



# Ammatillisen koulutusvientiprosessin kehittäminen

Jouni Alén

Opinnäytetyö, ylempi AMK

Huhtikuu 2021

Matkailu- ja ravitsemisala

Restonomi(YAMK), Verkostojohtamisen tutkinto-ohjelma

**Alén, Jouni**

## **Ammatillisen koulutusvientiprosessin kehittäminen**

Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. **Huhtikuu 2021**, 65 sivua

Matkailu- ja ravitsemisala. Restonomi (YAMK), Verkostojohtamisen tutkinto-ohjelma. Opinnäytetyö YAMK.

Julkaisun kieli: suomi

Verkkojulkaisulupa myönnetty: kyllä

### **Tiivistelmä**

Lainsäädäntöuudistukset ja toiminnan kehittäminen ovat vieneet Suomen ammatillista koulutusvientiä eteenpäin. Samalla vanhat prosessit ja toimintatavat vaativat uudistusta. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää ammatillisen koulutusvientiprosessin nykytilaa ja kehittää toimintaprosessia asiakaslähtöisesti niin, että suomalainen imago ja koulutuksen tavoitteet tulivat toteutettua, ja pystyttiin tekemään kannattavaa liiketoimintaa.

Tutkimus toteutettiin laadullisena kehittämistutkimuksena. Aineisto kerättiin asiantuntija haastatteluina. Tutkimuksessa haastateltiin seitsemän henkilöä, joilla oli laaja kokemusta ammatillisesta koulutusviennistä. Haastateltavat työskentelivät ammatillisen koulutusviennin johto-, suunnittelu-, markkinointi- sekä koulutustehtävissä. Tutkimuksessa kartoitettiin ammatillisen koulutusviennin nykytila sekä kehityskohteet. Haastattelut litteroitiin ja analysoitiin sisällönanalyysin keinoin. Sisällönanalyysistä saadut tulokset esitettiin SWOT-analyysina.

Tuloksissa tuli esiin Suomen vahvuus tasa-arvoisena koulutusyhteiskuntana, jossa koulutuksella on tärkeä rooli. Myös opetuksen laatu, digitaaliset palvelut ja työelämäyhteistyö nähtiin tärkeässä roolissa toiminnan eteenpäin viemisessä. Heikkouksina haastatteluissa tuli esiin myyntiosaaminen, jossa suomalaisen koulutuksen vahvuuksia ja suomalaisen yhteiskunnan imagoa ei hyödynnetä. Myös suomalainen byrokratia ja yhteistoimintaverkostoissa toimiminen nähtiin tärkeinä kehittämiskohteina.

Suomen imagon onnellisena, tasa-arvoisena, koulutusmyönteisenä, edistyksellisenä, puhtaana ja turvallisena maana nähtiin edustavan arvoja, joiden avulla ammatillista koulutusvientiä voidaan markkinoida. Prosessin toteutuksessa voidaan huomioida kestävän kehityksen eri ulottuvuudet sekä koulutuksen merkitys yhteiskuntien kehityksessä.

### **Avainsanat (asiasanat)**

ammatillinen koulutusvienti, ammatillinen koulutusvientiprosessi, koulutusvienti, yhteistoiminta, yhteistyöverkostot, verkostoituminen

**Alén, Jouni**

### **Development of the Vocational Education Export Process**

Jyväskylä: JAMK University of Applied Sciences, September 2020, 65 pages

Tourism and Catering. Master Degree Program in Network Management. Master Thesis.

Permission for web publication: Yes

Language of publication: Finnish

### **Abstract**

Legal reforms and operational developments have advanced the vocational education export of Finland. Additional reforms to the existing processes and practices are required as well. The objective of the study was to explore the current state of the education export process and develop a customer-oriented operational process in a manner that meets the Finnish image and educational goals, all the while maintaining business profitability.

The study was conducted using qualitative design-based research methodology. Research materials were collected through expert interviews. Seven people with extensive experience in vocational education export were interviewed for the purposes of this study. The interviewees were working in management, design, marketing, and educational positions in vocational education export. The study explored the current state of vocational education export and identified its areas of development. The interviews were transcribed and analyzed using content analysis methodology, the results of which were presented in the form of a SWOT analysis.

The research identified Finland's strength as an equal educational society in which education has a significant role. The quality of education, digital services, and working life cooperation were seen as having an important role in advancing vocational education export as well. The interviews revealed a weakness: sales competence for which the strengths of Finnish education and the image of the Finnish society are not taken full advantage of. Moreover, Finnish bureaucracy and operating in cooperative networks were seen as important areas of improvement.

Finland's image as a happy, equal, education-friendly, progressive, clean, and safe country was seen as representative of values that could be utilized in the marketing of vocational education export. The process implementation can take into account the different aspects of sustainable development, and the significance of education in the development of societies.

### **Keywords/tags (subjects)**

vocational education export, education export, co-determination, cooperative networks, networking

## Sisällys

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1 Johdanto</b> .....   | <b>3</b>  |
| <b>2 Koulutusvienti</b> .....   | <b>6</b>  |
| 2.1 Koulutusviennin osa-alueet.....   | 7         |
| 2.2 Ammatillisen koulutuksen rahoitus .....   | 8         |
| 2.3 Koulutusviennin toimintaedellytykset Suomessa .....                               | 9         |
| 2.4 Asiakaslähtöinen toteutus.....  | 10        |
| 2.5 Verkostot ja yhteistyö .....  | 11        |
| <b>3 Ammatillinen koulutusvienti</b> .....  | <b>13</b> |
| 3.1 Ammatillisen koulutusviennin prosessi.....  | 14        |
| 3.2 Yhteistoimintaverkostot.....  | 17        |
| 3.3 Koulutuksen tuotteistaminen .....   | 18        |
| 3.4 Kysyntä ja tarjonta .....   | 21        |
| 3.5 Koulutuksen myyminen.....   | 22        |
| <b>4 Tutkimusasetelma</b> .....   | <b>24</b> |
| 4.1 Aineiston kerääminen .....  | 25        |
| 4.2 Aineiston analyysiprosessi .....  | 26        |
| 4.3 Aineiston analysoiminen .....   | 28        |
| 4.4 Tutkimuksen luotettavuus ja eettisyys .....                                       | 35        |
| <b>5 Tutkimustulokset</b> .....   | <b>37</b> |
| 5.1 Tutkimuksen toteuttaminen .....   | 37        |
| 5.2 Ammatillinen koulutusvienti – hyvä palvelutuote, jolle löytyy kysyntää .....      | 38        |
| 5.3 Ammatillisen koulutusviennin edistäminen.....                                     | 40        |
| 5.4 Myynnin ja markkinoinnin haasteista .....   | 41        |
| 5.5 Yhteistoimintaverkostot.....  | 42        |
| 5.6 Riskit ja riskienhallinta.....  | 44        |
| 5.7 SWOT-analyysi.....  | 46        |
| <b>6 Pohdinta</b> .....   | <b>47</b> |
| 6.1 Johtopäätökset.....   | 48        |
| 6.2 Tutkimuksen luotettavuus ja hyödynnettävyys .....                                 | 54        |
| <b>Lähteet</b> .....  | <b>57</b> |
| <b>Liitteet</b> .....   | <b>61</b> |
| Liite 1 :Ammatillinen koulutusvienti – Kysymysrunko asiantuntija haastatteluihin..... | 61        |

**Kuviot**

|   |    |
|---|----|
| Kuvio 1: Koulutusviennin palvelualueet .....                | 7  |
| Kuvio 2: Ammatillisen koulutuksen rahoitusjärjestelmä ..... | 9  |
| Kuvio 3: Ammatillinen tutkintovienti prosessina .....       | 16 |
| Kuvio 4: Koulutusviennistä osaamisliiketoimintaan .....     | 20 |
| Kuvio 5: Tutkimusprosessi kaaviona .....                    | 25 |
| Kuvio 6: Aineiston analyysi .....                           | 28 |
| Kuvio 7: Kohti kestävästä hyvinvointia .....                | 51 |
| Kuvio 8: Koulutuksen toteutus .....                         | 53 |

**Taulukot**

|  |    |
|--|----|
| Taulukko 1: Aineiston analysointia sisällönanalyysin keinoin ..... | 29 |
| Taulukko 2: SWOT-analyysi .....                                    | 46 |

## 1 Johdanto

Opetus- ja kulttuuriministeriön (OKM) kuvaus koulutusviennistä yhteiskuntien kehityksessä kiteyttää sen merkityksen. Ajatus siitä, että *osaaminen ei vähene tai heikkene, jos sitä jakaa, vaan pikemminkin se kasvaa ja vahvistuu* kuvaa hyvin koulutuksen viennin tärkeää roolia elämän laadun parantamisessa kehittyvissä maissa (Koulutusviennin tiekartta 2016–2019 2016, 2). Koulutusviennistä saatava hyöty on molemminpuolista, ja sen merkitys koko maailman kehityksessä tärkeä.

Koulutusvienti on noussut yhdeksi Suomen kärkihankkeista. Suomi tunnetaan maailmalla kehittyneenä yhteiskuntana, jossa tasa-arvoisella ja korkeatasoisella koulutuksella on tärkeä rooli (Suomi maailman mediassa 2020, 11–19). Tästä huolimatta Suomen osuus koulutusviennistä on pieni. Kasvua ja kehitystä tapahtuu kuitenkin vuosittain. (EFA Global Monitoring Report 2009, 32).

Vuonna 2014 Suomen koulutuksen viennin liikevaihto oli noin 260 miljoonaa euroa. Sipilän hallituksen hallitusohjelmassa tavoitteeksi oli asetettu 350 miljoonan euron liikevaihto, joka toteutui jo vuoden 2017 loppuun mennessä. (Opetushallitus vauhdittamaan koulutusvientiä 2017.) Suomen koulutusviennillä on kysyntää, ja kasvu jatkuu. Yhteistyö on tiivistynyt Opetushallituksen johdolla. Verkostoa on laajennettu, ja tavoitteena on ollut saada verkostoon mukaan kaikki koulutusviennin toimijat. Verkostoa ovat kehittämässä julkiset toimijat ja erilaiset koulutusvientiin erikoistuneet asiantuntijayritykset. (Koulutusvientiopas 2020, 2–3.)

Kehittyneiden ja kehittyvien maiden kuilu kasvaa koko ajan. Koulutuksen jakamisen merkitys kuitun kaventamisessa on merkittävä. Tiedon ja opinjakaminen kehittyviin maihin vie meidän kaikkien kehitystä eteenpäin, ja parantaa elämän laatua (EFA Global Monitoring Report 2009, 32). Globalisaation etenemisen ja markkinoiden laajentumisen pitäisi näkyä myös ihmisten ja yritysten vastuullisuuden laajenemisessa. Jatkuvan kasvun yksi tavoite on kestävän kasvun takaaminen markkinoilla. Yksi tärkeimpiä seikkoja kestävän kasvun tukemiselle on oppimisen ja tiedon jalkauttaminen myös vähemmän kehittymättömiin maihin. Oppimisen merkitys on suuri maiden kehityksessä ja kestävässä toiminnassa.

Ennen Covid-19 pandemiaa hotelli- ja ravintola-alan työmarkkinatilanne oli haastava. Ammattitaitoisen työvoiman saaminen oli vaikeaa. Myös taustani ravintola- ja catering-alalla kouluttajana koulutusviennissä ohjasi tutkimuksen aiheen pariin. Ammatillinen koulutusvienti on yksi vaihtoehto vaikuttaa Suomen työmarkkinoiden työvoimapulaan. Tutkimuksen lähtökohtana oli ravintola-

ja catering-alan vientikoulutus, jonka avulla pyrittiin löytämään helpotusta alan työvoimatarpeeseen, joka oli suuri työmarkkinoilla ennen Covid-19 pandemiaa. Yksittäiset toimijat, ravintolaketjut ja järjestöt ideoivat erilaisia ratkaisuja. Mm. Majoitus- ja ravitsemisalalan järjestö toimi aktiivisesti ratkaisujen löytämiseksi. (Ulkomaisten työvoiman käyttö 2020; Ravintoloiden kokkipulaan apua 2019.)

Tammikuussa Työ- ja elinkeinoministeriön julkaiseman barometrin mukaan Suomessa on pulaa ravintola- ja suurtalousalan työntekijöistä. Hakijoiden ja paikkojen suhde on tasapainossa vain Satakunnassa ja Pohjois-Karjalassa. (Ammattibarometri 2019.) Lomautusten, ravintoloiden sulkemisten ja mahdollisten tulevien konkurssien myötä tilanne yhteiskunnan uudelleen avaamisen ja elpymisen jälkeen on vain arvailtavissa. Työvoimapulaan on pyritty löytämään erilaisia ratkaisumalleja. Keskustelua on käyty mm. ulkomaalaisen työvoiman käytön helpottamisessa palvelualoilla. Toimintaan liittyvä ohjeistus ja koulutus sekä kielitaito ovat asioita, joihin pyritään löytämään ratkaisuja. (Ulkomaalaisen työvoiman käyttö 2020.)

Ammatillisen koulutuksen vientiprosessiin liittyy paljon haasteita. Opinnäytetyössä koulutusvientiprosessi määritetään ja avataan sekä selvitetään siinä ilmenneitä haasteita. Haastatteluilla kartoitetaan eri näkökulmat koulutusviennin järjestäjien kannalta. Lähtökohtana ammatilliselle koulutusviennille pitää olla asiakkaan tarve. Vietävä palvelu vastaa tarpeeseen: Asiakkaalle tarjotaan Suomessa tapahtuvaa tutkintoon johtavaa koulutusta, jossa on mahdollisuus työllistyä sekä myös hakeutua jatkokoulutukseen.

Opinnäytetyön aihe alkoi hahmottua vuoden 2019 aikana. Työpaikan vaihdoksen myötä työni vastualueeksi tuli ammatillinen koulutusvienti. Toteutuksen suunnittelussa törmäsin moniin haasteisiin. Tutkimuksen tavoitteena on tunnistaa ammatillisen koulutuksen vientiprosessiin liittyviä ongelmakohtia ja etsiä ratkaisuja näihin haasteisiin. Vaikka vientiprosessin kuvaaminen on tehty ravintola- ja catering alan näkökulmasta, niin kehittämistutkimuksessa käytetty prosessinkuvaus soveltuu hyvin myös muille ammatillisille koulutusaloille. Opinnäytetyössä pyritään avaamaan ammatillisen koulutusviennin haasteet sekä kehittämään prosessin etenemistä sekä toimintaa.

Aihe on tärkeä koulutusviennin ja oppilaitosten kannalta. Suunnitelmallisen toteutuksen avulla koulutusvientimallia voidaan kehittää kilpailukykyisemmäksi. Siinä verkostoilla ja yhteistyöllä on

tärkeä rooli. Yhteistyön, selkeän prosessinkuvauksen ja toimintojen kehittämällä pystytään tehostamaan kaikkia osa-alueita. Prosessin runkona käytetään Opetushallituksen (OPH) tutkintovientiprosessiin luotua prosessikuvausta (Ammatillinen koulutusvienti 2016.), joka on avattu kappaleessa 3.1. Asiantuntijahaastattelut toteutettiin seitsemän ammatillisen koulutusviennin asiantuntijan kanssa. Haastattelussa kerätyn aineiston tuloksia käsitellään kappaleessa 5.

Viimeaikaiset muutokset suomalaisessa ammatillisessa koulutuksessa ovat olleet näkyviä. Muutokset eivät ole keskittyneet ainoastaan tavoitteisiin ja sisältöihin, vaan myös rakenteita on uudistettu vastaamaan tämän hetken vaatimuksia. Ammatillisen koulutuksen reformissa nuorisoasteen ja aikuiskoulutuksen tavoitteet ja sisällöt ovat yhdistyneet. Koulutuksen sisältö, koulutuksen kesto ja aloitus määritellään ja suunnitellaan yksilöllisesti vastaamaan jokaisen opiskelijan yksilöllistä osaamista.

Aiempien tutkimusten ja omien kokemusten perusteella voidaan todeta, että ammatilliseen koulutusvientiin liittyvät ongelmat hidastavat prosessin toteuttamista. Tutkimuksen tavoitteena on analysoida prosessin eri vaiheet sekä pyrkiä löytämään ratkaisut tehokkaammalle prosessille. Tarkoitus on luoda selkeä prosessin kuvaus, jota pystytään hyödyntämään markkinoinnissa ja opiskelijahankinnassa. Kulunut vuosi on konkreettisesti avannut koulutusvientiprosessiin liittyvät haasteet. Kasvaneet opiskelijavirrat ovat vaikuttaneet Maahanmuuttoviraston lupakäsittelyn venymiseen jopa laissa säädettyjen aikarajojen yli. Ministeriöiden tekemät tavoitteet sujuvan koulutusviennin toteuttamiseksi ei vielä onnistu juuri hitaan lupakäsittelyn vuoksi.

Luvussa kaksi avataan koulutusvientiin liittyviä ilmauksia ja osa-alueita. Kappaleessa kolme keskittyy ammatilliseen koulutusvientiin, palvelujen myyntiin, tuotteistamiseen ja prosessin etenemiseen. Kappaleessa neljä, Tutkimusasetelma, avataan tutkimuksen toteuttaminen, miten tutkimus on toteutettu? Miten laadullinen aineisto on kerätty ja analysoitu? Kappaleessa viisi esitetään tutkimuksessa saadut tulokset, ja kappaleessa kuusi esitetään tutkimuksen päätelmät ja johtopäätökset sekä tutkijan omaa pohdintaa ammatillisesta koulutusviennistä.



## 2 Koulutusvienti

Koulutusviennin määrittely ei ole yksinkertaista. Sitä voidaan lähestyä monesta eri näkökulmasta. Se voidaan nähdä kehittyviä maita hyödyntävänä avustavana toimintana. Se voidaan myös nähdä kaupallisena toimintana, jota oppilaitokset ja yritykset toteuttavat. OKM:n määritelmän mukaan *koulutusvienti on kaikki koulutukseen, koulutusjärjestelmään tai osaamisen siirtoon pohjautuva liiketoiminta, joista muotoillusta tuotteesta tai palvelusta maksaa ulkomainen taho*. (Koulutusvientio-  
tiopas 2020, 4.) Koulutusviennin tuotteita ja palveluita on määritelty suuri määrä koulutusmateriaalista ja konsultointipalveluista tutkintokoulutuksiin sekä koulutusjärjestelmien uudistamiseen saakka (Koulutusviennin tiekartta 2016, 15).

Koulutuksen vaikutuksesta elämään on tutkittu paljon. Koulutuksella on todettu olevan suuri merkitys ihmisten hyvinvoinnissa ja maiden kansallisessa kehityksessä. (Wiggan 2009, 21.) Koulutuksen puute näkyy negatiivisesti maailman köyhimmissä maissa (Sperling & Winthrop 2016, 71–72). Kehitysyhteistyö on ollut keino, jolla peruskoulutusta on pyritty kohdistamaan maailman köyhimpiin maihin. Lasten hyvinvointi ja turvallinen kasvu olisi turvattava. United Nations Population Found-  
organisaation tutkimuksen mukaan tyttöjen lapsuuden hyvinvointi vaikuttaa tyttöjen loppuelämään ratkaisevasti. Koulutuksen rooli tyttöjen hyvinvoinnin ja tulevaisuuden edistämisessä, olojen paranemisessa ja kansantalouden positiivisessa kehityksessä on merkittävä (Education & Health 2020.)

Suomalaisen koulutusviennin rinnalla kulkee kehitysyhteistyö. Perustana sille on YK:n Kestävän kehityksen toimintaohjelma Agenda 2030. Kehitysyhteistyön päätavoitteena on köyhyyden poistaminen ja eriarvoisuuden vähentäminen. Toimintaa ohjaavia arvoja ovat sukupuolten tasa-arvo, yhdenvertaisuus, kestävä- ja vähäpäästöinen kehitys. (Suomen kehityspolitiikan tavoitteet ja periaatteet 2021.)

Kehitysyhteistyön turvaamiseksi on perustettu kehitysyhteistyöjärjestöjä, kuten UNICEF, World Vision ja Plan. Niiden apu on ollut merkittävä koulutusviennin kehittämisessä. Koulutusviennin suurimpia haasteita ovat raha ja hinnoittelu. Se miten, koulutuksen tarjoajien tavoite ja asiakkaiden tarpeet saadaan kohtaamaan, on vaikea kysymys. Miten luodaan laadukasta palvelua, josta saadaan tuottoa yritykselle? Koulutusvientitoiminnan tarkoitus on tuottaa voittoa, mutta maat, jotka koulutusta eniten tarvitsevat, eivät kuitenkaan pysty siitä paljoa maksamaan.

## 2.1 Koulutusviennin osa-alueet

Koulutuksen kasvanut globaali kysyntä on lisännyt osaamisen kaupallisen hyödyntämisen (Innola & Lehtikoinen 2014, 6–7). Tämä on näkynyt koulutustuotteiden ja palvelujen kehittämisenä. Koulutusvienti on palvelunmyyntiä, jossa jokainen sopimus räätälöidään asiakkaan tarpeiden mukaan. Lisäksi koulutusta tarvitaan esimerkiksi työntekijöiden kouluttamiseen, kun esimerkiksi uusi teknologia laite myydään ulkomaille. Koulutus voidaan nähdä siis laajemminkin, sillä se on paljon muuta kuin eri kouluasteilla tapahtuvaa toimintaa ja sitä voidaan siksi tarjota monella eri alalla. Samalla kun suomalaisia tuotteita viedään ulkomaille, tarvitsevat kohdemaan työntekijät koulutusta niiden käyttöön. Koulutusvienti on voittoa tavoittelevaa liiketoimintaa. (Hautajärvi 2020, 1–2.)

Markkina-alueiden tuntemus on tärkeää, jotta toiminta vientimaassa onnistuisi. On tunnettava olosuhteet ja toimintamaalit sekä tiedettäväminkälaisia tuotteita ja palveluja tarjotaan. Myös kulttuurien erilaisuus ja niihin tutustuminen on tärkeä tiedostaa. Jokaisella maalla on oma tapansa toimia, joka tulee ilmi myös kaupankäynnissä. (Nummi 2002, 121–122.) Koulutusvientiin vaikuttaa useat seikat. Ei pelkästään kohdemaan kiinnostus suomalaista koulutusta kohtaan. Poliittiset päätökset, rahoitus ja turvallisuus ovat pahimmassa tapauksessa kaatamassa kauppvoja. Yhteistoiminnan kannalta kielimuuri voi aiheuttaa haasteita. (Hautajärvi 2020,3–4, 8–11.)



