

Från intresse till efterfrågan och produkter

Finlands strategi för utbildningsexporten

Sammanfattning

Den 17 juni 2009 tillsatte Undervisningsministeriet en arbetsgrupp (Dnr 42/040/2009) som fick i uppdrag att bereda en strategi för utbildningsexporten. Strategin bör godkännas av statsrådet. Arbetsgruppen fick i uppgift att kartlägga bl.a följande utvecklingsobjekt: inträdet på marknaden, en höjning av den kommersiella kompetensen och övriga kompetens, marknadsanalyser och produktifiering. Vidare skulle även de befintliga stödsystemen kartläggas i strategin. Man utredde även möjligheterna att stödja bl.a. partnerskap mellan offentliga och privata aktörer samt utveckling av nätverk som ger mervärde och exportprodukter som förenar teknisk kompetens, pedagogisk kompetens och innehållskompetens.

Utbildningsexporten är en del av den globala handeln med tjänster. I strategin behandlas utbildningsexport som ett omfattande fält där olika branscher samverkar och som inbegriper flera olika verksamhetsområden. Finland har ett konkurrenskraftigt utbildningssystem och de goda resultaten i PISA-undersökningarna har gett oss ett utmärkt anseende. Efterfrågan på finländsk kompetens är enorm, och vi har än så länge inte helt kunnat svara mot denna. Finlands utmaningar består av knappa resurser och en lagstiftning som begränsar verksamheten vid högskolorna, som globalt sett är de viktigaste utbildningsexportörerna. Dessutom har vi, trots vårt utmärkta anseende, inga färdiga produkter eller också har dessa inte identifierats. Utbildningshandeln är emellertid en växande marknad, och därför ser man stor potential i utbildningsexporten.

Målet är att Finland ska bli en av världens ledande ekonomier som bygger på utbildning och utbildningssystemets kvalitet, och att utbildningens andel av Finlands totala export ska öka betydligt före år 2015. För att främja den finländska utbildningsexporten bör man upprätthålla en fungerande hemmamarknad. Utbildningsexporten bör stärkas som en del av exporten inom övriga branscher. Det gäller att fästa uppmärksamhet vid att erbjuda kunderna helhetslösningar som kombinerar olika typer av kompetens. Internationaliseringen måste genomföras på ett målinriktat sätt, så att exporten i fortsättningen riktas mot områden som väljs utifrån marknadsundersökningar. Man bör fästa särskild uppmärksamhet vid produktifieringen, och statsförvaltningen bör ge detta delområde starkt stöd i fortsättningen. Kvaliteten på exportprodukterna måste vara hög och den måste kunna påvisas. För att effektivisera samarbetet bör man bygga upp ett företagskluster, som letar fram nya affärsmöjligheter, inom branschen. Högskolorna har en central roll inom utbildningsexporten, eftersom de har stor exportpotential och den expertis som behövs. Det behövs ett effektivt samarbete mellan den privata och den offentliga sektorn på alla områden.

Strategin innehåller förslag till åtgärder som baserar sig på de riktlinjer som presenteras. Avsikten är att främja upphandlingskompetensen inom landet, utveckla utbildningskompetensen som en del av exporten inom övriga branscher, bygga upp samarbete och gemensamma utbud med olika parter, öka marknadskännedomen, utveckla marknadsföringen, främja produktifieringen, utveckla kvalitetskontrollen, bygga upp ett exportkluster inom utbildningssektorn samt aktivera högskolornas i egenskap av exportaktörer. De största utgiftsposterna blir kostnaderna för att bygga upp klustret och dess driftskostnader samt anslagen för att inleda exporten av högskolornas utbildningskompetens.

Till Undervisningsministeriet

I samband med Vanhanens andra regerings halvtidsöversyn våren 2009 beslutade statsrådet att inleda ett projekt för att främja exporten av utbildning och finländsk kompetens och utvecklingen av ett företagskluster inom området. För att inleda projektet tillsatte undervisningsminister Henna Virkkunen den 17 juni 2009 en arbetsgrupp som ska bereda strategin för utbildningsexporten.

I tillsättningsbrevet anges att arbetsgruppen har i uppgift att kartlägga utvecklingsobjekt när det gäller bl.a. inträdet på marknaden, ökningen av affärskompetensen och den övriga kompetensen, marknadsanalyserna och produktifieringen. Vidare skulle arbetsgruppen kartlägga de befintliga stödsystemen. Det var också viktigt att sammanföra olika aktörer och skapa synergi mellan de existerande projekten för att på så sätt stödja uppkomsten av ett företagskluster på området. När arbetsgruppen tilldelades sitt uppdrag ansågs det vara viktigt att arbetsgruppen även utredde metoder för att bl.a. stödja partnerskap mellan offentliga och privata aktörer samt för att utveckla av nätverk som ger mervärde och s.k. tredje generationens exportprodukter som förenar teknisk kompetens, pedagogisk kompetens och innehållskompetens. Man ville säkerställa den höga kvaliteten på exportprodukterna. Utifrån den verksamhet som beskrivs ovan skulle arbetsgruppen bereda en strategi för utbildningsexporten för godkännande av statsrådet före utgången av år 2009.

Minister Virkkunen utsåg statssekreterare Heljä Misukka till ordförande för arbetsgruppen och till medlemmar utrikesrådet Manu Virtamo och rådgivare Jussi Karakoski från utrikesministeriet, överinspektör Iris Humala från arbets- och näringsministeriet (Raija Katila fr.o.m. den 1 december 2009), teknologidirektör Janne Viemerö från Tekes, exportcentralschef Aija Bärlund från Finpro, resultatområdeschef Juha Ketolainen från CIMO, förvaltningsdirektör Kari Pitkänen från Utbildningsstyrelsen, experten Marita Aho från Finlands Näringsliv, vice verkställande direktör Jari Poikonen från FCG International, rektor Jorma Mattinen från Finlands universitetsrektors råd, rektor Ritva Laakso-Manninen från Rådet för yrkeshögskolornas rektorer ARENE rf, verksamhetsledare Johan Hakala från Föreningen för utbildningsanordnare KJY rf samt direktör Anita Lehikoinen och direktören för internationella ärenden Jaana Palojärvi från undervisningsministeriet. Permanenta sakkunniga i arbetsgruppen var verkställande direktör Timo Juntunen från Oy Uniservices Ltd och chefen för internationella ärenden Markus Laitinen från Helsingfors universitet. Som arbetsgruppens sekreterare fungerade projektsekreterare Joel Peltonen från undervisningsministeriet.

Arbetsgruppen hörde följande personer som utomstående experter under mötena: Ari-Matti Auvinen (HCI Productions Oy), Raimo Körkkö (Sanako Oy), Risto E.J. Penttilä (EVA) och Hannele Teir (Mellersta Österbottens yrkeshögskola). Dessutom ansvarade Ari-Matti Auvinen för färdigställandet av strategitexten. För att samla in synpunkter från de olika aktörerna inom branschen för utbildningsexport arrangerades ett seminarium i Ständerhuset den 27 november 2009. I seminariet deltog totalt cirka 140 personer som representerade ministerierna och andra aktörer inom den offentliga sektorn, företagsvärlden och högskolorna. Seminariets utländske huvudtalare var den nyzeeländske utbildningsexport- och exportexperten Alan Koziarski (New Zealand Trade and Enterprise). Koziarski deltog även i den workshop som arrangerades med en mindre grupp den 30 november 2009.

Arbetsgruppen sammanträdde sammanlagt sex gånger.

Arbetsgruppen överlämnar högakttningsfullt sitt förslag till undervisningsministeriet.

Helsingfors den 16 februari 2010

Heljä Misukka

Manu Virtamo

Jussi Karakoski

Raija Katila

Janne Viemerö

Aija Bärlund

Juha Ketolainen

Kari Pitkänen

Marita Aho

Jari Poikonen

Jorma Mattinen

Ritva Laakso-Manninen

Johan Hahkala

Anita Lehikoinen

Jaana Palojärvi

Innehållsförteckning:

Vad är utbildningsexport?	6
I – VÅR UTBILDNINGSEXPORT STÅR PÅ EN STADIG GRUND	7
I.1 Finländarnas fördelar i den internationella konkurrensen	7
I.2 Den nuvarande situationen inom utbildningsexporten	8
I.3 Finlands utmaningar	12
I.4 Marknader för utbildningsexporten	13
I.5 Stöd för utveckling av affärsverksamheten	17
I.6 Styrkor och svagheter i den finländska utbildningsexporten	19
II – STRATEGISKA RIKTLINJER	20
II.1 En fungerande hemmamarknad är en förutsättning för framgångsrik export	20
II.2 Exporten av utbildningskompetens stärker exporten på andra områden	21
II.3 Nätverkande skapar mervärde	22
II.4 Målmedvetenhet är en viktig del av internationaliseringen	23
II.5 Produktifiering är en förutsättning för internationell marknadsföring	25
II.6 Framgång kan endast nås genom kvalitet	26
II.7 Ett särskilt kluster sätter fart på exporten	27
II.8 Högskolorna fungerar som lokomotiv för exporten	29
III – ÅTGÄRDER	32

Vad är utbildningsexport?

'Export av utbildningskompetens' kan anses vara en mer exakt term än 'utbildningsexport' för att beskriva temat för arbetsgruppens arbete. Världshandelsorganisationen WTO delar in undervisningstjänster i fem klasser: (1) grundläggande undervisning, (2) undervisning på andra stadiet, (3) högskoleutbildning och yrkesmässig vidareutbildning, (4) vuxenutbildning samt (5) övriga utbildningstjänster. Till den sistnämnda hör även olika åtgärder som stödjer utbildning, såsom utbytesprogram. 'Utbildningsexport' kan ges en snäv tolkning och enbart anses syfta på de fyra första delområdena, export av traditionella undervisningstjänster, varvid många områden som anknyter till utbildning förblir obeaktade, såsom konsulttjänster eller tekniska lösningar för utbildning och inläring. I engelskspråkiga länder har man dock använt termen 'education export' för exporten av undervisningstjänster, och därför används huvudsakligen den kortare och mer slagkraftiga termen 'utbildningsexport' även i denna rapport. Termen ska dock förstås i vid bemärkelse och syftar på all export som anknyter till utbildning.

Utbildningstjänsterna rör sig i kontaktytan mellan privat och offentlig verksamhet. I Finland erbjuds utbildning av både privata aktörer, såsom företag, och offentliga aktörer, såsom högskolor. Examensinriktad utbildning kan dock endast erbjudas av en aktör som ordnar utbildning och får finansiering enligt lagstiftningen på området. Den utbildning som arrangeras av exempelvis utbildnings- och konsultföretag leder inte till en examen, utan till ett certifikat vars värde bestäms på arbetsmarknaden. Å andra sidan kan även en offentlig aktör, exempelvis en högskola, fungera som en privat producent av en utbildningstjänst då den erbjuder avgiftsbelagd utbildning som inte leder till examen. När man talar om utbildningssystemet avser man hela det finländska undervisningssystemet, från förskoleundervisningen till högskolorna. Med högskolor avses alla högskolor, såväl yrkeshögskolor som universitet.

”Export” syftar på att kunderna, som inom utbildningsexporten kan bestå av privatpersoner, representanter för den privata eller den offentliga sektorn eller av organisationer, finns utomlands. Själva utbildningen behöver dock inte äga rum utomlands, utan även s.k. uppdragsutbildning eller annan utbildning som arrangeras i Finland utgör export, då betalaren eller kunden är utländsk. Ur samhällsekonomin synvinkel består inkomsterna i det fallet förutom av utbildningsavgifterna även av utlänningarnas konsumtionsutgifter i Finland. I till exempel England indikerar statistiken att denna konsumtion är en fjärdedel större än avkastningen från utbildningsavgifterna.

I – VÅR UTBILDNINGSEXPORT STÅR PÅ EN STADIG GRUND

I.1 Finländarnas fördelar i den internationella konkurrensen

Det högklassiga och öppna finländska utbildningssystemet är ständigt föremål för internationellt intresse, både tack vare de goda PISA-resultaten och som en följd av andra internationella undersökningar som har mätt den finländska grundutbildningens resultat och kvalitet. Det starka utbildningssystemet är även en viktig faktor inom den finländska innovationspolitiken. En fungerande innovationspolitik stödjer för sin del utbildningssystemet och utvecklingen av detta.

Följande faktorer kan anses vara centrala för det finländska utbildningssystemets framgång:

- utbildningssystemets öppenhet och jämna kvalitet,
- lärarnas kompetens,
- det långsiktiga utvecklingsarbetet,
- det innovativa reformarbetet,
- kontakterna med arbetslivet framför allt inom den yrkesmässiga utbildningen,
- balansen mellan centralstyrningen och skolornas frihet att besluta om sin undervisning samt
- aktörernas tillförlitlighet och den allmänna förtroendekulturen på och mellan de olika utbildningsnivåerna.

I Finland har man genomfört många verksamhetsmodeller som är av internationell toppklass och som har potential för internationell efterfrågan, såsom organisationen av specialundervisningen, fortbildningssystemet för lärarna, elevvården, det autonoma arbetet på skolnivå osv. Den finländska skolans arbets sätt i praktiken, såsom det dagliga arbetet med att leda skolan och organisera samarbetet med skolans intressentgrupper, är också av internationellt intresse.

De framgångsfaktorer och olika slags kompetenser som ingår i det finländska utbildningssystemet står alltså på en stadig grund. Det är uppenbart att det är möjligt att förädla goda kompetenshelheter för olika målmarknader utifrån modellen för den finländska skolan.

Utbildning är i allmänhet en offentlig tjänst och därför tydligare bunden till det omgivande samhället än många andra exportområden. När man granskar de finländska konkurrensfördelarna måste man även beakta de faktorer som anknyter till det omgivande samhället. Då styrkorna hos utbildningssystemet kombineras med de samhällseliga styrkorna kan konkurrensfördelarna för den finländska utbildningsexporten anses vara t.ex.

- PISA-resultaten,
- den utvecklade kommunala skolförvaltningen och omfattande autonomin,
- den fungerande lärarutbildningen både på grundnivån och inom fortbildningen,
- den kontrollerade kostnadsstrukturen,
- den regionala jämvikten samt
- Finlands politiska position och avsaknaden av kolonial historia.

