

Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi

Suomen koulutusvientistrategia

Tiivistelmä

Opetusministeriö asetti 17.6.2009 työryhmän (Dnro 42/040/2009) valmistelemaan valtioneuvoston hyväksyttäväksi koulutusvientistrategiaa. Työryhmän tehtäväksi annettiin kehittämiskohteiden kartoittaminen mm. markkinoille pääsyssä, liiketoiminnallisen ja muun osaamisen lisäämisessä, markkina-analyyseissä sekä tuotteistamisessa. Edelleen strategiassa tuli kartoittaa olemassa olevat tukijärjestelmät. Selvitettiin myös tapoja tukea mm. julkisen ja yksityisen tahon kumppanuuksia sekä lisäarvoa tuovien verkostojen ja teknologista, pedagogista ja sisältöosaamista yhdistävien vientituotteiden kehittämistä.

Koulutusvientä on osa maailman palvelukauppaa. Strategiassa koulutusvientä käsitellään laajana eri toimialoja yhdistävänä alana, johon kuuluu useita eri toimialueita. Suomen vahvuudet ovat kilpailukykyinen koulutusjärjestelmä ja hyvien PISA-tutkimustulosten ansiosta erinomainen maine. Suomalaiseen osaamiseen kohdistuu valtava kysyntä, johon ei toistaiseksi ole kyetty täysin vastaamaan. Suomen haasteita ovat vähäiset resurssit ja korkeakoulujen, jotka ovat maailmanlaajuisesti merkittävimmät koulutuksen viejät, toimintaa rajoittava lainsäädäntö. Lisäksi erinomaisesta maineesta huolimatta valmiita tuotteita ei ole tai niitä ei ole tunnistettu. Koulutuskauppa on kuitenkin kasvava markkina-alue, ja siksi koulutusviennissä nähdään paljon mahdollisuuksia.

Tavoitteena on, että Suomi on yksi maailman johtavista koulutukseen ja koulutusjärjestelmän laatuun perustuvista talouksista, ja että koulutuksen osuus Suomen kokonaisviennistä kasvaa merkittävästi vuoteen 2015 mennessä. Suomalaisen koulutusviennin edistämiseksi on pidettävä yllä toimivia kotimarkkinoita. Koulutusvientä on vahvistettava osana muiden alojen vientiä. On kiinnitettävä huomiota eri osaamisialueiden yhdistävien kokonaisratkaisujen tarjoamiseen asiakkaille. Kansainvälistyminen on tehtävä tavoitteellisesti, kohdentaen vientiä jatkossa markkinatutkimusten pohjalta valittaville alueille. Tuotteistamiseen on kiinnitettävä erityistä huomiota ja valtionhallinnon on jatkossa voimakkaasti tuettava tätä osa-aluetta. Vientituotteiden laatu on pidettävä korkeana ja laatu on myös kyettävä osoittamaan. Yhteistoiminnan tehostamiseksi alalle on rakennettava yritysklusteri, jonka tulee etsiä uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Korkeakouluilla on koulutusviennissä keskeinen rooli, sillä ne omaavat suuren vientipotentiaalin ja tarvittavaa asiantuntijuutta. Yksityisen ja julkisen sektorin tehokas yhteistyö on tarpeen kaikilla alueilla.

Linjausten pohjalta strategiassa annetaan toimenpide-ehdotuksia, joilla on tarkoitus edistää mm. kotimaisen osto-osaamisen kehittämistä, koulutusosaamista osana muiden alojen vientiä, yhteistyön rakentamista ja yhteistarjoomien luomista, markkinatutkimuksen lisäämistä ja markkinoinnin kehittämistä, tuotteistamisen edistämistä, laadunvalvonnan kehittämistä, koulutusalan vientiklusterin rakentamista sekä korkeakoulujen aktivoimista vientitoimijoiksi. Merkittävimmät kustannuserät tulevat olemaan klusterin rakentamis- ja toimintakustannukset sekä korkeakoulujen vientitoiminnan käynnistämiseen suunnattu rahoitus.

Opetusministeriölle

Valtioneuvosto päätti keväällä 2009 Vanhasen II hallituksen puoliväliarvioinnin yhteydessä käynnistää hankkeen koulutuksen ja suomalaisen osaamisen viennin edistämiseksi ja yritysklusterin synnyttämiseksi alalle. Hankkeen käynnistämiseksi opetusministeri Henna Virkkunen asetti 17.6.2009 työryhmän valmistelemaan koulutusvientistrategian.

Asettamiskirjeen tehtävänannossa työryhmän tehtäväksi annettiin kehittämiskohteiden kartoittaminen mm. markkinoille pääsyssä, liiketoiminnallisen ja muun osaamisen lisäämisessä, markkina-analyseissä sekä tuotteistamisessa. Edelleen työryhmän tuli kartoittaa olemassa olevat tukijärjestelmät. Oli myös tärkeää koota yhteen eri toimijat ja luoda synergiaa olemassa olevien hankkeiden välille tukien siten yritysklusterin syntymistä alalle. Tehtävänannossa pidettiin tärkeänä, että työryhmä selvitti myös tapoja tukea mm. julkisen ja yksityisen tahon kumppanuuksia sekä lisäarvoa tuovien verkostojen ja teknologista, pedagogista ja sisältöosaamista yhdistävien ns. kolmannen sukupolven vientituotteiden kehittämistä. Vientituotteiden korkea laatu haluttiin taata. Edellä kuvatun toimintansa pohjalta työryhmän tuli valmistella valtioneuvoston hyväksyttäväksi koulutusvientistrategia vuoden 2009 loppuun mennessä.

Työryhmän puheenjohtajaksi ministeri Virkkunen kutsui valtiosihteeri Heljä Misukan sekä jäseniksi ulkoasiainneuvos Manu Virtamon ja neuvonantaja Jussi Karakosken ulkoasiainministeriöstä, ylitarkastaja Iris Humalan työ- ja elinkeinoministeriöstä (Raija Katila 1.12.2009 alkaen), teknologiajohtaja Janne Viemerön Tekesistä, vientikeskuksen päällikkö Aija Bärlundin Finprosta, tulosaluepäällikkö Juha Ketolaisen CIMO:sta, hallintojohtaja Kari Pitkäsen Opetushallituksesta, asiantuntija Marita Ahon Elinkeinoelämän keskusliitosta, varatoimitusjohtaja Jari Poikosen FCG Internationalista, rehtori Jorma Mattisen Yliopistojen rehtorien neuvostosta, rehtori Ritva Laakso-Mannisen Ammattikorkeakoulujen rehtorineuvosto ARENE ry:stä, toiminnanjohtaja Johan Hahkalan Koulutuksen järjestäjien yhdistys KJY ry:stä sekä johtaja Anita Lehikoisen ja kansainvälisten asiain johtaja Jaana Palojärven opetusministeriöstä. Työryhmän pysyviksi asiantuntijoiksi ministeri kutsui toimitusjohtaja Timo Juntusen Oy Uniservices Ltd:stä ja kansainvälisten asiain päällikkö Markus Laitisen Helsingin yliopistosta. Työryhmän sihteerinä toimi projektisihteeri Joel Peltonen opetusministeriöstä.

Työryhmä kuuli kokouksissa ulkopuolisina asiantuntijoina seuraavia henkilöitä: Ari-Matti Auvinen (HCI Productions Oy), Raimo Körkkö (Sanako Oy), Risto E.J. Penttilä (EVA) sekä Hannele Teir (Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu). Lisäksi Ari-Matti Auvinen vastasi strategiatekstin viimeistelystä. Koulutusvientialan toimijoiden näkemysten keräämiseksi järjestettiin 27.11.2009 seminaari Säätytalolla. Seminaariin osallistui kaikkiaan noin 140 henkilöä edustaen ministeriöitä ja muita julkisen sektorin toimijoita, yritysmaailmaa sekä korkeakouluja. Seminaarin ulkomaisena pääpuhujana oli uusisee-

lantilainen koulutusvienti- ja vientiasiantuntija Alan Koziarski (New Zealand Trade and Enterprise). Koziarski oli myös mukana pienemmällä ryhmällä järjestetyssä työpajassa 30.11.2009.

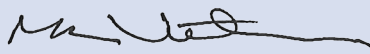
Työryhmä kokoontui kaikkiaan kuusi kertaa.

Työryhmä jättää kunnioittaen esityksensä opetusministeriölle.

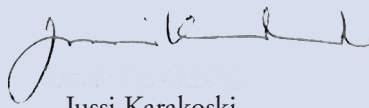
Helsingissä 16. päivänä helmikuuta 2010



Helja Misukka



Manu Virtamo



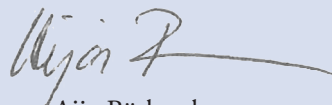
Jussi Karakoski



Raija Katila



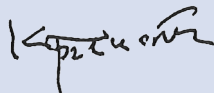
Janne Viemerö



Aija Bärlund



Juha Ketolainen



Kari Pitkänen



Marita Aho



Jari Poikonen



Jorma Mattinen



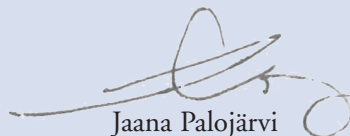
Ritva Laakso-Manninen



Johan Hahkala



Anita Lehikoinen



Jaana Palojärvi

Sisältö

	Mitä on koulutusvient?	7
1	Koulutusviennillämme on vahva perusta	8
	1.1 Suomalaisten edut kansainvälisessä kilpailussa	8
	1.2 Koulutusviennin nykytilanne	9
	1.3 Suomen haasteet	13
	1.4 Koulutusviennin markkinat	14
	1.5 Liiketoiminnan kehittämisen tuki	16
	1.6 Suomalaisen koulutusviennin vahvuudet ja heikkoudet	18
2	Strategiset linjaukset	19
	2.1 Toimivat kotimarkkinat ovat menestyvän viennin edellytys	19
	2.2 Koulutusosaamisen vienti vahvistaa muita viennin aloja	20
	2.3 Verkostotoiminta luo lisäarvoa	21
	2.4 Tavoitteellisuus on tärkeä osa kansainvälistymistä	22
	2.5 Tuotteistaminen on kansainvälisen markkinoinnin edellytys	24
	2.6 Vain laadulla voi menestyä	25
	2.7 Oma klusteri vauhdittaa vientiä	26
	2.8 Korkeakoulut toimivat viennin vetureina	27
3	Toimenpiteet	29

Mitä on koulutusvienti?

'Koulutusosaamisen vientiä' voidaan pitää 'koulutusvientiä' tarkempänä terminä kuvaamaan työryhmän työn aihetta. Maailman kauppajärjestö WTO jakaa opetuspalvelut viiteen luokkaan: (1) perusopetus, (2) toisen asteen opetus, (3) korkeakoulutus ja ammatillinen jatkokoulutus, (4) aikuiskoulutus sekä (5) muut koulutuspalvelut. Viime mainittuun kuuluvat myös erilaiset koulutusta tukevat toimet, kuten vaihto-ohjelmat. 'Koulutusvientiä' voidaankin suppeasti tulkita viittaavan vain neljän ensimmäisen osa-alueen, perinteisten opetuspalveluiden vientiin, jolloin huomiotta jäävät monet koulutukseen liittyvät alat, kuten konsultointipalvelut tai koulutuksen ja oppimisen teknologiset ratkaisut. Englanninkielisissä maissa opetuspalvelujen viennistä on kuitenkin käytetty termiä 'education export', ja siksi myös raportissa on päädytty pääsääntöisesti käyttämään lyhyempää ja iskevämpää 'koulutusvienti' -termiä. Tämä on kuitenkin ymmärrettävä laajassa merkityksessä tarkoittamaan kaikkea koulutukseen liittyvää vientiä.

Koulutuspalvelut liikkuvat yksityisen ja julkisen toiminnan rajapinnassa. Suomessa koulutusta tarjoavat sekä yksityiset toimijat, kuten yritykset, että julkiset toimijat, kuten korkeakoulut. Tutkintoon johtavaa koulutusta voi kuitenkin tarjota vain asiaa koskevan lainsäädännön mukaisesti koulutusta järjestävä ja rahoitusta saava toimija. Esimerkiksi koulutus- ja konsulttiyritysten järjestämä koulutus ei johda tutkintoon vaan sertifiointiin, jonka arvo mitataan työmarkkinoilla. Toisaalta myös julkinen toimija, esimerkiksi korkeakoulu, voi toimia yksityisenä koulutuspalvelun tuottajana tarjotessaan maksullista koulutusta, joka ei johda tutkintoon. Puhuttaessa koulutusjärjestelmästä tarkoitetaan koko suomalaista opetusjärjestelmää esiopetuksesta korkeakouluihin. Korkeakouluilla tarkoitetaan puolestaan kaikkia korkeakouluja, niin ammattikorkeakouluja kuin yliopistojakin.

"Vienti" viittaa siihen, että liiketoiminnan asiakkaat, jotka koulutusviennissä voivat olla yksityishenkilöitä, yksityisten tai julkisen sektorin edustajia tai järjestöjä, ovat ulkomailla. Itse koulutuksen ei tarvitse kuitenkaan tapahtua ulkomailla, vaan vientiä on yhtä lailla ns. tilaus- tai muun koulutuksen järjestäminen Suomessa maksajan tai asiakkaan ollessa ulkomainen. Kansantalouden kannalta koulutusmaksujen lisäksi tuloja ovat tällöin ulkomaalaisten kulutusmenot Suomessa. Esimerkiksi Englannissa tämä kulutus on tilastoissa indikoitu neljänneksen suuremmaksi kuin koulutusmaksujen tuotto.

1 Koulutusviennillämme on vahva perusta

1.1 Suomalaisen edut kansainvälisessä kilpailussa

Suomalainen korkealaatuinen ja avoin koulutusjärjestelmä on jatkuvasti kansainvälisen mielenkiinnon kohteena sekä hyvien PISA-tulosten että muidenkin suomalaisen peruskoulutuksen tuloksellisuutta ja laatua mitanneiden kansainvälisten tutkimusten vuoksi. Vahva koulutusjärjestelmä on myös tärkeä tekijä suomalaisessa innovaatiopolitiikassa. Toimiva innovaatiopolitiikka puolestaan tukee koulutusjärjestelmää ja sen kehittämistä.

Suomalaisen koulutusjärjestelmän keskeisinä menestystekijöinä voidaan pitää seuraavia tekijöitä:

- koulutusjärjestelmän avoimuus ja tasalaatuisuus,
- opettajien osaaminen,
- pitkäjänteinen kehittäminen,
- innovatiivinen uudistustyö,
- työelämäyhteydet erityisesti ammatillisen koulutuksen puolella,
- tasapaino keskusjohtoisuuden ja koulujen vapauden päättää opetuksesta välillä sekä
- toimijoiden luotettavuus ja yleinen luottamuksen kulttuuri koulutuksen eri tasoilla ja tasojen välillä.

Suomessa on toteutettu paljon toimintamalleja, jotka ovat kansainvälisesti huipputasoa ja joille on potentiaalista kansainvälistä kysyntää, kuten erityisopetuksen organisointi, opettajien täydennyskoulu-

tusjärjestelmä, oppilashuollon toteuttaminen, koulutason autonominen työ jne. Suomalaisen koulun käytännön työtavat, kuten päivittäinen johtamistyö ja yhteistyön organisointi koulun sidosryhmien kanssa, ovat myös kansainvälisesti kiinnostavia.

Suomalaisen koulun menestystekijöille ja koulutusjärjestelmään kuuluvilla erilaisilla osaamisilla on siis vahva pohja. On ilmeistä, että suomalaisen koulun mallista on mahdollista jalostaa hyviä osaamiskokonaisuuksia eri kohdemarkkinoille.

Koulutus on yleensä julkinen palvelu ja siten monia muita vientialoja selkeämmin sidoksissa ympäröivään yhteiskuntaan. Tarkasteltaessa suomalaisten kilpailuetuja on otettava huomioon myös ympäröivään yhteiskuntaan liittyvät tekijät. Kun koulutusjärjestelmän vahvuudet yhdistetään yhteiskunnallisiin vahvuuksiin, suomalaisen koulutusviennin kilpailuetuja voivat olla mm.

- PISA-tulokset,
- kehittynyt kunnallinen kouluhallinto ja laaja itsehallinto,
- toimiva opettajankoulutus sekä perustasolla että täydennyskoulutuksessa,
- hallittu kustannusrakenne,
- alueellinen tasapaino sekä
- Suomen poliittinen asema ja siirtomaahistorian puuttuminen.