Kuvio 1. Koulutusviennin palvelualueet (Koulutusviennin tiekartta 2020, 9.)

Kuviossa 1 on kuvattu koulutusviennin osa-alueita ja sen moninainen toteutus- ja toimintaympäristö. Koulutusvienti rakentuu useista eri osa-alueista. Kokonaisuuden toteuttaminen vaatii yksilöllistä suunnittelua, ja sen toteuttamisessa asiakaslähtöisyys korostuu. Erilaiset oppimisympäristöt, arvot ja kulttuurit ohjaavat koulutuksen toteutusta ja erilaisten toimintatapojen toteuttamisessa. Koulutuksen sisällöt ovat laajoja. Koulutusvienti on kehittynyt opastuksista ja käyttöönottokoulutuksista sekä perusopetuksista korkeakoulutuksen sekä ammatillisen koulutuksen vientiin. Ammatillinen koulutusvienti pitää sisällään erilaiset koneiden käyttöönottokoulutuksen, mutta myös valtakunnalliset opetusjärjestelmien kehittämissuunnitelmat.

## 2.2 Ammatillisen koulutuksen rahoitus

Uudistukset ovat kohdistuneet myös valtion myöntämiin rahoituksiin. Oppilaitoksen on opiskelijan tavoitteiden opintojen laadullisia tavoitteita, valmistuneiden opiskelijoiden määriä sekä heidän pääsyään työmarkkinoille. Laatu on tekijä, joka vaikuttaa voimakkaasti oppilaitosten rahoitukseen. (Aho, Ranki 2018, 1, 6.) Tehtyjen leikkausten ja uudistusten takia myös vastuu ylimääräisen rahoituksen hankkimisessa on tullut ammatillisille oppilaitoksille tärkeäksi. Oppilaitosten vastuu talouden ylläpitämisessä ja tasapainottamisessa on kasvanut. Rahoitusuudistukset ovat pakottaneet oppilaitoksen kehittämään ja tehostamaan toimintaa sekä luomaan uusia painopistealueita. Ammatillinen koulutusvienti on yksi mahdollisuus tähän tarpeeseen. Yksi haaste onnistuneiden kokonaisten tutkintojen suorittamisessa on riittävä suomenkielen taito, jota tarvitaan tutkintojen läpäisemisessä. (Opetus- ja kulttuuriministeriön asetus ammatillisen koulutuksen laskentaperusteista 2017, 1–8.)

Ammatillisen koulutuksen rahoitus painottaa toiminnan vaikuttavuutta ja tehokkuutta. Rahoitus perustuu neljään osaan (kuviokuva 2): perusrahoitukseen, joka lasketaan opiskelijavuosista, suoritusosaan, joka lasketaan suoritetuista tutkinnoista ja tutkinnon osista. Opiskelijan työllistyminen ja jatko-opiskelu vaikuttavat vaikuttavuusrahoitukseen. Lisäksi oppilaitokselle myönnetään strategia-rahoitusta. Sen tarkoituksena on tukea ja ohjata oppilaitoksia toiminnankehittämiseen ja uudistamiseen. Rahoitusuudistuksen avulla on pyritty vaikuttamaan oppilaitosten koulutussuunnitteluun sekä voimistamaan työelämäyhteistyötä. (Ammatillinen koulutus Suomessa 2020.)



Kuvio 2. Ammatillisen koulutuksen rahoitusjärjestelmä (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2018.)

## 2.3 Koulutusviennin toimintaedellytykset Suomessa

Koulutusviennin toteutukselle sekä toiminnan kasvattamiselle Suomessa on hyvät toimintaedellytykset. Suomi tunnetaan korkean teknologian ja kehittyneen palveluyhteiskuntana, jossa koulutusta arvostetaan ja toteutetaan tasa-arvoisesti. Myös koulutuksen laatuun kiinnitetään huomiota. Viennin kannalta sillä on tärkeä merkitys (Koulutusviennin tiekartta 2016–2019 2016, 2). Koulutusviennin markkinoinnissa suomalaisen koulutuksen imagon hyödyntäminen on asia, jonka avulla toimintaa voidaan selkeästi laajentaa.

Markkinoiden kasvu on lisännyt koulutusvientitoiminnan kasvua. Muita tärkeitä edellytyksiä koulutusviennin toteutukselle ovat tahtotila, Suomen imago, PISA-menestys, laadunhallinta, markkinoiden kasvu ja koulutuksen kiinnostavuus maailmalla sekä vientimaiden olosuhteet. Suomalaisen koulutuksen maine on kasvanut. Erilaiset tutkimustulokset, menestyminen kilpailuissa ja myönteinen julkisuus on pyritty hyödyntämään markkinoinnissa 2010-luvulta alkaen. (Schatz 2016, 79.) Tämän hetken toimintaa vaikeuttavat erilaiset matkustusrajoitukset globaalisti Covid-19 pandemian vuoksi. Kilpailu koulutusmarkkinoilla on kiristynyt. Markkinoilla menestyminen vaatii korkeatasoiset tuotteet ja palvelut, hyviä verkostoja ja yhteistyötä. Menestyvän toiminnan perusedellytys on taustojen kartoittaminen ja myynnin edistäminen ja pitkäjänteistä työtä ja verkostoitumista.

Kaiken taustalla on toiminnan strateginen suunnittelu, josta esimerkkejä löydämme markkinoilla menestyvistä maista. (Innola & Lehikoinen 2016, 6–7.)

OKM:n vuonna 2010 ja vuonna 2016 tekemissä kyselyissä opetuskentän tahtotila koulutusviennin toteuttamiseksi nähtiin olevan korkea (Vallin 2017, 31–32). Kansainvälisessä mediassa uutisoitavat asiat Suomen menestyksestä esim. PISA-tutkimuksen tulokset, Suomi onnellisin maa, Sanna Marinin hallituksen positiivinen esiintyminen ja Lappi eksoottisena ja suosittuna matkakohteena lisäävät sekä Suomen tunnettuutta ja luotettavuutta entisestään. Ensisijaisesti koulutusviennin toteuttamisessa on kysynnän ja tarjonnan kohtaamisessa, johon markkinoinnilla pystytään aktiivisesti vaikuttamaan.

Peruskoulutuksen laatua mitataan PISA-tuloksilla. PISA-mittauksissa suomalainen peruskoulutus on ollut kärkipäässä. Tulokset koetaan merkittävinä, ja niihin nojataan usein, kun koulutuksen tasoa tutkitaan ja kehitetään. Myös koulutusviennin kannalta PISA-tutkimuksella on suuri markkina-arvo. Vuonna 2010 Opetusministeriön (OPM) tehdyssä tutkimuksessa PISA-tulosten koettiin olevan vahvuus, ja putoaminen tilastoissa 2016 nähtiin uhkana (Vallin 2017, 31–32). 2010 uhkana nähtiin puutteet laadunhallinnassa, ja pelättiin mahdollisten epäonnistumisen vaikuttavan koko toimintaan. Vuonna 2016 toiminnan edellytyksiin vaikuttavina uhkina koettiin kohdemaiden poliittisten, taloudellisten ja turvallisuuden liittyvien tekijöiden vaikutus koulutusviennin toteutumiseen. (Koulutusviennin strategia 2010, 13.)

## **2.4 Asiakslähtöinen toteutus**

Ammatillisen koulutuksen asiakslähtöinen toteuttaminen ja yksilöllinen toteutus on lisännyt ohjauksen merkitystä. Myös kansainvälisessä toiminnassa ohjaustoiminta on yksi tärkeä työkalu ja markkinoinnin apuväline. Koulutuksen tarjoajien ohjaamiseen liittyvää toimintaa ohjaavat tavoitteet säädetään lainsäädännössä. Suomen koulutuslainsäädännön pääperiaate on ajatus ohjaamisesta kontrollin sijaan. Järjestelmä perustuu ohjaamiseen ja ohjaamiseen tuen, tiedon ja rahoituksen kautta. Suomessa koulutuksen ohjaus tapahtuu yleisemmällä tasolla muihin maihin verrattuna. (Paronen 2014, 7–8.) Suomen koulutuslainsäädäntö antaa oppilaitoksille mahdollisuuden opetuksen käytännöt omien suunnitelmiansa mukaan (OPH 2014; Paronen 2014).

## 2.5 Verkostot ja yhteistyö

Koulutusviennin ongelman ydin on yhteistyön ja yhtenäisen toiminnan puute. Koulutusviennin on laaja kenttä ja suuri kysyntä kuitenkin edellyttää yhteisiä ponnisteluja ja työnjakoa. Jaettavaa on paljon, joten jokaisella oppilaitoksella on mahdollisuus keskittyä omaan erikoistumisalaan.

Toimijoiden määrä kasvaa koko ajan. Koulutusviennin klusterit ovat edesauttaneet yhteistoiminnan kehitystä, mutta vielä yhtenäiset toimintamallit ja prosessit puuttuvat. Näitä kehittämällä pysytään myös palvelun laatua kehittämään. Tehokkuutta ja laatua kehittämään tarvitaan yhteistyötä, joiden avulla vientiä saadaan kasvatettua. (Koulutusviennin tiekartta 2016–2019 2016, 4–6.)

Yhteistyö kehittyy koko ajan. Suurin haaste on kuitenkin viennin volyymin kasvaessa siinä, miten saadaan muut toiminnan väylät toimimaan tehokkaasti kasvavien opiskelijamäärien kanssa (Vallin 2017).

Negatiivisina ilmiöinä Koulutusviennin strategiassa 2010 nähtiin kumppanuuksien ja yhteistyömallien puute koulutusosalalla. Koulutusvientihenkilöstöä koettiin olevan liian vähän, ja maksullisen toiminnan toteuttaminen oli mahdotonta. Toiminta on vuonna 2021 mennyt eteenpäin voimakkaasti, mutta vieläkin toiminnassa tulee esiin nuo samat haasteet: yhteistyö, selkeät toimintamallit, riittävät taloudelliset resurssit ja henkilöstö. Nämä ovat asioita, jotka vaativat kehittämistä, jotta koulutusvientiä voidaan toteuttaa tehokkaasti ja laadukkaasti. Vuoden 2010 Koulutusviennin strategiassa todettiin:

*Useilta oppilaitoksilta puuttuu kaupallistamisen osaamista ja tuotteet on totuttu kehittämään ilman taloudellista riskiä kokonaan rahoitettuna ja antamaan muiden käyttöön käytännössä ilmaiseksi. (OKM 2013, 13.)*

Koulutusviennin kehityksessä strateginen suunnittelu on nostettava suurempaan rooliin. Klusterin vahvistaminen ja toimintamallien selkeyttäminen ovat asioita vahvistamaan koulutusvientitoimintaa. Strategia prosessi on vähintään yhtä tärkeä kuin sisältö, koska prosessi vaikuttaa ratkaisevasti strategiasisällön laatuun, strategiatyöskentelyn tuottavuuteen, strategian toteuttamiseen, strategian uudistamiseen (Kamensky 2016, 15). Japanilaisen Kenichi Ohmaeasianin mukaan: ”Ilman kilpailua ei tarvita strategialla” (Mts. 2016, 16) kiteyttää kilpailun merkityksen kehityksen kannalta. Kilpailu ei kuitenkaan sulje pois yhteistyötä, vaan se on tärkeä osa kehitystyötä. Strategisen suunnittelun merkitystä toiminnassa ei voi väheksyä. Suunnittelu on vaihtoehtojen punnitsemista, ja

valintojen tekemistä. Suunnittelu siitä mitä organisaatio jättää tekemättä ja miksi ei ole selkeää. (Martin 2014.)

Koulutusviennin markkinat kasvavat, ja samalla koulutusvientiä toteuttavien oppilaitosten määrä myös kasvaa. Yhteistyö mahdollistaisi suurella volyymilla tehdyt hankkeet. Suuremmassa kokonaisuudessa maksettava summa olisi isompi, josta pystyttäisiin osallistujille jakamaan riittävän palkkion työstään. Myös riskien hallinta jakaantuisi useamman kesken. Tämä todetaan myös OKM koulutusviennin strategiassa (Koulutusviennin strategia 2010, 13). Tällöin projektin täytyisi olla esimerkiksi kokonaisen koulukonseptin vieminen uuteen maahan. Koska kyse on voittoa tavoittelevasta liiketoiminnasta, haasteeksi voi syntyä se, että kun kakun jakajia on niin paljon, se siivu jää niin pieneksi tai hinta liian korkeaksi.

Koulutusvienti on kehittynyt paljon viime aikoina. Vuonna 2013 Kaakkois-Suomen koulutusvienti-klusteri tutki koulutusviennin haasteita lähinnä Venäjälle. Tuolloin tulivat esiin toimijoiden liiketoiminta osaamisen puute, pätevien kouluttajien puute, koulutuspalveluiden rakentaminen julkisilla rahoituksilla ja hankemuotoisesti. Erilaisia tuoteryhmiä nimettiin 17 kappaletta (Vatanen; Korhonen, Dementjev, Kinnula & Obolagogiani 2013, 4). Valtaosa Venäjälle tehtävästä viennistä painottui ammatillisen täydennyskoulutuksen vientiin. Valtaosa vietävistä palvelut olivat oppimiskonsultteja, asiantuntujakonsultteja, täydennyskoulutuksia. (Korhonen ym. 2013, 4–5.)

Yhteistyön merkitystä toiminnassa on painotettu, ja niiden merkitys laajentuneiden markkinoiden myötä on kasvanut. Klusterit ja managerointi firmat ovat vientityössä ehdottoman tärkeitä. Ne tarjoavat tarvittavaa erityisosaamista substanssin ja kohdemaiden mukaan. Niiden avulla saadaan kaikille toiminta-alueille paras mahdollinen osaaminen. Koulutusvienti on laaja kenttä ja suuri kysyntä edellyttää yhteisiä ponnisteluja ja työnjakoa. Jaettavaa on paljon, joten jokaisella oppilaitoksella on mahdollisuus keskittyä omaan erikoistumisalaan. Siinä korostetaan julkisen ja yksityisen sektorin yhteistyötä. Myös koulutuksen ja tutkimuksen toimiva työelämäyhteistyöhön ja tuotekehitys nähdään vahvuutena. Laajoihin yhteistyöverkostoihin kuuluu luontevasti isoja ja pieniä sekä uusia ja vanhoja yrityksiä ja oppilaitoksia. (Koulutusviennin tiekartta 2016, 3)

Kaikka osaamista ei tarvitse löytyä omasta organisaatiosta, vaan kokonaisuus voidaan luoda verkostojen avulla. Klustereiden ja yhteistyön myötä myös pienempien organisaatioiden mahdollisuus koulutusvientitoiminnassa kasvaa. Erilaisia koulutusvientiklustereita Suomessa ovat esimerkiksi

EduCluster Finland, Finland University ja Finnish Consulting Group.

Yhteistoimintaverkostoissa yhteinen tavoite on toiminnan perusta. Parhaimmillaan verkostot tehostavat kaikkien osallistujien toimintaa. Van Dijk (2005) mukaan verkosto tarvitsee avoimen ilmapiirin ja riittävän määrän kriittisiä ihmisiä. Kun on riittävästi erilaisia toimijoita, jotka työskentelevät yhteisen tavoitteen hyväksi, saadaan aikaan verkoston synergia. Verkoston erilaisella ja monipuolisella osaamisella voidaan saavuttaa parempaa palvelun tarjontaa. (Harju & Järvinen-Taubert 2014, 66.)

Koulutusviennin markkinat kasvavat, ja samalla koulutusvientiä toteuttavien oppilaitosten määrä myös kasvaa. Yhteistyö mahdollistaisi suurella volyymilla tehdyt hankkeet. Suuremmassa kokonaisuudessa maksettava summa olisi isompi, josta pystyttäisiin osallistujille jakamaan riittävän palkion työstään. Myös riskien hallinta jakaantuisi useamman kesken. Tämä todetaan myös OKM koulutusviennin strategiassa (OKM 2010, 13). Tällöin projektin täytyisi olla esimerkiksi kokonaisen koulukonseptin vieminen uuteen maahan. Koska kyse on voittoa tavoittelevasta liiketoiminnasta, haasteeksi voi syntyä se, että kun kakun jakajia on niin paljon, se siivu jää niin pieneksi tai hinta liian korkeaksi.

### **3 Ammatillinen koulutusvienti**

Ammatillinen koulutusvienti on tullut osaksi suomalaista koulutusvientiä. Ammatillinen koulutusvienti on EU- ja ETA-maiden ulkopuolelle suuntautuvaa ammatillista osaamista kehittävää, voittoa tavoittelevaa toimintaa. Se on kehittynyt kehitysyhteistyön aikaisesta työhönopestuksesta aina koulutusjärjestelmän kehittämiseen. Nykyään ammatillista koulutusvientiä kuvaa parhaiten sen laajuus.

Se voi olla tutkintojen tai sen osien vientiä, oppikirjoja tai oppimisolustoja tai laajempia kehittämisspalveluja. Ammatillisen koulutuksen reformissa myös ammatillista koulutusvientiä on pyritty tukemaan. (OKM 2017.) Ammatillinen koulutusvienti voidaan toteuttaa erilaisilla tavoilla ja erilaisissa oppimisympäristöissä joko kohdemaassa tai Suomessa. Ammatillisessa koulutusviennissä näyttötutkintojen vienti on joustavin toimintamalli ammatillisessa koulutusviennissä. (OKM 2017.)



Ammatillista koulutusvientiä on pyritty kehittämään. Viimeisimpiä esimerkkejä on ammatillinen koulutusvientikokeilu EU- ja ETA-maiden ulkopuolisiin maihin. Se aloitettiin 2017 ja jatkuu vuoden 2020 loppuun. Kokeilun tavoitteena on löytää tapa, jolla EU- ja ETA-alueen ulkopuolella voidaan suorittaa suomalaisen tutkintojärjestelmän mukaisia ammatillisia tutkintoja. Lisäksi kokeilussa kiinnitetään huomiota tutkintojen laatuun ja jatko-opintokelpoisuuteen Suomessa. (OKM 2017.) Osaamisvaatimukset ovat samat kuin suomalaisissa tutkinnoissa.

Koulutuksen järjestämisessä OPH on laatinut ohjeistuksen. Suomalaisen koulutuksen järjestäjä voi toteuttaa koulutuksen itse tai käyttää kohdemaan kumppaneita ja toimijoita. Vaatimuksia ovat, että kouluttajat ovat perehdytetty koulutuksen sisältöihin ja oppimisympäristöön, ja että he ovat päteviä kouluttamaan suomalaisia ammatillisia tutkintoja. Suomalainen koulutuksen järjestäjä on aina vastuussa koulutuksen toteutuksesta ja osaamisen arvioinnista. (OPH 2015.)

### **3.1 Ammatillisen koulutusviennin prosessi**

Koulutusviennistä on puhuttu paljon, mutta selkeä panostus siihen on tapahtunut vasta 2010-luvulla. Suomessa ei ole vielä pystytty hyödyntämään tarpeeksi Suomen koulutuksen tasoa ja maanetta. Ammatillisen koulutusviennin kysyntä on kasvanut. Se pitää sisällään esimerkiksi tutkintojen ja niiden osien myyntiä, konsultointia ja oppimismateriaaleja. Tutkintojen vientikokeilu alkoi 2017 ja jatkuu 2020 saakka. Vientikokeilussa pyritään kehittämään erityisesti ammatillisten tutkintojen laatua. Myös selkeän ammatillisen väylän ja jatko-opintokelpoisuuden kehittäminen Suomessa on tavoitteena. (Kuvio 2.)

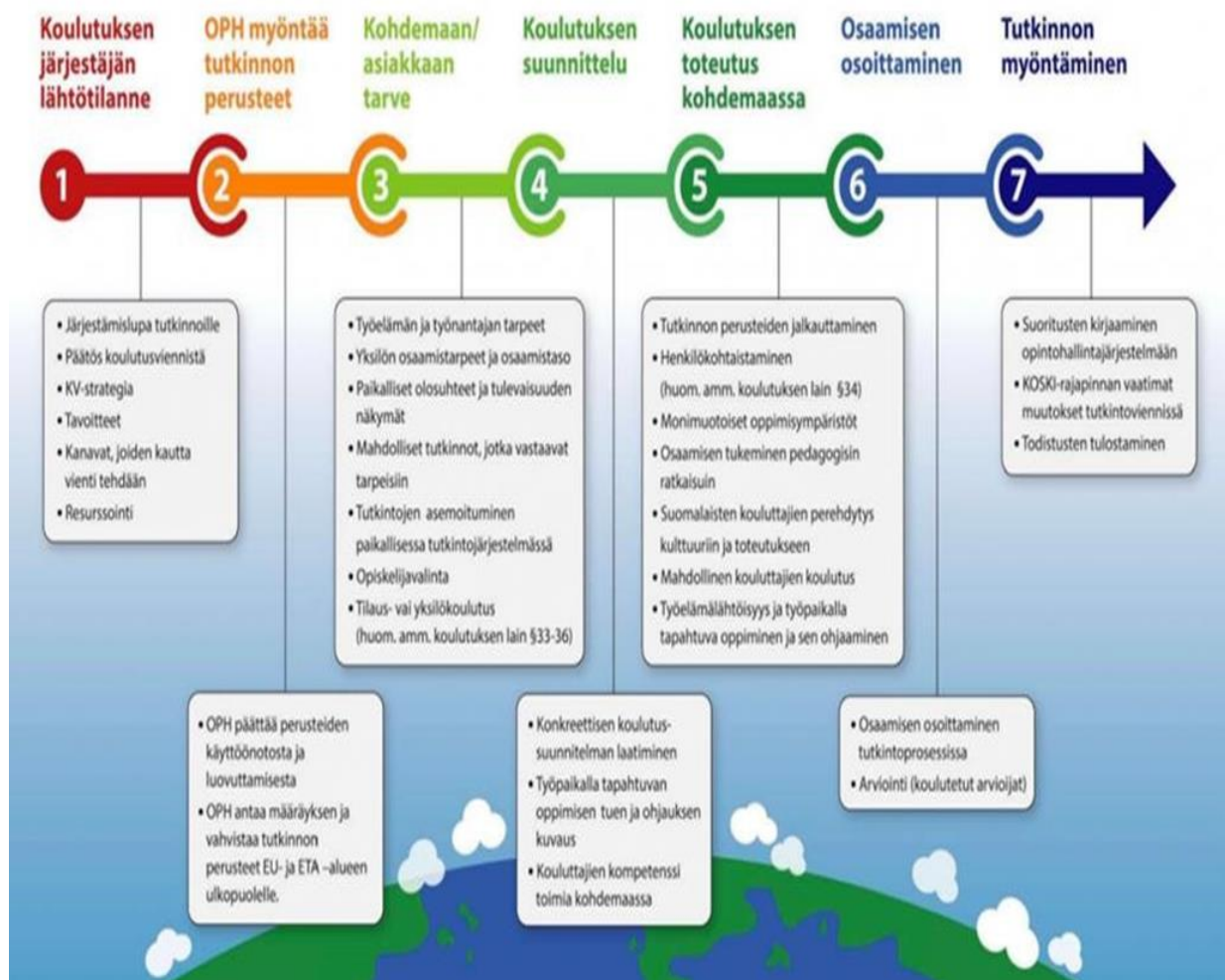
OPH:n teettämän tutkimuksen mukaan n. 70 % ammatillisen koulutuksen järjestäjistä on valmis strateginen linjaus koulutusviennistä. Noin 50 % kyselyyn vastanneista koulutuksen järjestäjistä on kiinnostunut tai toimii jo koulutusviennin parissa. Ammatillisen koulutuksen reformin ja koulutusviennin esteiden purkamisen ansiosta yhä useammalla koulutuksen järjestäjällä on entistä paremmat mahdollisuudet koulutusvientiin. (OPH 2018.) Kyse ei ole pelkästään mahdollisuudesta, vaan koulutuksen uudet rahoituslinjaukset ovat pakottaneet oppilaitokset löytämään uusia ratkaisuja. Kappaleessa 2.2 on esitetty ammatillisen koulutuksen uusi rahoitusmallin perusta.

