

A photograph of several red Chinese lanterns hanging from strings against a clear blue sky. The lanterns are decorated with gold and green patterns and have tassels. The image is framed by a green geometric pattern at the top and bottom.

Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille

Anneli Airola (toim.)

Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille

Anneli Airola (toim.)

Julkaisusarja	B: 23
Vastaava toimittaja	Kari Tiainen
Toimittaja	Anneli Airola
Graafinen suunnittelu ja taitto	Salla Anttila
Kansikuva	morguefile.com

© Tekijät ja Karelia-ammattikorkeakoulu

Tämän teoksen osittainenkin kopiointi on tekijänoikeuslain mukaisesti kielletty ilman nimenomaista lupaa.

ISBN 978-952-275-124-9 (painettu)
ISBN 978-952-275-125-6 (verkkojulkaisu)
ISSN-L 2323-6876
ISSN 2323-6876

Julkaisujen myynti ja jakelu	Karelia-ammattikorkeakoulu julkaisut@karelia.fi tahtijulkaisut.net
------------------------------	--

Joensuu, Grano Oy, 2014

Sisällysluettelo

OPETUS- JA KULTTUURIMINISTERIÖN ESIPUHE

Koulutusviennin mahdollisuudet 6

Anita Lehikoinen ja Maija Innola, Opetus- ja kulttuuriministeriö

SAATTEEKSI JULKAISUUN

Tuotteistaminen ja oppiminen menestyksen rakentajina ISAT-EXPORT –koulutusvientihankkeessa 10

Education export – a new challenge to Finnish institutions of higher education 13

Anneli Airola, Karelia-ammattikorkeakoulu

I KOULUTUSVIENNISTÄ MENESTYVÄÄ LIIKETOIMINTAA

Petri Raivo: Lainsäädäntö jarruttaa koulutusvientiä 16

Riina Siikanen, Karelia-ammattikorkeakoulu

Koulutusviennin tila Suomessa ja maailmalla 18

Riina Siikanen, Karelia-ammattikorkeakoulu

Sinisilmäinen koulutusviejä pelkää puhua rahasta 26

Jari Parantainen, Noste Oy

Koulutusviennin lastentaudista – diagnooseja ja reseptiikkaa 30

Päivi Korhonen, PDGE-Project Development Group Europe Oy

Koulutusviennin kohdemaaksi Kiina 34

Johanna Heikkinen, Fortune Falls

Korkeakoulujen henkilöstö uusien haasteiden edessä 38

Riina Siikanen, Karelia-ammattikorkeakoulu

Kansainvälistyminen edellyttää osaamista niin yrityksissä kuin korkeakouluissakin 42

Anneli Airola, Karelia-ammattikorkeakoulu

Laadukasta ja hallittua koulutusvientiä

Mervi Leminen, Karelia-ammattikorkeakoulu 46

II YHDESSÄ MAAILMALLE

Yhteistyökumppanuuden voima koulutusviennissä: esimerkkinä Saudi-Arabia 50

Harri Mikkonen, Karelia-ammattikorkeakoulu

Kokemuksia suomalaisesta koulutusviennistä ja verkostoista 2011-2014 58

Eeva Nuutinen, Future Learning Finland

Koulutusvienti ja verkostoitumisen välttämättömyys 64

Elina Harju ja Johanna Järvinen-Taubert, Learning Bridge

III PIENIÄ TARINOITA KOULUTUSVIENNISTÄ

Romaniaa, Timisoarasta aavojen peltöjen halki metsäisille Tonavan rannoille 72

Asko Puhakka, Karelia-ammattikorkeakoulu

Kiina-yhteistyötä terveydenhuollon johtamisessa 74

Anna Olkkonen, Itä-Suomen yliopisto

TAGAK-Training of Agricultural Advisors in Kosovo 76

Paavo Maskulainen, Kati Partanen, Ardita Hoxha-Jahja, Jussi Juhola ja Skender Muji, Savonia-ammattikorkeakoulu ja hankekumppanit

Koulutusviennin mahdollisuudet

Kansliapäällikkö Anita Lehikoinen
ja opetusneuvos Maija Innola
Opetus- ja kulttuuriministeriö

Suomalainen koulutusosaaminen on maailmanlaajuisesti tunnettua ja tunnustettua. Koulutuksen ja tutkimuksen näkyvyyttä maailmalla ovat edistäneet etenkin Suomen hyvä menestyminen PISA-tutkimuksessa ja muissa kansainvälisissä kilpailukyky- ja innovaatiovertailuissa. Kansainvälisen tunnustuksen myötä korkealaatuisesta osaamisesta ja koulutusjärjestelmästä on 2000-luvulla tullut keskeinen osa suomalaista identiteettiä ja Suomen myönteistä kuvaa ulkomailla.

Kansainvälistymistä on edistetty aktiivisesti jo pitkään suomalaisissa korkeakouluissa ja oppilaitoksissa. Kansainvälistyminen on ollut myös Suomen koulutus- ja tiedepolitiikan keskeisiä tavoitteita jo parinkymmenen vuoden ajan. Tänä aikana suomalaisen korkeakoulutuksen kansainvälistyminen on edennyt merkittävästi. Kansainvälisyys näkyy suomalaisten aktiivisuudessa eurooppalaisessa korkeakoulu- ja tutkimusyhteistyössä, liikkuvuuden lisääntymi-

sessä ja korkeakoulujen strategisissa painotuksissa. Myös ulkomaalaisten opiskelijoiden kiinnostus korkeakoulujamme kohtaan on kasvanut ja esimerkiksi ulkomaalaisten tutkinto-opiskelijoiden määrä on lähes kolminkertaistunut 2000-luvun aikana. Samalla korkeakoulujen toimintaympäristö on muuttunut jatkuvasti. Korkeakoulutuksesta on tullut yksi maailman nopeimmin kasvavista liiketoiminnan alueista. Korkeakoulutuksen määrällinen kasvu sekä opiskelijoiden kansainvälinen liikkuvuus ovat seuranneet maailman kaupan liikkeitä. Siellä missä hyvinvointi lisääntyy, on myös opiskelijaliikkuvuus kasvanut. Lähes 80 % kaikista kansainvälisistä opiskelijoista on löytänyt opiskelupaikan OECD-maista.

Korkeatasoisen koulutuksen maailmanlaajuinen kysyntä on avannut ovia myös osaamisen kaupalliselle hyödyntämiselle. Julkisessa keskustelussa koulutuksen kansainvälistyminen ja koulutusvienti sekoittuvat usein. Kansainvälisellä toiminnalla on tavoitteena akateemisen yhteistyön käynnistyminen tai tiivistäminen, osaamisen kehittäminen sekä korkeakoulun, oppilaitoksen ja koulutuksen kansainvälisen näkyvyyden parantaminen. Koulutusvienti on osa palvelujen vientiä ja sillä pitää pyrkiä aidosti liiketoiminnan kehittämiseen.

Kansainväliset esimerkit koulutusviennissä menestyneistä maista osoittavat, että kilpailuilla markkinoilla pärjääminen edellyttää strategisia valintoja, tuotteiden ja palvelujen kehittämistä, systemaattista viennin edistämistä sekä pitkäjänteistä työtä. Paikallinen läsnäolo, etenkin strategisesti tärkeiksi katsotuilla alueilla lisää menestymisen mahdollisuuksia. Useiden maiden toimijat ovat koonneet koulutusviennin palveluita yhteen toiminnan tehostamiseksi sekä riittävän volyymin ja kattavuuden saavuttamiseksi.

Hyvästä kansainvälistymiskehityksestä huolimatta suomalaiset korkeakoulut ja korkeakoulujärjestelmämme ovat ohuemmin kansainvälistyneitä ja verkottuneita kuin monessa muussa edistyneessä tiedemaassa. Koulutusjärjestelmämme kohtaan tunnettu kiinnostus ei ole johtanut siihen, että yksittäiset korkeakoulut tai oppilaitokset olisivat maailmalla yleisesti tunnettuja tai erityisen maineikkaita.

Korkeakoulutuksesta on tullut yksi maailman nopeimmin kasvavista liiketoiminnan alueista.

Emme ole osanneet täysimääräisesti hyödyntää vahvuksiamme ja potentiaaliamme koulutusviennissä. Toistaiseksi koulutusviennistä ei ole kehittynyt Suomeen taloudellisesti merkittävää uutta liiketoiminta-aluetta.

Mitkä ovat koulutusviennin tulevaisuuden mahdollisuudet Suomessa?

Suomessa koulutusvientiä on kehitetty aktiivisesti vuodesta 2010 lähtien, jolloin valtioneuvosto hyväksyi asiaa koskevan periaatepäätöksen. Koulutusviennin edistämiseksi on tarvittu hallinnonalat ylittävää yhteistyötä ja rakenteita. Tästä esimerkkinä ovat Team Finland –toiminta ja kolmen ministeriön tukema koulutusviennin Future Learning Finland -hanke. Koulutusviennin esteet on pitkälti tunnistettu. Osa niistä liittyy lainsäädäntöön, osa esimerkiksi koulutusviennin tukimuotoihin liittyviin rajoituksiin, osa uuden vientisektorin edellyttämään toimintakulttuuriin ja osaamisen puuttumiseen.

Kansanedustaja Päivi Lipposen johdolla toiminut selvitysryhmä laati viime syksynä ehdotuksensa ”Suomi kansainvälisille koulutusmarkkinoille” koulutusviennin edellytysten parantamiseksi. Seuraavassa muutamia poimintoja ryhmän keskeisistä ehdotuksista.

Koulutusvientitoiminnan kehittyminen edellyttää markkinoiden tuntemusta sekä pitkäaikaista panostusta myyntiosaamiseen ja koulutusvientituotteiden ja –palveluiden kehittämiseen. Tämän vuoksi on selvää, että kaikkien oppilaitosten ja korkeakoulujen ei tarvitse eikä pidä panostaa koulutusviennin kehittämiseen. Koulutusvientiä pitää tehdä tosissaan valituilla aloilla ja alueilla tai keskittyä muihin kansainvälistymisen muotoihin. Mukaan lähtö koulutusvientiin edellyttää siis selkeää strategista päätöstä. Koulutusviennin tulee myös tukea oppilaitoksen tai korkeakoulun muita tavoitteita kuten koulutuksen laadun kehittämistä sekä yhteistyön vahvistamista keskeisiin kumppanimaihin ja nouseviin talouksiin.

Kansainvälisen yhteistyön lisääminen ja nykyistä parempi verkottuminen ovat välttämättömiä edellytyksiä koulutuksen ja tutkimuksen laadun kehittämiseksi. Jotta suoma-

laiset korkeakoulut ja oppilaitokset säilyisivät kiinnostavina yhteistyökumppaneina, on tärkeää huolehtia korkean osaamistason ylläpidosta ja toiminnan laadusta Suomessa. Kansainvälinen liittoutuminen voi tuoda monia etuja myös koulutusvientitoiminnan kehittämiseksi. Yhteistyökumppanit voivat mahdollistaa läsnäolon eri puolilla maailmaa, voimavarojen kasvattamisen ja riskien jakamisen.

Suomalaiset korkeakoulut ja oppilaitokset ovat yksinään kooltaan varsin pieniä kansainvälisessä toimintaympäristössä ja kilpailuilla markkinoilla. Koulutusviennissä on törmätty myös siihen, että suuren mittakaavan kysyntään ei pystytäkään vastaamaan, koska toimija on liian pieni. Suomalaisen korkeakoulujen ja oppilaitosten tulisi pyrkiä maailman kasvaville koulutusmarkkinoille keskinäisen yhteistyön avulla. Yhteistyön puute ja keskinäinen kilpailu kotimaassa pikemminkin hankaloittavat koulutusvientitoimintaa. Selvitysryhmän esittämä korkeakoulujen yhteinen yksikkö, joka toimisi aktiivisena viestijänä ja kontaktipintapuuttamiseen.

Suomalaisten korkeakoulujen ja oppilaitosten tulisi pyrkiä maailman kasvaville koulutusmarkkinoille keskinäisen yhteistyön avulla.

na korkeakoulujen ja alan yritysten suuntaan, on varteenotettava mahdollisuus voimien kokoamiseksi.

Kokemusten vaihto, onnistumisista ja epäonnistumisista kertominen ovat tärkeä osa koulutusviennin yhteistyötä. Tutkimuksilla, selvityksillä ja julkaisuilla voidaan levittää tietoa koulutusviennistä ja kehittää sitä eteenpäin. Tämä julkaisu haastaa lukijan pohtimaan, mitä kaikkea koulutusvienti on tänä päivänä ja mitä korkeakoulut voisivat itse tehdä parantaakseen kansainvälistä merkittävyyttään – myös taloudellisessa mielessä.



Tuotteistaminen ja oppiminen menestyksen rakentajina ISAT-EXPORT-koulutusvientihankkeessa

Anneli Airola, erikoissuunnittelija,
Karelia-ammattikorkeakoulu

Kun Savonia-ammattikorkeakoulu ja Karelia-ammattikorkeakoulu päättivät toteuttaa vuonna 2011 koulutusvientihankkeen ”ISAT-EXPORT –menestystuotteilla koulutusviennin eturintamaan”, koulutusviennin eturintamaan oli juuri esitelty uutena haasteena suomalaisille korkeakouluille. Vuonna 2009 silloinen opetusministeri Henna Virkkunen sanoi puheessaan, että hän näki koulutusviennin Suomen mahdollisena uutena vientialana. Useat muutkin korkeakoulut ryhtyivät toteuttamaan koulutusvientiin liittyviä hankkeita; jotkut korkeakoulut yksin tai yhteistyössä muuttaman korkeakoulun kanssa.

ISAT-EXPORT –menestystuotteilla koulutusviennin eturintamaan –hankkeen toiminta-aika oli 2011–2013. Hankkeelle haettiin jatkoaikaa niin, että hanke päättyi elokuussa 2014. Hanketta rahoittavat Euroopan unionin sosiaalirahasto ja Pohjois-Savon liitto. Hankkeen tavoitteeksi kirjattiin Pohjois-Savon ja Pohjois-Karjalan kilpailukyyn lisääminen vahvistamalla korkeakoulujen vientitoimintaa sekä ammattikorkeakoulujen koulutusosaamisen vakiinnuttaminen sujuvaksi osaksi organisaatioiden toimintaa. Hankkeen projektipäällikkönä toimii Paavo Maskulainen Savonia-

ammattikorkeakoulusta ja hankekoordinaattoreina Mervi Leminen ja Anneli Airola Karelia-ammattikorkeakoulusta.

Hankkeen painopistealueiksi hahmottuivat koulutusvientituotteiden tuotteistaminen, koulutusvientiin liittyvät ammattikorkeakoulukohtaiset prosessit sekä koulutus. Tuotteistamisessa lähdettiin liikkeelle yhdessä valituista painoaloista: energiaratkaisut, hyvinvointipalvelut ja Venäjä-yhteistyö. Hankkeen loppuvaiheessa tuotteistettuja palveluja oli liki kaksikymmentä, joista suurin osa liittyi edellä mainittuihin painoaloihin. Tuotteistettujen palvelujen markkinointi on kohdistunut pääasiassa Venäjälle, Itä-Eurooppaan ja Kiinaan. Keskeiset koulutusviennin tavoitteet ja toimenpiteet on kirjattu korkeakoulujen yhteiseen vientiohjelmaan.

Ammattikorkeakoulukohtaisissa prosessikuvauksissa on pyritty varmistamaan, että sisäiset käytännöt ovat toimivia: koulutusvientituotteiden hinnoittelu, riskienhallinta, kansalliset ja kansainväliset kumppanuudet, sisäiset raportointikäytännöt sekä laadunhallinta. Henkilöstön pitempiäaikaiset ulkomaankomennukset ovat myös uutta ammattikorkeakouluissa, jolloin tulee selvittää ulkomailla opetusta toteuttavien henkilöiden etuudet, velvollisuudet ja käytännöt. Hankkeessa on panostettu myös henkilöstön koulutukseen; hankkeen puitteissa on järjestetty mm. tuotteistamisseminaari ja Kiina-koulutus sekä useita työpajoja.

Verkostoitumisen voima

Sekä Savonia-amk:sta että Karelia-amk:sta löytyy aktiivisia, koulutusviennistä kiinnostunutta henkilöstöä. Koulutusvientihankkeen päättymisen jälkeen korkeakoulujen on syytä edelleenkin jatkaa yhteistyötä, koska hyvä alku näiden kahden ammattikorkeakoulun yhteistyölle on jo saatu ja toimivia henkilökontakteja on syntynyt. Hyvä verkostotyö edellyttää muiden verkostossa toimivien tuntemusta ja luottamusta. Se, onko kaksi ammattikorkeakoulua edes yhdessä riittävän suuri toteuttamaan koulutusvientä, jää nähtäväksi. On todennäköistä, että suurempi verkosto tuottaisi enemmän tulosta, koska silloin mahdollistuisi oman osaamisen täydentäminen toisen osaamisen avulla.

Julkaisu koulutusviennistä: Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille

Valtioneuvoston keväällä 2010 tekemien strategisten linjauksen mukaisesti koulutus on yksi merkittävistä suomalais-

Keskeiset koulutusviennin tavoitteet ja toimenpiteet on kirjattu korkeakoulujen yhteiseen vientiohjelmaan.

sista vientialoista. Koulutuksen viennin osuuden odotetaan kasvavan merkittävästi vuoteen 2015 mennessä. Tavoitteena on, että Suomi on yksi maailman johtavista koulutukseen ja koulutusjärjestelmän laatuun perustuvista talouksista.

Koska koulutusvienti on vielä varsin uutta suomalaisille korkeakouluille, ei aiheeseen liittyvää kirjallisuutta juuri ole. Ensimmäisiä koulutusvientiin liittyviä opinnäytetöitä ja pro gradu –töitä on valmistunut suomalaisissa korkeakouluissa. Koulutusvientiin liittyvä kirjallisuus, tutkimustieto ja kokemukset koulutusviennistä ovatkin tervetullutta tietoa kaikille koulutusviennin parissa työskenteleville.

Käsillä olevassa koulutusvientijulkaisussa koulutusviennistä käsitellään varsin monipuolisesti. ISAT-EXPORT –koulutusvientihankkeessa ansiokkaasti toimineet Savonia-ammattikorkeakoulun ja Karelia-ammattikorkeakoulun edustajat ovat kirjoittaneet kokemuksistaan julkaisuun. Sen lisäksi kirjoittajiksi on saatu kansallisia koulutusviennin johtavia asiantuntijoita. Käsillä oleva julkaisu on jaoteltu kolmeen osioon: I Koulutusviennistä menestyvää liiketoimintaa, II Yhdessä maailmalle ja III Pieniä tarinoita koulutusviennistä. Julkaisun alkuun oli ilo saada opetus- ja kulttuuriministeriön esipuhe, jossa kansliapäällikkö Anita Lehtikainen ja opetusneuvos Maija Innola pohtivat koulutusviennin mahdollisuuksia.

Osiossa I kuvataan koulutusviennin nykytilannetta Suomessa ja kansainvälisesti sekä koulutusviennin mahdollisuuksia ja edellytyksiä. Rehtori Petri Raivo Karelia-

ammattikorkeakoulusta kuvaa haastattelussaan, kuinka Suomen lainsäädännölliset ja poliittiset tekijät jarruttavat koulutusviennin täysimääräistä toteutusta. Riina Siikanen, jonka koulutusviennin käsittelevä pro gradu -työ on juuri hyväksytty, käsittelee ansiokkaasti koulutusviennin tilaa kansallisesti ja kansainvälisesti.

Kouluttaja ja tuoteistaja Jari Parantainen Noste Oy:stä toimii asiantuntijapalvelujen tuoteistajana. Hänen asiakkaitaan ovat lukuisat suomalaiset asiantuntijat ja huipputekniikan myyjät. Parantainen käsittelee artikkelissaan sitä, miten vaikea puheenaihe suomalaisille koulutusviennille on raha. Koulutusviennin asiantuntija Päivi Korhonen PDGE-Project Development Group Europe Oy:sta tarkastelee artikkelissaan koulutusviennin esteitä ja toteaa, että edellytyksenä koulutusviennin kasvulle on toimijoiden yhteenliittymät. Kiina-asiantuntija Johanna Heikkinen Fortune Falls:sta pohtii artikkelissaan, miten suomalaisten olisi mahdollista päästä Kiinan markkinoille. Korkeakoulujen henkilöstö on uusien haasteiden edessä, kun koulutusviennin toteutus aloitetaan. Koulutusviennin tuo mukanaan myös uusia osaamisen haasteita. Näitä teemoja käsittelevät artikkelissaan Riina Siikanen Karelia-ammattikorkeakoulusta ja Anneli Airola Karelia-ammattikorkeakoulusta. Onnistunut koulutusviennin edellyttää laadunhallintajärjestelmiä sekä riskienhallintaa, joissa on huomioitu koulutusviennin. Näitä tekijöitä kuvaa artikkelissaan Mervi Leminen Karelia-ammattikorkeakoulusta.

Yhdessä maailmalle -osiossa kirjoittajat pohtivat yhteistyön merkitystä liittyen koulutusviennin kasvuun. Harri Mikkonen Karelia-ammattikorkeakoulusta tarkastelee artikkelissaan Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen uudistusta ja siihen liittyvää kansainvälistä tarjouskilpailua. Eeva Nuutinen Future Learning Finlandista kertoo kokemuksista suomalaisesta koulutusviennistä ja verkostoista vuosina 2011 – 2014. Verkostoitumisen välttämättömyyttä koulutusviennissä korostavat Elina Harju ja Johanna Järvinen-Taubert Learning Bridge -hankkeesta. Viimeisessä osiossa esitellään kolme itäsuomalaista koulutusvienniesimerkkiä. Asko Puhakka Karelia-ammattikorkeakoulusta kuvaa energihuollon haasteellisuutta Romaniassa. Anna Olkkonen Itä-Suomen yliopistosta kuvaa Itä-Suomen yliopiston Kiina-yhteistyötä terveydenhuollon johtamisessa. Paavo Maskulainen, Kati Partanen, Ardita Hoxha-Jahja, Jussi Juhola ja Skender Muji kuvaavat TAGAK-projektin

vaiheita. Projektin tavoitteena oli kouluttaa maatalouden asiantuntijoita Kosovoon.

Tutkimukset ja julkaisut ovat omiaan levittämään tietoa ja kokemuksia eteenpäin ja siten kehittämään asiaa. Toivonkin, että tässä julkaisussa esille tulevat kokemukset ja ideat ovat omiaan kehittämään suomalaisten korkeakoulujen koulutusviennin. Koulutusviennikoordinaattori Mari Perlinen ja suunnittelija Minna Halinen-Balkir Itä-Suomen yliopistosta ovat ammattitaitoisesti kommentoineet julkaisun artikkelia, mistä suuri kiitos heille. Kiitän Savonia-ammattikorkeakoulun ja Karelia-ammattikorkeakoulun hankkeeseen osallistunutta henkilöstöä. Lämmin kiitos julkaisuun kirjoittaneille sekä Savonia-ammattikorkeakoulun ja Karelia-ammattikorkeakoulun hanketoimijoille että ulkopuolisille kansallisille koulutusviennin asiantuntijoille, jotka ovat olleet halukkaita jakamaan kokemuksiaan ja osaamistaan koulutusviennistä.

Anneli Airola
Erikoissuunnittelija, FT
Karelia-ammattikorkeakoulu

Avainsanat: koulutusviennin, ammattikorkeakoulut, yliopistot, hanketoiminta, verkostoituminen

Education export - a new challenge to Finnish institutions of higher education

Anneli Airola, Senior Advisor, Karelia University of Applied Sciences
Education Export project at Savonia UAS and Karelia UAS

Education export is a new sector for Finnish institutions of higher education. As stated in the Finnish education export strategy (2010), it is evident that there will be demand for Finnish know-how on the international education market, as Finland's education has a good reputation internationally. According to the strategy, Finland is to become one of the world's leading education-based economies and the proportion of education export will grow significantly in relation to overall exports by the year 2015.

Savonia University of Applied Sciences and Karelia University of Applied Sciences carry out together a project called To the forefront of education export with ISAT-EXPORT products. The project was started in 2011 and will be finished in August 2014. The project is funded by the European Social Fund Programme together with the Regional Council of Pohjois-Savo. Paavo Maskulainen from Savonia UAS is the project manager and Mervi Leminen and Anneli Airola from Karelia UAS are project coordinators.

The aim of the project is to productise education products for export, to create internal processes in both universities of applied sciences as well as to train the staff. In productisation, the following areas were chosen: renewable energy, health care services and Russia expertise. At the

moment, there are almost 20 products created for education export. Products have been marketed mainly to Russia, Eastern Europe and China.

Publication on education export

During the project it was found out that in Finland there is neither much literature nor research in the field of education export yet. Therefore, it was decided to produce a publication focusing on education export, not only from the point of view of the ISAT-EXPORT project, but to offer a broader view to those who are interested in developing education export. We were happy to receive several articles from national experts in the field of education export. Furthermore, the Ministry of Education and Culture wrote a foreword to the publication focusing on many opportunities of education export. The articles have been divided in three sections: I Education export is turned into a profitable business, II To the world together and III Education export cases in Eastern Finland.

Key words: education export, universities of applied sciences, universities, project work, networking



1

Koulutusviennistä menestyvää liiketoimintaa

Tässä osiossa käsitellään koulutusviennin nykytilaa sekä Suomessa että kansainvälisesti. Lisäksi pyysimme koulutusviennin asiantuntijoilta näkemyksiä koulutusviennin kehittämismahdollisuuksista.

Petri Raivo: Lainsäädäntö jarruttaa koulutusvientä

Riina Siikanen, projektisuunnittelija,
Karelia-ammattikorkeakoulu

Karelia-ammattikorkeakoulun rehtori Petri Raivolla on painavaa sanottavaa koulutusviennistä. Aihe on ollut viime aikoina ajankohtainen suomalaisessa poliittisessa keskustelussa ja tätä myötä myös oppilaitosten tasolla, jotka odottelevat lainsäädännön muutosta lukukausimaksujen keräämisen mahdollistamiseksi EU- ja ETA-maiden ulkopuolisilta opiskelijoilta. Vaikka opiskelijoista ei vielä saadakaan tuloja, on taustatyötä jo alettu tehdä sekä ammattikorkeakouluisa että yliopistoissa. Rehtori Raivo palasi vastikään Kiinaan suuntautuneelta matkalta ja on aiemmin vierailut Kiinan ohella Saudi-Arabiassa koulutusvienttiin liittyen.

Tällä hetkellä kiinalaiset suuntaavat kouluttautumaan Iso-Britanniaan, jossa pelkät lukukausimaksut ovat Skotlantia lukuun ottamatta useita tuhansia euroja. Iso-Britannian eduksi voidaan lukea englanninkielisyys, mutta tämä ei yksin selitä sen suosiota koulutusmaana. Yksi suuri syy onkin yksinkertaisesti Iso-Britannian koulutuksen tunnetuus maailmalla:

- Suomesta ei ole riittävästi referenssejä maailmalla. PISA kiinnostaa vain perusopetuksen parissa työskenteleviä erityisasiantuntijoita, mutta se ei kerro korkeakoulutuksesta mitään. Esimerkiksi Saudi-Arabiassa ei ollut kuultukaan koko PISASTA, Raivo toteaa.

Rehtorin mukaan suomalaisen lainsäädännön esteet kummuttavat paikallisten korkeakoulujen edustajia sekä Kiinassa että Saudi-Arabiassa. He ovat olleet avoimen kiinnostuneita suomalaisesta koulutuksesta ja koulutusyhteistyöstä – ja valmiita myös maksamaan siitä.

Ilmaista, mutta laadukasta?

Koulutuksen maksuttomuutta ei välttämättä voida nähdä pelkästään positiivisena asiana, sillä maailmalla korkeakoulutuksesta on totuttu maksamaan. Lukukausimaksujen korkean hinnan mielletään tarkoittavan laadukkuutta ja hyvätasoisuutta. Maksuttomuutta perustellaan usein pelolla ulkomaalaisten opiskelijoiden määrien romahtamisesta. Rehtori Raivo on kuitenkin huolestunut, millaisen viestin tämä pelko antaa ulkomailla suomalaisen opetuksen laadusta. Koulutuksesta puhuttaessa sanat laadukas ja ilmainen eivät kulje käsi kädessä, vaan maailmalla kalliimpi hinta tarkoittaa laadukkaampaa koulutusta, josta ollaan myös valmiita maksamaan. Pahimmassa tapauksessa ilmainen koulutus rapauttaa suomalaisen korkeakoulutuksen maineen.

Ilmaista tai ei, suomalainen koulutusjärjestelmä herättää kiinnostusta. Kiinassa työelämän muutos on aikaansaanut tarpeen ammattikorkeakoulujärjestelmän kehittämiseksi, sillä nykyinen kiinalainen koulutusjärjestelmä ei juuri tarjoa mahdollisuuksia korkeammalle ammatilliselle tutkinnolle. Edellisellä Kiinan matkallaan rehtori oli kutsuttu International Forum on Industry and Education -konferenssiin puhumaan suomalaisesta ammattikorkeakoulujärjestelmästä ja sen merkityksestä elinikäiselle oppimiselle. Elinikäinen oppiminen on Kiinassa vielä toistaiseksi lähes tuntematon käsite. Bachelor-tutkinnon lisäksi myös maisterin tutkintoon verrattava ylempi ammattikorkeakoulututkinto herättää kiinnostusta, mutta ongelman muodostaa vaatimus kolmen vuoden työkokemuksesta tutkintojen välissä, mikä ei taas sovi lainkaan kiinalaiseen ajatteluun työelämään siirtymisestä. Tällöin toisen asteen oppilaitosten kanssa tehtävä yhteistyö ja myös yritys yhteistyö nousee tärkeään asemaan.