Suomella on myönteinen maakuva tieteeseen, teknologiaan ja innovaatioihin panostavana maana. Suomen yliopistot eivät silti ole kärkisijoilla tunnetuimmilla ranking-listoilla, eikä korkeakouluilla ole maailmalla samanlaista tunnettua ja mainetta kuin perusopetuksella. Korkeakoulut menestyvät kuitenkin hyvin kansainvälisissä vertailuissa, jotka painottavat korkeakoulutuksen saatavuutta, kattavuutta, tehokkuutta ja yritysysteistyötä, ja Suomen yksityiset ja julkiset panostukset tutkimus- ja kehitystoimintaan ovat maailman huippuluokkaa. Suomessa on väestömäärään nähden enemmän tutkijoita kuin missään muussa maassa. Asukasluvuun ja bruttokansantuotteeseen suhteutettuna Suomi on suurimpia julkaisujen tuottajia maailmassa ja edellä perinteisiä tiedemaita kuten Iso-Britanniaa ja Saksaa. Nämä vahvuudet nostavat Suomen kilpailukykyvertailuissa innovaatiojohtajien ryhmään.

Suomi on siirtynyt nopeasti teknologian ja tuotavuuden eturintamaan. Korkeakoulut eivät kuitenkaan vielä ole yhtä kansainvälisiä kuin muiden johtavien pienten tiedemaiden korkeakoulut. Tästä syystä kansainvälistyminen on ollut jo pitkään korkeakoulupolitiikan kärkiaiheita. Suomessa on meneillään historiallinen tutkimus- ja korkeakoulujärjestelmän uudistus, ja kansainvälistyminen on keskeinen osa muutosta. Yliopistouudistus, infrastruktuuripolitiikka, tutkijankoulutuksen ja tutkijanurien kehittäminen sekä korkeakoulujärjestelmän rakenteellinen kehittäminen parantavat koulutus- ja tutkimusympäristöjen laatua, kansainvälistä vetovoimaa ja edistävät korkeakoulujen kytkeytymistä globaaleihin arvoverkostoihin. Profiloitumalla vahvuusalueilleen korkeakoulut parantavat asemiaan uskottavana kansainvälisenä yhteistyökumppanina tutkimuksessa ja koulutuksessa.

Korkeakoulujen vieraskielinen opetustarjonta on laajaa. Vuonna 2008 korkeakouluissamme oli 83 vieraskielistä bachelor-ohjelmaa, 171 maisteriohjelmaa ja 21 tohtorinkoulutusohjelmaa. Laajinta tarjonta on tekniikassa ja liiketaloudessa. Suomeen tulevien korkeakouluopiskelijoiden määrä on kasvanut koko Suomen EU-jäsenyyden ajan ja tällä vuosikymmenellä lähes kaksinkertaistunut. Ulkomaisten tutkinto-

opiskelijoiden suurimmat ryhmät ovat kiinalaiset, venäläiset ja virolaiset opiskelijat. Kiinnostus suomalaisia korkeakoulututkintoja kohtaan on kasvanut omaa korkeakoulukapasiteettiaan rakentavissa kehitysmaissa ja nousevissa talouksissa. Euroopan ulkopuolella tärkeä tekijä on Suomen aktiivinen toiminta Bolognan prosessissa ja kytkeytyminen EU:n rakenteisiin. Näiden järjestelyjen ansiosta Suomen korkeakoulujen tutkinnot ovat tunnettuja, vertailukelpoisia ja tunnustettuja eri maiden työmarkkinoilla.

Koulutuksen ja osaamisen vienti on kiinteästi yhteydessä kotimaiseen koulutus-, tutkimus- ja innovaatiojärjestelmään. Avainasemassa on kotimaisen järjestelmän ja osaamispuheen vahvistaminen ja laadun säilyttäminen. Suomalaisen koulutusjärjestelmän vahvuudet on tunnistettava viennin näkökulmasta. On myös kartoitettava, mitä osa-alueita tulee kehittää, jotta suomalaisen koulutuksen laatu ja maine säilyvät nykyisellä korkealla tasolla. Samoin koulutuksen vienti liittyy tavoitteisiin suomalaisen korkeakoulutuksen ja innovaatiojärjestelmän kansainvälistymisestä. Korkeakoulujen kansainvälistyminen on luonnollisesti muutakin kuin koulutusvientiä, mutta aidosti kansainvälinen korkeakoulu-yhteisö avaa myös kaupallisen toiminnan mahdollisuuksia. Koulutuksen ja osaamisen kehittämisen tulisi olla merkittävämpi osa myös muiden Suomen vientiklusterien toimintaa.

1.2 Koulutusviennin nykytilanne

Koulutusvienti maailmalla ja Suomessa

Koulutuksen kansainvälinen kauppa kuuluu Maailman kauppajärjestö WTO:n Palvelukaupan yleissopimuksen piiriin (GATS eli General Agreement on Trade of Service). Koulutus on yksi GATS-neuvottelujen poliittisesti herkkimmistä alueista, koska sen katsotaan kuuluvan yleisiin ja yhtäläisiin julkisiin palveluihin eikä yksityisten oppilaitosten olemassaolon katsota olevan riittävä peruste koulutuskaupan vapauttamiselle.

Palvelukauppa on yksi maailmantalouden nopeimmin kasvavista sektoreista. Palvelukaupan on arvioitu muodostavan 60 prosenttia maailman tuotannosta, 30 prosenttia maailman työllisyydestä ja 20 prosenttia maailman kaupasta. Koulutuspalvelujen kaupasta ei ole kansainvälisiä tilastoja, mutta sen arvioidaan kasvaneen nopeasti ja olevan arvoltaan kymmeniä miljardeja euroja eli 3–4 prosenttia maailman koko palvelujen viennistä. Pääosa kaupan arvosta muodostuu tutkintoon johtavan koulutuksen myynnistä. Vuonna 2008 maailmassa oli lähes kolme miljoonaa liikkuvaa opiskelijaa ja varovaisenkin arvion mukaan heitä on vuonna 2025 jo kahdeksan miljoonaa. Tutkintoon johtavan koulutuksen lisäksi merkittävä kansainvälisen koulutuskaupan osa-alue on kansainvälisten ja kansallisten kehitysrahoittajien tarjouskilpailutetut hankkeet.

Suomen palvelujen viennin arvo vuonna 2008 oli 16,4 miljardia euroa eli neljänneksen Suomen koko viennistä, ja osuus on viime vuosina kasvanut hyvin voimakkaasti (11 % vuonna 2006). Tilastokeskuksen mukaan koulutuspalveluiden viennin arvo vuonna 2008 oli n. 4 miljoonaa euroa eli 0,25 promillea suomalaisten palveluiden kokonaisviennistä. Todellisuudessa summa lienee suurempi, koska alan vientiä on tilastoitu esim. liikkeenjohdon konsultoinnin sekä teknisten ja muiden palveluiden kategorioihin.

Suomen vientistrategia

Viennin ja kansainvälistymisen edistämisen kansallisessa strategiassa (KTM 37/2004, väliarviointi 2007) painotetaan palvelutarjoajien verkostoitumista ja yksittäisten toimijoiden nykyistä laajempaa tietoa koko järjestelmän tarjoamista palveluista sekä ehdotetaan siirtymistä yhden luukun periaatteen suuntaan palvelutarjonnassa. Sillä ei tarkoiteta yhtä palvelupistettä, josta kaikki palvelut olisivat saatavissa, vaan tilannetta, jossa järjestelmän toimijat tietoisina toistensa toimista ohjaavat potentiaaliset asiakkaat oikeaan paikkaan. Välineiksi mainitaan toimijoiden yhteiset asiakaspalvelukonseptit ja asiakastietojärjestelmät.

Strategiassa painotetaan innovaatioiden, uusien teknologioiden ja osaamislähtöisten palveluiden markkinaorientoitunutta kehittämistä ja kaupallistamista. Viime vuosina opetusministeriö on yhdessä

työ- ja elinkeinoministeriön sekä ulkoasiainministeriön kanssa vahvasti edistänyt suomalaisen kulttuurin vientiä. Koulutuslalla vastaavaa palvelujen viennin tukihanketta ei ole ollut.

Yritysten koulutusvientii

Perinteisesti suomalaisten yritysten koulutusvientii on ollut tarjouskilpailuja kehitysyhteistyö- tai lähialueyhteistyöprojekteja, joissa rahoittaja on ollut ulkoasiainministeriö tai jokin kansainvälinen avunantajaorganisaatio. Näiden hankkeiden kautta osa suomalaisista konsulteista ja koulutusalan toimijoista on jo oppinut tekemään yhteistyötä ja tarvittaessa liittoutumaan sekä kerännyt kokemusta yritysmarkkinoinnista kansainvälisille rahoittajille. Perinteisempää vientiä edustavat koulusteknologian alalla tiedyt vahvasti kansainvälisesti suuntautuneet yritykset, jotka ovat jo vuosia vieneet koulutusosaamista.

Ammattimaisia toimijoita on alalla kuitenkin vain harvoja, ja yritysten koulutusviennin liikevaihto on yleensä pieni. Konsultoinnissa tarvittava asiantuntijuus ei yleensä ole yritysten pysyvillä palkkalistoilla, vaan osaaminen on nimenomaan projektihallinnan ja tarjouskilpailupohjaisen toiminnan osaamista. Tämä on toisaalta seurausta myös tarjouskilpailujen luonteesta, sillä asiakas hakee parasta asiantuntemusta kuhunkin projektiin riippumatta kansallisuudesta tai asiantuntijan alkuperästä.

Suomalaisten yritysten maailmanlaajuisena asiantuntijaverkostona ja vientikeskuksena toimiva Finpro käynnisti keväällä 2009 Future Learning Finland (FLF) -hankkeen, jossa oli mukana parikymmentä koulutusvientialan yritystä tai vastaavaa toimijaa. FLF pyrkii luomaan toimijoistaan vientiklusterin ja tukee siihen liittyneiden toimijoiden kansainvälistä liiketoimintaa ja kilpailukykyä. Hankkeeseen osallistui toimijoita opetusteknologian, konsultoinnin, arkkitehtuurin ja sisältöosaajien puolelta. Korkeakoulusektorilta hankkeessa oli mukana Helsingin alueen korkeakoulujen konsortio HERA (Helsinki Education and Research Area). FLF:n ensimmäisen vaiheen rahoitus päättyi lokakuussa 2009 ja loppuraportti julkaistaan alkuvuodesta 2010.

Korkeakoulujen koulutusvienti

Koulutusvienti on suomalaisten korkeakoulujen kansainvälistymiskehityksen uusimpia haasteita. Muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta koulutusvienti on tähän asti ollut pienimuotoista ja perustunut yksittäisiin pilottiprojekteihin esimerkiksi täydennyskoulutustoiminnassa. Vuoden 2008 alusta voimaan tulleet lainsäädännön muutokset tutkintoon johtavasta tilauskoulutuksesta ovat herättäneet korkeakoulujen kiinnostuksen koulutusvientitoiminnan käynnistämiseen.

Yliopistoilla ja ammattikorkeakouluilla on samansäältöiset säädökset (yliopistolain 9 § ja ammattikorkeakoululain 26 a §) tutkintoon johtavasta tilauskoulutuksesta Euroopan talousalueen (ETA) ulkopuolisille kansalaisille. Yliopistot ja ammattikorkeakoulut voivat järjestää ETA-alueen ulkopuolisista kansalaisista koostuville opiskelijaryhmille korkeakoulututkintoon johtavaa koulutusta, kun koulutuksen maksajana on kotimainen tai ulkomainen yhteisö. Toimintaa voidaan toteuttaa niin kotimaassa kuin ulkomaillakin. Tilauskoulutuksen järjestämisestä on perittävä vähintään siitä aiheutuvat kustannukset kattava maksu.

Koulutusviennin suurissa maissa (USA, Australia, Iso-Britannia ja Uusi-Seelanti) merkittävä osa koulutusviennin tuloista tulee yksittäisten opiskelijoiden lukukausimaksuista. Tätä mahdollisuutta suomalaisilla korkeakouluilla ei ole ollut ja vuoden 2010 alussa voimaan tulleen uuden yliopistolain (8§) mukaan korkeakoulututkintoon johtavan koulutuksen on oltava edelleen maksutonta tietyin laissa määriteltävin poikkeuksin. Suomalaisten oppilaitosten maksullinen tutkintokoulutustoiminta edellyttää siten aina lain antamaa valtuutusta. Maksullista täydennys- ja muuta koulutusta, joka ei johda tutkintoon voidaan sen sijaan järjestää vapaasti, kunhan koulutuksesta perittävät maksut kattavat vähintään siitä aiheutuvat kustannukset.

Korkeakoulujen viisivuotinen lukukausimaksukokeilu koulutusohjelmien maksullisuudesta ETA-alueen ulkopuolisille kansalaisille (yliopistolain 10 § ja ammattikorkeakoululain 26 b §) käynnistyy vuoden 2010 alusta ja on voimassa vuoden 2014 loppuun saakka. Lukukausimaksukokeilu muodostaa yhdessä

ulkomaille suuntautuvan tilauskoulutuksen kanssa kokonaisuuden, jonka avulla vahvistetaan korkeakoulujen kansainvälistymistä ja luodaan korkeakouluille uusia kansainvälisiä toimintamahdollisuuksia. Kokeiluun voidaan ottaa uusia ohjelmia myös vuoden 2010 jälkeen. Kokeilun tavoitteena on selvittää, mitä vaikutuksia maksullisiin koulutusohjelmiin siirtymisestä on korkeakoulujen kansainvälistymiselle, suomalaisen korkeakoulutuksen vetovoimalle, opiskelijavirroille ja vieraskielisen koulutuksen laadulle. Opetusministeriö on asettanut työryhmän seuraamaan kokeilua.

Lukukausimaksukokeilu on koulutusviennin näkökulmasta merkittävä. Yliopistot ja ammattikorkeakoulut voivat sen aikana periä maksuja ETA-alueen ulkopuoliselta kansalaiselta, joka on hyväksytty vieraskieliseen ylempään korkeakoulu- tai ylempään ammattikorkeakoulututkintoon johtavaan koulutusohjelmaan. Maksun suuruus on korkeakoulun harkinnassa ja edellyttää apurahajärjestelmän olemassaoloa. Yliopistojen maksullisista koulutusohjelmista säädetään opetusministeriön asetuksella, mutta ammattikorkeakouluissa maksullisista koulutusohjelmista päättäminen on korkeakoulun omassa harkinnassa. Lukukausimaksukokeilun lähtökohta on, että kokeiluun osallistuisivat kaikki vieraskieliset yliopistojen maisterivaiheen ohjelmat ja ammattikorkeakoulujen ylempään ammattikorkeakoulututkintoon johtavat koulutusohjelmat. Tämä ratkaisu selkeyttäisi kansainvälisille opiskelijoille suunnattua markkinointia.

Korkeakoulut ovat kuitenkin toistaiseksi suhtautuneet varovaisesti lukukausimaksukokeilun käynnistämiseen. Korkeakoulut ovat pitäneet koulutusvientiä koskevaa lainsäädäntöä osin tarpeettoman rajoittavana ja toivoneet kohdennettuja koulutusviennin tukimuotoja kehitettäväksi, jotta toiminta voitaisiin käynnistää laajemmassa mitassa. Näistä syistä kokeilu ei vielä 2010 käynnistyne täydessä laajuudessaan. Uusien toimintamahdollisuuksien hyödyntäminen edellyttää korkeakouluilta uusia toimintatapoja. Vieraskieliset ohjelmat tulee suunnata korkeakoulujen vahvuusalueille. Lisäksi opiskelijarekrytointia on kehitettävä aktiiviseksi, suunnitelmalliseksi ja ammattimaiseksi.

Myös ammattikorkeakoulujen kannalta lukukausimaksukokeilun toteuttaminen on haasteellista, koska maksuja ei voida periä ammattikorkeakoulututkintoon johtavissa ohjelmissa, joissa ammattikorkeakoulujen ulkomaiset opiskelijat yleensä opiskelevat. Ylemmät ammattikorkeakoulututkinnot on tarkoitettu työn ohessa opiskeleville työkokemusta omaaville ammattilaisille ja niihin ei toistaiseksi ole hakeutunut juurikaan ulkomaisia opiskelijoita.

Kansainvälisen liikkuvuuden ja yhteistyön keskus CIMO

CIMO on vuodesta 1992 profiloitunut Suomea korkeakoulutusmaana ulkomaisissa korkeakouluissa kansainvälisissä tehtävissä työskenteleville ja tehnyt Suomea tunnetuksi opiskelumaana kansainvälisille tutkinto- ja vaihto-opiskelijoille. Profiloitintyönsään CIMO on mm. järjestänyt korkeakoulutusta esitteleviä asiantuntijoille suunnattuja seminaareja, julkaissut korkeakoulutusta käsitteleviä esitteitä ja järjestänyt korkeakoulutusalan kansainvälisten konferenssien yhteydessä kontaktointimahdollisuuksia.