Suomalaisen koulutuksen järjestäjä voi toteuttaa koulutuksen itse tai käyttää kohdemaan kumppaneita. Kouluttajien on oltava päteviä ja perehdytettyjä kouluttamaan suomalaisia ammatillisia tutkintoja. Suomalainen koulutuksen järjestäjä on vastuussa koulutuksen toteutuksesta ja osaamisen

arvioinnista. (OPH 2018.) Aihe on tärkeä koulutusviennin ja yksittäisten oppilaitosten kannalta. Johdonmukaisen, suunnitelmallisen yhteistyön avulla koulutusvientimallia voidaan kehittää kilpailukykyisemmäksi.

Selkeän prosessinkuvauksen ja toimintojen kehittämisen myötä päästään tehostamaan koko prosessia. Toiminnan kehittämisellä pystytään tehostamaan aikataulua, päällekkäisyyksiä sekä opiskelijahankintaa koulutusvientiprosessissa. Pienempien toimijoiden yhteistyötä ja yhteistoiminnallisuutta kaivataan, jotta kaikkien erityisosaamista pystytään paremmin hyödyntämään.

Tuoretta aineistoa aiheeseen löytyy monipuolisesti erilaista näkökulmista: tutkimuksia, tieteellisiä artikkeleita ja kirjallisuutta suomeksi ja muilla kielillä. Myös suomalaisten korkeakoulujen tutkimuksia on tehty laajasti. Tutkimukseen tarvitaan koulutusviennin asiantuntijoiden kokemuksia ja näkemyksiä haasteista, joita ovat kohdanneet. Aineiston kerätään puolistrukturoidulla haastattelulla. Sisällönanalyysin toteutan aineistolähtöisesti.



Kuvio 3. Ammatillinen tutkintovienti prosessina (Mitä on ammatillinen tutkintovienti? Opetushallitus 2017.)

Ammatillinen tutkintovienti on määritelty yhdeksi painopistealueeksi ammatilliselle koulutusviennille. Toiminnan lähtökohtana on OPH:n määräämät ja vahvistamat tutkinnon perusteet. OPH:n tutkimusten mukaan valtaosalla ammatillisista oppilaitoksista on määritellyt kansainvälisen strategian ja tavoitteet koulutusviennin näkökulmasta. Tutkintovientiprosessi etenee asiakaslähtöisesti. Sen perusteena on asiakkaan tarve, mikä on myös koulutuksen suunnittelun lähtökohtana.

Ammatillisessa koulutusviennissä koulutus pyritään toteuttamaan samoilla toimintatavoilla kuin Suomessa. Tutkintojen tavoitteissa ei ole eroja. Sen sijaan kohdemaan kulttuurin tuntemus ja sen ymmärtäminen ovat tärkeässä roolissa. Myös oppimisympäristöjen eroavaisuudet on otettava suunnittelussa ja toteutuksessa huomioon. Myös koulutusviennissä painottuu työelämäyhteistyö

sekä työelämässä suoritettut näytöt. Tavoitteissa määritetyn osaamisen osoittaminen sekä sen arviointi toteutuu samoilla perusteilla kuin Suomessa. Prosessin haastavuus on oikeiden kanavien löytäminen sekä yhteistyön toteuttaminen kohdemaassa. Koulutuksen voidaan toteuttaa myös Suomessa. Tuolloin koulutuksen määrittely ja toteutus eivät ole haaste, vaan haasteeksi nousee opiskelijoiden opiskelijavisiitit sekä rahoitus. Hakuprosessi on haastava ja pitkä. Koulutusviennin toimijoita ja yhteistyötä. (Studying in Finland, 2019.)

### **3.2 Yhteistoimintaverkostot**

Yhteistyön kehittäminen suomalaisessa koulutusviennissä on tärkeää. Toimijoiden välinen yhteistyö on koko ajan kehittynyt. Myös kattojärjestöjä ja klustereita on muodostunut lisää. Saman toiminnon alla toimimalla pystytään yhdistämään toimintaa sekä hyödyntämään eri toimijoiden erikoisosaamista. Käytännön tasolla toiminnoille on pystyttävä luomaan selkeät mallit ja säännöt.

Yksi suurimpia haasteita on ollut selkeä tuen ja yhteistoiminnan puute. Koulutusviennin järjestäjien määrä on kasvanut. Pirstaloitunutta toimintaa on onnistuttu yhtenäistämään ja organisoitumaan. Oppilaitokset ovat muodostaneet yhteistyönsä tueksi klustereita vahvistamaan vientisuunnitelmiin. Suurin koulutusklusteri Future Learning Finland on muodostettu Finpron alaisuuteen. (Virkkanen, 2011.) Työskentelyä on koordinoanut Opetushallitus mm. Education Finlandin avulla. Education Finland tarjoaa koulutusviennin toimijoille tietoa sekä tukea vientiosaamisen kehittämisessä (OPH 2018).

Järjestöjen tarkoituksena on luoda yhteyksiä organisaatioiden välille sekä rakentaa verkostoja (FIEDU 2016). Koulutusviennin verkostossa on monia koulutusalan vahvoja toimijoita kuten Future Learning Finland, EduCluster Finland, Finland University, Education Finland ja Finnish Consulting Group sekä FIEDU (Finnish International Education Association) ja Suomalaisen oppimisaamisen verkosto (FCLC 2016.)

Vuonna 2016 heikkouksina ja uhkina koettiin liiketoimintaosaamisen kapeus sekä rahoituksen puute koulutusviennin kentällä. Myös asiakaslähtöisyyden ja tuotteistamisen raja oli epäselvä. Yritysten volyymit olivat liian matalia, kun taas kohdemaan pyydettävät volyymit liian suuria. Syntyneet verkostot nähtiin (ekosysteemi) positiivisena asiana, mutta tietoisuus toimijoista koettiin olevan ohutta, ja yhteistyö toimijoiden välillä oli heikkoa. (OKM 2016 21-30.) Vaikka kokemusta tuotteiden räätälöinnistä on syntynyt, koettiin sen silti olevan haastavaa. Tähän vaikutti eniten

kohdemaan heikko tuntemus. Uhkana nähtiin myös suomalaisen koulutusfilosofian myyminen, sillä se vaatii kohdemaalta paljon uskoa erilaiseen pedagogiikkaan. Muutoksia ja kehitystä toivotaan, mutta päätöksentekijöiltä vaaditaan rohkeutta ja ennakkoluulottomuutta vaihtamaan maansa koulutuksen strategiaa ja suuntaa. Myyjän kannalta näissä tapauksissa kohdemaan kokonaisuuden tuntemus ja tuotteistaminen on suuressa roolissa. (Sahlberg 2015, 229–230.)

Suomessa kehitysyhteistyö on toinen koulutusta ulkomailla tarjoava elin koulutusviennin rinnalla. Suomen kehityspolitiikan päävastuu on ulkoministeriöllä ja kehitys- yhteistyö on yksi keino toteuttaa kehitysapua. Useat kansalaisjärjestöt, kuten Suomen Punainen Risti ja Kirkon Ulkomaanapu, toteuttavatkin kehitysyhteistyötä ulkomailla (Ulkoasiainministeriö 2016).

### **3.3 Koulutuksen tuotteistaminen**

Koulutusviennin perusedellytyksenä on kysynnän ja tarjonnan kohtaaminen. Ulkoisilla toiminnoilla pystytään vaikuttamaan tarjonnan ja kysynnän kohtaamiseen. Ammatillisen koulutuksen päätaavoite on valmistaa opiskelija ammattiin ja opintojen jälkeiseen aikaan. (Huovinen 2011, 20.) Suomalaisessa koulutuksessa ja oppimiskäsityksessä opiskelijan rooli korostuu. Hän on aktiivinen osa, kumppani oppimisprosessissa. Ammatillisen koulutusviennin prosesseissa tavoite vaatii eri kulttuureista johtuen vahvan pohjatyön. Yksi haasteista on palvelujen asiakaslähtöinen muokkaaminen ja kehittäminen (Jaakkola, Orava & Varjonen 2007, 1).

Tuotteistaminen on tässä yksi tärkeimmistä työkaluista. Tuotteistamisessa asiakkaan toiveiden ja kohdemaan tunteminen ovat tärkeässä asemassa. Tämäkin seikka painottaa yhteistoiminnan sekä paikalliset toimintatavat tuntevan agentin käyttämisessä. Koulutuskokonaisuudessa on kyse palvelusta (Huovila 2011, 20). Agentin käyttämisessä on saada toimittajan ja kohdemaan ajattelumallia muun muassa pedagogisen ajattelun suhteen. Ja juuri siihen koulutusajattelu ja koulutusvienti perustuu. Se on koulutuksen runko ja ydin. (Sahlberg 2015, 229–230.)

Tuotteistamiselle ei ole olemassa yhtä yleisesti hyväksyttyä määritelmää. Tuotteistamiseen liittyvistä toimista puhutaan myös palvelujen konseptointina tai systematisointina. Joskus tuotteistamisella tarkoitetaan palvelun standardoimista tuotteen kaltaiseksi, vakioiduksi hyödykkeeksi. Tuotteistamisessa on hyötyä sekä koulutusorganisaatiolle että koulutuksen ostajalle. Tuotteistaminen helpottaa toiminnan ja laadun hallintaa, hinnoittelua, kehittämistä ja räätälöintiä sekä helpottaa

markkinointia. Ostajalle se selkeyttää minkäläistä palvelua ollaan ostamassa sekä auttaa tunnistamaan myyjäryityksen vahvuudet. (Jaakkola ym. 2007, 60.)

Tuotteistamisen tavoitteena on uudistaa ja kehittää palveluliiketoimintaa niin, että laadun ja tuotavuuden parantumisen kautta asiakkaan saama hyöty maksimoituu ja yrityksen kannattavuus paranee. Tuotteistamista voidaan hyödyntää palvelujen kehitystyössä, vaikkei tavoitteena olisikaan suunnitella täysin vakioitua palvelua. (Jaakkola ym. 2007, 1.)

Palvelujen systemaattisen kehittämisen tavoitteena on luoda kilpailukykyistä, kannattavaa ja innovatiivista liiketoimintaa, jolla on mahdollisuuksia menestyä kansainvälisillä markkinoilla (Tekes 2009). Suunnittelun kautta pyritään tietysti myös taloudellisesti toimiviin ratkaisuihin, joissa koulutusten suuntaamisessa oikeille aloille on myös työllistymisen kannalta suuri merkitys.

Koulutusviennin yksi suurimmista haasteista on palvelun räätälöinti asiakkaan tarpeen mukaan. Sisältöjen tavoitteet ja tutkintojen kriteerit on täytyttävä, mutta samalla pitää onnistua muokkaamaan koulutus kohdemaan vaatimusten mukaiseksi. Koulutusjärjestelmän, kulttuurin, arvojen ja asiakkaiden tuntemus ovat lähtökohtana palvelun tuotteistamiselle. Tuotteistamisella tarkoitetaan vakiointia, jonka tavoitteena on palvelun laadun määrittely, ja tasalaatuinen toteutus. (Jaakkola ym. 2007.)

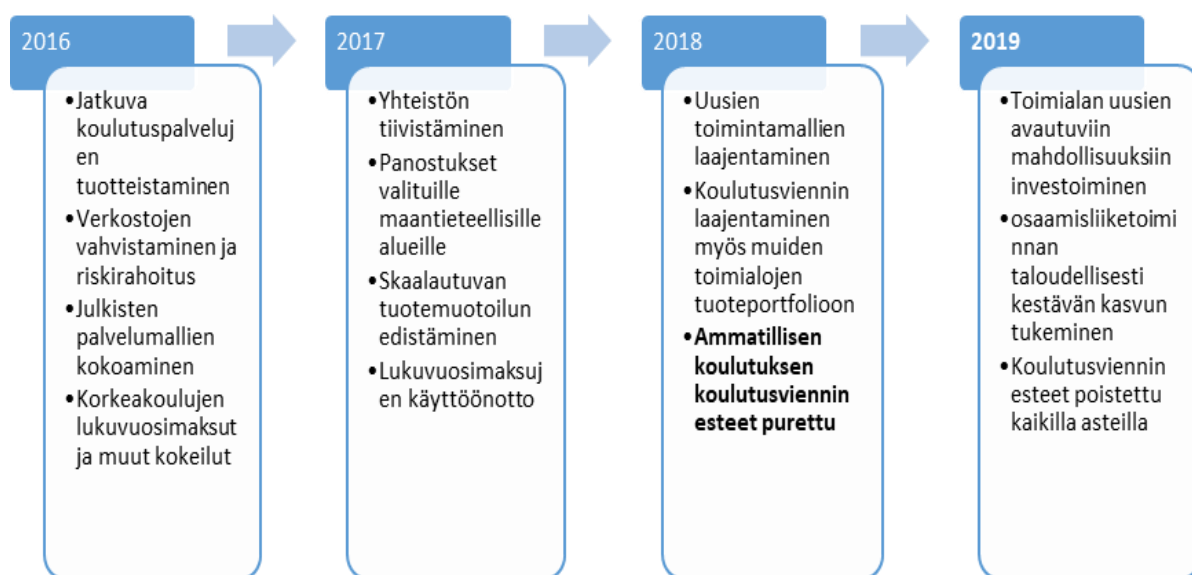
Yksi tärkeä tekijä palvelun tuotteistamisessa on luoda palvelu, jota on helppo käsittää ja helppo myydä. Se on tärkeää sekä palvelun ostajalle että myyjälle. Myyntityön tekeminen ja palvelun avaaminen on tällöin selkeää, ja kokonaisuuden näkeminen helpottuu. Tuotteistamisen tavoitteena voi myös olla myynnin ja viestinnän helpottuminen. Tällöin palvelukonseptin tuottamista ei välttämättä muuteta, vaan muutokset tehdään palvelun paketointiin. (Jaakkola ym. 2007.)

Ammatillinen koulutusvientä on palveltu ala. Suomen yksi haaste on pitkät etäisyydet kohdemaan. Tämän takia kohdemaassa tapahtuva toiminta on tärkeässä roolissa. Sosiaalinen, kohdemaan kulttuuriset ja taloudelliset olosuhteet ovat asioita, jotka määrittävät menetelmät ja teknisen ja ammatillisen koulutuksen viennissä käytetyt strategiat. (Muntaser 2020, 5.) Kohdemaassa toimittaessa tarvitaan paikallista kumppania, joka tuntee kulttuurin ja toimintaympäristön. Hyvin suunnitellut palvelukokonaisuudet ja koulutukset eivät aina sovellu kohdemaahan. Pilotointi kohdemaassa antaa selkeitä vastauksia koulutuksen soveltavuudesta. Myös kehityksen kannalta pilotointi on tärkeä vaihe. Koulutusvientikokeilun kehityshankkeessa todettiin kasvun ja jatkuvuuden

kannalta koulutuksen ja palveluprosessin kehittämisen merkitys. Toiminnassa paikallisten toimijoiden ja kouluttajien käyttö ja kouluttaminen vie yhteistyötä pidemmälle. Kyse ei ole yhdestä kaudesta, vaan tavoitteena pyritään jatkuvaan yhteistyöhön. (OKM 2017.)

Koulutusviennin ja kehitysyhteistyön markkinanäkökulmat ovat erilaiset, mutta lähtökohdat, tuote, osaamispääoma ja kohderyhmä ovat samankaltaiset. Vaikka koulutusviennillä tavoitellaan voittoa, ei tulisi kuitenkaan unohtaa, että ne, jotka sitä tarvitsevat eivät sitä välttämättä pysty maksamaan. Ammatillisen koulutusviennin tavoitteena pitää olla oikeanlaisia tuotteita ja ratkaisuja. Näin molemmat osapuolet hyötyvät. Koulutus on merkittävä tekijä hyvän tulevaisuuden saavuttamisessa (Unesco 2008,32).

Koulutusvienti kuuluu palvelukaupan alaisuuteen (Ulkoasiainministeriö, 2013, 16). Suunnittelussa on siis hyvä muistaa, että hyvä koulutusvienti perustuu asiakaslähtöiseen toimintaan. Koulutusviennin tuotteistamista pitää kehittää, ja miettiä miten palveluja voidaan toteuttaa valitussa kohderyhmässä. Tuotteistamisen avulla voimme löytää oikeat elementit onnistuneen koulutusviennin toteutukseen. Erilaisuuden ja erilaistumisen ymmärtäminen ja hyväksyminen on tärkeää. Tuotteistamista ei vielä hyödynnetä tarpeeksi. Toisinaan se jätetään kokonaan käyttämättä. (Schatz 2016, 141.)



Kuvio 4. Koulutusviennistä osaamisliiketoimintaan (OKM 2016.)

Kuviossa 4 kuvataan tavoitteita vuosille 2016-2019 siitä miten koulutusviennin esteitä pyritään poistamaan. Koulutusviennin lainsäädäntöä ja toimintaolosuhteita on pystytty selkeästi kehittämään. Liiketoimintaosaamista on kehitetty, lainsäädäntö on selkeytynyt, yhteistoiminta on kehittynyt. Koulutusviennin esteitä ei ole vielä pystytty poistamaan kaikilla asteilla. Suunta on ollut kuitenkin oikea.

### 3.4 Kysyntä ja tarjonta

Koulutusvientiä koskee kaikki palvelujen myynnin periaatteet. Tärkein selvitettävä kysymys on kysynnän ja myynnin kohtaaminen. Kun suunnitellaan kohdemaita, ensimmäinen kysymys on selvittää, että onko palvelulle kysyntää, ja missä sitä on. Kilpailu kohdealueella on kartoitettava. Samalla on mietittävä sitä, miten oma koulutuspalvelu istuu kohdealueen kontekstiin. Oma tuote on tunnettava, mutta asiantuntija-apua löytyy ulkopuolelta.

Suomalaisen osaamisen vienti on 2010-luvulla keskittynyt pääasiassa neljään alueeseen: Lähi-itään, Kiinaan, Kaukoitään ja Latinalaiseen Amerikkaan. Venäjän ja Afrikan markkinoiden osalta koulutusviennin volyymin odotetaan kasvavan. Tehokkaat markkinointikanavat voivat vaihdella alueittain, joten kohdealueen markkinatuntemus ja markkinointikeinot on hyvä olla tiedossa. Samat keinot eivät välttämättä ole relevantteja kaikissa maissa. Esim. sosiaalisen median käyttö vaihtelee alueittain kuten myös siihen käytettävät alustat. On hyvä pohtia, lähdetäänkö tuotetta markkinoimaan itse vai käytetäänkö kohdealueen tuntevaa ulkopuolista apua. (Eksymä 2020, 12–13.)

Kohdemaita valittaessa on suositeltavaa selvittää, pystytäänkö tuotetusta palvelusta maksamaan siitä pyydetty korvaus. Suomalaisen työn hinta voi olla paikallista maksukykyä korkeampi. Kuitenkin tulee huomioida, että jotkut alueet voivat olla kasvavan potentiaalinen alueita, jonne on hyvä saada jalansijaa tulevaisuutta ajatellen. Voi myös pohtia, olisiko järkevää tarjota esimerkiksi huokeahintaista lyhytkestoista koulutusta “Meillä on olemassa muutamia kriteereitä kohdemarkkinan valitsemiseen, mutta käytännössä olemassa olevat suhteet ovat ohjanneet työtä aika paljon.” (Haastattelu 3 2020.)

Hankerahoituksella toimivien projektien kohdalla on huomioitava, että pitkäkestoisen asiakassuhteen säilyttäminen voi olla haastavaa rahoituksen ollessa sidottuna määräaikaaiseen hankkeeseen. Tärkeää on myös ymmärtää, että tuotteen tai koulutuksen ostaja ei välttämättä ole sama kuin sen lopullinen käyttäjä tai hyödyntäjä.



### 3.5 Koulutuksen myyminen

Koulutuksen arvostus kasvaa myös kehittyvässä yhteiskunnissa (Laukia 2017, 2). Suomalainen koulutusvienti on kehittynyt ja uudistunut kehitysyhteistyötoiminnasta, jossa perusopetuksella ja erilaisten koneiden käyttöönottokoulutuksella oli suurin painoarvo. Nykyinen koulutusvientikehitys on uudistunut ja laajentunut käsittämään koulutusjärjestelmiä ja muita palveluita. Laajentuneet palvelut vaativat myös muutoksia meidän toiminnassamme.

Koulutuksen tavoite on tuoda myös toivoa uudesta tulevaisuudesta. Sen tarkoitus on kehittää yksilöitä ja yhteiskuntia. Oppimisen avulla ihmisten on helpompi sitoutua ja vaikuttaa oman elinympäristönsä kehittämiseen. Sen avulla voidaan myös kehittää liiketoimintaa ja vaikuttaa talouden kehittämiseen. (Laukia 2017, 2.)