*Ilmaista tai ei,
suomalainen
koulutusjärjestelmä
herättää kiinnostusta.*

Kaiken kaikkiaan rehtori näkee Kiinan suhteen valtavasti mahdollisuuksia koulutuksen viennille esimerkiksi sairaanhoitajakoulutuksen suhteen, mutta tällä hetkellä lainsäädännölliset ja poliittiset tekijät estävät rahan keruun. Raivon laskelmien mukaan vuonna 2012 Suomi menetti jopa 47 miljoonaa euroa niiden vajaan 8000 EU/ETA-maiden ulkopuolelta saapuneiden opiskelijoiden lukukausimaksuja, jos koulutuksen hinta olisi maailmalla kilpailukykyinen 6000 euroa per opiskelija.

Kohti kansainvälisiä koulutusmarkkinoita

Rehtori painottaa, ettei lukukausimaksujen keräämisen tulisi syrjäyttää kehitysaputyypistä yhteistyötä ja EU-alueelta saapuvat opiskelijat saisivat koulutuksen edelleen ilmaiseksi.

- Kyse on ennen kaikkea yhteistyöstä. Mutta jos asiakkaalle tehdään räätälöityä maisterikoulutusta ja hän on siitä valmis maksamaan, niin kyllä siitä silloin pitäisi saada maksu perä.

Rehtori Petri Raivon mukaan kyse on lähinnä poliittisesta päätöksenteosta, joka junnaa tällä hetkellä paikallaan. Hän kuitenkin uskoo lainsäädännön muuttumiseen tulevaisuudessa. Tällä hetkellä tärkeää onkin kokemuksen kerääminen, kontaktien luominen ja sellaisten rakenteiden luominen, jotka mahdollistavat koulutusviennin aloittamisen sitten kun lainsäädäntö sen mahdollistaa.

- Voihan olla, että lopulta todetaan, ettei Suomella ole riittävästi edellytyksiä koulutusvientiin. Mutta kyllä tämä silti pitäisi kokeilla.

Koulutusviennin tila Suomessa ja maailmalla

Riina Siikanen, projektisuunnittelija,
Karelia-ammattikorkeakoulu

Koulutusvientiä vai koulutusosaamisen vientiä?

Koulutusviennistä on alettu puhua enemmän Suomessa vasta viime vuosina, vaikka se on useissa maissa jo vakiintunutta vientitoimintaa. Esimerkiksi Iso-Britannia ja Australia ovat alalla jo vanhoja tekijöitä, jotka ovat tietoisesti poistaneet lainsäädännön esteitä ja panostaneet ulkomaalaisten opiskelijoiden määrien kasvattamiseen. Suomen lainsäädännön asettamien esteiden vuoksi Suomessa ollaan keskittymässä enemmän koulutusosaamisen vientiin. Koulutusvienti ja koulutusosaamisen vienti eroavat toisistaan siinä, että osaamisen viennillä viitataan asiantuntijapalveluiden vientiin: koulutusviennillä tarkoitetaan sitä vastoin useimmiten lukukausimaksujen keräämistä ulkomaalaisilta opiskelijoilta ja se on maailmalla jo suhteellisen iso bisnes korkeakoulutuksen kehityttyä yhdeksi maailman nopeimmin kasvavista sektoreista (Sirén ja Vuorinen 2012, 8).

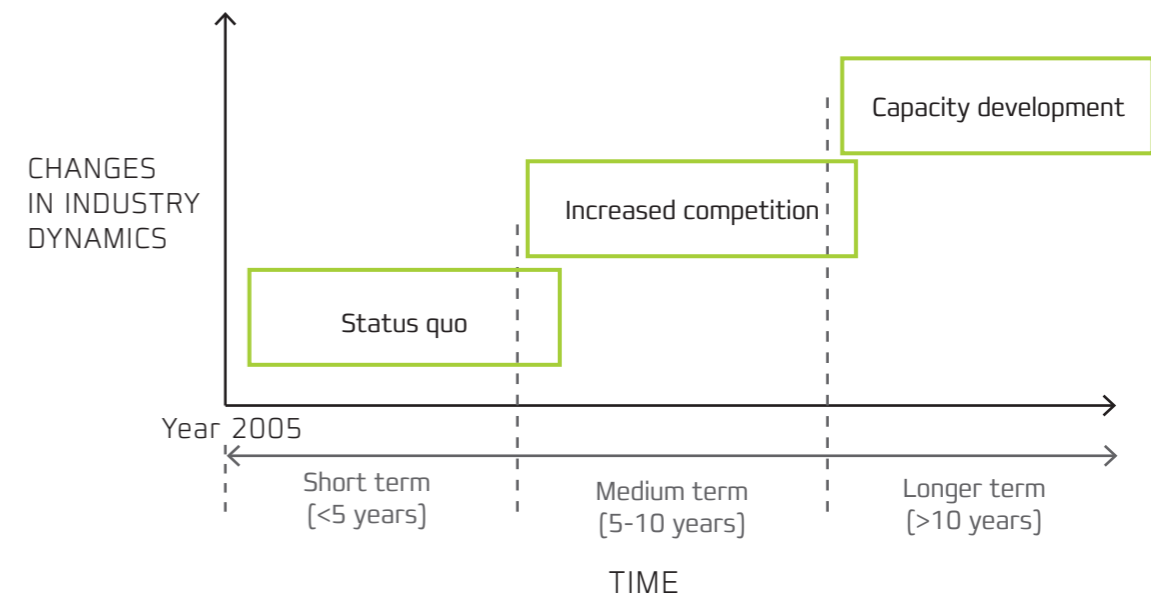
Naidoo (2006, 339) esitti jo vajaa kymmenen vuotta sitten koulutuksen kansainvälistymisen etenemistä ja sen tuomia mahdollisuuksia taloudelle. Hänen mukaansa kou-

lutuksen kansainvälistyminen etenee muuttumattomasta ja stabiilista status quo -tilanteesta kilpailun lisääntymisen myötä tilaan, jossa koulutusvientikapasiteetit pääsevät kehittymään. Kehityksen 5–10 vuoden aikajänne muotoutuu siitä, että eurooppalaisen korkeakoulutuksen yhtenäistämiseen pyrkivä Bolognan prosessin vaikutusten arviointi tehtiin vuonna 2010. Vaikka edellä mainitut Iso-Britannia ja Australia ovat myös Naidoon mallin (kuvio 1) mukaan edellä monia muita koulutusviejiä, hänen mukaansa esimerkiksi Ruotsi ja Tanska lähestyivät keskivaiheen tilaa jo 2000-luvun puolivälissä lisättyään englanninkielisen koulutuksen tarjontaa mahdollistaen näin ulkomaalaisten opiskelijoiden rekrytoinnin. Suomi voitaneen lisätä samaan kategoriaan näiden kahden Pohjoismaan kanssa, sillä englanninkielisiä koulutusohjelmia on viimeisen kymmenen vuoden aikana tullut huomattavasti lisää ja niiden opiskelijarekrytointia on pyritty kehittämään.

Naidoon mukaan koulutusviennin tulisi olla siis tilanteessa, jossa lisääntynyt kilpailu kansainvälisillä koulutusmarkkinoilla on lisännyt koulutusvientiin panostamista. Naidoon voidaankin sanoa olleen tässä suhteessa oikeassa

ennustaessaan koulutuksen kansainvälistymisen tilaa noin kymmenen vuoden päähän: tällä hetkellä koulutussektorille pyrkii uusia kilpailijoita ja aiemmin pienemmän volyymin toimijat, kuten Suomi, pyrkivät kasvattamaan vientiä, mutta muutamat kauemmin alalla toimineet maat, kuten Australia ja Iso-Britannia, nousevat edelleen ylitse muiden.

Suomi on koulutusviennissä ja koulutusosaamisen viennissä kuulunut myöhäisherännäisten joukkoon. Englanninkielisiä koulutusohjelmia on kyllä kehitetty, mutta Suomella on ollut vaikeuksia pysyä mukana lisääntyneessä kilpailussa vanhojen koulutusvientimaiden kirissä etumatkaa entisestään. Tähän vaikuttavat paitsi lainsäädännön esteet, myös Suomen maantieteellinen sijainti ja vaikea kieli, jotka eivät tee Suomesta houkuttelevaa koulutusmaata kuten Iso-Britanniasta. Suomalaisen koulutuksen vientipotentiaali on kuitenkin noteerattu niin kotimaassa kuin muualla ja tutkintomaksujen perimisen aloittamista on pohdittu niin ministeriössä kuin mediassa. Seuraavaksi tarkastellaan Suomen koulutusviennin nykytilannetta sekä luodaan katsaus neljän koulutuksen menestyksekkäästi kaupallistaneen maan koulutusviennin tilaan.



Kuvio 1. Koulutuksen taloudellisten mahdollisuuksien kehittyminen (Naidoo 2006, 339)

Yhteistyöllä kasvua koulutusvientiin

Tällä hetkellä suomalainen lainsäädäntö ei siis mahdollista tutkintojen myymistä yksityishenkilöille, vaan ostajan tulee aina olla toinen organisaatio, kuten korkeakoulu tai valtio. Näin ollen Suomen kaupalliset mahdollisuudet piilevät nimenomaan koulutusosaamisen ja -palveluiden viennissä (Lindberg 2011, 33). Opetus- ja kulttuuriministeriö pyrki vuonna 2010 laatimallaan koulutusvientistrategialla kasvattamaan koulutusvientä merkittävästi vuoteen 2015 mennessä. Tavoitetta on arvioitu kunnianhimoiseksi, sillä myös kilpailu kasvaa jatkuvasti (esim. Sahlberg 2012, 20). Strategiassa linjataan mm. korkeakoulujen vetovastuuta vientitoiminnan lisäämiseksi ja nimetään tärkeitä kehittämiskohteita, kuten osaamisen tuotteistaminen ja sen merkitys koulutusosaamisen viennin kasvattamiseksi.

Opetusministeri Krista Kiuru asetti koulutusviennin selvitysryhmän elokuussa vuonna 2013 laatimaan toimenpideohjelman Suomen koulutusviennin edistämiseksi. Ryhmän loppuraportti julkaistiin marraskuun alussa vuonna 2013 ja sen esittämiä tavoitteita on mm. ulkomaalaisten korkeakouluopiskelijoiden määrän kolminkertaistaminen vuoteen 2025 mennessä: tuolloin ulkomailta saapuvia opiskelijoita olisi vähintään 60 000. Lisäksi loppuraportissa painotettiin lainsäädännöllisten esteiden poistamista, millä viitataan tutkinnon maksuttomuuteen ja tilauskoulutukseen liittyviin pykäliin niin yliopisto- kuin ammattikorkeakoululaisissa. Koulutusviennistä tulisi tehdä kannattavaa liiketoimintaa, mutta samanaikaisesti pyrkiä tukemaan kehityspolitiikkaa ja vahvistamaan Suomi-maakuvan myönteisyyttä. Selvitysryhmän teettämän kyselyn mukaan korkeakouluissa kaivataan Future Learning Finlandin kaltaista keskitettyä toimintaa, tukea tuotekehitykseen ja valtionhallinnon tukea. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013b.)

Kansainvälisiä opiskelijoita siis houkutellessaan Suomeen laadukkaalla ja ilmaisella koulutuksella. Kyseiset opiskelijat vievät useimmiten osaamisensa kotimaahansa, koska vain harvat jäävät valmistumisen jälkeen Suomeen. Viime aikoina onkin alettu pohtia, pitäisikö ulkomaalaisilta tut-

kinto-opiskelijoilta alkaa järjestelmällisesti kerätä maksua opinnoistaan Suomessa ja asiasta on käyty myös julkista keskustelua (esim. Liiten 2013). Opetusministeri Krista Kiurun asettaman koulutusviennin edistämisen selvitysryhmän marraskuun alussa vuonna 2013 luovuttamassa selvityksessä ehdotetaan, että Suomi ottaa vieraskielisissä koulutuksissa käyttöön lukukausimaksut EU:n talousalueen ulkopuolelta saapuville opiskelijoille ja perii jatkossa maksun myös tilauskoulutuksista. Esimerkiksi Tanskassa ja Ruotsissa on jo alettu keräämään lukukausimaksuja kansainvälisiltä opiskelijoilta. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013b.)

Yliopisto voi periaatteessa periä jo nyt tutkintomaksun lukukausimaksujen muodossa ulkomaalaiselta opiskelijalta, mutta tällöin yliopistolta edellytetään apurahajärjestelmää, opiskelija ei voi olla kotoisin EU:n talousalueelta eikä hänellä voi muutoin olla pysyvää oleskelulupaa EU:ssa (Yliopistolaki 558/09, 10§). Korkeakoulujen on myös mahdollista järjestää tilauskoulutusta, jota niin ikään voidaan

Koulutusviennistä tulisi tehdä kannattavaa liiketoimintaa, mutta samanaikaisesti pyrkiä tukemaan kehityspolitiikkaa ja vahvistamaan Suomi-maakuvan myönteisyyttä.

järjestää EU- ja ETA -maiden ulkopuolisten julkisten tahojen rahoittamana (Yliopistolaki 558/09, 9§, Ammattikorkeakoululaki 351/03, 26a§). Lisäksi Suomessa otettiin vuonna 2010 käyttöön lukukausimaksukokeilu, joka päättyi vuoden 2014 lopussa. Kokeilun tavoitteena on selvittää lukukausimaksujen vaikutus suomalaisen koulutuksen kansainväliseen vetovoimaan ja laatuun. Lukukausimaksujen periminen on ollut kuitenkin suhteellisen vähäistä,

joskin nousujohteista: vuonna 2011 lukukausimaksuja peri 27 ohjelmaa, mutta vuonna 2012 mukana kokeilussa oli jo 154 ohjelmaa kolmen uuden korkeakoulun ottaessa osaa lukukausimaksukokeiluun.

Suomalaiset korkeakoulut ovat perustaneet koulutusviennin edistämiseksi konsortioita ja muita yhteistyöhankkeita. Usein yhteistyö on solmittu alueellisista lähtökohdista. Myös opetus- ja kulttuuriministeriön koulutusvientistrategia edellyttää yhteistyötä ja verkottumista, jolla tuetaan koulutustarjonnan monipuolisuutta. Toisaalta suomalaiset korkeakoulut kilpailevat keskenään vähäisistä kansainvälisistä tarjouksista. Kuten Sahlberg (2012, 23) esittää, ulkomaalaiset asiakkaat tulisi ennen kaikkea saada vakuuttuneeksi, että Suomi on potentiaalinen yhteistyökumppani ja koulutusosaaja, ei niinkään yksittäisen suomalaisen oppilaitoksen tai niiden verkoston tarjonnasta. Konsortioita toimii tällä hetkellä esimerkiksi Pirkanmaalla (Learning Bridge), Lapissa (Future Learning Lapland) ja Jyväskylässä (EduCluster), jotka ovat alueen yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen yhteistyöhankkeita. Lisäksi muutama ammattikorkeakoulu on perustanut oman FUAS-liittoumansa ja yksi myy koulutusosaamista oman tytäryhtiönsä kautta. Viimeisimpiä suuria yhteistyöaloitteita on ammatillista opettajakorkeakoulutusta tarjoavien viiden ammattikorkeakoulun yhteistyösopimus markkinointiyhteistyöstä ja Itä-Suomen, Turun ja Tampereen yliopistojen yhteinen vientiyhtiö, jonka perustamisesta päätettiin syksyllä 2013. Finpron hallinnoimassa Future Learning Finland -hankkeessa on puolestaan 64 jäsenorganisaatiota, jotka maksavat jäsenmaksua. Toimintaa ollaan uudistamassa tulevaisuudessa ja esimerkiksi Matkailun edistämiskeskus tullaan liittämään osaksi Finprota. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013a, 22).

Koulutusviennin tilasta on laadittu viime vuosina useita selvityksiä ja raportteja. Itä-Suomen yliopistossa keväällä 2013 tehdyn kilpailija-analyysin tavoitteena oli selvittää, minkälaista koulutusvientitoimintaa korkeakouluissa eri puolilla Suomea on tähän mennessä ollut. Selvitystä varten haastateltiin puhelimitse 17 ammattikorkeakoulun, 9 yliopiston ja kahden vientiyrityksen edustajaa. Selvityksessä kävi ilmi, että sekä ammattikorkeakoulujen että yliopistojen välillä koulutusviennissä on suuria eroja. Toteutuneita kaappoja mainittiin olleen muutamia, joista suurin osa oli täydennyskoulutusta. Systemaattinen riskinarviointi oli vä-

häistä ja sopimuksia oli laadittu lähinnä tapauskohtaisesti. Myöskään hinnoittelu ei ollut vakiintunutta. (Hacklin, Kumlin ja Perlinen 2013.)

Laajemman selvityksen laati työ- ja elinkeinoministeriön aloitteesta FCG Finnish Consulting Group yhdessä Haaga-Helia Global Education OY:n ja EduCluster Finlandin kanssa. Vuoden 2012 lopussa julkaistussa selvityksessä pyrittiin kartoittamaan mm. koulutusviennin nykytilannetta, potentiaalisia markkina-alueita ja koulutusviennin suurimpia esteitä. Selvitykseen vastasi 42 FLF:n jäsentä, jonka lisäksi haastateltiin 13 asiantuntijaa eri organisaatioista. Vastaajat näkivät osaamisperustaisen ammattikoulutuksen olevan kaikista kilpailukykyisin koulutusosaamisen alue ja se oli myös yleisin tähän mennessä esiintynyt koulutusviennin muoto. Selvityksessä todetaan, että Suomeen on vasta syntymässä koulutuksen kaupallista osaamista. (Koulutusvientiselvitys 2012.)

Koulutusviennin tila maailmalla: neljä esimerkkiä

Iso-Britannian koulutusvientitulot pääosin ulkomaalaisista tutkinto-opiskelijoista

Iso-Britanniassa kysymys koulutuksen maksullisuudesta on mielenkiintoinen, sillä siellä vallitsevat alueelliset erot ovat suuria. Englannissa, Walesissa ja Pohjois-Irlannissa peritään kaikilta opiskelijoilta tutkintomaksut, mutta Skotlannissa sekä skotlantilaiset että kansainväliset opiskelijat saavat opiskella alemman korkeakoulututkinnon ilmaiseksi. Sen sijaan Skotlannin ulkopuolelta tulevat brittiopiskelijat maksavat tutkinnostaan. Iso-Britannia on suosittu opiskelumaa: esimerkiksi kaikista pohjoismaalaisista ulkomailta opiskelevista opiskelijoista neljäsosa on kirjoilla juuri isobritannialaisessa yliopistossa (Nordic Statistical Yearbook 2012, 80). Tähän vaikuttaa varmasti skotlantilaisissa yliopistoissa suoritettavien opintojen maksuttomuus ja halukkuus kehittää englanninkielen taitoja.

Lukuvuonna 2011 – 2012 ulkomaalaiset opiskelijat maksoivat lukukausimaksuja Iso-Britanniaan yhteensä 3,9 miljardilla punnalla. Koulutusviennin kokonaisarvon arveltiin vuonna 2011 olleen noin 17,4 miljardia puntaa. Summaan on sisällytetty sekä korkea- että perusasteen opiskelijoiden lukukausimaksut, kansainvälisten opiskelijoiden elinkustannusten maalle tuomat tulot, englanninkielen kurseille

le osallistuneet sekä koulutustuotteiden ja -palveluiden myynti. Koulutustuotteiden ja -palveluiden myynnin arvon arveltiin olleen 1,59 miljardia punttaa. (HM Government 2013, 22.) Suurin osa maan koulutusvientituloista syntyy siis ulkomaalaisista tutkinto-opiskelijoista.

UK:n hallituksen (HM Government) vuonna 2013 julkaisemassa koulutusvientistrategiassa asetetaan tavoite ulkomaalaisten opiskelijoiden määrän kasvattamiseksi 15-20 % seuraavan viiden vuoden aikana. Strategiassa on painotettu emämaan ulkopuolella sijaitsevien korkeakoulujen yksiköiden toiminnan ja laadunvalvonnan kehittämistä sekä koulutusteknologioiden ja niihin liittyvien palvelujen tukemista. Erityisesti potentiaalia nähdään Massive Open Online Courses (MOOCs) -etäkurssien kehittämisessä. Uusia vientialueita ja yhteistyökumppaneita etsitään Etelä-Amerikasta, Intiasta, Indonesiasta, Persianlahden alueelta ja kehittyvistä Euroopan talouksista, kuten Turkista. (HM Government 2013.)

Tanska aktiivinen koulutusviennin markkinoinnissa

Tanskassa tutkintomaksut otettiin käyttöön lukuvuonna 2006–2007 EU/ETA-maiden ulkopuolelta saapuville opiskelijoille. Lukukausimaksujen tultua käyttöön kansainvälisten opiskelijoiden määrä romahti hetkellisesti. Määrä palasi pian lähes entiselle tasolle, mutta on tämän jälkeen laskenut. Nämä opiskelijat voivat hakea Tanskan valtiolta lukukausimaksut kattavaa apurahaa, joita vuonna 2011 myönnettiin yhteensä 59 miljoonaa DKK (noin 7,9 milj. euroa). Sen sijaan EU/ETA-maista saapuvien opiskelijoiden määrä on kasvanut. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013a, 4.)

Tanskalaiset ovat myös tehneet ensimmäiset avauksensa etäkampusten muodossa perustettuaan Pekingiin yliopistokeskuksen yhteistyössä Kiinan tiedeakatemian ja sen alaisen yliopiston kanssa. The Sino-Danish Centre for Education and Research tarjoaa seitsemän eri maisterikoulutusohjelmaa kauppa- ja luonnontieteissä. Ohjelmat ovat ilmaisia EU:n jäsenmaiden kansalaisille, jotka ovat kirjoilla jossain tanskalaisessa yliopistossa, joten käytännössä lukukausimaksut kerätään kiinalaisilta. Valmistuneet saavat todistuksen sekä tanskalaisesta että kiinalaisesta yliopistosta. Opetuskieli on englanti. (The Sino-Danish Centre for Education and Research 2013.) Muutenkin Tanskassa on panostettu aktiivisuuteen koulutuksen markkinoinnissa

ulkomaalaisille tahoille järjestämällä Kiinassa korkeakoulujen ja yritysten yhteisiä markkinointitapahtumia. Lisäksi lähes neljäsosa ulkomailla opiskelevista pohjoismaalaisista valitsee tanskalaisen yliopiston, mikä tekee siitä suosituimman pohjoismaalaisen opiskelumaan (Nordic Statistical Yearbook 2012, 80).

Australian koulutusvienti keskittyy Aasian maihin Australia on omalla kohdallaan onnistunut siinä, mitä Suomi on omassa koulutusvientistrategiassaan linjannut tavoittelevansa: viimeisen kymmenen vuoden aikana Australia onnistui nelinkertaistamaan koulutusvientinsä volyymin. Koulutuspalveluiden viennistä puhuttaessa se jaetaan Australiassa 1) koulutukseen liittyviin matkustuspalveluihin (education related travel services), joihin myös ulkomaalaisten opiskelijoiden maksamat lukukausimaksut luetaan matka- ja elinkustannusten ohella ja jonka osuus oli noin 96 % koko koulutusviennin arvosta ja 2) muihin koulutuspalveluihin (other educational services), joihin kuuluvat esimerkiksi koulutuskonsultoinnista saatavat tulot. (Sahlberg 2012, 22.) Vuonna 2012 koulutusviennin kokonaisarvo oli 15 miljardia Australian dollaria (AUD). Yli neljäsosa koulutukseen liittyvistä matkailupalveluista saaduista tuloista oli peräisin Kiinasta. (Australian Government 2013.)

Australian koulutusvientimarkkinat ovat jo maantieteellisistäkin syistä keskittyneet Aasiaan. Harmanin (2004) mukaan australialaisissa yliopistoissa on kuitenkin panostettu hallituksen aloitteesta viennin kehittämiseen esimerkiksi lisäämällä aasialaisten kielten tarjontaa tähdäten tällä parempaan kulttuurintuntemukseen ja edistäen näin viennin toiminnan leviämistä yhä uusiin maihin. Harman on myös artikkelissaan nimennyt kuusi Australian koulutusviennin kasvamiseen merkittävästi vaikuttanutta tekijää: 1) Hallituksen tuki esimerkiksi maiden välisissä neuvotteluissa ja lainsäädännön kehittämisessä; 2) yliopistojen halukkuus kasvattaa merkittävästikin kansainvälisten opiskelijoiden määriä; 3) kansainvälisten opiskelijoiden tyytyväisyyden ja viihtyvyyden takaaminen; 4) ulkomailta saapuvien opiskelijoiden vakuuttuminen koulutuksen laadusta korkeiden valmistumislukujen myötä; 5) puoleensavetävä, monikulttuurinen elinympäristö jonka opiskelijat kokevat mielekkäänä paikkana asettua jopa loppuelämäksi; 6) useat ulkoiset tekijät, kuten englannin kielen merkittävyys ja Aasian talouden viimeaikainen nopea kehittyminen.

Saksan koulutusvienti tarjoaa tukea kehitysmaille

Koulutusviennin kannalta merkittävä toimija Saksassa on Deutscher Akademischer Austausch Dienst, DAAD (German Academic Exchange Services), joka rahoittaa sekä saksalaisten opiskelijoiden ulkomaanopintoja että ulkomaalaisten opintoja Saksassa. Järjestön jäsenet ovat pääasiassa saksalaisia korkeakouluja. DAAD tukee saksalaisten yliopistojen kansainvälistymistä, edistää saksan kielen opiskelua ja asemaa ulkomailla sekä tarjoaa tukea kehitysmaille ja niiden päättäjiä koulutuksen ja yliopistojen kehittämiseen. DAADia rahoittavat paitsi eri ministeriöt ja Euroopan unioni, myös yksityiset yritykset ja organisaatiot sekä ulkomaalaiset hallitukset.

Saksalaisen koulutuksen dualimallista tekee houkuttelevan sen työmarkkinalähtöisyys: Saksassa nuorten työttömyys on alhainen verrattuna muuhun Eurooppaan. Nuoria koulutetaan työelämän tarpeisiin ja heitä odottaa valmistuessaan oman alan työpaikka. (von Der Leyen 2013.)

Saksalainen koulutusvienti on ollut pääasiassa perinteistä kehitysyhteistyötä: yliopistoja on avattu esimerkiksi Egyptiin, Jordaniaan, Vietnamiin ja Turkkiin. Yliopistot eivät ole saksalaisten korkeakoulujen sivukampuksia eikä tutkintoja toteuteta join degrees- tyyppisenä yhteistyönä. Tällaiset hankkeet kuitenkin parantavat saksalaisten kilpailukykyä ja kasvattavat koulutusjärjestelmän näkyvyyttä. Saksalaisten lähestymistapa koulutusvientiin onkin tässä mielessä ainutlaatuinen, että se näkee koulutuksen viennin välikätenä kansantalouden kehittämiseksi (Lane & Kinser 2013).

Osaamisen tuotteistaminen avainasemassa

Tavoitellessa kehitystä koulutusviennin suhteen suomalaisten koulutusviejien kannattaa pyrkiä omaksumaan hyviä käytänteitä muualta maailmasta. Esimerkiksi Australian huima kehitys koulutusviennin kentällä osoittaa, että koulutusvienti vaatii yhteistä ponnistusta maan hallinnolta ja korkeakouluilta. Kuten todettu, Suomen maantieteellinen sijainti ja vaikea kieli asettavat omat haasteensa

Esimerkiksi Australian huima kehitys koulutusviennin kentällä osoittaa, että koulutusvienti vaatii yhteistä ponnistusta maan hallinnolta ja korkeakouluilta.

houkuttelevan koulutusmaan brändiä rakentaessa ja tästä syystä esimerkiksi saksalaisten suosima kehitysyhteistyömäinen lähestymistapa voisi sopia suomalaisen koulutuksen markkinoimiseen. Lisäksi suomalaisten kannattaisi ottaa mallia tanskalaisten aktiivisuudesta osallistumisesta koulutusalan messuille ja osaamisen tehokkaasta markkinoinnista. Maailmalla suosittu MOOC-kurssit voisivat myös tarjota mahdollisuuden tuoda suomalaista koulutusosaamista tietoisuuteen. Kehittyneet internet-yhteydet ja laitteistot sekä niiden saatavuuden parantuminen maailmanlaajuisesti tarjoavat erinomaiset mahdollisuudet etäosallistumiseen. FCG:n selvityksessä pohdittiinkin laajalti suomalaisen ICT-alan osaamisen hyödynnettävyyttä koulutusvientimarkkinoilla.

Saksalaiset ovat puolestaan onnistuneet löytämään koulutusjärjestelmässään sen ainutlaatuisen piirteen, jolla se on voinut markkinoida koulutusta. FCG:n selvityksessä (Koulutusvientiselvitys 2012,10) todettiinkin asiantuntijahaastattelun perusteella, että saksalaisilta koulutusviejiltä suomalaisten kannattaisi ottaa mallia kokonaisvaltaisesta ja aggressiivisesta toimintatavasta sekä oppia saksalaisten tavasta vallata koulutusvientimarkkinat.