Opiskelijaviestinnässä CIMO on yhteistyössä korkeakoulujen kanssa tuottanut pääosin englanninkielistä materiaalia, joissa on esitelty Suomea opiskelumaana, suomalaisia korkeakouluja ja englanninkielistä koulutustarjontaa. CIMO on osallistunut kansainvälisille korkeakoulutusmessuille Euroopassa ja Aasiassa yhdessä korkeakoulujen kanssa. Suomitietoutta on levitetty Internetissä omalla Discover Finland -sivustolla osoitteessa www.studyinfinland.fi.

Tätä työtä CIMO on tehnyt yhteistyössä suomalaisten korkeakoulujen, lähetystöjen, kulttuuri-instituuttien ja konsulaattien kanssa. Kansainvälistä yhteistyöverkostoa ovat edustaneet pohjoismaiset sisarorganisaatiot, EU:n korkeakoulutusalan toimijat ja korkeakoulutusalan kansainväliset yhdistykset.

Opetusministeriön toiminta

Opetusministeriö on pyrkinyt viime aikoina suunnamaan omaa toimintaansa myös vientipotentiaalia omaaviin maihin. Selkeä ongelma on yhä jossain määrin hankalasti hahmotettavat viestit yritysten omista painotuksista: kiinnostusta on lähes kaikki-

alle, mutta julkisin keinoin välitettyjen kontaktien jatkoehdyntämisessä ja omien tuotteiden myynnissä on kehittämistä. Opetusministeriö on ollut mukana mm. useiden suurlähetystöjen järjestämässä suomalaisen koulutuksen laatua esittelevissä seminaareissa, tuottanut esitemateriaalia ja tietopaketteja tai artikkeleita kiinnostavien alueiden lehtiin sekä lieventänyt politiikkaansa yhteistyöasiakirjojen laadintaan (Memorandum of Understanding) yhteyksien turvaamiseksi toimijoille.

Asiantuntijavierailut

PISA-tutkimusten tulokset ovat tuoneet mukanaan ns. PISA-turismin, siis asiantuntijavierailut opetusministeriöön, suomalaisiin kouluihin, korkeakouluhin, Opetushallitukseen ja kuntiin. Asiantuntijavierailut ovat tärkeä osa suomalaisen koulutusjärjestelmän tunnetuksi tekemistä. Tällä hetkellä vierailut on organisoitu siten, että ministeriö vastaa yleensä korkeimman tason vierailijoista (ministerit, varaministerit, avainvirkamiehet, koulutuspoliittiset vaikuttajat), ja muut ohjataan Opetushallitukseen tai muille taholle. Ministeriön vieraat saavat esittelyt vierailunsa kannalta olennaisissa instituutioissa veloituksetta. Muiden kuin ministeriön vieraiden osalta käytännön järjestelyt siirretään alan toimijoiden järjestettäväksi. Tällöin on toimijoilla mahdollisuus tehdä räätälöityjä vierailupaketteja ja myös veloittaa niistä. Opetushallitus on myös järjestänyt maksullisia kansainvälisiä konferensseja PISA-tulosten pohjalta. Lisäksi asiasta on tuotettu englanninkielisiä julkaisuja.

Asiantuntijavierailujen järjestämisestä ei sellaisenaan ole laajamittaiseksi vientitoiminnaksi, mutta vierailujen kautta voidaan tukea vientitoimintaa ja markkinoida koulutusosaamisen palveluita ja tuotteita. Lisäksi vierailut tukevat osaltaan suomalaisen koulutuksen hyvää imagoa maailmalla.

Ulkoasiainministeriön maabrändivaltuuskunta

Koulutukseen liittyvät Suomen vahvuudet ovat olleet voimakkaasti esillä myös ulkoasiainministeri Stubbin nimittämässä Suomen maabrändivaltuuskunnassa, jota johtaa Nokian hallituksen puheenjohtaja Jorma

Ollila. Valtuuskunnan työ on edennyt hyvin, ja se antaa loppuraporttinsa hyvissä ajoin ennen toimikautensa päättymistä vuoden 2010 lopussa.

1.3 Suomen haasteet

Resurssit

Haasteena suomalaisille toimijoille on pieni kielialue, tosin suuren osan väestöstä kattava hyvä englannin kielen taito kompensoi tilannetta. Suomalaiset toimijat ovat yleensä pieniä. Kansainvälisissä hankkeissa tarvitaan usein monentyyppistä osaamista ja volyyymiä, joka onnistuu vain yhteistyötä ja verkottumista vahvistamalla. Kokeneita toimijoita on suhteellisen vähän, ja osaamisen siirto ja jakaminen kansainvälistymisen alkutaipaleella olevien yrittäjien kanssa on tärkeää. Lisäksi asiantuntijaresurssit ovat vähäiset ja asiantuntijat vaikeasti irrotettavissa varsinaisista tehtävistään esimerkiksi korkeakouluissa, joissa merkittävä osa suomalaisesta koulutuksen asiantuntemuksesta on. Yhtenä vientitoiminnan kehittymisen ehtona on sellaisten toimintamallien luominen, jossa tätä asiantuntemusta saadaan kaikkia toimijoita hyödyttävällä tavalla hyödynnettyä myös kaupallisesti.

Monien koulutusosaamisen vientipotentiaalia omaavien yritysten, oppilaitosten ja korkeakoulujen haasteena ovat lisäksi riittämättömät resurssit tuotteiden ja palveluiden kehittämiseen sekä pilotointiin ja testaukseen, mikä estää kansainvälisille markkinoille lähtemistä. Tilanteeseen on vaikea löytää ratkaisua ilman julkista tukea tai vakaata päätöstä investoida vientiin.

Tuotteistaminen

PISA-tulosten herättämää kiinnostusta maailmalla ei ole tähän mennessä onnistuttu kääntämään kaupalliseksi toiminnaksi ja tuotteiksi, vaikka myös suomalaisilla toimijoilla on laaja kiinnostus tämän alan viennin kehittämiseen. Tilanne on kaupallisessa toiminnassa harvinainen: koulutuksella on hyvä kansainvälinen brändi, mutta valmiit kaupalliset tuotteet puuttuvat. Avainsana koulutuksen ja koulutusosaamisen viennin kehittämisessä on siten tuotteistaminen.

Lainsäädännön kehittäminen

Edellä luvussa 1.2 on esitelty korkeakouluja koskevaa lainsäädäntöä koulutusviennin kannalta. Lainsäädäntö rajoittaa toistaiseksi tutkintoon johtavan korkeakoulutuksen myyntiä. Suomen on siis kyettävä kehittämään oma mallinsa koulutusviennissä, sillä se ei nykytilanteessa voi kasvattaa koulutusviennin volyyymiä tutkinto-opiskelijoiden tuonnilla, toisin kuin useat muut maat. Fokuksen on ainakin alkuvaiheessa suuntauduttava julkisille toimijoille tai yrityksille suunnattuihin palveluihin ja muihin tuotteisiin.

Julkinen rahoitus

Koulutusalan vienti on uusi ja vakiintumaton toimiala, jolta puuttuu monia vahvistettuja käytänteitä. Vientiliiketoimintana ala rikkoo julkisen palvelun ja liiketoiminnan rajoja, mistä aiheutuu myös rahoitusongelmia. Suomessa koulutusala on kansallisesti rahoitettua julkista palvelua eikä sitä vielä kunnolla tunnusteta julkisessa rahoituksessa liiketoiminnaksi edes ulkomaille suuntautuessa. Useilta oppilaitoksilta puuttuu kaupallistamisen osaamista ja tuotteet on totuttu kehittämään ilman taloudellista riskiä kokonaan rahoitettuna ja antamaan muiden käyttöön käytännössä ilmaiseksi. Yritysrahoituksen ehtojen täyttäminen voi siten olla haaste oppilaitoksille.

Tämänhetkinen tilanne kotimaisessa julkisessa rahoituksessa koulutusviennin alalla on siten haastava. Rahoittajia, rahoitusmuotoja ja rahoitusinstrumentteja on useita, eikä ole olemassa tahoa, joka edustaisi tai välttämättä edes tuntisi kaikkia rahoitusmuotoja. Puute koulutusviennin näkökulmasta on, että koulutusalan liiketoiminnan tukemiseen erityisesti suunnattua rahoitusta ei ole olemassa. Sinänsä koulutusvientiin pätevät yritysrahoituksessa samat rahoitusehdot kuin minkä tahansa liiketoiminnan kehittämiseen, joskin oppilaitoksia koskevat tietyt erityissäädökset. Ongelmia on kuitenkin myös siinä, kuinka hyvin koulutusviennin toimijat tuntevat ja osaavat käyttää nykyisiä instrumentteja.

1.4 Koulutusviennin markkinat

Markkinat voidaan ymmärtää kolmessa mielessä: *maantieteellisesti, palvelun/tuotteen sisällön tai muodon perusteella*. 'Maantiede' viittaa siihen, missä maissa palveluiden ja tuotteiden asiakkaat ovat. 'Sisältö' tarkoittaa tuotteen ja palvelun substanssisisältöä eli kehittääkö koulutusohjelma koulujen rehtoreiden johtamistaitoa vai rakennusalan yritysten ympäristöjohtamista. 'Muoto' puolestaan tarkoittaa palvelun tai tuotteen muotoa, tuotanto- tai toimitustapaa.

Palvelut ja liiketoiminta-alueet

Kun markkinoita jäsenellään muodon perusteella eli määritellään millaisia erilaisia palveluita, tuotteita tai ratkaisuja tarjotaan tai voitaisiin tarjota, voidaan puhua liiketoiminta-alueista. Koulutusviennissä voidaan erottaa mm. seuraavia liiketoiminta-alueita:

- tutkintokoulutus,
- täydennyskoulutuspalvelut julkisille ja yksityisille asiakkaille,
- konsultointipalvelut opetussektorilla kehitysyhteistyöprojekteissa tai niiden ulkopuolella,
- koulutusteknologiat, kuten modernit oppimisympäristöt, oppimispelit, sosiaalinen media ja langattomat ratkaisut,
- sisältötuotanto, kuten oppikirjat ja koulutusmateriaalit,
- koulutuksen tutkimus- ja arviointipalvelut,
- seminaarit, konferenssit ja muut oppimistapahtumat sekä
- useita eri liiketoimintapalveluita sisältävät ratkaisut.

Kilpailu ja toisaalta suomalaisten toimijoiden kilpailukyky näyttävät hyvin erilaisina eri markkinoilla. Haasteena on löytää ne liiketoiminta-alueet, sisällöt ja maat/alueet, joissa suomalaiset kykenevät kilpailemaan uskottavasti.

Eri liiketoiminta-alueilla on aina tiettyjä riskejä tai ”pullonkauloja”. Osa näistä on yleisiä, kaikille tuoteryhmille yhteisiä, osa taas tietyille tuoteryhmälle ominaisia. Yhteisiä haasteita ovat tuotteistaminen

yleisesti (mitä voidaan myydä), markkinoiden tuntemus (mitä asiakkaat tarvitsevat) sekä rahoitus, joka vaikuttaa niin tuotekehittelyyn kuin itse vientiin. Sen lisäksi voidaan nähdä haasteita, jotka seuraavat tuoteryhmän luonteesta.

Koulutusviennin erityyppiset markkinat

Maita on kaupallisen toiminnan näkökulmasta mielekästä jaotella vauraustason ja toisaalta kysynnän perusteella. Korkean tulotason maissa kilpailu on kovaa silloinkin, kun kysyntää on. Paikalliset yhteistyökumppanit ovat usein edellytys näiden maiden markkinoille pääsemiselle. Ylemmän keskitason maissa, kuten uudet EU-maat, rakennerahastoprojektit ja vastaavat avaavat liiketoimintamahdollisuuksia niin paikallisten opetusviranomaisten, paikallisten koulutuspalvelun tarjoajien kuin yritystenkin kanssa. Alemman keskitason maista Suomi on mm. rahoittanut opetussektorin kehittämistä Länsi-Balkanilla ja suomalaisilla yrityksillä on referenssejä ja verkostoja alueen maissa. Alhaisen tulotason maihin viennin mahdollisuudet ovat ennen muuta kolmansien osapuolten rahoituksen varassa. Jaottelu eri tulotason maihin on kuitenkin karkea ja suuntaa antava, varsinkin suurissa maissa maiden sisäiset erot voivat olla merkittäviä.

Korkeamman tulotason maissa julkisen sektorin asiakkaiden osalta asiakas itse suorittaa hankinnan ja suorahankinnassa tai kilpailutuksessa noudatetaan yleensä maan omaa hankintalainsäädäntöä. Alemman tulotason maissa koulutusosaamisen rahoitus perustuu usein erilaisten avunantaja- ja rahoitusorganisaatioiden tekemiin kansainvälisesti kilpailutettuihin hankintoihin. Mahdollisuuksia yksittäisille viejille on olemassa kaikissa eri vauraustasojen maissa. Klusterina, yritysten, korkeakoulujen ja oppilaitosten ryppäänä on kuitenkin helpointa toimia maissa, joissa asiakkaalla on suoraan mahdollisuus maksaa palvelusta, tuotteesta tai ratkaisusta.

Koulutusviennissä on olennaista, että käyttäjä ja asiakas eivät aina ole sama organisaatio. Kehitysyhteistyömarkkinoilla on usein lisäksi kolmas taho, rahoittaja. Tämä asettaa koulutusviennille tietyt sille ominaiset haasteet, jotka on syytä ottaa huomioon mm. markkinoinnissa ja tuotteistamisessa. Lähtö-

kohtana on aina oltava asiakkaan tarve. Vauraustason ohella keskeistä on koulutusjärjestelmän kehittyneisyys sekä toisaalta halu ja kyky investoida siihen. Kaikissa maissa on vähintään koulutusalan osa-alueita, jossa potentiaalista kiinnostusta suomalaista osaamista kohtaan on olemassa.

Eniten potentiaalia tämänhetkisen kokemuksen perusteella on kuitenkin Persianlahden vauraissa maissa, Kaakkois-Aasiassa sekä ulkopuolisten kehitysrahoituslaitosten rahoittamissa kehitysyhteistyöprojekteissa.

Ulkoasiainministeriön tarvekartoitus 2009

Ulkoasiainministeriö suoritti marraskuussa 2009 tarvekartoituksen koulutusviennin mahdollisuuksista asemamaissa. Koko edustustoverkon kattanut kartoitus osoitti, että Suomen koulutusosaaminen tunnetaan maailmalla laajasti, ja että Suomen maine perustuu edelleen hyviin PISA-tuloksiin. Kiinnostusta Suomen osaamiseen ja mahdolliseen tarjontaan ilmenee olosuhteiltaan ja mahdollisuuksiltaan hyvin erilaisissa maissa. Osa näistä on jo pitkällä omin koulutusjärjestelmiensä kehittämässä, osa taas vielä kehittyviä talouksia, joiden koulutussektorin kehittäminen kuuluu eriasteisesti maiden kehitysuunnitelmiin. Kartoitus toi esille eräitä tutkimisen arvoisia yhteistyömahdollisuuksia myös niiden maiden kanssa, jotka ovat itse edenneet pitkälle oman koulutussektorinsa kehittämässä tai harjoittavat itse koulutusvientä.

Suomen osaamisalueista kiinnostavat suhteellisen laajasti erilaiset elementit koulutussektorin kehittämiseen liittyvästä teknologiasta erityisopetukseen tai monikielisyyden edellyttämään erityiseen opetuksen suunnitteluun. Suomessa kiinnostavat niin opettajankoulutus, ammatillinen täydennyskoulutus kuin sähköiseen oppimiseen liittyvät menetelmät. Kielikoulutusta ja siihen liittyvää kielilaboratoriotekniikkaa on Suomesta jo viety ulkomaille muita koulutussektorin osa-alueita laajemmin.

Haasteena on, että koulutuspalvelujen ja muun koulutusosaamisen kysyntä näyttäisi huomattavasti ylittävän ne resurssit, joita mahdollisilla kohdemailla on tähän toimintaan sijoittaa. Hyvänkin osaamisen kaupallistaminen on hankalaa, jos maksukykyisiä

asiakkaita ei ole tarpeeksi. Helpotusta tilanteeseen saattavat kuitenkin tuoda EU:n tukien tai esimerkiksi Maailmanpankin tarjoamat mahdollisuudet. Myös niiden hahmottamiseen ja parempaan seurantaan saattaisi olla syytä panostaa esimerkiksi osana laajempaa suomalaista hankeseurantatoimintaa. Lisäksi on kyettävä tuotteistamaan suomalainen koulutus siten, että suomalaiset vientitoimijat menestyvät kilpailussa.