Finland har en positiv image som ett land som satsar på vetenskap, teknologi och innovationer. Trots det återfinns våra universitet inte på topplaceringarna på de mest kända rankinglistorna, och de finländska universiteten och yrkeshögskolorna är inte lika välkända och ansedda ute i världen som vår grundläggande utbildning. Högskolorna klarar sig dock väl i internationella jämförelser som betonar högskoleutbildningens tillgänglighet, omfattning, effektivitet och företagssamarbete,

och Finlands privata och offentliga satsningar på forsknings- och utvecklingsverksamhet är av internationell toppklass. Finland har fler forskare än något annat land i relation till folkmängden. I förhållande till invånarantalet och bruttonationalprodukten är Finland en av de största publikationsproducenterna i världen och ligger före traditionella vetenskapsländer som Storbritannien och Tyskland. Tack vare dessa styrkor rankas Finland som en innovationsledare i jämförelser av konkurrenskraften.

Finland har snabbt nått det främsta ledet inom teknologi och produktivitet. Högskolorna är dock ännu inte lika internationella som högskolorna i de andra ledande mindre vetenskapsländerna. Av denna orsak har internationaliseringen länge hört till de främsta temana inom högskolepolitiken. I Finland pågår en historisk reform av forsknings- och högskolesystemet, och internationalisering är en central del av denna. Universitetsreformen, infrastrukturpolitiken, forskarutbildningen och utvecklingen av forskarkarriärerna samt den strukturella utvecklingen av högskolesystemet förbättrar kvaliteten på utbildnings- och forskningsmiljöerna och den internationella attraktionskraften samt främjar högskolornas koppling till de globala värdenätverken. Genom att profilera sig inom sina starka områden förbättrar högskolorna sin ställning som en trovärdig internationell samarbetspartner inom forskning och utbildning.

Utbudet av undervisning på främmande språk vid högskolorna är omfattande. År 2008 fanns det 83 bachelorprogram, 171 magisterprogram och 21 doktorandprogram på främmande språk vid våra högskolor. Mest omfattande är utbudet inom teknik och företagsekonomi. Antalet högskolestuderande som kommer till Finland har ökat under Finlands hela EU-medlemskap och nästan fördubblats under detta årtionde. De största grupperna bland de utlänningar som studerar för en examen består av kinesiska, ryska och estniska studerande. Intresset för finländska högskoleexamina har vuxit i utvecklingsländer som bygger upp sin egen högskolekapacitet och i växande ekonomier. Utanför Europa är Finlands aktivitet inom Bolognaprocessen och koppling till EU:s strukturer en viktig faktor. Tack vare dessa arrangemang är finländska högskoleexamina kända, jämförbara och erkända på arbetsmarknaden i olika länder.

Exporten av utbildning och kompetens har ett nära samband med det finländska utbildnings-, forsknings- och innovationssystemet. I nyckelposition står arbetet med att förstärka det finländska systemet och den finländska kunskapsbasen samt upprätthålla kvaliteten på dessa. Styrkorna i det finländska utbildningssystemet måste identifieras ur exportperspektiv. Man måste även kartlägga vilka delområden som bör utvecklas för att den finländska utbildningens kvalitet och anseende ska kunna bevaras på den nuvarande höga nivån. Likaså anknyter exporten av utbildning till målsättningarna för internationaliseringen av den finländska högskoleutbildningen och det finländska innovationssystemet. Internationaliseringen av högskolorna innefattar naturligtvis även annat än utbildningsexport, men ett genuint internationellt inriktat högskolesamfund skapar även möjligheter till kommersiell verksamhet. Att utveckla utbildningen och kompetens borde bli en viktigare del av verksamheten också inom Finlands övriga exportkluster.

I.2 Den nuvarande situationen inom utbildningsexporten

Utbildningsexport i världen och Finland

Den internationella utbildningshandeln omfattas av Världshandelsorganisationen WTO:s allmänna tjänstehandelsavtal (GATS eller General Agreement on Trade of Service). Utbildning är ett av de politiskt känsligaste områdena i GATS-förhandlingarna, eftersom det anses höra till allmänna och lika offentliga tjänster och existensen av privata läroanstalter inte anses utgöra en tillräcklig grund för att släppa utbildningshandeln fri.

Servicehandeln är en av de snabbast växande sektorerna inom världsekonomin. Servicehandeln har uppskattats utgöra 60 procent av produktionen i världen, 30 procent av sysselsättningen i världen och 20 procent av världshandeln. Det finns ingen internationell statistik över handeln med utbildningstjänster, men den beräknas ha vuxit snabbt och ha ett värde på tiotals miljarder euro, det vill säga 3–4 procent av den totala exporten av tjänster i världen. Huvudparten av handelns värde består av försäljning av examensinriktad utbildning. År 2008 fanns det nästan tre miljoner rörliga studerande i världen och även försiktigt uppskattat kommer det att finnas åtta miljoner år 2025. Utöver examensinriktad utbildning utgör projekt som har konkurrensutsatts genom anbudsförfarande av internationella och nationella utvecklingsfinansiärer ett betydande delområde inom den internationella utbildningshandeln.

Värdet på exporten av finländska tjänster var 16,4 miljarder euro år 2008, dvs. en fjärdedel av hela den finländska exporten, och andelen har vuxit mycket kraftigt under de senaste åren (11 procent år 2006). Enligt Statistikcentralen var värdet på exporten av utbildningstjänster cirka 4 miljoner euro år 2008, dvs. 0,25 promille av den totala exporten av finländska tjänster. I verkligheten torde summan vara större, eftersom exporten på området har statistikförts bl.a. i form av företagsledningens konsultationer samt tekniska och övriga tjänster.

Finlands exportstrategi

I den nationella strategin för främjande av export och internationalisering (HIM 37/2004, halvtidsöversyn 2007) betonas nätverksbildning bland tjänsteleverantörerna och större kunskap bland aktörerna om de tjänster som hela systemet tillhandahåller. Dessutom föreslås en övergång till principen om en lucka inom tjänsteutbudet. Med det avses inte en enda servicepunkt där alla tjänster finns tillgängliga, utan en situation där aktörerna inom systemet känner till varandras verksamhet och styr potentiella kunder till rätt ställe. Som redskap nämns gemensamma kundservicekoncept och kunddatasystem.

Inom strategin betonas marknadsorienterad utveckling och kommersialisering av innovationer, ny teknik och kompetensbaserade tjänster. Under de senaste åren har Undervisningsministeriet starkt främjat exporten av finländsk kultur tillsammans med Arbets- och näringsministeriet samt Utrikesministeriet. Inom utbildningssektorn har inget stödprojekt av motsvarande slag genomförts för exporten av tjänster.

Företagens utbildningsexport

Traditionellt har de finländska företagens utbildningsexport bestått av projekt inom utvecklingssamarbete eller närområdessamarbete som har konkurrensutsatts genom ett anbudsförfarande. Dessa projekt har finansierats av Utrikesministeriet eller någon internationell biståndsorganisation. Genom dessa projekt har en del av de finländska konsulterna och aktörerna inom utbildningssektorn redan lärt sig att samarbeta och vid behov ingå förbund samt samlat erfarenheter av företagsmarknadsföring till internationella finansiärer. Vissa företag med starkt internationell inriktning inom det utbildningsteknologiska området representerar mer traditionell export och har redan i årtal exporterat sin utbildningskompetens.

Det finns dock få professionella aktörer på området, och omsättningen på företagens utbildningsexport är i allmänhet liten. Den expertis som behövs inom konsultation finns vanligtvis inte på företagens permanenta lönelistor, utan kompetensen består uttryckligen av kompetens inom projekthantering och verksamhet som bygger på konkurrensutsättning genom anbudsförfarande. Detta får å andra sidan följderna även för anbudsförfarandets karaktär, eftersom kunden söker den bästa expertisen till respektive projekt oberoende av experternas nationalitet och ursprung.

Våren 2009 startade Finpro, som fungerar som ett expertnätverk och en exportcentral av global omfattning för de finländska företagen, projektet Future Learning Finland, i vilket ett tjugotal företag inom branschen för utbildningsexport eller motsvarande aktörer deltog. FLF strävar efter att skapa ett exportkluster av sina aktörer och stödjer den internationella affärsverksamheten och konkurrenskraften hos de aktörer som har anslutit sig till detta. I projektet deltog aktörer inom undervisningsteknologi, konsultation, arkitektur och innehållskompetens. Från högskolesektorn deltog konsortiet för högskolorna i Helsingforsregionen HERA (Helsinki Education and Research Area) i projektet. Finansieringen av den första fasen av FLF tog slut i oktober 2009 och slutrapporten publiceras i början av år 2010.

Högskolornas utbildningsexport

Utbildningsexport är en ny utmaning inom de finländska högskolornas internationaliseringsutveckling. Med några undantag har utbildningsexporten hittills varit småskalig och byggt på enstaka pilotprojekt inom exempelvis fortbildningsverksamheten. De ändringar i lagstiftningen om examensinriktad uppdragsutbildning som trädde i kraft från och med början av år 2008 har väckt högskolornas intresse för utbildningsexport.

Lagstiftningen om universiteten och yrkeshögskolorna har samma innehåll (9 § i universitetslagen och 26 a § i yrkeshögskolelagen) i fråga om examensinriktad uppdragsutbildning för medborgare i länder utanför Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES). Universiteten och yrkeshögskolorna kan arrangera utbildning som leder till en högskoleexamen för medborgare i länder utanför EES-området, om utbildningen betalas av en finländsk eller utländsk sammanslutning. Verksamheten kan genomföras både i Finland och utomlands. En avgift som åtminstone täcker de kostnader som utbildningen ger upphov till ska uppbäras för uppdragsutbildningen.

I de stora länderna inom utbildningsexport (USA, Australien, Storbritannien och Nya Zeeland) kommer en betydande del av inkomsterna från utbildningsexporten från enskilda studerandes terminsavgifter. Denna möjlighet har de finländska högskolorna inte haft, och enligt den nya universitetslagen (8 §), som trädde i kraft i början av år 2010, ska utbildning som leder till en högskoleexamen fortfarande vara avgiftsfri, med vissa undantag som definieras i lagen. För att de finländska läroanstalterna ska kunna idka avgiftsbelagd examensutbildningsverksamhet måste de således alltid vara befullmäktigade till detta enligt lag. Avgiftsbelagd fortbildning och annan utbildning som inte är examensinriktad kan däremot ordnas fritt, om de avgifter som uppbärs för utbildningen åtminstone täcker de kostnader som denna ger upphov till.

Högskolornas femåriga terminsavgiftsförsök med avgiftsbelagda utbildningsprogram för medborgare i länder utanför EES-området (10 § i universitetslagen och 26 b § i yrkeshögskolelagen) inleds i början av år 2010 och pågår fram till slutet av år 2014. Försöket med terminsavgifter bildar tillsammans med den uppdragsutbildning som riktas till utlandet en helhet, med hjälp av vilken man stärker högskolornas internationalisering och skapar nya internationella verksamhetsmöjligheter för högskolorna. Nya program kan tas med i försöket också efter år 2010. Målet med försöket är att utreda vilka effekter en övergång till avgiftsbelagda utbildningsprogram har på högskolornas internationalisering, den finländska högskoleutbildningens attraktionskraft, strömmarna av studerande och kvaliteten på utbildningen på främmande språk. Undervisningsministeriet har tillsatt en arbetsgrupp som ska följa upp försöket.

Ur utbildningsexportens synvinkel är försöket med terminsavgifter betydelsefullt. Under den tid försöket pågår kan universiteten och yrkeshögskolorna uppbära avgifter av medborgare i länder

utanför EES-området, om dessa har antagits till ett utbildningsprogram som leder till en högre högskole- eller högre yrkeshögskoleexamen och undervisningen inom utbildningsprogrammet sker på ett främmande språk. Högskolorna fastställer själva storleken på avgiften, och den förutsätter att det finns ett stipendiesystem. Universitetens avgiftsbelagda utbildningsprogram regleras i undervisningsministeriets förordning, men i yrkeshögskolorna fattas besluten om de avgiftsbelagda utbildningsprogrammen utifrån högskolans eget övervägande. Utgångspunkten för försöket med terminsavgifter är att alla universitetsprogram på främmande språk på magisternivå och alla utbildningsprogram vid yrkeshögskolorna där undervisningsspråket är ett främmande språk och slutexamen är en högre yrkeshögskoleexamen ska delta i försöket. Denna lösning skulle skapa klarhet i den marknadsföring som riktas till utländska studerande.

Än så länge har högskolorna dock förhållit sig rätt försiktigt till att inleda försöket med terminsavgifter. Högskolorna har ansett att lagstiftningen gällande utbildningsexport delvis är onödigt begränsande och önskat att riktade stödformer för utbildningsexport ska utvecklas, så att verksamhet ska kunna inledas i större skala. Av dessa orsaker torde försöket inte inledas i full skala ännu år 2010. En förutsättning för att högskolorna ska dra nytta av de nya möjligheterna är att de går in för nya arbetssätt. Programmen på främmande språk bör finnas inom högskolornas starka områden. Rekryteringen av studerande bör också utvecklas i aktiv, planmässig och professionell riktning.

Att genomföra försöket med terminsavgifter är utmanande också för yrkeshögskolorna, eftersom avgifter inte kan uppbäras för program som leder till en yrkeshögskoleexamen, dvs. de program inom vilka yrkeshögskolornas utländska studerande vanligtvis studerar. Högre yrkeshögskoleexamen är avsedda för yrkesmänniskor som studerar vid sidan av arbetet och som har arbetserfarenhet. Till dessa program har tills vidare så gott som inga utländska studerande sökt sig.

Centret för internationell mobilitet och internationellt samarbete CIMO

CIMO har sedan år 1992 profilerat Finland som ett högskoleutbildningsland för personer som arbetar med internationella uppgifter vid utländska högskolor och gjort Finland känt som studieland för internationella examens- och utbytesstuderande. I sitt profileringsarbete har CIMO bl.a. arrangerat seminarier riktade till experter som presenterar högskoleutbildning, gett ut broschyrer om högskoleutbildning och arrangerat kontaktmöjligheter i samband med internationella konferenser inom området för högskoleutbildning.

I kommunikationen med de studerande har CIMO i samarbete med högskolorna producerat huvudsakligen engelskspråkigt material, i vilket man presenterar Finland som studieland, de finländska högskolorna och det engelskspråkiga utbildningsutbudet. CIMO har deltagit i internationella högskolemässor i Europa och Asien tillsammans med högskolorna. Information om Finland har spridits på Internet på den egna webbplatsen Discover Finland, som finns på adressen www.studyinfinland.fi.