Kaiken kaikkiaan vaikuttaakin sille, että lainsäädäntö on vain yksi monista esteistä Suomen mahdollisuuksille nousta yhdeksi merkittävistä koulutusvientimaista. Opiskelijointa on hankala houkutella kaukaiseen ja pimeään Pohjolaan, vaikka koulutusta tarjotaan ilmaiseksi. Tästä syystä korkeakouluissa tulisikin aktiivisemmin miettiä, mitä koulutusosaamista voidaan toimittaa Suomen rajojen ulkopuolella joko fyysisesti tai interaktiivisesti. Koulutusosaamisensa vientiin panostaminen, uusien osaamisalueiden löytäminen ja innovaatioiden kehittäminen on tällöin avainasemassa koulutusvientikentällä. Tällöin haasteeksi nousee lisäksi havaitun osaamisen tuotteistaminen, sillä koulutusosaamispalvelujen onnistunut tuotteistaminen paitsi organisoisi toimintaa, myös helpottaa koulutusosaamisen markkinointia potentiaalisille asiakkaille.

Kehittyneet internet-yhteydet ja laitteistot sekä niiden saatavuuden parantuminen maailmanlaajuisesti tarjoavat erinomaiset mahdollisuudet etäosallistumiseen.

LÄHTEET

- Ammattikorkeakoululaki 351/03. Suomen säädöskokoelma.
- Australian Government. Australian Education International. Export income to Australia from international education activity in 2012. Research Snapshot May 2013. <https://aei.gov.au/research/Research-Snapshots/Documents/Export%20Income%202012.pdf>. 26.11.2013.
- Hacklin, S., Kumlin, T. & Perlinen, M. 2013. Kokemuksia koulutusosaamisen viennistä Suomessa. Itä-Suomen yliopisto. Selvitys (julkaisematon).
- Harman, G. 2004. New Directions in Internationalizing Higher Education: Australia's Development as an Exporter of Higher Education Services. Higher Education Policy 17, 101 – 120.
- HM Government. International Education: Global Growth and Prosperity. July 2013. (Iso-Britannian koulutusvientistrategia) https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/229844/bis-13-1081-international-education-global-growth-and-prosperity.pdf. 9.11.2013.
- Koulutusvientiselvitys. 2012. FCG Finnish Consulting Group, Haaga-Helia Global Education OY ja EduClusterFinland Oy. <http://tredea-fi-bin.directo.fi/@Bin/06d4dd25db72f9cb4da29346cc1bd/1384767807/application/pdf/493187/Koulutusvientiselvitys%20Loppuraportti%20Final%2030%2012%202012.pdf> 26.11.2013.
- Lane, J. & Kinser, K. 2013. BMWs, Beer, and Education: Why Germany Makes University Know-How a Key Export. The Chronicle of Higher Education. February 6. <http://chronicle.com/blogs/worldwise/bmws-beer-and-education-why-germany-makes-university-know-how-a-key-export/31539>. 18.12.2013.
- Liiten, M. Helsingin Sanomat 24.10.2013. Ulkomaalaiset opiskelijat löysivät Suomen.

- Lindberg, M. 2011. Suomalaiskansallisia ja EU-ajendojen näkökulmia koulutusvientiin ja liikkuvuuteen. Tiedepolitiikka, 3, 29 – 34.
- Naidoo, V. 2006. International Education: A Tertiary-Level Industry Update. Journal of Research in International Education, 5 (3), 323 – 345.
- Nordic Statistical Yearbook. 2012. Nordic Council of Ministers.
- Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2013a. Korkeakoulujen lukukausimaksukokeilun seuranta ja arviointi. Työryhmän väliraportti III. http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Koulutus/artikkelit/lukukausimaksukokeilu/liitteet/Lukukausimaksukokeilun_valiraportti_III-Final.pdf. 7.11.2013.
- Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2013b. Suomi kansainvälisille koulutusmarkkinoille. Toimenpideohjelma koulutusviennin edellytysten parantamiseksi. Selvitysryhmän muistio 2013:9.
- Sahlberg, P. 2012. Kuka ostaisi suomalaista koulutusosaamista. Ammattikasvatuksen aikakauskirja 14 (4) 17 – 27.
- The Sino-Danish Centre for Education and Research (SDC). 2013. <http://www.sinodanishcenter.com/>. 29.10.2013.
- Sirén, H. & Vuorinen, B. 2012. Koulutusta myydään ja ostetaan, myös Suomessa. Ammattikasvatuksen aikakauskirja 14 (4), 7 – 16.
- Von Der Leyen, U. 2013. Ein neuer Deal? Germany's vaunted dual-education system is its latest export hit. The Economist. June 1. <http://www.economist.com/news/europe/21578656-germanys-vaunted-dual-education-system-its-latest-export-hit-ein-neuer-deal>. 18.12.2013.
- Yliopistolaki 558/09. Suomen säädöskokoelma.

Sinisilmäinen koulutusviejä pelkää puhua rahasta

Jari Parantainen, tuotteistaja, Noste Oy

Suomalaisten oppilaitosten johtajat kuvittelevat, että asiakas on kiinnostunut koulutuksen laadusta. Todellisuudessa laatu ei ole edes listan kärkipäässä. Toisin kuin me täällä Euroopan etäisimmässä nurkassa itsellemme uskottelemme, koulutuksella ei ole muutenkaan mitään arvoa sinänsä. Se on vain kallista ajanhukkaa kaikille osapuolille.

Koulutuksen todellinen tarkoitus on suomalaisille arka aihe. Kyse on nimittäin rahasta:

1. Jos asiakas on opiskelija, hän investoi koulutukseensa siksi, että hän saisi aikanaan parempaa palkkaa. Hän haluaa siis rahaa.
2. Jos asiakas on yritys, se kouluttaa työntekijöitään vain yhdestä syystä: firman tuloksen täytyy kasvaa. Kyse on pelkästään rahasta.
3. Jos asiakas on jokin valtion organisaatio, se haluaa kasvattaa maansa kilpailukykyä mahdollisimman pienin kustannuksin. Raha ratkaisee jälleen.

Juhlapuheiden sisältö on toinen asia. Vain moukka puhuisi rahasta silloin. Me sinisilmäiset olemme kuitenkin aina yhtä liikuttavan otettuja, kun joku ulkomailta tulee kehumaan kaunista marraskuista maatamme, sivistyksen merkitystä ja PISA-tuloksiamme. Mutta kukaan ei todellisuudessa osta sivistystä. Hän maksaa sen tuottamasta mahdollisesta hyödystä – eli rahaa rahasta. Sitä investointi tarkoittaa.

Johdon kieli on raha

Tyypillinen suomalainen asiantuntija pelkää jutella rahasta. Se on vakava heikkous, koska johdon kieli on raha. Jos joku haluaa kaupata johtajalle jotain, kannattaa tietysti käyttää hänen kieltään.

Mutta mitä suomalainen koulutusviejä sitten kuitenkin jorisee, kun hän pääsee päättäjän pakeille? Hän tietenkin kehuu oppilaitostaan, opiskelijamääriä, oppimistuloksia ja suomalaisten luotettavuutta. Hän saattaa jopa saada puristetuksi jonkin hinnan tarjoukseensa. Mutta koskaan hän ei kerro ostajalle, miksi juuri suomalainen koulutus tuottaisi enemmän pätäkää kuin vaikkapa amerikkalainen.

Huvittavinta asiassa on se, että ensin suomalainen kehuu maamme akateemista tasoa. Heti seuraavaksi hän ilmoittaa, ettei yksikään huipputieteilijämme ole onnistunut laskemaan koulutusinvestoinnin tuottoa. Saati että joku lupautuisi mittaamaan ja todistamaan asian. Eikä myyjä tunnu edes huomaavaan, että viesti laskutaidottomista tohtoreistamme olisi jotenkin ristiriitainen.

Toki toimialasta riippumatta 95 prosenttia suomalaisista asiantuntijoista on yhtä pahasti pihalla, kun heidän pitäisi myydä omaa osaamistaan. Puhe harhautuu välittömästi teknisiin yksityiskohtiin. Jos vastapuoli on niistä kiinnostunut, hän ei luultavasti ole edes oikea päättävä. Todennäköisemmin myyjä juttelee silloin toiselle asiantuntijalle, joka käyttää tilaisuutta hyväkseen. Ostajana esiintyvä pumppaa kaiken hyödyllisen tiedon, jota hän sitten käyttää oman työpaikkansa varmistamiseen tai asemansa pönkittämiseen.

Onkin uskomattoman yleistä, että suomalainen myyjä kaupaa palvelua, joka tekisi keskijohtoon sijoittuvasta keskustelukumppanista joko työttömän tai veisi tältä kaikki hänen alaisensa. Esimerkiksi koulutuspäällikön ulkoistuspalveluja tuskin kannattaa tyrkyttää koulutuspäällikölle.

Hyppy ylimpään johtoon ei useimmilta asiantuntijoilta kuitenkaan onnistu. Heiltä kun ei rahapuhe suju. Usein

Raha on armoton arvon mittari.

ainoaksi ratkaisuksi jää se, että myyjät on vaihdettava. Heidän tilalleen on palkattava entisiä johtajia, jotka osaavat keskustella rahasta uskottavasti.

Raha on armoton muusa

Entä miksi suomalainen koulutusviejä karttelee raha-aiheita? Väitän, että taustalla vaanii maamme oppilaitoksiin pesiytynyt laiskuuden kulttuuri. Se näkyy esimerkiksi siinä, miten nihkeästi korkeakoulut edelleen suhtautuvat luku-kausimaksuihin.

Raha on armoton arvon mittari. Jos koulutus muuttuisi selkeästi maksulliseksi, yhtäkkiä opiskelijoista tulisi todellisia asiakkaita. Heillä taas olisi oikeus vaatia rahoilleen parasta mahdollista vastinetta. Siitä taas seuraisi, että pian opettajia ja oppilaitoksia alettaisiin mitata, verrata ja kilpailuttaa. Leppoisaan lorvailuun tottuneet koulujen työntekijät löytäisivät itsensä pian taksin ratista tai työttömyyskortistosta.

Näennäisesti maksuton järjestelmämme ohjaa myös koulutusviejien ajatuksia harhaan. Nimittäin jokaisella ihmisellä on päässään sisäänrakennettu arviointimekanismi, jonka mielestä halpa on huonoa ja kallis on hyvää. Koska suomalainen koulutus on ”ilmaista”, jotain vikaa siinä on oltava. Miten myyjä voisi siis pyytää tuotteestaan kunnon hintaa ulkomaisilta asiakkailta, kun siitä ei kukaan maksa mitään kotimaassakaan.

Kun myyjä ei usko tuotteensa arvoon, hän alkaa vaisto-omaisesti polkea hintojaan. Jos asiakas näkee halvan tuotteen, hän päättelee heti, että se on juuri hintansa arvoista – eli rupusarjaa. Sen jälkeen myyjä saa olla melkoinen medio, että hän saisi puhutuksi mustan valkoiseksi.

Halpa on huono, kallis on hyvä

Hinnoittelu menee pieleen myös siksi, että koulutusviejä ei ole laskenut koulutuksen asiakkaalle tuottamaa hyötyä. Niinpä hän ei voi hinnoitella pakettiaan hyötyperusteisesti. Sen sijaan hän turvautuu maailman yleisimpään – ja ikävä kyllä usein maailman huonoimpaan – hinnoittelumenetelmään. Hän alkaa hinnoitella palvelunsa kustannuspohjaisesti.

Myyjä arvioi karkeasti alakanttiin omat kustannuksensa ja lisää päälle jonkin omasta mielestään kohtuullisen kateprosentin. Näin syntyvä hintalappu voi olla vain vahingossa linjassa sen kanssa, millaista hyötyä asiakas laskee saavansa.

Toinen suosittu ja hienolta kuulostava hinnoittelun menetelmä on markkinahinnoittelu. Se tarkoittaa, että myyjä selvittää kilpailijoiden taksat ja kopioi ne joko sellaisenaan tai hiukan alennettuna omaan käyttöönsä. Sitten hän voi vain toivoa, että näin päätetty veloitus kattaa edes kustannukset.

Niukkuus vetää puoleensa

Oppilaitoksemme puskevat maailmalle myös psykologeja ja käyttäytymistieteilijöitä. Mutta myyntityössään kouluttajat soveltavat harvoin edes omien kallonkustajiansa alkeellisimpia oppeja.

Yksi psykologisista perusmekanismeista on nimeltään niukkuuden laki. Se tarkoittaa, että me kaikki pidämme kaikkea harvinaista tavoiteltavana. Niin on ollut kautta aikain: parhaista ruokapaikoista, asuinsijoista ja puolisoehdokkaista on aina ollut pula. Niistä on kannattanut taistella.

Evoluutio on huolehtinut, että mekanismi ohjaa valintojamme edelleen. Kun Ferrari haluaa nostaa punaisten urheiluautojensa hintoja, sen tarvitsee vain leikata tuotantomääriä. Mitä pidempään ostajat joutuvat jonottamaan, sitä enemmän he ovat valmiita leluistaan maksamaan.

Mutta mitä suomalainen sitten tekee? Hän julistaa maailmalle, että tervetuloa tänne vain opiskelemaan kaikki, joilla on syke. Meille kyllä mahtuu, eikä edes maksa mitään.

Jos suomalaisesta koulutuksesta pitäisi tehdä houkuttavaa, tulisi toimia juuri päinvastoin. Aluksi hintoja olisi

Pian myönteinen kierre käynnistyisi. Suomalaisten koulutukseen hakeutuisi aina vain parempaa opiskelija-ainesta siksi, että mukaan olisi niin vaikea päästä.

nostettava rajusti kilpailijoihin verrattuna. Lisäksi lähes kaikki hakijat tulisi hylätä. Vain parhaista parhaat ja maksukykyisimmät ehdokkaat ylittäisivät riman. Pian myönteinen kierre käynnistyisi. Suomalaisten koulutukseen hakeutuisi aina vain parempaa opiskelija-ainesta siksi, että mukaan olisi niin vaikea päästä.

Esimerkistä käyköön USA:ssa Pennsylvanian maaseudulla toimiva Ursinus College. Se alkoi kärsiä viime vuosikymmenen loppuvuosina opiskelijapulasta. Yliopisto ratkaisi ongelman niin, että se nosti lukukausimaksuaan 18 prosenttia kertapaukulla vuonna 2000.

Kun hinta nousi, uusien opiskelijoiden määrä kasvoi kolmanneksen. Opiskelijat ja vanhemmat olettivat heti, että Ursinus on laadukas (HS 1.4.2007). Ursinuksen tapauksessa hinnankorotus oli vielä sikäli mielenkiintoinen, että se oli vain näennäinen.

Koulu nimittäin lisäsi samalla oppilaidensa apurahoja 20 prosentilla. Se siis nosti hintaa, mutta jakoi rahat saman tien takaisin. Tulos oli kaikkien kannalta mainio. Opiskelijat pääsivät kalliiseen – eli laadukkaalta vaikuttavaan – kouluun, vanhemmat maksoivat siitä saman kuin ennenkin ja koulu vältti kurjistumisen.

Vastaava niukkuuteen perustuva markkinointi antaisi suomalaiselle koulutusviejälle aikaa totutella aitoon koulutusbisnekseen, koska aluksi opiskelijoita olisi tietysti hyvin vähän. Toisaalta maastamme tuskin löytyisi roppakaupalla heidän vaatimustensa mukaisia, todellista maailman huipua edustavia opettajiakaan.

Koulutusviennin lastentaudista - diagnooseja ja reseptiikkaa

Päivi Korhonen, koulutusviennin asiantuntija, PDGE-Project Development Group Europe Oy

Yksin tekeminen jarruttaa koulutusvientä

Koulutusvienti käynnistyi kansallisen strategian puitteissa Suomessa muutama vuosi sitten. Tulevaisuudessa koulutusosaamisen merkityksen odotetaan kasvavan suomalaisissa vientiklustereissa osana teollisia tuotteita sekä palvelutuotteita. Koulutusosaamisen viennin odotetaan tukevan myös muita viennin sektoreita. Tavoitteena on saada aikaan kasvavaa, laskutettavaa, tuottavaa, Suomeen tuloutettavaa kansainvälistä liiketoimintaa.

Olen työskennellyt muutaman vuoden ajanjakson koulutusviennin osaamista ja kapasiteettiä kehittäväksi asiantuntijana lukuisille suomalaisille oppilaitoksille. Näitä kokemuksia yhteen vetäen on muodostunut näkemys koulutusviennin lastentaudista, joka näyttää vaivaavan lukuisia toimijoita. Vaivan nimi on yksin tekeminen – koulutusvientiin suuntautuva oppilaitos lähtee ad hoc tekemään suoraa vientiä omilla resursseillaan ja kapasiteetillaan.

Yksin tekemisen taustalla monessa koulutusvientitoimijassa puuttuvat riittävän korkean tason päättäjien pöydissä tehdyt strategiset määritykset. Viennin käynnistämisen edellyttämät investointilaskelmat ja riskianalyysit ovat usein epärealistisia sekä kosketus aiottuun kohdemarkkinaan ja todelliseen ostajaan on olematon. Oppilaitosten osaamista ei ole alun perinkään rakennettu kansainvälistä vientiliiketoimintaa silmälläpitäen. Yksin tekeminen on käytännössä itse tekemistä – tällä hetkellä yritetään monessa vientiä käynnistelevässä organisaatiossa rakentaa kansainvälisen vientitoiminnan edellyttämää liiketoimintaosaamista omaan henkilöstöön, monissa tapauksissa EU:n osarahoittamalla hankkeilla – taloudellisuuden ja tehokkuuden näkökulmasta ulkoisten asiantuntijapalveluiden käyttö olisi perusteltu vaihtoehto taloudellisesti tehokkaalle liiketoiminnan käynnistykseksi.

Näkemykseni mukaan oppilaitostoimijoiden ei tulisi ryhtyä hoitamaan viennin kokonaisprosessia omilla resursseillaan vaan keskittyä asiantuntijapalveluiden tuottamiseen ja niiden laadun varmistamiseen tuotteistuksessa ja palvelun toteutuksessa. Laadukas sisältö on kuitenkin loppupeleissä se, mistä asiakas maksaa; eivät neliväriesitteet.

Koulutusviennin haasteisiin vastaaminen

Yrityskentän viennissä oppilaitosten nyt valitsema väitön vienti operatiivisena mallina on suhteellisen harvinainen – erityisen harvinainen se on tietointensiivisessä KIB-bisneksessä (Knowledge Intensive Business), jota koulutusvientikin edustaa. Koulutusviejien olisi syytä tutustua KIB-liiketoimintaan, sen viennin ja kansainvälistymisen toimintatapoihin ja lähteä rakentamaan viennin käytänteitä tältä pohjalta. Koulutusviennin kypsyytason nostaminen edellyttää, että tämä yksin tekemisen vaiva ja sen taustat hoidetaan kuntoon. Muuten on vaarana, että nyt käynnistynyt koulutusvientitoiminta jää mylläämään paikalleen, taloudellinen intressi vesitty tai toiminnasta luovutaan vähän äänin.

Julkisin varoin toimivien oppilaitosten lisäksi myös lukuisilta potentiaalia omaavilta yrityksiltä puuttuu osaamista ja resursseja tuotteistamiseen sekä kansainvälistymiseen. Valtaosa nykyisin olemassa olevista koulutusviennin tuotetai palvelupotentiaalia omaavista yrityksistä on pieniä, eikä markkina näytä avautuvan toivotusti mallilla, jossa suuret yritykset avaisivat tietä pienemmille toimijoille.

Tavoitteena on saada aikaan kasvavaa, laskutettavaa, tuottavaa, Suomeen tuloutettavaa kansainvälistä liiketoimintaa.

Potentiaaliset vientitoimijat odottavat konkreettisia toimenpiteitä viennin käynnistämiseen, esim. kärkihankkeiden kokoamista, tarjouspyyntöjen välittämistä, tietoa tarjouskilpailuista, avustamista kohdemaan paikallisten avainhenkilöiden löytämisessä, tapaamisten paikallisten järjestelyiden sopimisista jne. Realiteetti on myös se, että niitä suomalaisia asiantuntijoita, jotka kykenevät laadukkaasti työskentelemään ulkomailla vaativissa koulutusviennin tehtävissä, on vähän.

Suurimmat koulutusviennin haasteet ovat edelleen resursoinnissa koulutusvientitoimien aloitusinvestointeihin, kansainvälisessä myynti- ja markkinointiosaamisessa, rahoituksessa sekä markkinatuntemuksessa. Muut haasteet liittyvät ylätasolla myyntiä rajoittavaan lainsäädäntöön, ja koulutusviennin sekavaan kokonaistilanteeseen Suomessa – koulutusvienti ja sen edistäminen on tällä hetkellä hajautunut kolmeen eri ministeriöön – sekä viennin operatiivisella tasolla organisoitumiseen ja verkostojen kokoamiseen, liiketoimintamalleihin ja asennoitumiseen koulutusvientiliiketoimintaan.

Edellä kuvattujen puutteiden keskiössä on – kansainvälisestä markkinaperspektiivistä katsoen – suomalaisten toimijoiden miniatyyrimäinen koko – yhdessä tekemättömyydelle ei löydy liiketoimintanäkökulmasta minkäänlaisia perusteluja.

Osaavien ja sitoutuneiden yhteistyö tuo onnistumisia

Koulutusvientiin tarvitaan nyt rohkeita ja ammattitaitoisesti projektoituja kokeiluja rakenteista, joilla testataan ja rakennetaan uuden, kehittymässä olevan toimialan operatiivista kyvykkyyttä saada aikaan kauppaa kotimaan ulkopuoliselle ostajalle.

Koulutusvientiliiketoimintaan kytkeytyy julkisen palvelutuotannon toimijoiden lisäksi yritysten intressi – vientitoiminta on yritykselle strateginen valinta, jolla se pyrkii kannattavaan liiketoimintaan. Julkisen ja yksityisen toimijakentän kytkeminen yhteisiin koulutusvientiliiketoimintaprojekteihin toisi mukaan tiukempaa liiketoiminnan onnistumisen euromääräistä mitattavuutta, aitoa taloudellista riskinottoa sekä samalla myös monessa tapauksessa kehittyneempää vientiliiketoimintaosaamista.

Ehdottomana edellytyksenä koulutusviennin kypsyystason ja sitä kautta aidon myyntivolyymien kasvulle ovat toimijoiden yhteenliittymät. Niiden kautta löytyy osaamisperusteinen rooli kullekin osapuolelle, eikä aikaa, rahaa ja inhimillisiä voimavaroja tuhraudu turhaan tehtävissä, joihin osaaminen kerta kaikkiaan ei riitä – suutari pysyköön lestissään - asiantuntijaorganisaatiot voivat keskittyä tarjoamaan vientiprojekteihin kovatasoista sisältöasiantuntijuutta, tehottoman oman markkinoinnin, myynnin, tuotteistuksen ja hetkellisesti toteutuvan asiakasdialogin sijaan.

Suomessa jo toteutuneista koulutusviennin kokeiluista oppien voi todeta, että koulutusvientiä on välttämätöntä lähteä rakentamaan toimijoiden yhteenliittymämallien mukaisesti, painottaen liiketoiminnallista lähtökohtaa. Toimintatapa tuo koulutusviennin suuret ja pienet, yksityiset ja julkiset toimijat yhteen. Substanssiosaamislähtöiset yhteenliittymät voivat olla tarpeen mukaan alueellisia, kansallisia tai suomalaisten ja ulkomaisten toimijoiden yhteenliittymiä. Myös yhteenliittymien syvyys ja järjestäytymisen aste voivat vaihdella. Vientiin suuntautuvan osakeyhtiön, osuuskunnan tai muun konklaavin perustaminen ei sinällään vielä tuo toivottua ratkaisua eikä käynnistä lii-

Suomessa jo toteutuneista koulutusviennin kokeiluista oppien voi todeta, että koulutusvientiä on välttämätöntä lähteä rakentamaan toimijoiden yhteenliittymämallien mukaisesti, painottaen liiketoiminnallista lähtökohtaa.

ketoimintaa. Onnistuminen edellyttää osallistujilta aitoa antautumista yhteistoimintaan, verkostoitumista, yhteistyötä ja verkoston tehokasta organisointia kansainvälisten markkinoiden vaatimusten mukaiseksi. Vähäpätöinen ei ole myöskään kysymys yhteenliittymien toiminnan liikkeelle saamisessa tarvittavasta osaamisesta.

Koulutusviennin kautta onkin todennäköisesti syntymässä myös siihen kytkeytyvää uutta, osaamisintensiivistä liiketoimintaa. Yksi liiketoiminnan tapa on viennin toteutuksessa tarvittava integraattoritoiminta. Vientitoiminnassa integraattori tarjoaa asiakkailleen Suomessa ja viennin kohteessa asiakas-casen tarvitsemaa osaamista ja kontaktiverkoston, avaa kohdemaassa markkinointi- ja myyntimahdollisuuksia sekä mahdollistaa teknisesti koulutuspalveluiden toteuttamisen (toteutuksen tekninen tuki, mahdolliset luvat, lisenssit jne.).

Integraattori voi toimia välittäjämallilla (Brokerage model), jossa välittäjä tuo ostajat ja myyjät samaan paikkaan ja järjestää niiden välisen vuorovaikutuksen, jolloin se toimii kaupan välittävänä osapuolena (Broker). Tuotot saadaan tyyppillisesti toteutuneista myynneistä saaduista palveluista, mutta integraattoripalvelun käyttäjä rahoittaa myyntikatteestaan myös integraattorin hoitaman myynnin valmistelun (asiakasrajapinnassa toimimisen), johon sillä itsellään ei ole riittävästi aikaa tai osaamista. Integraattori voi lisäksi myydä välitykseen liittyviä oheispalveluita, kuten laskutusta ja myydyn kaupan toteutuksen seuranta kohteessa, sekä suunnitella ja johtaa vientiprojektin toteutuksen kokonaisuuden.

Esteenä toimijoiden kaupallisille yhteenliittymille ja integraattoripalveluiden käytölle lienevät niin raha kuin asennekin – katsotaan, että omassa organisaatorakenteessa tuotettu palvelu on heikompilaatuisenakin suotavampaa kuin ulkoa ostettuna. Samoin luottamus, kansatoimijoiden on saavutettava aito yhteisen tekemisen ja jakamisen taso, ennen kuin koulutusviennin yhteenliittymämallilla voidaan tuottaa lisäarvoa.

Koulutusviennin kohdemaaksi Kiina

Johanna Heikkinen, Kiina-asiantuntija, Fortune Falls

Kiinalaiset mielivät opiskelamaan ulkomaille

Kaikki tahtovat Kiinaan. Kiinan miljoonat mahdollisuudet houkuttavat maailman suurimmille vientimarkkinoille kaikenlaista yrittäjää ympäri maailman. Mitkä ovat Suomen koulutusvientivaltit, jos kilpailussa ovat mukana niin Yhdysvaltojen kuin Iso-Britanniankin huippukorkeakoulut, ja valtiot tarjoavat Kiinassa paikan päällä valmistavaa opetusta jo pienemmillekin oppijoille?

Suomi tunnetaan vielä verrattain huonosti miljardiväestön Kiinassa. Opiskelijat, jotka Suomeen päätyvät, ovatkin useimmiten kuulleet maasta ja opiskelumahdollisuuksista ensin ystäviltaan ja tuttaviltaan. Kun Suomessa opiskelevilta kiinalaisilta kysytään, mitä he arvostavat Suomessa, nousee kärkisijoille ilmainen koulutus, puhdas ja rauhallinen opiskeluympäristö sekä korkea teknologiaosaaminen. Ne kenellä on rahaa, ja paljon, suuntaavat kansainvälisesti arvostettuihin korkeakouluihin. Ne, joille hinta on kriitti-

sempi tekijä, etsivät tietä, jolla erilaistuvat kilpailijoistaan pysyäkseen työmarkkinoiden kamppailussa mukana ja turvatakseen tulevaisuutensa. Näille suomalainen koulutus voi tarjota mielenkiintoiset ja kannustavat tulevaisuudennäkymät.

Ymmärtääksemme paremmin Kiinaan suuntautuvan koulutusviennin taustavaikuttimia on hyvä tunnistaa keitä nämä ulkomaille hakeutuvat kiinalaisnuoret ovat ja miten heistä osa päätyy Suomeen.

Ulkomailla opiskelu ei takaa häikäisevää tulevaisuutta

Ulkomailla suuntaavien kiinalaisten opiskelijoiden määrä on yli kolminkertaistunut viime vuosikymmenen aikana. Erityisen suurta kasvu on ollut alemman keskiväen keskuudessa (Waldmeir 2013). Ulkomailla opiskelevien kiinalaisten määrä oli vuoden 2012 lopussa yhteensä 2.64 miljoonaa, joista yli puolet ei enää palaa Kiinaan opiskeluiden jälkeen. Kiinaan palaavat opiskelijat ovat yleensä sellaisia, jotka ovat menneet ulkomaille vanhempiensa rahallisen tuen avulla, eivätkä ole löytäneet töitä valmistumisensa jälkeen. Lahjakkaimmat opiskelijat, etenkin tieteen ja tekniikan aloilta, työllistyvät hyvin niin kotimaassaan kuin kansainvälisestikin. On huomattavaa, että Silicon Valleyssa, USA:n piilaak-sossa, 35 % teknologiapäälliköistä ja laboratoriojohtajista on kiinalaisia (Bing 2013).