Suomalainen osaaminen on arvostettua. Hyvää tuotetta on kiva myydä. Suurimmat haasteet löytyvät meiltä puhtaassa business-ajattelussa. osaamisbusiness, osaamisesta liiketoimintaa, osaamisen Fanni Vallin (2017) käsitteli Pro gradu tutkimuksessaan suomalaista koulutusvientiä sekä kehittämisehdotuksia toimintaan. Tutkimuksessa vertailtiin koulutusvientiä vuoden 2010 ja 2016 välillä sekä määriteltiin kehityskohteita havaittujen haasteiden pohjalta. Suurimmat ongelmat olivat osallistujien puutteet suunnitelmallisuudessa, liike- toimintaosaamisessa ja yhteistyössä. Positiivisena koettiin myös yritysten määrän kasvu ja näin ollen myös lisääntyneet työpaikat, viennin kautta syntyneet pääomatulojen ja osaamispääoman kasvu sekä nyt jo syntynyt osaaminen tuotteiden räätälöinnissä kohdemaan mukaan.

Yhdeksi päälinjaukseksi Vallinin (2017) tutkimuksessa tuli koulutusviennin ja liiketoimintaosaamisen kiinteä yhteys toisiinsa. Koulutusvientitoiminta vaatii liiketoimintaosaamista. 2010 heikkouksia ja uhkia olivat liiketoimintaosaamisen puute, investointiriskien välttely, tuotteistamisen ja kaupallistamisen kehittäminen sekä yritysten pieni koko ja toiminnan tehottomuus. 2016 heikkouksina ja uhkina koettiin silloinkin liiketoimintaosaamisen kapeus sekä bisnesosaamisen ja rahoituksen puute. Myös käsitteistä asiakaslähtöisyyden ja tuotteistamisen raja oli epäselvä. Yritysten volyymit olivat liian matalia ja toisaalta kohdemaan volyyymien tarve liian suuria. (Vallin 2017.)

Ensisijaisesti koulutusviennin toteuttamisessa on kysynnän ja tarjonnan kohtaamisessa. Oikeiden markkinoiden löytäminen ohjaa koko prosessin kulkua. Tuotteen/ palvelun saaminen juuri sille sopiville markkinoille on tärkeää koko prosessin onnistumisen kannalta. Koulutusviennin kohdemarkkinan määrittely on osa yrityksen tai organisaation strategisia linjauksia, joissa huomioidaan asiat laajasti tavoitteista arvoihin. (Koulutusvienti opas 2020, 9–11.)

Koulutusviennistä on julkaistu myös tutkimuksia, selvityksiä ja koosteita, joihin kannattaa tutustua. Keskeisiä työkaluja ovat myös erityiset riskianalyysit ja potentiaalisten asiakkaiden arvioinnit. On myös hyvä seurata koulutustarjontaa kuten esimerkiksi kohdemaiden valintaan liittyviä informaatio- ja koulutustilaisuuksia. (Eksymä 2020, 16.) Myymisen kannalta suunnittelussa ja toteutuksessa energian ohjaaminen juuri tärkeimpiin asioihin ja valintoihin on, jotka vaikuttavat tulopuoleen on merkityksellistä. Asiakkaat ovat tässäkin prosessissa avain asemassa. (Martin 2014.)

Erilaiset rahoitetut hankkeiden tavoite on luoda jatkumoa. Hankkeita koulutusviennissä on paljon, mutta usein niiden jälkeistä toimintaa ei toteudu. Kehittyneissä maissa on totuttu siihen, että koulutus usein toteutetaan ulkopuolisella rahoituksella. Koulutus on tärkeässä roolissa yhteiskuntien kehityksen kannalta, mutta edistävätkö hankkeet pidemmällä tähtäimellä kehittyvien maiden koulutuksen tasoa? Tämä on aihe, joka herättää kysymyksiä.

Rahasta puhuminen koulutuksen kohdalla on vaikeaa. Koulutusvientitoiminnan kasvaessa on herännyt tarve arvottaa koulutus myös rahalla. Usko suomalaisen koulutuksen erinomaisuuteen on olemassa, mutta hinnoittelua vaikeuttaa näennäisesti maksuton koulutuksemme. Meillä ei ole varaa antaa koulutuspalveluja ilmaiseksi, mutta mikä on se oikea hinta, kun myymme tuotetta ulkomaille ulkomaihin. Kehittyvissä maissa kysyntä ei kohdistu puhtaasti koulutuksen laatuun, vaan ulkoisella koulutuksen statuksella ja rahalla on tärkeä merkitys. (Parantainen 2014, 25.)

Mitalilla on aina kaksi puolta. Koulutuksen myyminen ja vieminen ovat kompleksinen kokonaisuus. Parhaimmillaan se edistää ihmisten sosiaalista ja taloudellista tasa-arvoa, ja antaa ihmisille mahdollisuuden parempaan elämään. Toisaalta se myös ohjaa koulutussuunnittelussa trendimäiseen ajatteluun, jossa pääroolissa ovat taloudellinen ajattelu ja myyvät koulutukset. (Sahlberg 2015) Toisaalta voidaan myös miettiä sitä, miten koulutusvienti vaikuttaa Suomen näkökulmasta omien

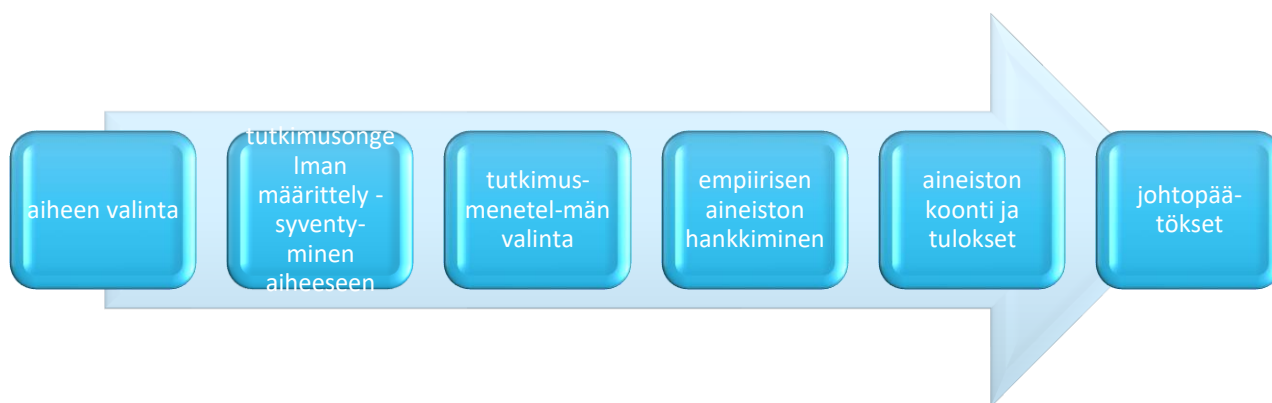
kansalaisten tasa-arvoisuuden toteutumiseen koulutuksessa. Coddin (2004, 23) mukaan koulutuksen globalisoituminen ja taloudellisen hyödyn tavoittelu johtaa omien kansalaisten eriarvoistumiseen. Näissäkin ratkaisuissa on mahdotonta löytää vaihtoehtoa, joka on suosiollinen kaikille.

## 4 Tutkimusasetelma

Tutkimus toteutettiin laadullisena tutkimuksena. Tutkimuksen aineisto kerättiin puolistrukturoidulla asiantuntijahaastattelulla. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi sopii kaikkien prosessien kehittämiseen (Seitamaa-Hakkarainen 2014). Litteroinnin avulla tehdyn sisällönanalyysin tarkoituksena oli ensin pelkistää kerättyä aineistoa, sittemmin ryhmitellä ja selkiyttää tuloksia tutkimusongelmaan vastaamiselle (mm. Pernaa 2017).

Laadullista tutkimusta käytetään tutkimusmenetelmänä prosessien tutkimisessa. Tutkijan ja tutkitavan ilmiön välille syntyy kontakti valitun menetelmän, haastatteluiden tai havainnoinnin kautta. Siinä ei käsitellä numeroita eikä tilastoja, kuten määrällisessä (kvantitatiivinen) tutkimuksessa, vaan lauseita ja sanoja. (Kananen 2017, 36.) Laadullisen tutkimuksen tavoitteena on kuvata ilmiö, ymmärtää sekä tulkita sitä. Analyysi itsessään antaa suunnan tiedonkeruulle ja tutkimusprosessille, ja mahdollistaa tutkimuksen vaiheiden uudelleen käsittelyn. (Kananen 2014, 18–20.)

Tutkimusongelma on, miten ammatillista koulutusvientiprosessia pitäisi kehittää. Teoriapohjan sekä teemahaastattelujen avulla pyrittiin löytämään näkökulmia työkaluiksi ja suunnannäyttäjiksi. Tärkeitä lähtökohtia tutkimuksen luotettavuudelle on riittävän laadukas ja monipuolinen tieto ammatillisesta koulutusviennistä (Tutkimuksen kokoaminen, Koppa 2020). Ajankohtainen teoretieto ja haastateltavien kokemus sekä asiantuntijuus luovat pohjan tutkimuksen luotettavuudelle. Koulutusviennistä on saatavilla tietoa, ja teoreettinen tutkimuskin on toiminnan kehittymisen myötä kasvanut. Riittävän avoimilla kysymyksillä haastateltavien näkemykset pyritään saamaan parhaiten esille.



Kuvio 5. Tutkimusprosessi kaaviona

#### 4.1 Aineiston kerääminen

Teemahaastattelu on Suomessa yleisin tapa kerätä laadullista aineistoa. (Hirsjärvi & Hurme 2000.) Haastattelu on kehittynyt kysymys – vastaus -asettelusta avoimeen keskusteluun. Haastattelu tapahtuu tutkijan aloitteesta ja usein tutkijan ehdoilla. Vuorovaikutustilanteessa haastattelussa tutkija pyrkii selvittämään haastateltavilta häntä kiinnostavat asiat. Teemahaastattelussa aihepiirit on etukäteen määrätty. Menetelmästä puuttuu kuitenkin strukturoidulle haastattelulle tyypillinen kysymysten tarkka muoto ja järjestys. Avoin haastattelu tilanne muistuttaa kaikkein eniten tavallista keskustelua. (Eskola & Vastamäki 2015, 27–29.)

Haastateltaviksi valittiin seitsemän (7) asiantuntijaa, jotka ovat työskennelleet koulutusviennin parissa. Haastatteluun valitut olivat kaikki ammatillisen koulutusviennin asiantuntijoita – kaksi kouluttajaa, kaksi projektiluonteisesti koulutusviennin asiantuntijatehtävissä työskentelevää, kaksi johtotehtävissä työskentelevää ja yksi konsulttina työskentelevä. Alkuaan tarkoitus oli haastatella 10 henkilöä. Aineiston keruussa halusin kuitenkin keskittyä puhtaasti ammatilliseen koulutusviennin. Yksi ammatillisen koulutuksen asiantuntija perui haastattelun. Haastattelujen ulkopuolelle jäivät myös ammattikorkeakoulun asiantuntija ja Maahanmuuttoviraston virkailijan haastattelut. Laadullisen tutkimuksen yksi tärkeä piirre on aineiston tarkoituksenmukainen otanta (Eskola & Suoranta 2014, 61). Aineistonkeruun tavoitteena oli kerätä tutkimukseen riittävästi tietoa ja näkemystä ammatillisesta koulutusviennistä. Tällä otannalla katsoin saavani riittävästi laadukasta aineistoa.

Asiantuntijoiden konkreettiset kokemukset sekä näkemys aikuiskoulutuksen kehityksestä ja nykytilasta oli tutkimuksen punaisena lankana. Tämän vuoksi tehtyjä haastatteluja voidaan kutsua asiantuntijahaastatteluksi (Alastalo & Åkerman 2010, 373). Asiantuntijahaastatteluille haastattelurunko muokataan usein haastateltavan mukaan, jolloin yksilöity erityisosaaminen tulee huomioitua parhaiten haastattelussa (Mts. 2010, 378). Haastattelut tulee aina olla hyvin suunniteltuja, vaikka niiden strukturointiasteessa voikin olla eroja. (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2009, 95–97.)

Koulutusvientiprosessia voidaan analysoida seuraavasti:

- Miten koulutusvientiprosessi etenee?
- Mitä asioita pitää huomioida prosessin kehittämisessä?
- Miten yhteistoimintaa koulutusviennissä on pyrittävä toteuttamaan?

## 4.2 Aineiston analyysiprosessi

Tutkimusaineisto on empiirisen tieteellisen tutkimuksen perusta. Valmiit dokumentit voivat olla esimerkiksi kirjoja, kuvia, asiakirjoja, kirjeitä tai mediatekstejä. Kun aineisto päätetään tuottaa tutkimuksen kuluessa, aineistonhankinta edellyttää huolellista suunnittelua. Tällöin on suunniteltava, miten esimerkiksi haastattelut, kyselyt tai tutkimuskohteen havainnointi toteutetaan ja dokumentoidaan. Tutkimuksessa käytettävää aineistoa ei välttämättä tarvitse koota itse. Tutkimusaineistot voivat olla jo valmiiksi koottuja. (Tutkimuksen toteutus - Koppa 2020.)

Haastattelun sujuvuuden sekä saatavan informaation selkeyttämisen kannalta vuorovaikutus on tärkeää, Selkeä tutkimussuunnitelma ja haastattelurunko auttoivat pysymään aiheessa. (Ojasalo ym. 2009.) Runkokysymysten lisäksi on hyvä hahmotella, miten haastattelu etenee. Lisäkysymysten ja esiin tulevien aiheiden ja yksityiskohtien käsittely syventää aiheen käsittelyä. Teemahaastattelussakin on tärkeää saada haastateltavan ääni kuuluviin ohjaamatta sitä tiettyyn suuntaan.

Aineiston hankinnan peruskriteeri on aina luotettavuus. Jos aineiston sisäinen luotettavuus jää huonoksi, ei ulkoisella luotettavuudella ole enää paljonkaan merkitystä. (Hakala 2015, 24–25.) Aineiston hankinnassa ja analyysissä ei voi korostaa tarpeeksi tutkijan kriittistä otetta sisältöön sekä tutkimuksen läpi kestäväää dialogia aineiston sisällön sekä tutkimusongelman suhteen. Teorian

osuutta ja toimivassa käytännössä voi vähätellä. Eskolan & Vastamäen mukaan (2015, 205)

*Mikään ei ole niin käytännöllistä kuin hyvä teoria. (Lewin 1948).*

Hyvän tutkimuksen perustana on aina hyvä aineisto. Hakala (2015, 14–16) määrittelee tieteellisen tutkimustyön merkityksen tutkimuksen laadukkaaseen lopputulokseen:

*Tieteellinen tutkimustyö vaatii aina jonkinlaisen aineiston. Hyvää tutkimusta ei saa aikaan ilman hyvää aineistoa. Hyvästä aineistosta ei kuitenkaan vääjäämättä seuraa hyvä lopputulos.*

Haastateltavat valitsin niin, että saisin mahdollisimman syvän näkökulman ammatillisen koulutusviennin prosessin eri osista. Laadullisessa tutkimuksessa pyritään määrän sijasta laatuun (Eskola & Suoranta 2014, 18). Laadullisen tutkimuksen yksi luonnehtiva piirre on aineiston tarkoituksenmukainen otanta (Mts., 61) ja siihen yritin pyrkiä haastateltavia valitessani. Koska tutkimuksessa kiinnostuksen kohteena olivat asiantuntijoiden ajatukset ja ymmärrys koulutusviennistä ja näin ollen haastatteluja voidaan kutsua asiantuntijahaastatteluksi (Alastalo & Åkerman 2010, 373).

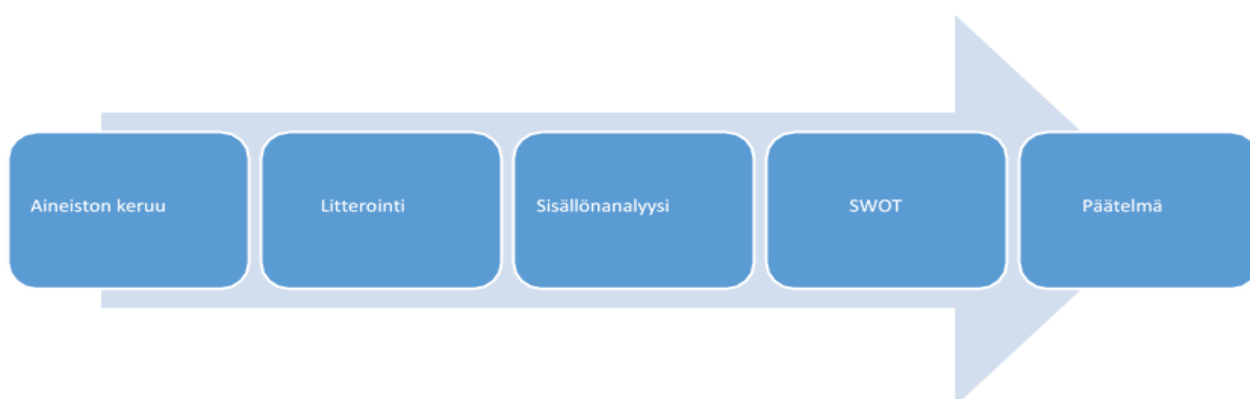
Asiantuntijahaastatteluissa on tyypillistä, että haastattelurunko räätälöidään aina haastateltavan mukaan (Alastalo ym. 2010, 378). Jotta haastattelutilanteessa olisi mahdollista kysyä jokaiselta haastateltavalta tutkimukselle merkityksellisiä kysymykset, on haastattelijoiden taustoihin tutustuminen tärkeää (Alastalo ym. 2010, 378). Tässä tutkimuksessa haastattelurunkojen perusta oli ennalta rakennettu, puolistrukturoitu haastattelu.

Kysymykset asetin ajallisesti nykyhetkeen ja tulevaisuuteen. Pääkysymyksiä oli haastattelurungossa yhteensä 18 kappaletta. En esittänyt kaikkia kysymyksiä jokaiselle haastateltavalle, vaan asiantuntijahaastattelun mukaisesti valitsin henkilöille kysymykset heidän erikoistumisensa mukaan. Lisäksi tarkentavia, ja haastattelurungosta täysin poikkeavia kysymyksiä, syntyi haastatteluiden yhteydessä. Haastattelussa pyrin avoimeen vuorovaikutukseen. Haastattelut ovatkin vuorovaikutustilanteita, jossa molemmat osapuolet vaikuttavat toisiinsa. Vuorovaikutuksen merkitys haastattelutuloksissa on merkittävä. (Eskola ym. 2014, 86.)

Sisällönanalyysin ongelmaksi on usein sanottu sitä, että siinä aineisto esitetään vain tuloksina.

(Tuomi & Sarajärvi 2002, 105). Analyysivaiheessa oli valittavana aineistolähtöinen, teoriasidonnainen tai teorialähtöinen sisällönanalyysi. Aineistolähtöisen analyysin pyrkimyksenä on rakentaa tai muokata tutkimusaineistosta uusi teoreettinen kokonaisuus. (Mts. 97–98).

Aineiston analysointi alkaa haastattelujen litteroinnilla. Litteroinnissa nostetaan esiin haasteita, teemoja ja kysymyksiä, joihin voidaan keskittyä. Litterointivaihe on aikaa vievä vaihe, jossa tekniset apuvälineet helpottavat aineiston käsittelyä.



Kuvio 6. Aineiston analyysi

Eskolan ja Suorannan mukaan tutkimussuunnitelma muuttuu tutkimuksen edetessä (2014, 15). Tehtyjä tutkimuksia ja teoksia lukiessani mielenkiintoni kohdistui lähes kaikissa tutkimuksissa esiin nostettuun yhteistyön puutteeseen sekä haasteisiin, joita olin itse kohdannut työssäni kouluttajana. Toimintaa helpottavista säädöksistä ja toiminnan organisoitumisesta huolimatta vieläkin koetaan yksi suurimmista haasteista olevan yhteistoiminnassa. Tutkimus aineisto on elänyt ja täydennetty koko prosessin ajan. Aineiston jatkuva reflektointi on auttanut tutkimuksen syventämisessä.

### 4.3 Aineiston analysoiminen

Asiantuntijahaastattelun analyysissä pyritään aineiston tosialliseen kuvaukseen (Alastalo ym. 2010, 375.). Tämä mahdollisti analysointivaiheessa tutkimuksen laadullisen sisällönanalyysin käytön. Sisällönanalyysissä on tarkoitus etsiä sisällöstä merkityksiä, joiden avulla pystytään luomaan kuvaus tutkittavasta ilmiöstä, ja joka on mahdollista kytkeä aikaisempiin tutkimustuloksiin tai laajempaan kontekstiin. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 105.)

Analyysivaiheessa oli valittavana joko aineistolähtöinen, teoriasidonnainen tai teorialähtöinen sisällönanalyysi. Aineistolähtöisen analyysin pyrkimyksenä on rakentaa tai muokata tutkimusaineistosta uusi teoreettinen kokonaisuus, kun taas teoriasidonnainen analyysi myöntää olemassa olevien teoreettisten kytkentöjen vaikutuksen analysointiin (Tuomi ym. 2002, 97–98). Lopulta päädyin käyttämään aineistolähtöistä sisällönanalyysiä.