Detta arbete har CIMO utfört i samarbete med de finländska högskolorna, ambassaderna, kulturinstitutet och konsulatet. Det internationella samarbetsnätverket har bestått av de nordiska systerorganisationerna, aktörerna inom högskoleutbildningsområdet i EU och de internationella föreningarna inom högskoleutbildning.

Undervisningsministeriets verksamhet

På senare tid har undervisningsministeriet även strävat efter att rikta sin verksamhet till länder med exportpotential. De i någon mån svårtolkade budskapen om företagets egna prioriteringar är

fortfarande ett klart problem: intresse finns nästan överallt, men det fortsatta utnyttjandet av de kontakter som har förmedlats med offentliga medel och försäljningen av de egna produkterna bör utvecklas. Undervisningsministeriet har bl.a. deltagit i seminarier som flera ambassader har arrangerat och som presenterar den finländska utbildningens kvalitet, producerat broschyrer och informationspaket eller artiklar till tidningar på intressanta områden samt tonat ner sin politik genom att främst utarbeta samarbetsdokument (Memorandum of Understanding) i syfte att trygga kontakterna med aktörerna.

Expertbesök

Resultaten av PISA-undersökningarna har medfört s.k. PISA-turism, det vill säga expertbesök på undervisningsministeriet, i finländska skolor, i högskolor, på Utbildningsstyrelsen och i kommunerna. Expertbesöken är ett viktigt inslag i arbetet för att göra det finländska utbildningssystemet känt. För närvarande organiseras besöken så att ministeriet i allmänhet ansvarar för besökare på högre nivå (ministrar, vice ministrar, nyckeltjänstemän, utbildningspolitiska påverkare), och de övriga styrs till Utbildningsstyrelsen eller andra aktörer. Ministeriets gäster får avgiftsfria presentationer på de institutioner som är väsentliga för besöket. I fråga om andra än ministeriets gäster överförs de praktiska arrangemangen till aktörerna på området. Då har aktörerna möjlighet att utforma skräddarsydda besökspaket och även debitera för dessa. Utbildningsstyrelsen har också arrangerat avgiftsbelagda internationella konferenser som baserat sig på PISA-resultaten. Dessutom har engelska publikationer producerats i ärendet.

Att ordna expertbesök kan inte i sig betraktas som omfattande exportverksamhet, men genom besöken kan man stödja exportverksamheten och marknadsföra tjänster och produkter som baserar sig på Finlands utbildningskompetens. Dessutom bidrar besöken till den goda image finländsk utbildning har ute i världen.

Utrikesministeriets landvarumärkesdelegation

Finlands starka sidor när det gäller utbildning har också starkt förts fram av varumärkesdelegationen för Finland som inrättats av utrikesminister Stubb. Delegationen leds av Nokias styrelseordförande Jorma Ollila. Arbetet har framskridit väl, och slutrapporten kommer att inlämnas med god marginal till mandatperiodens slut vid utgången av år 2010.

I.3 Finlands utmaningar

Resurser

En utmaning för de finländska aktörerna är det lilla språkområdet. Å andra sidan kompenseras situationen av att en stor del av befolkningen har goda kunskaper i engelska. De finländska aktörerna är vanligtvis små. Inom internationella projekt behövs ofta många typer av kompetens och en volym som enbart kan uppnås genom att man stärker samarbetet och nätverksbildningen. Det finns relativt få erfarna aktörer, och det är viktigt att kunskap överförs till och delas med företagare som nyligen har inlett sin internationaliseringsprocess. Dessutom är expertresurserna ringa och experterna svåra att frigöra från sina egentliga uppgifter bl.a. vid högskolorna, där en betydande del av den finländska utbildningsexpertisen finns. Ett villkor för att utveckla exporten är att man skapar verksamhetsmodeller som även medger att denna expertis kan utnyttjas kommersiellt på ett sätt som är till nytta för alla parter.

Ytterligare en utmaning för många företag, läroanstalter och högskolor med potential för export av utbildningskompetens är bristen på resurser för att utveckla produkter och tjänster samt för

pilotprojekt och testning. Detta hindrar dem från att ge sig ut på den internationella marknaden. Det är svårt att hitta en lösning som inte förutsätter offentligt stöd eller ett fast investeringsbeslut.

Produktifiering

Det har inte hittills gått att omvandla det intresse PISA-resultaten väckt ute i världen i affärsverksamhet och kommersiella produkter, trots att det finns ett stort intresse för att utveckla exporten på detta område bland finländska aktörer. Situationen är ovanlig inom kommersiell verksamhet: utbildningen har ett gott internationellt varumärke men saknar färdiga kommersiella produkter. Nyckelordet för att utveckla exporten av utbildning och utbildningskompetens är således produktifiering.

Utveckling av lagstiftningen

I kapitel I.2 ovan har lagstiftningen gällande högskolorna presenterats ur utbildningsexportens synvinkel. Lagstiftningen begränsar än så länge försäljning av examensinriktad högskoleutbildning. Finland bör ges möjlighet att utveckla en egen modell för export av utbildning, eftersom det i dagens läge inte går att öka utbildningsexportens volym genom att importera fler studerande för examen, vilket inte är fallet i många andra länder. Fokus bör åtminstone inledningsvis rikta in sig på tjänster och andra produkter som är avsedda för aktörer inom den offentliga sektorn eller för företag.

Offentlig finansiering

Utbildningsexport är en ny och oetablerad bransch, som i många avseenden saknar vedertagen praxis. Utbildningsexport som kommersiell produkt överskrider gränsen mellan offentlig service och affärsverksamhet, vilket därtill ger upphov till finansieringsproblem. I Finland är utbildningssektorn en nationellt finansierad offentlig tjänst, och inom den offentliga finansieringen uppfattas den inte egentligen som affärsverksamhet ens när den riktas till utlandet. Många läroanstalter saknar kommersialiseringskompetens, och man har vant sig vid att utveckla produkter med totalfinansiering och utan ekonomisk risktagning och har i praktiken överlåtit dem för andras bruk gratis. Att uppfylla villkoren för företagsfinansiering kan därför innebära en utmaning för läroanstalterna.

Den nuvarande situationen inom den finländska offentliga finansieringen på utbildningsexportens område är således utmanande. Det finns många finansiärer, finansieringsformer och finansieringsinstrument, men det finns ingen aktör som representerar eller nödvändigtvis ens känner till alla finansieringsformer. Bristen ur utbildningsexportens perspektiv är att det inte finns någon finansiering som särskilt inriktar sig på att stödja affärsverksamhet inom utbildningsområdet. I och för sig gäller samma villkor för företagsfinansiering för utbildningsexport som då man utvecklar vilken affärsverksamhet som helst, även om det finns vissa specialbestämmelser som gäller läroanstalter.. Det finns emellertid även problem i fråga om hur väl utbildningsexportörerna känner till och kan använda sig av de nuvarande instrumenten.

I.4 Marknader för utbildningsexporten

Marknader kan förstås i tre bemärkelser: *geografiskt*, *utifrån tjänstens/produktens innehåll* eller *utifrån formen*. 'Geografi' syftar på i vilket land tjänsternas och produkternas kunder finns. Med 'innehåll' avses substansinnehållet i produkten och tjänsten, dvs. om utbildningsprogrammet utvecklar skolrektorernas ledarskapsförmåga eller miljöledningen inom företag i byggnadsbranschen. 'Form' syftar på tjänstens eller produktens form, produktions- eller leveranssätt.

Tjänster och affärsområden

När marknaderna struktureras utifrån formen, dvs. när man definierar hurdana tjänster, produkter eller lösningar som erbjuds eller skulle kunna erbjudas, kan man tala om affärsområden. Inom utbildningsexport kan bl.a. följande affärsområden urskiljas:

- examensutbildning,
- fortbildningstjänster för offentliga och privata kunder,
- konsulttjänster inom undervisningssektorn i projekt gällande utvecklingssamarbete eller utanför dessa,
- utbildningsteknik, såsom moderna inlärningsmiljöer, inlärningsspel, sociala medier och trådlösa lösningar,
- innehållsproduktion, såsom läroböcker och utbildningsmaterial,
- forsknings- och utvärderingstjänster inom utbildning,
- seminarier, konferenser och övriga inlärningssituationer samt
- lösningar som innehåller flera olika kommersiellt inriktade tjänster.

Konkurrensen och å andra sidan de finländska aktörernas konkurrenskraft framträder på mycket olika sätt på olika marknader. Utmaningen är att hitta de affärsområden, innehåll och länder/regioner, där finländarna kan konkurrera på ett trovärdigt sätt.

Inom olika affärsområden finns alltid vissa risker eller ”flaskhalsar”. En del av dessa är allmänna och gemensamma för alla kategorier av produkter, medan andra är karakteristiska för vissa av dem. Till de gemensamma utmaningarna hör produktifiering i allmänhet (vad man kan sälja), marknadskännedom (vad kunderna behöver) samt finansiering, som påverkar såväl produktutvecklingen som själva exporten. Dessutom finns det utmaningar som följer av produktgruppens karaktär.

Olika typer av marknader för utbildningsexport

Ur kommersiell synpunkt sett är det meningsfullt att dels utgå från förmögenhetsnivån i länderna och dels från efterfrågan. I länder med hög inkomstnivå är konkurrensen hård också då det finns efterfrågan. Lokala samarbetspartner är ofta en förutsättning för att ta sig in på marknaden i dessa länder. I länder som ligger på den övre medelnivån, såsom de nya EU-länderna, bereder strukturfondsprojekt och liknande möjligheten till affärer med såväl lokala undervisningsmyndigheter som lokala leverantörer av utbildningstjänster och företag. I fråga om länder på den lägre medelnivån har Finland bl.a. finansierat utveckling av undervisningssektorn på västra Balkan, och finländska företag har referenser och nätverk i länderna i regionen. I länder med låg inkomstnivå är exportmöjligheterna framför allt beroende av tredjeparts finansiering. Indelningen i länder enligt inkomstnivå är dock grov och riktgivande, och de interna skillnaderna kan vara betydande, framför allt i stora länder.

I fråga om kunder inom den offentliga sektorn i länder med högre inkomstnivå genomför kunden själv upphandlingen, och vid direkt upphandling eller konkurrensutsättning följs i allmänhet landets egen upphandlingslagstiftning. I länder med lägre inkomstnivå bygger finansieringen av utbildningskompetens ofta på upphandlingar som olika bistånds- och finansieringsorganisationer har gjort genom internationell konkurrensutsättning. Möjligheter för enskilda exportörer finns i länder på alla olika förmögenhetsnivåer. Det är dock enklast att verka i klusterform, som en klunga företag, högskolor och läroanstalter, i länder där kunden har möjlighet att direkt betala för tjänsten, produkten eller lösningen.

Inom utbildningsexport är det viktigt att användaren och kunden inte alltid är samma organisation. På marknaden för utvecklingssamarbete finns dessutom ofta en tredje part, nämligen finansiären. Detta medför vissa utmaningar som är typiska för utbildningsexport och som det är skäl att beakta bl.a. i marknadsföring och produktifiering. Verksamheten ska alltid utgå från kundens behov. Vid sidan av förmögenhetsnivån är utbildningssystemets utvecklingsnivå samt viljan och förmågan att investera i detta centrala. I alla länder finns det åtminstone delområden av utbildningsbranschen som har ett potentiellt intresse för finländsk kompetens.

Den nuvarande erfarenheten visar dock att det finns mest potential i de rika länderna vid Persiska viken, i Sydostasien och inom projekt för utvecklingssamarbete som finansieras av utomstående utvecklingsfinansieringsinstitut.

Utrikesministeriets behovskartläggning 2009

I november 2009 genomförde utrikesministeriet en behovskartläggning av möjligheterna till utbildningsexport i stationeringsländerna. Kartläggningen, som täckte hela nätet av beskickningar, visade att den finländska utbildningskompetensen är vida känd i världen, och att Finlands anseende alltjämt bygger på de goda PISA-resultaten. Intresse för Finlands kompetens och möjliga utbud framkommer i länder som sinsemellan är mycket olika i fråga om förhållanden och möjligheter. En del av dessa har redan hunnit långt i utvecklingen av sina egna utbildningssystem, medan andra är ekonomier som ännu utvecklas, där utveckling av utbildningssektorn i olika grad hör till ländernas utvecklingsplaner. Kartläggningen lyfte fram samarbetsmöjligheter som är värda att undersöka också i länder som själva har avancerat långt inom utvecklingen av den egna utbildningssektorn eller som själva idkar utbildningsexport.

Ett relativt brett fält av olika element inom de finländska kompetensområdena väcker intresse, från teknik som anknyter till utvecklingen av utbildningssektorn till specialundervisning eller de särskilda krav som planeringen av flerspråkig undervisning ställer. I Finland intresserar såväl lärarutbildning och yrkesmässig fortbildning som metoder för elektronisk inläring. Språkundervisning och därtill relaterad språklaboratorteknik har Finland redan exporterat till utlandet i högre grad än annan slags utbildning.

En utmaning är att efterfrågan på utbildningstjänster och övrig utbildningskompetens ser ut att märkbart överskrida de resurser som de potentiella mälländerna har att investera i denna verksamhet. Det är svårt att kommersialisera även god kompetens, om det inte finns tillräckligt med kunder som har betalningsförmåga. Situationen kan dock underlättas genom EU-bidrag eller de möjligheter som exempelvis Världsbanken erbjuder. Det kan också vara motiverat att understryka vikten av att gestalta och följa upp dem bättre. till exempel genom att inkludera dem i en mer omfattande uppföljning av finländska projekt. Dessutom måste man kunna produktifiera den finländska utbildningen så att de finländska exportörerna klarar sig bra i konkurrensen.

Beskickningarna har i princip beredskap att inom ramen för de resurser de har till sitt förfogande och som ett led i sin normala export- och internationaliseringsfrämjande verksamhet observera marknadsläget för utbildningsexporten samt promovera färdiga produkter. Möjligheterna till kontinuerlig marknadsuppföljning är däremot begränsade, om inte klart större resurser anslås för detta ändamål. Finpro anses mer lämpat att svara för en kontinuerlig uppföljning, vilket antingen kunde ske i form av avgiftsbelagda beställningsuppdrag eller basera sig på Finpros offentliga uppgift på nationell nivå. På många stationeringsorter samarbetar beskickningarna redan intensivt med Finpros exportcentraler och Finlands kultur- och vetenskapsinstitut också när det gäller utbildningsområdet.

