörernas huvudvärk

- Teknisk utveckling dyrt
- Små kunder och små affärer/avtal
- Dålig betalningsförmåga hos huvudmännen
- Brist på standarder
- Samlar *användningsdata*, men inte *användardata*

Olika bilder

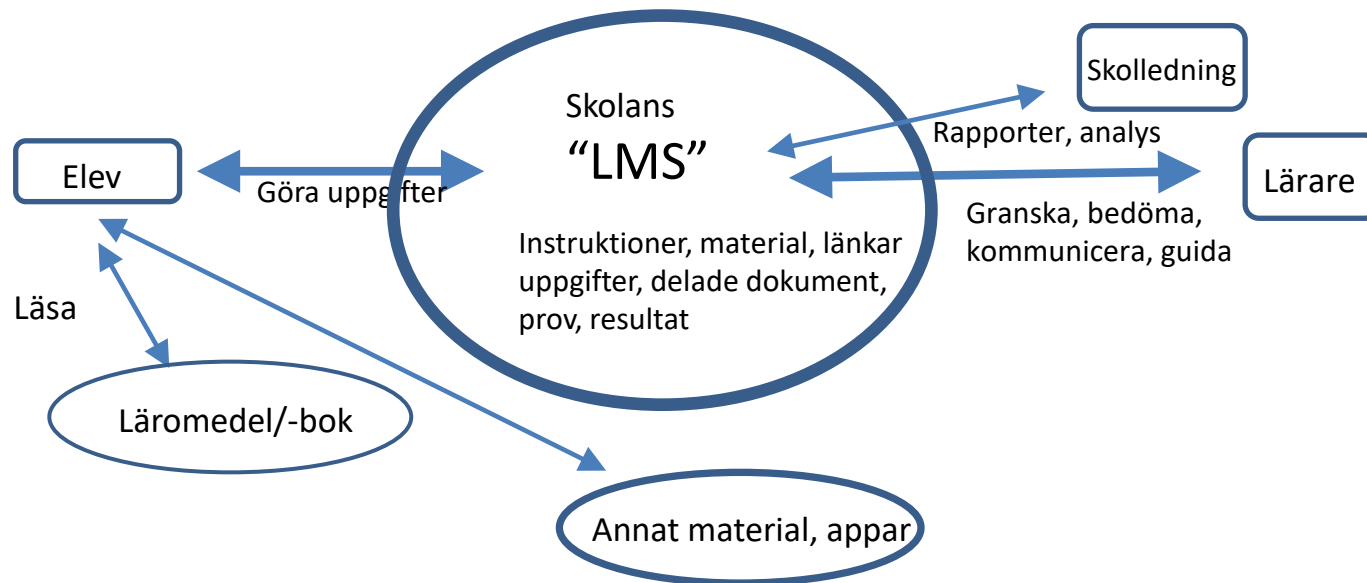
- Leverantörer & författare
 - Det händer mycket, det går snabbt
 - Stora skillnader mellan huvudmäns tekniska mognad
 - Stora utvecklingskostnader, ingen tjänar pengar
 - Efterfrågan fortfarande svag
- Huvudmän – det går långsamt, händer ingenting
 - Utvecklingen borde vara betald nu