Taulukko 1. Aineiston analysointia sisällönanalyysin keinoin

| Alkuperäinen ilmaus  | Pelkistetty ilmaus   | Alaluokka  | Yläluokka                                | Pääluokka          |
|--|--|--|--|--------------------|
| <i>Koulutusviennin tavoitteet on kirjattu nyt hallitusohjelmaan.</i>   | Ohjelmaan sitoutuminen   | Selkeät tavoitteet   | suunnitellut tavoitteelliset toteutukset | <b>uudistukset</b> |
| <i>Koulutus pystytään luomaan ja toteuttamaan yhteistyössä räätälöitynä työelämän kanssa.</i>                | Ammatillisen koulutuksen työelämälähtöisyys                            |  |  |                    |
| <i>Tutkintoviennin kokeilut ja uudistukset ovat vieneet kokonaisuutta eteenpäin.</i>                         | Tutkintovienti   | Asiakaslähtöiset toteutukset                                   |  |                    |
| <i>Onhan meillä onnistumisia. Esim. Tampereella on tehty hienoja EAT-caseja Kiinaan</i>                      | Täsmäkoulutus  |  |  |                    |
| <i>Meillä Suomessa on maailman paras ammatillinen koulutus, mikä helpottaa toiminnan eteenpäin viemistä.</i> | Suomalainen ammatillinen koulutus on laadukasta                        | Ammatillinen opettajakoulutus, IT-osaaminen ja uudet toimialat | Oman toimintamallimme lokalisointi       |                    |
| <i>Minusta meidän vahvuus on ammattipedagogiikka</i>   | Ammattipedagoginen koulutus ja koulutuksen yhteistyö työelämän kanssa. |  |  |                    |
| <i>Teknologiassa olemme huippuun ja esim. palveluosaamisemme on huippuluokkaa.</i>                           | IT-osaaminen ja uudet toimialat ovat tulleet mukaan.                   |  |  |                    |



|  |  |  |                                   |                     |
|--|--|--|-----------------------------------|---------------------|
| <i>Opettajat ovat käytännön läheisiä, joilla on ammatilliset kädentaidot ja sitten myös valtava pedagoginen osaaminen.</i>             | Opettajien substanssi-osaaminen ja pedagogiset taidot hyvällä tasolla. |  |                                   |                     |
| <i>Meidät tunnetaan kehittyneenä ja tasa-arvoisena maana</i>   | tasa-arvo  | Tasa-arvoinen maa, jossa on turvallista elää ja opiskella ammatin. | Suomi - Maailman onnellisin maa   | <b>imago</b>        |
| <i>Suomessa koulutusta arvostetaan</i>   |  |  |                                   |                     |
| <i>Malli, jota me tehdään rinta rinnan työelän kanssa on hyvin käytännönläheistä.</i>  | Ammatillinen koulutus on työelämälähtöistä                             |  |                                   |                     |
| <i>Suomen vahvuutena on ollut, mitä mekin olemme yrittäneet myydä, turvallisuus, kehittyneisyys ja onnellisuus</i>                     | Suomessa on turvallista opiskella                                      |  |                                   |                     |
| <i>Turvallisuus ja hygienia ovat oikeasti sellaisia arvoja, joita arvostetaan.</i>   |  |  |                                   |                     |
| <i>Olellaista on se, että koko orkesteri ymmärtää mikä on tavoite, ja miten tavoitteeseen päästään. Siihen luotetaan.</i>              | Yhteiset säännöt ja tavoitteet   | yhteiset tavoitteet ja tasa-arvoinen eteneminen asioissa           | lakien ja asetusten noudattaminen | <b>luotettavuus</b> |
| <i>Säännöissä puhutaan, että opiskelijan rahojen alkuperä voidaan selvittää, jos asia niiin vaatii. Nyt jäljitys tehdään kaikille.</i> | Sääntöjä noudatetaan tarkasti  |  |                                   |                     |
| <i>Haaste on mielestäni siinä, että curriculumeja seurataan orjallisesti.</i>  | Tarkkaa toimintaa ja asetusten noudattaminen                           |  |                                   |                     |
| <i>Kyse ei ole vain opiskelupaikan hankkimisesta, vaan opiskelijan kokonaisvaltaisen suunnitelman toteuttamisesta.</i>                 | Kokonaisvaltaista ajattelua  |  |                                   |                     |
| <i>koko hakuprosessi vie kohtuuttoman paljon aikaa</i>   | Miten kauan aikaa tarvitaan hakuprosessiin?                            |  |                                   |                     |
|  |  |  |                                   |                     |

|   |   |  |                                    |                  |
|---|---|--|------------------------------------|------------------|
| <i>Tuloluvan saaminen ei ole se helppoin paperi saada</i>   | Epävarmuus toteutuksen toteutumisesta                           |  |                                    |                  |
| <i>Migrin toiminta tuntuu välillä epämääräiseltä ja epäoikeudenmukaiselta</i>                             | Epätietoisuus toimintatavoista                                  | Epätietoisuus hakuprosessista ja prosessin toteutumisesta. Lupa-asiat hankalia, pitkäkestoisia |                                    |                  |
| <i>on paljon erilaisia tulkintoja laista ja asetuksista</i>   | Vaikeaselkoisuus  |  |                                    |                  |
| <i>Hyvin rakennetut verkostot ovat tärkeitä</i>   | Verkostojen hallinnan merkitys korostuu                         |  |                                    |                  |
| <i>Kokonaisuudessa on kyse suuresta verkostosta, jonka kehittämisessä Suomella on paljon kehitettävää</i> | Verkostojen kokonaisuuden hallintaa pitää laajentaa ja syventää | avoimuus, suunnitelmallisuus ja yhteinen toiminnan kehittäminen                                | Verkostojen hallinta ja johtaminen | <b>Verkostot</b> |
| <i>Kasvu vaatii toiminnan kehittämistä ja organisointia</i>   | Toiminnan suunnittelu ja kehitystyö on tärkeää                  |  |                                    |                  |
| <i>omassa toiminnassa pitäisi olla enemmän aikaa verkostojen luomiseen ja toiminnan organisointiin</i>    | Strategista ajattelua ja verkostojen johtamista on kehitettävä. |  |                                    |                  |
| <i>Yksittäisen pienen oppilaitoksen on vaikea saada itseään yksin läpi</i>                                | Yhteistyökumppaneita kaivataan jakamaan vastuuta                | Kokemuksen tuoman tiedon siirtäminen ja vastuun jakaminen                                      | selkeät säännöt ja toimintamallit  | <b>Yhteistyö</b> |
| <i>Yhteistyössä molemminpuolinen luottamus ja avoimuus on tärkeää.</i>                                    |   |  |                                    |                  |
| <i>On paljon seikkoja, mitä ei tiedä etukäteen.</i>   |   |  |                                    |                  |

|   |  |  |  |                               |
|---|--|--|--|-------------------------------|
| <i>Tässä kokonaisuudessa on kyse suuresta verkostosta, jossa Suomessa on paljon mahdollisuuksia.</i>  |  |  |  |                               |
| <i>Itse näen, että ammatillisen koulutuksen taso on hyvä, mutta emme käytä sitä tehokkaasti hyväksi oven avaajana.</i>                      | Oman palvelun tunteminen                             | Luottamus omaan palveluun ja osaamiseen  | markkinoinnin ja myyntitaidon merkitys korostuu                | <b>Myynti ja markkinointi</b> |
| <i>Meidän pitää oikeasti myydä sitä erinomaisuutta mitä meillä ammatillisessa koulutuksessa on.</i>   |  |  |  |                               |
| <i>Minkä takia me ei tehdä tätä niin että me osattais myydä tätä muualle. Tämä on kuin autojen myyminen jonnekin.</i>                       |  |  |  |                               |
| <i>Meillä ei ole varaa antaa korkeatasoista koulutusta ilmaiseksi</i>   | Kohderyhmän tunteminen ja hinnoittelun merkitys      | oman osaamisen ja ulkopuolisen osaamisen yhdistämistä                          | Koulutusten luominen markkinointi asiakkaiden tarpeiden mukaan | <b>Tuotteistaminen</b>        |
| <i>Jotta me pystytään oikeasti paneutumaan koulutusvientiin, meidän pitää ymmärtää heidän kulttuuria, johon me rakennetaan koulutusta</i>   |  |  |  |                               |
| <i>Eihän se tarkoita sitä, että kokonaisuutta pitää viedä, vaan me voimme viedä tutkinnon osia, räätälöidä sisältöä asiakkaiden mukaan.</i> |  |  |  |                               |
| <i>Meillä ei tarvitse olla tutkintoja ja opintoja hyllyssä. Vaan pitää ottaa selvää, mitä asiakas haluaa.</i>                               | Räätälöintiä ja kokonaisuuksien rakentamista         |  |  |                               |
| <i>Yhtenä koulutuksen kohderyhmänä näkisin tytöt ja naiset. Heille erilaisia juttuja – tietotekniikkaa, koodausta...</i>                    | Tarpeita ja molempuolista laaja-alaista kehittämistä | Miten oikein suunnatulla koulutuksella voi vaikuttaa yhteiskunnan kehitykseen. | Tietotekniikka globaali- ja lokaali työvoiman tarve            | <b>Kehittäminen</b>           |

|  |   |  |   |                          |
|--|---|--|---|--------------------------|
| <i>Kaikilla pitää olla vastuualueensa. Henkilöstön toimintaa pyritään kehittämään ja organisatiota ja näin palvelua tehostamaan.</i>   |   |  |   |                          |
| <i>Paras keino myydä koulutusta olisi varmaankin jonkun kumppanin avulla - oppilaitoksen tai yrityksen kanssa.</i>   | Kumppanuuksien avulla kohdennettua koulutusta   |  |   |                          |
| <i>Alku on aina hankalaa, kun ei ole tulopuolta.</i>   |   |  |   |                          |
| <i>He haluavat erilaista eurooppalaisen standardin mukaista koulutusta.</i>  | Länsimainen koulutus arvostus korkealla   | Ammatillisen koulutuksen arvostus ja kysyntä kasvaa                | Taitojen kehittäminen                           | <b>Kysyntä</b>           |
| <i>Koulutusviennin kysyntä kasvaa koko ajan</i>  |   |  |   |                          |
| <i>Kehittyvässä maassa "skills development" on päivän sana – ammattikoulutus on oikeasti nostamassa päätään</i>  |   |  |   |                          |
| <i>Ja olen yrittänyt avata, että oikeasti myös asiakaspalveluosaamisemme on huippuluokkaa. Me pidämme huolta asiakkaistamme.</i>   | Dialogi ja myyminen asiakkaan toiveita mukaillen suomalaista järjestelmää hyväksi käyttäen – Koulutuskokonaisuuden kehittäminen | Koulutuksen muokkaaminen paikkaan sopivaksi.<br>- Mikä on tavoite? | Koulutuksenmuotoilu - lokalisointi ja yhteistyö | <b>Asiakaslähtöisyys</b> |
| <i>Hyvin hoidetut hakuprosessit ja välittäminen toimivat hyvänä krediittinä myös tuleville hakuprosesseille. Jatkuvuutta on pakko ajatella. Palkinnot tulevat hyvin hoidetuista kemioista.</i> |   |  |   |                          |
|  |   |  |   |                          |

|   |   |   |                                     |                         |
|---|---|---|-------------------------------------|-------------------------|
| <i>Sinne pitää lähteä myymään ja kehuaan tätä suomalaista systeemiä. Olla kuulolla ja proaktiivisesti tarttua keskusteluissa esiin tuleviin toiveisiin ja asioihin. Ottaa niistä kiinni ja heittää ideoita.</i> |   |   |                                     |                         |
| <i>OKM on tehnyt hyviä uudistuksia tutkintojen viennin suhteen.</i>   | Koulutus työmarkkinoiden tarpeiden mukaisesti - työelämälähtöistä täsmäkoulutusta | Tutkintovientiä, ja kohdistettua koulutusta | Koulutusmuotoilulla palvelu kuntoon | <b>Tavoitteellisuus</b> |
| <i>Halutaan kouluttautua Suomen työmarkkinoille, ja silloin tutkintoja tarvitaan.</i>   |   |   |                                     |                         |
| <i>Ei tarvitse lähteä tutkinto edellä, vaan voidaan tehdä tällaisia tuotekortteja ja täsmäkoulutusta.</i>   |   |   |                                     |                         |
| <i>on tullut esiin, että verkossakin voi toimia. Yllättävissä paikoissa</i>   |   |   |                                     |                         |
| <i>Nyt on koronan takia suvanto-vaihe, mutta nyt on kyselyjä tul- lut jonkin verran. Haluan uskoa, että maailma toimii taas ensi vuonna?</i>  |   |   |                                     | <b>Globaalit uhat</b>   |
| <i>On vaikea ennustaa, millainen maailma on. Kaikenlaisia uhka- kuvia on ilmassa.</i>   |   |   |                                     |                         |
| <i>Toivottavasti ensi vuonna maailma on taas normaalimpi</i>  |   |   |                                     |                         |
| <i>Varmasti terrorismi ja rikollisuus ovat asioita, jotka halutaan sul- kea pois.</i>   |   |   |                                     |                         |
| <i>Muulla tuotteistaminen on ym- märretty. He ovat muualla ym- märtäneet tuotteistamisen ja asian lähemmin, myymisen.</i>   | Palvelujen myynti   |   |                                     | <b>Kilpailu</b>         |
| <i>Valtiolta emme saa rahallista tu- kea koulutusvientiin.</i>  | Oppilaitosten omat resurssit  |   |                                     |                         |

|   |                          |  |  |  |
|---|--------------------------|--|--|--|
| <i>Suomen ammatillinen koulutus on korkeaa tasoa, ja sen markkinoitiin ulkomaille on käytetty minimaalisen vähän voimavaroja ja resursseja.</i> | Hyvä tuote               |  |  |  |
| <i>Suuresta kakusta on paljon eri maista halukkaita jakajia.</i>  | kansainvälistä kilpailua |  |  |  |

#### 4.4 Tutkimuksen luotettavuus ja eettisyys

Aineiston hankinta ja tutkimusmenetelmien valinta kulkevat koko prosessin ajan yhdessä. Aineiston hankintaa ja analysointia ei myöskään voi erotella, vaan aineiston kerätyn aineiston kanssa on käytävä jatkuvaa dialogia. (Hakala 2015, 20.) Sitä arvioidaan kahdella tavalla. Miten hyvin tiedot kuvaavat ilmiötä, johon tutkimus perehtyy (=sisäinen luotettavuus). Tutkijan pitää myös pohtia, onko kootusta aineistosta mahdollista tehdä yleisiä päätelmiä. (=ulkoinen luotettavuus) (Hakala 2015, 24–25.)

Kun arvioidaan kvantitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta keskeisiä käsitteitä ovat reliabiliteetti ja validiteetti. Näitä voidaan käyttää myös arvioitaessa laadullista aineistoa. Kuitenkin on huomiotava, ettei laadullisen tutkimuksen pätevyyttä ja luotettavuutta voida arvioida aivan samalla tavalla kuin määrällisen tutkimuksen aineistoa. Nykyään näiden perinteisten käsitteiden lisäksi on kehitetty uusia termejä arvioinnin apuvälineiksi (Eskola & Suoranta 2000, 209–211.) Aineiston sisällöllisellä luotettavuudella mitataan, miten se kerää ilmiötä, johon tutkimuksessa perehdytään. (Eskola & Vastamäki 2015, 23–25).

Tieteellisessä tutkimuksessa johtopäätösten tekeminen perustuu päättelyyn. Päättely etenee oletuksista johtopäätösten tekemiseen ja päättelyn eteneminen pyritään tutkimuksessa perustelemaan aukottomasti tutkimuksen yleisölle. Perustelua ja päättelyn todistusketjua kutsutaan argumentaatioksi. Päättelytapoja ovat esimerkiksi induktio, deduktio, abduktio ja analogia.

Tutkimuksen tasoa ja johtopäätösten pätevyyttä eli tutkimuksen luotettavuutta tulee arvioida koko tutkimusprosessin kuluessa. Luotettavuutta voidaan arvioida reliabiliteetin ja validiteetin käsitteiden avulla. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Tarkoituksena on tuoda kriittisesti vientiä estävät ja sitä kannattelevat asiat esille, jotta niitä olisi mahdollista muuttaa ja kehittää paremmiksi. Huomattavaa on myös esittää tulokset niin, että ne ovat tarkkaan analysoituja, jotta vääriä johtopäätöksiä ja mahdollisia muutoksia ei toimintaan tehdä väärin perustein. Jos tutkimusta tarkastellaan teknisluontoisesti, voidaan tutkimuksen mekaanista toimintaa, kuten haastatteluluiden toteutusta ja niiden tallentamista ja litterointia, haastateltujen anonyymiyttä ja tulosten analysointia ja esitystapaa arvioida kriittisesti (Tuomi & Sarajärvi, 2002, 125).

Tässä tutkimuksessa jokainen haastattelu nauhoitettiin, jotta niiden tarkka analysointi olisi mahdollista. Päätin olla kertomatta haastattelijoiden tämänhetkisiä ammattinimikkeitä, sillä uskon tulosten tulevan näin paremmin esille. Lisäksi tämä oli myös eettinen ratkaisu. Halusin tehdä selkeän jaon eettisyyden ja luotettavuuden välillä kertomalla haastateltujen toimialat, mutta olla kertomatta heidän nimiänsä julkisesti. Näin lukija vakuuttuu tutkimuksen luotettavuudesta, koska tutkimus perustuu asiantuntijahaastatteluille, jossa jokainen haastateltava on voinut puhua aiheesta vapaasti.

Haastattelut ovat laadullisen tutkimuksen yleisin aineiston keruumenetelmä (Hirsjärvi & Hurme 2015). Oikeiden kysymysten tekeminen ja loogisen haastattelukokonaisuuden suunnittelu on haasteellista ja aikaa vievää työtä. Opinnäytetyöprosessin aikana yhteiskunnalliset muutokset olivat suuria, ja koronan tuoma epävarmuus näkyi paitsi aikataulun toteuttamisessa niin myös tietyllä tavalla haastateltavien vastauksissa ja aiheen lähestymisessä. Toisaalta tämä toi vastauksiin kriittisyyttä, ja uhkien läsnäolo tuntui konkreetialta. Kuten Tuomi ja Sarajärvi osuvasti toteavat, tutkimus on loogisesti etenevä kokonaisuus (Tuomi & Sarajärvi 2009,140).

Tutkimuksessa käytetty aineisto oli laajaa ja ajankohtaista. Aineiston avulla pystyttiin peilaamaan ammatillisen koulutusvientitoiminnan nykytila ja kehitys, kun sitä verrataan menneisiin vuosiin. Tutkimuksen työstäminen vei aikaa, ja analysoinnissakin huomioitiin tutkimuksen aikana lähinnä koronan aiheuttamista muutoksista. Yhteiskuntien sulkemiset eli lock downit aiheuttivat globaalisti taloudelle taantumaa, mikä vaikutti myös koulutusviennin tilaan.

Tuloksia ja etenkin tutkimuksen johtopäätösten eettisyyttä voi pohtia niiden tarkoituksenmukaisuuden näkökulmasta. Ovatko johtopäätökset sellaisia, mitä voi tämän tutkimuksen nojalla todeta? Ovatko ratkaisuehdotukset eettisesti kestäviä, mihin ne vaikuttavat ja mitkä ovat seuraukset? (Tutkimuksen toteutus - Koppa 2020.)

## 5 Tutkimustulokset

Tavoitteena oli kerätä tutkimukselle riittävä määrä luotettavaa tietoa. Tiedonkeruumenetelmistä käytettiin asiantuntijahaastattelua. Haastattelu on eniten käytetty menetelmä, joka sopii sekä määrälliseen että laadulliseen tutkimukseen.

Haastattelut toteutettiin asiantuntijahaastatteluina, joissa kysymykset räätälöitiin vastaajan mukaan. Haastattelut litteroitiin, ja aineisto analysoitiin sisällönanalyysin keinoin. SWOT-analyysin avulla saaduista pääluokista ryhmiteltiin toimintakokonaisuutta kuvaava nelikenttä (Kuvio 7.)

### 5.1 Tutkimuksen toteuttaminen

Haastattelut nauhoitettiin, jotta olisi helpompi keskittyä haastattelun kulkuun sekä haastateltavan tarkkailemiseen. Nauhoitus ja uudestaan kuuntelu muistiinpanojen kera helpottaa aineiston tulkintaa. Aineisto kerätiin haastatteluina vuosina 2019–2020. Haastattelut kuunneltiin uudelleen, minkä jälkeen haastattelut litterointiin. Haastattelujen kesto oli 36 minuutin ja 88 minuutin välillä. Litteroitua aineistoa kertyi yhteensä 51 sivua. Litteroinnin tarkkuus vaihtelee suuresti. Kun esim. aineiston sisällöllä on merkitys analyysissä, litteroidaan väljemmin kuin haastattelussa, jossa käsitellään sanoja ja tunteita. (Ojasalo ym. 2009, 96.) Tämän tutkimuksen haastatteluissa keskityttiin sisältöön, minkä vuoksi haastattelut litteroitiin väljemmin. Ylimääräisiä sanoja ja aiheita poistettiin ja kieliasua muutettiin yleiskieleen.

Aineiston analysointi alkoi haastattelujen litteroinnilla. Nauhoittaminen helpotti haastattelujen purkamista kirjoitettuun muotoon. Jo litteroinnin aikana kirjoitin omalle muistiolle aineistosta nousseita teemoja, itseäni askarruttavia kysymyksiä ja pohdinnan aiheita. Litterointivaihe oli intensiivistä, sillä pyrin tulkitsemaan ja analysoimaan aineistoa jatkuvasti. Mitä useampi haastattelu oli litteroitu sitä enemmän tuli jo tässä vaiheessa vertailupohjaa toisiin haastatteluihin.



Haastattelun sujuvuuden sekä saatavan informaation selkeyttämisen kannalta vuorovaikutus on tärkeää (Ojasalo ym. 2009). Selkeä suunnitelma ja haastattelurunko oli tärkeässä roolissa, ja auttoi pysymään aiheessa. Haastattelu toteutettiin teemojen mukaan. Keskinäinen vuorovaikutus toimi hyvin. Välillä poluilta poikettiin, mutta punainen lanka, teemat ja tavoite pysyi mielessä.

Ennen haastattelua runkokysymysten lisäksi olisi parempi miettiä sitä, miten haastattelu etenee. Lisäkysymysten ja esiin tulevien aiheiden ja yksityiskohtien käsittely syventää aiheen käsittelyä. Teemahaastattelussakin on tärkeää saada haastateltavan ääni kuuluviin ohjaamalla sitä tiettyyn suuntaan. Tutkimuksen tuloksissa haastattelujen lainauksilla pyritään saamaan haastateltavan näkemyksiä esiin. Kysymysten on oltava riittävän avoimia, jottei asioita jäisi piiloon (Mason 2002, 18). Samalla asiantuntijan näkökulma asiasta vahvistuu.

## 5.2 Ammatillinen koulutusvienti – hyvä palvelutuote, jolle löytyy kysyntää

Haastatteluissa tuli esiin arvostus suomalaista koulutusta kohtaan, mutta samalla todettiin myynti- ja markkinointiosaamisen vaatavuuden. Yllättäen haastattelujen vastauksissa painotettiin taloudellisia kovia arvoja, ja saatavaa taloudellista hyötyä.

Tutkimuksissa asiakaslähtöistä lähestymistä koulutuksen viennissä on painotettu (Vallin 2017; Paronen 2014; **Pino Network 2020**). Haastatteluissa tuli esiin se, että asiakkaiden tarpeiden kartoituksen kautta tulisi löytää ratkaisut erilaisten koulutusten räätälöintiin. Kokonaisuuden hallinta ja palveluiden tuotteistaminen koettiin tärkeäksi tasaisesti laadukkaan koulutuksen toteuttamiseksi. (Haastattelut 2019–2020.)