För att den finländska utbildningsexporten ska bli framgångsrik, krävs det enligt beskickningarna ett tillräckligt genomtänkt helhetskoncept som de centrala aktörerna på området förbinder sig till i tillräcklig utsträckning. En viktig komponent i konceptet bör vara "en enda lucka" i Finland, som skulle tillhandahålla all aktuell information både för dem som intresserar sig för vårt utbud och för dem som promoverar det runt om i världen.

Marknader för utvecklingssamarbete

Det finns en stor marknad för utbildningsexport i utvecklingsländerna. Projekten inom utvecklingssamarbete är ett potentiellt kommersiellt område, eftersom de ger erfarenhet och referenser från utvecklingsländernas växande marknader och således kan utnyttjas även vid utvecklingen av kommersiella produkter.

När det gäller upphandling av utvecklingssamarbete är de största beställarna olika finansieringsorganisationer, bilaterala biståndsgivare, utvecklingsbanker, FN-organisationer osv. I och med den allmänna harmoniseringen av metoderna för utvecklingshjälp upphandlas tjänsterna i allt större utsträckning i det land som tar emot hjälpen. Med tanke på marknadsföringen och de reella konkurrensmöjligheterna är det fördelaktigt för ett företag att redan ha etablerat sig i ifrågavarande land..

I början av 2000-talet stod Finland i rampljuset genom de utvecklingsprojekt som utrikesministeriet finansierade inom undervisningssektorn. Det centrala innehållet i dessa bestod av inkluderande undervisning och användning av informations- och kommunikationsteknik (IKT) i undervisningen. Dessa projekt gav de finländska företagen goda referenser som ökade möjligheterna att vinna anbudsförfaranden inom projekt som finansieras av EU och utvecklingsfinansieringsinstitut. Utrikesministeriet har senare i enlighet med Parisdeklarationen förskjutit tyngdpunkten till att stödja samarbetsländernas nationella program och lokala system samt betonat deras eget ansvar för sin sociala utveckling mer än tidigare.

Inom utvecklingssamarbetet gällande utbildnings- och undervisningsområdet har det skett en förskjutning av tyngdpunkten från bilaterala projekt mellan regeringar till stöd av samarbetet mellan utbildnings- och undervisningsorganisationer (universitet, yrkeshögskolor, forskningsinstitut). Inom undervisningssektorn har man tidigare och i större utsträckning än inom många andra sektorer även styrt finansieringen till att stödja program inom en viss sektor via gemensamma fonder och (sektor)budgetstöd, vilket reducerat antalet konsultledda utvecklingsprojekt som konkurrensutsätts.

I och med de ändrade biståndsformerna och -kanalerna inom utvecklingssamarbetet har de finländska konsultbyråernas orderstock inom undervisningssektorn minskat betydligt. Konsulterna inom undervisningssektorn har även varnat för att Finlands anseende som ett toppland på området håller på att försvagas inom både utvecklings- och transitionsländerna. Samtidigt har möjligheten för de finländska experterna inom utbildningssektorn att få internationell erfarenhet och för de finländska konsultbyråerna att få referenser minskat.

Utbildningsexport passar väl ihop med utrikesministeriets strategiska riktlinjer och står inte i konflikt med de utvecklingspolitiska målen. Eftersom det finns toppkompetens inom undervisningssektorn i Finland, är det naturligt att även satsa på denna inom utvecklingssamarbetet. Referenser och erfarenhet inom ett smalt specialområde är även en styrka på den internationella marknaden. Bra exempel på detta är specialundervisningen och IKT.

Europeiska unionens program på utbildningsområdet

Finländska aktörer deltar aktivt i EU-programmen på utbildningsområdet. Detta ger goda möjligheter att bygga upp internationella samarbetsnätverk och utveckla gemensamma produkter och tjänster inom utbildningssektorn. För många aktörer inom utbildningsbranschen innebär detta ett första steg mot en internationalisering, och det är viktigt att betona vikten av det som ett naturligt led i förberedelserna för steget ut på den internationella exportmarknaden

Likaså bör de produkter och tjänster som har producerats i Finland inom utbildningsprojekt som delvis finansieras av EU – exempelvis genom finansiering från Europeiska socialfonden (ESF) – i fortsättningen användas effektivare på den internationella utbildningsmarknaden.

EU:s teknologiprogram och sjunde ramprogram för forskning (7th Framework Programme) innehåller delprogram som är särskilt inriktade på utbildning. Den finansiering dessa erbjuder bör användas effektivare än tidigare även som riskfinansiering för utvecklingen av produkter inom utbildningsexporten.

I.5 Stöd för utveckling av affärsverksamheten

Arbets- och näringsministeriet

Arbets- och näringsministeriet beviljar en betydande del av den finansiering som är avsedd för att utveckla exporten. De olika stödformerna bygger på enskilda lagar och förordningar, varav statsunderstödslagen och EU:s regler för statligt stöd är de mest centrala. Den procentuella andel som får ges i birdag till företagen regleras genom denna lagstiftning. Arbets- och näringsministeriet delar självt ut finansiering till gemensamma projekt, medan de företagsspecifika stöden utdelas via Närings-, trafik- och miljöcentralerna (NTM-centralerna). Dessutom delar ministeriet självt ut internationaliseringsbidrag för sådana gemensamma exportfrämjande projekt som flera företag samarbetar kring. Understöd kan sökas under hela året. Understöd kan beviljas företag, sammanslutningar och organisationer som är registrerade i Finland, bedriver yrkesmässig verksamhet på utbildningsområdet och har den internationaliseringskompetens och de förutsättningar som krävs för att bedriva fortgående och ekonomiskt lönsam exportverksamhet. Understödet används bl.a. för att fortbilda personalen i färdigheter som behövs för exporten, utarbeta samarbetsprogram för exportsektorn, utveckla exportnätverk samt ordna möten för påverkare och köpare. Internationaliseringsbidrag kan beviljas för högst 50 procent av de godkända bidragskostnaderna.

NTM-centralerna delar ut s.k. utvecklingsbidrag till företag via projekt i syfte att inleda, utvidga eller utveckla företagets konkurrenskraft på lång sikt. Detta är alltid ett behovsprövat understöd. Utvecklingsbidrag till företag beviljas framför allt små och medelstora företag bl.a. i syfte att utveckla deras internationella verksamhet. Det belopp som beviljas i utvecklingsbidrag för övriga utvecklingsåtgärder får maximalt uppgå till 50 procent av de godkända utgifter som utgör grunden för understödet. Närings-, trafik- och miljöcentralerna delar även ut förberedande finansiering, som kan användas för internationalisering, till små och medelstora företag. Denna finansiering betalas ut i efterskott, och får högst utgöra 70 procent av projektkostnaderna upp till 15 000 euro och beviljas endast för projekt som inte får annan offentlig finansiering. Det förberedande finansieringen riktas vanligtvis till utredningar och köpta tjänster som införskaffas från utomstående experter.

Av de viktigaste företagsstöden har 25 miljoner euro reserverats för gemensamma projekt och 37 miljoner för utvecklingsprojekt i budgeten för år 2010. Utöver dessa utgör EU:s strukturfond och statens andel av EU:s strukturfondsprogram totalt ungefär 535 miljoner euro.

Utvecklingscentralen för teknologi Tekes

Tekes har inga stödpaket, utan beviljar projektbaserad finansiering. Av finansieringen används ungefär hälften på basis av efterfrågan utifrån företagens och forskningsinstitutens behov. Den andra halvan kanaliseras via aktiviteter som har planerats på förhand eller planeras i framtiden. Dessa aktiviteter har huvudsakligen planerats för de prognostiserade ändringsbehoven inom näringslivet.

Den finansiering som Tekes beviljar offentliga aktörer riktas huvudsakligen till offentlig forskning, inte till kommersiell verksamhet. Inom vissa av Tekes program kan även aktörer inom den offentliga och tredje sektorn få finansiering för att utveckla sina egna tjänster.

Beredningsfinansiering för produktifiering och kommersialisering tilldelas för sin del i huvudsak privata aktörer och kan vara intressant för utbildningsexporten. Tekes erbjuder finansiering och expertis till utmanande utvecklingsprojekt med nyhetsvärde som sätter fart på ett företags tillväxt. Vid sidan av finansiering tillhandahåller Tekes den nyaste expertisen, information, seminarier, kontakter och nätverk för tillväxt, framför allt inom Tekes program. Finansiering kan dock inte beviljas för sedvanlig affärsverksamhet och kontinuerlig utveckling av denna.

Inom företagens forsknings-, utvecklings- och innovationsfinansiering (FoUoI) finansierar Tekes en del av de godkända kostnaderna för ett projekt. Understöd beviljas i allmänhet för vetenskapliga och utmanande projekt, som skapar en grund för utveckling av produkter och tjänster eller för förutredningar inför sådana projekt. Tekes finansieringsandel bestäms utifrån hur utmanande projektet är, hur avlägsen marknaden är och storleken på företaget. Eftersom finansieringen kan täcka endast en liten del av ett etablerat företags utgifter för forskning och utveckling, kan även den finansiering som företaget har fått tidigare påverka den grad av utmaning som förutsätts av projektet.

Tekes beviljar dessutom finansiering för anskaffning av innovationstjänster. Denna finansiering är avsedd att sporra små och medelstora företag att skaffa bästa möjliga expertis och kompetens som stöd för sin forsknings-, utvecklings- och innovationsverksamhet. Tekes beviljar inte finansiering för småskaliga utredningar som är fristående från innovationsverksamheten, utan ansökningen ska innehålla en beskrivning av hur den tjänst som skaffas anknyter till företagets utvecklingsverksamhet. Som projektkostnader godkänns då bara köpta tjänster, inte företagets egna utgifter.

Tekes har meddelat att man i december 2009 inleder en programberedning där temana består av nya inlärningsmiljöer, undervisningsmetoder, undervisningsinnehåll, försöksunderlag och livslångt lärande. Som inlärare betraktas både individer och sammanslutningar. Målet är att främja utvecklingen av nya verksamhetssätt och processer och utnyttjandet av innovativ informations- och kommunikationsteknik. Dessutom vill Tekes främja företagens internationella affärsmöjligheter och hjälpa det finländska utbildningssystemet och de finländska inlärningsmiljöerna att förnya sig genom samarbete med företag, läroanstalter och forskarvärlden. Avsikten med det program som ska beredas är att förutom skolornas inlärningsmiljöer även utveckla inlärningsmiljöerna i arbetslivet. Beredningen fortsätter fram till hösten 2010, varefter Tekes fattar beslut om huruvida programmet ska inledas.

I budgeten för år 2010 fördelas Tekes stöd så att totalt 459 miljoner euro har reserverats för utvecklings- och innovationsverksamhet samt offentlig forskning. Därtill har 123 miljoner euro reserverats för de produktutvecklingslån som Tekes erbjuder, vilket innebär att totalt cirka 582 miljoner euro går via Tekes.

I.6 Styrkor och svagheter i den finländska utbildningsexporten

Sammanfattning av den finländska utbildningsexportens styrkor och svagheter:

	POSITIVT	NEGATIVT
INTERNA	<p><u>Styrkor</u></p> <p>Det finländska utbildningssystemet har internationell konkurrenskraft. Utbildningssystemet är även känt ute i världen och har ett utmärkt anseende.</p> <p>PISA-resultaten har skapat stor efterfrågan på finländsk utbildning ute i världen.</p> <p>Finländska aktörer har ett gott anseende inom avgiftsfria och EU-finansierade internationella projekt.</p> <p>Undervisningsväsendet, läroanstalterna och personalen är vana vid och i stor utsträckning redo för internationell verksamhet.</p> <p>De väsentliga aktörerna har en gemensam vision att utveckla en ny exportprodukt av utbildningskompetensen.</p> <p>Utbildningsforskningen och utvärderingen av utbildningen är av hög kvalitet.</p> <p>Administrationen är flexibel och det är lätt att få till stånd samarbete.</p>	<p><u>Svagheter</u></p> <p>Affärskompetensen inom servicehandel är bristfällig.</p> <p>Det finns inga strukturer för produktifiering och för att utveckla kunnandet inom internationell handel. Berörda parter undviker helst att göra de investeringar som krävs för produktutveckling och för att ta sig in på marknaden på grund av de risker detta innebär.</p> <p>Verksamheten i företagsform är ringa.</p> <p>De nationella stödformer som lämpar sig för utbildningsexport är bristfälliga och diffusa.</p> <p>Inga samarbetsmodeller och strategiska partnerskap har utvecklats inom utbildningsområdet.</p> <p>Lagstiftningen begränsar alljämt högskolornas verksamhetsmöjligheter. Högskolorna har inte i nämnvärd grad lyckats åstadkomma uppdragsutbildning i enlighet med den nya lagstiftningen.</p> <p>Ingen avgiftsbelagd internationell verksamhet har inkluderats i högskolornas och de övriga läroanstalternas verksamhet och strategier.</p> <p>Att frigöra personal från de nationella uppgifterna är svårt. Att fungera som internationell expert anses inte vara en naturlig del av den egna karriärutvecklingen inom utbildningssektorn, och studierna understöder inte heller detta alternativ.</p>
EXTERNA	<p><u>Potential</u></p> <p>Utbildningsmarknaderna växer och globaliseras.</p> <p>I många länder satsar man kraftigt på utveckling av utbildningen och utbildningssystemen.</p> <p>Avgiftsbelagd verksamhet vid högskolorna har möjliggjorts, och åtgärderna för att ytterligare öka flexibiliteten i lagstiftningen skapar nya verksamhetsmöjligheter.</p> <p>Undervisningen på engelska vid högskolorna är omfattande, och stödtjänsterna för internationella studerande är goda.</p> <p>Det finländska innovationssystemet, lärarutbildningen, den pedagogiska kompetensen och samarbetskulturen skapar en god miljö för att produktifiera, utveckla och testa utbildningsinnovationer.</p>	<p><u>Hotbilder</u></p> <p>På marknaden för utbildningsexport finns stora och starka konkurrenter. De små aktörernas konkurrens på marknaden är ineffektiv.</p> <p>Inget samarbete åstadkoms med aktörerna inom utbildningssektorn.</p> <p>Brister i kvalitetskontrollen leder till att de finländska aktörernas rykte skadas.</p> <p>Om de exportprojekt som inleds misslyckas kan Finlands anseende skadas och förutsättningarna för att utvidga verksamheten på marknaden för utbildningskompetens försämrans.</p>

II – STRATEGISKA RIKTLINJER

Finlands styrkor inom utbildningsområdet bör utnyttjas och utbildning göras till ett framgångsrikt exportområde för Finland. Det finländska utbildningssystemets internationella konkurrenskraft bör upprätthållas och främjas. Målet är att Finland ska bli en av världens ledande ekonomier som bygger på utbildning och utbildningssystemets kvalitet. Utbildnings- och kompetensexportens andel av Finlands totala export kommer att öka avsevärt fram till år 2015.