Kiinaan palaavilla opiskelijoilla tilanne ei ole kovin usein ruusuinen. He aloittavat työelämänsä samalta viivalta kuin kotimaassaan opiskelleet kiinalaiset. Vastavalmistuneita työttömiä on miljoonia. 80–90 % korkeakouluista, joissa ulkomailta valmistuneet kiinalaiset ovat opiskelleet, on täysin tuntemattomia Kiinassa, mikä ei osaltaan edistä työllistymistä (Waldmeir 2013). Tilannetta ei helpota se, että muutamia satojakin tuhansia euroja lapsiensa ulkomaanopintoihin investoineet vanhemmat odottavat saavansa panoksilleen vastiketta. Toki rikkaiden lapsilla tilanne on toinen; pelkästään merkkituotteiden ja vapaa-ajan vieton vuosittainen budjetti saattaa olla yhtä suuri kuin opiskeluun kohdistettu budjetti ja jopa ylikin (Heng 2014). Näille opiskelijoille ostosmahdollisuuksien ja vapaa-ajan aktiiviteettien runsaus on yksi edellytys opiskelupaikkaa valitessa.

Edellisten faktojen valossa voidaan siis todeta, että on kolmenlaisia kiinalaisia opiskelijoita. Ensimmäisen kategorian muodostavat erityislahjakkuudet, joille koko maa-

ilma on avoinna, varallisuudesta ja taustoista huolimatta. Toisen kategorian muodostavat heidän vastakohtansa eli keskinkertaisesti opinnoissaan pärjäävät opiskelijat, joiden on vaikea työllistyä niin kotimaassaan kuin ulkomaillakin. Kielitaitokaan ei enää takaa töitä Kiinassa, sillä kieltenosaa-ja valmistuu kiinalaisistakin yliopistoista. Lisäksi ulkomail-la valmistuneiden miinukseksi lasketaan se, että he eivät ymmärrä kiinalaista toimintaympäristöä. Kolmanteen kategoriaan kuuluvat varallisuudeltaan etuoikeutetut. Heidän ei tarvitse huolehtia työllistymisestä, koska voivat omien investointien turvin perustaa yrityksiä tai harjoittaa muuta sijoitustoimintaa. Näistä Suomeen enimmäkseen hakeutuvat juurikin keskinkertaisesti pärjäävät kiinalaisnuoret, joilla on edessään kaikkein kivisin polku kuljettavana.

Kiinalaisia opiskelijoita eniten korkeakouluissa

Tilastokeskuksen mukaan perusasteen jälkeisessä koulutuksessa kiinaa äidinkielenään puhuvia opiskelijoita oli Suomessa vuonna 2012 yhteensä 2497 (Tilastokeskus 2014). Venäjä, viro ja Englanti ovat puhutuimpia äidinkieliä Suomen oppilaitoksissa, mutta kiina on jo neljänneksi puhutuin vieras kieli ja erityisen yleinen korkeakouluissa; toisena heti venäjän jälkeen. Esimerkiksi Saimaan ammattikorkeakoulussa 15 prosenttia ulkomaalaisista tutkinto-opiskelijoista on Kiinasta ja Lappeenrannan teknillisessä yliopistossa vastaava lukumäärä on kymmenisen prosenttia (Junttila 2014). Kiinalaiset opiskelijat haluavat panostaa suomen kielen opiskeluun ja löytää työmahdollisuuksia Suomesta tai laajemmin Euroopasta.

Suomalaiset oppilaitokset eivät ainakaan vielä tarjoa Kiinassa valmistavaa esiopetusta kansainvälisyyttä arvostaville nuorille. Useita ystävyyskoulusopimuksia kiinalaisten oppilaitosten kanssa on jo kuitenkin allekirjoitettu ja kulttuuri-vaihtoaikin harjoitettu. Esimerkiksi Etelä-Suomessa Sastamalan Sylvään koululla, Espoon Olarin lukiolla, Helsingin Itäkeskuksen lukiolla, Vantaan Vaskivuoren lukiolla ja monilla muilla peruskoulutusta sekä toisen asteen koulutusta tarjoavilla oppilaitoksilla on ystävyyskaupunkeja ympäri Kiinaa. Kritisoinnista huolimatta sopimusten puitteissa toteutettava kulttuuri-, oppilas- ja opettajavaihto lisäävät Suomen ja suomalaisen koulutuksen tunnettuutta Kiinassa. Tämä mahdollistaa sen, että yhä useampi kiinalainen nuori osaa valita Suomen tulevaisuuden opiskelumaakseen.

Kiinalaiset kiinnostuneita tunnustetusta osaamisesta

Suomen korkeakouluista ei ole yksikään maailman korkeakoulujen TOP 100 – listalla. Kiinalla on kaksi; Tsinghua yliopisto ja Pekingin yliopisto. Näistä ensimmäinen, Tsinghua yliopisto, tekee tällä hetkellä yhteistyötä Tekesin kanssa Market Access -ohjelmassa, jossa suomalaisyritykset pääsevät kehittämään Kiinan liiketoiminnan osaamista kiinalaisten MBA-opiskelijoiden kanssa (Tekes 2014). Konkreettista korkeakoulu yhteistyötä tekee Aalto-yliopisto Shanghain arvostetun Tongji-yliopiston kanssa. Opiskelija- ja professorivaihdon lisäksi Aalto-yliopisto on perustanut kiinalaisen yhteistyöyliopiston kanssa kiinalais-suomalaisen keskuksen, Sino-Finnish Centren, joka toimii siltarakentajana opiskelijoiden, opettajien ja tutkijoiden sekä yritysten ja muiden toimijoiden yhteistyölle. Aalto-Tongji Design Factoryssa voi suorittaa Design Business Management kaksoistutkinto-ohjelman ja keskus järjestää monialaisia opintokokonaisuuksia ja työpajoja (Aalto-yliopisto 2012).

Poikkitieteellinen opetus ja tutkimus sekä käytännön osaaminen ja projektiosaaminen ovat Suomen vahvuuksia Kiinan koulutusviennissä. Kiinalaiset haluavat oppia parhailta ja viedä parhaita käytäntöjä kotimaahansa. Oppilaitosten koulutusvienti kannattaa keskittää niille osa-alueille, joista oppilaitoksilla on konkreettisia referenssejä, mielellään kansainvälistä näyttöä tai muuten julkisesti tunnustettua osaamista. Kiinan valtio panostaa koulutussektorilla aloihin, jotka ovat linjassa Kiinan valtion 5-vuotissuunnitelman teemojen kanssa. Teemoja ovat mm. eriarvoisuuden vähentäminen, johon sisältyy Länsi-Kiinan kehittäminen ja terveydenhuollon parantaminen syrjäseuduilla, kestävä kehitys, ympäristönsuojelu ja energiatehokkuus, tieteellinen kehitys sekä arvoketjujen nostaminen liukuhihnoilta tuotekehitykseen (KPMG 2011).

Kiinan 5-vuotissuunnitelman raameissa myös kiinalainen teollisuus ja yritys elämä kaipaavat modernisointia ja tietotaidon kehittämistä. Kiina panostaa vahvasti kotimaiseen teollisuuteen ja innovointiin, mutta työnteekijöiden osaaminen ei kulje linjassa kehittämistavoitteiden kanssa. Suomella on tarjota vankkaa ammattiosaamista monilla aloilla, kuten metsäteollisuuden, konetekniikan, elintarviketeollisuuden sekä ympäristö- ja ICT-teknologioiden aloilla. Kiinalaiset yritykset ja Kiinassa toimivat kansain-

väliset yritykset voivatkin olla kiinnostava asiakaskunta suomalaisille toisen asteen ja korkea-asteen oppilaitoksille.

Kiinalaisessa koulutuksessa on monia pullonkauloja. Kiinassa opettajien palkkataso on hyvin alhainen ja nuoret opettajatulokkaat ja professorit ovat kokemattomia työssä. Huippuoppilaitoksia lukuun ottamatta opetuskäytössä olevat teknologiat ovat vanhentuneita. Siinä missä suomalaisia oppilaita kannustetaan oman ajattelun aktivoimiseen ja keskustelemaan näkemyksistään, kiinalainen opetus on yksisuuntaista; opettaja puhuu ja oppilaat kuuntelevat. Auktoriteettia ei tule kyseenalaistaa. Opettajien kielitaito voi olla myös heikkoa ja ulkomaalaisista opettajista on puutetta. Opettajavaihto on yksi keino päästä perehtymään eri maiden opetustoimintaan sekä oppia puolin ja toisin eri maiden kulttuureista ja koulujen käytännöistä. Opettajakoulutukselle ja opettajien täydennyskoulutukselle on kysyntää Kiinassa, kun se osataan toteuttaa maan tapoja ja arvoja kunnioittaen; hyväksymällä erilaisuus ja kunnioittamalla vastapuolen lähtökohtia.

Kiinalaisen mentaliteetin ymmärtäminen tärkeää

Koulutussektori on hyvin säädelty Kiinassa. Uusia pykäläiä ja sääntöjä tulee jatkuvasti niin kansallisella kuin provinsitasoillakin ja niiden muutoksia on vaikea Suomesta käsin seurata. Suomalaisille oppilaitoksille on tärkeää luoda hyvät viranomaisuhteet pysyäkseen mukana muutosten tuulissa ja pystyäkseen reagoimaan muutoksiin joustavasti. Onneksi kiinalaiset ovat hyvinkin pragmaattisia ja he osaavat soveltaa lakeja ja säädöksiä tavoitteidensa hyväksi. Tavoitteet ovat yleensä varsin henkilökohtaisia. Suomalaisen koulutuksen myynnissä Kiinaan onkin tärkeää miettiä sanoma, että mitä ”hyvää” päätöksentekijöille koituu hankkiessaan koulutusta myyvältä osapuolelta. ”Hyvällä” voidaan viitata joko suoraan taloudelliseen etuun tai julkisen maineen ja sosiaalisen aseman parantamiseen. Mielikuva siitä, että hankinta tulee tuottamaan yhteisölle hyvää ja sitä kautta hankkijan status kasvaa, vaikuttaa hankintapäätökseen myönteisesti.

Kiinalaiset rakastavat tarinoita! Ne mahdollistavat vaikuttamisen laajempiin asiakasryhmiin. Tarinoilla voidaan myös erottaa kilpailijoiden massasta ja tavoittaa oma kohderyhmä. Vaatimattomuus ei kiinalaisten mielestä ole kaunista, vaan heille tulee tarjota parasta, suurinta,

tunnetuinta, suosituinta ja muuta-kaikkea-eniten. Juuri superlatiivit mahdollistavat sen, että kiinalaiset yhteistyöoppilaitokset ja opiskelijat pääsevät kehumaan kilpailijoilleen ja kiillottamaan julkista profiiliaan. Mitä enemmän suomalaisilla oppilaitoksilla on tarjota jotakin erityistä, muista erottuvaa, julkisesti noteerattua mainetta tms., niin sitä parempi.

Täytyy kuitenkin muistaa, että kiinalaiset eivät välttämättä aina ymmärrä, mihin tarjoukseen ovat tarttumasaa. Kiina on kehittynyt huimaa vauhtia viimeisen parin kymmenen vuoden aikana, mutta kehitys on jakautunut maassa epätasaisesti. Kiinalainen asiakas ei välttämättä aina ymmärrä mitä hänelle tarjotaan. On helpompaa nyökytellä päästä ymmärryksen merkiksi kuin kysyä tarjottavasta paketista ja myöntää ymmärtämättömyys. Koulutusviennissä on huomioitava asiakkaan lähtökohdat ja miten hyvin hän ymmärtää hankinnan sisällön ja sen tuoman hyödyn. Asiakkaitakin on joskus koulutettava.

Kekseliäisyys palkitaan

Kiinassa arvostetaan kekseliäitä ihmisiä. Kekseliäisyyttä meidänkin tulee vaalia. Meidän tulee tunnistaa ne alat ja hankkeet, joissa meidän osaamisemme selkeästi nousee esiin ja kestää kansainvälisen vertailun. Tarjonta tulee pukea hyvin konkreettiseen muotoon, jotta se on helppo myydä kiinalaiselle asiakkaalle. Hyötyaspektit on nostettava kirkkaasti esille, niin henkilö- kuin laajemmallakin tasolla. Viestinnässä tulee unohtaa suomalainen vaatimattomuus ja häpeilemättä olla ylpeä maamme osaamisesta ja erinomaisuudesta! Kaiken opiskelun taustalla on itsensä kehittäminen ja sitä kautta työelämässä pärjääminen. Kiinalaiset nuoret haluavat sellaista koulutusta, jonka uskovat tukevan heidän tulevaisuuden pyrkimyksiään. Tärkein niistä on työllistyminen.

LÄHTEET

Aalto-yliopisto. 2012. Aalto-yliopisto vahvistaa Kiina-yhteistyötään. Aalto-yliopisto. <http://web.aalto.fi/fi/current/news/2012-10-26-002/>. 27.5.2014.

Bing. 2013. Why Are Overseas Chinese Students Not Returning to China? ChinaSmack. <http://www.chinasmack.com/2013/stories/why-are-overseas-chinese-students-not-returning-to-china.html>. 26.5.2014

Heng, S. 2014. Cash Heifers Are Here: The Luxurious Spending Habits Of Overseas Chinese Students. Forbes Asia. <http://www.forbes.com/sites/hengshao/2014/01/17/cash-heifers-are-here-the-luxurious-spending-habits-of-overseas-chinese-students/>. 26.5.2014.

Junttila, H. 2014. Joka kymmenes LUTin opiskelija on Kiinasta - Yle:”Konetekniikka kiinnostaa”. Tekniikka & talous. <http://www.tekniikkatalous.fi/tyo/joka+kymmenes+lutin+opiskelija+on+kiinasta++ylequotkonetekniikka+kiikii+kiinnosta/a967633>. 26.5.2014.

KPMG. 2011. China’s 12th Five-Year Plan: Overview. KPMG. <http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Publicationseries/5-years-plan/Documents/China-12th-Five-Year-Plan-Overview-201104.pdf>. 27.5.2014.

Tekes. 2014. Kiinan parhaan yliopiston opiskelijat avaavat suomalaisyrityksille latua Kiinan markkinoille. Tekes. <http://www.tekes.fi/nyt/uutiset-2014/kiinan-parhaan-yliopiston-opiskelijat-avaavat-suomalaisyrityksille-latua-kiinan-markkinoille/>. 27.5.2014

Tilastokeskus. 2014. Vieraskielisten oppilaiden ja opiskelijoiden osuus suurin Etelä-Suomessa. Tilastokeskus. http://www.stat.fi/til/opiskt/2012/opiskt_2012_2014-01-29_kat_002_fi.html. 26.5.2014.

Waldmeir, P. 2013. China parents count cost of sending children to overseas universities. Financial Times. <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/98c4a5ac-63c1-11e3-b70d-00144feabdco.html#axzz32qUYtmv9>. 26.5.2014.

Korkeakoulujen henkilöstö uusien haasteiden edessä

Riina Siikanen, projektisuunnittelija,
Karelia-ammattikorkeakoulu

Koulutusosaamisen vieni vaatii tuotteistamista

Koulutusosaaminen on asiantuntijapalveluksi määriteltävää osaamista, jonka tuotteistaminen on avainasemassa haluttaessa tarjota tätä osaamista asiakkaille. Vietäessä koulutusosaamista ulkomaille suomalaisen palveluntarjoajan haasteena on erottua kansainvälisestä, jo pitkään alalla toimineesta joukosta. Asiantuntijuuden markkinointiin ja tuotteistamiseen on kuitenkin suhtauduttu yleisesti jokseenkin varautuneesti, sillä sitä ei ole pidetty sopivana toimintana (Lehtinen & Niinimäki 2005, 13). Asiantuntija ei välttämättä itse edes halua nähdä omaa osaamistaan tuotteena eikä toiminnasta näin ollen ole olemassa yhtenäistä toimintamallia (Sipilä 1995, 15). Tuotteistaminen voidaan nähdä turhana, jos palvelu ja sen toteuttaminen hallitaan ennestään (Jaakkola, Orava & Varjonen 2009, 39). Tuotteistaminen tekee palvelutoiminnasta kuitenkin suunnitelmallisempaa, mitä tarvitaan erityisesti kansainvälistyessä

(Lehtinen & Niinimäki 2005, 14). Lisäksi tuotteistaminen mahdollistaa palvelun räätälöinnin asiakkaan tarpeen mukaan, auttaa suunnittelemaan omaa toimintaa paremmin ja mahdollistaa jatkuvan tuotekehityksen (Sipilä 1995, 17). Mahdollisuus räätälöidä jo näennäisesti valmiita koulutuspaketteja asiakkaan tarpeiden mukaan onkin tärkeää. Tuotteistaminen tekee palvelusta helpommin hahmotettavan ja edesauttaa sen markkinointia.

Haasteen henkilöstölle ja organisaation johdolle asettaa erityisesti koulutusosaamisen hinnoittelu, joka on osa tuotteistamisprosessia. Hinnoittelua ohjaa palvelun luonne: hintaan vaikuttavat esimerkiksi palveluun mahdollisesti liittyvät tai sisältyvät tuotteet, palvelun tuottama hyöty tai sen vaatima aika (Lehtinen & Niinimäki 2005, 55–56). Kaiken kaikkiaan osaamiselle ja asiantuntijuudelle on vaikea asettaa hintalappua. Useimmiten hinta onkin helpompi asettaa kokonaisuudelle, kuten koulutusohjelmalle tai maisteriohjelmalle.

Cain ja Kivistön (2013, 66) mukaan suomalaisen tutkinnon hinnoittelu tulee olemaan haastavaa, sillä Suomi ei pohjoisen sijaintinsa ja hankalan kielensä vuoksi ole houkutteleva opiskelumaa verrattaessa esimerkiksi Iso-Britanniaan. Sen vuoksi koulutuksen laadulla on merkittävä rooli suomalaisen koulutuksen markkinoinnissa ja houkuttelevuudessa. Hinnoittelulla luodaan mielikuvia: halpa ja hyvä eivät useinkaan esiinny samassa lauseessa ja korkeasti hinnoitellun koulutuspalvelun ajatellaankin helposti olevan paitsi arvokasta, myös laadukasta (Lehtinen & Niinimäki 2005, 55). Omassa koulutusosaamisen tuotteistamista käsitelleen pro gradu -tutkielmani tuloksissa kävi lisäksi ilmi, että suomalaisen tutkintokoulutuksen hinta nousee helposti niin suureksi, ettei se ole enää kilpailukykyinen esimerkiksi amerikkalaisten yliopistojen koulutustarjontaan (Siikanen 2014). Myös ammattikorkeakouluissa joudutaan varmasti tulevaisuudessa miettimään, miten tutkintokoulutuksesta saadaan paitsi laadukasta ja kannattavaa, mutta myös riittävän vetovoimaista.

Koulutuksen ja koulutusosaamisen vetovoimaisuuteen liittyy olennaisesti sen markkinoiminen, joka tutkielmani tulosten mukaan on suomalaisissa korkeakouluissa vielä lapsenkengissä. Markkinoinnista vaikuttaakin tekevän ongelmallista alan asiantuntijuuden puute. Opiskelijarekrytointi ja uusasiakashankinta jätetään herkästi ihmisille, joilla ei ole kokemusta eikä osaamista myynti- ja markki-

Haasteen henkilöstölle ja organisaation johdolle asettaa erityisesti koulutusosaamisen hinnoittelu, joka on osa tuotteistamisprosessia.

nointitoiminnasta eikä välttämättä motivaatiota koulutusvientitoimintaan. Eräessä haastattelussa kävi esimerkiksi ilmi, että vaikka palvelun markkinoimiseksi oli perustettu oma kaupallistamistiimi, tehtävään määrätty ihmiset eivät tehneet työtä samanlaisella intensiteetillä kuin ne, jotka hakeutuivat itse tehtävään. Lisäksi palvelun kehittämisen koettiin vievän siinä määrin voimavaroja, ettei markkinointiin oltu vielä toistaiseksi pystytty panostamaan. (Siikanen 2014.) Lisäksi asiantuntijapalvelujen vaikutuksia on usein sanottu olevan hankala arvioida jälkikäteen (Lehtinen & Niinimäki 2005, 11). Koulutusosaamisen suhteen asian voidaan kuitenkin sanoa olevan jopa päinvastoin, sillä varsinkin pitkällä tähtäimellä koulutuksen tulokset ovat nähtävissä.

Koulutusvienti on koko organisaation asia

Seuraava tutkimukseni tuloksien myötä esiin nousset haaste liittyy henkilöstön sitouttamiseen koulutusvientiin ja toiminnan mieltämisen kuuluvaksi omaan työnkuvaan. Haasteeseen voidaan löytää osittain ratkaisu huolehtimalla palvelun sisällön ja tavoitteiden määrittelemisestä. Sisällysmäärittely on tärkeä osa tuotteistamisprosessia, sillä se selventää palvelun sisältöä niin palvelun tuottajalle kuin asiakkaalle.

Sisältö ja tavoitteet määrittelemällä voidaan tehostaa tuotteen sekä sisäistä että ulkoista tuotteistamista. Sisäinen tuotteistaminen on siis se työvaihe, joka ei varsinaisesti näy asiakkaalle. Se sisältää kehittämistyötä ja tietovarantojen kartuttamista ja toiminnan systematisointia. Näin ollen sisäinen tuotteistaminen on edellytys onnistuneelle ulkoiselle tuotteistamiselle, minkä perusteella asiakas lopulta tekee hankintapäätöksen. (Sipilä 1995, 47–48.) Kun asiantuntijapalvelu onnistuneesti ensin markkinoidaan henkilöstölle, se edistää heidän sitoutumistaan paitsi suunnittelutyöhön, myös muuttuneeseen organisaatiokulttuuriin (Lehtinen & Niinimäki 2005, 49). Parhaimmillaan tämä sitoutuneisuus välittyy myös asiakkaalle.

Koulutusosaamisen vienti esimerkiksi täydennyskoulutuksen ja tulevaisuudessa tutkintokoulutuksen muodossa ei kuitenkaan ole ainoa vaihtoehto. Cai, Hölttä ja Lindholm (2013) ovat esittäneet, että suomalaisten korkeakoulujen kannattaisi viedä koulutusosaamista Kiinaan perustamalla sinne suomalaisten korkeakoulujen sivukampuksia. Heidän mukaansa tämä mahdollistaisi myös sen, että Kiinassa toimivia suomalaisia yksityisen sektorin yrityksiä olisi mahdollista tehdä houkuttelevammaksi kiinalaisopiskelijoille.

Cai et al. (2013) mukaan Suomella ja suomalaisella koulutuksella on useita eri piirteitä jotka tekevät siitä houkuttelevan koulutusmaan kiinalaisten silmissä, mutta Suomen tulisi panostaa markkinointiin, tehdä kartoitus kohdemaan markkina-alueesta ja tehostaa avaintekijöiden koordinoitua maiden välillä.

Heidän mukaansa kiinalaisten arvostamaa luottamusta on mahdollista rakentaa akateemisen yhteistyön myötä esimerkiksi perustamalla yhteisiä tutkimushankkeita ja joint degree -ohjelmia. Esimerkiksi yhdysvaltalaisilla ja isobritannialaisilla yliopistoilla on ollut sivukampuksia Kiinassa jo useita vuosia. Farrugia ja Lane (2013, 425) kuitenkin huomauttavat, että sivukampuksilla pyritään usein työllistämään emämaan henkilökuntaa ja saamaan tuloja lukukausimaksuista, jolloin tutkimustyöhön ja sen kehittämiseen ei välttämättä suunnata rahoitusta eikä voimavaroja. Tällöin koulutuspalvelun laadunhallintaan tulee kiinnittää erityistä huomiota.

Korkeakoulut liiketoimintaympäristöinä

Myös koulutusosaamispalveluiden liiketoimintaympäristöjen merkitys toiminnalle ja markkinoinnille nousi vahvasti esiin tutkielmani tuloksissa. Tulosten perusteella voidaan sanoa, etteivät korkeakoulut ja niiden tutkimusyksiköt ole niin joustavia kuin monet muut liiketoimintaympäristöt. Akateeminen toimintaympäristö vaikuttaakin asettavan huomattavia rajoituksia perinteiseen liiketoimintaan ja yksityisten yritysten toimintaan verrattuna. Korkeakoulun status tuo kuitenkin toiminnalle arvovaltaa ja luotettavuutta, mitä yksityisellä palveluntarjoajalla ei ole. Haasteen asettaa puolestaan esimerkiksi resurssien allokointi ja niiden hankinta, joka on korkeakoulujen kontekstissa jäykkää. Esimerkiksi normaalit liiketoimintaan kuuluvat käytännöt, kuten illallisen tarjoaminen potentiaaliselle business-partnerille, on lähes mahdotonta johtuen julkis-

Akateeminen toimintaympäristö vaikuttaakin asettavan huomattavia rajoituksia perinteiseen liiketoimintaan ja yksityisten yritysten toimintaan verrattuna.

rahoitteen organisaation luonteesta. Muutamissa korkeakouluissa onkin jo vastattu haasteeseen perustamalla koulutusvientiryhmiä ja -konsortioita, jolloin säilytetään korkeakouluorganisaation status, mutta luodaan joustavampi organisaatorakenne liiketoiminnan mahdollistamiseksi. (Siikanen 2014.)

Eri sidosryhmien vaikutus tuotteistamisprosessiin oli niin ikään nähtävissä tutkielmani tuloksissa. Hallittaessa tehokkaasti verkostoja ja niissä olevaa osaamista joitain koulutusosaamispalvelun tuottamisen kannalta olennaisia osia oli mahdollista esimerkiksi ulkoistaa ja teettää niillä ihmisillä, jotka siitä suoriutuvat parhaiten. Palvelujen kehittä-

mässä keskityttiinkin usein siihen, mikä oli resurssien puitteissa mahdollista. Rahoittajat osoittautuivat erittäin merkitykselliseksi sidosryhmäksi, sillä ulkopuolista rahoitusta tarvittiin jo palvelun käynnistämisen vaiheessa, mutta myös kehittämisessä. Myös opetus- ja kulttuuriministeriöllä oli merkittävä rooli rahoituksessa. (Siikanen 2014.)

Korkeakoulujen liiketoimintaympäristön asettamia rajoituksia on jo alettu purkaa. Korkeakoulujen muodostamalla vientiyhtiöillä voidaan ratkaista yliopistojen liiketoiminnan jäykkyyteen liittyviä ongelmia, kun koulutusosaamisen markkinointia ja myyntiä ei enää ohjata yliopistosta, vaan tulokseen pyrkivästä vientiyhtiöstä käsin. Vientitoimintaa aloittelevissa korkeakouluissa lieneekin varmasti paikallaan pohtia, missä määrin tutkimus- ja opetushenkilökunta on mukana varsinaisessa markkinointi- ja myyntivaiheessa vai jääkö heidän panoksensa nimenomaan koulutusosaamispalvelun kehittämistyöhön. Henkilöstöstä on saatettu määrätä myynti- ja markkinointitoimintaan henkilöitä, jotka eivät ole olleet juurikaan motivoituneita ja kompetentteja markkinoimaan tuotetta (Siikanen 2014). Jos korkeakoulut haluavat todella toimia perustehtävänsä toteuttamisen ohella palveluntarjoajana, tulee heidän myös pystyä tarjoamaan ulospäin jotain konkreettista (Aapaoja, Kujala & Pesonen 2012, 98).

Kaiken kaikkiaan vientitoimintaa tavoittelevissa koulutusorganisaatioissa vaikuttaa olevan ajankohtaista keskittyä koulutusosaamisen vientiin ja markkinoinnin tehostamiseen. Kansainvälisesti katsottuna suomalaista koulutusosaamista tulisi tuoda tunnetuksi, mikä vaatii yhteistyötä alan toimijoiden kesken, pitkäjänteisyyttä ja rohkeutta.

LÄHTEET

Aapaoja, A., Kujala, J. & Pesonen, L. 2012. Productization of University Services. *International Journal of Synergy and Research* 1 (1), 89 – 106.

Cai, Y., Hölttä, S. & Lindholm, N. 2013. Establishing sub-campuses in China: A Finnish Perspective. *Journal of Research in International Education* 12 (2), 142 – 154.

Cai, Y. & Kivistö, J. 2013. Tuition Fees for International Students in Finland: Where to Go From Here? *Journal of Studies in International Education* 17 (1), 55 – 78.

Farrugia, C. A. & Lane, J. E. 2013. Legitimacy in Cross-Border Higher Education: Identifying Stakeholders of International Branch Campuses. *Journal of Studies in International Education*. 17, 4, 414 – 432.

Jaakkola, E., Orava, M. & Varjonen, V. 2009. Palvelujen tuotteistamisesta kilpailuetua. *Opas yrityksille*. Helsinki: Tekes.

Lehtinen, U. & Niinimäki, S. 2005. Asiantuntijapalvelut. Tuotteistamisen ja markkinoinnin suunnittelu. Helsinki: WSOY.

Siikanen, R. 2014. Koulutusosaamispalvelujen tuotteistaminen. Tuotteistamisprosessin tarkastelua koulutusosaamisen viennin näkökulmasta. Itä-Suomen yliopisto. Filosofinen tiedekunta. Kasvatustieteen pro gradu -tutkielma. (Julkaisematon)

Sipilä, J. 1995. Asiantuntijapalveluiden tuotteistaminen. Helsinki: WSOY.