*Täytyy ymmärtää erilaisia ihmisiä, ja erilaisten ihmisten taustoja. nyt eri kansalaisuuksien ja eri taustaisten ihmisten kanssa toimiessa pitää ottaa huomioon heidän kulttuuri sekä toimintamallit. Itse haluan ajatella, että jokainen Suomeen tuleva ulkomaalaistaustainen tulee tänne meidän ajatusmaailman ja toimintamallien takia. heidän tarkoituksensa ei ole tulla muuttamaan tätä... (Haastattelu 1)*

*Koulutusvienti on parhaimmillaan kansantalouden näkökulmasta ihan jäätävän hyvä business. (Haastattelu 5)*

Haastatteluissa korostuivat suomalaisen koulutuksen hyvä imago sekä sen arvostus. Toisaalta myös koettiin, että ajatus suomalaisen ammatillisen koulutuksen erinomaisuudesta epämääräisenä kuvana, jota ei voi oikeasti esittää toteen. Ammatillisen koulutuksen opettamisen toimintatavat koettiin hyväksi. Vahva työelämäyhteistyö sekä opettajien pedagoginen osaaminen nostettiin esille useassa haastattelussa.

Vastauksissa tuli selkeästi ilmi, että Suomella on olemassa hyvä palvelutuote, jolle löytyy kysyntää. Melkein kaikissa haastatteluissa ja ulkopuolisissa keskusteluissa todettiin suomalaisen liiketoimintaosaamisen puute ammatillisen koulutuksen kentällä. Osittain markkinoinnissa suuri ongelma on verkostojen luominen sekä niistä huolehtiminen ja hallinnointi. Myös osaamisen hinnoittelussa nähtiin haasteita. Suomi maailman onnellisimpana maana ja muut tutkimukset ovat vahvistaneet Suomen imagoa. Markkinoinnissa vahvuuksien hyödyntämistä vielä peräänkuulutetaan.

*Ei synny sellaista yhteistyötä. Mielestäni se kakku on niin valtava, että siitä löytyy kaikille sitä omaa erikoisosaamisalaa. Kuitenkaan kukaan ei uskalla tehdä näitä juttuja yhdessä. En tiedä, onko se just sitä, että pelätään että menetämme jotain, ja se on meiltä jotain pois. Suomi on niin pieni valtio, ettei meillä kukaan tule pärjäämään koulutusviennissä yksin. – Ei kukaan. (Haastattelu 5)*

*Suomen vahvuutena on ollut, mitä mekin olemme yrittäneet myydä ovat turvallisuus, kehittyneisyys, onnellisuus. Nämä ovat myös asioita, joihin intialaiset yritykset ja oppilaitokset ovat tarttuneet. Turvallisuus ja hygienia ovat oikeasti sellaisia arvoja, joita arvostetaan. (Haastattelu 7.)*

*Ammatillisten tutkintojen viennin lainsäädäntöä on muutettu oikeaan suuntaan, mutta lupakäsittely ei ole kulkenut matkassa. Näitä toimintoja on oikeasti pystyttävä kehittämään, jotta pystymme kehittämään koulutusvientiä myös ammatillisella puolella. Suomella on niin hyvä maine koulutuksen saralla, että sitä pitää pystyä hyödyntämään paremmin. (Haastattelu 3)*

Taloudellista tukea toiminnalle ei ole, vaan asioiden eteenpäin viemiseen ja kehittämiseen pitää tehdä uhrauksia ja töitä. Sen sijaan eri yhteistyöverkostojen kautta tullut apu koettiin tervetulleeksi. Klusterien toiminnassa tosin koettiin eri koulutusasteiden erojen vaikuttavan saadun hyödyn määrään. Riskistä puhuttaessa todettiin sen olevan pieni. Varmasti pystytään toimimaan näin, mutta hyvät tulokset vaativat uhrauksia. Koulutusviennin organisointi pienessä oppilaitoksessa lisää riskiä, mutta samalla selkeyttää verkostojen hallintaa sekä lisää mahdollisuutta viedä asioita loppuun.

### 5.3 Ammatillisen koulutusviennin edistäminen

Koulutusvientiin liittyvissä haasteista byrokratia koettiin kaikkein haastavimmaksi. Nuutisen (2014) linjaukset tulivat myös esiin haastatteluissa: suomalaisten toimijoiden pieni koko, palvelujen jäsenymmättömyys sekä kokemattomuus kansainvälisessä myynnissä. Sen sijaan uskottavuus ongelmasta oli mielipiteitä puolesta ja vastaan. Tässäkin koettiin yhteistyöverkostojen olevan yksinkertaisin vastaus palvelujen parantamiseen. (Nuutinen 2014, 61–62.)

Ammatillisen koulutusviennin eteen on tehty paljon oikeita ratkaisuja. Mutta haastatteluissa tuli voimakkaimmin esiin suomalaisen yhteiskunnan korostunut byrokratia sekä maahantulon haasteellisuus. Maahanmuuttoviraston toteuttamat lupakäytännöt koettiin liian pitkiksi, epäselviksi, mikä ei houkutellut opiskelijoita hakemaan suomalaiseen koulutukseen. Viestit kankeasta viranomaisyhteistyöstä ovat olleet myös heikentämässä prosessin ennustettavuutta, toimivuutta sekä markkinointia. Haastatteluissa tuli esiin kokonaisuuden kehittämisen tarve.

*Varmaankin pienenä maana me tarvitsemme tällaista selkeää toimintamallia. Siinä pitää ottaa asiakas huomioon, ja minkälaista osaamista me haluamme asiakkaillemme tarjota. Hyvä toiminta on parasta mainosta eteenpäin. Mikä on paras mainos? Tyytyväinen asiakas. (Haastattelu 6)*

*Opiskeluryhmälle pitäisi valita kiinteä vastuuopettaja. Hänen roolinsa on varmasti laaja... toimia tukihenkilönä, ohjaajana, vanhempana. Tämä on tosiaankin kokonaisvaltainen rooli. (Haastattelu 6)*

OMK:n 2016 julkaisemassa Koulutusviennin tiekartta 2016–2019 koulutuksen tuotteistamisosaimisen lisääminen, erilaisten koulutukseen liittyvien liiketoimintamallien tehokkaampi hyödyntäminen ja monipuolisen verkostotoiminnan kehittäminen. (OKM 2016, 4–5.)

*Emme ole lähteneet mukaan hetken mielijohteesta, vaan asioita on kehitetty pidemmän aikaan. Se mitä koulutuksia lähdettiin vetämään, tehtiin työvoimabarometriin tukeutuen. Näissä tapauksissa ei ole tarkoituskaan kouluttaa opiskelijoita kohde- maan markkinoille, vaan Suomen työmarkkinoille. Niille aloille, joissa on oikeasti työvoimapula. (Haastattelu 3)*

Koulutusviennin kehittämisen suurimmaksi hidasteeksi nähtiin viranomaistoiminta. Hallitus on asettanut koulutusviennille tavoitteet, mutta niiden saavuttaminen on vaikeaa opiskelijaviisumien saannin sekä pitkittyneiden käsittelyaikojen vuoksi. Koulutustuotteen katsottiin olevan kohdillaan,

mutta tuotteistaminen ja asiakaslähtöinen toiminta vaativat selkeää kehitystä. Osaamisen hajauttamisella ja yhteistyön kehittämällä tuloksia saataisiin paremmaksi.

*Jotta me pystytään oikeasti paneutumaan koulutusvientiin, niin meidän pitää ymmärtää heidän kulttuuria. Meidän pitää osata luoda sellaiset verkostot, jossa on osaaminen ja tieto kohdemaasta. Ja meidän pitää rakentaa se koulutus. En usko, että meillä on jotkut superhero-kyvyt, että voimme viedä malliin: Tässä on teille valmis paketti, vaan meidän pitää osata tuotteistaminen. Se on mun mielestä asian ydin.... (Haastattelu 5)*

Suomalaiset oppilaitokset ovat kooltaan pieniä koulutusvientimarkkinoilla. Pienillä resursseilla yksinään ei pystytä vastaamaan suuren mittakaavan kysyntään ei pystytäkään vastaamaan. 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 kontaktipintana. (Innola & Lehikoinen 2014, 8–9.)

#### **5.4 Myynnin ja markkinoinnin haasteista**

Vaikka ammatillisen tutkintoviennin esteitä on pyritty poistamaan, koettiin palvelun tuotteistamisessa, koulutuksen räätälöimisessä olevan suuri merkitys suomalaisen ammatillisen koulutuksen viemiselle. Oikeastaan tämä on paluu koulutusviennin alkuvaiheeseen, jossa kehitysyhteistyössä koneiden käyttöopastus ja koulutus oli osa vietävää vientituotetta. Vaikka sanotaan, että Suomella on lyhyt historia ammatillisessa koulutusviennissä, niin näen sen historian alkavan jo tuosta ajasta. Useiden korkeakoulujen ja muiden oppilaitosten haasteina ovat liiketoimintatavoitteiden jäsentymättömyys ja resurssien puute sekä kokemattomuus osaamisen tuotteistamisessa ja kansainvälisessä myynnissä ja markkinoinnissa.

*Ammatillisessa koulutuksessa Suomi on maailman huippua. Mä uskon siihen mitä me tehdään. Ja nyt viimeksi muuten Hesarissa tänään oli juttu, että kehittyvissä maissa koulutus ei vastaa työelämän tarpeita. Asiat pitäisi olla esim. niin kuin meillä, että asian osaava saisi pedagogisen koulutuksen. Kuitenkin tässä tapauksessa juuri substanssin osaamisella on tärkeä rooli. Se on se thing. (Haastattelu 4)*

*Ensinnäkin koulutusviennissä haasteena on se, että ei meillä suomalaisilla ole varaa antaa näitä huippulaatuista palveluita ilmaiseksi. (Haastattelu 4)*

Aikaisemmissa tutkimuksissa, mm. Paronen (2014), Vallin (2019) ja Sievelä (2020) viitattiin koulutusorganisaatioiden liiketoimintaosaamisen ja verkostojen puutteeseen. Tässä tutkimuksessa resurssit verkostojen luomisessa ja hyödyntämisessä sekä myynnin ja markkinoinnin suunnitelmallisuus koettiin haasteellisena. Organisaatioiden osalta tässä nähtiin haasteena ennakoinnin vaikeus. Paronen toteaa, että koulutusorganisaatioiden koulutusosaaminen on korkeatasoista, mutta osaaminen ja resurssit myydä kansainvälisessä ympäristössä on heikolla tasolla (Paronen 2014, 64). Myös Parosen tutkimuksessa tunnistetaan yhteistyöverkostojen puute.

*Kuka meillä osaa myydä sitä? Mistä meille tulee niitä osaajia, jotka vievät tätä ilosanomaa maailmalle? Ei mistään. Jos me ajatellaan muita maita, niin eihän ne voi olla valovuotta edessä meitä. Tuotteistaminen on ymmärretty. He ovat ymmärtäneet tuotteistamisen ja erityisesti myymisen. Tämä on kuin autojen myyntiä jonnekin. (Haastattelu 5.)*

## 5.5 Yhteistoimintaverkostot

Klustereiden voima ja merkitys koettiin merkittäväksi. Toisaalta ammatillisen koulutuksennäkökulmasta koettiin ammatillisten oppilaitoksen aseman olevan klustereissa pieni. Tämä ei ole myöskään ohjannut oppilaitoksia tekemään aktiivisemmin yhteistyötä ammatillisen koulutusviennin parissa, vaan enimmäkseen kaikki toimivat omien projektiansa parissa. Skills Finlandin merkitys suomalaisen ammatillisen koulutuksen näyteikkunana koettiin merkittäväksi myös ammatillisen koulutuksen ja markkinoinnin kannalta. Tuon organisaation merkitystä suomalaisen ammatillisen koulutuksen tuntijana haluttiin enemmän myös klusterin muodostajaksi sekä yhteistyön kokoojaksi.

*Tarkentaisin prosessia kaikissa pisteissä. Jo markkinoinnissa ja opiskelijahankinnassa on tiedotettava selkeästi hakuprosessin kesto ja siihen liittyvät haasteet. Dokumenttien määrittäminen ja hyväksyminen on tärkeää kuin myös talletukset ja etukäteismaksut. Lisäksi vastuualueet markkinoinnin ym. suhteen olisi selkeästi määriteltävä. Välillä tuntuu, että poukkoillaan liikaa. Agenttien roolit pitäisi määritellä selkeästi, ja myös se, että kokonaisuus on kirjattu selkeästi ja tarkasti, jotta väärinymmärryksiltä vältytään. (Haastattelu 2)*

Kehittämisessä ylhäältä luoduilla organisaatioilla on kokoonpaneva voima. Yksi sellainen on Education Finland on palvelu yrityksille, koulutuksen järjestäjille ja muille koulutusviennin toimijoille. Se

jakaa tietoa liiketoimintamahdollisuuksista, kehittää vientiosaamista ja tekee suomalaista koulutusjärjestelmää näkyväksi maailmalla. Se myös mukana kehittämässä uusia palvelukonsepteja yhdessä koulutusviennin toimijoiden kanssa. (Education Finland, 2017.)

Verkostojen avulla suomalaiset koulutusalan yrityksen voivat saavuttaa hyötyä esimerkiksi riskin jakamisessa, toisilta oppimisessa tai resurssien yhdistämisessä. Verkostojen avulla alan toimijat voivat myös laajentaa ja täydentää omaa osaamistaan toisten avulla. Koulutusliiketoiminnan yhteistyön tulee olla sekä horisontaalista että vertikaalista. Yhteistyötä tulee siis tapahtua niin saman koulutusasteen oppilaitosten välillä kuin myös eri koulutusasteen oppilaitosten välillä. (Nuutinen 2014, 62.)

Monipuolinen yhteistyö varmistaa valmiuden vastata asiakkaiden usein moninaisia elementtejä sisältävään kysyntään ja toivomuksiin. (Harju & Järvinen-Taubert 2014, 66.) Yhteistyön merkitys ja sen korostaminen on tullut jo aiemmissa tutkimuksissa esiin. Verkostot ja yhteistyö tuli nytkin esiin kaikissa haastatteluissa. Se katsotaan olevan perusta hyvin toimivalle koulutukselle. sen katsottiin mahdollistavan laajempien kokonaisuuksien toteuttamisen. Yhteistyöllä katsotaan löytyvän usein ratkaisu koulutusvientiprosessin haasteisiin (Nuutinen 2014, 63).

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.

*Agentit toimivat omilla alueillaan, ja tuntevat kohdemaan kulttuurin, kielen ja olosuhteet sekä toimintatavat. OKM ja Migri edellyttävät tällaisen osapuolen olemassaoloa, mutta kuitenkin viranomaisten kanssa pitää olla juuri näiden sovittujen mallien mukaista. Mielestäni asia on ihan OK. On hyvä, että kohdemaan asioita hoitaa henkilö, joka tuntee maan toimintatavat. Hyvin rakennetut verkostot ovat myös tärkeitä. Niitä meidän oppilaitoksenamme ei välttämättä ole helppo todentaa. Tietysti Referenssit puhuvat puolestaan. (Haastattelu 3)*

Tutkimuksessa otettiin esiin myös tarve ammatillisen koulutukseen kohdistuvalle klusterille. Verkostojen luomisessa klusterin alle saadaan kaikki olennainen. Kilpailu on kaikilla aloilla kiristynyt.

Klusterien tarkoitus on verkostojen avulla yhdistää osaaminen ja resurssit. Yhteistyöllä pystytään luomaan parempia toimintamalleja ja saada aikaan synergiaetuja. Mukana voi olla saman alan yrityksiä tai toisiaan muuten tukevia organisaatioita. Tavoitteena on saada kaikki prosessin toiminnot yhteen. (Hyvinvointiklusteri 2018.) Tavoiteltu synergiaetu toteutuu van Dijkin (2005) mukaan, kun on riittävästi erilaisia toimijoita työskentelemässä yhteisen tavoitteen eteen. Klusterin sisällä verkostot ja toiminta samankaltaisten organisaatioiden kanssa vahvistaa yhteistyötä. Koulutusviennissä tarvitaan yhteistyötä sekä saman että eri koulutusasteen oppilaitosten välillä. Vaikka yhteistyö on helpompaa, niin van Dijkin mukaan sama + sama = sama. (Van Dijk 2005.)

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.

*Tulee ensiksi mieleen Skills, jossa voi nähdä ja saada kansainvälisiä kontakteja. Verkostot ovat tärkeitä. Skills on tunnettu ja näkyvä kanava. Ei pelkästään kilpailuun osallistuville. Sen tuoma julkisuus on tärkeää. Tärkeää on myös antaa selkeä ja osaava kuva osaamisestamme. On luotava selkeät arvot ja säännöt, miten toimimme. Enkä näkisi pahaksi koulutusviennissä jonkinasteista keskusjohtoista mallia. Ollaan kuitenkin sen verran pieniä, että voidaan tehdä asiat paremmin johdetusti yhdessä. Näin saadaan hyviä tuloksia ja esimerkkejä tulevaisuuteen. (Haastattelu 4)*

Poutiainen toteaa, että pelkkä vuorovaikutuskin edistää luottamuksen ja luottamussuhteiden syntymä, kun ihmiset oppivat tuntemaan toisensa, jakavat tietoa ja muodostavat yhteyksiä. (Poutiainen 2014, 9–10.)

## 5.6 Riskit ja riskienhallinta

Useat haastattelijat kokivat maahanmuuttoviranomaisten toimintatavan olevan epä johdonmukaista ja vaikeaa lukea ennakkoon. Nämä samat aspektit ovat tulleet esiin esim. verolakien kohdalla ja näin viimeksi uusien koronalakien toimeenpanossa. Viranomaiset tekevät päätöksensä lakeihin perustuen. Lakien tulkitsemiselle ei pitäisi jättää tilaa, vaan niiden pitäisi olla yksiselitteisiä selkeitä. Herää kysymys olisiko lakikieltä muutettava yksinkertaisempaan muotoon, jotta myös

päätökset olisivat selkeitä ja yksiselitteisiä (Helsingin sanomat maaliskuu 2021). Byrokratia on koettu jo aiemmissa tutkimuksissa toimintaa hidastavana tekijänä. Kyse ei ole siis vain ammatillista koulutusvientiä hidastavasta tekijästä, vaan yleisesti koulutusvientiä hidastavasta tekijästä Suomeen saapuvien opiskelijoiden suhteen.

Palkitsevaa oli huomioida myös toiminnan kehittämishalun sekä reflektion. Oman toiminnan suunnittelulle ja kehittämiselle nähtiin suuri merkitys. Koettiin että toiminnan organisointiin ja verkostojen luomiseen olisi löydettävä lisää ajallisia resursseja. Avoimen keskustelun merkitys nostettiin myös esille.

*Alku on aina hankalaa, kun ei ole tulopuolta. Rahallista tukea emme saa, mutta olemme mukana koulutusviennin klusteritoiminnassa esimerkiksi. Omassa toiminnassa pitäisi olla enemmän aikaa juuri verkostojen luomiseen ja toiminnan organisointiin... Henkilöstön toimintaa pyritään kehittämään ja organisaatiota tehostamaan... (Haastattelu 3)*

Koulutusvientitoiminnan kehittämisessä oppilaitosten strateginen suunnittelu ja toteutus kehittyi koko ajan, mutta sen puute ja kokonaisuuden hallinta nähtiin uhkana. Erilaiset näkemykset sopimuksista ja yhteistyöstä ja sen toteuttamisesta koettiin myös uhkana. Sitoutuneisuus yhteisiin tavoitteisiin meillä koetaan sitovampana ja kollektiivisempänä toimintona. Toimintamallien mukauttaminen myös kansainväliseen toimintakulttuuriin on haaste, joka on otettava huomioon riskienhallinnan lisäämiseksi.

*Virkamiesten toiminta ja Valtioneuvoston tavoitteet ja toiveet koulutusviennissä ei kulje käsi kädessä. Tavoitteiden saavuttaminen ei ole helppoa tällaisen byrokratian alla lupien saamisen suhteen. Käsittelyajat eivät toteudu luvulla tavalla. Luvan hakeminen, tuo koko prosessi vie kohtuuttoman paljon aikaa. (Haastattelu 2)*

*Niin, kyllä. Ei koulutusviennissä tutkinto ole tärkeintä, mutta oikeasti se on asia, mihin opiskelijat tähtäävät. He haluavat tutkinnon, joka todistaa, että he ovat valmiita metallimiehiä, asentajia, tarjoilijoita ja kokkeja. Varmaan se luo jonkinlaista turvallisuutta, ja osoittaa osaamisen. Ei he välttämättä luota siihen, että omalla osaamisella voidaan saada töitä. Se on kuitenkin malli, jolla he ovat toimineet omassa maassaan. He haluavat länsimaisen tutkinnon.... (Haastattelu 7)*

Riskien hallinnassa pyritään löytämään tunnistamaan riskit sekä varautumaan niihin. Yksi tapa pienentää riskejä on yhteistyö. Yhteistyöllä pyritään jakamaan riskejä ja helpottaa epävarmuutta (Nuutinen 2014, 63).



## 5.7 SWOT-analyysi

SWOT – analyysia käytetään analyysivälineenä, kun analysoidaan toimintaa – Toiminnan vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Analyysin perusteella luodaan kokonaiskuva. Tuloksia voidaan hyödyntää prosessin kehittämässä. (Opetushallitus, 2010, 23.) SWOT-analyysin suurin haaste on sen subjektiivisuus. Se, mihin nelikenttään aineistosta löytyneet teemat sijoitetaan, riippuu juuri tekijän näkemyksistä.

SWOT-analyysi on tärkeä väline analysoitaessa organisaation toimintakykyä ja sen toimintaympäristöä kokonaisuutena. SWOT-analyysin kohteena voi olla jonkin yrityksen toiminto, organisaatio koko laajuudessaan tai jonkin tuotteen tai palvelun asema ja kilpailukyky tai esimerkiksi kilpailijan toiminta ja kilpailukyky. (Pöyhönen 2018.)

Suomalaisen koulutuksen laadusta on olemassa vuosien varrelta paljon tutkimustuloksia. PISA-tutkimuksissa suomalainen koulutus on arvioitu maailman kärkimaiden joukkoon. Sen sijaan korkeakoulujen rankingissa Helsingin Yliopisto on ainoa, joka on maailman sadan parhaan listalta. Se sijoittuu sijalle 91. (Menestystä yliopistorankingissa 2021.) Ammatillisen koulutuksen saavutuksia ja laatua voidaan mitata esim. kilpailutoiminnan avulla. Kilpailutoiminta toisaalta vie huomiota pois puhtaasta perusopetuksesta.