Edustustoilla on periaatteellinen valmius osallistua koulutusviennin markkinoiden tarkkailuun ja valmiiden suomalaisten tuotteiden promovointiin resurssien puitteissa ja osana normaalia viennin ja kansainvälistymisen edistämistoimintaansa. Mahdollisuudet jatkuvaan markkinaseurantaan ovat sen sijaan rajalliset, ellei toimintaan osoiteta selvästi lisää resursseja. Markkinaseurannan katsotaan paremmin luontuvan Finprolle, joko maksullisina toimeksiantoina tai sitten osana Finpron kansallista julkisen palvelun tehtävää. Monissa asemapaikoissa edustustot ovat jo kiinteässä yhteistyössä Finpron vientikeskusten sekä Suomen tiede- ja kulttuuri-instituuttien kanssa myös koulutuksen alalla.

Edustustojen käsityksen mukaan Suomen koulutusviennin edistämisen onnistumiseksi tarvittaisiin kaiken kaikkiaan riittävän harkittua kokonaiskonseptia, johon keskeiset toteuttajat tarpeeksi vahvasti sitoutuvat. Kokonaiskonseptin olennaisena osana tulisi olla kotimaasta helposti löydettävissä oleva ”yksi luukku”, josta kaikki ajantasainen tieto olisi sekä tarjonnastamme kiinnostuneiden että sitä maailmalla promovovien tahojen käytettävissä.

Kehitysyhteistyömarkkinat

Koulutusviennille on olemassa suuri markkina-alue kehittyvissä maissa. Kehitysyhteistyöprojektit ovat potentiaalinen alue kaupallisesti, sillä ne tuottavat kokemusta ja referenssejä kehittyvien maiden kasvavilta markkinoilta ja voivat täten hyödyttää myös kaupallisten tuotteiden kehittämässä.

Kehitysyhteistyöhankinnoissa suurimman tilaajakunnan muodostavat erilaiset rahoitusorganisaatiot, kahdenväliset avunantajat, kehityspankit, YK-järjestöt jne. Kehitysavun menetelmien yleisen harmonisaation myötä palvelujen hankinnat ovat kuitenkin

siirtyneet tapahtuviksi entistä enemmän apua vastaanottavassa maassa. Markkinoinnin ja todellisten kilpailumahdollisuuksien kannalta yritykselle on edullista olla etabloitunut kohdemaahan.

Suomi oli näkyvästi esillä 2000-luvun alkupuolella opetussektorilla ulkoasiainministeriön rahoittamilla kehityshankkeilla. Keskeisinä sisältöalueina olivat inklusiivinen opetus ja tieto- ja viestintäteknologian (ICT) käyttö opetuksessa. Nämä projektit antoivat suomalaisille yrityksille vahvoja referenssejä, jotka lisäsivät mahdollisuuksia voittaa tarjouskilpailuja EU:n ja kehitysrahoituslaitosten rahoittamissa projekteissa. Ulkoasiainministeriö on sittemmin siirtänyt painopistettä Pariisin julistuksen mukaisesti kumppanimaiden kansallisten ohjelmien tukemiseen ja kansallisten järjestelmien käyttöön, sekä painottanut kumppanimaiden omaa vastuuta sosiaalisesta kehityksestään aiempaa enemmän.

Koulutus- ja opetusala koskevassa kehitysyhteistyössä on tapahtunut painopisteen muutos hallitustenvälisistä kahdenkeskisistä hankkeista enemmän koulutus- ja opetusorganisaatioiden (yliopistot, ammattikorkeakoulut, tutkimuslaitokset) välisen yhteistyön tukemiseen. Opetusalalla on ohjattu rahoitustamonia muita sektoreita aiemmin ja laajemmin myös sektoriohjelmien tukemiseen yhteisrahastojen ja (sektori)budjettituen kautta, mikä on vaikuttanut kilpailutettavia konsulttivetoisia kehityshankkeita vähentävästi.

Kehitysyhteistyön apumuotojen ja -kanavien muutoksen myötä suomalaisten konsulttitoimistojen tilauskanta opetussektorilla on merkittävästi pienentynyt. Opetusalan konsultit ovatkin varoittaneet Suomen tunnettuuden opetussektorin huippumaana olevan heikkenemässä sekä kehitys- että transitiomaissa. Samalla mahdollisuus saada kansainvälistä kokemusta suomalaisille koulutussektorin osaajille ja referenssejä suomalaisille konsulttitoimistoille on kaventunut.

Koulutusvienti sopii hyvin ulkoasiainministeriön strategisiin linjauksiin eikä ole ristiriidassa kehityspoliittisten tavoitteiden kanssa. Koska Suomessa on huippuosaamista opetussektorilla, on luontevaa panostaa siihen myös kehitysyhteistyössä. Referenssit ja kokemus kapeilla erityisalueilla ovat myös vahvuus kansainvälisillä markkinoilla. Esimerkkeinä voidaan mainita erityisopetus ja ICT.

Euroopan unionin koulutusalan ohjelmat

Suomalaiset toimijat osallistuvat aktiivisesti koulutusalan EU-ohjelmiin. Niihin osallistuminen antaa hyvän mahdollisuuden kansainvälisten yhteistyöverkostojen rakentamiseen sekä yhteisten koulutusalan tuotteiden ja palveluiden kehittämiseen. Koulutusalan EU-ohjelmiin osallistuminen on useille koulutusalan toimijoille ensimmäinen kansainvälistymisen askel ja yhteisissä EU-hankkeissa työskentelyn merkitystä on korostettava luontevana osana kansainvälisille vientimarkkinoille valmistautumista.

Samoin Suomessa EU:n osittaisrahoituksella toimivissa koulutuksen hankkeissa – joita rahoitetaan esimerkiksi Euroopan sosiaalirahaston (ESR) rahoituksella – valmisteltuja tuotteita ja palveluita tulee jatkossa entistä tehokkaammin käyttää kansainvälisillä koulutusmarkkinoilla.

EU:n teknologiaohjelmissa ja seitsemännessä tutkimuksen puiteohjelmassa (7th Framework Programme) on erityisesti koulutukseen suunnattuja osaohjelmia, joiden tarjoamaa rahoitusta tulee entistä tehokkaammin käyttää myös riskirahoituksena koulutusviennin tuotteiden kehittämiseen.

1.5 Liiketoiminnan kehittämisen tuki

Työ- ja elinkeinoministeriö

Työ- ja elinkeinoministeriö myöntää merkittävän osan viennin kehittämiseen tarkoitettua rahoituksesta. Eri tukimuodot perustuvat omiin säädöksiinsä, joista merkittävimmät ovat valtionavustuslaki ja EU:n valtioneuvoston päätökset. Säädökset rajoittavat sitä, kuinka paljon tukea prosentuaalisesti voidaan yrityksille antaa. Ministeriö jakaa itse rahoitusta yhteishankkeisiin, ja yrityskohtaiset tuet kulkevat Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten (ELY) kautta. Ministeriö jakaa itse yritysten vientiä edistäviin yhteishankkeisiin kansainvälistymisavustusta, jota on mahdollista hakea koko vuoden ajan. Avustusta voidaan myöntää Suomessa rekisteröidyille, ammatillisesti alalla toimiville yrityksille, yhteisöille ja järjestöille, joilla on riittävä kansainvälistymisosaamista ja riittävät edellytykset jatkuvan kannattavan

vientitoiminnan harjoittamiseen. Avustuksen käyttökohteita ovat mm. vientivalmiuksien kehittämiseen liittyvä koulutus, viennin kumppanuusohjelmat, vientiverkostot sekä vaikuttaja- ja ostajavierailut. Kansainvälistymisavustusta voidaan myöntää enintään 50 prosenttia avustukseen hyväksyttävistä kustannuksista.

ELY-keskukset jakavat puolestaan ns. yrityksen kehittämisavustusta pitkän aikavälin kilpailukykyä parantavaan hankkeeseen toimintaa aloitettaessa, laajennettaessa tai kehitettäessä. Tämä on aina harkinnanvaraista avustusta. Yrityksen kehittämisavustusta myönnetään etenkin pk-yrityksille mm. kansainvälistymisen kehittämiseen. Yrityksen kehittämisavustuksen määrä muihin kehittämistoimenpiteisiin voi olla enintään 50 prosenttia avustuksen perusteena olevista hyväksyttävistä menoista. ELY-keskukset jakavat pk-yrityksille myös valmistelurahoitusta, jota voidaan käyttää kansainvälistymiseen. Tätä rahoitusta maksetaan jälkikäteen korkeintaan 70 prosenttia hankkeen kustannuksista aina 15 000 euroon asti ja ainoastaan hankkeille, jotka eivät saa muuta julkista rahaa. Tyypillisesti valmistelurahoitus kohdistuu selvityksiin ja ulkopuolisilta asiantuntijoilta hankittaviin ostopalveluihin.

Vuoden 2010 talousarviossa tärkeimmistä yritystuista yhteishankkeisiin on varattu 25 miljoonaa euroa ja kehittämishankkeisiin 37 miljoonaa. Näiden lisäksi EU:n rakennerahasto ja valtion osuus EU:n rakennerahasto-ohjelmaan muodostavat yhteensä noin 535 miljoonaa euroa.

Teknologian kehittämiskeskus Tekes

Tekesillä ei ole tukipaketteja, vaan se myöntää rahoitusta projektipohjaisesti. Rahoituksesta noin puolet käytetään kysyntälähtöisesti yritysten ja tutkimuslaitosten tarpeiden perusteella. Toinen puoli kannavoidsaan etukäteen suunniteltujen ja tulevaisuuteen suunnattujen toimintojen kautta. Nämä toiminnot on pääosin suunniteltu elinkeinoelämän ennakoituihin muutostarpeisiin.

Julkisille toimijoille myönnetty Tekesin rahoitus kohdistuu pääosin julkiseen tutkimukseen, ei kaupalliseen toimintaan. Rahoitusta voi tietyissä Tekesin ohjelmissa saada myös julkisen ja kolmannen sektorin toimijoiden omien palveluiden kehittämiseen.

Pääasiassa yksityisille toimijoille jaetaan puolestaan tuotteistamisen ja kaupallistamisen valmistelurahaa, joka voi olla koulutusviennin näkökulmasta kiinnostavaa. Tekes tarjoaa rahoitusta ja asiantuntemusta haastaviin ja uutuusarvoa sisältäviin kehittämisprojekteihin, jotka vauhdittavat yrityksen kasvua. Rahoituksen ohella Tekes tarjoaa uusinta asiantuntemusta, tietoa, seminaareja sekä kontakteja ja verkostoja kasvuun erityisesti Tekesin ohjelmissa. Rahoitusta ei kuitenkaan voida myöntää tavanomaiseen liiketoimintaan ja sen jatkuvaan kehittämiseen.

Yritysten tutkimus-, kehitys ja innovaatiotukissa (T&K&I) Tekes rahoittaa osan projektin hyväksyttävistä kustannuksista. Avustusta myönnetään yleensä tutkimuksellisiin ja haastaviin projekteihin, jotka luovat pohjaa tuotteiden ja palveluiden kehittämiselle, tai näitä valmisteleviin esiselvityksiin. Tekesin rahoitusosuus määräytyy projektin haastavuuden, markkinaetäisyyden sekä yrityksen koon mukaan. Koska rahoitus voi kattaa vain pienen osan vakiintuneen yrityksen tutkimus- ja kehittymenoista, myös yrityksen aiemmin saama rahoitus voi vaikuttaa hankkeelta edellytettävään haastavuuteen.

Tekes myöntää lisäksi rahoitusta innovaatiopalveluiden hankintaan. Tämä rahoitus on tarkoitettu kannustamaan pk-yrityksiä hankkimaan parasta mahdollista asiantuntemusta ja osaamista tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintansa tueksi. Tekes ei myönnä rahoitusta innovaatiotoiminnasta irrallisiin, pienimuotoisiin selvityksiin, vaan hakemuksessa tulee kuvata, miten hankittava palvelu liittyy yrityksen kehittämistoimintaan. Projektin kustannuksiksi hyväksytään tällöin vain ostopalvelut, ei yrityksen omia kuluja.

Tekes on ilmoittanut joulukuussa 2009 aloittavansa ohjelmavalmistelun, jonka aiheena ovat uudet oppimisympäristöt, opetusmenetelmät, opetussisällöt, kokeilualustat ja elinikäinen oppiminen. Oppijoina nähdään sekä yksilöt että yhteisöt. Tavoitteena on edistää uusien toimintatapojen ja prosessien kehittämistä ja innovatiivista tieto- ja viestintäteknologioiden hyödyntämistä. Lisäksi Tekes haluaa edistää yritysten kansainvälisiä liiketoimintamahdollisuuksia ja auttaa Suomen koulutusjärjestelmää ja oppimisympäristöjä uudistumaan yritysten, oppilaitosten ja tiedemaailman yhteistyön avulla. Valmisteltavassa

ohjelmassa on tarkoitus kehittää koulujen lisäksi työelämän oppimisympäristöjä. Valmistelu jatkuu vuoden 2010 syksyyn, jonka jälkeen Tekes päättää ohjelman käynnistämisestä.

Vuoden 2010 talousarviossa Tekesin jakamat tuet jakautuvat siten, että kehittämis- ja innovaatiotoi-

mintaan sekä julkiseen tutkimukseen on yhteensä varattu 459 miljoonaa euroa. Näiden lisäksi Tekes tarjoamiin tuotekehityslainoihin on varattu 123 miljoonaa euroa, joten kaikkiaan Tekesin kautta kulkee noin 582 miljoonaa euroa.

1.6 Suomalaisen koulutusviennin vahvuudet ja heikkoudet

Yhteenvedo suomalaisen koulutusviennin vahvuuksista ja heikkouksista:

	POSITIIVISTA	NEGATIIVISTA
SISÄISET	<p>Vahvuudet</p> <p>Suomalainen koulutusjärjestelmä on kansainvälisesti kilpailukyinen. Koulutusjärjestelmä myös tunnetaan maailmalla ja sillä on erinomainen maine.</p> <p>PISA-tulokset ovat luoneet suuren kysynnän maailmalla suomalaista koulutusta kohtaan.</p> <p>Suomalaisilla toimijoilla on hyvä maine maksuttomissa ja EU-rahoitteisissa kansainvälisissä hankkeissa.</p> <p>Opetustoimi, oppilaitokset ja toimialan henkilöstö ovat tottuneet ja laajasti valmiita kansainväliseen toimintaan.</p> <p>Olennoisilla toimijoilla on yhteinen tahtotila kehittää koulutusosaamisesta uusi vientituote.</p> <p>Koulutuksen tutkimus ja arviointi ovat laadukkaita.</p> <p>Hallinto on joustavaa ja yhteistoimien aikaansaaminen helppoa.</p>	<p>Heikkoudet</p> <p>Palvelujen kaupan liiketoimintaosaaminen on puutteellista.</p> <p>Tuoteistamista ja kansainvälisen kaupallisen osaamisen kehittämistä varten ei ole rakenteita. Tuotekehityksen ja markkinoille pääsyn edellyttämien investointien aiheuttamia riskejä vältetään.</p> <p>Yritysmuotoinen toiminta on vähäistä.</p> <p>Koulutusviennin soveltuvat kansalliset tukimuodot ovat puutteellisia ja hajanaisia.</p> <p>Koulutusosalalla ei ole kehittynyt yhteistyömalleja ja strategisia kumppanuuksia.</p> <p>Lainsäädäntö rajoittaa edelleen korkeakoulujen toimintamahdollisuuksia. Korkeakoulut eivät juuri ole saaneet alulle uuden lainsäädännön mukaista tilauskoulutusta.</p> <p>Maksullista kansainvälistä toimintaa ei ole sisällytetty korkeakoulujen ja muiden oppilaitosten toimintaan ja strategioihin.</p> <p>Henkilöstön irrottaminen kansallisista tehtävistä on vaikeaa. Kansainvälisenä asiantuntijana toimimista ei nähdä luontevana osana omaa urakehitystä koulutussektorilla eikä opinnoissa tätä vaihtoehtoa tueta.</p>
	<p>Mahdollisuudet</p> <p>Koulutusmarkkinat kasvavat ja globalisoituvat.</p> <p>Monissa maissa panostetaan voimakkaasti koulutuksen ja koulutusjärjestelmien kehittämiseen.</p> <p>Korkeakoulujen maksullinen toiminta on tehty mahdolliseksi, ja lainsäädännön joustavuuden lisääminen edelleen luo uusia toimintamahdollisuuksia.</p> <p>Korkeakoulujen englanninkielinen opetus on laajaa ja kansainvälisten opiskelijoiden tukipalvelut hyviä.</p> <p>Suomalainen innovaatiojärjestelmä, opettajankoulutus, pedagoginen osaaminen ja yhteistyön kulttuuri tarjoavat hyvän ympäristön tuotteistaa, kehittää ja testata koulutusinnovaatioita.</p>	<p>Uhat</p> <p>Koulutusviennin markkinoilla on suuria ja vahvoja kilpailijoita. Pienten toimijoiden kilpailu samoilla markkinoilla on tehontonta.</p> <p>Koulutussektorin toimijoita ei saada yhteistyöhön.</p> <p>Puutteet laadunhallinnassa johtavat suomalaisten toimijoiden maineen vahingoittumiseen.</p> <p>Aloitettavien vientihankkeiden epäonnistuminen voi vahingoittaa Suomen mainetta ja heikentää edellytyksiä laajentaa toimintaa koulutusosaamisen markkinoilla.</p>
ULKOISET		

2 Strategiset linjaukset

Suomen vahvuudet koulutuksen alalla on hyödynnettävä ja koulutuksesta luotava Suomelle menestyksekkäs vientiala. Suomen koulutusjärjestelmän kansainvälistä kilpailukykyä on pidettävä yllä ja edistettävä. Tavoite on, että Suomi on yksi maailman johtavista koulutukseen ja koulutusjärjestelmän laatuun perustuvista talouksista. Koulutuksen ja osaamisen viennin osuus Suomen kokonaisviennistä on merkittävästi kasvanut nykyisestä vuoteen 2015 mennessä.