II.1 En fungerande hemmamarknad är en förutsättning för framgångsrik export

Framgångsrik export av den finländska utbildningskompetensen bygger på ett starkt, täckande utbildningssystem och kontinuerlig utveckling av detta. Hemmamarknaden för utbildningskompetens måste utvecklas, och framför allt inom den offentliga förvaltningen är det viktigt att utveckla upphandlingen så att den utgår från köparens krav. Inom utvecklingssamarbetet bör den helhet som utgörs av utbildnings- och undervisningssektorn växa, vilket ger de finländska aktörerna goda referenser och tillträde till internationella projekt.

Regeringsprogrammet för statsminister Vanhanens andra regering betonar finländarnas höga bildningsnivå samt den högklassiga och avgiftsfria utbildningen som grund för välfärdssamhället. Enligt regeringsprogrammet ska regeringen trygga jämlika möjligheter till högklassig utbildning, från förskolepedagogik till högskoleutbildning. Med tanke på exporten av den finländska utbildningskompetensen är det av största vikt att den finländska utbildningen kontinuerligt utvecklas, eftersom kvaliteten på utbildningssystemet bl.a. tack vare de goda PISA-resultaten fungerar som en utmärkt referens för de finländska exportörerna.

Det starka, offentligt finansierade finländska utbildningssystemet ger också en möjlighet att utveckla internationellt uppskattad, mångsidig kompetens och expertis, som kan utnyttjas i konkurrensen på den internationella marknaden. Likaså bör man även kontinuerligt utveckla de finländska innovations- och forskningsmiljöerna inom utbildningssektorn, eftersom de även producerar produkter och tjänster som lämpar sig för den internationella marknaden.

Än så länge har bara ett fåtal finländska företag och utbildningsinstitutioner som fått fotfäste utomlands. För att utveckla exporten av utbildningskompetens är en fungerande hemmamarknad av avgörande betydelse. Eftersom handeln med produkter och tjänster inom utbildningskompetens ännu är rätt nya affärsområden, är den finländska anskaffnings- och upphandlingsprocessen – utvärdering av behovet av produkter och tjänster, utvärdering av kvaliteten på dessa produkter samt hur prissättningen utformas – diffus och outvecklad.

De offentliga aktörerna, såsom kommuner, samkommuner för utbildning och högskolor, bör därför bli bättre på att ställa krav när de upphandlar tjänster och produkter. Svag upphandlingskompetens gör att marknaden på området utvecklas långsammare och att utbudet förblir alltför splittrat. Av den anledningen är det befogat att höja upphandlingskompetensen som en viktig beståndsdel i de finländska företagens och övriga aktörers beredskap för utbildningsexport. Genom att ställa höga krav vid upphandlingen kan den som svarar för dem exempelvis medverka till att det blir vanligare

att ställa kvalitetskrav, till god avtalspraxis i fråga om bl.a. upphovsrätt och till uppkomsten av produktionskonsortier där det ingår flera aktörer.

För att stärka utbildningsexporten är det viktigt att även i övrigt granska de möjligheter som Finland kan erbjuda. I många konkurrentländer ger de nationella programprojekt inom utvecklingssamarbete som är inriktade på utbildning och kompetens utmärkta möjligheter för företag och andra aktörer att inrikta sig internationellt. Finlands synliga roll i utvecklingsprojekt som fokuserat på bl.a. inkluderande undervisning och informations- och kommunikationsteknik i undervisningen har gett de organisationer som deltagit goda referenser, framför allt på Balkanområdet, och ytterligare ökat möjligheterna att vinna internationella anbudsförfaranden bl.a. inom projekt som finansieras av EU och olika utvecklingsfinansieringsinstitut.

Regeringens utvecklingspolitiska program (2007) stärker Finlands engagemang för de mål som ingår i Unescos process Utbildning för alla (Education for All, EFA) och betonar inte bara betydelsen av grundläggande utbildning utan även betydelsen av utbildning på högre nivå. I enlighet med dessa utvecklingspolitiska principer har man även velat understryka samarbetsländernas eget ansvar för sin sociala utveckling. Inom utvecklingssamarbetet på utbildningsområdet har det skett en omprioritering från bilaterala projekt på regeringsnivå mot en ökande satsning på bidrag till samarbetsprojekt mellan utbildnings- och undervisningsorganisationer (universitet, yrkeshögskolor, forskningsinstitut osv.).

Efterfrågan på finländsk konsultkompetens har minskat som en följd av övergången från projekt till sektorvisa program. Delvis av denna orsak har de finländska konsultbyråerna upplevt att de har förlorat sina positioner och referensmöjligheter inom utvecklings- och transitionsländernas undervisningssektorer.

Undervisningssektorns anslagsförbindelser för utvecklingssamarbete ökade kraftigt fram till år 2004, varefter de minskade fram till år 2007. Enligt statistiken ökade nivån på antalet förbindelser igen år 2008.

För att stärka utbildningsexporten borde man fördomsfritt granska de möjligheter som det finländska utvecklingssamarbetet erbjuder och effektivt använda de möjligheter som de olika existerande instrumenten inom utbildnings- och undervisningssektorn erbjuder. Målet borde dock primärt vara att försöka nå ut på den internationella kommersiella marknaden. Särskild uppmärksamhet borde fästas vid att göra den finländska kompetensen inom utbildningsområdet känd vid de internationella utvecklingsfinansieringsinstituten. Dessa åtgärder skulle bidra till att göra Finland mer känt inom undervisnings- och utbildningssektorn och stärka de finländska aktörernas möjlighet att delta i andra internationella anbudsförfaranden.

II.2 Exporten av utbildningskompetens stärker exporten på andra områden

Utbildningskompetens är ett framtida finländskt exportkluster. Utbildningskompetensens betydelse som en del av de industriella produkterna och serviceprodukterna växer, och kompetensen inom utbildning stödjer på så sätt de övriga exportsektorerna. De finländska exportföretagen kan tack vare ett aktivt kluster inom utbildningskompetens erbjuda sina kunder helhetslösningar i vilka utbildning och kompetensutveckling ingår som en naturlig del.

Även om export av utbildningskompetens än så länge är en liten sektor i Finland, kan den stödja sig på klustren inom de andra starka finländska exportområdena för att utveckla sin verksamhet. Till de utvecklade exportsektorerna hör exempelvis sektorn för informations- och kommunikationsteknik (framför allt mobil kommunikation), skogssektorn (inkl. maskiner och anläggningar inom skogsindustri), metallsektorn (inkl. fartygsbyggnad) och den kemiska sektorn. Ytterligare styrkor är vissa områden som ännu är små, men som har rikligt med tillväxtpotential, såsom plåtindustrin, sektorn för mobil underhållning, välfärdssektorn och en del biovetenskaper.

Att exporten av utbildningskompetens kommer i gång kan främja exporten inom de övriga områdena och tvärtom. Inom många områden är de framtida affärsmöjligheterna mer beroende av tjänster än tidigare, och serviceinnovationer som är kopplade till produkter är en betydande konkurrensfaktor. Dessa element får hela tiden en allt större ekonomisk betydelse, vilket framför allt syns som en ökning av antalet planerade tjänster inom industrin.

Genom lämplig utbildningsexport kan man på ett betydande sätt skapa nya förutsättningar även på områden som kräver ny kompetens och på så sätt stödja den industriella exportens möjligheter och kvalitet. Det vore även naturligt att exportintensiva företag skaffar exempelvis vissa helheter inom sin personal- och kundutbildning från finländska aktörer som en del av sin sammanlagda export. På så sätt skulle de samtidigt främja dessa aktörers internationalisering.

Arbets- och näringsministeriet håller på att inleda en utredning av exporten av välfärdstjänster inom projektet för arbets- och näringspolitisk utveckling av välfärdssektorn (HYVÄ). I fortsättningen gäller det att även utreda sambandet mellan utbildningsexport och export av övriga tjänster inom välfärdssektorn.

Inom samarbetet mellan exporten av utbildningskompetens och övriga branscher vore det tydligast att inrikta sig på områden där de finländska aktörerna har en stark industri- eller servicetradition. Detta skulle på ett naturligt sätt även stärka ett närmare samarbete mellan företagen inom sektorn och högskolorna samt övriga aktörer. Om exporten av utbildningskompetens kopplades samman med andra branscher och kluster, får man anta att exempelvis utrikesministeriet, Tekes och Finpro skulle kunna stödja denna verksamhet på ett effektivt sätt.

II.3 Nätverkande skapar mervärde

De knappa resurserna hos de finländska aktörerna inom export av utbildningskompetens förutsätter nätverksbildning och samarbete. Resurserna för stöd av exporten bör i första hand riktas till åtgärder som vidtas genom samarbete mellan aktörerna. Det centrala målet inom exporten av finländsk utbildningskompetens är att erbjuda kunderna mångsidiga lösningar i stället för enskilda produkter eller tjänster. Som en del av stödet av exportverksamheten bör man vidare anvisa resurser för uppbyggande och underhåll av både nationella och internationella samarbetsnätverk.

Man bör kunna erbjuda mångsidiga helheter framför allt inom stora projekt för utveckling av infrastrukturen inom utbildningsområdet. Kompetensen och expertisen i Finland räcker inte nödvändigtvis helt och hållet till för detta. Detta innebär även att exportmarknaden för utbildningskompetens håller på att utvecklas till en export av olika lösningsmodeller, där man bör kunna kombinera olika typer av kompetens. Också värdenätverkandet är alltså viktigt med tanke på exporten av finländsk utbildningskompetens.

Värdenätverken består av aktörer vars affärsverksamhet anknyter till varandra och vars kompetens kompletterar varandra. Det handlar inte bara om vidsträckt samarbete mellan olika aktörer, utan uttryckligen om sådant samarbete som ger mervärde för både aktörer och kunder. Genom att kombinera olika företags kompetens och genom att utifrån olika typer av kompetens producera helhetslösningar kan man bättre svara mot kundernas behov. Det vore även nyttigt för de finländska aktörerna inom sektorn att bilda nätverk med högklassiga aktörer i andra länder, eftersom många omfattande internationella projekt förutsätter mångsidig och branschövergripande kompetens.

Att bygga upp och upprätthålla värdenätverk handlar snarare om investeringar än om engångskostnader. De finländska aktörerna inom exporten av utbildningskompetens måste kunna bygga upp mångsidiga värdenätverk, utifrån vilka det är möjligt att på ett trovärdigt sätt delta i olika internationella konsortier. För framför allt små och medelstora aktörer på området är det ofta omöjligt att delta av kostnadsskäl, och därför måste tillräcklig finansiering och funktionellt stöd tryggas för denna grundläggande aktivitet inom internationalisering.

Verksamheten inom värdenätverken bygger i väsentlig utsträckning på att kunden köper en helhetsbetonad lösning. En viktig del av resultaten av värdenätverkens verksamhet är därför att utveckla och marknadsföra ett gemensamt utbud. Detta är dock utmanande, eftersom de olika aktörernas kompetens måste överlappa varandra för att man ska kunna utveckla en optimal helhetslösning. För att den finländska utbildningsexporten ska bli framgångsrik krävs att det finns en tydlig funktionell modell och finansiering för utvecklingen av ett gemensamt utbud.

Fungerande partnerskap mellan en offentlig och en privat aktör är en särskild finländsk styrka. När det gäller att effektivisera utbildningsexporten innebär detta flexibla samarbetsarrangemang, där företag, högskolor, övriga läroanstalter och eventuellt aktörer inom den tredje sektorn kan bilda en funktionell helhet. Detta sätt kan framför allt användas effektivt inom exporten av utbildningskompetens, varvid de offentliga och privata aktörerna samarbetar om att utveckla projekt och sitt utbud och delar på kostnaderna, riskerna och intäkterna. I verksamhetsmodellen betonas framför allt partnerskapstanken, vilket innebär att även de offentliga aktörerna måste kunna ta ekonomiska risker.

II.4 Målmedvetenhet är en viktig del av internationaliseringen

De primära målen för den finländska utbildningsexporten ska definieras både branschvis och geografiskt. Stödåtgärderna för exporten och den eventuella stödfinansieringen av denna ska till en början riktas till några avgränsade områden och branscher. Som grund för sina val bör de finländska aktörerna inom utbildningsexport ha tillgång till relevanta marknadsundersökningar och praktiska stödåtgärder inom de valda områdena och sektorerna.

Inom exporten av finländsk utbildningskompetens måste man göra tydliga val mellan både geografiska områden och olika sektorer. Exporten bör bygga på den starka kompetens som finns. Likaså ska exporten riktas till utvalda geografiska områden, så att man kan garantera att de olika stödåtgärderna räcker till och att tillräckliga resurser allokeras.

Det enklaste sättet att ta sig in på många marknader är att ta hjälp av lokala samarbetspartner. Som hjälp vid sökandet efter samarbetspartner kan man använda de internationella kontaktnät som exempelvis högskolorna har genom utbytesprogrammen, de internationella alumnerna och det övriga samarbetet. Alla som vill vara en del av området för utbildningsexport måste begrunda sin partnerstrategi. De finländska aktörerna måste även systematiskt bygga upp sitt relationskapital, det

vill säga satsa på att bygga upp internationella kundrelationer. Detta förutsätter även att man ständigt följer med de centrala marknaderna.

Marknadskännedom utgår från kännedom om kunden. Kundrelationerna inom utbildningskompetens bildas på olika sätt i olika länder och inom olika affärsområden. Karakteristiskt för många områden på utbildningsmarknaden är att kunden, betalaren och användaren är olika parter. Därför måste man ha ingående kännedom om de betalande kunderna och beslutsfattarna. Utgångspunkterna för marknadsföringen är helt olika beroende på om man säljer konsulttjänster till företag, element i skolsystemet till staten eller examensinriktade studier till enskilda studerande.