Olika bilder: förlagen

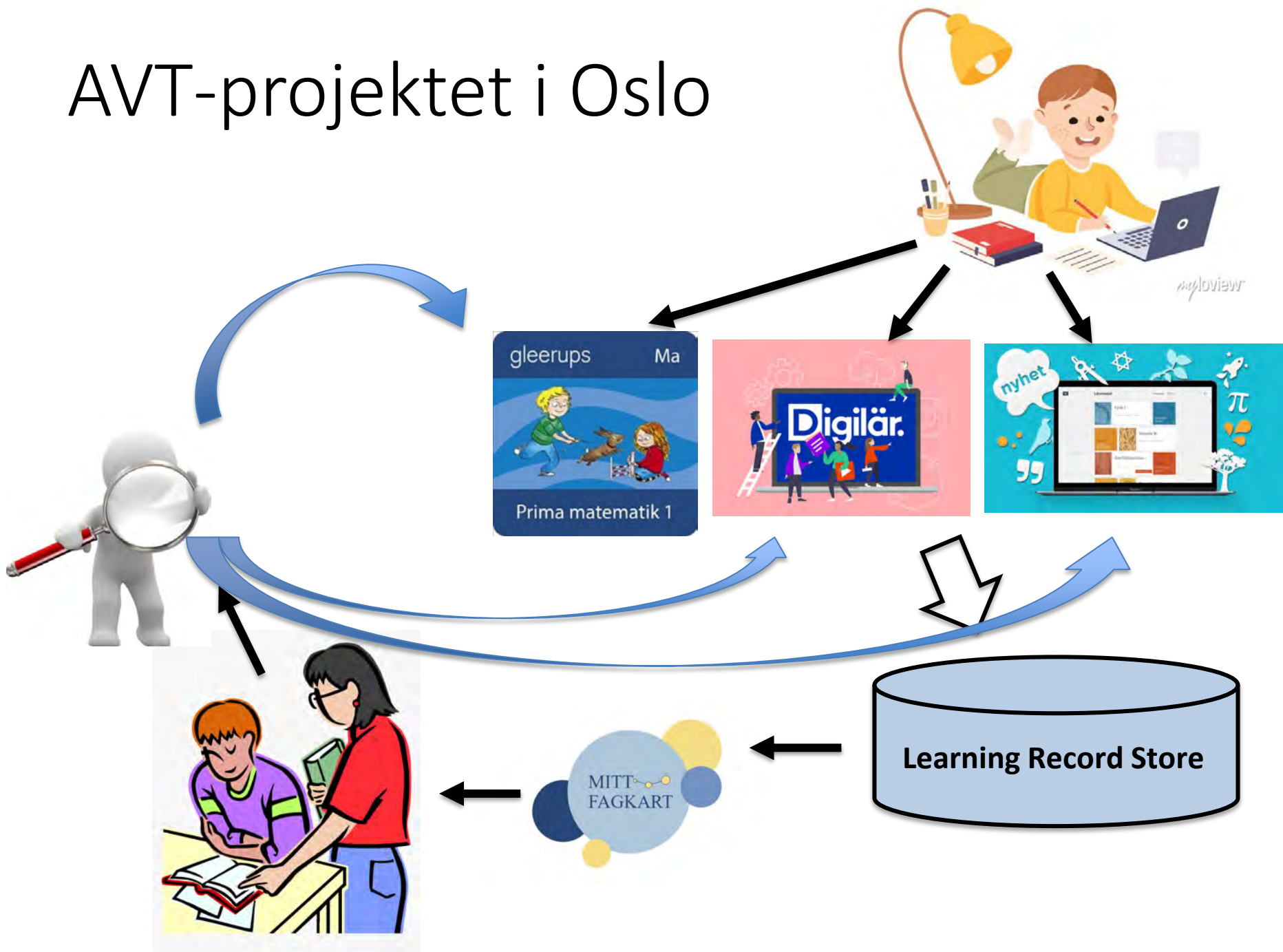


Källa: Åke Grönlund, Örebro universitet

Olika bilder: huvudmännen



AVT-projektet i Oslo



Förutsättningar för Sverige att göra en pilot?

- Vilka erfarenheter har man gjort i Norge?
- Vilka tekniska och andra delar kan Sverige ta över?
- Svenska intressenter som kan delta?
- Finansiering?
- ...

Projektets olika delar

- Nytt ekosystem för digitala lärresurser
- *Learning analytics* en central del
- Kräver tillgång till stor bredd av lärresurser
- Därför betalning efter användning, inte årslicens till ett fåtal

Mer om learning analytics på spaningen.se

ARTIKEL

SKOLA

Learning Analytics – Erfarenheter från Norge lyfter fyra dilemman



Jan Hylén ⌚ 2023-04-28 🔍 Skriv en kommentar

🕒 7 minuters läsning



Poddar från RISE



Livslångt

En podd om Livslångt Lärande med programledare Katarina Pietrzak som möter gäster.

🎧 Spotify | 🍏 Apple



Spelfokus

En podd om dataspelsbranschen

Aktivitetsdata

- Vilken uppgift eleven har arbetat med
- Vilken skola eleven går i och vilken kommun skolan ligger i
- Namnet på leverantören av läromedel (t.ex. Aschehoug)
- Beskrivning av själva uppgiften (t.ex. Vad är ekvationer?)
- Vad eleven har svarat (t.ex. $4 - 3 \cdot (2 - X)$)
- Huruvida svaret som eleven gav var rätt/fel
- Hänvisning till ett eller flera mål i kursplanen
- Hänvisning till ett eller flera områden i ämneskarta
- Angivelse av hur svår uppgiften är för elever på en viss åldersnivå
- För videor och animationer, vilka knappar eleven har tryckt på (t.ex. startat video)
- Hur lång tid eleven har ägnat åt uppgiften (t.ex. 1 minut och 3 sekunder)
- Eventuell användning av ledtrådar (t.ex. i alla ekvationer hittar du likhetstecknet (=))

Betalningsmodellen

- Adm.verktyg som mäter användning genom antal inloggningar och antal lösta uppgifter
- Visas för både skolledning och leverantör
- Leverantören bestämmer själv sina priser
 - per inloggning / per löst uppgift
 - kombination av båda
- Ger bättre konkurrens och större möjlighet för små aktörer, små ämnen och små språk (samiska)
- 8, 16 och nu 24 leverantörer med i projektet

Deltagande skolor om betalmodell

- 126 skolor i enkät – över 90% nöjda
- Ger större flexibilitet för läraren
- Numera kontroll över ekonomin, inte inledningsvis
- Ekonomisk stimulans från Oslo kommun till skolorna
 - 100 kr/elev och år
- Fler kommuner vill vara med nästa år

Trösklar för Sverige

- Saknar FEIDE – men har Skolfederation
- Saknar GREP – metadatamärkning av alla kursplaner
- Etikprövning och tillstånd från föräldrar (och elever)
- Finansiering – totalt 12-15 miljoner
- Talar för fasindelning av pilotprojekt
 - Fas 1 betalningsmodell
 - Fas 2 learning analytics



EDUCATION ANALYTICS