2.1 Toimivat kotimarkkinat ovat menestyvän viennin edellytys

Menestyksekkäs suomalaisen koulutusosaamisen vienti perustuu vahvaan kattavaan koulutusjärjestelmään ja sen jatkuvaan kehittämiseen. Koulutusosaamisen kotimarkkinoita on kehitettävä ja avainasemassa on vaativan ostajuuden kehittäminen etenkin julkishallinnossa. Kehitysyhteistyössä on kasvatettava koulutus- ja opetussektorin kokonaisuutta, mikä antaa suomalaisille toimijoille hyviä referenssejä ja pääsyn kansainvälisiin hankkeisiin.

Pääministeri Vanhasen II hallituksen ohjelma painottaa suomalaisten korkeaa sivistystasoa sekä laadukasta ja maksutonta koulutusta hyvinvointiyhteiskunnan perustana. Hallitusohjelman mukaisesti hallitus turvaa tasapuoliset mahdollisuudet laadukkaaseen koulutukseen varhaiskasvatuksesta korkeakoulutukseen. Suomalaisen koulutusosaamisen viennin kannalta

on ensiarvoisen tärkeää, että koulutusta kehitetään jatkuvasti, sillä koulutusjärjestelmän laatu antaa suomalaisille viennin toimijoille erinomaisen referenssin mm. hyvien PISA-tulosten ansiosta.

Vahva julkisrahoitteinen suomalainen koulutusjärjestelmä antaa myös mahdollisuuden kehittää kansainvälisesti arvostettua monipuolista osaamista ja asiantuntijuutta, jota voidaan hyödyntää kilpailussa kansainvälisillä markkinoilla. Samoin suomalaisia koulutuksen alan innovaatio- ja tutkimusympäristöjä tulee jatkuvasti kehittää, sillä ne tuottavat myös kansainvälisille markkinoille soveltuvia tuotteita ja palveluita.

Toistaiseksi vasta harvat suomalaiset yritykset ja koulutuslaitokset ovat saaneet jalansijan ulkomailta, ja koulutusosaamisen viennin kehittämisessä avainasemassa ovat toimivat kotimarkkinat. Koska koulutusosaamisen tuotteet ja palvelut ovat vielä liiketoiminta-alueina melko nuoria, on kotimaisen hankinnan ja ostamisen prosessi – tuotteiden ja palveluiden tarpeen arviointi, näiden tuottajien laadun arviointi sekä hinnoittelun hahmottaminen – hajainen ja kehittymätön.

Julkisten toimijoiden, kuten kuntien, koulutusalan kuntayhtymien ja korkeakoulujen, tulee siksi kehittyä vaativiksi ostajiksi. Heikko osto-osaaminen hidastaa alan markkinoiden kehittymistä ja pitää tarjonnan liian pirstaleisena. Siksi osto-osaamisen kehittyminen on tärkeä osa suomalaisten yritysten ja muiden toimijoiden vientitoiminnan valmiuksien kehittämistä. Vaativa ostaja voi vaikuttaa alalla esimerkiksi tunnustettujen laatukäytäntöjen yleistymiseen, hyvien sopimuskäytäntöjen kehittymiseen mm. tekijänoikeuksien osalta ja monista toimijoista koottujen tuotantokonsortioiden syntymiseen.

Koulutusviennin vahvistamisen kannalta on tärkeää muutenkin tarkastella mahdollisuuksia, joita Suomessa voidaan tarjota. Monissa kilpailijamaissa kansalliset kehitysyhteistyön koulutukseen ja osaamiseen suuntautuneet ohjelmahankkeet antavat erinomaisia mahdollisuuksia yritysten ja muiden toimijoiden kansainvälistymiseen. Suomen näkyvyys kehityshankkeissa, joissa keskeisinä sisältöalueina olivat inklusiivinen opetus ja tieto- ja viestintäteknologian käyttö opetuksessa, on antanut toimijoille vahvoja referenssejä etenkin Balkanin alueella ja edelleen vahvistanut mahdollisuuksia voittaa kansainvälisiä tarjouskilpailuja mm. EU:n ja eri kehitysrahoituslaitosten rahoittamissa projekteissa.

Hallituksen kehityspoliittinen ohjelma (2007) vahvistaa Suomen sitoutumisen UNESCO:n Koulutus kaikille -proessin (Education for All, EFA) tavoitteisiin, ja korostaa perusopetuksen ohella sitä korkeampiasteisen koulutuksen merkitystä. Kehityspoliittisten periaatteiden mukaisesti kumppanimaiden omaa vastuuta sosiaalisesta kehityksestään on myös haluttu korostaa. Koulutus- ja opetusala koskevassa kehitysyhteistyössä on myös tapahtunut painopisteen muutos hallitustenvälisistä kahdenkeskisistä hankkeista enemmän koulutus- ja opetusorganisaatioiden (yliopistot, ammattikorkeakoulut, tutkimuslaitokset, jne.) välisen yhteistyön tukemiseen.

Suomalaisen konsulttiosaamisen kysyntä on pienentynyt, kun hankkeista on siirrytty sektoriohjelmiin. Osin tästä syystä suomalaiset konsulttitoimistot ovat kokeneet menettäneensä asemiaan ja referenssimahdollisuuksiaan kehitys- ja transitiomaiden opetussektorilla.

Opetussektorin kehitysyhteistyön määrärahasitoumukset kasvoivat voimakkaasti vuoteen 2004 asti, josta sitten laskivat vuoteen 2007 asti. Tilastojen mukaan sitoumusten taso kääntyi vuonna 2008 jälleen uuteen nousuun.

Koulutusviennin vahvistamiseksi tulisi ennakoiluulttomasti tarkastella Suomen kehitysyhteistyön tarjoamia mahdollisuuksia ja käyttää tehokkaasti erilaisten olemassa olevien instrumenttien tarjoamat mahdollisuudet koulutus- ja opetussektorilla. Tavoitteena tulisi olla kuitenkin ensisijaisesti kansainvälisille kaupallisille markkinoille pyrkiminen. Erityistä huomiota tulisi kiinnittää suomalaisen koulutusalan osaamisen tunnetuksi tekemiseen kansainvälisissä kehitysrahoituslaitoksissa. Nämä toimenpiteet lisääisivät Suomen tunnettuutta opetus- ja koulutussektorilla ja vahvistaisivat suomalaisten toimijoiden mahdollisuutta päästä muihin kansainvälisiin tarjouskilpailuihin.

2.2 Koulutusosaamisen vienti vahvistaa muita viennin aloja

Koulutusosaaminen on yksi tulevaisuuden suomalainen vientiklusteri. Koulutusosaamisen merkitys kasvaa osana teollisia tuotteita ja palvelutuotteita, ja koulutuksen osaaminen tukee näin muita viennin sektoreita. Suomalaiset vientiyritykset voivat aktiivisen koulutusosaamisen klusterin ansiosta tarjota asiakkailleen ratkaisukokonaisuuksia, joihin koulutus ja osaamisen kehittäminen kuuluvat luontevana osana.

Vaikka koulutusosaamisen vienti onkin Suomessa toistaiseksi pieni sektori, se voi oman toimintansa kehittämässä tukeutua muihin suomalaisiin vahvoihin vientialojen klustereihin. Kehittyneitä viennin sektoreita ovat esimerkiksi tieto- ja viestintäteknologian sektori (etenkin mobiiliviestintä), metsäsektori (ml. metsäteollisuuden koneet ja laitteet), metallisektori (ml. laivanrakennus) ja kemian sektori. Edelleen

vahvuutena ovat eräät vielä pienet, mutta runsaasti kasvupotentiaalia omaavat alat, kuten esimerkiksi peliteollisuus, mobiiliviihde, hyvinvointisektori ja osa biotieteistä.

Koulutusosaamisen viennin viriäminen voi edistää muiden alojen vientiä ja päinvastoin. Monilla aloilla tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuudet ovat entistä enemmän palveluiden varassa ja palveluinnovaatiot kytkettynä tuotteisiin ovat merkittävät kilpailutekijä. Näiden elementtien taloudellinen merkitys on jatkuvasti kasvamassa, mikä näkyy etenkin teollisuuden suunnattujen palvelujen määrän kasvuna.

Sopivalla koulutusosaamisen viennillä voidaan merkittävästi luoda uusia edellytyksiä myös uutta osaamista vaativilla aloilla ja näin tukea teollisen viennin mahdollisuuksia ja laatua. Olisi myös luontevaa, että vienti-intensiiviset yritykset hankkivat osana viennin kokonaisuuttaan esimerkiksi henkilöstö- ja asiakaskoulutuksen kokonaisuuksia suomalaisilta toimijoilta. Näin ne edesauttaisivat samalla näiden toimijoiden kansainvälistymistä.

Työ- ja elinkeinoministeriö on Hyvinvointialan työ- ja elinkeinopoliittisen kehittämisen hankkeen (HYVÄ) yhteydessä käynnistämässä selvitystyötä hyvinvointipalvelujen viennistä. Jatkossa onkin selvitettävä koulutusviennin yhteys myös muihin hyvinvointialan palveluiden vientiin.

Koulutusosaamisen viennin yhteistyössä muiden toimialojen kanssa olisi selkeintä suuntautua aloille, joissa suomalaisilla toimijoilla on vahva teollinen tai palveluperinne. Tämä vahvistaisi luontevasti myös alan yritysten ja korkeakoulujen sekä muiden toimijoiden kiinteämpää yhteistyötä. Mikäli koulutusosaamisen vienti osaltaan linkittyisi muihin toimialoihin ja klustereihin, on oletettavaa, että esimerkiksi ulkoasiainministeriö, Tekes ja Finpro pystyisivät tätä toimintaa tehokkaasti tukemaan.

2.3 Verkostotoiminta luo lisäarvoa

Suomalaisten koulutusosaamisen viennin toimijoiden vähäiset resurssit edellyttävät verkottumista ja yhteistyötä. Viennin tukemisen resursseja tulee kohdentaa ensisijaisesti suomalaisten toimijoiden yhteistyöllä tapahtuviin toimiin. Suomalaisen koulutusosaamisen viennin keskeisenä tavoitteena on monipuolisten ratkaisujen tarjoaminen asiakkaille yksittäisten tuotteiden tai palveluiden sijaan. Edelleen osana vientitoiminnan tukemista tulee osoittaa resursseja sekä kansallisten että kansainvälisten yhteistyöverkostojen rakentamiseen ja ylläpitoon.

Etenkin suurissa koulutusalan infrastruktuurin kehittämisen hankkeissa on pystyttävä tarjoamaan monipuolisia kokonaisuuksia, joiden kaikkiin osiin Suomessa ei välttämättä riitä osaamista ja asiantuntijuutta. Tämä merkitsee myös sitä, että koulutusosaamisen vientimarkkinat ovat kehittymässä ratkaisuvienniksi, jossa täytyy pystyä yhdistämään toisiinsa erilaisia osaamisia. Suomalaisen koulutusosaamisen viennin kannalta tärkeä toimintatapa onkin arvoverkomainen toiminta.

Arvoverkot muodostuvat toimijoista, joiden liiketoiminta kytkeytyy toisiinsa ja joiden osaaminen täydentää toisiaan. Kysymys ei ole pelkästään laaja-alaisesta yhteistyöstä eri toimijoiden kesken, vaan nimenomaan sellaisesta yhteistoiminnasta, joka tuottaa lisäarvoa sekä toimijoille että asiakkaille. Yhdistämällä eri yritysten osaaminen ja tuottamalla eri osaamisten pohjalta kokonaisratkaisuja voidaan paremmin vastata asiakkaiden tarpeisiin. Suomalaisille alan toimijoille olisi myös hyödyllistä verkottua muiden maiden korkeatasoisten toimijoiden kanssa, koska monet mittavat kansainväliset hankkeet edellyttävät monipuolista ja monialaista osaamista.

Arvoverkkojen rakentaminen ja ylläpito ovat pikemminkin investointeja kuin kertakuluja. Suomalaisen koulutusosaamisen viennin toimijoiden on

pystyttävä rakentamaan monipuolisia arvoverkkoja, joiden pohjalta on mahdollista osallistua uskottavasti erilaisiin kansainvälisiin konsortioihin. Etenkin pienille ja keskisuurille alan toimijoille osallistuminen on kustannussyistä usein mahdotonta, ja siksi tähän kansainvälistymisen perustoimintoon on turvattava riittävä rahoitus ja toiminnallinen tuki.

Arvoverkkojen toiminta perustuu olennaisesti siihen, että asiakas ostaa kokonaisvaltaisen ratkaisun. Tärkeä osa arvoverkkojen toiminnan tuloksia ovat siksi yhteisten tarjoomien kehittäminen ja markkinointi. Tämä on kuitenkin haasteellista, koska eri toimijoiden täytyy limittää omaa osaamistaan muiden toimijoiden osaamiseen optimaalisen kokonaisratkaisun kehittämiseksi. Suomalaisen koulutusviennin menestys edellyttää, että yhteisen tarjooman kehittämiseksi on olemassa selkeä toiminnallinen malli ja rahoitus.

Toimivat julkisen ja yksityisen tahon kumppanuudet ovat erityinen suomalainen vahvuus. Koulutusviennin tehostamisen yhteydessä tämä tarkoittaa joustavia yhteistyöjärjestelyjä, joissa toiminnallisen kokonaisuuden voivat muodostaa yritykset, korkeakoulut, muut oppilaitokset ja mahdollisesti kolmannen sektorin toimijat. Etenkin koulutusosaamisen viennin alueella voidaan käyttää tehokkaasti tätä tapaa, jolloin julkiset ja yksityiset toimijat kehittävät yhteistyössä hankkeita ja tarjoomaansa ja jakavat keskenään toteutukseen liittyvät kustannukset, riskit ja tulot. Toimintamallissa korostuu etenkin kumppanuusajattelu, joten myös julkisomisteisten toimijoiden täytyy pystyä ottamaan liiketoiminnallisia riskejä.

2.4 Tavoitteellisuus on tärkeä osa kansainvälistymistä

Suomalaisen koulutusviennin ensisijaiset kohteet tulee määritellä sekä toimialoitain että maantieteellisesti. Viennin tukitoimia ja mahdollista tukirahoitusta tulee aluksi kohdentaa muutamalle rajatulle alueelle ja toimialalle. Näiden valintaratkaisujen perustana suomalaisen koulutusviennin toimijoiden käytössä tulee olla relevanttia markkinatutkimusta sekä käytännön tukitoimia valituilla alueilla ja aloilla.

Suomalaisen koulutusosaamisen viennissä täytyy tehdä selkeitä valintoja sekä maantieteellisten alueiden että eri sektoreiden välillä. Viennin tulisi pohjautua vahvaan olemassa olevaan osaamiseen. Samoin viennin tulee suuntautua valikoidulle maantieteellisille alueille, jolloin voidaan taata erilaisten tukitoimien riittävyys ja kunnollinen resursointi.

Yksinkertaisin tapa päästä sisään monille markkinoille on käyttää apuna paikallisia yhteistyökumppaneita. Yhteistyökumppanien löytämiseen auttavat kansainväliset yhteysverkostot, joita esimerkiksi korkeakouluilla on vaihto-ohjelmien, kansainvälisten alumnien ja muun yhteistyön kautta. Kaikkien koulutusvientialalle haluavien on pohdittava partneristrategiansa. Suomalaisten toimijoiden on myös järjestelmällisesti rakennettava suhdepääomaansa eli panostettava kansainvälisten asiakassuhteiden rakentamiseen. Tämä edellyttää myös jatkuvaa keskeisten markkinoiden seuranta.

Markkinatuntemus lähtee asiakkaan tuntemuksesta. Koulutusosaamisen asiakkuudet muodostuvat eri maissa ja eri liiketoiminta-alueilla eri tavoilla. Koulutusmarkkinalle monilla alueilla on ominaista, että asiakas, maksaja ja käyttäjä ovat eri tahoja. Siksi on tarkasti tunnettava maksavat asiakkaat ja päätöksentekijät. Lähtökohta markkinoinnille on täysin erilainen myytäessä yrityksille konsultointipalveluita, valtiolle koulujärjestelmän elementtejä tai yksittäisille opiskelijoille tutkintoon johtavia opintoja.