Kansainvälistyminen edellyttää osaamista niin yrityksissä kuin korkeakouluissakin

Anneli Airola, erikoissuunnittelija,
Karelia-ammattikorkeakoulu

Koulutusvienti näyttäytyy kiinnostavana haasteena

Koulutusvienti on uusi asia suomalaisille korkeakouluille. Valtioneuvosto linjasi vuonna 2010 Suomen koulutusvienti-strategiassa koulutuksen olevan yksi merkittävistä suomalaisista vientialoista. Strategian linjauksia oli tarkoitus lähteä toteuttamaan opetusministeriön, työ- ja elinkeinoministeriön, ulkoasiainministeriön ja niiden alaisten toimijoiden yhteistyönä. Koulutuksen viennin osuuden odotetaan Suomessa kasvavan merkittävästi vuoteen 2015 mennessä. (Opetusministeriö 2010.)

Mediassa on viime aikoina aktiivisesti käsitelty koulutusvientiä, on uutisoitu ministeriön koulutusviennin strategiasta, työryhmien työskentelystä ja jo toteutuneista koulutusvientikaupoista. Korkeakouluissa koulutusvienti on otettu vaihtelevasti vastaan, toisissa korkeakouluissa

innostuneesti, toisissa epäröiden, ehkä hieman pelätkin. Vaikka koulutusvientiin olisikin tartuttu innostuneesti, tulokset ovat vielä varsin vaatimattomia. Korkeakoulujen toteutuneet koulutusvientikaupat ovat olleet enimmäkseen täydennyskoulutusta. Vientitoiminta on suuntautunut pääasiassa Arabimaihin, Venäjälle, Vietnamiin ja Kiinaan. (Hacklin, Kumlin, & Perlinen 2013.)

Monissa korkeakouluissa koulutusviennin alkuponnistelut annettiin kansainvälisessä toiminnassa mukana olevalle henkilöstölle; olihan heillä jo kansainvälistä kokemusta ja vahva perusosaaminen kielitaidossa ja kulttuurien kohtaamisessa. Hyvin pian kuitenkin osoittautui, että oppilaitosten kansainvälinen yhteistyö on eri asia kuin koulutuksen myyminen ulkomaille. Itä-Suomen yliopiston selvityksen mukaan koulutusvienti Suomessa vaatii varsin paljon kehittämistä, jotta merkittäviä tuloksia saadaan aikaa (Hacklin, Kumlin, & Perlinen 2013). Mikäli koulutusviennissä halutaan saavuttaa onnistumisia, on ensimmäisenä edellytyksenä se, että korkeakoulussa on tehty selkeä strateginen päätös koulutusviennin tekemisestä. Itä-Suomen yliopiston kartoituksessa todetaan, että tällä hetkellä korkeakoulujen koulutusvientitoimintaa jarruttavat puutteet ennen kaikkea henkilöstöresursseissa, epäselvyydet ja kokemattomuus palveluiden hinnoittelussa sekä puutteellinen riskinhallinta. Positiivista kuitenkin on, että suomalaisissa korkeakouluissa on kiinnostusta ulkomaille suuntautuvaan koulutusvientiin. Lähes kaikissa korkeakouluissa on vireillä toimintaa, jonka tavoitteena on koulutusviennin aktivoiminen. (Hacklin, Kumlin, & Perlinen 2013.)

Korkeakoulujen koulutusviennissä nousevat keskeisiksi menestystekijöiksi samat tekijät kuin yritystenkin vientikaupassa. Vientimarkkinoille pääsyyn vaikuttavat vientituote ja markkinointikyky. Tuotekehitys on tärkeällä sijalla vientitoiminnassa. Henkilöstön osaaminen on ensiarvoisen tärkeä tekijä kansainvälisessä kaupassa (Vahvaselkä 2009). Jos yritys on toiminut pelkästään kotimaan markkinoilla ja haluaa laajentaa toimintaansa vientimarkkinoille, on selvää, että henkilöstöltä edellytetään lisää osaamista.

Alueellinen kehittäminen on ammattikorkeakoulun perustehtävä

Karelia-ammattikorkeakoulussa toteutettiin keväällä 2013 avainkumppaniyritysten kansainvälistymiskartoitus (Airola 2014). Kartoituksen tavoitteena oli selvittää avainkumppa-

niyritysten kansainvälisyysosaamista ja sen kehittämistarpeita sekä kansainvälistymiseen liittyvää yhteistyötä avainkumppaniyritysten ja ammattikorkeakoulun välillä. Tällainen yritysten kansainväliseen osaamiseen liittyvä kartoitus on puuttunut Pohjois-Karjalasta. Tässä artikkelissa käsitellään kartoituksessa saatuja tuloksia liittyen kansainvälisyysosaamiseen ja sen kehittämistarpeisiin, koska on oletettavaa, että kansainvälistymiseen liittyvät osaamistarpeet ovat samansuuntaisia sekä yrityksissä että korkeakouluissa.

Avainkumppaniyrityksille suunnattu kansainvälistymiskartoitus oli jatkoa vuonna 2010 Pohjois-Karjalassa toteutetulle kansainvälistymiskartoitukselle, jonka toteuttivat Pohjois-Karjalan kauppakamari ja Karelia-ammattikorkeakoulu yhteistyössä. Kohteena olivat Pohjois-Karjalan kauppakamarin jäsenyritykset. Selvityksessä oli mukana 309 yritystä. Tulosten mukaan kauppakamarin jäsenyritykset suhtautuivat myönteisesti kansainvälistymiseen; useissa yrityksissä kansainvälistyminen nähtiin jopa välttämättömyytenä yritysten tulevaisuuden toiminnan kannalta. (Airola 2011.)

Alueellisen yhteistyön vahvistaminen ja kehittäminen on ollut ammattikorkeakoulujen tehtävä perustamisesta lähtien. Ammattikorkeakoulujen intressi ja samalla myös velvoite on olla aktiivinen alueellisessa kehittämistyössä alueen muiden organisaatioiden, yritysten ja kolmannen sektorin kanssa (Jongbloed, Enders & Salerno 2008). Työelämäyhteistyön tulee olla tavoitteellista toimintaa ammattikorkeakouluissa.

Mukana sekä isoja että pieniä yrityksiä eri toimialoilta

Keväällä 2013, kun kansainvälistymiseen liittyvä kartoitus toteutettiin, ammattikorkeakoulujen avainkumppaniyritysten lukumäärä oli 55, joista 48 vastasi sähköiseen kyselyyn. Lisäksi 10 yritystä haastateltiin. Mukana oli erikokoisia yrityksiä, suurin osa yrityksistä työllisti 5-49 työntekijää, mutta mukana oli myös alle neljä henkilöä ja yli 500 työntekijää työllistäviä yrityksiä.

Yritysten toimialat vaihtelivat teollisuudesta julkishallintoon: mukana olevat yritykset edustivat ICT-alaa, teollisuutta, kauppaa, majoitus- ja ravitsemuspalveluita, julkista hallintoa sekä sosiaali- ja terveystieteitä. Sosiaali- ja terveystieteiden kansainvälistymistä ei tietyistä

tätä ennen ole kartoitettu maakunnallisesti eikä myöskään valtakunnallisesti.

Yrityksissä eniten osaamistarpeita kommunikointitaidoissa

Karelia-ammattikorkeakoulun avainkumppaniyrityksissä kansainvälistyminen näyttäytyy kehittämiskohteena. Kaksi kolmasosaa vastaajista katsoi, että kansainvälistyminen merkitsi kasvukeinoja ja kehittämiskohdetta. Erityisen tärkeäksi kansainvälistymisen kehittäminen koettiin teollisuudessa ja ICT-alan yrityksissä. Näissä yrityksissä kansainvälinen toiminta merkitsi merkittävää kasvumahdollisuutta.

Kartoitettaessa avainkumppaniyritysten kansainvälisyysosaamista tulokset osoittivat, että yhteisenä kehittämistarpeena kaikilla toimialoilla olivat kommunikointitaidot, ts. kielitaito, suullinen esiintymistaito sekä myyntitaidot. Suuri osa avainkumppaniyrityksistä on kansainvälisen toiminnan alkuvaiheissa ja siksi onkin ymmärrettävää, että kielitaidon kehittäminen koetaan tärkeäksi. Kieli- ja kommunikointitaitoja tarvitaan, kun liikutaan ja viestitään yli kieli- ja kulttuurirajojen. Mm. asiakassuhteen rakentamisen kannalta kielitaito on merkityksellistä. Muut osaamisen kehittämistarpeet vaihtelivat toimialoittain. Se osaaminen, joka oli vahvuus jollakin toimialalla, saattoikin osoittautua kehittämiskohteeksi jollakin toisella toimialalla. Majoitus- ja ravitsemuspalvelujen yrityksissä haluttiin kehittää monikulttuurisuusosaamista, kaupan alalla kirjallista viestintää ja sosiaali- ja terveyspalveluissa verkosto- ja projektiosaamista.

Avainkumppaniyrityksiltä tiedusteltiin myös, miten kansainvälistä osaamista halutaan kehitettävän. Tutkintoon johtamaton koulutus osoittautui suosituimmaksi osaamisen kehittämistavaksi. Yrityksille sopivat hyvin lyhyet, tiettyyn teemaan liittyvät seminaarit tai lyhytkestoiset täydennyskoulutukset, joissa voidaan hyödyntää monimuoto-opiskelua tai verkko-opintoja. Samanlaisia tuloksia on saanut myös Elinkeinoelämän keskusliitto kartoittaessaan osaamisen kehittämistapoja valtakunnallisesti (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013).

Venäjän kieli on englantiaakin tärkeämpi sosiaali- ja terveyspalveluissa

Kielten tärkeysjärjestys Karelia-ammattikorkeakoulun avainkumppaniyrityksissä oli seuraava: englantia, venäjä

ja ruotsi. Venäjän kielestä on tullut viimeisten kymmenen vuoden aikana yhä tärkeämpi Pohjois-Karjalassa. Pohjois-Karjalan yritysten kielitaitotarvetta on viimeksi kartoitettu vuonna 2002, jolloin kielten tärkeysjärjestys Pohjois-Karjalassa oli englantia, ruotsi, saksa ja venäjä (Airola 2004).

Mielenkiintoisia eroavaisuuksia kielten tärkeysjärjestyksessä tuli esille toimialoittain tässä kartoituksessa. Kaupan alalla sekä majoitus- ja ravitsemuspalveluissa venäjä ja englantia osoittautuivat yhtä tärkeiksi. Sosiaali- ja terveyspalveluissa venäjä nousi tärkeimmäksi kieleksi ja meni näin ollen englannin edelle.

Yhteistyöstä hyötyvät sekä yritykset että ammattikorkeakoulu

Kartoitus antoi hyvän ja kattavan kuvan ammattikorkeakoulun avainkumppaniyritysten kansainvälistymisestä. Yhteenvetona voidaan todeta, että avainkumppaniyritykset ovat kiinnostuneita henkilöstön kansainvälisestä osaamisesta, ja ammattitaidon kehittämisen merkitys ymmärretään.

Kartoituksessa saatu tieto palvelee sekä avainkumppaniyrityksiä että Karelia-ammattikorkeakoulua. Ammattikorkeakoululle tutkimustieto antaa mahdollisuuden parantaa tutkintojen ja koulutuksen työelämävastaavuutta; yritykset puolestaan saavat täydennyskoulutuksia oman osaamisensa kehittämiseen sekä osaavaa työvoimaa juuri työelämän tarpeita vastaavilta ammattialoilta.

Koulutusvienti edellyttää liiketoimintaosaamista

Vaikka useimmilla korkeakouluilla on jo entuudestaan pitkä perinne ja kiinnostus kansainväliseen yhteistyöhön, koulutusvienti edustaa uutta näkökulmaa kansainvälistymiseen. Strategiset linjaukset ja niistä johdetut tavoitteet ovat ensimmäinen edellytys koulutusvientiin lähtemiselle. Koulutusviennin tulee olla selkeä strateginen valinta, joka tukee oppilaitoksen muita tavoitteita.

Samalla tavalla kuin Karelia-ammattikorkeakoulun avainkumppaniyrityksille, kansainvälistyminen merkitsee kehittämiskohdetta ja kasvukeinoja korkeakouluille. Koulutusvienti auttaa korkeakoulua kansainvälistymisessä ja kansainvälisen toiminnan kehittämisessä, vaikkakin ainakin tähän asti koulutusviennissä on ollut kyse melko pienimuotoisesta toiminnasta.

Lainsäädäntö on luonnollisesti vielä ainakin toistaiseksi este koulutusviennin toteutukseen. Koulutusviennistä ei voi muodostua merkittävää vientisektoria ilman tutkintokoulutusliiketoiminnan mahdollistumista ja tämän mahdollisuuden hyödyntämistä. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013.)

Lakimuutosta odotellessa korkeakouluilla olisi oiva mahdollisuus panostaa henkilöstön koulutusvientiosaamiseen, koska on selvää, että koulutusvienti tuo uusia haasteita korkeakouluille ja korkeakoulujen henkilöstön osaamiselle. Korkeakouluilla ei juuri ole kokemusta vientipalvelujen tuotteistamisesta eikä rahoituksesta, puhumattakaan myynti- ja markkinointiosaamisesta, ts. korkeakoulujen henkilöstöllä ei ole riittävästi koulutusviennissä tarvittavaa kansainvälistä liiketoimintaosaamista. Näitä taitoja ei kehitetä myöskään opettajaopinnoissa, koska perinteisesti ei ole ollut tarkoitus, että korkeakoulujen tehtävänä olisi harjoittaa kansainvälistä liiketoimintaa. On selvää, että kotimaan toimintojen rakenteet eivät sellaisenaan ole siirrettävissä kansainväliseen kauppaan; onhan asiakaskunta erilainen kansainvälisellä kentällä. Koulutusvienti edellyttää uusia rakenteita tuotteistukseen, myyntiin ja markkinointiin.

Koulutusvienti on nähtävä sekä osana opettajan osaamisen kehittämistä että koko koulutusorganisaation kansainvälistymisen monipuolistamista. Henkilökunnan vahva perusosaaminen on kaiken pohja. Päinvastoin kuin yritysten henkilöstöllä, korkeakoulujen henkilöstöllä on osaamista kielitaidossa, mutta koska korkeakouluilla on vain vähän kokemusta koulutusviennissä, on selvää, että tarvitaan lisää kansainvälistä liiketoimintaosaamista. Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuistiossa Suomi kansainvälisille koulutusmarkkinoille todetaan, että osa korkeakouluista tarvitsee tukea koulutusvientitoiminnan käynnistämiseksi, liiketoiminnallisen ajattelun kirkastamisessa ja osaamisen tuotteistamisessa. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013.) Yrityksissä nähdään, että henkilöstön osaaminen on avain menestymiseen kansainvälisessä kaupassa, ja siksi yrityksissä ollaan valmiita panostamaan henkilöstön osaamisen kehittämiseen. Myös korkeakoulujen tulee tarttua kansainvälisen liiketoimintaosaamisen kehittämisen haasteeseen, jos halutaan onnistua koulutusviennin haastavalla kentällä.

LÄHTEET

Airola, A. 2004. Yritysten kielitaitotarpeet Pohjois-Karjalassa. Joensuu: Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun julkaisuja C: Tiedotteita 17.

Airola, A. 2011. Kansainvälistyvä Pohjois-Karjala. Näkökulmia kansainvälistymiseen pohjoiskarjalaisissa yrityksissä ja Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulussa. Joensuu: Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun julkaisuja C 45.

Airola, A. 2014. Elämä on yhtä oppimista. Näkemyksiä kansainvälistymisestä Karelia-amk:n avainkumppaniyrityksissä. Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulun julkaisuja B:17.

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2013. Työ, verkot ja verkostot. Osaamisen kehittäminen monimuotoistuu. EK:n henkilöstö- ja koulutustiedustelu. http://www.ek.fi/ek/fi/tutkimukset_julkaisut/2013/4_huhti/henko_tiedustelu2013.pdf 8.5.2014.

Hacklin, S., Kumlin, T. & Perlinen, M. 2013. Kokemuksia koulutusosaamisen viennistä Suomessa 25.3.2013. Itä-Suomen yliopisto. Selvitys (julkaisematon).

Jongbloed, B., Enders, J. & Salerno, C. 2008. Higher education and its communities: Interconnections, interdependencies and a research agenda. Higher Education, 56 (3). 2008. 303 – 324. <http://link.springer.com/article/10.1007/s10734-008-9128-2#page-1> 8.5.2014.

Opetusministeriö. 2010. Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi. Suomen koulutusvientistrategia. <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Koulutus/artikkelit/koulutusvienti/liitteet/koulutusvientistrategia.pdf>. 8.5.2014.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2013. Suomi kansainvälisille koulutusmarkkinoille. Selvitysryhmän muistio. Toimenpideohjelma koulutusviennin edellytysten parantamiseksi. Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2013:9. <http://www.minedu.fi/OPM/Julkaisut/2013/liitteet/tro9.pdf> 15.5.2014.

Vahvaselkä, I. 2009. Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi. Helsinki: Edita.

Laadukasta ja hallittua koulutusvientä

Mervi Leminen, projektipäällikkö,
Karelia-ammattikorkeakoulu

Koulutusviennin tahtotila

Suurimmalla osalla suomalaisista ammattikorkeakouluista on selkeästi nähtävissä tahtotila koulutusviennin harjoittamiseen. Koulutusviennin suunnittelussa ollaan liikkeellä aktiivisesti ja laadunhallinta on hyvässä vaiheessa jo toteutettujen laatujärjestelmien hiomisenkin kautta. Myös ministeriön koulutusviennin työryhmän raportissa 4.11.2013 todetaan, että laadunhallinta on erittäin merkittävä asia koulutusviennin pitkän tähtäimen tavoitteiden kannalta (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2013). Maailmanlaajuisesti tarkasteltuna Suomessa ollaan kuitenkin selkeästi jäljessä ajankohdan ja brändin rakentamisessa koulutusviennin suurmaihin, mm. Iso-Britanniaan, Australiaan tai Saksaan, verrattuna.

Laadunhallintajärjestelmät ammattikorkeakouluissa ovat erittäin kattavia, mutta se kuinka niissä huomioidaan koulutusvientiin liittyvät erityistilanteet ja palvelun toteuttamiseen liittyvät arvoketjun muiden toimijoiden laadunhallintakäytänteet, on vielä vaiheessa. Viennin to-

teuttaminen ilman arvoketjun muille toimijoille asetettuja laatuvaatimuksia on suuri riski ja vaikuttaa voimakkaasti asiakkaan laatumielikuvaan.

Suomen lainsäädäntö on asettanut merkittäviä esteitä koulutusviennin kehittämiseksi, joka merkitsee sitä, että suomalaiset koulutusorganisaatiot lähtevät vientitoimintaan altavastaajan ominaisuudessa verrattuna suuriin koulutusvientimaihin. Suomella on kuitenkin niin korkeatasoisen koulutuksen laadun kuin myös luotettavan kaupakumppanin maine. Tämä helpottaa mahdollisuuksia tehdä uskottavaa koulutusvientitoimintaa.

Sisäiset käytänteet ja tuotteistus viennin suhteen ovat uusia asioita ammattikorkeakoulukentässä. Vaikka koulutusta, asiantuntijapalveluja sekä tutkimus- ja kehittämistoimintaa on tuotteistettu ja toteutettu kansainvälisessä mittakaavassa on taloudellisin reunaehdoin toteutettava vientitoiminta vielä täysin järjestäytymätöntä ja kehittämätöntä. Koulutusvientitoiminnassa ammattikorkeakoulujen eteen tulee ratkaistavia kysymyksiä ja käytäntöjä liittyen mm. henkilöstön ulkomaankomennuksiin, vahvojen kumppanuuksien verkostojen ja brändin rakentamiseen. Henkilöstön mahdollisuudet irrota koulutusvientitehtäviin ainakin lyhyellä aikavälillä ovat erittäin rajalliset, koska ammattikorkeakoulujen henkilöstö on jo pääsääntöisesti kiinnitetty resurssiltaan muihin tehtäviin. Taloudelliset valmiudet myynnin ja markkinoinnin ponnisteluihin ovat tällä hetkellä ammattikorkeakouluissa erittäin rajalliset perusrahoituksen kiristymisestä johtuen. Koulutusviennin myynnin ja toteutuksen organisointi on puutteellista ja vanhat kotimaan toimintaan tarkoitetut rakenteet eivät vastaa kansainvälisen toiminnan tarpeisiin. Asiakaskunta eroaa perinteisestä kotimaan toiminnasta huomattavasti, joten myös asiakasrajapintaan tulee tutustua lisäintensiteetillä.

Suomalaiset yliopistot ovat pitkälti samassa tilanteessa ammattikorkeakoulujen vientitoimintaan verrattuna. Yliopistosektorilla koulutusvientitoiminnan organisointi on vielä kesken ja hakee suuntaansa sekä kotimaisen yhteistyön että rakenteiden kautta. Verrattuna yritysten vientitoimintaan korkeakoulusektorin vientitoiminta näyttäytyy noviisivaiheen toiminnalta niin organisoinniltaan kuin sisällöltäänkin. Tuotto-odotusten suhteen korkeakoulusektorilla on riski ylittää tavoitteensa, sillä on muistettava, että uuden markkina-alueen avaaminen vaatii vähintään kolme vuotta ennen kuin sille voi asettaa tuotto-odotuksia.

Vientitoimintaan valmistautuminen vaatii ammattikorkeakoululta merkittävää taloudellista riskinsietokykyä.

Kuinka valmiita korkeakoulut ovat riskienhallintaan?

Riskienhallinnan kannalta ammattikorkeakouluilla on vielä tekemistä. Riskit olisi määriteltävä ja tunnistettava sekä analysoitava keinojen riskienhallintaan. Riskejä liittyy toiminnan organisointiin, henkilöstöön, talouteen, toimintaedellytyksiin sekä sidosryhmiin ja kumppaneihin. Usein tunnistetaan suurimmiksi riskeiksi taloudelliset riskit. Toiminnan organisoinnin puutteellisuus voi muodostua myös suureksi riskiksi. Esimerkiksi satunnaisia vientikauppoja toteuttaessa on vaarana, että käytänteet luodaan joka kerta uudelleen, tällöin kasvatetaan riskiä epäonnistua laadun, henkilöstön, sisällön ja talouden suhteen. Kansainvälinen kumppanuus ja sidosryhmäverkoston rakentuminen on suuri haaste. Verkostojen rakentaminen vaatii pitkäjänteistä työtä ja organisatorista tahtotilaa. Lisäksi ammattikorkeakoulun henkilöstöllä on oltava koulutusviennin kehittämiseen riittävästi aikaa ja mahdollisuuksia. Henkilöstön ulkomaankomennuksiin voi sisältyä monen tyyppisiä riskejä. Riskejä voidaan tunnistaa organisoinnin suhteen esim. kansainvälisiin sopimuskäytänteisiin liittyen.

Suomen korkeakoulukentän yksittäisten toimijoiden on hyvä tunnistaa oma haavoittuvuutensa kansainvälistä kauppaa tehtäessä ja luotava vahva kumppanuuksien verkosto sekä kansallisesti että kansainvälisesti toiminnan laadun takaamiseksi ja riskien minimoimiseksi. Yhteistyöllä on luotavissa vahva verkosto kannattavan kansainvälisen koulutusliiketoiminnan harjoittamiseksi. Kansallisen tahtotilan lainsäädännön on osaltaan tuettava tätä päämäärää.

LÄHTEET

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2013. Suomi kansainvälisille koulutusmarkkinoille. Selvitysryhmän muistio. Toimenpideohjelma koulutusviennin edellytysten parantamiseksi. Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2013:9. <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaistus/2013/liitteet/tro9.pdf>. 16.5.2014.



2 Yhdessä maailmalle

Tässä osiossa tarkastellaan verkostoitumisen tärkeyttä ja jopa välttämättömyyttä koulutusviennin haastavalla kentällä.

Yhteistyökumppanuuden voima koulutusviennissä: esimerkkinä Saudi-Arabia

Harri Mikkonen, Työelämäpalvelujen päällikkö, Karelia-ammattikorkeakoulu

Artikkelin esimerkkinä koulutuksen vientitoiminnasta on Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen uudistus, joka on tällä hetkellä ehkä suurin yksittäinen koulutus uudistus, varsinkin ammatillisella sektorilla. Saudi-Arabian tarjouskilpailussa ovat menestyneet globaalit suuryritykset ja englantilaiset laajat konsortiot. Myös Hollannista ja Espanjasta löytyy mielenkiintoisia tapoja menestyä kovassa kansainvälisessä kilpailussa.

Suomessa koulutusvienti vielä vaatimatonta

Kansainvälisessä vertailussa Suomen koulutusvienti joko rahassa tai koulutusmäärissä mitattuna on vielä varsin pientä suhteessa Suomen muuhun vientiin tai maan kokoon. Tilastokeskuksen mukaan Suomen ulkomaankauppa oli vuonna 2011 noin 55 miljardia euroa, josta erilaisia palveluja myymällä kertyi 15 miljardia euroa. Palveluiden osuus ulkomaankaupasta on pysynyt viime vuodet samalla tasolla eli noin viidenneksenä maamme kokonaisviennistä.

On arvioitu, että koulutuspalveluiden määrä tuosta mainitusta palveluiden ulkomaanviennistä olisi ollut noin 4-5 miljoonan euron luokkaa, toisin sanoen promillen kolmasosa. Suomessa tämä muodostuu pääasiassa koulutus- ja konsultointipalveluista, joita on viety Suomesta toteutettaviksi muualla. (Tilastokeskus 2011.)

Koulutusviennin kärkimaita ovat Australia, USA, Uusi-Seelanti ja Iso-Britannia. Kaikki nämä maat ovat englanninkielisiä maita, mikä tietenkin helpottaa koulutuksen vientiä. Kaikissa näissä maissa suurin osa koulutuksen vientituloista tulee tutkintojen myynnistä. Lisäksi kielikoulutus on tärkeä osa koulutuksen vientiä. Australian osalta viime vuosina ammatillisen koulutuksen vienti on kasvanut ja vastaavasti korkeakoulutuksen vienti on vähentynyt. Australiassa onkin pyritty raivaamaan lainsäädännöllisiä esteitä ammatillisen koulutusviennin kehittämisen tieltä. Riippuen lähteestä Australian koulutusvienti on 12-13 miljardia euroa vuodessa, josta pääosa tulee Australiassa tapahtuvasta koulutuksesta. (Koulutusviennin selvityshanke 2011.)

Korkeakouluopiskelijoita arvioidaan tällä hetkellä olevan koko maailmassa noin 200 miljoonaa. Kyseessä ovat siis huikeat markkinat, vaikkakin suurin osa korkeakouluopiskelijoista suorittaa tutkintonsa kotimaassaan. Pelkästään Iso-Britanniassa oli ulkomaalaisia kokoaikaisia korkeakouluopiskelijoita vuonna 2013 reilut 300 000. Opiskelijamäärä laski vuodesta 2012 vuoteen 2013 ensimmäisen kerran 29 vuoteen. Iso-Britannian koulutuksen viennin koko volyyymi oli vuonna 2012 yhteensä 17,2 miljardia euroa. Koulutustoimintaan panostetaan vuosittain maailmassa yli 3000 miljardia euroa. Tässä luvussa on mukana kaikki koulutukseen liittyvä toiminta. (BBC News 2014.)

Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen kehittäminen

Lähi-Idässä, Kiinassa ja Venäjällä on tällä hetkellä menossa suuria ammatillisen koulutuksen kehittämistoimenpiteitä. Lähi-Idässä erityisesti Saudi-Arabian valtio panostaa voimakkaasti ulkomaalaisten koulutusorganisaatioiden etabloitumiseen. Saudi-Arabiassa on aloitettu vuonna 2012 massiivinen koulutusinterventio. Colleges of Excellencen (valtiojohtoinen yhtiö, myöhemmin CoE) tehtävänä on nostaa Saudi-Arabian ammatillinen koulutus kymmenessä vuodessa yhdeksi maailman arvostetuimmaksi. Tavoitteet ovat huikeat: kymmenessä vuodessa opiskelijoiden määrää ammatillisissa kouluissa lisätään 300 000 opiskelijalla. Nykyisin ammatillisissa kouluissa on 110 000 opiskelijaa. Ammatillisten opettajien tarve maassa on huutava, minkä vuoksi valtio tukeutuukin ulkomaisiin organisaatioihin, opettajiin ja osaamiseen. CoE on arvioinut, että tavoitteisiin pääseminen vaatii Saudi-Arabian valtiolta 40 miljardin euron panostusta vuoteen 2022 mennessä. (Request for Proposal/CoE. 2013.)

Colleges of Excellence on järjestänyt vuosina 2012 ja 2013 avoimen tarjouskilpailun kansainvälisille koulutuksen toteuttajille (Provider). Portaittain etenevä tarjouskilpailu kestää aloituksesta päätökseen vajaan vuoden. Ensimmäisessä aallossa (First Wave) Saudi-Arabiaan perustettiin kymmenen ammatillista oppilaitosta. Toisessa aallossa (Second Wave) perustetaan vajaan kolmekymmentä oppilaitosta, joihin opiskelijat valitaan syksyllä 2014. Tällä hetkellä CoE:n tarjouskilpailun kautta on perustettu Saudi-Arabiaan 10 ammatillista oppilaitosta, joissa opiskelee reilut 5000 opiskelijaa. (Request for Proposal/CoE. 2013.)