Kappaleessa 4.4 on esitetty haastattelujen analysoinnista sisällönanalyysin tapaan. Saadut pelkistettyjen ilmaisujen mukaan on laadittu SWOT-analyysi. Saadut pelkistetyt ilmaisut on asetettu nelikenttiin niiden vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien mukaan. Haastattelujen sisällönanalyysin pohjalta tehty SWOT-analyysi kuvaa ammatillisen koulutusviennin tämän hetken tilaa ja mahdollisuuksia. Tehty nelikenttä esitetään alla olevassa taulukossa 2.

Taulukko 2. SWOT-analyysi

| vahvuudet   | heikkoudet   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• imago</li> <li>• turvallisuus</li> <li>• laatu ja osaaminen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• yhteistyö</li> <li>• verkostot</li> </ul> |

|   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• uudistukset</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• myynti- ja markkinointi</li> <li>• tuotteistaminen</li> <li>• byrokratia</li> </ul>     |
| <p><b>mahdollisuudet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kehittäminen</li> <li>• kysyntä</li> <li>• asiakaslähtöisyys</li> <li>• tavoitteellisuus</li> </ul> | <p><b>uhat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• globaalit uhat</li> <li>• kilpailu</li> <li>• näkemuserot</li> </ul> |

## 6 Pohdinta

Opinnäytetyön tutkimusongelmaksi muodostunut, miten koulutusvientiprosessia pitää kehittää, oli laaja kokonaisuus selvitettäväksi. Jo teorianäkökulmasta kerätessä näki, että kehitykseen ei löydy yhtä oikeaa vastausta. Tutkimuksessa lähdettiin liikkeelle ravintola- ja catering-alan koulutuksesta, johon peilattiin teorialähteistä ja haastatteluissa esiin tulleita seikkoja. Näiden avulla pystyttiin toteamaan, että prosessin runko ja toteutuksen eteneminen käsittää yhteneviä piirteitä. Eri oppilaitosten ja prosessien painotukset aiheuttavat yksilöllisiä ratkaisuja, mutta tutkimuksen johtopäätökset ja mallit voidaan hyödyntää muillakin ammattialoilla.

Tutkimuksen aikana tapahtuneet muutokset globaalissa taloudessa olivat suuret. Yhteiskuntien erilaiset rajoitteet näkyivät myös koulutusviennissä. Tämä aika on tuonut paljon muutoksi yleisiin käytänteisiin, ja osa niistä näkyvät varmasti myös tulevaisuudessa. Yhtenä näkyvimpänä seikkana on ollut koulutuksen entisestään kasvanut digitalisoituminen. Tämä on myös yksi mahdollisuus suomalaisen koulutusviennin lisäämiselle sekä prosessien kehittämiseksi. Tunnettuna korkeateknologian maana olemme päässeet toteuttamaan pidempiaikaisesti erilaisia opetusmetodeja digitaalisessa oppimisympäristössä. Nämä taidot tulevat parhaiten esille verkostokoulutuksissa, joiden

merkitystä koulutusviennissäkin on pyritty kehittämään. Tutkimuksessa tuli esiin myös kestävän kehityksen arvot ja merkitys koulutusvientiprosessissa.

## 6.1 Johtopäätökset

Kun lähdin tutkimaan koulutusviennin haasteita, niin ajattelin enemmän asioita koulutusviennin koulutuksellisesta ja taloudellisesta näkökulmasta. Kun syvensin tietoa ja syvennyin asiaan koulutuksen antamat mahdollisuudet ja vaikutukset tasa-arvoon, lasten oikeuksiin sekä mahdolliseen parempaan elämään. Itse koen, että omalta kannaltani työ on maksanut takaisin kaiken vaivan, valvotut yöt ja käydyt keskustelut. Aihe on oikeasti mennyt välillä ihon alle.

Lapsityön problematiikkaa käsittelevä Sara Vainion artikkeli *Lapset tekevät yhä töitä kaakaopeliloilla* Helsingin Sanomista (Vainio 2021, 42–43.) herätti. Lapsityön vähentämiseksi on tehty jo paljon työtä mutta silti useat suuryritykset eri aloilla käyttävät edelleen lapsityövoimaa, ja loukkaavat näin lapsen oikeuksia. Viimeisen 10 vuoden aikana lapsityövoimankäyttö on lisääntynyt. (Mts. 42.) Suomessa sen sijaan emme voi olla tarpeeksi ylpeitä tasapäistämisestä, jonka avulla olemme pystyneet antamaan kaikille mahdollisuuden ponnistaa kohti unelmiaan.

Koulutusviennin kehittämiseen ja ohjaamiseen on laadittu Koulutusviennin tiekarttoja. Viimeinen Koulutusviennin tiekartta laadittiin ajalle 2020–2023. Selonteko toimii koulutusviennin suunnan näyttäjänä. Siinä korostetaan myös kysynnän ymmärtämistä sekä kokonaisvaltaisempaa tarjonnan tuottamista koulutusviennin kasvun toteuttamiseksi. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2020, 5.) Selonteossa on otettu huomioon tämän hetken haasteellinen pandemia, joka on vaikeuttanut myös koulutusvientitoimintaa. Covid-19 viruksen aikaansaama maailmanlaajuinen kaaos on vaikuttanut myös koulutusviennin toimintaympäristöihin. Matkustuskiellot ja muut rajoitukset vaikuttavat sekä Suomessa että kohdemaissa järjestettäviin koulutuksiin. (Mts. 10.)

Koulutusviennin kentällä mielipiteet ja näkemykset eroavat paljolti koulutusvientiprosessin toteutustavasta. Erot eri koulutusvientikenttien välillä ovat suuret, mikä myös aiheuttaa kitkaa yhteistoiminnassa. Haasteet, joissa painitaan perusopetuksessa, ammatillisessa koulutuksessa ja korkeakouluissa, ovat erilaiset. Mutta periaatteet ja runko on yhtenevä.

Koulutuksen myynnin pitää olla tehokkaampaa ja siihen pitää löytyä liiketoiminnallista osaamista. Myös yhteistoiminnan pitää toimia paremmin ja yhteistoiminnalle pitää löytyä selkeät säännöt.

Maahanmuuttoviraston eli Migrin toiminnalle lupa-asioissa toivottiin selkeyttä. Kommunikaatio Migrin ja koulutuksen järjestäjän kanssa pitäisi toimia joustavammin. Koulutusvientiä olisi kehitettävä nykyistä enemmän asiakaslähtöisempään suuntaan.

Miten näitä myös opinnäytetyössä esiin nousseita asioita voidaan käyttää hyödyksi kehittäessämme koulutusvientiprosessia tehokkaammaksi? Klusterikentällä löytyy tarjontaa, mutta pääosa resursseista ja toiminnoista keskittyy korkeakoulutuksen vientiin. Kehittyvissä maissa suurin haaste on ammatillisessa työvoimassa ja perustekemisessä. Akateemisten työttömien määrä on suuri, ja samalla on työvoimapolua maatalous-, teollisuus- ja palvelualan ammatillisista osaajista. (Helsingin Sanomat maaliskuu 2020).

Opetushallituksen luoma kokeilu tutkintovientien tukemiseen on tuonut koulutusvientiin lisää ammatillisuutta ja järjestelmällisyyttä. Samalla oppilaitokset ovat yhteistoiminnan kentällä löytäneet paremmin toisensa. Yhteistoiminta ja klustereiden muodostaminen edellyttää kuitenkin ulkoista toimijaa ja voimaa. Ammatillisen koulutusviennin kentälle on pystyttävä luomaan oma klusterinsa, jonka tarkoitus ei olisi kuitenkaan eriytyä koulutusviennin kokonaisuudesta. (Opetushallitus 2018.)

Myös ammatillisessa koulutusviennissä on jatkuvasti meneillään erilaisia hankkeita ja kehitystöitä. Niistä saatava tieto ja kokemus on pystyttävä paremmin valjastamaan kaikkien käyttöön. Suomi tunnetaan tasa-arvoisena koulutusta arvostavana maana. Sen koulutusjärjestelmää arvostetaan ja sillä on ulkomailla kysyntää. Me olemme pieni kansakunta ja koulutusviennin kaku on suuri, josta riittää hyvää kaikille. Yhteistoiminnan ja selkeiden toimintamallien sekä palveluiden tuotteistamisen ammattimaisuuden avulla me pystymme kasvattamaan tuota kakkua.

Kun valitsin asiantuntijoita haastatteluun, valinnassa painoi heidän kokemuksensa juuri ammatillisen koulutusviennin kentällä. Tämän vuoksi asiantuntijat työskentelevät agentuureissa, henkilöstöyrityksissä, ammatillisessa koulutuksessa sen johdossa sekä koulutuksen toteuttajina. Heidän kokemuksensa ja näkemyksensä on hankittu koulutusviennin suunnittelusta sekä sen toteuttamisesta, mukaan lukien opiskelijavalinnan ja markkinoin. Toisin sanoen tutkimuksessa koulutusvientiprosessin kokonaisnäkemys pystytään hahmottamaan sekä niissä löytyvät kehityskohteet.

Edellä korostettiin asiakaslähtöisen suunnittelun merkitystä koulutusviennissä. Kokonaisvaltaisesti

koulutuksessa tapahtuneet muutokset ovat tapahtuneet ja tapahtuvat myös globaalissa toimintaympäristössä. Koulutuksen sisällön ja toimintamallien on pystyttävä muuttumaan myös koulutusviennin sektorilla eri asteilla. Koulutuksen muuttuminen opettamisesta oppimiseen vaikuttaa myös koulutusviennin toteutukseen. Tavoitteena on asiakaslähtöisyyden ja tuotteistamisen keinoilla pitää koulutuksen arvot ja laatu korkealla tasolla.

Toimintaympäristöjen tunnistaminen ja hallitseminen edellyttää verkostoitumista sekä kulttuurista hallintaa. Tämä tarkoittaa myös omien verkostojen laajentamisen myös eri kulttuureihin. Jotta tehokkaasti pystymme reagoimaan opiskelijoiden ja oppimisen muutoksiin meillä pitää olla käsitys ja ymmärrys kohdemaan tavasta oppia, sen koulutusjärjestelmästä sekä kulttuurista.

Yksi ratkaisu on työskentely ja toimiminen kohdemaassa. Pidemmällä tähtäyksellä olisi ensiarvoisen tärkeää myös konkreettinen kouluttaminen vieraassa kulttuurissa. Jotta pystymme viemään uskottavasti ammatillista koulutusta eteenpäin, on se yksi tärkeä seikka, jota meidän pitää kehittää. Usko omaan suomalaiseen ammatilliseen koulutukseen on tärkeää, mutta sen kehittämiseksi tarvitsemme avointa mieltä, keskustelua sekä nöyrää asennoitumista asioiden kehittämiseen.

Usein koulutusvientiä tyydytään tutkistelemaan taloudellisesta näkökulmasta. Kestävyyden näkökulmasta voidaan huomioida asioita ja kokonaisuuksia laajemmasta näkökulmasta. Koulutuksella on kehityksessä tärkeä merkitys. Ekologisen, sosiaalisen, taloudellisen kulttuurisen ulottuvuuden huomioiminen päätöksissä auttaa kokonaisvaltaisessa kehityksessä. Uudet haasteet vaativat uusia ajatusmalleja ja päätöksentekoprosesseja, jotta kehitys turvataan. Paras ja ainoa tapa saada kehitystä aikaiseksi on tieto ja tiedon jakaminen. Kuviossa 7 kuvataan eri osa-alueiden tasapaino osana hyvinvointia ja kestävästä kehitystä (Hämäläinen 2013, 7–8.)

Unicefin mukaan koulutuksen lisääminen kehittyvissä maissa on tärkeää toimintaa koko maailman kannalta (Unicef 2021). Koulusta jakamalla pystymme kehittämään maapallon kestävyttä, hyvinvointi ja tasa-arvoa. Nämä asiat eivät tapahdu hetkessä, mutta hyvällä yhteistyöllä ja ymmärryksellä pystymme viemään asioita eteenpäin. Nykyiseen aikakauteen liittyvät nopeat muutokset kompleksisuus tuovat epävarmuutta toimintaan. (Hämäläinen 2013, 5–7.) Haasteet kohdistuvat sekä yksilöihin että suurempiin rakenteisiin. Koulutuksella ja koulutetuilla ihmisillä pystytään kuitenkin rakentamaan kehittyvien maiden tukijalka. (Unicef 2021.)



Kuvio 7. Kohti kestävää hyvinvointia (Hellström 2013, Kestävä talous -foorumi.)

Tutkimus tehtiin pitkällä aikajänteellä, jonka takia tutkimuksen analysointi vaikeutui. Koronan aiheuttamat haasteet koulutusviennin, matkustuksen sekä työvoiman suhteen asetti useat näkemykset uuteen valoon. Korona on varmasti muuttanut ajatteluamme sekä toimintaamme. Omalta osaltaan se on myös vauhdittanut erilaisten digitaalisten työkalujen sekä toimintatapojen edistymistä. Tällä hetkellä elämme odottavalla kannalla. Se ei kuitenkaan sulje pois sitä tosiasiaa, että elämä jatkuu, ja asioiden eteenpäin vieminen sekä toiminnan kehittäminen on entistä tärkeämpää. Koulutus on ehkä tärkein tapa kehittää maailmaa sekä tasa-arvoistamaan sitä. Digitaalisella toiminnalla pystymme helpottamaan koulutuksen saatavuutta.

Tässäkin tutkimuksessa tulivat hyvin esiin yhteistyön merkitys sekä markkinoinnin merkitys ammatillisen koulutusviennin toteuttamisessa. Myös koulutuspalvelun tuotteistamista ja asiakaslähtöisyyttä korostettiin. Koulutusvientiprosessi nähtiin parhaimmillaan asiakkaalle räätälöitynä palveluna, jossa otettiin huomioon kohdemaan toiveet sekä asiakkaan henkilökohtaiset valinnat. OKM:n aloittama ammatillisen tutkintoviennin kokeilu koettiin tärkeäksi suunnannäyttäjäksi. Toisaalta arvoa haluttiin antaa asiakkaiden tarpeille, ei niinkään valmiille paketille.

ESR:n ja muiden organisaatioiden rahoittamat hankkeet ja projektit ovat merkityksellisiä, mutta niistä saatuja tuloksia pitäisi pystyä hyödyntämään paremmin hankkeen loputtua. Kun hankkeiden avulla yhteistyö on saatu auki, olisi helpompaa pitää se elossa ja syventää yhteistyötä. Varmasti kustannuksilla on merkityksensä, kun siirrytään ilmaisesta palveluksesta maksulliseen palveluntuottamiseen.

Satelliittien perustaminen kohdemaihin on tuli myös ajatuksena esille, mutta valmiina olevien organisaatioiden ja fasilitteettien hyödyntäminen on kestävämpää ja kustannustehokkaampaa. Paikallisten työelämäyhteistyön hyödyntäminen on useissa kohdemaissa uusi ja vieras asia. Useissa kohdemaissa halutaan ilmaista länsimaista koulutusta, jonka tarjoaminen on haaste.

Haasteelliseksi koettiin myös byrokratia ja sääntöviidakko, joka ei pidä sisällään pelkästään suomalaista byrokratiaa, vaan myös kohdemaan säädökset ja asetukset. Suomen osalta byrokratia koettiin erityisen raskaaksi koulutusviennin kehityksen kannalta.

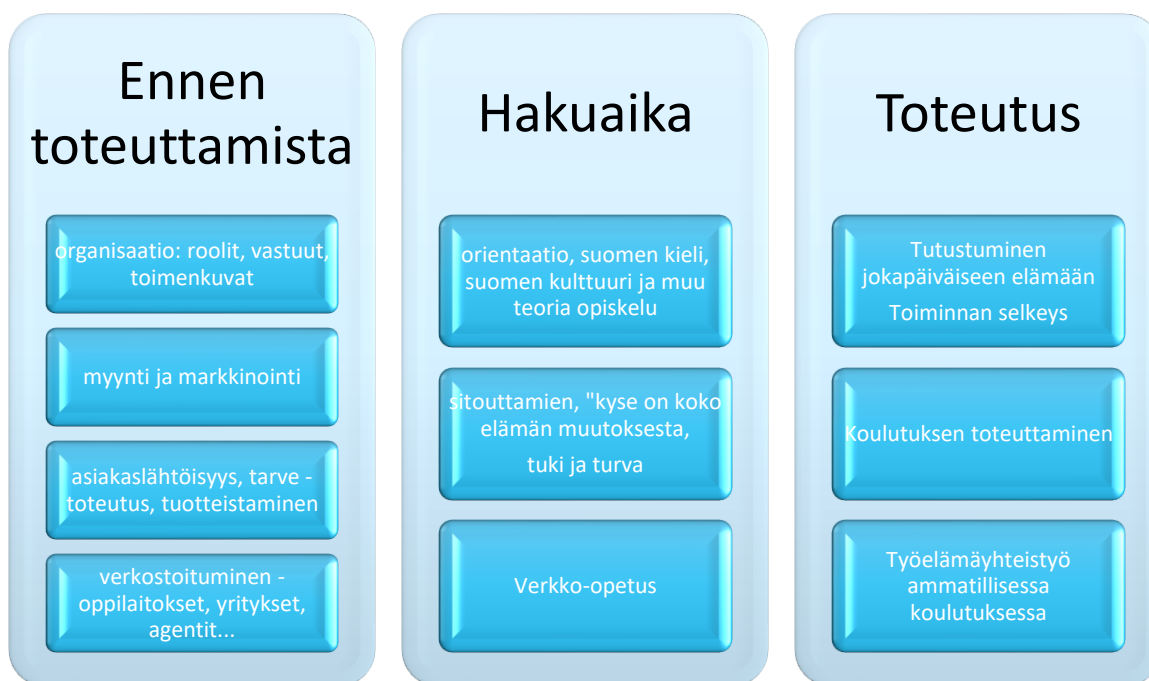
*Byrokratia on alun perin tehnyt mahdottomaksi meille lähteä sellaiseen koulutusviennin kuin useat Euroopan maat ovat lähteneet. Kukaan ei tiedä meistä mitään. Siitä on tullut kankea toimintamalli, niin että jankutetaan jostain ESR:n rahoituksesta erilaisia prosessikuvia ja mallintamisia, miten näitä viedään eteenpäin. Mulle koulutusviennin on sekä viennin muualle että opiskelijoiden tulemista tänne. (Haastattelu 5.)*

Koulutusviennin kehittäminen on pitkän aikavälin suunnitelmallista työtä, jossa hyviin tuloksiin ei ole oikotietä. Onnistunut koulutusviennin rakentuu osaavan henkilöstön, tarkkaan rakennetun koulutussuunnittelun sekä toimivien yhteistyöverkostojen perustalle. Hyvällä suunnittelulla ja koulutuksen toteuttamisella vähennetään vääriä investointeja ja riskejä. (Opettajien ammattijärjestö 2020, 7–11.)

Koulutusviennin suunnittelussa ja toteuttamisessa pätee samat lainalaisuudet kuin perinteisen koulutuksen toteutuksessa. Suunnittelussa korostuu asiakkaan tarpeet ja taustat. Toteuttamistavoissa kulttuuriset piirteet sekä teknologian mahdollistaminen ovat kysymyksiä, joihin pitää paneutua ja löytää ratkaisuja. Digitaalisuuden merkitys on kasvanut koulutuksen toteutuksessa viimeisinä vuosina. erityisesti pandemian ajan opetusjärjestelyt ovat vaikuttaneet etäopetuksen toteutuksen suunnitelmallisuuteen sekä järjestämiseen. Tänä aikana etäopetuksen laatu on selkeytynyt erilaisten ratkaisujen myötä. Odotusajan hyödyntäminen auttaa opiskelijoiden sitouttamisessa ja ammatillisten opiskelujenkin sisällön hallinnassa.

*Lupa-asioiden käsittely vei paljon aikaa. Prosessin pituus ja siihen liittyvät haasteet on hyvä avata opiskelijalla. Odotusajan hyödyntäminen auttaa opiskelijoiden sitoutumisessa. tämä aika on hyvä hyödyntää järkevästi. (Haastattelu 1)*

*Itse asiassa ennen kuin opiskelijat on valittu, olisi koko opiskeluaika avattava opiskelijoille. Mitä kaikkia aineita opiskelu pitää sisällään? Minkälaista opiskelu on? Kyse ei kuitenkaan ole pelkästään opiskelupaikasta, vaan koko elämän muutoksesta. Olisi pystyttävä selvittämään, mitä elämä on Suomessa, ja miten se eroaa paikallisesta elämästä. Myös uskonnolliset ja muut kulttuuriset erot on selvitettävä tarkasti. Naisen asemaa on korostettava, koska se on hyvin erilainen verrattuna useisiin muihin maihin. Mitä tasa-arvo oikeasti on? Näiden jälkeen hakija voi päättää onko hän valmis sitoutumaan sääntöihin. Prosessihan kestää useamman kuukauden. Peruskoulutus: Edellisten lisäksi suomen kieltä, kulttuuria ja pääpaino elämänhallinnassa Suomessa. (Haastattelu 6)*



Kuvio 8: Koulutuksen toteutus

Tutkimuksessaan Sievelä (2019) korosti tiimimallien merkitystä koulutusviennin toteutuksessa. Tiimimalliin uskotaan useissa ammatillisissa oppilaitoksissa ammattikorkeakouluissa. Toiminta tiimeissä on tehokasta ja roolit selkeitä. Organisoinnin ja selkeiden roolien määrittämisen merkitys sekä jatkuva reflektointi ja kehittäminen tuli esiin tässä tutkimuksessa. Koulutusvientiprosessin yhteneväisyys ammattialasta riippumatta liputtaa myös tiimimallin puolesta, jossa jokaisen erityis-



osaaminen saadaan parhaiten käyttöön. Tärkeää on kuitenkin, että koulutusvienti toimii oppilaitoksessa yhdessä kiinteänä osana sen nykyistä toimintaympäristöä eikä eriydy tästä.

## 6.2 Tutkimuksen luotettavuus ja hyödynnettävyys

Laadullisessa tutkimuksessa tutkimuksensa keskeinen tutkimusväline. Tämän takia luotettavuuden arvioinnissa kiinnitetään huomiota koko prosessiin. Tutkimuksen johdannosta johtopäätöksiin saakka. Tutkija joutuu arvioimaan tutkimuksen kattavuutta, luotettavuutta sekä omia ajatuksia ja ratkaisuja. (Patton 2015, 652 – 653; Eskola & Suoranta 1998.) Prosessi on pitkä ja työläs, jossa haasteena oli koulutusviennin moninaisuus ja kompleksisuus. Yksi kehittämiskohteen lähtökohdina oli työvoimapula hotelli- ja ravintola-alalla, ja koulutusviennistä löytyvä työkalu pulmaan. Tutkimuksen aikana Covid-19 pandemia muutti olosuhteita. Lock downista johtuen tutkimuksen aikana tilanne muuttui päinvastaiseen suuntaan. Tämän hetken epävarmuus tulevaisuudesta vaikeuttaa myös tutkimustulosten siirrettävyydessä.