Koulutusosaamisen viennin kohdemaita punnittaessa tulee ottaa huomioon etenkin seuraavat seikat:

- maksavan asiakkaan käytettävissä olevat rahoitusmahdollisuudet ja siten kannattavan liiketoiminnan mahdollisuudet,
- suomalaisten palveluntarjoajien markkina-asema ja kilpailukyky,
- suomalaisten muiden yritysten ja organisaatioiden toiminta ja etabloituminen maahan,
- markkinoiden koko ja potentiaali,
- paikallisten yhteistyökumppaneiden laatu ja toimintavarmuus,
- kielitaitovaatimukset,
- käytettävissä oleva teknologia kohdemaassa sekä
- käytettävissä olevat asiantuntijaresurssit.

Markkinoinnin kannalta viennin kohdemaiden ja niiden koulutusjärjestelmien syvälinen tuntemus ja paikallisen liiketoimintakulttuurin tuntemus on tärkeää. Kohdemaan ja sen markkinoiden tuntemusta on pidettävä yllä jatkuvalla seurannalla, jotta esimerkiksi paikallisista koulutusjärjestelmän kehittämishankkeista saadaan jatkuvasti tietoa. Erityisesti kehittyvistä maista puhuttaessa on seurattava myös kansainvälisten kehitysrahoituslaitosten toimintaa, käynnistettyjä hankkeita ja myönnettyjä lainoja. Koska yksittäisen koulutusvientitoimijan on mahdotonta seurata kaikkia potentiaalisia markkinoita, tarvitaan selkeää kohdemaiden ja -alueiden valintaa, koordinaatiota ja yhteistyötä.

Koulutusalan omien toimijoiden lisäksi ulkoasiainministeriön edustustoilla ja Finpron vientikeskuksilla on ollut keskeinen rooli koulutusalan markkinoiden hahmottamisessa. Tukeutuminen systemaattisemmassa markkinoiden jatkuvassa seurannassa näiden organisaatioiden varaan edellyttää riittävää, myös ulkopuolelta tulevaa resursointia sekä kummankin organisaation toimintaperiaatteiden huomioon ottamista. Finpron osalta tämä tarkoittaa sen määrittämistä, mikä osa mainitusta seurannasta toteutetaan maksullisina toimeksiantoina ja minkä osan katsotaan kuuluvan Finprolle julkisten palvelujen tuottajana.

Markkinoillepääsyä voidaan helpottaa jatkuvalla läsnäololla ja näkyvyydellä. On tärkeää, että suomalainen koulutusjärjestelmä on tunnettu, sillä tällöin koulutusvientituotteiden myyjien on helpompi markkinoida tuotteitaan. Edelleen tunnettuus helpottaa kehitysyhteistyön rahoittajien kanssa käytäviä neuvotteluja ja tarjouskilpailujen voittamista. Markkinointiponnistelujen tukemiseksi on tärkeää määrittellä yhtenäinen viesti suomalaisesta koulutuksesta, jota voivat välittää niin julkiset kuin yksityiset toimijat omilla toimialoillaan.

Vientitoiminta edellyttää pitkällä aikavälillä myös vientiä tukevien rakenteiden luomista niin organisaatiossa kuin kohdemaassakin. Rakenteiden muoto riippuu siitä, onko viejä julkinen vai yksityinen toimija. Rakenteet voivat olla organisatorisia, kuten yksikköjä, vastuualueita tms., yhtiöitettyjä toimintoja oppilaitoksen yhteydessä tai sopimusteitse alihankittuja toimintoja.

Kohdemaassa olevat rakenteet voivat olla yhteistyömuotoja, agentteja, toimimista valitun yhteistyökumppanin kautta tai avustuksella, kohdemaan itse luotuja toimintoja tai yksiköitä jne. Järjestelmä on mahdollista rakentaa yhteistyönä useamman toimijan kesken. Yhteistä rakenteille on se, että valitut kohdemaat edustaisivat keskeisiä koulutusviennin markkina-alueita ja että ko. rakenne ei ole ainakaan helposti siirrettävissä toiseen maahan.

Vientiä tukevien rakenteiden luominen edellyttää resursointia, joka voi olla kokonaiskustannusten kannalta merkittävä. Resursointia on usein järkevää jaksaa sopimusteitse usean toimijan tai tietyissä tapauksissa myös usean kohdemaan kesken, jos esimerkiksi opetustilojen rakentamista rahoitetaan kohdemaan toimesta tms.

Koulutusosaamisen viennissä kansainvälinen kilpailu on kovaa ja se on edelleen kiristymässä. Liiketoiminnallisesti menestyksekkään suomalaisen koulutusosaamisen viennin tuleekin keskittyä selkeästi valituille maantieteellisille alueille ja selkeästi valittuihin painopistealueisiin, jotta viennin tukemiseen kohdennettavat resurssit voidaan hyödyntää tehokkaasti.

2.5 Tuotteistaminen on kansainvälisen markkinoinnin edellytys

Kansainvälisillä koulutusalan markkinoilla menestyminen edellyttää huolellista tuotteistamista. Suomalaiset koulutusalan potentiaaliset vientitoimijat tarvitsevat lisää osaamista ja resursseja tuotteistamiseen. Tuotteistamiseen täytyykin osoittaa etenkin toiminnallista tukea mutta myös osittaisrahoitusta. Vientitoimijoiden täytyy myös itse kantaa selkeää taloudellista riskiä. Korkeakoulujen ja muiden julkisten oppilaitosten tulee pystyä kohdentamaan omaa rahoitustaan myös tuotteistamiseen ja siten kansainvälisille koulutusmarkkinoille pääsyn edellytyksiin.

Koulutuksen ja koulutusosaamisen viennin kehittämisessä tuotteistaminen on avainasia. Potentiaalisten asiakkaiden kiinnostus on usein yleistä, kuten tähän saakka esimerkiksi monilla PISA-vierailijoilla, ja koulutusosaamisen liiketoiminnan haasteena onkin pystyä muuttamaan yleinen kiinnostus suomalaiseen koulutusosaamiseen myös ostopäätöksiksi. Koulutuksen, koulutusosaamisen ja koulutusinnovaatioiden tuotteistaminen tarkoittaa palvelun tai tuotteen ja sen tuottaman hyödyn konkreettista kuvaamista sekä sen sisällön tarjoamista asiakkaille. Hyödyn kuvaamisessa on tärkeätä, että se perustuu arviointituloksiin, asiakaspalautteisiin tai tutkimukselliseen evidenssiin.

Koulutusallalla käsite 'tuote' on syytä laajentaa palveluihin. Koulutusalan innovaatiot on määriteltävä ja käsitettävä laaja-alaisesti. Innovaatioksi voidaan lukea esimerkiksi koko koulutusjärjestelmä ja sen osat, siis koulutuksen tuotantotapa. Uusi tuote tai palvelu voi olla mikä tahansa pedagoginen innovaatio tai menetelmä. Itsestään selvänä pitämämme toimintatapa tai -malli, kuten kouluterveydenhuolto, kouluruokailu tai koulun ja kodin yhteistyön järjestelmä, saattaa näyttäytyä ulkomaiselle asiantuntijalle ja asiakkaalle innovaationa, jota hän voi käyttää kotimaansa koulutuksen kehittämisessä.

Valtioneuvoston innovaatiopoliittinen selonteko vuodelta 2008 korostaa innovaatiotoiminnan kysyntä- ja käyttäjälähtöisyyttä. Ei siis etsitä uusille tuotteille ja keksinnöille asiakkaita, vaan yhä useammin etsitään asiakkaille uusia ratkaisuja. Kilpailukyky perustuu kykyyn oivaltaa asiakkaiden, kuluttajien ja kansalaisten tarpeet ennen kilpailijoita ja tarjota niitä vastaavia tuotteita ja palveluja. Arvoketjut ohjautuvat asiakkaista ja kuluttajista kohti tuottajia ja kehittäjiä – ei päinvastoin. Innovaatiopoliittikan on mukauduttava innovaatiotoiminnan muutokseen ja annettava sille lisää vauhtia.

Suomalaisen koulutusjärjestelmän vahvuuksien, kilpailutilanteen ja kysynnän perusteella on mahdollista identifoida eräitä kiinnostavia tuotealueita. Näitä ovat esimerkiksi

- opettajankoulutus ja sen kehittäminen,
- opetussuunnitelmien kehittäminen,
- opetusalan hallinnon kehittäminen,
- kielenopetuksen ratkaisut,
- inklusiivisen, kaikki oppilaat huomioivan erityisopetuksen kehittäminen,
- erityyppiset opetusteknologiset ratkaisut,
- virtuaaliset oppimisympäristöt ja niihin liittyvä pedagoginen valmennus oppilaitoksille tai yrityksille,
- korkeakoulujen tilauskoulutus sekä
- eri osaamisen alueita yhdistävät monitasoiset ratkaisut.

Lopullinen valinta riippuu suomalaisten toimijoiden orientoitumisesta ja edellyttää myös tarkempien markkinaselvitysten tekoa. Strategiaa ei siis ole tarkoitus rajata vain näille alueille, vaan ne on annettu esimerkkeinä mahdollisista tuotteista.

Myös Suomen koulutusjärjestelmää kohtaan tunnetun kiinnostuksen mukanaan tuomat ns. PISA-vierailut on mahdollista osin tuotteistaa. Mahdollisia kehitettäviä tuotteita ovat maisteriohjelmat, erilaiset täydennyskoulutusratkaisut (esimerkiksi koulutusalan MBA) sekä koulutusjärjestelmää koskevat laajemmat seminaarisarjat. Varsinkin korkean tason vierailut ovat kuitenkin suomalaisen koulutuksen

markkinointia, ja siksi niiden järjestäminen on investointi. Vierailujen järjestämisen tuotteistamiseen ja toisaalta myös hyödyntämiseen kaupallisten projektien valmistelussa tulee kiinnittää entistä enemmän huomiota.

Koulutusvientistrategiassa ei voida valita ja kehittää tuotteita vientitoimijoiden puolesta. Ei ole välttämättä järkevää lähteä nimeämään joitakin niistä muita tärkeämmiksi ja siten samalla mahdollisesti rajoittamaan innovointia muilla alueilla. Markkinataloudessa toimijoiden on itsensä pystyttävä rakentamaan toimiva tuotevalikoima ja päätettävä, mihin suuntaan ja millä strategialla ne haluavat tuotteitaan markkinoida – sekä kannettava liiketoiminnan riski. Valtio voi tarjota tukea osaamiseen ja markkinoille pääsyyn etenkin alueilla, jossa asiakas on julkisen sektorin edustaja.

2.6 Vain laadulla voi menestyä

Suomalaisten koulutusalan viennin toimijoiden on vahvistettava ja tehostettava laatutoimintaansa. Erilaisten sertifikaattien ja laadullisen toimintatavan tunnustusten esittäminen on tärkeä osa toiminnan edellytyksiä kansainvälisillä markkinoilla. Viennin tukimuotojen edellytyksenä on oltava, että eri toimijat pystyvät esittämään joko laatusertifikaatin tai vastaavan laadukkaan toimintatavan tunnustuksen.

Koulutusalan tuotteiden ja palveluiden pitkäjänteisessä markkinoinnissa laatu on kriittinen tekijä. Alan yrityksillä on käytössään sekä omia laadunvarmistusjärjestelmiään että kansainvälisesti tunnustettuja laatustandardeja kuten ISO-järjestelmään perustuva sertifikaatti. Koulutusosalalla on myös monia omia sertifikaattejaan, jotka usein ovat myös koulutusalaakohtaisia. Kansainvälisessä koulutusalan tuotteiden ja palvelujen markkinoinnissa erilaiset laatusertifikaatit antavat ostajalle käsityksen toimittajan luotettavuudesta ja jatkuvasta kehitystoiminnasta. Siten esimerkiksi sertifikaatti tai vastaava laadullisen toimintatavan tunnustus takaisi, että maailmalla

myytävä suomalainen koulutus todella täyttää vaadittavat standardit.

Korkeakoulujen opetuksen laatua valvotaan Suomessa kansallisella tasolla. Laatu ei siis ole korkeakoulujen ongelma, mutta olennaista myös korkeakouluille on kyetä näyttämään mahdolliselle asiakkaalle kansainvälisesti hyväksytyin standardein, kuinka korkeatasoista koulutus on. Siksi vähimmäisvaatimus on, että korkeakoulujen laatu järjestelmästä olisi olemassa selkeä kuvaus englanniksi, ja eri kohdemaiden valinnan seurauksena mahdollisesti muillakin kielillä. Samalla laadunvarmistusta tehtäessä olisi huomioitava koulutusviennin vaatimukset ja ymmärrettävä, että laatu ei ole ainoastaan sisäinen asia.

Laatu ei kuitenkaan ole pelkästään palvelun tai tuotteen osa. Suomalaiseen koulutusosaamisen viennin toimintatapaan tulisi kuulua vahvasti arvoverkkoissa toimiminen. Rakennettaessa toiminnallista verkostoa ja yritysklusteria, toimijoiden taso on arvioitava ja mitattava ja toimijoiden on täytettävä tietyt sovitut kriteerit. Laadunvarmistusjärjestelmä voi myös kohdistua toimijaan itseensä, sen prosesseihin ja luotettavuuteen, ja taata esimerkiksi yhteistyökumppania etsivälle yritykselle, että toimija on luotettava ja laadukas kumppani. Kuka tahansa voi viedä koulutuspalveluja. Siksi on olennaista, että taso on taattu silloin, kun toimitaan suomalaisen koulutusviennin laatumerkin tai brändin alla. Suomalainen alan klusteri toimii siten myös ”rekisterinä”, joka takaa jäsentensä täyttävän tarvittavat laatustandardit.

Parhaimpina laadunvarmistajana yritystoiminnassa toimii käytännössä kilpailu, sillä heikkoa laatua tuottavat toimijat eivät menesty markkinoilla. Laadunvarmistusjärjestelmää kuitenkin tarvitaan usein ulkomaisen asiakkaan vakuuttamiseksi, todistuksena palvelun tai tuotteen tasosta. On korostettava, että puhtaasti kotimainen laatumerkki ei välttämättä riitä, vaan myös ulkomaiset standardit ja UNESCO:n ja OECD:n suositukset on otettava huomioon.

Koulutusosaamisen viennissä riskinä kuitenkin on, että heikkolaatuinen palvelu tai tuote voi ehtiä vahingoittamaan muiden suomalaisten toimijoiden mainetta. Siten imago tappiot huonolaatuisista tuotteista voivat heijastua kaikkiin toimijoihin ja vaarantaa Suomen maineen korkean osaamisen maana.

2.7 Oma klusteri vauhdittaa vientiä

Suomalaisen koulutusosaamisen viennin vauhdittaminen edellyttää, että alalle luodaan klusterimainen toimintatapa. Suomalaisen klusterin erityispiirteenä tulee olla vahva monipuolinen yhteistoiminta ja asiakkaiden tarpeisiin perustuva ratkaisujen kehittäminen ja tarjoaminen. Klusterin tarkoituksena on nimenomaan klusterina hakea ja tunnistaa uusia liiketoiminnallisia mahdollisuuksia, ei vain koota alan toimijoita yhteen. Koulutusosaamisen vientiklusterin on oltava osa Finpron toimintaa.

Suomalaisten toimijoiden moninaisuus ja niiden pieni koko kansainvälisille markkinoille vaatii yhteistyötä. Koulutusosaamisen viennin asiakkaat haluavat hankkia ratkaisuja tarpeisiinsa, eivät yksittäisiä tuotteita tai palveluita. Siksi yhteistyön on toimittava monilla eri tasoilla. Julkisen sektorin toimijoiden on yhteistyössä määrätietoisesti edistettävä koulutusvientiä, tarkasteltava rahoitusta ja selkiytettävä työnjakoa. Varsinaisilta vientitoimintaan osallistuvilta yksiköiltä vaaditaan yhteistyötä ja verkostoitumista eri muodoissa alueellisella, kansallisella ja kansainvälisellä tasolla. Verkostoja on tarkoituksenmukaisinta muodostaa asiakastarpeiden, markkinointimahdollisuuksien ja tavoitellun ambitiotason mukaisin kriteerein.

Viennin ja kansainvälistymisen edistämisen kansallisessa strategiassa painotetun 'yhden luokun periaatteen' mukaisesti on oltava taho, joka tuntee alan toimijat ja joka tarvittaessa kokoaa ne yhteen tai saattaa yhteen sopivat toimijat. Alan verkostolla voidaan myös kehittää toimijoiden vientitoiminnan valmiuksia mm. tarjousosaamisessa, palvelukonseptien kehittämisessä sekä olemassa olevien palveluiden käytössä.