Maa	Tarjoajia	Naisten oppilaitos	Miesten oppilaitos	Oppilaitoksia yhteensä
Iso-Britannia	6	8	7	15
Kanada	2	1	3	4
Hollanti	1	2	1	3
Espanja Uusi-Seelanti	2	1	3	4
Saksa	1		1	1
USA	1	6	4	10
Yhteensä	13	18	19	37

Taulukko 1. Saudi-Arabian kansainvälisten oppilaitosten verkosto (Colleges of Excellence 2014)

Taulukko 1 osoittaa selkeästi brittien ja amerikkalaisten ylivaltaa Saudi-Arabian koulutusmarkkinoilla. Tämä heijastelee selkeästi myös koko maailmanlaajuista tilannetta. Kaikkiaan 37 oppilaitoksesta 25 oppilaitosta on joko amerikkalaisten tai brittien toimittamia ja kolmestatoista tarjoajasta on brittejä tai amerikkalaisia yhteensä seitsemän. Ero brittien ja amerikkalaisten toimintatavoissa näkyy selkeästi. Laureate (USA) on yksi maailman suurimmista koulutusyrityksistä ja konsortioista, jolla on Saudi-Arabiassa yksittäisistä tarjoajista eniten oppilaitoksia. Niitä on yhteensä kymmenen. Jokaisessa oppilaitoksessa tulee olemaan 2000-3000 opiskelijaa. Briteillä on kuusi tarjoajaa. Niiden koko ja toimintatapa vaihtelevat. Brittiläinen TQ/Pearson on yksi isoista toimijoista maailmalla. Viiden muun brittitarjoajan toimintatapa poikkeaa TQ/Pearsonista. (Request for Proposal/CoE. 2013.)

Kanada ja Espanja/Uusi-Seelanti ovat myös vahvasti mukana Saudi-Arabiassa. Erityisesti espanjalaisen Mondragonin yliopiston ja uusiseelantilaisen WinTec oppilaitoksen yhteistyö on mielenkiintoinen. Yhteistyökumppani voi löytyä läheltä tai kaukaa, mutta sen on aina tuotava kumppaneille lisäarvoa (Added Value). Saksa ja Hollanti ovat myös saaneet jalansijan Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen markkinoilla. (Request for Proposal/CoE. 2013.)

Opetusjärjestelyjen ja -suunnitelmien suunnittelussa ja toteutuksessa tarjouspyynnössä korostettiin työssä opimista ("On-the job training"), paikallista sitoutumista ("The college is one of the pillars of the local community"), erikoistumista tai erityisosaamista ("Specialization"), kieliopintoja, tutkintojen yhteensopivuutta Saudi-Arabian osaamisstandardeihin ("Alignment with Saudi National Occupational Skills Standards") sekä innovatiivisuutta. Koko ammatillinen koulutus jakautuu kolmelle vuodelle. Ensimmäinen vuosi (Foundation Year) painottuu erityisesti englanninkielen opiskeluun sekä muihin perusaineisiin. Kaksi jälkimmäistä keskittyy ammatillisiin aineisiin. (Request for Proposal/CoE. 2013.)

Koulutuksen viennin toimintatapoja maailmalta

Saudi-Arabiassa toimii tällä hetkellä 14 kansainvälistä koulutuksen vientiä harjoittavaa suuryritystä tai oppilaitosten muodostamaa konsortiota. Neljäntoista joukossa on kaksi globaalia koulutustoimijaa: TQ/Pearson ja Laureate. TQ on osa Pearson-konsernia. Pearson on maailman suurin koulutuksen tarjoaja. TQ työskentelee maailmanlaajuisesti kehittääkseen koulutus- ja täydennyskoulutusratkaisuja eri maiden hallituksille, instituutiolle ja yrityksille. (TQ Outdoor Education 2014.)

Education provider	2011 Education revenues US\$bn	Registered headquarters in	Operational in
Pearson	7.0	UK	Europe, Asia, Americas
Apollo Group	4.5	US	Europe, Americas
Benesse Education	3.7	Japan	Asia
Laureate	3.2	US	Europe, Asia-Pacific, Americas, Middle East & N Africa
Kaplan	2.5	US	Europe, Asia, N America
McGraw-Hill	2.3	US	Europe, Africa, Americas, Middle East
Career Education Corp	1.8	US	Europe, N America
Corinthian Colleges	1.7	US	N America

Taulukko 2. Maailman suurimmat koulutuksen tarjoajat (International Education: Global Growth and Prosperity 2013)

Laureate on maailman suurin yksityisten korkea-asteen oppilaitosten yhteenliittymä. Siihen kuuluu lähes kahdeksankymmentä oppilaitosta ja reilut 850 000 opiskelijaa. (Laureate International Universities 2014.)

Gloaalien suuryritysten liikevaihto on kasvanut tasaisesti viimeisinä vuosina. Pearsonin liikevaihto kasvoi vuodesta 2007 vuoteen 2011 yhteensä 40 %. Selkeä koulutusliiketoiminnan trendi maailmalla on globaalien koulutusorganisaatioiden jatkuva kasvu ja niiden roolin vahvistuminen (kts. Taulukko 2). Koulutuksen suuryritykset ovat kääntämässä viennin suurmaissa (USA, Iso-Britannia, Australia) valtiojohtoisen toiminnan yritysjohtoiseen toimintaan, tai ainakin se on muuttanut ja muuttamassa valtion roolia yhä enemmän koulutuksen vientiä tukevaksi ja mahdollistavaksi. (International Education: Global Growth and Prosperity 2013.)

Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen tuottajissa on yksi vahva valtiollinen toimija. Saksalainen GIZ on valtionyhtiö, jonka pääasiallisia asiakkaita ovat Saksan eri ministeriöt ja valtiolliset organisaatiot. Kansainvälisiä asiakkaita ovat Euroopan unioni, YK:n eri organisaatiot, muut valtiot ja kansainväliset rahoitusorganisaatiot esim. Maailmanpankki. GIZ edistää Saksan kansainvälistymistä laajasti ja monipuolisesti. Heillä on paljon erityisesti kehitysmaihin suuntautuvaa laajaa kehitys- ja avustustyötä. GIZ:n liikevaihto vuonna 2012 oli 2,1 miljardia €. (GIZ 2012.)

Saudi-Arabiassa toimii myös oppilaitosten laaja yhteistyö ja konsortiot, joita on Hollannissa, Iso-Britanniassa sekä Espanjassa. Espanjalainen Mondragon yliopisto on perustanut Saudi-Arabiaan oppilaitoksen ensimmäisen aallon (First Wave) tarjouskilpailun jälkeen. Vuoden 2013-2014 eli toisessa tarjousaallossa (Second Wave) he tekivät yhteistyötä uusiseelantilaisen ammatillisen oppilaitoksen kanssa ja saivat lisää oppilaitoksia hallinnoitavakseen. Mondragonin yliopisto on yhteistyöyliopisto, johon vuosien varrella on liittoutunut muita oppilaitoksia. (Mondragon University 2014.) Wintec-oppilaitos on taas arvostettu yhdeksi Uuden-Seelannin parhaista ammatillisista oppilaitoksista (Wintec 2014).

Gloaalien suuryritysten liikevaihto on kasvanut tasaisesti viimeisinä vuosina. Pearsonin liikevaihto kasvoi vuodesta 2007 vuoteen 2011 yhteensä 40 %.

Hollantilainen Cinop on yksityinen yritys. Se tekee kansainvälistä ja kansallista tutkimusta, hallinnoi hankkeita sekä konsultoi. Yritys on erikoistunut elinikäiseen oppimiseen, ammatilliseen koulutukseen ja harjoitteluun, aikuiskoulutukseen sekä työllistettävyyteen. Yritys kirjoittaa toiminnastaan [www-sivuillaan](http://www.cinop.com) seuraavasti ”organisation currently employs 150 professionals that are providing solutions to a wide range of clients in the ‘golden triangle’ government-education-labour market. National and internationally; in both the public and the private sector”. Cinop kokosi Saudi-Arabian tarjoustaan varten laajan konsortion hollantilaisista ammattikorkeakouluista ja ammatillisista kouluista. (Cinop 2014.)

FE Sussex (The Consortium of Sussex Colleges) on laaja konsortio, joka yhdistää Itä- ja Länsi-Sussexin toisen asteen oppilaitokset. Täysimääräisiä oppilaitoksia konsortiossa on 11 sekä Surreyn alueelta konsortioon kuuluu vielä kolme yhteistyökumppanioppilaitosta. Kaikkiaan 14 oppilaitoksessa on reilusti yli 20 000 opiskelijaa. Yhteistyötä tehdään laajasti kansainvälisissä asioissa (esim. koulutuksen vienti), laadun ja opetuksen kehittämisessä sekä henkilökunnan sekä opiskelijoiden rekrytoinnissa. FE Sussexin oppilaitokset ovat itsenäisiä oppilaitoksia, mutta tekevät yhteistyötä sovitulla alueilla ja yksi niistä on kansainvälinen koulutuksen vientitoiminta. (FE Sussex 2014.)

Erilainen, mutta mielenkiintoinen esimerkki yhteistyön voimasta Englannista on The Oxford Partnership. Saudi-Arabian tarjouksessa yhteistyötä tekevät Activate Learning, GEMS Education Solutions ja Moulton College. Ensin mainittu on lontoolainen kielikoulutukseen keskittynyt yhtiö. Saudi-Arabian ammatillisessa koulutuksessa ensimmäisenä vuonna (Foundation Year) keskitytään perusasioihin: englanninkieli, matematiikka, tietotekniikka. GEMS Education Solutions on keskittynyt uusien opetusratkaisujen kehittämiseen erityisesti kehitysmaissa. GEMSin erityisosaaminen ja kansainvälinen kokemus liittyen opetusratkaisuihin ovat olleet merkittävä asia saudiarabialaisille. Lopuksi vahva ja Englannissa palkittu luonnonvara-alan oppilaitos Moulton

College täydentää konsortion vahvaksi ryhmäksi. (Oxford Partnership 2014.) The Oxford Partnership muodosti selkeän arvooverkon tai -ketjun, jonka tarjoukseen saudiarabialaisten oli helppo tarttua:

1. ensimmäisen vuoden (Foundation Year) onnistumisen kannalta on tärkeää löytää arvostettu kielikouluttaja (Activate Learning),
2. uusiin ja innovatiivisiin opetusratkaisuihin keskittynyt yritys tuo koulutuksen suunnitteluun varmuutta ja laatua (GEMS Education Solutions),
3. hyvä, arvostettu ja kyllin suuri ammatillinen oppilaitos varmistaa käytännön toteutumisen (Moulton College).

Yhteistyötä tehdään laajasti kansainvälisissä asioissa (esim. koulutuksen vienti), laadun ja opetuksen kehittämisessä sekä henkilökunnan sekä opiskelijoiden rekrytoinnissa.

Vahva Iso-Britannian julkinen tuki koulutuksen vientitoimintaan

Iso-Britannian hallitus ja sen toimitukset tarttuivat Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen valtavaan mahdollisuuteen ripeästi heti, kun asia tuli julkisuuteen. Iso-Britannian hallitus aloitti jo vuonna 2012 laajan tiedottamisen ja seminaarien sarjan, jossa tiedotettiin Saudi-Arabian laajasta ammatillisen koulutuksen uudistuksesta sekä siellä olevista massiivisista koulutuksen vientimahdollisuuksista. Ministeriö halusi olla tukemassa vientitoimintaa ja luomassa myös uudenlaisia konsortioita ja yhteenliittymiä niin Saudi-Arabian kuin muidenkin maiden koulutusmarkkinoille.

Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen toisen tarjouskierroksen aikana tammikuussa 2014 (lopulliset päätökset tehtiin keväällä 2014) Iso-Britannian ammatillisesta koulutuksesta ja täydennyskoulutuksesta vastaava ministeri vieraili Riadissa ja painotti vahvasti saudiarabialaisille vieraille Britannian hallituksen tukea englantilaisille tarjoajille. Tarjouskilpailun aikana syksystä 2013 alkaen Britannian vientikauppaa tukeva UK Trade and Invest (UKTI Education) järjesti tarjouksen tekijöille useita vierailuja Saudi-Arabiaan sekä vastaavasti isännöi useiden Colleges of Excellencen erityisasiantuntijaryhmien vierailuja Englantiin. Lisäksi UK Export Finance antoi tarjoajille toiminnan aloittamiseen vaadittavat taloudelliset takuut. (Press release. 2014.)

Saudi-Arabian kolmatta tarjouskierrosta varten UKTI Education järjestää kesällä 2014 Lontoossa tarjouskilpailun aikoville seminaarin ja tiedotustilaisuuden. Englantilainen koulutuksen vientipyörä lähtee taas pyörittämään punttia laajalla rintamalla. Pyörää pyöritetään yhteistyössä ja pyritään etsimään vahvuutta rohkeasti erilaisista konsortioista. (Press release. 2014.)

Toisen tarjouskierroksen (2013-2014) tuloksena neljä englantilaista tarjoajaa onnistui saamaan koulutuksen vientikauppaa reilut miljardi euroa. Iso-Britannian hallituksen innostuksen ja panostamisen koulutuksen vientiin voi helposti ymmärtää. Uudet toimijat olivat:

» The Oxford Partnership, konsortio joka yhdistää toimijat Activate Learning, GEMS Education Solutions ja Moulton College

» Lincoln College

» Hertvec, Hertford Regional College johtama konsortio, jossa ovat myös mukana North Hertfordshire College ja the University of Hertfordshire

» FE Sussex, Sussexin alueen ammatillisten oppilaitosten konsortio

(Press release. 2014.)

Koulutuksen viennin yhteistyö ja arvooverkot

The Oxford Partnership on käytännön esimerkki siitä, kuinka Suomessakin tapahtuvaa koulutuksen viennin tukea olisi kohdennettava eri toimijoiden yhteistyön kehittämiseen. Tärkeä osa koulutuksen vientitoiminnan tukemista on

osoittaa resursseja ja huomiota sekä kansallisten (erityisesti britit) että kansainvälisten (Mondragon/Wintec -yhteistyö) yhteistyöverkoston rakentamiseen ja ylläpitoon. Espanjalainen Mondragon löysi osaamistaan täydentävän partnerin Uudesta-Seelannista. Koulutuksen viennin yksi kulmakivi on tiedostaa ja löytää toinen toisiaan täydentävät partnerit, jotka muodostavat asiakasta ja arvooverkon toimijoita tukevan ja ennen kaikkea kiinnostavan arvooverkon. Varsinkin tässä artikkelissa esimerkkinä olleen Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen tapaisissa suurissa tarjouskilpailuissa kestävä ja luotettava yhteistyökumppanuus on ensiarvoisen tärkeää. Toimiva ja luottamuksellinen yhteistyö on tuki avain tuottavaan toimintaan myös pienemmissä koulutuksen vientihankkeissa.

Arvooverkot tai -ketjut muodostuvat toimijoista, joiden toiminta 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. Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen tarjoajista kaikki tekivät laajaa kansallista tai kansainvälistä yhteistyötä.

Yhteenliittymät tai konsortiot ovat selvästi olleet ensiarvoisen tärkeä tekijä, jolla yritykset tai konsortiot ovat päässeet Saudi-Arabian markkinoille. Miksi Saudi-Arabian ammatillisen koulutuksen markkinoilla 14 koulutuksen kansainvälistä toimittajaa ovat olleet niin yhteistyöhaluisia? Päästyään perustamaan oppilaitoksia Saudi-Arabiaan he ovat näkyvästi esillä voimakkaasti kasvavilla markkinoilla (market presence), joten jatkoa ajatellen heidän kykynsä reagoida Saudi-Arabian koulutusmarkkinoilla on nopeaa, koska he toimivat jo markkinoilla. Saudi-Arabian varsin säädelyillä (regulation) markkinoilla toimiminen vaatii tietoa, taitoa ja paikallista osaamista. Kaikilla koulutuksen tarjoajilla on oltava Saudi-Arabiassa yritys, jonka kautta toiminta tapahtuu. Riskien hallinnan (risk limitation & risk sharing) kannalta järkevällä yhteistyöllä niitä voidaan jakaa ja minimoida. Saudi-Arabian kulttuuri ja siellä asuminen on länsimaalaisten näkökulmasta erittäin säädeltä ja valvottua. Colleges of Excellencen tarkoituksena on ollut saada maahan ulkopuolisia kouluttajia ja opettajia. Opettajien rekrytointi (resource utilization) on yksi suurista haasteista ja tässäkin laaja verkosto ja yhteistyö mahdollistavat paremman lopputuloksen. Laajemmat hartiat antavat myös

mahdollisuuden laadukkaampaan toimintaan ja ennen kaikkea lisäarvoa asiakkaalle (quality & customer value enhancement). Lopuksi yhteistyö mahdollistaa toinen toiselta oppimisen ja pääsyn kohti kansainvälistä erityisosaamista osaamisen kasvamisen myötä (learning from partners & access to talent). (Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2013.)

LÄHTEET

- Airola, A. 2014. Elämä on yhtä oppimista. Näkemyksiä kansainvälistymisestä Karelia-amk:n avainkumppaniyrityksissä. Joensuu:Karelia-ammattikorkeakoulun julkaisuja B:17.
- BBC News. 1.4.2014. Decline of overseas students at England's universities. By Katherine Sellgren BBC News education reporter. <http://www.newsuk24.com/news/decline-of-overseas-students-at-england-s-universities> 20.4.2014.
- Cinop. 2014. http://www.cinop.nl/1_3128_About_CINOP.aspx 15.4.2014.
- Colleges of Excellence. 2014. <http://coe.com.sa/default.aspx> 20.4.2014.
- FE Sussex. 2014. <http://www.fesussex.org.uk/> 22.4.2014.
- GIZ. Solutions that work. Company Report 2012. <http://www.giz.de/en/downloads/giz2013-en-unternehmensbericht-2012.pdf> 25.4.2014.
- International Education: Global Growth and Prosperity. 2013. HM Government: Industrial Strategy: government and industry in partnership. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/229844/bis-13-1081-international-education-global-growth-and-prosperity.pdf 19.4.2014.
- Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2014. Yrittäjät 2014.
- Koulutusviennin selvityshanke. 2011. Tampereen ammattikorkeakoulu & Pirkanmaan liitto. [http://www.tamk.fi/cms/hakumm.nsf/lupGraphics/koulutusviennin_selvitysraportti.pdf/\\$file/koulutusviennin_selvitysraportti.pdf](http://www.tamk.fi/cms/hakumm.nsf/lupGraphics/koulutusviennin_selvitysraportti.pdf/$file/koulutusviennin_selvitysraportti.pdf) 25.4.2014.
- Laureate International Universities. 2014. <http://www.laureate.net/> 15.4.2014.
- Mattila, P. Koulutusviennin herneistä ja meloneista. Blogi 2013. <http://www.aaltoe.fi/blog/koulutusviennin-herneista-ja-meloneista> 15.4.2014.

Mondragon University: Cooperative University. 2014. <http://www.mondragon.edu/en/international/mondragon-cooperatives/cooperative-university>) 15.4.2014.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi. Suomen koulutusvientistrategia. 2010. <http://www.minedu.fi/OPM/Koulutus/artikkelit/koulutusvienti/liitteet/koulutusvientistrategia.pdf> 14.4.2014

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2013. Suomi kansainvälisille koulutusmarkkinoille. Selvitysryhmän muistio. Toimenpideohjelma koulutusvienninedellytysten parantamiseksi. Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2013:9.

Oxford Partnership. 2014. <http://www.gemseducation.com/solutions/about-us/the-oxford-Partnership>; <http://www.active-learning.co.uk/>; <http://www.moulton.ac.uk/> 20.4.2014.

Poikonen, J., Eltvik, L. & Holm, J-M. 2012. Koulutusvientiselvitys. FCG Finnish Consulting Group – FCG Koulutus ja Konsultointi Oy yhdessä Haaga-Helia Global Education OY:n ja EduClusterFinland OY:n kanssa 31.12.2012.

Press release. HM Government: £1 billion exports win for UK education in Saudi Arabia. 9.4.2014. <https://www.gov.uk/government/news/1-billion-exports-win-for-uk-education-in-saudi-arabia> 20.4.2014.

Request for Proposal. Colleges of Excellence. 2013.

Tilastokeskus. 2011. Palvelujen ulkomaankauppa. http://www.stat.fi/til/pul/2011/pul_2011_2012-05-29_fi.pdf 15.4.2014.

TQ Outdoor Education. 2014. <http://www.tq.com/outdoor-education/> 20.4.2014.

Wintec. Waikato Institute of Technology. 2014. <http://www.wintec.ac.nz> 20.4.2014.

Kokemuksia suomalaisesta koulutusviennistä ja verkostoista 2011-2014

Eeva Nuutinen, Project Director,
Future Learning Finland, Finpro

Future Learning Finland (FLF) on suomalaisen koulutusliiketoiminnan kansainvälistymisohjelma ja markkinointibrändi. Ohjelma käynnistyi vuonna 2011 ja on keskeinen kansallinen koulutusliiketoiminnan vientiyhteisö. Toimintaa operoi Finpro ry. globaalien asiantuntijaverkoston ja Team Finland -verkoston tuella. Ohjelman tukena on kolme keskeistä ministeriötä OKM, UM ja TEM.

Ohjelman tavoitteena on vauhdittaa suomalaisen koulutusliiketoiminnan kasvua globaalisti, edistää toimijoiden läsnäoloa sekä lisätä suomalaisten koulutusratkaisujen tunnettuutta ja myyntiä keskeisillä kohdemarkkinoilla. Future Learning Finland -ohjelma on suunnattu koulutus-toimialalla toimiville ja kansainvälisiltä markkinoilta liiketoiminnan kasvua hakeville yrityksille sekä näiden kanssa arvoverkostoissa toimiville oppilaitoksille, korkeakouluille ja yliopistoille.

Ohjelma perustettiin toteuttamaan osaltaan Suomen kansallista koulutusvientistrategiaa. Ohjelma edistää jäsentojen ja verkostojen kautta koulutusvientiliike-

toiminnan kehittymistä merkittäväksi toimialaksi Suomelle sekä tukee jäsenten koulutusvientiliiketoiminnan tavoitteiden saavuttamista ja tätä kautta suomalaisen koulutusvientiliiketoiminnan kasvua.

FLF kehittää suomalaista koulutusalan monenvälistä tarjontaa kansainvälisille markkinoille, edistää koulutusalan osaajien ja organisaatioiden vientiosaamista sekä lisää suomalaisten toimijoiden ja koulutusvientibrändin tunnettuutta kohdemarkkinoilla.

Toiminnassa hyödynnetään Team Finland -verkoston voimaa ja kansallista yhteistyötä toteuttaessa markkinatapahtumia, vienninedistämismatkoja ja markkinatiedon hankintaa. Rahoittajana toimivat työ- ja elinkeinoministeriö sekä ohjelman jäsenorganisaatiot jäsenmaksuosuuksilla.

FLF:ssä on mukana pääosa keskeisistä suomalaisista koulutusvientiliiketoiminnan toimijoista. Jäsenistä noin puolet on yksityisiä yrityksiä. Jäseninä ovat lähes kaikki merkittävät yliopistot ja ammattikorkeakoulut sekä ammattioppilaitoksia. Suurin osa ohjelman yksityisistä yrityksistä tarjoaa koulutukseen sekä opetukseen soveltuvia digitaalisia tuotteita, teknologioita sekä palveluratkaisuja. Mukana on myös konsultti-, arkkitehti- ja suunnitteluyrityksiä.

Ohjausryhmässä ovat TEM:n, UM:n, OKM:n, Tekesin, Finpron, jäsenyritysten ja -organisaatioiden edustajat.

Keskeiset tavoitteet ja toiminta

FLF:n strategiset tehtävät ovat liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen ja muuttaminen liiketoiminnaksi, markkinoiden avaaminen ja pitkäkestoisen liiketoiminnan edistäminen kohdemarkkinoilla, kansainvälinen ja kansallinen verkostoituminen ja klusteroituminen sekä suomalaisen koulutusliiketoiminnan vientibrändin rakentaminen ja kehittäminen.

FLF nopeuttaa jäsentensä kansainvälisen koulutusliiketoiminnan tavoitteiden saavuttamista ja näin edistää koulutusliiketoiminnan kehittymistä merkittäväksi toimialaksi Suomelle.

Ohjelman visio määriteltiin vuonna 2013 ulottumaan vuoteen 2018. Visio 2018 on Finland – Solutions for educational excellence. Tällöin Suomi on asemoitunut yhdeksi maailman johtavista innovatiivisten koulutusratkaisujen vientimaista.

Jäsenistön segmentointi mahdollistaa kohdistetun palvelutarjoaman. Jäsensegmentit ovat:

- » Vientiin valmiit ja vientiin tähtäävät yritykset sekä korkeakoulut ja toisen asteen oppilaitokset
- » Liiketoimintaa suunnittelevat, vasta palveluiden kehitysvaiheessa olevat startup-yritykset sekä kansainvälistä liiketoimintaa aloittelevat oppilaitokset.

Toiminnassa ovat aktiivisimpia kansainvälistä kasvua tavoitteellisesti hakevat toimijat. Ohjelman palvelutarjoama koostuu kaikille maksuttomista jäsenpalveluista ja tapahtumakohtaisista maksullisista toimenpiteistä. Markkinakohtaiset toimenpiteet sekä markkinamahdollisuuksien kartoittaminen kohdistuvat vientivalmiiden jäsenten myynnin tukemiseen. Kehitysvaiheessa olevat yritykset hyötyvät etenkin verkottumisesta Suomessa sekä erityisesti startup-jäsenille suunnatuista palveluista, mm. myyntikoulutuksesta.

Jäsenistöä pyritään laajentamaan suuriin suomalaisiin teollisuusyrityksiin, joille koulutus ja henkilökunnan kehittäminen ovat merkittävä kilpailutekijä globaalissa kilpailussa.

FLF:n strategiset tavoitteet ovat:

- » Vahvistaa suomalaisten koulutusvientitoimijoiden myyntiä ja läsnäoloa pääkohdemarkkinoilla
- » Tunnistaa uusia kiinnostavia markkinoita ja niiden arvoketjut. Tehdään pitkäkestoiseen liiketoimintaan tähtääviä avauksia priorisoiduilla uusilla kohdemarkkinoilla sekä välitetään markkinasignaaleja jäsenten myynnin tueksi.
- » Terävöittää suomalaisen tarjoaman ja ratkaisuosamisen näkyvyyttä globaalisti.
- » Mahdollistaa jäsenten välinen vuorovaikutus ja yhdessä oppiminen sekä laajempien kokonaisratkaisujen rakentaminen asiakkaiden tarpeisiin.
- » Varmistaa kansallisen koulutusliiketoiminnan viennin kehitysedellytykset.

Pääkohdemarkkinat ovat Persianlahden maat (erityisesti Saudi-Arabia, Arabiemiraatit, Qatar), Venäjä ja Kiina, mutta tapahtumia järjestetään myös muilla kiinnostavilla

markkinoilla, kuten Kaakkois-Aasiassa. Toimintakaudella 2014 - 2015 tehdään avauksia Yhdysvalloissa. FLF osallistuu jäsentensä kanssa myös virallisille ministerivetoisille vienninedistämismatkoille, jotka ovat tärkeitä koko suomalaisen koulutusliiketoiminnan näkyvyydelle ja uskotavuudelle markkinoilla.

Jäsenille järjestetään asiakas- sekä päättäjätapaamisia sekä kohdemarkkinoilla että Suomessa. Tavoitteena on tunnistaa ns. kärkihankkeita, joihin voi osallistua useampi kuin yksi FLF-jäsenorganisaatio. Lisäksi järjestetään tapaamisia Suomeen saapuvien opetusalan delegaatioiden kanssa. Suomessa jäsenistölle tarjotaan työpajoissa ja seminaareissa liiketoimintatietoa ja kiinnostavia puheen- vuoroja markkinoilta.

Digitaaliset oppimiskäsitteet, mm. opetuspelit ja – teknologiat ovat yksi nopeimmin kasvavista opetus- ja koulutusliiketoiminnan segmenteistä maailmalla sekä Suomessakin. Suomalaisten ratkaisujen tunnettuutta on siivittänyt Suomen hyvä maine peliteollisuuden edelläkävijänä. Suurin osa tämän segmentin suomalaisista toimijoista on startup-yrityksiä. FLF:n piirissä edu-ICT-tarjoama laajenee myös koko ajan. Tarjoamassa on erityisesti etäopetusratkaisuja, matematiikan opetuspelejä, kielenopetuspelejä ja analytiikkaa. FLF rakentaa vientiyhteistyötä muiden suomalaisten serious gaming klustereiden kanssa.

FLF:n markkinointisivusto www.futurerelearningfinland.fi toimii jäsenten yhteisenä globaalina markkinointi- ja myyntialustana. Sivustolla on esillä noin 70 koulutustuotetta ja tuotekonseptia.

Suomalaisen koulutusviennin vahvuuksia ovat koulutusosaamisen ja opettajakoulutuksen korkea laatu, joka tunnustetaan laajasti maailmalla. Erityisesti kiinnostusta herättävät koulutuksen standardointi, opettajantäydennyskoulutus, ammatillinen täydennyskoulutus sekä erilaiset digitaaliset opetusratkaisut. Näissä suomalaisilla on myös kilpailukykyisiä ratkaisuja ja kansainväliseen liiketoimintaan kykeneviä toimijoita.

FLF on pystynyt lyhyessä ajassa vaikuttamaan jäsenorganisaatioiden kansainvälisen kaupan kasvuun ja tukemaan pitkäkestoisen liiketoiminnan avauksissa uusilla markkinoilla.