Då man överväger målländer för exporten av utbildningskompetens bör man framför allt beakta följande:

- de finansieringsmöjligheter som står till den betalande kundens förfogande och därmed möjligheterna till en lönsam affärsverksamhet,
- de finländska tjänsteleverantörernas marknadsposition och konkurrenskraft,
- de övriga finländska företagens och organisationernas verksamhet och etablering i landet,
- marknadernas storlek och potential,
- de lokala samarbetspartnerns kvalitet och leveranssäkerhet,
- språkkunskapskraven,
- den tillgängliga tekniken i mållandet samt
- den tillgängliga expertisen.

Med tanke på marknadsföringen är ingående kännedom om de länder exporten riktar sig till och utbildningssystemet i dessa samt kunskap om den lokala affärskulturen viktiga. Kännedomen om mållandet och dess marknad måste upprätthållas genom ständigt uppföljning, så att man kontinuerligt får information om exempelvis utvecklingsprojekt inom det lokala skolsystemet. Framför allt i fråga om utvecklingsländer måste man även följa med de internationella utvecklingsfinansieringsinstitutens verksamhet, projekt som har inletts och lån som har beviljats. Eftersom det är omöjligt för en enskild aktör inom utbildningsexport att följa med alla potentiella marknader, behövs ett tydligt val av målländer och -områden, samordning och samarbete.

Utöver utbildningssektorns egna aktörer har även Utrikesministeriets beskickningar och Finpros exportcentraler haft en central roll i tolkningen av marknaderna inom utbildningsområdet. För att stödja sig på dessa organisationer inom den mer systematiska, kontinuerliga uppföljningen av marknaderna krävs tillräckliga resurser som även kommer från utomstående samt beaktande av respektive organisations verksamhetsprinciper. För Finpros del innebär detta fastställande av vilken del av den nämnda uppföljningen som ska genomföras som avgiftsbelagda uppdrag och vilken del som anses åligga Finpro som producent av offentliga tjänster.

Man kan underlätta inträdet på marknaden genom fortgående närvaro och synlighet. Det är viktigt att det finländska utbildningssystemet är välkänt, eftersom det då är lättare för dem som säljar produkter inom utbildningsexport att marknadsföra sina produkter. Det underlättar dessutom förhandlingarna med finansiärer av utvecklingssamarbete och gör det lättare att vinna anbudsförfråganden. För att stödja marknadsföringsarbetet är det viktigt att fastställa ett enhetligt budskap om den finländska utbildningen. Detta budskap kan sedan både de offentliga och de privata aktörerna förmedla inom sina respektive branscher.

Exportverksamhet förutsätter på lång sikt även att strukturer som stödjer export skapas på såväl organisationsnivå som i mållandet. Formen på strukturerna beror på om exportören är en offentlig eller privat aktör. Strukturerna kan vara organisatoriska, såsom enheter, ansvarsområden o.d., bolagiserade funktioner i anslutning till en läroanstalt eller funktioner som skaffas via underleverantörer genom avtal.

Strukturerna i mållandet kan bestå av samarbetsformer, agenter, verksamhet via en utvald samarbetspartner eller genom bistånd, funktioner eller enheter som man själv har skapat i mållandet osv. Systemet kan byggas upp genom samarbete mellan flera aktörer. Gemensamt för strukturerna är att de utvalda målländerna föreslås representera centrala marknadsområden för utbildningsexporten och att strukturen i fråga åtminstone inte enkelt kan överföras till ett annat land.

För att skapa strukturer som stödjer exporten krävs resurser, som i fråga om de totala kostnaderna kan vara betydande. Det är ofta förnuftigt att genom avtal dela upp resurserna mellan flera aktörer eller i vissa fall också flera målländer, om exempelvis byggandet av undervisningslokaler finansieras av mållandet e.d.

Den internationella konkurrensen inom exporten av utbildningskompetens är hård och blir alltjämt hårdare. En affärsmässigt framgångsrik export av finländsk utbildningskompetens bör även fokusera på tydligt utvalda geografiska områden och fokusområden, så att man effektivt kan utnyttja de resurser som anvisas för stöd av exporten.

II.5 Produktifiering är en förutsättning för internationell marknadsföring

Framgång på den internationella marknaden för utbildningssektorn förutsätter omsorgsfull produktifiering. De potentiella finländska exportaktörerna inom utbildningssektorn behöver mer kompetens och resurser för produktifiering. Produktifieringen kräver framför allt funktionellt stöd, men även delfinansiering. Exportaktörerna måste även själva bära en tydlig ekonomisk risk. Högskolorna och de övriga offentliga läroanstalterna måste kunna allokera egen finansiering också för produktifiering och därmed för förutsättningarna för att nå ut på den internationella utbildningsmarknaden.

Produktifiering är en nyckelfråga inom utvecklingen av exporten av utbildning och utbildningskompetens. Intresset bland de potentiella kunderna är ofta allmänt, som det hittills har varit hos exempelvis många PISA-besökare, och utmaningen för affärsverksamheten inom utbildningskompetens är att kunna omvandla det allmänna intresset för den finländska utbildningskompetensen till köpbeslut. Produktifiering av utbildning, utbildningskompetens och utbildningsinnovationer innebär att ge en konkret beskrivning av en tjänst eller en produkt och den nytta denna medför samt bjuda ut produkten till kunderna. Det är viktigt att beskrivningen av nyttan bygger på utvärderingsresultat, kundrespons eller forskningsevidens.

Inom utbildningsområdet är det skäl att expandera begreppet 'produkt' till att även omfatta tjänster. Innovationerna inom utbildningssektorn måste definieras och förstås i vidsträckt mening. Som innovation kan räknas exempelvis hela utbildningssystemet och dess delar, det vill säga det sätt på vilket utbildning produceras. En ny produkt eller tjänst kan vara vilken pedagogisk innovation eller metod som helst. Verksamhetsätt eller verksamhetsmodeller som vi anser vara självklara, såsom skolhälsovården, skolbispisningen eller vår modell för samarbetet mellan hem och skola, kan för en

utländsk expert eller kund te sig som en innovation som kan användas för att utveckla utbildningen i hemlandet.

Statsrådets innovationspolitiska redogörelse för år 2008 betonar att innovationsverksamhet bör utgå från efterfrågan och användarna. Man söker alltså inte nya kunder för nya produkter och uppfinningar, utan allt oftare söker man nya lösningar åt kunderna. Konkurrenskraften bygger på förmågan att förstå kundernas, konsumenternas och medborgarnas behov före konkurrenterna och erbjuda produkter och tjänster som motsvarar dessa. Värdekedjorna ska gå i riktning från kunder och konsumenter mot producenter och produktutvecklare – inte tvärtom. Innovationspolitiken ska anpassa sig till förändringen i innovationsverksamheten och ge den mer fart.

Olika intressanta produktområden kan identifieras utifrån det finländska utbildningssystemets styrkor och konkurrenssituation samt efterfrågan på detta. Hit hör exempelvis

- lärarutbildningen och utvecklingen av denna,
- utvecklingen av läroplanerna,
- utvecklingen av administrationen inom undervisningssektorn,
- lösningarna inom språkundervisningen,
- utvecklingen av inklusiv specialundervisning som beaktar alla elever.
- olika slag av undervisningstekniska lösningar,
- virtuella inlärningsmiljöer och den pedagogiska träning som anknyter till dessa för läroanstalter eller företag,
- uppdragsutbildning vid högskolorna samt
- lösningar på flera nivåer som kombinerar olika kompetensområden.

Det slutgiltiga valet beror på de finländska aktörernas orientering och förutsätter även noggrannare marknadsutredningar. Avsikten är alltså inte att begränsa strategin till enbart dessa områden, utan de har getts som exempel på tänkbara produkter.

Det är även möjligt att delvis produktifiera de s.k. PISA-besök som intresset för det finländska utbildningssystemet har medfört. Till de produkter som kan utvecklas hör magisterprogram, olika fortbildningslösningar (exempelvis MBA inom utbildningssektorn) samt mer omfattande seminarier om utbildningssystemet. Besök framför allt på hög nivå ingår i marknadsföringen av den finländska utbildningen, och därför är det en investering att arrangera sådana. Man bör i allt högre grad fästa uppmärksamhet vid en produktifiering av hur dessa besök är organiserade samt hur detta kan utnyttjas inom beredningen av kommersiella projekt.

Inom ramen för strategin för utbildningsexporten kan man inte välja ut och utveckla produkter för exportaktörernas räkning. Det är inte nödvändigtvis förnuftigt att prioritera vissa produkter framom andra och sålunda samtidigt eventuellt begränsa innovationer på övriga områden. I en marknadsekonomi måste aktörerna själva kunna bygga upp ett fungerande produktsortiment och besluta i vilken riktning och med vilken strategi de vill marknadsföra sina produkter - samt bära risken för affärsverksamheten. Staten kan erbjuda stöd för kompetens och tillträde till marknaden framför allt på områden där kunden företräder den offentliga sektorn.

II.6 Framgång kan endast nås genom kvalitet

De finländska exportaktörerna inom utbildningssektorn bör stärka och effektivera sin kvalitetsverksamhet. En viktig förutsättning för att ett företag ska komma in på den internationella marknaden är att det kan visa upp olika certifikat och kvalitetsgarantier för företagets verksamhetsmetoder. Ett villkor för att få olika slags

exportstöd bör vara att aktörerna antingen kan uppvisa ett kvalitetscertifikat eller ett motsvarande erkännande av ett kvalitativt verksamhetsätt.

I den långsiktiga marknadsföringen av produkter och tjänster inom utbildningsområdet är kvaliteten en kritisk faktor. Företagen på området har tillgång till både sina egna kvalitetssäkringssystem och internationellt erkända kvalitetsstandarder såsom certifikat som bygger på ISO-systemet. Utbildningssektorn har även många egna certifikat, som ofta även är specifika för de olika utbildningsområdena. Vid internationell marknadsföring av produkter och tjänster inom utbildningssektorn ger olika kvalitetscertifikat köparen en uppfattning om leverantörens tillförlitlighet och kontinuerliga utvecklingsverksamhet. Sålunda garanterar exempelvis ett certifikat eller ett motsvarande erkännande av ett kvalitativt verksamhetsätt att den finländska utbildning som säljs ute i världen verkligen uppfyller de standarder som krävs.

Kvaliteten på undervisningen övervakas i Finland på nationell nivå. Kvaliteten är således inte högskolornas problem, men det är även viktigt för högskolorna att med hjälp av internationellt erkända standarder kunna visa för eventuella kunder hur högklassig utbildningen är. Därför är minimikravet att det finns en tydlig beskrivning på engelska av högskolornas kvalitetssystem och beroende på valet av olika målländer eventuellt också på andra språk. Då kvalitetssäkringen görs bör man likaså beakta utbildningsexportens krav och förstå att kvaliteten inte enbart är en intern fråga.

Kvaliteten är dock inte bara en del av en tjänst eller en produkt. Verksamhet inom värdenätverk bör utgöra en stark del av verksamhetsättet för exporten av finländsk utbildningskompetens. Då man bygger upp ett funktionellt nätverk och företagskluster måste aktörernas nivå utvärderas och mätas och aktörerna måste uppfylla vissa överenskomna kriterier. Kvalitetssäkringssystemet kan även rikta sig till aktören själv, dess processer och tillförlitlighet, och exempelvis ge ett företag som söker en samarbetspartner en garanti för att aktören är en pålitlig och högklassig partner. Vem som helst kan exportera utbildningstjänster. Därför är det viktigt att nivån har garanterats när man verkar under den finländska utbildningsexportens kvalitetsmärke eller varumärke. Det finländska branschklustret fungerar således även som ett ”register”, som garanterar att medlemmarna uppfyller de nödvändiga kvalitetsstandarderna.

I praktiken är konkurrens den bästa kvalitetssäkraren inom företagsverksamhet, eftersom aktörer som producerar dålig kvalitet inte når framgång på marknaden. Ett kvalitetssäkringssystem behövs dock ofta för att övertyga en utländsk kund, som bevis på nivån på tjänsten eller produkten. Det måste understrykas att ett rent finländskt kvalitetsmärke inte nödvändigtvis räcker, utan även utländska standarder och Unescos och OECD:s rekommendationer bör beaktas.

En risk som föreligger vid export av utbildningskompetens är dock att en tjänst eller produkt av dålig kvalitet kan hinna skada de andra finländska aktörernas anseende. Imageförluster till följd av produkter av dålig kvalitet kan således återspeglas på alla aktörer och sätta Finlands rykte som ett högkompetensland på spel.

II.7 Ett särskilt kluster sätter fart på exporten

För att sätta fart på den finländska exporten av utbildningskompetens krävs att ett klusterliknande verksamhetsätt skapas på området. Ett särdrag för det finländska klustret bör vara ett starkt, mångsidigt samarbete samt utveckling och

tillhandahållande av lösningar som bygger på kundernas behov. Syftet med klustret är att uttryckligen i egenskap av kluster söka och identifiera nya affärsmöjligheter, inte bara att samla aktörerna inom branschen. Exportklustret för utbildningskompetens bör vara en del av Finpros verksamhet.

Eftersom det finns många olika aktörer inom utbildningssektorn och eftersom de är små med tanke på den internationella marknaden, är det nödvändigt att de samarbetar med varandra. Kunderna inom exporten av utbildningskompetens söker lösningar som passar deras behov, inte enskilda produkter eller tjänster. Därför måste samarbetet fungera på många olika nivåer. Aktörerna inom den offentliga sektorn bör gå in för ett målmedvetet samarbete för att främja utbildningsexporten, granska finansieringen och skapa en klar arbetsfördelning. Av en enhet som deltar i den egentliga exportverksamheten krävs samarbete och nätverkande i olika former på regional, nationell och internationell nivå. Det är mest ändamålsenligt att bilda nätverk utifrån kriterier som grundar sig på kundernas behov, marknadsföringsmöjligheterna och den ambitionsnivå som eftersträvas.

Enligt 'principen om en lucka', som betonas inom den nationella strategin för främjande av export och internationalisering, ska det finnas en part som känner till aktörerna inom branschen och som vid behov kan samla dessa eller länka samman lämpliga aktörer. Aktörerna på området kan även utveckla sina färdigheter för exportverksamhet via samlingsnätverk, bl.a. när det gäller anbudskompetens, att utveckla servicekoncept samt att använda sig av existerande tjänster.