Nykyistä toimijoiden yhteistyötä tulee edelleen syventää tiiviimmäksi yhteistyöksi. Koulutusosaamisen vienti on vielä suhteellisen vähäistä ja alalle on luonteenomaista veturiyritysten ja veturitoimijoiden vähäinen määrä. Alan toimijoiden klusterisoitumi-

nen ja toimiminen klusterimaisesti edistää koulutusosaamisen kehittymistä nykyistä huomattavasti merkittävämmäksi viennin alueeksi.

Klusterin rakentaminen ei kuitenkaan saa olla itsetarkoituksellista. Klusteriin kuuluvilla yrityksillä ja muilla toimijoilla on oltava riittävä liiketaloudellinen osaaminen ja niiden on täytettävä niin tuotteiden kuin liiketoiminnan laatua koskevat määrätty kriteerit. Halukkaille klusteriin liittyjille, jotka eivät näitä vaatimuksia täytä, tarjotaan koulutusta ja neuvontaa, jotta ne voivat nostaa toimintansa vaaditulle tasolle.

Koulutusosaamisen viennin edistämiseksi on mielekästä keskittää voimavarat yhteisen koulutusosaamisen viennin klusterin kehittämiseen. Sen ensisijaisena tehtävänä on tukea jäsentensä kansainvälistymistä ja kilpailukykyä kansainvälisillä markkinoilla sekä toimia tuotekehitysalustana. Kun viennin edistämisen toiminta on tämänkaltaisissa hankkeissa keskitetty Finprolle, on mielekästä myös tällä toimialalla perustaa ao. vientitoimintaa edistävä klusteri osaksi Finpron toimintaa (esimerkiksi nimikkeellä Future Learning Finland).

Toimiakseen koulutusvientiklusteri tarvitsee myös integraattoreita, alaklustereita, jotka ohjaavat tarjousten tekemistä ja konsortioiden muodostamista. Suomessa on myös kokemusta tämän tyyppisestä yhteistyöstä koulutuksen alalla. Esimerkiksi EduCluster Finland (ECF) on koulutustoimialan yritysten ja koulutusorganisaatioiden muodostama liiketoimintaverkosto, jonka kehittämistä on tehty Keski-Suomessa klusteriperustaisesti vuodesta 2006. ECF:lle luontevia toimintoja ovat substanssitoimijoiden verkoston vahvistaminen ja eri toimijoiden liiketoimintalähtöinen kehittäminen. ECF-klusteri on hyvä esimerkki toimintamallista, joka huolehtii asiantuntijuuden yhdistelystä konsortiotarjouksissa sekä yhteisten asiakkuuksien hallinnasta. Samoin jo tällä hetkellä koulutusalan johtavat konsulttiyritykset toimivat käytännössä integraattoreina koostaessaan eri asiantuntijoita ja toimijoita laajoihin hankkeisiin.

Suomalaiseen vientiklusteriin tulisi kuulua koulutus-, konsultointi- ja tutkimuspalveluita ja koulutusteknologiaa tarjoavia yrityksiä ja toimijoita sekä oppilaitoksia ja korkeakouluja. Klusterin piirissä vetureina työskentelisivät ne toimijat (esimerkiksi yritykset, korkeakoulujen laitokset tai ammatilliset

kurssikeskukset), joilla on jo kansainvälisiä asiakkaita ja testattuja palveluita, tuotteita tai ratkaisuja kansainvälisille markkinoille. Veturitoimijoita on useita ja ne voivat vaihdella sen mukaan millä markkinoilla, asiakassegmenteissä ja sisältökysymyksissä toimitaan. Nämä veturitoimijat etsivät yhteistyötä muiden toimijoiden kanssa. Yhteistyöltä haettava lisäarvo voi olla esimerkiksi asiakassegmentin tai tuotevalikoiman laajentaminen ja uusien alaklustereitten syntyminen.

Verkostoon kuuluvat oleellisesti myös tukipalveluiden tarjoajat, jotka tarkoittavat tässä asiakkaille tarjottavaan palveluun, tuotteeseen tai ratkaisuun osia toimittavia yrityksiä, oppilaitoksia tai korkeakouluja. Ne ovat veturiyritysten suomalaisia yhteistyökumppaneita, jotka ovat niiden kanssa tarjoamassa tuotteitaan asiakkaille. Verkostoyhteistyö tuo tukipalveluiden tarjoajille esimerkiksi kustannussäästöjä kansainvälisille markkinoille pääsemisessä.

2.8 Korkeakoulut toimivat viennin vetureina

Korkeakoulut ovat koulutusosaamisen viennissä avainasemassa. Korkeakoulujen säädösympäristöä tulee kehittää edelleen siten, että niillä on mahdollisuus joustavasti osallistua koulutusliiketoimintaan sekä kohdentaa osan varoistaan mm. tuotteistamiseen. Korkeakoulujen maksullisen toiminnan laajentaminen (ml. lukukausimaksut) lisäisi koulutusviennin mahdollisuuksia ja korkeakoulujen toiminnan resursseja. Yhteiskunnallisesti merkittävään kysymykseen maksullisuuden laajentamisesta on otettava kantaa seuraavaa hallitusta muodostettaessa. Korkeakoulujen on myös itse oltava aktiivisia ja otettava merkittävä rooli koulutusvientialan toimijoina.

Valtioneuvoston innovaatiopoliittinen selonteko vuodelta 2008 toteaa yliopistojen, ammattikorkeakoulujen ja tutkimuslaitosten uudistumisen edellyttävän nykyaikaista johtamista ja hallintoa sekä nykyistä laajempaa taloudellista itsenäisyyttä. Rajusti kiristyyvä

kilpailutilanne pakottaa korkea-asteen koulutus- ja tutkimusyksiköt uudistuksiin: lahjakkaimmat opiskelijat, yritysten tutkimushankinnat ja rahoitus hakeutuvat omien tavoitteidensa kannalta parhaisiin kohteisiin maantieteellisistä rajoista välittämättä. Tämä avautuminen on Suomen innovaatioympäristölle sekä välttämättömyys että suuri mahdollisuus.

Myös Suomen innovaatiopoliittikan kansainvälisessä arvioinnissa (2009) ehdotetaan voimakkaita kannusteita tutkijaliikkuvuuden lisäämiseksi sekä yliopistojen ja tutkimuslaitosten kansainvälistymiseksi. Arviointiryhmän mukaan meneillään oleva yliopistouudistus on koko tutkimus- ja innovaatiojärjestelmän kannalta erittäin tärkeä. Se tukee monia muita meneillään olevia uudistuksia ja koko tutkimus- ja innovaatiojärjestelmän kehittämistavoitteita.

Vuoden 2009 alussa valmistunut korkeakoulujen kansainvälistymisstrategia linjaa korkeakoulujen kansainvälistymisen suuntaviivat vuosille 2009–2015. Strategia asettaa tavoitteeksi, että korkeakoulujen osaamisen ja koulutuksen viennistä tulee kansallisesti merkittävä vientituote ja osa suomalaista viennin edistämistä. Strategian muut keskeiset tavoitteet ovat aidosti kansainvälisen korkeakoulu yhteisön kehittäminen, korkeakoulujen laadun ja vetovoiman lisääminen, monikulttuurisen yhteiskunnan tukeminen sekä globaalin vastuun edistäminen.

Strategian laatimisesta päätettiin pääministeri Vanhasen II hallitusohjelmassa. Hallituskauden aikana on tehty korkeakoulujen osaamisen kansainvälistä hyödyntämistä edistäviä lainsäädännöllisiä muutoksia. Maksullinen tutkintoon johtava tilauskoulutus mahdollistettiin vuonna 2008 ja vuonna 2010 käynnistyy kokeilu, jossa korkeakoulut saavat kerätä yksittäisissä ylempään korkeakoulututkintoon johtavissa ohjelmissa lukukausimaksua EU/ETA-alueen ulkopuolelta tulevilta opiskelijoilta. Koulutuksen ja tutkimuksen kehittämissuunnitelma vuosille 2007–2012 linjaa yksityiskohtaisemmin korkeakoulujen kansainvälistymisen suuntia ja nostaa osaamisen viennin kehittämisen yhdeksi tavoitteista.

Korkeakoulujen kansainvälistymisstrategiassa osaamisen viennin on nähty – taloudellisten mahdollisuuksien lisäämisen ohella – tukevan suomalaisen korkeakoulu yhteisön kansainvälistymistä, kansainvälistä verkottumista sekä Suomen ja suomalaisten

korkeakoulujen näkyvyyttä maailmalla. Lisäksi osaamisen viennin ja uudenlaisten koulutusyhteistyön muotojen kehittäminen voi vahvistaa opiskelijan ja kuluttajan näkökulmaa korkeakoulujen toiminnassa.

Osaamisen vienti asettaa korkeakouluille merkittävän haasteen. Osaamisen vienti ja ammattimainen markkinointi ovat vasta alkuvaiheessa. Liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntäminen kansainvälisillä koulutus- ja tutkimusmarkkinoilla edellyttää uudenlaista ajattelutapaa ja markkinointi- ja vientiosaamisen merkittävää vahvistamista korkeakouluissa. Strategia korostaa, että koulutuspalvelujen kehittämisen on pohjauduttava korkeakoulujen realistiseen analyysiin siitä, millaisille koulutuspalveluille on kysyntää lähivuosina, mitkä ovat päämarkkina-alueet ja millaiset tuotteet ja yhteistyömuodot luontevimmin sopivat suomalaisille korkeakouluille.

Sisällön puolesta korkeakoulut ovat valmiita koulutusvientiin. Silti, huolimatta korkeakoulujen kansainvälistymiskehityksestä, niillä ei ole ollut todellisia valmiuksia tutkintoon johtavan tilauskoulutuksen tai laajemman koulutusviennin toteuttamiseen. Vientikaupan osaaminen, sopimusjuridiikka ja rajat ylittävän koulutuksen haasteet opintoasiain hallinnolle ja laadunvarmistukselle ovat edelleen pitkälti ratkaisemattomia kysymyksiä. Ulkoinen rajoittava tekijä on tämänhetkinen lainsäädäntö, joka rajoittaa merkittävästi potentiaalisilla alueilla korkeakoulujen vientitoimintaa.

Koulutusviennissään onnistuneiden maiden, kuten Australian ja Uuden-Seelannin, kokemukset

osoittavat, että korkeakouluilla ja niiden aktiivisella toiminnalla on ensisijaisen tärkeä merkitys koko maan koulutusosaamisen viennin toimivan vientiklusterin rakentumiselle. Samojen maiden kokemukset ovat osoittaneet, että korkeakoulujen maksullisen toiminnan mahdollisuus (ml. lukukausimaksut) on ollut merkittävin yksittäinen tekijä korkeakoulujen aktivoimisessa kansainväliseen vientitoimintaan ja myös vientitoiminnan avulla uusien taloudellisten resurssien hankkimiseen.

Korkeakoulut ovat koulutusosaamisen klusterin keskeisiä toimijoita. Klusterin menestys syntyy kyvystä tarjota asiakkaille ainutlaatuista lisäarvoa, joka rakennetaan kumppanuuksissa hyödyntämällä erilaisia osaamisia ja niiden rajapintoja. Korkeakoulujen osallistuminen tuo klusteriin opetuksen, tutkimuksen ja innovaatiotoiminnan erikoisosaamista.

Korkealaatuinen vienti vaatii asiantuntemusta, jota korkeakoulut tuottavat. Lisäksi asiantuntijoiden reservit ovat korkeakoulujen palveluksessa. Korkeakoulujen vientivalmiuksien tukeminen auttaa siten myös muita alan toimijoita. Vastavuoroisesti korkeakoulut saavat uusia taloudellisia ja muita resursseja. Yhteydet globaaleihin osaamisen keskittymiin syventyvät yhteistyössä muiden vahvojen suomalaisten toimijoiden kanssa. Vuorovaikutus muiden maiden tiedeyhteisöjen kanssa avaa ovia toimintamallien ja sisältöjen uudistumiseen ja sen kautta vahvistuvat edellytykset korkealaatuisen koulutuksen tarjoamiseen.

3 Toimenpiteet

Tahtotila:

Suomen vahvuudet koulutuksen alalla on hyödynnettävä ja koulutuksesta luotava Suomelle menestyksekkäs vientiala. Suomen koulutusjärjestelmän kansainvälistä kilpailukykyä on pidettävä yllä ja edistettävä. Tavoite on, että Suomi on yksi maailman johtavista koulutukseen ja koulutusjärjestelmän laatuun perustuvista talouksista. Koulutuksen ja osaamisen viennin osuus Suomen kokonaisviennistä on merkittävästi kasvanut nykyisestä vuoteen 2015 mennessä.

3.1 Toimivat kotimarkkinat ovat menestyvän viennin edellytys

Strateginen linjaus:

Menestyksekkäs suomalaisen koulutusosaamisen vienti perustuu vahvaan kattavaan koulutusjärjestelmään ja sen jatkuvaan kehittämiseen. Koulutusosaamisen kotimarkkinoita on kehitettävä ja avainasemassa on vaativan ostajuuden kehittäminen etenkin julkishallinnossa. Kehitysyhteistyössä on kasvatettava koulutus- ja opetussektorin kokonaisuutta, mikä antaa suomalaisille toimijoille hyviä referenssejä ja pääsyn kansainvälisiin hankkeisiin.

Toimivat kotimarkkinat

Toimenpiteet	Vastuutaho(t)	Aikataulu
Vahvistetaan ja kehitetään vaativaa kotimaista koulutusalan ostajuutta.	TEM, ELY-keskukset, kunnat	jatkuva
Vahvistetaan rahoituksellisesti ja toiminnallisesti suomalaisia koulutusalan innovaatio- ja kehitysympäristöjä.	OPM, TEM, Tekes	jatkuva
Koulutusviennin vahvistamiseksi hyödynnetään Suomen kehitysyhteistyön tarjoamat mahdollisuudet ja käytetään tehokkaasti olemassa olevien instrumenttien rahoitusmahdollisuudet. Suomen profiloitumista opetus- ja koulutusalan osaajana kapeilla erityissektoreilla, mm. erityisesti inklusiivisen opetuksen ja ICT:n hyödyntämisessä opetuksessa tulisi jatkaa. Käynnistetään toimia suomalaisen koulutusalan osaamisen tunnetuksi tekemiseen kansainvälisille kehitysrahoituslaitoksille.	UM, Finpro, yritykset	jatkuva

3.2 Koulutusosaamisen vienti vahvistaa muita viennin aloja

Strateginen linjaus:

Koulutusosaaminen on yksi tulevaisuuden suomalainen vientiklusteri. Koulutusosaamisen merkitys kasvaa osana teollisia tuotteita ja palvelutuotteita, ja koulutuksen osaaminen tukee näin muita viennin sektoreita. Suomalaiset vientiyrietykset voivat aktiivisen koulutusosaamisen klusterin ansiosta tarjota asiakkailleen ratkaisukokonaisuuksia, joihin koulutus ja osaamisen kehittäminen kuuluvat luontevana osana.

Muiden vientialojen tukeminen

Toimenpiteet	Vastuutaho(t)	Aikataulu
Esitellään suomalaisia koulutusalan toimijoita ja markkinoidaan näiden osaamista muiden alojen suomalaisille vientiyrietyksille.	Finpro, TEM	jatkuva
Vahvistetaan koulutuselementtiä osana muiden alojen suomalaisten vientiyrietysten tuotteita.	yrietykset, Finpro	jatkuva
Selvitetään jatkossa yhteisten toimien mahdollisuuksia muiden hyvinvointialojen palveluiden vientihankkeissa.	OPM, TEM	2010
Suomalaiset koulutusalan toimijat kartoittavat muiden alojen suomalaisten vientiyrietysten tuotteisiin liittyviä koulutustarpeita.	toimijat	jatkuva

3.3 Verkostotoiminta luo lisäarvoa

Strateginen linjaus:

Suomalaisten koulutusosaamisen viennin toimijoiden pieni koko edellyttää verkottumista ja yhteistyötä. Viennin tukemisen resursseja tulee kohdentaa ensisijaisesti suomalaisten toimijoiden yhteistyöllä tapahtuviin toimiin. Suomalaisen koulutusosaamisen viennin keskeisenä tavoitteena on monipuolisten ratkaisujen tarjoaminen asiakkaille yksittäisten tuotteiden tai palveluiden sijaan. Edelleen osana vientitoiminnan tukemista tulee osoittaa resursseja sekä kansallisten että kansainvälisten yhteistyöverkostojen rakentamiseen ja ylläpitoon.