Vaikuttavuus

FLF:n vaikuttavuutta mitataan erityisesti jäsenten liiketoiminnan ja myynnin kehittymisellä. FLF on pystynyt lyhyessä ajassa vaikuttamaan jäsenorganisaatioiden kansainvälisen kaupan kasvuun ja tukemaan pitkäkestoisen liiketoiminnan avauksissa uusilla markkinoilla. Hyvänä esimerkkinä pitkäjänteisen työn tuloksista on Persianlahden alue, jossa on saatu useita kaupallisia yhteistyösopimuksia ja myös suoria kauppia Saudi-Arabiassa. Mahdollisuudet suomalaisille Saudi-Arabiassa ovat merkittävät. Maa on kehittämässä koko koulutusjärjestelmää sekä julkisella että yksityisellä puolella ja tämä avaa suomalaisille todella hyvät mahdollisuudet.

Vuonna 2013 suomalainen koulutusvienti oli hyvin esillä Saudi-Arabian mediassa IEFE-messujen aikaan. Suomi oli tapahtuman teemamaa. Suomi-paviljongin business-osastolla oli mukana 20 FLF-jäsentä. Hallitustasolla on edistytty Romanissa ja Tunisiassa, joissa halutaan kehittää paikallisia opetusjärjestelmiä EU:n ja Afrikan kehityspankin tuella.

Merkittävää on, että osalle jäsenistä ovat ohjelman sisällä syntyneet verkostot tarjonneet kiinnostavia liiketoimintamahdollisuuksia ja kumppanuuksia isompien toimijoiden kanssa. Jäsenten verkostoitumisesta on hieno esimerkki Sanoma Oyj:n, Educluster Finlandin ja FCG:n toteuttama konsortio. Ohjelmassa mukana olevat isot yritykset ovat kasvattaneet vientiään, mutta kansainvälistymisen alkuvaiheessa olevien yritysten avaukset kestävät useampia vuosia. Kaiken kaikkiaan innovatiivisten osaamisratkaisujen myynti on haastavaa ja pitkäkestoista liiketoimintaa, jossa vaaditaan kärsivällisyyttä jopa usean vuoden ajan.

Suomalaisen koulutusosaamisen markkinointia FLF on tehnyt muiden kansallisten toimijoiden kanssa. OKM:n kanssa tehty yhteistyö esim. virallisten vierailujen yhteydessä sekä Suomessa että markkinoilla, on ollut tuloksellista. Suomen lähetystöt ja UM:n koulutussuurlähettiläs Matti Lassila ovat osaltaan avanneet koulutusviennin tärkeiden virallisten tahojen ovia mm. Algeriassa, Chilessä ja Saudi-Arabiassa. Team Finland -yhteistyö tulee myös jatkossa olemaan tärkeä osa suomalaisen koulutusosaamisen markkinointia ja myynninedistämistä.

FLF-tapahtumien kautta on jäsenille avautunut mahdollisuus saada kontakteja sellaisiin paikallisiin päättäjiin ja asiakkaisiin, joita he eivät olisi yksin voineet saavuttaa. Alueellinen koulutusvientitoiminta ja -klusterit täydentävät

hyvin FLF-toimijoiden tarjoamaa ja parantavat näiden kykyä toimia kansainvälisillä markkinoilla. Jäsenten toimesta on syntynyt myös alueellista koulutusyhteistyötoimintaa Turussa, Itä-Suomessa ja Lapin alueella.

FLF on auttanut jäsenorganisaatioita löytämään omaa osaamistaan tukevia tuotekehityspartnereita ja muodostamaan monenvälisiä tuotekehitysyryhmiä. Jäsenet ovat verkottuneet keskenään ja lähteneet konseptoimaan tuotepaketteja esim. turva-alan koulutus, hygieniapassi, kielikoulutus, rehtorikoulutus, ammatillinen opettajakoulutus. Ohjelma tarjoaa myös Tekesin rahoitusinstrumentteihin liittyvää rahoituskonsultaatiota jäsenten arvoverkko-hankkeille.

Esimerkkinä monenvälisestä tuotekehityksestä voidaan mainita ohjelman aikana syntynyt Aviation – ilmailualan koulutusratkaisu, jossa ovat mukana Finnair Flight Academy Oy, Patria Pilot Training Oy, Suomen Ilmailuopisto Oy, Prewrite Oy ja Coptersafety Oy.

Koulutusviennin haasteet

Yritysten koulutusviennin esteenä on usein suomalaisten toimijoiden pieni koko, jäsentymätön tuotepalvelutarjoama, kokemattomuus kansainvälisessä myynnissä ja haasteet uskottavuudessa. Onnistumisia voi hakea mm. verkottumalla isojen veturiyritysten kanssa ja rakentamalla yhteisiä, kansainvälisesti kilpailukykyisiä tuotetarjoamia. Yritykset arvostavat entistä enemmän julkisten koulutusorganisaatioiden substanssi- ja pedagogista osaamista ja kokevat sen hyödyttävän omaa liiketoimintaansa ja luovan kilpailuetua kansainvälisillä markkinoilla. Opetuspelien testaaminen korkeakouluissa on tärkeää laadun ja uskotavuuden varmistamiseksi. Digitaalisten tuotteiden haasteena on kotimarkkinoiden puute. Suomalaisilla yrityksillä on vaikeuksia saada referenssejä kotimaasta.

Useiden korkeakoulujen ja muiden oppilaitosten haasteina ovat liiketoimintatavoitteiden jäsentymättömyys ja resurssien puute sekä kokemattomuus osaamisen tuotteistamisessa ja kansainvälisessä myynnissä ja markkinoinnissa.

Vasta FLF-ohjelman käynnistyttyä huomattiin, että monilla organisaatioilla on paljon koulutusosaamista, mutta ei välttämättä osaamista, valmiuksia ja resursseja tehdä myyntiä kansainvälisessä ympäristössä. Kansainvälistymisen esteeksi on tunnistettu myös, että toimialalla ei juuri ole ollut yhteistyöverkostoja vaan organisaatiot ovat toimineet

hyvin itsenäisesti, jopa kilpaillen keskenään. Tämä ei ole ongelma kotimarkkinalla, mutta organisaatioiden pieni koko ja kapeat osaamisalueet haittaavat merkittävästi menestystä kansainvälisillä markkinoilla. Yhteistyöverkostoja ja yhteistarjoamia on alkanut syntyä vähitellen. Lisäksi korkeakoulujen ja oppilaitosten vientiä rajoittavat lainsäädännölliset esteet, näistä merkittävin on tutkintomyyntikielto.

Suomessa ei juuri ole puhuttu koulutusviennistä liiketoimintana ja siksi koulutusviennin määrittely on ollut ja on osin hieman epäselvä. Yhä edelleen on korostettava, että kyseessä on voittoon tähtäävä liiketoiminta, jota harjoittavat yritykset sekä korkeakoulujen ja oppilaitosten liiketoimintayksiköt tai kansainvälistymisyksiköt. Parhaimmassa tapauksessa oppilaitosten yksiköt on myös resursoitu riittävästi sekä taloudellisesti että osaamisen puolelta, ja niillä on strategiset liiketoiminnalliset tavoitteet.

Tällä hetkellä viennin arvo on korkeintaan noin 100 miljoonaa, mikä sisältää myös kalustemyynnin ja suunnittelut. Varsinainen osaamisen vienti on ehkä 20-30-miljoonaa. Tyypillisimmät koulutusosaamisen kaupat ovat täydennyskoulutusta.

Alan sisällön määrittelyyn löytyy useita eri näkökulmia. FLF:n piirissä puhutaan liiketoiminnasta, joka on hajautunut useille eri toimialoille kuten ohjelmistoteollisuus, kustannusala, palvelut, IT, rakentaminen, arkkitehtuuri, huonekalut ja osaamisen sisällön myynti. Näiden tunnistettujen toimialaklustereiden yhteenlaskettu liikevaihto on noin 15 miljardia euroa. Koulutusliiketoiminta tarjoaa näille merkittävän kasvumahdollisuuden tulevaisuudessa.

Tarvitaan sekä kehittämistä että business-ohjelmaa

Koulutusvientiliiketoiminnan kehittäminen on Suomessa vasta alussa. Koulutusvientistrategian synnyttämä hype on laantunut ja toimijakentässä on tapahtunut kypsymistä, on alkanut muodostua suhteellisen realistinen ymmärrys koulutusviennin vaatimuksista. Markkinoille on syntynyt yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen yrityksiä, jotka on suunnattu koulutusvientiin. Tällaisia ovat mm. Educluster

Yhä voimakkaammin keskustellaan myös koulutusviennin lainsäädännöllisistä esteistä, jotka koskevat koulutusorganisaatioita.

Finland (Jyväskylän yliopisto), Finland University (Turun, Tampereen ja Itä-Suomen yliopistot) sekä Haaga-Helium Global Education Services.

FLF:n toiminta on osaltaan vauhdittanut tätä kehitystä. Mutta kaikilla ei ole tahtoa, osaamista eikä valmiuksia lähteä tekemään vaativaa kauppa kansainvälisessä kovassa kilpailussa. Yhä voimakkaammin keskustellaan myös koulutusviennin lainsäädännöllisistä esteistä, jotka koskevat koulutusorganisaatioita.

Suomessa tarvitaan tuotteiden ja liiketoimintaosaamisen kehittämistä varten omia julkisin varoin rahoitettuja hautomo-ohjelmia, joissa eri toimijat voivat kehittää osaamistaan. Lisäksi tarvitaan liiketoimintalähtöinen kansainvälistymisohjelma, joka pystyy yhdessä Team Finland -toimijoiden kanssa tehokkaasti markkinoimaan suomalaista monipuolista koulutusvientiosaamista, tunnistamaan liiketoimintamahdollisuuksia ja tukemaan toimijoita pitkäkestoisen liiketoiminnan avauksissa markkinoilla. Koulutusviennin kansainvälistymisohjelman vetäjällä on oltava vahva globaali läsnäolo markkinoilla, kyky avata markkinoita ja kyky tukea jäsenistöä myynnin kasvattamisessa kohdemarkkinoilla.

Koulutusvienti ja verkostoitumisen välttämättömyys

Elina Harju, projektipäällikkö ja
Johanna Järvinen-Taubert, projektisuunnittelija
Learning Bridge – pirkanmaalaisen
koulutusaamien vientiverkosto -hanke
Opinpaja Oy

Koulutusviennissä on selkeintä hoitaa hommat oman organisaation kanssa.” Koulutusvienti vaatii vahvat verkostot ja hyviä yhteistyökumppaneita onnistuakseen.” Verkosto on liian epämääräinen ja sekava rakenne tehdä koulutusvientiä”. Learning Bridge – pirkanmaalaisen koulutusaamien vientiverkosto on liki kaksi vuotta tutkinut verkostoitumisen mahdollisuuksia ja kompastuskiviä koulutusviennissä. Mitä olemme oppineet?

Verkot vesille koulutusviennissä – miksi?

Koulutusvienti on asia, josta kaikki ovat kiinnostuneita, mutta josta harvalla on oikeasti kokemuksia. Tässä hieman hatarassa lähtökohdassa piilee kuitenkin myös lupaus: kaikki haluavat olla koulutusviennissä mukana, jos ja kun jotakin alkaa tapahtua.

Koulutusvientiin liittyy yleensä ensi-innostus oman organisaation sisällä saman henkisten kesken: nähdään koulutusviennin iso potentiaali ja oman organisaation

mahdollisuudet ulkomaisille asiakkaille tarjottavassa koulutuksessa. Alkuinnostuksessa usein unohtuu, että koulutusvienti on ulkomaankauppaa, joka vaatii resursseja, riskinottoa ja päättäväisyyttä. Harvalla oppilaitoksella on – ainakaan ollut – tähän mahdollisuutta, saati vahvaa strategista päätöstä.

Varsin pian koulutusviennissä aletaan kuitenkin puhua yhteistyöstä. Yhteistyö näyttäytyy usein ratkaisuna sille, mikä koulutusviennissä on haastavaa. Yhteistyön ajatellaan jakavan riskiä ja helpottavan epävarmuutta. Yhteistyöverkoston toivotaan tarjoavan ratkaisuja koulutusviennin solmukohtiin: esim. tuotteistamiseen, markkinointiin, resurssipulaan. Samankaltainen oli tilanne myös Pirkanmaalla Learning Bridge –hankkeen alkaessa. Alueella oli viritelty yhteistyötä koulutusviennin tiimoilta, mutta monissa organisaatioissa koulutusviennin käyntiin saaminen tuntui haastavalta. Yhteinen ajatus oli, että yhteistyössä toisten kanssa koulutusvienti olisi helpompi saada liikkeelle.

Learning Bridge – pirkanmaalaisen koulutusaamien vientiverkosto -hankkeeseen ei ollut vaikea löytää osallistujia. Kaikki halusivat olla mukana. Aiesopimus saatiin jo hakuvaiheessa kaikilta merkittäviltä koulutustarjoajilta Pirkanmaalla. Hakemusta kirjoitettaessa syntyi kuva, että koulutusvientiasioita on jo varsin pitkälle ajateltu monissa organisaatioissa ja koulutusviennissä ollaan aivan onnistumisen kynnyksellä. Pian projektin aloittamisen jälkeen huomattiin, että alussa ollaan lähes kaikissa organisaatioissa ja paljon uutta on opittava, uusia yhteistyömalleja synnyttävä sekä puhuttava asioista avoimesti, jotta koulutusviennin kehittäminen olisi mahdollista.

Verkostoitumisen solmukohtia

Koulutusvientiverkosta koskevat samat ominaispiirteet kuin verkostoja yleensäkin. Verkostoitumisessa on kysymys ihmisten tavasta muodostaa yhteistyö-, tiedonvaihto- ja avunantosuhteita keskenään. Organisaatioiden väliselle verkostolle on usein ominaista yhteiset tavoitteet ja päämäärät, pyrkimys kohdata epävarmuus paremmin kuin ilman verkostoa sekä tavoite löytää verkostosta omaa osaamista täydentävää erityisosaamista. Silvennoisen mukaan verkostoon liittyy aina myös mahdollisuuden idea. Verkostoa luodaan aina myös tulevia, mahdollisia tilanteita ja kehityskulkuja varten. (Silvennoinen 2008.)

Verkostoon liittyy vahvasti ajatus sen sisältämästä sosiaalisesta pääomasta. Poutiainen toteaa, että sosiaalinen pää-

Yhteistyöverkoston toivotaan tarjoavan ratkaisuja koulutusviennin solmukohtiin: esim. tuotteistamiseen, markkinointiin, resurssipulaan.

oma on verkostoihin läheisesti liittyvä yksilön tai yhteisön ”omistama” voimavara, joka on juurtunut tiukasti ihmisten välisiin suhteisiin. Resurssina sosiaalinen pääoma on jakautunut epätasaisesti. Myös yksilöiden kyky ottaa käyttöön ja hyödyntää se potentiaali, mikä heidän sosiaalisissa verkostoissaan on, vaihtelee suuresti. (Poutiainen 2014, 32.)

Vaikka verkosto perustuu yhteistyöhön ja jakamiseen, se ei useinkaan ole tasa-arvoinen rakenne. Verkostossa on aina keskustat, kutojat ja tähdet (van Dijk 2005). Verkostossa on erilaisia ja vaihtuvia rooleja. Joku kutsuu ja tuo uusia toimijoita mukaan. Joku luo aktiivisesti yhteistyösuhteita eri toimijoiden välille. Joku seuraa toimintaa ja pitää verkostoa eräänlaisena optiona tulevaisuuden tarpeiden varalta.

Tämä verkoston rakentuminen erilaisista toimijoista näkyi myös Learning Bridge –hankkeessa. Hankkeen aikana verkosto selvästi rakentui ja järjestäytyi. Verkostossa erottuivat ne, jotka pyrkivät tosissaan tekemään koulutusviennistä osan organisaation arkea. Nämä toimijat muodostavat ryhmän, joka rakentaa vahvoja siteitä, pitää yhteyttä varsin tiiviisti ja jota leimaavat vastavuoroiset palvelukset ja molemminpuolinen luottamus. Ydinryhmän ympärillä on joukko niitä, joita koulutusvienti kiinnostaa, mutta joilla ei vielä ole organisatorisia tai muita valmiuksia lähteä kunnolla mukaan. Tätä joukkoa voisi kutsua ”toisen

aallon väeksi”, joka on valmista auttamaan ja oppimaan. Verkostosta löytyy myös niitä, joilla on vielä pitkä matka käytännön koulutusviennin toteuttamiseen, mutta jotka haluavat olla kuulolla. Näistäkin organisaatioista löytyy yksittäisiä ihmisiä, joilla olisi intoa ja valmiuksia yksilöinä olla koulutusviennissä mukana. Myös ne organisaatiot, jotka ovat linkittyneet verkostoon vain välillisesti, ovat tärkeitä informaation levittäjiä ja tuntosarvia.

Verkostoitumisen yhteydessä pitää kysyä, mikä on verkostoitumisen tavoite ja päämäärä. Kun toimijat jakavat yhteisen tavoitteen ja vision, yhteistyö yhteisen päämäärän hyväksi tiivistyy. Mihin ongelmaan koulutusvientiverkostolla haetaan ratkaisua? Ongelmanasettelu luo käsikirjoituksen eli tässä tapauksessa projektisuunnitelman, jolla toimijat tuodaan yhteen, herätetään kiinnostusta, värvätään mukaan väkeä (Poutiainen 2014).

Verkostoitumisen helmet

Verkoston voidaan ajatella tuottavan koulutusvientiin monenlaista hyötyä: riskin jakamista, toisilta oppimista, niukkojen resurssien yhdistämistä jne. Verkostoitumiseen liittyy myös ajatus oman osaamisen laajentamisesta ja täydentämisestä toisten osaamisen avulla. Kaikki eivät ole asiantuntijoita kaikessa, mutta omasta organisaatiosta uupuvaa osaamista voi saada verkostokumppanilta. Tärkeää on tietoisuus siitä, mitä osaamista eri organisaatioilla on ja mikä on oma vahvuus ja rooli verkostoyhteistyössä.

Van Dijkin (2005) mukaan verkosto tarvitsee aina kriittisen massan ihmisiä. Verkoston synergia syntyy vasta, kun riittävän monta, riittävän erilaista toimijaa yhdistää voimansa yhteisen tavoitteen edistämiseksi. On luonnollista, että samanhenkisten ja samanlaista osaamista omaavien on helpompi tehdä yhteistyötä, mutta sama + sama = sama. Hyvään verkostoon tarvitaan erilaista osaamista, erilaisia toimijoita. Verkostoitumisen tavoitteena voisikin olla riittävän erilaisten partnerien löytäminen. Yllättävä yhteistyökumppani voi mahdollistaa täysin uuden ja ainutlaatuisen tuotteen syntymisen.

Koulutusvienti tarvitsee niin horisontaalista (esim. saman koulutusasteen oppilaitosten välistä) yhteistyötä, kuin vertikaalista (eri kouluasteidenkin välistä) yhteistyötä. Asiakkaiden toivomukset ja tilaukset sisältävät usein moninaisia elementtejä tai vaativat sellaista osaamista, jota omasta talosta ei löydy. Koulutusvientitilaukset voivat tulla myös niin yllättäen tai olla niin laajoja, että organisaation

omat resurssit eivät riitä vastaamaan asiakkaan tarpeisiin. Tällaisessa tilanteessa toimiva verkosto voi tarjota tarvittavan avun ja resurssit.

Mikä saa yhteistyön toimimaan? Hyvä verkostoyhteistyö edellyttää keskinäistä tuntemusta ja luottamusta verkostokumppanien sekä asiantuntijuuteen että toimintatapoihin. Myös onnistuneet yhteiset kokemukset vahvistavat verkostoa ja sen toimintaa. Verkoston toiminnan pitää perustua yhteistoiminnallisuuteen ja vastavuoroisuuteen. Verkostossa pitää olla myös erilaisia osallistumismahdollisuuksia. Poutiainen toteaa, että pelkkä vuorovaikutuskin edistää luottamuksen ja luottamussuhteiden syntyä, kun ihmiset oppivat tuntemaan toisensa, jakavat tietoa ja muodostavat yhteyksiä. (Poutiainen 2014).

Learning Bridge -hankkeessa oli alussa ”sisäänajotilaisuuksia” eli verkostotapaamisia. Näissä tapaamisissa opeteltiin koulutusviennin perusasioita ja kieltä sekä jaettiin kokemuksia ja ajatuksia koulutusviennistä. Niihin osallistui lukuisia joukko ihmisiä ja usein aivan uusia ihmisiä, jolloin keskustelu alkoi aina uudestaan. Vuorovaikutus, mahdollisuus keskustella asiasta ja vaihtaa ajatuksia ja kokemuksia, selvästi edisti luottamussuhteiden syntymistä.

Verkostotapaamisilla oli tärkeä rooli verkoston luomisessa ja niistä tuli erittäin positiivista palautetta. Jonkin ajan kuluttua todettiin verkostotapaamisten tehneen tehtävänsä. Eteenpäin pääsemiseksi keskityttiin seuraavaksi teemaryhmiin, jotka muodostuivat aidon ja olemassa olevan tarpeen mukaan: mm. Kiina-ryhmä, Intia-ryhmä, Venäjän messut -ryhmä jne. Nämä eri asioihin keskittyneet ryhmät muodostivat omia ”alaverkostojaan” Learning Bridge -verkoston sisälle. Näihin teemaryhmiin oli kaikilla vapaa pääsy oman kiinnostuksen, osaamisen ja tavoitteiden mukaisesti. Ryhmät tähtäsivät usein jonkin konkreettisen tehtävän - koulutustarjoustun, yhteisen suunnitelman tai messuesiintymisen tmv. - luomiseen.

Learning Bridge -hanke sai alulle paljon sitä, mitä toivottiinkin. Verkosto on kehittänyt yhteisiä koulutustuotteita, koostanut tuotetarjotinta, suunnitellut yhteisiä koulutuskokonaisuuksia, laatinut yhdessä koulutustarjouksia sekä toteuttanut koulutusvientikokonaisuuksia. Verkosto on tarjonnut alustan ja eväät yhteistyölle koulutusviennissä.

Verkot sykkyrällä?

Vaikka koulutusvientiverkoston ajatellaan syntyvän organisaatioiden välille, viime kädessä yhteistyötä tekevät

käytännössä yksittäiset ihmiset. Kun ihminen verkostossa vaihtuu, aloittaa uusi tekijä usein yksin ja alusta. Selkeä henkilövastuu auttaa koulutusvientiasioiden käytännön hoitamisessa ja edistämässä, mutta henkilömuutokset palauttavat asiat herkästi lähtöruutuun.

Organisaatiotkaan eivät ole staattisia. Pirkanmaalla on ollut käynnissä useita isojen koulutusorganisaatioiden yhdistymisiä ja organisaatiomuutoksilta ei liene välttynyt yksikään suuri koulutuksentarjoaja. Yhdistymisten ja organisaatiomuutosten keskellä avainhenkilöt usein vaihtuvat ja koulutusvientiasiat herkästi pysähtyvät ja venyvät.

Ajatus yhteistyön ja verkoston välttämättömyydestä koulutusviennissä on oikeansuuntainen, mutta verkosto ei tuota hyötyjä itsestään. Verkosto ei ole passiivisten osallistujien löyhä kudos. Myös yhteistyö vaatii resursseja, päättäväisyyttä, sitoutumista, luottamusta, joustavuutta, omien ja toisen osaamisen tunnustamista. Tämä tahtoo usein unohdeta. Myös verkostossa toimimista ja sen rakentamista pitää resursoida, jos organisaatio haluaa aitoja hyötyjä verkostosta. Verkoston rakentaminen vaatii jonkun tai joitakuita, jotka näkevät sen arvon ja alkavat kutoa ja rakentaa sitä.

Minkä muotoinen verkko valitaan?

Yksi Learning Bridge -hankkeen tavoitteista oli selvittää, mikä voisi olla sopiva tapa organisoida koulutusvientiä jatkossa Pirkanmaalla. Odotuksia ja toiveita asian suhteen oli useita ja asiasta käytiin moninaisia keskusteluja, mutta valmiutta isoihin organisatorisiin tai resursseja vaativiin ratkaisuihin ei organisaatioissa ollut.

Isot organisaatiot kannattivat vapaamuotoista yhteistyörakennetta, pienemmät taas tiiviimpää yhteistyötä. Monilla organisaatioilla oli toive ”hubista” eli keskukselta, johon suomalaisesta koulutusosaamisesta kiinnostuneet voisivat ottaa yhteyttä. Tässä toteutuisi ns. ”yhden luukun periaate”: asiakkaan ei tarvitse tietää, kuka toivotonlaista koulutusta voisi toteuttaa vaan yhteydenotto hubiin riittää. Tämä keskus välittäisi tarjouspyyntöjä eteenpäin ja saattaisi sopivia verkostokumppaneita yhteen kokoamaan yhteistä tarjousta. Keskeistä tällaisessa hub-ajatuksessa olisi keskuksen puolueettomuus: tarjouspyyntöjä pitäisi välittää verkoston

Myös yhteistyö vaatii resursseja, päättäväisyyttä, sitoutumista, luottamusta, joustavuutta, omien ja toisen osaamisen tunnustamista.

jäsenille reilusti ja osaamiseen perustuen. Tällainen keskus voisi toimia alueellisesti, mutta tehdä yhteistyötä eri toimijoiden kanssa eri puolilla Suomea.

Learning Bridge -hankkeessa keskusteltiin myös mahdollisen osuuskunnan perustamisesta koulutusviettiin. Osuuskunta olisi varsin kevyt ja notkea organisaatiomuoto, johon voi kuulua niin isoja kuin pieniä organisaatioita ja sekä julkisia että yksityisiä toimijoita. Osuuskunnasta koulutusviennin organisointimuotona innostuivat eniten pienet toimijat, jotka päättivät perustaa yhdessä erityisesti koulutusviettiin keskittyvän osuuskunnan, Learning Scoopin.

Verkoston mahdollisuudet jatkossa

Koulutusvientiverkoston toiminta on paljolti verrannollinen koulutusviennin asemaan ja mahdollisuuksiin kussakin organisaatiossa. Parhaassa asemassa ovat ne organisaatiot, joissa asia on selvästi linjattu. Nämä organisaatiot ovat tehneet strategisen linjauksen koulutusviennistä, asettaneet tavoitteet sekä rekrytoineet ja resursoineet toimintaa tavoitteen mukaisesti. Toiset näistä organisaatioista ovat myös ottaneet selkeän yhteistyön linjan koulutusviennissä: kuulostellaan maailmalla aktiivisesti tarpeita, välitetään niitä eteenpäin, markkinoidaan myös muun verkoston osaamista ja tehdään aktiivisesti yhteistarjouksia. Nämä organisaatiot pystyvät hyödyntämään verkostoa parhaiten ja samalla myös itse aktiivisesti rakentavat verkoston toimintaa.

Joissakin organisaatioissa on sovittu, että organisaatio ei itse tee koulutusviennin myyntiä ym., mutta on tarvittaessa resurssina ja apuna toisille organisaatioille. Myös tällaiset verkostokumppanit ovat tärkeitä. Pienet koulutusalan yritykset ovat puolestaan aktiivisesti hakeneet yhteistyötä oppilaitostoimijoiden kanssa. Parhaimmillaan yritysten ja julkisten organisaatioiden yhteistyö on hyödyksi kaikille. Yrityksillä on usein joustavuutta ja kykyä nopeisiin päätöksiin. Joustavan yhteistyön edessä on kuitenkin usein monia isojen organisaatioiden byrokraattisia esteitä.

Olisikin tärkeää luoda yhteistyörakenteita ja toimintatapoja julkisten ja yksityisten organisaatioiden välille. Näillä yhteisesti sovitulla toimintatavoilla varmistettaisiin, että kaikkiin - isoihin ja pieniin - koulutusvienniä koskeviin tarjouspyyntöihin, vastataan annetussa ajassa ja tarvittaessa välitetään tarjouspyyntö eteenpäin muualle Suomeen. Verkostomaisessa toiminnassa tuote tuotetaan hajautetusti verkostossa. Tätä varten tarvitaan rakenteita, jotka mah-

dollistavat joustavasti yhteisten koulutuskokonaisuuksien järjestämisen. Hinnoittelun ja toimintatapojen tulee toimijoiden välillä olla selkeitä ja sovittuja.

Valomo-osuuskunnan toimitusjohtaja Heikki Salo sanoi yhdeksi osuuskuntayrittämisen ja yhteistyön kulmakiveksi teesin ”ensin kaadetaan hirvi ja vasta sitten jaetaan lihat”. Verkoston on luotettava reiluun peliin ja keskittyttävä olennaiseen. Hankkeen aikana huomattiin, että rahasta puhuminen on julkisille organisaatioille usein ongelmallista. Hinnoittelu on kaiken kaikkiaan haastavaa koulutusviennin maailmassa ja myös siinä tarvitaan yhteisiä näkemyksiä. Koulutusvientiverkoston tulee olla luottamusverkosto, jossa voidaan myös jakaa arkaluontoisia asioita ja tukeutua toisiinsa ongelmatilanteissa.

Väliarvioinnin mukaan Learning Bridge -hankkeen yksi hyvää yhteishenkeä rakentava asia on ollut mukava ja hauska viestintä. Asioista voidaan puhua iloisella otteella ja silti asiallisesti. Voidaan toimia rennosti ja siitä huolimatta kunianhimoisesti. Verkostot eivät synny tai toimi tyhjiössä, vaan niihin vaikuttavia tekijöitä on useita. Avainroolissa ovat usein ihmiset, mutta myös ajan hengellä, kulttuurilla ja ympäristöllä on merkitystä. (Poutiainen 2014.) Koulutusviennin pariin näyttää hakeutuvan aktiivisia, kehittämis- ja uudistamishaluisia ihmisiä. Näille ihmisille tulisi antaa resursseja, vapautta ja vastuuta tehdä koulutusvientityötä uusia tapoja löytäen.