Uskottavuuden kannalta tutkimus on johdonmukainen ja sen eri näkökulmat ovat tasapainoisessa suhteessa toisiinsa (Tuomi & Sarajärvi 2009, 138 – 140). Tutkimuksen aineisto on ajanmukaista ja laajaa. Tehdyt haastattelut toteutettiin suunnitellusti teemahaastattelun mukaan. Tosin Covid-19 vaikutti haastattelujen venymiseen, osittain niiden toteuttaminen muuttui Teams-pohjaiseksi. Haastateltavat toimivat informaation lähteinä, ja toimivat anonyymisti. Tällä tavoin saatiin luotettavin ja avoimin tulos. Haastateltavien valinnassa heidän asiantuntijuutensa ja kokemus ammatillisen koulutusviennin saralla oli ensisijainen valitsemiskriteeri. Haastatteluissa huomioitiin hyvin haastateltavien osaamisen painopistealueet, ja avoimen ilmapiirin vuoksi haastatteluista saatiin keskustelunomaisia, jossa päästiin syvällisesti aiheeseen.

Aluksi tarkoitus oli ottaa mukaan myös korkeakoulutuksen vientiin keskittyneitä asiantuntijoita, mutta päädyin kuitenkin keskittymään puhtaasti ammatillisen koulutuksen viennistä saatuihin kokemuksiin ja näkemyksiin. Myös Saadut tulokset olivat hyvin paljon linjassa jo tehtyjen tutkimusten kanssa. Aiempiin tutkimuksiin verrattuna samat aiheet tulivat parhaiten esille, mutta selkeää kehitystä nähtiin oppilaitosten yhteistyössä sekä tuotteistamisessa. Haastatteluissa nostettiin esiin samankaltaisia asioita kuin aikaisemmissa tutkimuksissa. Tässä tutkimuksessa esiin otettiin vahvasti koulutuksen laatu sekä digitaalinen osaaminen. Lisäksi prosessin toteuttaminen nähtiin asia-

kaslähtöisesti. Vaikka lähtökohtana oli ravintola- ja cateringalan ammatillisen koulutuksen toteutus, voi mallia hyödyntää kaikilla aloilla. Lähtökohtana kuitenkin ammatillisen koulutuksen toteutuksessa osana on myös yhteiset aineet sekä yleissivistävät aineet.

Haastatteluissa nostettiin esiin Skills Finlandin merkitys markkinoinnissa ja Suomen ammatillisen koulutuksen kuvan luomisessa. Se toiminta kansallisen ammattitaitokilpailujen järjestäjänä sekä ammatillisen yhteisön yhdistävänä voimana sekä koulutuksen kehittäjänä on tärkeä. Kilpailutoiminta on myös kansainvälistä. Tuon kanavan hyödyntäminen todettiin pieneksi. Mahdollisuus sen hyödyntämiseen nähtiin laajempänä. Markkinointi kokonaisuudessaan koettiin suomalaisen ammatillisen koulutusviennin puutteeksi. Vaikka liiketoiminta-ajattelu onkin kehittynyt, on siinä vielä kehitettävää. Markkinoinnin ja myynnin ammattilaisten apua ja näkemystä kaivattiin oppilaitoksiin.

Tosin useissa oppilaitoksissa ammatillinen koulutusvienti oli kuitenkin vielä lasten kengissä. Selkeä visio sen kehittämisessä puuttui useilta oppilaitoksilta. Myös keskusjohtoista ammatillisen koulutusvienti-klusterin perustamista ja kokoamista kaivattiin. Ammatillinen koulutusvienti koettiin olevan erilainen korkeakoulutusviennin tavasta toimia. Ammatillisen koulutusviennin asema nykyisissä klustereissa koettiin sivustaseuraajaksi.

Kuitenkin ammatillisen koulutuksen ja korkeakoulujen yhteistyötä pitäisi pystyä myös tiivistämään. Opiskelijoiden polut ammatillisesta koulutuksesta korkeakouluopiskeluun ovat myös tänne saapuvan ulkomaisen opiskelijan mahdollisuuksista kehittyä ja tapa edetä ja viedä osaamista eteenpäin. Yhteistyö auttaa opiskelijoiden tulevaisuuden piirtämisessä eteenpäin ja samalla sitouttamaan suomalaiseen yhteiskuntaan.

Koulutusviennille on maailmalla kysyntää. Kokemuksen myötä suomalaisen koulutusviennin asema vahvistuu. Onnistuneet projektit ja referenssit ovat markkinoinnin kannalta tärkeitä. Miten me pystymme toteuttamaan omaa koulutuskulttuuria ja näkemystä, jonka kuitenkin pitäisi olla se vientiprojektien keskiössä? Vieraan kulttuurin huomioiminen ja koulutusten suunnittelu asiakkaan kysyntään sopivaksi edustaa koulutuksen sisällöllistä puolta.

Jatkotutkimusten kannalta tärkeä näkökulma on tutkia suomalaisen pedagogiikan arvojen toteutu-

minen koulutusviennissä eri kulttuureissa. Miten voimme kehittää tuotteistamista, karsimatta kuitenkaan arvoistamme sekä tavastamme toimia. Minkälaisia asioita on tullut esiin suomalaisesta ammatillisesta koulutusviennistä vieraassa kulttuurissa, miten hyvin räätälöidyt opinnot ovat onnistuneet ja minkälaisia etuja ja hyötyjä tutkintoviennillä on asiakkaiden näkökulmasta. Myös näkökulma siitä, miten ammatillinen koulutusvienti toteutuu paikan päällä Suomessa tapahtuneessa koulutuksessa ja miten valmistuneiden työllistyminen on tapahtunut.

Myös asiakkaiden näkökulmasta olisi hyvä miettiä minkälaisia haasteita he ovat kohdanneet koulutusvientiprosessissa. Yksi jatkotutkimuksen kohde koulutusviennissä on markkinoinnin ja myynnin suunnitteluun ja toteutukseen liittyvän prosessin kehittäminen. Liiketoimintaosaamisen ja myynnin osaaminen on koettu useissa lähteissä koulutusviennin kehittämiskohteeksi. Nyt olisikin aiheutta viedä asiaa eteenpäin. Ammatillisen koulutusviennin markkinoinnissa Skills Finlandilla on koettu olevan tärkeä merkitys jo pelkästään PR-työssä. Ammattitaito (Skills) -toiminnan hyödyntäminen markkinoinnissa olisi myös hyvä selvittää. Tutkimuksessa esiin tulleita kehitettäviä aiheita on useita. Asioiden organisoiminen ja selkeä suunnittelu sekä

Sahlbergin (2015) mukaan suomalaisen koulutuksen ja kansakunnan menestys on perustunut rohkeuteen toimia eri tavalla kuin muut. Arvot ja ajatus koulutuksen avulla saatavasta hyvästä tulivat voimakkaammin esille tutkimuksen edetessä. Rahan merkitys asioiden toteuttamisessa tulee aina esille eikä ilman sitä asioita pystytä toteuttamaan. Koulutusvienti ei saa kuitenkaan eriytyä oppilaitoksissa, vaan olla osana perusopetustoimintaa. Koulutusviennissä kuitenkin pystytään toteuttamaan kestävä kehityksen eri ulottuvuudet. Ammatillinen koulutusvienti on Suomelle mahdollisuus tehdä samalla kannattavaa liiketoimintaa ja tukea kehityspolitiikkaa sekä vahvistaa positiivista Suomi-kuvaa (Siikanen 2014, 20).

## Lähteet

Aho, M., Ranki, S. 2018. Millä rahalla – Katsaus elinikäisen oppimisen rahoitusvirtoihin. Helsinki: Sitra.

Alastalo, M. & Åkerman, M. 2010. Asiantuntijahaastattelun analyysi – Faktojen jäljillä. Teoksessa Ruusuvuori J., Nikander P. & Hyvärinen M. (toim.) Haastattelun analyysi. Tampere: Vastapaino.

Ammatillinen koulutusvienti. 2018. Viitattu 10.1.2020. <https://www.oph.fi/fi/koulutus-ja-tutkinnot/ammattillinen-koulutusvienti>.

Ammatillinen koulutus Suomessa. Viitattu 28.1.2020. <https://www.oph.fi/fi/koulutus-ja-tutkinnot/ammattillinen-koulutus-suomessa>.

Codd, J. 2004. Export Education and the Commercialisation of Public Education in New Zealand. *New Zealand Annual Review of Education*, 13, 21–41. Viitattu 25.3.2021. <https://www.victoria.ac.nz/education/research/nzaroe/issues-index/2003/pdf/text-codd.pdf>.

Education & Health. 2020. UNFPA. Viitattu 15.4.2021. <https://www.unfpa.org/icpd/education-health/>.

EFA Global Monitoring Report. UNESCO. 2008. Overcoming inequality. Why governance matters? Pariisi: Unesco.

EFA Global Monitoring Report. UNESCO. 2009. Overcoming inequality. Why governance matters? Pariisi: Unesco.

Eksymä P., Hokkanen L., Ilvesviita S, Jurkko K., Kananen M., Luukkonen M., Niemi E., Paloniemi M., Ruohomäki E., Suutari S. & Viherkari A. Koulutusviennin käsikirja. 2020. (toim.) Viitattu 11.1.2021 [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/338253/Koulutusvienninkasikirja\\_final.pdf?sequence=5&isAllowed=y\\_](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/338253/Koulutusvienninkasikirja_final.pdf?sequence=5&isAllowed=y_)

Eskola, J. 2018. Laadullisen tutkimuksen juhannustaiat – Laadullisen aineiston analyysi vaihe vaiheelta. Teoksessa Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1 – Metodien valinta ja aineistonkeruu: Virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. Toim. Valli, R. & Aaltola, J. 5.p. Jyväskylä: PS – kustannus.

Eskola, J. & Suoranta, M. 2014. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino.

Eskola, J. & Vastamäki, J. 2018. Teemahaastattelu: Opit ja opetukset. Julkaisussa Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1 – Metodien valinta ja aineiston keruu: Virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. Toim. Valli R. & Aaltola, J. 5.p. Jyväskylä: PS-kustannus.

Hakala, J.T. 2015. Toimivan tutkimusmenetelmän löytäminen. Julkaisussa Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1 – Metodien valinta ja aineistonkeruu: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. Toim. Valli, R. & Aaltola, J. 2018. 5.p. Jyväskylä: PS-kustannus.

Harju, E. & Järvinen-Taubert, J. (2014). Koulutusvienti ja verkostoitumisen välttämättömyys. 64–

71. Teoksessa Airola, A. (toim.) Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille. Joensuu: Karelia ammattikorkeakoulu.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu – Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Gaudeamus.

Hämäläinen, T. 2013. Kohti kestäväää hyvinvointia – Uuden sosioekonomisen yhteiskuntamallin rakennuspuita. Helsinki: Sitra.

Hirsjärvi S., Remes P., & Sajavaara P. 2004. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi

Innola, M. & Lehikoinen, A. 2014. Koulutusviennin mahdollisuudet. 6–9. Teoksessa Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille. Airola, A. (toim.). Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulu.

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

Jansson M., Haapalahti R., Koivunen K., Olsio S., Puutio P., Rovamo A., Virtanen U. & Walker K. 2015. Viitattu 13.1.2021. <https://www.ammattillinenkoulutusvienti.fi/wp-content/uploads/2015/04/Nykytila-analyysi-ty%C3%B6paperi.pdf>.

Kamensky, M. 2010. Strateginen johtaminen – Menestyksen timantti. Helsinki: Talentum.

Karjalainen, K. 2013. Pieni asiantuntijayritys kansainvälisillä poluilla - Millä tekijöillä menestyseen? Opinnäytetyö Karelia AMK. Viitattu 28.11.2019. [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/56942/Karjalainen\\_Kirsi.pdf?sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/56942/Karjalainen_Kirsi.pdf?sequence=1).

Kiviniemi, K. 2018. Laadullinen tutkimus prosessina. 74–88. Julkaisussa Ikkunoita tutkimusmetodeihin 2 – Näkökulmia aloittelevalle tutkijalle tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin ja analyysimenetelmiin. Toim. Valli, R. Jyväskylä: PS-Kustannus.

Korhonen, P., Dementjev, G., Kinnula, J. & Obolgoviani, V. 2013. Kaakkois-Suomen koulutusvientiklusteri Ammatillisen täydennyskoulutuksen vienti Venäjälle. Kouvola: Kinno.

Koulutusvientikokeilu. 2017. Opetus- ja kulttuuriministeriö. Viitattu 11.1.2020. <https://minedu.fi/koulutusvienti>.

Koulutusvienti kartalle. 2016. Eduskunnan tulevaisuusvaliokunta. Viitattu 15.6.2019. [https://www.eduskunta.fi/FI/naineduskuntatoimii/julkaisut/ Documents/tuvj\\_3+2016.pdf](https://www.eduskunta.fi/FI/naineduskuntatoimii/julkaisut/ Documents/tuvj_3+2016.pdf).

Koulutusviennin esteitä puretaan. 2018. OKM. Viitattu 12.10.2019. <https://minedu.fi/koulutusvientihanke>.

Koulutusviennin tiekartta 2016–2019. 2016. Raportit ja selvitykset. Opetushallitus. Suomalaisen koulutusviennin mahdollisuuksista ja esteistä. Viitattu 3.9.2019. <http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/74852/okm9.pdf?sequence=1>.

Koulutusviennin tiekartta 2020–2023. 2020. Raportit ja selvitykset. Opetushallitus. Viitattu

4.1.2021. [https://www.oph.fi/sites/default/files/documents/koulutusviennin\\_tiekartta\\_2020-2023.pdf](https://www.oph.fi/sites/default/files/documents/koulutusviennin_tiekartta_2020-2023.pdf).

Leinonen, T. 2013. Muotoilututkimus: tutkimusta, kehittämistä ja prototyyppejä. 69–88. Teoksessa Kehittämistutkimus opetuslalla. Perna, J.(toim.) Jyväskylä: PS- kustannus.

Martin, R.L. 2014. The Big Lie of Strategic Planning. Harvard Business Review. 1/2014. Viitattu 4.4.2021<https://hbr.org/2014/01/the-big-lie-of-strategic-planning>.

Mason, J. 2002. Qualitative Researching. London: Sage Publications Ltd (UK).

Menestystä yliopistorankingissa. 2021. Viitattu 7.3.2021. <https://www.helsinki.fi/fi/tutustu-mei-hin/perustietoa-yliopistosta/menestysta-yliopistorankingissa>.

Maahanmuuttovirasto. 2019. Residence Permit and Information. Viitattu 18.9.2019. <https://migri.fi/studying-in-finland>.

Mitä on ammatillinen tutkintovienti? 2017. Opetushallitus. Viitattu 11.1.2021. <https://www.oph.fi/fi/koulutus-ja-tutkinnot/amatillinen-koulutusvienti>.

Muntaser, A.H. 2020. Exporting Finnish Vocational Education to The United Arab Emirates: Opportunities and Challenges. Opinnäytetyö, YAMK. Jyväskylän ammattikorkeakoulu, liiketoiminta-ala. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Ojasalo, K; Moilanen, T; Ritalahti, J. 2009. Kehittämistyön menetelmät – Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Helsinki: WSOYPro.

Paronen, P. 2014. Evaluation and development tool for effective internalisation of vocational education and training. Opinnäytetyö, YAMK. Kansainvälinen liiketoiminnan johtaminen. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu. Helsinki: Haaga-Helia ammattikorkeakoulu.

Perna, J. Laadullinen sisällön analyysi. Helsingin Yliopiston videotesarja.2017. Viitattu 10.4.2020. <https://www.helsinki.fi/fi/unitube/video/270a17fd-e6b2-4708-8f80-4304cf07be84>.

Talouden klusterit. 2018. Viitattu 9.4.2021. [hyvinvointi.fi/talouden-klusterit-monta-syyta-olla-mukana](http://hyvinvointi.fi/talouden-klusterit-monta-syyta-olla-mukana).

Poutiainen 2014. Kokonaisuutena ei ollut paha harjoitus – eTamperekehittämishjelma verkostojen rakentajana. Akateeminen väitöskirja. Tampereen Yliopisto. Tampere: Tampereen Yliopisto

Pöyhönen, J. 2018. SWOT-analyysin soveltaminen yrityksen kyberturvallisuuden tilannekuvan muodostamiseen. Informaatioteknologian tiedekunnan julkaisuja 58/2018. Jyväskylän Yliopisto. Jyväskylä: Jyväskylän Yliopisto.

Ravintoloiden kokkipulaan osaavaa apua Filippiineiltä. 2019. S-ryhmä. Viitattu 23.9.2019<https://s-ryhma.fi/uutinen/ravintoloiden-kokkipulaan-osaavaa-apua-filippiinei/5gtGQdUfs58uDUCV9Yij8P>.

Saaranen-Kauppinen A. & Puusniekka A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 2.1.2021. <https://www.fsd.tuni.fi/metelmaopetus/>

Saarilahti, Joonas. 2020. Osaamisen johtamisen kehittäminen – Case Tietoliikenneyritys X:n Service Operations -osasto. LAB-Ammattikorkeakoulu Palveluliiketoiminta. Opinnäytetyö. Viitattu 1.4.2021. [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/352701/Saarilahti\\_Joonas.pdf?sequence=2](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/352701/Saarilahti_Joonas.pdf?sequence=2)

Sahlberg, P. 2012. Kuka ostaisi suomalaista koulutusosaamista? Ammattikasvatuksen aikakauskirja 14. 17–27. Helsinki: Opetus-, kasvatus- ja koulutusalojen säätiö.

Sahlberg, P. 2015. Suomalaisen koulun menestystarina – ja mitä muut voivat siitä oppia. Helsinki: Intokustannus.

Schatz, M. 2016. Education as Finland's hottest export? a multi-faceted case study on Finnish national education export policies. The Doctoral Dissertation of the Department of Teacher Education. Helsinki: Helsinki University.

Siikanen R. 2014. Petri Raivo: Lainsäädäntö jarruttaa koulutusvientä. 16–17. Teoksessa Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille. Airola, A. (toim.). Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulu.

Siikanen 2014. Koulutusviennin tila Suomessa ja ulkomailla. 18–25. Teoksessa Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille. Airola, A. (toim.). Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulu.

Suomen kehityspolitiikan tavoitteet ja periaatteet. 2017. Opetushallitus. Viitattu 18.4.2021. <https://um.fi/suomen-kehityspolitiikan-tavoitteet-ja-periaatteet>.

<https://www.oph.fi/fi/uutiset/2017/opetushallitus-vauhdittamaan-koulutusvientia-education-finland-kasvuohjelma-kaynnistyy>

Studying in Finland. 2020. Maahanmuuttovirasto. Viitattu 17.4.2020. <https://migri.fi/studying-in-finland>.

Tutkimuksen toteuttaminen. 2010. Viitattu 24.12.2020. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menestymapolkuja/tutkimusprosessi/tutkimuksen-toteuttaminen/>

Ulkomaalaisen työvoiman käyttö MaRa-alalla. Matkailu- ja ravintolapalvelut ry. Viitattu 1.3.2020. <https://www.mara.fi/mara/koulutuspalvelut/koulutus-ja-tapahtumakalenteri/ulkomaisen-tyovoiman-kaytto.html>.

Unicef 2020. Viitattu 10.1.2021. <https://www.unicef.fi/unicef/tyomme-paakohteet/koulutus/> .

Vainio, S. 2021. Lapset tekevät yhä töitä kaakaopelloilla. Helsingin Sanomat Viikko 3/2021, 41–43.

Vallin, F. 2017. Suomalainen koulutusvienti ja sen kehittämisehdotukset. Pro gradu-tutkimus. Jyväskylän Yliopisto, opettajankoulutus. Viitattu 24.12.2019. <https://jyx.jyu.fi/bitstream/handle/123456789/53624/1/URN%3ANBN%3Afi%3Aju-201704192017.pdf>.

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

VETFI hanke. [https://www.ammatillinenkoulutusvienti.fi/koulutusvienti-kasvaa-tarjontaa-ja-skaalautuvuutta-kehittava/Koulutusvientikokeilun\\_koordinointihanke\\_VETFI](https://www.ammatillinenkoulutusvienti.fi/koulutusvienti-kasvaa-tarjontaa-ja-skaalautuvuutta-kehittava/Koulutusvientikokeilun_koordinointihanke_VETFI)

Wiggan G. & Hutchinson C. 2009 Global Issue in Education: Pedagogy, Policy, Practise and the Minority Experience. Lanham: Rowman & Littlefield education.

## **Liitteet**

### **Liite 1 :Ammatillinen koulutusvienti – Kysymysrunko asiantuntija haastatteluihin**

#### ***Aluksi***

Minkälainen on kokemuksesi ammatillisesta koulutusviennistä?

Miksi koulutusvienti?

Minkälaisia hyviä kokemuksia sinulla on koulutusviennistä?

#### ***Riskit ja riskien hallinta***

Kustannukset vs. tulot – Miten riskejä voidaan hallita?



Prosessin aikataulu? .... mitä, missä, milloin?

Rahoitus ja muut kulut sekä järjestelyt?

### ***Palvelutuotteena koulutus***

Mitä asioita koulutuksen viennissä on otettava huomioon?

Miten tuotteistamista voidaan hyödyntää toiminnassa?

### ***Myynti ja markkinointi***

Miten olette markkinoineet palvelujanne?

Tutkintovientiä vai tarkemmin rajattuja koulutuksia?

Minkälaista koulutusta pitäisi markkinoida?

### ***Yhteistoiminta***

Minkälaista yhteistoimintaa on koulutusviennissä?.... yhteistyökumppanit,

Miten yhteistyötä voitaisiin kehittää?

Klustereiden ja muiden toimijoiden merkitys?

Agenttien merkitys?

..... Miten yhteistyötä voitaisiin kehittää?

.... Minkälaista yhteistyötä tarvitaan?

### ***Haasteet***

Mitkä ovat suurimmat haasteet koulutusviennissä?

... luvat ja byrokratia

### ***Tulevaisuuden näkymät***

Miten olette olleet mukana koulutusviennissä?

Miten Suomen kannalta ammatillista koulutusvientiä voidaan kehittää?

Muita huomioitavia seikkoja toiminnassa?