Verkostotoiminta

Toimenpiteet	Vastuutaho(t)	Aikataulu
Laaditaan tiedotusmateriaalipaketti olemassa olevista rahoitusvaihtoehdoista.	Tekes, TEM, Finpro, OPM, ELY-keskukset	2010 kevät
Tuetaan suomalaisia eri toimijoita aktiivisesti koulutusalan EU-hankkeisiin osallistumisessa.	CIMO, Tekes	jatkuva, alkaen kevät 2010
Kartoitetaan ja edistetään suomalaisten toimijoiden erilaisia yhteistyömahdollisuuksia (mm. vientirenkaat).	Finpro, TEM	jatkuva
Käynnistetään pilottiprojekteja, joihin haetaan julkista rahoitusta sitä hyödyntämään tottuneiden organisaatioiden kuten Finpron ja korkeakoulujen johdolla ja joihin saadaan mukaan alan yrityksiä ja muita toimijoita.	Finpro, korkeakoulut, CIMO	jatkuva, alkaen kevät 2010
Tekes valmistelee oppimisympäristöjen kehittämiseksi ohjelman, jonka tarkoituksena on edistää yritysten kansainvälisiä liiketoimintamahdollisuuksia.	Tekes, yrietykset, korkeakoulut, TEM, OPM	2010

3.4 Tavoitteellisuus on tärkeä osa kansainvälistymistä

Strateginen linjaus:

Suomalaisen koulutusviennin ensisijaiset kohteet tulee määritellä sekä toimialoittain että maantieteellisesti. Viennin tukitoimia ja mahdollista tukirahoitusta tulee aluksi kohdentaa muutamalle rajatulle alueelle ja toimialalle. Näiden valintaratkaisujen perustana suomalaisen koulutusviennin toimijoiden käytössä tulee olla relevanttia markkinatutkimusta sekä käytännön tukitoimia valituilla alueilla ja aloilla.

Tavoitteellinen kansainvälistyminen, markkinoille pääsyn helpottaminen, näkyvyyden vahvistaminen

Toimenpiteet	Vastuutaho(t)	Aikataulu
Tehdään markkinaselvitykset keskittyen aluksi muutamalle potentiaaliselle alueelle ja alalle. Markkinaselvitysten tulokset jaetaan laajalti toimijoiden käyttöön.	Finpro	2010
Kartoitetaan mahdolliset kansainväliset yhteistyökumppanit (yritykset, korkeakoulut, agentit).	Finpro	2010–2011
Tarjotaan suomalaisesta koulutusjärjestelmästä kattava esittely julkisen toimijan, esimerkiksi opetusministeriön, verkkosivustolla englanniksi ja muilla kohdealueiden keskeisillä kielillä. Esittelyn on oltava muodoltaan sellainen, että se edistää koulutusvientä.	OPM, CIMO, OPH	2010
Varmistetaan tehokas tiedottaminen alan toimijoille olemassa olevista vienninedistämispalveluista ja kehitetään näiden palvelujen sisältöä yhteistyössä eri toimijoiden, erityisesti ulkoasiainministeriön ja Finpron kesken.	UM, Finpro, TEM	2010
Parannetaan UM:n edustustojen valmiuksia aktiivisella tiedottamisella.	UM, OPM, CIMO, Finpro	jatkuva
Selvitetään mahdollisuudet muutamien avainedustustojen ja Finpron vientikeskusten vahvistamiseen koulutusalan asiantuntijalla.	OPM, CIMO, UM	2010 – 2011
UM:n edustustot seuraavat osana yleistä asemamaan tarkkailua koulutuspoliittisia avauksia, jotka voivat luoda mahdollisuuksia koulutusviennille. Mahdollisiin erillisten toimeksiantojen pohjalta tehtäviin kohdennettuihin kartoituksiin varmistetaan riittävä ulkopuolinen tuki ja resurssit.	UM ja edustustot, OPM, TEM	jatkuva
Finpro seuraa koulutusalan liiketoimintaympäristön muutoksia kohdemaissa maksullisina toimeksiantoina tai osana kansallista julkisen palvelun tehtäväänsä.	Finpro, TEM	jatkuva
Edistetään Suomen koulutusosaamisen tunnettuutta osana edustustojen yleistä promootiotoimintaa ja julkisuusdiplomatiaa, mahdollisuuksien mukaan yhteistyössä muiden toimijoiden, kuten Finpron, CIMO:n, tiede- ja kulttuuri-instituuttien ja muiden relevanttien tahojen kanssa.	UM, erityisesti edustustot	jatkuva

3.5 Tuotteistaminen on kansainvälisen markkinoinnin edellytys

Strateginen linjaus:

Kansainvälisillä koulutusalan markkinoilla menestyminen edellyttää huolellista tuotteistamista. Suomalaiset koulutusalan mahdolliset vientitoimijat tarvitsevat lisää osaamista ja resursseja tuotteistamiseen. Tuotteistamiseen täytyykin osoittaa etenkin toiminnallista tukea mutta myös osittaisrahoitusta. Vientitoimijoiden täytyy myös itse kantaa selkeää taloudellista riskiä. Korkeakoulujen ja muiden julkisten oppilaitosten tulee pystyä kohdentamaan omaa rahoitustaan myös tuotteistamiseen ja siten kansainväliselle koulutusmarkkinalle pääsyn edellytyksiin.

Koulutusosaamisen tuotteistamisen edistäminen

Toimenpiteet	Vastuutaho(t)	Aikataulu
Järjestetään koulutusalan toimijoille koulutusta tuotteistamisessa ja liiketoiminta-osaamisen vahvistamisessa.	TEM, ELY-keskukset, Tekes, Finpro	jatkuva
Tuetaan taloudellisesti ja toiminnallisesti koulutusalan osaamisen tuotteistamista ja olemassa olevien tuotteiden tunnistamista.	Tekes, TEM, ELY-keskukset	jatkuva
Vahvistetaan asiakastarpeiden tuntemusta ja seurataan eri kohdealueilla potentiaalisia asiakasryhmiä.	Finpro	jatkuva

3.6 Vain laadulla voi menestyä

Strateginen linjaus:

Suomalaisten koulutusalan viennin toimijoiden on vahvistettava ja tehostettava laatutoimintaansa. Erilaisten sertifiointien ja laadullisen toimintatavan tunnustusten esittäminen on tärkeä osa toiminnan edellytyksiä kansainvälisillä markkinoilla. Viennin tukimuotojen edellytyksenä on oltava, että eri toimijat pystyvät esittämään joko laatusertifikaatin tai vastaavan laadukkaan toimintatavan tunnustuksen.

Koulusvientituotteiden laadun ylläpitäminen ja varmistaminen

Toimenpiteet	Vastuutaho(t)	Aikataulu
Vahvistetaan koulusvientitoimijoiden laatutoimintaa ja toimijoiden oman laadun arvioimista.	yrietykset, korkeakoulu, Finpro (klusterin vetäjänä)	2010
Liitetään koulusvientitoiminta osaksi koulusvientialan toimijoiden laadunvarmistusjärjestelmiä.	korkeakoulu, muut toimijat	2010–2011
Laaditaan korkeakoulujen laatujärjestelmien kuvaus englanniksi ja muilla kohdemarkkinoilla tarvittavilla kielillä.	OPM, korkeakoulu, korkeakoulujen arviointineuvosto	2010

3.7 Oma klusteri vauhdittaa vientiä

Strateginen linjaus:

Suomalaisen koulutusosaamisen viennin vauhdittaminen edellyttää, että alalle luodaan klusterimainen toimintatapa. Suomalaisen klusterin erityispiirteenä tulee olla vahva monipuolinen yhteistoiminta ja asiakkaiden tarpeisiin perustuva ratkaisujen kehittäminen ja tarjoaminen. Klusterin tarkoituksena on nimenomaan klusterina hakea ja tunnistaa uusia liiketoiminnallisia mahdollisuuksia, ei vain koota alan toimijoita yhteen. Koulutusosaamisen vientiklusterin on oltava osa Finpron toimintaa.

Koulutusvientialan toimijoiden verkottaminen ja klusterin rakentaminen

Toimenpiteet	Vastuutaho(t)	Aikataulu
<p>Perustetaan koulutusviennin klusteri, jolla on riittävä resursointi toiminnan käynnistämiseen. Klusterin tulee olla laajempi kuin nykyinen Future Learning Finland ja edustaa tasapainoisesti kaikkia koulutusviennin relevantteja osa-alueita. Osa-alueille on mahdollista kehittää myös ala-klusterit.</p> <p>Osana suomalaisen brändin vahvistamista on määriteltävä yhteinen viesti, jota suomalaisesta koulutuksesta halutaan antaa. Varmistetaan myös toimijoiden välinen koordinaatio viestinnässä ja vaikuttamisessa.</p> <p>Klusterin toimijoiden on täytettävä määriteltävät kriteerit. Toimijoille, jotka ovat vasta orientoitumassa vientiin, järjestetään klusterin puitteissa koulutusta ja mahdollisuus verkottua kokeneempien toimijoiden kanssa.</p> <p>Klusteria koordinoi Finpro.</p>	Finpro, TEM, Tekes, UM, OPM, EK	Käynnistämisvaihe kevät 2010, varsinaisen toiminta kesä 2010–
Asetetaan klusterille ohjausryhmä, jossa ovat edustettuina valtionhallinnon ja muiden avainryhmien relevantit tahot.	TEM, UM, OPM, Finpro	Kevät 2010
Kehitetään klusterin toimintametoodeja mm. toimimisessa erilaisten alaklustereiden ja muiden integraattoreiden kautta.	Finpro, TEM	2010–
Kehitetään työkaluja ja toimintatapoja		
vientitoimintaan liittyvien hankkeiden, aloitteiden ja vientitoimijoiden arvioimiseen.	TEM, Finpro	jatkuva
Korkeakoulut liittyvät klusteriin joko suoraan tai perustettavien yhtiöiden kautta.	korkeakoulut	jatkuva

3.8 Korkeakoulut toimivat viennin vetureina

Strateginen linjaus:

Korkeakoulut ovat koulutusosaamisen viennissä avainasemassa. Korkeakoulujen säädosympäristöä tulee kehittää edelleen siten, että niillä on mahdollisuus joustavasti osallistua koulutusliiketoimintaan sekä kohdentaa osa varoistaan mm. tuotteistamiseen. Korkeakoulujen maksullisen toiminnan laajentaminen (ml. lukukausimaksut) lisääisi koulutusviennin mahdollisuuksia ja korkeakoulujen toiminnan resursseja. Yhteiskunnallisesti merkittävään kysymykseen maksullisuuden laajentamisesta on otettava kantaa seuraavaa hallitusta muodostettaessa. Korkeakoulujen on myös itse oltava aktiivisia ja otettava merkittävä rooli koulutusvientialan toimijoina.

Korkeakoulut ja koulutusvienti

Toimenpiteet	Vastuutaho(t)	Aikataulu
Kehitetään tilauskoulutuslainsäädäntöä koulutusvientiä paremmin tukevaksi.	valtioneuvosto	
Korkeakoulujen maksullisen toiminnan laajentaminen otetaan osaksi seuraavan hallitusohjelman valmistelua.	-	
Tarjotaan korkeakouluille neuvontaa ja koulutusta erityisillä kehittämistä vaativilla alueilla, kuten kaupallistaminen ja sopimus juridiikka.	Finpro (klusterin vetäjänä)	jatkuva
Korkeakoulut käynnistävät ja resursoivat aktiivisen koulutusvientitoiminnan. Korkeakoulut selvittävät erilaisia yhteistyömalleja koulutusviennin edistämiseksi sekä yhtiöittämismahdollisuuksia.	korkeakoulut	alkaen 2010
Korkeakouluille luodaan vientitoiminnan käynnistämisvaiheeseen riskirahoitusmahdollisuus. Vientitoiminnan on kuitenkin muodostuttava osaksi korkeakoulujen tulorakennetta.	TEM, OPM	2010–2014
Kehitetään korkeakoulujen ja muiden oppilaitosten rahoitusta siten, että rahoitus kannustaa näitä panostamaan myös tuotteistukseen esimerkiksi erillisen kannustusrahan kautta.	OPM/TEM, korkeakoulut,	jatkuva
Varmistetaan asiantuntijoiden saanti kansainvälisiä hankkeita varten kehittämällä korkeakouluissa opintokokonaisuuksia, jotka parantavat valmistuvien valmiuksia toimia kansainvälisinä asiantuntijoina.	korkeakoulut	jatkuva
Kehitetään jo olemassa olevan englanninkielisen opetuksen ja kansainvälisten opiskelijoiden tukipalvelujen tuotteistamista.	korkeakoulut	jatkuva
Selvitetään mahdollisuudet kehitysyhteistyövarojen käyttöön kehitysmaista tulevien korkeakouluopiskelijoiden tukemiseksi.	UM	2010

Arvio kustannuksista

Koulutusvientistrategian toteuttamisen suurimmat kustannukset tulevat muodostumaan klusterin rakentamisesta sekä korkeakouluille tarjottavasta rahoituksesta. Viime mainitusta ei tässä vaiheessa ole tarkkaa arviota, mutta klusterin kustannukset tulevat rakentumaan seuraavasti:

Klusterin rakentaminen ja käynnistämisvaihe

Klusterin rakentaminen aloitetaan keväällä 2010. Klusterin rakentamisen ja käynnistämisvaiheen aikana määritellään vientitoiminnan painopiste- ja kehittämisalueet, laaditaan yksityiskohtainen toimintasuunnitelma, määritellään ja rakennetaan ydin- ja tukiprosessit sekä rakennetaan suomalaisen vientiklusterin yhtenäinen viestinnällinen ja markkinoinnillinen ilme. Tässä vaiheessa laaditaan myös valituilta keskeisiltä markkina-alueilta (maantieteelliset alueet tai temaattiset alueet) tarkat markkina-analyysit.

Lisäksi klusterin käynnistämisvaiheessa aloitetaan alan kansainvälisille asiakkaille suunnattava markkinointityö.

Tämän vaiheen kustannukset arvioidaan seuraavasti:

Henkilöstökulut	100 000 €	Kaksi henkilöä puolipäiväisinä, yksi kokopäiväinen tukihenkilö ja viestintätoimiston työ
Muut kulut	250 000 €	Viestinnän ja markkinoinnin kustannukset, prosessien kuvaamisen ja rakentamisen asiantuntijatyö, suomalaiset workshopit, matkakulut
Analyysit	+15 000 € – 45 000 €	Markkina-analyysit (hinta analyysia kohden, markkinan koosta ja selvityksestä riippuen)
Yhteensä	350 000 € +	

Klusterin toimintavaihe

Klusterin varsinainen toimintavaihe aloitetaan syyskesällä 2010 ja tämän vaiheen kestoksi esitetään kolme vuotta (kesä 2010 – kesä 2013). Toimintavaiheen aikana suomalaisten koulutusalan toimijoiden vientityötä tuetaan viiden henkilötyövuoden panoksella. Vakituisen ohjelmajohtajan ohella työtä tekevät hankekohtaiset projektipäälliköt sekä asiantuntijat, jotka tuottavat valikoitua tietoa tunnistetuilta kohdemarkkinoilta sekä markkinointiviestinnän ammattilaiset. Tärkeä osa kuluista muodostuu liiketoimintaverkostojen luomisesta ja ylläpidosta sekä vahvasta läsnäolosta alan markkinoilla niin yksittäisillä kohdemarkkinoilla (kohdennetut tapaamiset ja vierailukäynnit) kuin kansainvälisillä markkinoilla (kansainväliset messut ja tapahtumat). Samoin eri markkinoille suunnattava viestintä ja markkinointi aiheuttavat selkeitä kuluja.

Kolmen vuoden ajalta vientiklusterin kulut arvioidaan seuraavasti:

Henkilöstökulut	1 500 000 € – 1 800 000 €	Viisi henkilötyövuotta vuositasolla (ohjelmajohtaja, projektipäälliköt, markkinatiedon tuottajat sekä markkinointiviestinnän ammattilaiset)
Muut kulut	1 500 000 € – 1 800 000 €	Markkinointiviestintä, verkostoitumistilaisuudet, matkakulut
Yhteensä	3 000 000 € – 3 600 000 €	

Korkeakoulujen vientitoiminnan käynnistämisvaiheen riskirahoitus

Korkeakoulujen vientitoiminnan käynnistämiseen, erityisesti tilauskoulutuksen ja tuotteistamisen kehittämiseen, arvioidaan tarvittavan 5 000 000 euron rahoitus vuosille 2010–2014. Vuonna 2010 keskitytään valmisteluun ja täysipainoinen toiminta voidaan käynnistää vuonna 2011. Tämä 5 000 000 euron kokonaisrajoitusarvio sisältää sekä valmistelukustannukset että varsinainen vientitoiminnan riskirahoituksen; varsinainen julkinen rahoitusosuus on suurempi alkuvuosina ja sen tarve laskee ajanjaksoa loppua kohden.