Hyvä verkosto on rohkea. Hyvä verkosto elää ja muuttuu. Hyvä verkosto tarjoaa mahdollisuuksia, joihin yksin ei voisi päästä.

LÄHTEET

Poutiainen, T. 2014: ”Kokonaisuutena ei ollut paha harjoitus” – eTampere-kehittämisohjelma verkostojen rakentajana. Acta Electronica Universitatis Tampereensis: 1403.

Silvennoinen, M. 2008. Löydä aarteesi – verkostoidu! Helsinki: Tammi.

van Dijk, J. 2005. The Deepening Divide: Inequality in the Information Society. Thousand Oaks, CA: Sage.



3 **Pieniä tarinoita koulutusviennistä**

Tähän osioon olemme koonneet muutamia tarinoita koulutusviennistä. Esimerkit ovat itäsuomalaisista korkeakouluista.

Romaniaa, Timisoarasta aavojen peltojen halki metsäisille Tonavan rannoille

Asko Puhakka, lehtori,
Karelia-ammattikorkeakoulu, Biotalouden keskus



Päämääränä Perzascan kylä

Olemme matkalla eteläisessä Romaniassa, kauniin Tonavan rantamailla, joen vierellä rinteet kohoavat noin 500 metrin korkeuteen. Paikkakunnan nimi on Perzasca, pienehkö kuntataajama sijaitsee noin 150 kilometriä etelään Timisoarasta. Joen vastarannalla on Serbia, joten rajajoki muodostaa samalla rajan Euroopan unionille. Matka Timisoarasta Perzascaan näyttää erittäin vaihtelevan kuvan Romaniasta. Alkuvaiheessa näkymää hallitsevat todella suuret – oikeastaan rannattomat peltoaukeat. Kaukana horisontissa näkyy suuria viljasiiloja ja valtavia kolhoosien aikanaan rakentamia halleja ja kuljettimia. Matkan jatkuessa maisemassa nousee metsäisiä rinteitä ja jokiuomia.

Jo pelkkä matka Perzascaan on elämys ja samalla koetelemus. Matka kestää kolme tuntia romanialaista vauhtia. Suomalaisen rallikansan vauhdilla se kestäisi vähintään neljä tuntia. Osan matkaa tie on niin huonokuntoinen kuin vanha asfalttitie voi vain olla, mutta se ei autoilun vauhtia

hidasta. Vanhojen kylien läpi ajetaan reilua sataa, kukkojen, koirien, hevosvaljakoiden ja kaiken sen vuosittaisen rakennuskannan vilistäessä ohi. Toisaalta pelottaa ja toisaalta hävettää.

Elämän kirjo näissä pienissä kylissä on niin läsnä kuin missään vain voi olla. Hienouksia ei ole, rakennukset ovat osa rähjäisiä, osaa on korjailtu ja suuri osa rakennuksista on vain jollain ihmeellä vielä pystyssä. Rahaa ihmisillä korjaamiseen tai uuden rakentamiseen ei ole. Kylissä eletään hyvin pitkälti luontaistaloudessa. Hevosvankkurit ovat perheen kulkuneuvo, kyydissä voi olla heinää, puuta tai koko perhe. Yksi mieleenpainuvimpia näkyjä on ollut kun perheen tytär ajaa hevosvankkureilla tienvarrtta – ylpeänä ja iloisena ajamisestaan.

Saavumme Perzascaan, jossa asutus on keskittynyt tiiviiseen kylämuotoon ja talot on paikalliseen tapaan kytketty toisiinsa. Kylässä on muutama kerrostalo, valittavan huonokuntoisia kylläkin. Osa kerrostalojen asukkaista on muuttanut muualle työn perässä ja tavan mukaisesti asunto vain jätetään tyhjilleen. Kerrostalossa voi välissä olla yksi rappu kokonaan asumatta. Näin talojen kunto rappeutuu hyvin nopeasti. Erikoisinta lienee savupiippujen rakentaminen kerrostalojen seinille huoneistokohtaisista tulisijoista.

Energiahuolto haasteena

Romanian ilmasto on kahtiajakoinen; talvella on kahden - kolmen kuukauden kylmä jakso, jolloin pakkasta voi olla kylmimmillään – 15 astetta. Vastaavasti kesä on todella kuuma ja lämpötila voi nousta pitkäksi aikaa yli 40 asteeseen. Energiahuollossa tarvitaan siis sekä lämmitystä että jäähdystystä. Toki näitä kumpaakin teknisesti on saatavissa, mutta teknologia maksaa näihin olosuhteisiin nähden huomattavan paljon.

Kehityshankkeemme tavoitteena on löytää Perzascan kunnan tilanteeseen mahdollisimman hyvä ratkaisu niin talouden, tekniikan kuin myös luonnonvarojen hyödyntämisenkin suhteen. Hyvä lähtökohta on se, että kunnalla on omaa metsää 2000 ha ja hakkuuoikeutta kunnalla on yli 1000 m3 vuodessa. Puunkorjuu näissä haastavissa rinneolosuhteissa vaatii omaa erityisosaamistaan mutta sitä paikallisilla hakkuumiehillä omalla tavallaan on. Työn tehokkuus ja työturvallisuus ovat sitten toisarvoisia asioita. Suomalaisella korjuutekniikalla näissä rinteissä ei juuri jakoa ole. Puun käytön suhteen mahdollinen energian tuotanto tuo uusia

mahdollisuuksia puuraaka-ainevarojen käyttöön ja metsistä saatavaan tuloon. Nykyisellään parhaat osat rungoista myydään puuteollisuuteen ja loppu käytetään polttopuiksi tai jätetään metsään.

Perzascan kunnan energiahuollon suunnittelua jatketaan todennäköisesti tilaushankkeena ensi syksynä. Kunnan pormestari pyysi tapaamisemme yhteydessä tarjousta energiahuollon kannattavuuden vaihtoehtojen selvittämisestä ja toki mielellämme tarjouksen rakentelemme.

Kumppanuuden kehittyminen vaatii aikaa ja aktiivisuutta

Kumppanuussuhdeemme Länsi-Romaniassa toimivan elinkeinoyhtiö RWD Westin kanssa on valmisteltu jo yli kolmen vuoden ajan. Ensimmäiset askeleet ovat olleet Josek Oy:n ja Pohjois-Karjalan maakuntaliiton yhteishankkeen kautta toteutettuja vierailuja. Karelia-ammattikorkeakoulu tuli mukaan Metlan hallinnoimaan Kiemet-hankkeeseen, jossa Perzascan kunta oli yhtenä pilottikohteena. Nyt olemme siinä vaiheessa, että hankevaroilla kustannetusta yhteistyöstä ollaan ainakin osin siirtymässä asiantuntijapalvelujen kaupallisen tuotannon puolelle. Tällainen siirtymä ei ole kovinkaan helppo. Monessa tapauksessa siirtymä on jäänyt toteutumatta ja asiakkuus on jatkunut ainoastaan ulkoisesti rahoitettujen hankkeiden puitteissa. Oma kokemukseni on, että asiakkuussuhteen kehittyminen edellyttää syvän luottamuksen muodostumista.

Asiakkaan ja palvelun tarjoajan on saatava kumppanuudesta jotain heille molemmille merkityksellistä. Perzascan tapauksessa kunnan pormestari on henkilönä niin sitoutunut kunnan kehittämiseen, että hän haluaa henkilökohtaisesti panostaa asioiden edistymiseen. Meidän puoleltamme kumppanuuden kehittyminen on edellyttänyt aktiivisuutta asiakkuuden kehittämisen suhteen. On jaksettava matkustaa paikalle vaikka tie on pitkä ja kuoppainen. Konkreettisenä palkintona voi olla mukava keskustelulounas kauniissa Tonavan rantamaisemassa. Tai palkintona voi olla kunnan pormestarin toivomus yhteistyön jatkamisesta ja tarjouspyyntö seuraavan urakan aloittamiseksi. Ja palkintona on oman asiantuntemuksen kehittyminen – ymmärryksen laajentuminen ja syventyminen eurooppalaisuuden eri tilanteista.

Kiina-yhteistyötä terveydenhuollon johtamisessa

Anna Olkkonen, suunnittelija,
Aducate / Itä-Suomen yliopisto

Ryhmä kiinalaisia terveydenhuollon johtajia saapui vierailulle Itä-Suomen yliopistoon joulukuussa 2012. Heidän vierailunsa tarkoitus oli opiskella suomalaista terveydenhuollon johtamista sekä tutustua terveydenhuoltojärjestelmäämme. Ensimmäinen kahdenkymmenen johtajan ryhmä oli lääkäri- ja hoitajataustaista ja he työskentelivät Shangai Pudongin alueen eri sairaaloissa. Toinen 25 henkilön ryhmä saapui vieraaksemme kesäkuussa 2013. Koulutuksesta ja vierailun koordinoinnista vastasi Itä-Suomen yliopiston Koulutus- ja kehittämispalvelu Aducate.

Ryhmien tiivis kahden viikon ohjelma yliopistolla sisälsi luentoja sekä ryhmäkeskusteluja johtamisen ydinkysymyksistä, teoriasta sekä tutkimustuloksista. Käytännön toimintaan tutustuminen yliopistosairaalassa ja terveyskeskuksen eri toimipisteissä olivat myös osana ohjelmaa. Lisäksi tutustuimme yliopistoapteekkiin, sairaanhoitajakoulutukseen, Hyvinvointikioskin toimintaan sekä Pohjois-Karjalan Kansanterveyden keskuksen.

Vieraamme olivat Suomessa ensimmäistä kertaa, joten suomalainen elämänmeno oli melkoinen elämys monelle. Osa ryhmästä näki lunta ensimmäistä kertaa elämässään. Tunnelmat olivatkin osittain hämmäntyneet noin kymmenen asteen pakkasessa, lumisessa sysipimeässä talvi-illassa. Toinen ryhmä pääsi puolestaan nauttimaan kesän valosta, lämmöstä ja vesisateista keskellä metsää. Ryhmien Suomi-

tuntemus oli hyvin vähäistä, joten ohjelmaan kuului myös sosiaalinen osio. Vieraamme saivat tutustua suomalaiseen kulttuuriin sekä urheiluun. He kävivät mm. Sibelius-konsertissa, Kallavesiristeilyllä, von Wrightin kulttuuripolulla, paikallisissa jalkapallo- ja jääkiekko-otteluissa, jopa kävellemässä jäällä sekä avantouimassa. Suurin haaste heille kuitenkin oli tottua suomalaiseen ruokakulttuuriin.

Osallistujat olivat erittäin aktiivisia keskustelijoita, kommentaattoreita ja kyselivät paljon. Täten opettavaisiin keskusteluhetkiin tarvittiinkin paljon aikaa. Kielinä käytettiin sekä englantia että kiinaa, joten tulkki oli tarpeen kaiken aikaa. Kotiin viemiseksi päällimmäisenä nousi suomalaisen yhteiskunnan tasa-arvoisuus, potilasta kunnioittava ja osal-

listava hoito sekä terveyden edistämisen näkökulma. Lisäksi sairaanhoitajien osaaminen ja vastuullinen rooli sekä työnjako lääkäreiden kanssa herättivät suurta kiinnostusta.

Uskomme, että ryhmien vierailujen seurauksena Pudongin alueella hoitajien koulutuskysymys nousee nykyistä vahvemmin esiin. Toisena tärkeänä viestinä Shanghaihin meni myös johtajien kouluttamisen merkitys. Kolmantena viestinä oli lääkäreiden ja hoitajien työnkuvien ja yhteistyön kehittäminen. Palautteen perusteella onnistuimme hyvin ohjelman toteutuksessa sekä sisällön että järjestelyjen puolesta. Lisäksi opimme puolin ja toisin paljon toistemme kulttuureista ja loimme uusia ystävyysuhteita. Odottelemekin jo seuraavaa ryhmää tänne tämän vuoden aikana.

Suunnittelu

- » voit tarjota koulutusta asiakkaalle, vaikkei ohjelmasisältö ole vielä täydellinen
- » pyri tarjoamaan kokonaisvaltaista täyshoitopakettia
- » varaa riittävästi aikaa sopimusmuodon viilailuun, esimerkiksi matkoja ei voi varata ennen kuin sopimus on hyväksytty ja allekirjoitettu
- » varaa aikaa käytännön järjestelyihin vähintään kaksi kuukautta
- » kysy asiakkaan toiveet ohjelmasisällön ja vapaa-ajan suhteen
- » hyväksytty ohjelmaversioita asiakkaalla
- » huomioi mahdolliset juhlapäivät ja niistä johtuvat rajoitteet
- » tutustu osallistujien toimialaan heidän kotimaassaan (esim. Finpro maaraportit)
- » pidä myös muut tapaukseen osallistuvat henkilöt ajan tasalla suunnittelun etenemisestä

Kulttuuri

- » selvitä kohderyhmän ruokailutottumukset ja toiveet, älä tyrkytä pelkästään suomalaisia perinneruokia
- » hanki osallistujille pieniä lahjoja kotiin viemiseksi (selvitä soveliaisuus)
- » tutustu kohderyhmän kulttuuriin etukäteen, selvitä vaikuttaako se järjestelyihin
- » ota huomioon osallistujien tapakulttuuri
- » ole avoin ja ennakkoluuloton

Toteutus

- » ole valmiina huolehtimaan vieraista vuorokauden ympäri
- » selvitä mitä toteuttava kaupunki voisi tarjota/järjestää vieraille (heidän toivomustensa mukaisesti)
- » hanki materiaali kohderyhmän kielelle käännettynä, jos mahdollista, ja huomioi käänntöyön kulut
- » pyydä johtotason henkilöitä tervehtimään vierailijoita ja perehdytää johto etukäteen
- » jos käytössä on tulkki, varaa reilusti aikaa keskusteluihin
- » anna vieraille mahdollisuus shoppailuun ja kulttuuriin tutustumiseen
- » varaa pysyvä koulutustila, jonne vieraiden on helppo tulla
- » tee tilasta viihtyisä
- » pidä mielessä varasuunnitelma ohjelmamuutosten varalta
- » järjestä palautteenantotilaisuus ja käytä palautetta toiminnan kehittämiseen
- » ole yhteydessä asiakkaaseen myös koulutuksen jälkeen

Raha-asiat

- » hahmottele budjetti heti kun mahdollista, tarkenna sitä mukaa
- » kirjaa ylös myös suunnittelun kulut, edes ruutuvihkoon
- » selvitä miten asiakas maksaa
- » esitä asiakkaalle yksi selkeä hinta, esimerkiksi hinta/henkilö
- » huomioi kate ja mahdolliset verot asiakkaalle näkyvässä hinnassa
- » huomioi budjetissa kaikki koulutuksen suunnitteluun, toteutukseen ja jälkitöihin kertyvät työtunnit

Itä-Suomen yliopistossa koottuja koulutusvientiin liittyviä vinkkejä.

TAGAK - Training of Agricultural Advisors in Kosovo

Paavo Maskulainen, Kati Partanen & Arditë Hoxha-Jahja, Savonia University of Applied Sciences, Finland
Skender Muji, Agriculture and Veterinary Faculty – University of Prishtina, Kosovo
Jussi Juhola, ProAgria, Finland

Abstract

Lifelong learning is a key factor for the successful development of a whole sector and especially agriculture as a very complex sector. It is the main tool for agricultural advisors to be able to identify the actors' needs within the sector and the whole economy in the national and world level. It is very important that advisors are able to advise farmers to produce or modify products in attempt to respond to the market demand. Advisors are the bridge between consumers and farmers, processors, input suppliers, collection points and sellers to create profit for all involved factors from field to work. The main purpose of the project was to analyze training needs for agricultural advisors in Kosovo, implement trainings and develop sustainability for further training in the future. During the TAGAK project (Training of Agricultural Advisors in Kosovo) implementation, it was found out that in Kosovo there are no established proper Advisory Services – Extension Services, and there is no coordination of these services between public and private providers. According to our findings, Kosovo farm-

ers do not get regular advice and usually they do not pay for advisory services. They usually get advice from advisors of Ministry of Agriculture, Forestry and Rural Development, Municipalities, Input Suppliers and private advisory consulting companies.

Introduction

The aim of the project was to develop the capacity of agricultural advisory services in Kosovo to increase development possibilities of local agriculture. Agricultural production in Kosovo is relatively low currently, despite of estimates that the growing conditions and climate in the region are close to ideal. The situation called for a strong advisory service to counteract the industrial forces at play in the agricultural scene, in order to increase local production. This project aimed to capitalize on the results achieved from the earlier projects, such as developing strawberries or sweet peppers production and delivery chains to local markets, as well as lay down the groundwork for development of efficient agricultural advisory services. The first step towards functioning agricultural advisory services was establishing the advisory training within local higher education, in University of Prishtina - UP, Faculty of Agriculture and Veterinary - FAVMedicine.

These development needs were also recognized and set as priority in Agriculture and Rural Development Plan (ARDP) 2009 – 13 of Kosovan Ministry of Agriculture, Forestry and Rural Development (MAFRD). “Developing skilled and experienced Rural Advisory Service” was presented as one key action for addressing weaknesses in Human resource and management field (page 29). Improving human potential by advisory service development was also consisting part of specific objective of EU alignment/rural development measure of ministry. The TAGAK- approach and objectives were well in line with the ones of Kosovan Ministry of Agriculture, Forestry and Rural development.

All the project activities were based on needs for agriculture development in Kosovo. One of the main bottlenecks based on the ARDP document is inadequate rural advisory services, and the lack of consistency in technical messages (p. 64). With all the project activities these needs were met and possible solutions and tools were offered to trainees, case studies and MAFRD. (Developing skilled and experienced Rural Advisory Service 2009)

The situation called for a strong advisory service to counteract the industrial forces at play in the agricultural scene, in order to increase local production.

Kosovo's high priority status in the Agriculture sector is the development of vocational training to meet rural needs (ARDP p. 99). The TAGAK Project can be used as a pilot model for developing other curricula even vocational based on competences and needs. (Developing skilled and experienced Rural Advisory Service 2009)

The development policy of Finland from 2007 (p. 13) highlighted that utilizing renewable natural resources sustainably should be the basis of each country's economy. Agriculture has a significant role in utilizing renewable natural resources sustainably. The TAGAK project aimed to increase knowledge of sustainability in its multiple forms: in ecological, economic, social and ethical perspectives. It also aimed to prove that agriculture has high potential in Kosovo.

The project was not education export in the strictest sense of the term. However, the founder of the project, Finnish Ministry for Foreign Affairs, delegated much of the traditional steering power to Kosovan authorities, represented by MAFRD. Therefore, in effect, the project was carried according to local needs and sensitively regards to local political developments. The project can be considered to be a good example of strengths and possibilities of Finnish knowledge transfer, and as such it provided valuable lessons for education exports as well.

The project was realized on 1.10.2011 – 31.12.2013.

MODULE	LEADER	ASSISTANT	Savonia UAS	ProAgria	CREDITS	ToT=Training of trainers			
MODULE 1	Arben								
Orientation and Team building	Arben	Ardita	Seppo/Kati	Jussi	4				
Innovation and Project Management	Jehona	Njazi	Seppo	Pentti/Jussi	3				
Adults Education	FE	FE	Hannu	Leena	2				
Customer Relationship Management	Njazi	Jehona	Kati	Jussi	2	ECTS	Working hours for student	Estimated Contact hours	
Basic financial concepts	Jehona	Njazi	Hannu	Antti	3	14	364	112	
MODULE 2	Alltane							252	
Farm Bookkeeping	Jehona	Alltane Fatgzim	Seppo/Hannu	Antti	2				
Production data keeping (animal welfare and plant production)	Alltane	Ardita Arben	Hilkka/Sinikka	Sanna/Tuija	3	ECTS	Working hours for student	Estimated Contact hours	
Cooperation possibilities within value chain and Value chain	Ardita	Arben	Sinikka/Kati	Jussi/Pentti	3	8	208	64	
MODULE 3	Fatgzim							144	
Food safety and Food security	Ardita	Alltane Fatgzim Arben	Kaisa/Hilkka	TBD	3				
From product to market	Njazi	Ardita	Seppo	TBD	3	ECTS	Working hours for student	Estimated Contact hours	
Communal learning and knowledge sharing Seminars and exhibitions etc.	Ardita	Arben	Hannu	Leena	2	8	208	64	
TOGETHER MEETING								144	

Figure 1. The curricula of TAGAK studies with teacher teams. Each module and course had the responsible teacher team.

Methodology

The project was implemented during all implementation phases with team working methodology (Innotiimi 2014).

Double Team Method (OPERA) methodology was used for defining the development needs (Change The World). The TAGAK teacher team in the University of Prishtina was mentored by the TAGAK teacher team in Savonia UAS using electronically tools, including email and Adobe Connect distant meeting tool. The teachers from Savonia UAS prepared e-lectures for the training. Also student teams from Savonia Natural Resources prepared e-lectures for the TAGAK training.

Before starting to draft curricula for training the agricultural advisors, three workshops took place with around 200 participants in total. The workshops were utilizing the innovation method where participants were actively interacting in smaller groups and defined the most important development needs for Kosovan agriculture. First workshop was organized with Agricultural Advisors from MAFRD, Municipalities and Input Suppliers.

Second workshop was organized with farmers and other food chain actors in Kosovo and third workshop was organized with national banks and insurance companies in Kosovo.

After workshops, double team drafted curricula consisting of 3 main modules (see Figure 1). During spring 2012 the curricula was finalized with team of both Kosovan and Finnish teachers and advisory experts. Kosovan teachers attended the intensive week in Finland, where team working methods were practiced and e-learning tools were familiarized with.

During the autumn 2012 the Kosovan project team made student recruitment. The criteria for the recruitment were as follows: at least a bachelor degree in agriculture or other applicable subject, work experience from the field was seen as a benefit, but was not necessary, good motivation for training and basic skills in English. There were altogether around 60 applicants. The training started with 32 trainees. The trainees were working in the service of municipalities, ministry, advisory organizations, farmer organizations and agricultural trade organizations. A few were unemployed

The workshops were utilizing the innovation method where participants were actively interacting in smaller groups and defined the most important development needs for Kosovan agriculture.

and some were doing their master studies. The team working method was realized in the training as trainees were divided into five teams for the training period.

The studies included both theory and practice. The practical advisory skills were implemented in real advisory case in the farm or rural enterprise nominated to each trainee team. The advisory case included three phases giving a trainee group more responsibility in advisory as the skills developed. The first phase was to identify the current situation and the development needs in the case enterprise. The second phase was to prioritize the development needs. The third phase was to realize the actual development in the case enterprise.

The trainee evaluation plan was finalized during the spring. As the training aimed to improve the team working abilities as well as advisory skills in practice, the trainee evaluation had to be realized in a way to measure especially these skills. The evaluation was made from four different dimensions: case enterprise owner (client), trainee him-/herself, peer trainees, and teachers' point of view.

The trainees' and stakeholders' opinions were measured with a questionnaire done with the web-based tool. Also another stakeholder opinion analysis was planned: round table discussions to be organized in different municipalities to measure if the training and the importance of advisory services were spread to the municipalities.

Results

The advisory capacity within the Republic of Kosovo was strengthened by training 27 agricultural specialists. The specialists attained skills and expertise in fields essential for their task for development of Kosovan agriculture and food-chain. The well prepared curricula and need-definition process with stakeholders were manifested in positive feedback of case enterprises (farms and processors). A considerable share of advisors trained were hired, either by case-enterprises themselves, advisory bodies or other projects and after project finalization several clients have asked for similar services provided within the training. This all is suggesting that the project had the expected impact and quality effect in short term.

*The project was well in line with development strategies of the Republic of Kosovo, as the country has named agriculture as one of its three main **development priorities**.*

Long term effects and sustainability of the TAGAK-project are to be seen in future. It can be seen as a preliminary signal that the University of Prishtina staff involved in the project are implementing elements from pedagogic methodology and case approach developed within the project. The communication and cooperation with MAFRD has also been constructive and should eventually facilitate change in the advisory system.

The project was well in line with development strategies of the Republic of Kosovo, as the country has named agriculture as one of its three main development priorities. Also it has set agricultural advisory as a key to develop. 27 trainees completed the training and got certificates.

The capacity of UP staff has been developed through mentorship of the colleagues from Savonia and ProAgraria. Twinning between the staff of UP and Savonia was a very good opportunity, to exchange the experience and to learn new approaches during the teaching and practicing work with students. The level of communication was very good during collaboration and very useful for project activities and passing it to trainees. However, the vital role of open discussions should be emphasized, as it was important to create enhanced co-operation, confidence and balanced roles for the development of project activities. UP staff members were satisfied with outcomes, they enjoyed open communication, exhibited high energy, and disagreements were welcome and handled without emotional conflict. Collaboration between UP staff and colleagues from Savonia has impacted very positively in achieving our goal during the TAGAK project.

The new working methodologies were build, especially part of the brainstorming, discussions for selected issues, how to deal with different cases and clients and to be more efficient in different various situations. The part of new methodologies was also the implementation of distance learning. It was very important incorporating problem-solving (decision-making) techniques into instruction. Also, we have discussed what factors we consider when selecting an instructional method, to increase the efficacy in teaching.

For all the UP staff members involved, the team work was a new working method that they were willing to elaborate after the project as well. As the starting point, many staff members were skeptical of this new method and there were small difficulties in introducing it in action. Yet in the end

evaluation discussion, the staff members detected it as the best new practice for their pedagogical toolbox.

Working in the teams increased the creativity, ideas, resources, efficacy and most important UP staff skills. Member attitudes have been characterized by decreasing animosities toward other members, feelings of cohesion, mutual respect, harmony, and trust, and feeling of pleasure in accomplishing tasks. The most important point of team work was that the staff had learned that influence of members on decisions in teams is based on their capacity to contribute (relevant expertise) and not on the authority which they possess in the team.

For Savonia UAS staff, the project offered a valuable test bed for the methodologies both in pedagogics as well as development. The possibility to implement their methodological package in a different environment was a good test as well as a good experience for the staff involved. Some methods had to be stripped of their fineries, some others could be elaborated further. For example eLearning implementation was restricted by availability of good ICT connections on site – but the challenge could be faced by utilization of most reliable programs and careful instructions. For Finnish partners it was also enlightening to see and detect the strengths and weaknesses of Finnish development models in a practical project.

In the end, it can be stated that the project was a success and in future the Finnish partners will be further developing their agricultural development exports with pedagogical added value. Within ERDF-projects the first steps to create viable products have been made. The blend of Finnish pedagogics and agricultural substance will definitely be one of the most potential education export themes in the current world that is facing challenges to produce enough food not only in quantity but in quality as well.

REFERENCES

- “Developing skilled and experienced Rural Advisory Service” - Agriculture and Rural Development Plan (ARDP) 2009 – 13 (p. 29, 64 and 99)
- The development policy of Finland from 2007. (p. 13)
- Change The World. OPERA. <http://world-changers.org/en/participatory-process-methods/210-opera> 12.4.2014.
- Innotiimi. Integrated consulting group. 2014. <http://www.innotiimi-icg.com/> 12.4.2014.

Kansainvälistyminen on ollut keskeisiä tavoitteita suomalaisissa korkeakouluissa jo parinkymmenen vuoden ajan. Kansainvälistyminen kuuluu korkeakoulujen strategiaan painotuksiin ja sitä myötä suomalaisesta koulutus- ja tiedepolitiikasta on tullut yhä kansainvälisempää. Suomessa opiskelevien ulkomaalaisten tutkinto-opiskelijoiden määrä lisääntyy ja henkilöstön ja opiskelijoiden liikkuvuus lisääntyy. Suomalainen koulutusosaaminen on hyvässä maineessa maailmanlaajuisesti. Korkeatasoista osaamista pyritään myös myymään ulkomaille. Valtioneuvoston vuonna 2010 tekemien strategisten linjausten mukaisesti koulutus on yksi merkittävistä suomalaisista vientialoista. Koulutuksen viennin osuuden odotetaan kasvavan merkittävästi vuoteen 2015 mennessä. Tavoitteena on, että Suomi on yksi maailman johtavista koulutukseen ja koulutusjärjestelmän laatuun perustuvista talouksista.

Käsillä oleva julkaisu on osa Savonia-ammattikorkeakoulun ja Karelia-ammattikorkeakoulun ISAT-EXPORT – menestystuotteilla koulutusviennin eturintamaan –hankkeen toimintaa. Projektin toiminta-aika on 2011-2014. Projektia ovat rahoittaneet Euroopan unionin sosiaalirahasto ja Pohjois-Savon liitto. Julkaisussa koulutusvientiä käsitellään varsin monipuolisesti. Hanketoiminnassa mukana olleet Savonia-amk:n ja Karelia-amk:n edustajat kirjoittavat kokemuksistaan. Sen lisäksi kirjoittajiksi on saatu kansallisia koulutusviennin johtavia asiantuntijoita. Julkaisun alussa on opetus- ja kulttuuriministeriön esipuhe, jossa kansliapäällikkö Anita Lehikoinen ja opetusneuvos Maija Innola pohtivat koulutusviennin mahdollisuuksia.

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULUN JULKAISUJA B:23

ISBN 978-952-275-124-9 [painettu]
ISBN 978-952-275-125-6 [verkojulkaisu]
ISSN-L 2323-6876 | ISSN 2323-6876



SAVONIA

Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013

POHJOIS|SAVON|LIITTO



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

ISAT-EXPORT
- MENESTYSTUOTTEILLA
KOULUTUSVIENNIIN ETURINTAMAAN