Aktörernas nuvarande samarbete bör fördjupas ytterligare till ett närmare samarbete. Exporten av utbildningskompetens är ännu relativt liten, och karakteristiskt för området är den ringa mängden företag och aktörer som fungerar som lok för de övriga. Att aktörerna inom sektorn bildar kluster och verkar på ett klustertypiskt sätt främjar utvecklingen av utbildningskompetensen till ett exportområde som är av avsevärt större betydelse än i nuläget.

Att bygga upp ett kluster får dock inte vara ett självändamål. De företag och övriga aktörer som ingår i klustret måste ha tillräcklig företagsekonomisk kompetens och uppfylla de kriterier som har fastställts för kvaliteten på både produkterna och affärsverksamheten. De som vill ansluta sig till klustret men inte uppfyller dessa krav erbjuds utbildning och rådgivning, så att de kan höja sin verksamhet till den nivå som krävs.

För att främja exporten av utbildningskompetens är det förnuftigt att koncentrera resurserna på att utveckla ett gemensamt kluster för export av utbildningskompetens. Dess primära uppgift är att stödja medlemmarnas internationalisering och konkurrenskraft på den internationella marknaden samt att fungera som produktutvecklingsplattform. I och med att exportfrämjande verksamheten inom projekt av det här slaget har koncentrerats till Finpro, är det förnuftigt att även för utbildningssektorns del grunda ett kluster för exportfrämjande verksamheten som en del av Finpros verksamhet (exempelvis under namnet Future Learning Finland).

För att fungera behöver klustret för utbildningsexport även integratorer, underliggande kluster, som styr anbudsgivningen och bildandet av konsortier. I Finland finns också erfarenhet av samarbete av detta slag inom utbildningssektorn. Exempelvis är EduCluster Finland (ECF) ett affärsnätverk som består av företag och utbildningsorganisationer inom branschen som har utvecklats i klusterform i mellersta Finland sedan år 2006. Till ECF:s typiska funktioner hör att stärka substansaktörernas nätverk och att utveckla de olika aktörerna med utgångspunkt i deras affärsverksamhet. ECF-klustret är ett gott exempel på en verksamhetsmodell som ser till att expertisen förenas i konsortieanbud och som svarar för hanteringen av de gemensamma kundrelationerna. Likaså

fungerar de ledande konsultföretagen inom utbildningssektorn i praktiken som integratorer redan i nuläget i och med att de samlar olika experter och aktörer kring omfattande projekt.

Det finländska exportklustret bör omfatta företag och aktörer som tillhandahåller utbildnings-, konsult- och forskningstjänster och utbildningsteknik samt läroanstalter och högskolor. Lokomotiven inom klustret föreslås utgöras av de aktörer (exempelvis företag och institutioner eller yrkeskurscentraler vid högskolor) som redan har internationella kunder och tjänster, produkter eller lösningar som har testats för den internationella marknaden. De aktörer som fungerar som lok är flera till antalet, och kan variera beroende på marknad, kundsegment och innehållsmässiga frågor. Förslagsvis kunde det vara dessa pådrivande krafter som skulle söka samarbete med övriga aktörer. Det mervärde som söks genom samarbetet kan till exempel bestå av expanderande kundsegmentet eller produktsortimentet och uppkomsten av nya underliggande kluster.

En väsentlig komponent i nätverk av detta slag är leverantörer av stödtjänster. Med detta avses här företag, läroanstalter eller högskolor som levererar delar av den tjänst, produkt eller lösning som erbjuds kunden. De utgörs av finländska samarbetspartner till de företag som fungerar som lok, och bjuder ut sina produkter åt kunderna tillsammans med dem. Nätverkssamarbetet medför exempelvis kostnadsbesparingar för leverantörerna av stödtjänster vid inträdet på den internationella marknaden.

II.8 Högskolorna fungerar som lokomotiv för exporten

Högskolorna innehar en nyckelposition inom exporten av utbildningskompetens. Högskolornas författningsmiljö ska vidareutvecklas så att högskolorna på ett flexibelt sätt kan delta i utbildningsaffärsverksamheten och anvisa en del av sina resurser för produktifiering. En expansion av högskolornas avgiftsbelagda verksamhet (inkl. terminsavgifter) skulle öka möjligheterna till utbildningsexpansion och högskolornas verksamhetsresurser. Man bör ta ställning till den samhällsmässigt betydelsefulla frågan om att utvidga den avgiftsbelagda verksamheten då nästa regering bildas. Högskolorna måste också själva vara aktiva och inta en framträdande roll som aktörer inom branschen för utbildningsexport.

Statsrådets innovationspolitiska redogörelse för år 2008 konstaterar att reformen av universiteten, yrkeshögskolorna och forskningsinstituterna förutsätter modern ledning och förvaltning samt större ekonomisk självständighet än i nuläget. Utbildnings- och forskningsenheterna på det högre stadiet tvingas till reformer som en följd av att konkurrensläget snabbt blir allt hårdare: oberoende av geografiska gränser söker sig de mest begåvade studenterna, företagets upphandling av forskning och finansieringen till de mål som är bäst med tanke på de egna målen. Denna öppning är både en nödvändighet och en stor möjlighet för den finländska innovationsmiljön.

Även i den internationella utvärderingen av den finländska innovationspolitiken (2009) föreslås kraftiga incitament för att öka forskarrörligheten samt universitetens och forskningsinstitutens internationalisering. Enligt utvärderingsgruppen är den pågående universitetsreformen mycket viktig för hela forsknings- och innovationssystemet. Den stödjer många andra pågående reformer och utvecklingsmålen för hela forsknings- och innovationssystemet.

Internationaliseringsstrategin för högskolorna, som färdigställdes i början av år 2009, drar upp riktlinjerna för högskolornas internationalisering för 2009–2015. Strategin sätter upp som mål att högskolornas kompetens och utbildningsexporten ska bli en exportprodukt av nationell betydelse

och ett verktyg för främjandet av den finländska exporten. De övriga centrala målen i strategin omfattar utveckling av en genuint internationell högskolegemenskap, ökning av högskolornas kvalitet och dragningskraft, att stödja det mångkulturella samhället samt främja det globala ansvaret.

Beslutet om att utarbeta strategin ingår i statsminister Vanhanens andra regeringsprogram. Under regeringsperioden har man genomfört lagstiftningsändringar som främjar det internationella utnyttjandet av högskolornas kompetens. Avgiftsbelagd examensinriktad uppdragsutbildning möjliggjordes år 2008, och år 2010 inleddes ett försök där högskolorna inom enskilda program som leder till en högre högskoleexamen får uppbära terminsavgifter av studerande som kommer från länder utanför EU/EES-området. Utvecklingsplanen för utbildning och forskning för 2007–2012 drar upp mer detaljerade riktlinjer för högskolornas internationalisering och lyfter fram utveckling av kompetensexporten som ett av målen.

I internationaliseringsstrategin för högskolorna har kompetensexport ansetts öka inte bara de ekonomiska möjligheterna utan också stödja den finländska högskolegemenskapens internationalisering och bildandet av internationella nätverk samt Finlands och de finländska högskolornas synlighet ute i världen. Att utveckla kompetensexporten och nya former av utbildningssamarbete kan dessutom stärka studerande- och konsumentperspektivet i högskolornas verksamhet.

Kompetensexporten utgör en stor utmaning för högskolorna. Kompetensexporten och den professionella marknadsföringen av denna trampar fortfarande i barnskorna. För att kunna utnyttja affärsmöjligheterna på den internationella utbildnings- och forskningsmarknaden krävs ett nytt tänkesätt och en avsevärd förstärkning av marknadsförings- och exportkompetensen vid högskolorna. Strategin betonar att utvecklingen av utbildningstjänsterna måste grunda sig på en av högskolorna genomförd realistisk analys av hurdana utbildningstjänster som kommer att efterfrågas under de närmaste åren, vilka de huvudsakliga marknadsområdena är och hurdana produkter och samarbetsformer som naturligast passar de finländska högskolorna.

Innehållsmässigt är högskolorna redo för utbildningsexport. Trots det har högskolorna, oberoende av sin internationaliseringsutveckling, inte haft verkliga förutsättningar för att genomföra export av examensinriktad uppdragsutbildning eller mer omfattande utbildningsexport. Kompetensen inom exporthandel, avtalsjuridiken och de utmaningar som gränsöverskridande utbildning innebär för administrationen av studieärenden och kvalitetssäkringen är frågor som fortfarande i stor utsträckning är olösta. En extern begränsande faktor är den nuvarande lagstiftningen, som i betydande grad begränsar högskolornas exportverksamhet på de potentiella områdena.

I länder som har lyckats med sin utbildningsexport, såsom Australien och Nya Zeeland, visar erfarenheterna att högskolorna och deras aktivitet är av yttersta vikt för att bygga upp ett fungerande exportkluster för hela landets export av utbildningskompetens. Samma länders erfarenheter har visat att möjligheten till avgiftsbelagd verksamhet vid högskolorna (inkl. terminsavgifter) har varit den mest betydelsefulla enskilda faktorn för att aktivera högskolorna till internationell exportverksamhet och med hjälp av exportverksamheten även till anskaffning av nya ekonomiska resurser.

Högskolorna är centrala aktörer inom klustret för utbildningskompetens. Klustret når framgång genom att kunna erbjuda kunderna ett unikt mervärde som byggs upp inom partnerskapen med hjälp av olika slag av kompetens och kontaktytorna mellan dessa. Genom att högskolornas deltar tillför klustret specialkompetens inom undervisning, forskning och innovationsverksamhet.

Högklassig export kräver expertis, vilket högskolorna producerar. Dessutom befinner sig expertreserverna i högskolornas tjänst. Genom att stödja högskolornas exportfärdigheter hjälper man således också övriga aktörer inom branschen. Högskolorna får i sin tur nya ekonomiska och andra resurser. Kontakterna till de globala kompetenscentren fördjupas i samarbete med övriga starka finländska aktörer. Växelverkan med vetenskapssamfund i övriga länder öppnar dörrarna för en reform av verksamhetsmodellerna och en innehållsmässig förnyelse, och stärker därigenom förutsättningarna för att tillhandahålla högklassig utbildning.

III – ÅTGÄRDER

Vision:

Finlands styrkor inom utbildningsområdet bör utnyttjas och utbildningen bör göras till ett framgångsrikt exportområde för Finland. Det finländska utbildningssystemets internationella konkurrenskraft bör upprätthållas och främjas. Målet är att Finland ska bli en av världens ledande ekonomier som bygger på utbildning och utbildningssystemets kvalitet. Utbildnings- och kompetensexportens andel av Finlands totala export ska öka betydligt före år 2015.

III.1 En fungerande hemmamarknad är en förutsättning för framgångsrik export

Strategisk riktlinje:

Framgångsrik export av den finländska utbildningskompetensen bygger på ett starkt, täckande utbildningssystem och kontinuerlig utveckling av detta. Hemmamarknaden för utbildningskompetensen bör utvecklas, och i nyckelposition står i det fallet att utveckla köpare som ställer höga upphandlingskrav, framför allt inom den offentliga förvaltningen. Inom utvecklingsarbetet bör den helhet som utbildnings- och undervisningssektorns bildar öka, vilket ger de finländska aktörerna goda referenser och tillträde till internationella projekt.

En fungerande hemmamarknad		
Åtgärder	Ansvarig(a)	Tidtabell
Stärka och utveckla finländska köpare som ställer höga upphandlingskrav inom utbildningssektorn.	ANM, NTM-centralerna, kommunerna	pågår
Stärka de finländska innovations- och utvecklingsmiljöerna inom utbildningssektorn i finansiellt och operativt hänseende.	UVM, ANM, Tekes	pågår
Utnyttja de möjligheter som det finländska utvecklingsarbetet medför i syfte att stärka utbildningsexporten, samt använda sig av finansieringsmöjligheterna med existerande instrument på ett effektivt sätt. Fortsätta profilera Finland som expert på smala specialsektorer inom undervisnings- och utbildningsområdet, särskilt bl.a. inkluderande undervisning och IKT i undervisningen. Inleda åtgärder som syftar till informera de internationella investeringsinstituterna om den finländska kompetensen inom utbildningssektorn.	UM, Finpro, företagen	pågår

III.2 Exporten av utbildningskompetens stärker de övriga exportområdena

Strategisk riktlinje:

Utbildningskompetens är ett framtida finländskt exportkluster. Utbildningskompetensens betydelse som en del av de industriella produkterna och serviceprodukterna växer, och kompetensen inom utbildning stödjer på så sätt de övriga exportsektorerna. De finländska exportföretagen kan tack vare ett aktivt

kluster inom utbildningskompetens erbjuda sina kunder helhetslösningar i vilka utbildning och kompetensutveckling ingår som en naturlig del.

Stöd av övriga exportområden		
Åtgärder	Ansvarig(a)	Tidtabell
Presentera och marknadsföra finländska aktörer inom utbildningssektorn presenteras och deras kompetens för finländska exportföretag inom andra branscher.	Finpro, ANM	pågår
Stärka de utbildningselement som ingår i de produkter som tillhandahålls av de finländska exportföretagen inom övriga branscher.	företagen, Finpro	pågår
Reda ut vilka möjligheter till samarbete det finns här efter inom ramen för projekt som gäller export av tjänster inom övriga välfärdsområden.	UVM, ANM	2010
De finländska aktörerna inom utbildningssektorn kartlägger utbildningsbehoven i anknäring till de produkter som tillhandahålls av finländska exportföretag inom övriga branscher.	aktörerna	pågår

III.3 Nätverkande skapar mervärde

Strategisk riktlinje:

Eftersom aktörerna inom den finländska exporten av utbildningsexport utbildningssektorn är små, är det nödvändigt att bilda nätverk och att samarbeta. De resurser som finns för att stöda exporten ska i första hand anslås för samarbetet mellan aktörerna. Det centrala målet inom exporten av finländsk utbildningskompetens är att erbjuda kunderna mångsidiga lösningar, inte enskilda produkter eller tjänster. I exportstödet bör man vidare anvisa resurser för att bygga upp och underhålla både nationella och internationella samarbetsnätverk.

Nätverkande		
Åtgärder	Ansvarig(a)	Tidtabell
Utarbeta ett informationspaket om existerande finansieringsalternativ.	Tekes, ANM, Finpro, UVM, NTM-centralerna	våren 2010
Aktivt stödja olika finländska aktörer att delta i EU-projekt på utbildningsområdet.	CIMO, Tekes	pågår, börjar våren 2010
Kartlägga och främja olika möjligheter till samarbete mellan finländska aktörer (bl.a. exportringar).	Finpro, ANM	pågående
Inleda pilotprojekt och ansöka om offentlig finansiering för dem, under ledning av organisationer som är vana vid att utnyttja detta slags finansiering, såsom Finpro och högskolorna. I projekten ingår såväl företag i branschen som övriga aktörer.	Finpro, högskolorna, CIMO	pågår, börjar våren 2010
Tekes bereder ett program för att utveckla inlärningsmiljöerna. Syftet med detta är att främja företagens internationella affärsmöjligheter.	Tekes, företagen, högskolorna, ANM, UVM	2010

III.4 Målmedvetenhet är en viktig del av internationaliseringen

Strategisk riktlinje:

De primära målen för den finländska utbildningsexporten ska definieras både branschvis och geografiskt. Stödåtgärderna för exporten och den eventuella stödfinansieringen av denna riktas till en början till några avgränsade områden och branscher. De finländska aktörerna inom utbildningsexporten bör därför ha tillgång till relevanta marknadsundersökningar och praktiska stödåtgärder inom de utvalda områdena och sektorerna.

Målmedveten internationalisering, åtgärder för att göra det lättare att komma in på marknaden, förstärkt synlighet		
Åtgärder	Ansvarig(a)	Tidtabell
Låta utföra marknadsutredningar, där man inledningsvis väljer att koncentrera sig på några få potentiella områden och branscher. Resultaten distribueras i stor skala till aktörerna, så att de kan dra nytta av dem.	Finpro	2010
Kartlägga eventuella internationella samarbetsparter (företag, högskolor, agenter).	Finpro	2010–2011
Ge en heltäckande presentation av det finländska utbildningssystemet på engelska och på övriga centrala språk i målområdena. Detta sker på en offentlig aktörs, exempelvis undervisningsministeriets, webbplats. Presentationen utformas så att den främjar utbildningsexporten.	UVM, CIMO, UBS	2010
Försäkra sig om att aktörerna inom branschen får effektiv information om existerande exportfrämjande tjänster samt utveckla deras innehåll tillsammans med olika aktörer, i synnerhet utrikesministeriet och Finpro.	UM, Finpro, ANM	2010
Höja beredskapen vid UM:s beskickningar genom aktiv information.	UM, UVM, CIMO, Finpro	pågår
Utreda möjligheterna att förstärka några beskickningar i nyckelställning och Finpros exportcentraler med experter på utbildningsområdet.	UVM, CIMO, UM	2010–2011
UM:s beskickningar följer som en del av den allmänna uppsikten över stationeringslandet med utbildningspolitiska öppningar som kan skapa förutsättningar för utbildningsexport. Försäkra sig om att det finns tillräckligt externt stöd och resurser för att garantera att det är möjligt att göra riktade kartläggningar som separata uppdrag.	UM och beskickningarna, UVM, ANM	pågår
Finpro följer med förändringarna i affärsmiljön inom utbildningssektorn i de länder man riktar in sig på. Antingen utformas detta som ett avgiftsbelagt uppdrag eller som en del av organisationens offentliga uppdrag på nationell nivå.	Finpro, ANM	pågår
Främja kännedomen om Finlands utbildningskompetens inom ramen för beskickningarnas allmänna PR-verksamhet och offentliga diplomati, i mån av möjlighet i samarbete med övriga aktörer, såsom Finpro, CIMO, vetenskapliga och kulturinstitut och övriga relevanta aktörer.	UM, framför allt beskickningarna	pågår

III.5 Produktifiering är en förutsättning för internationell marknadsföring

Strategisk riktlinje:

Framgång på den internationella marknaden för utbildningssektorn förutsätter omsorgsfull produktifiering. De potentiella finländska exportaktörerna inom utbildningssektorn behöver mer kompetens och resurser för produktifiering. Produktifieringen kräver framför allt funktionellt stöd, men även delfinansiering. Exportaktörerna måste även själva bära en tydlig ekonomisk risk. Högskolor och övriga offentliga läroanstalter bör kunna allokera egen finansiering också för produktifiering och därmed för förutsättningarna för att nå ut på den internationella utbildningsmarknaden.

Främja produktifieringen av utbildningskompetens		
Åtgärder	Ansvarig(a)	Tidtabell
Ordna utbildning i produktifiering samt för att höja den kommersiella kompetensen bland aktörerna inom utbildningssektorn.	ANM, NTM-centralerna, Tekes, Finpro	pågår
Stödja produktifieringen av kompetensen inom utbildningssektorn och för att identifiera existerande produkter ekonomiskt och operativt.	Tekes, ANM, NTM-centralerna	pågår
Följa upp en större kännedom om kundernas behov och potentiella kundgrupper inom olika målområden.	Finpro	pågår

III.6 Framgång kan endast nås genom kvalitet

Strategisk riktlinje:

De finländska exportörerna inom utbildningssektorn stärks och de effektiverar sin kvalitetsverksamhet. Ett villkor för kommersiell verksamhet på den internationella marknaden är att man kan visa upp olika kvalitetscertifikat och -garantier. Därför bör de olika stödformerna som erbjuds förutsätta att aktörerna antingen kan uppvisa ett kvalitetscertifikat eller ett motsvarande erkännande av ett kvalitativt verksamhets sätt.

Upprätthålla och säkerställa kvaliteten på produkterna inom utbildningsexporten		
Åtgärder	Ansvarig(a)	Tidtabell
Stärka utbildningsexportörernas kvalitetsverksamhet och egen kvalitetsutvärdering.	företag, högskolor, Finpro (leder klustret)	2010
Ansluta utbildningsexportverksamheten till kvalitetssäkringssystemen för aktörer inom utbildningsexporten.	högskolorna, de övriga aktörerna	2010–2011
Utarbeta en beskrivning av högskolornas kvalitetssystem på engelska och på övriga språk som behövs på de marknader man riktar in sig på.	UVM, högskolorna, rådet för utvärdering av högskolorna	2010

III.7 Ett eget kluster sätter fart på exporten

Strategisk riktlinje:

För att sätta fart på den finländska exporten av utbildningskompetens krävs att ett klusterliknande verksamhetsätt skapas inom området. Ett särdrag för det finländska klustret ska vara ett starkt, mångsidigt samarbete samt utveckling och tillhandahållande av lösningar som bygger kundernas behov. Syftet med klustret är att uttryckligen i egenskap av kluster söka och identifiera nya affärsmöjligheter, inte bara att samla aktörerna inom branschen. Exportklustret för utbildningskompetens bör vara en del av Finpros verksamhet.

Nätverksbildning och uppbyggande av ett kluster bland aktörerna inom området för utbildningsexport		
Åtgärder	Ansvarig(a)	Tidtabell
<p>Grunda ett kluster för utbildningsexport som får tillräckligt resurser för att inleda verksamheten. Klustret bör vara mer omfattande än det nuvarande Future Learning Finland och representera alla relevanta delområden inom utbildningsexporten på ett balanserat sätt. Det är även möjligt att utveckla underliggande kluster för respektive delområde.</p> <p>Fastställa en gemensam devis för den finländska utbildningen som ett led i strävan att stärka Finlands varumärke på området. Därtill säkerställa att samordningen mellan aktörerna fungerar i fråga om kommunikation och inflytande.</p> <p>Aktörerna inom klustret bör uppfylla de kriterier som fastställs. För aktörer som precis håller på att orientera sig mot export arrangeras utbildning och en möjlighet att bilda nätverk med mer erfarna aktörer inom ramarna för klustret.</p> <p>Klustret koordineras av Finpro.</p>	Finpro, ANM, Tekes, UM, UVM, EK	Inledningsfas våren 2010, egentlig verksamhet sommaren 2010–
För klustret inrättas en styrgrupp, i vilken relevanta aktörer inom statsförvaltningen och andra nyckelgrupper finns representerade.	ANM, UM, UVM, Finpro	Våren 2010
Klustrets verksamhetsmetoder utvecklas bl.a. genom verksamhet via olika underliggande kluster och andra integratorer.	Finpro, ANM	2010–
Utveckla verktyg och metoder för utvärdering av projekt, initiativ och exportaktörer som anknyter till exportverksamhet.	ANM, Finpro	pågår
Högskolorna ansluter sig till klustret antingen direkt eller genom att grunda bolag.	högskolorna	pågår

III.8 Högskolorna fungerar som lokomotiv för exporten

Strategisk riktlinje:

Högskolorna innehar en nyckelposition inom exporten av utbildningskompetens. Högskolornas författningsmiljö ska vidareutvecklas så att högskolorna på ett flexibelt sätt kan delta i utbildningsaffärsverksamheten och anvisa en del av sina resurser för produktifiering. En utvidgning av högskolornas avgiftsbelagda verksamhet (inkl. terminsavgifter) skulle ge större möjligheter till utbildningsexport och ge högskolorna mer resurser för sina verksamhet. Man bör ta ställning till den samhällsmässigt betydelsefulla frågan om att utvidga den avgiftsbelagda verksamheten då nästa regering bildas. Högskolorna bör också själva vara aktiva och inta en framträdande roll som aktörer inom branschen för utbildningsexport.

Högskolorna och utbildningsexporten		
Åtgärder	Ansvarig(a)	Tidtabell
Lagstiftningen om uppdragsutbildning utvecklas så att den bättre stödjer utbildningsexporten.	statsrådet	
En utvidgning av högskolornas avgiftsbelagda verksamhet tas med som en del av beredningen av nästa regeringsprogram.	–	
Högskolorna erbjuder rådgivning och utbildning inom områden som kräver särskild utveckling, såsom kommersialisering och avtalsjuridik.	Finpro (leder klustret)	pågår
Högskolorna inleder och allokera resurser för utbildningsexportverksamhet. Högskolorna utreder olika samarbetsmodeller för att främja utbildningsexporten och bolagiseringsmöjligheterna.	högskolorna	fr.o.m. 2010
En riskfinansieringsmöjlighet skapas för högskolorna i det inledande skedet av exportverksamheten. Exportverksamheten bör dock utformas som en del av högskolornas inkomststruktur.	ANM, UVM	2010–2014
Högskolornas och de övriga läroanstalternas finansiering utvecklas så att finansieringen sporrar dessa att även satsa på produktifiering, exempelvis genom särskilda stödpengar.	UVM/ANM, högskolorna	pågår
Tillgången på experter för internationella projekt tryggas genom att man vid högskolorna utvecklar studiehelheter som förbättrar de utexaminerades förmåga att fungera som internationella experter.	högskolorna	pågår
Den redan existerande undervisningen på engelska och produktifieringen av stödtjänster för internationella studerande utvecklas.	högskolorna	pågår
Möjligheterna att använda medlen för utvecklingssamarbete som bidrag till högskolestuderande som kommer från utvecklingsländer utreds.	UM	2010

Uppskattning av kostnaderna

De största kostnaderna för genomförandet av strategin för utbildningsexporten kommer att bestå av byggandet av ett kluster och den finansiering som erbjuds högskolorna. I det här skedet finns ingen exakt uppskattning av den sistnämnda, men kostnaderna för klustret kommer att bestå av följande:

Byggande av klustret och inledningsskedet

Byggandet av klustret inleds våren 2010. Under byggnads- och inledningsfasen fastställer man fokus- och utvecklingsområden för exportverksamheten, utarbetar en detaljerad verksamhetsplan, definierar och bygger upp kärn- och stödprocesserna samt skapar en enhetlig framtoning för det finländska exportklustrets kommunikation och marknadsföring. I det här skedet utarbetas även noggranna marknadsanalyser av utvalda, centrala marknadsområden (geografiska eller tematiska område).

I klustrets inledande skede påbörjas dessutom det marknadsföringsarbete som riktas till de internationella kunderna på området.

Kostnaderna för detta skede uppskattas enligt följande:

Personalkostnader	100 000 €	Två halvtidsanställda personer, en heltidsanställd stödperson och kommunikationsbyråns arbete
Övriga kostnader	250 000 €	Kostnader för kommunikation och marknadsföring, processbeskrivning och expertarbete inom byggande, finländska workshops, resekostnader
Analys	+15 000 €– 45 000 €	Marknadsanalyser (pris per analys, beroende på marknadens storlek och utredningen)
Totalt	350 000 €+	

Klustrets verksamhet

Klustrets egentliga verksamhet inleds sensommaren 2010 och föreslås pågå i tre år (sommaren 2010–sommaren 2013). Under verksamhetsfasen stöds exportarbetet bland de finländska aktörerna inom utbildningsområdet med fem årsverken. Vid sidan av den fastanställda programchefen utförs arbete av projektspecifika projektchefer och experter som producerar utvald information om de identifierade målmarknaderna samt yrkesmänniskor inom marknadsföringskommunikation. En viktig del av kostnaderna anslås för att skapa och upprätthålla affärsnätverk samt stark närvaro på marknaderna på området både på de enskilda målmarknaderna (riktade möten och besök) och den internationella marknaden (internationella mässor och evenemang). Likaså uppstår klara kostnader som en följd av den kommunikation och marknadsföring som riktas till olika marknader.

Exportklustrets kostnader för tre års tid uppskattas enligt följande:

Personalkostnader	1 500 000 € 1 800 000 €	Fem årsverken på årsnivå (programchef, projektchefer, producenter av marknadsinformation samt yrkesmänniskor inom marknadsföringskommunikation)
Övriga kostnader	1 500 000 € 1 800 000 €	Marknadsföringskommunikation, tillfällen för nätverksbildning, reskostnader
Totalt	3 000 000 € 3 600 000 €	

Riskfinansiering för inledningsfasen av högskolornas exportverksamhet

För att inleda högskolornas exportverksamhet, och framför allt för att utveckla uppdragsutbildningen och produktifieringen, behövs uppskattningsvis 5 000 000 euro för 2010–2014. År 2010 ligger fokus på beredningen av verksamheten, som kan inledas i full skala 2011. I det sammanlagda finansieringsbehovet som uppskattningsvis uppgår till 5 000 000 euro ingår kostnaderna för såväl beredningen som riskfinansieringen av den egentliga exportverksamheten; den offentliga sektorns reella finansieringsandel är större under de första åren, men behovet minskar mot slutet av perioden.