

# SELVITYS SUOMALAISEN KOULUTUSOSAAMISEN VIENNISTÄ

Ajatuksia viennin edistämisestä perustuen Future Learning Finland –verkoston kokemukseen 27.11.2009

Timo Juntunen, UniServices Ltd

# Selvityksen sisältö

## JOHDANTO

1. KOULUTUSOSAAMISEN VIENNIN EDISTÄMISEN RATKAISUJA MAAILMALLA
2. SUOMALAISEN KOULUTUSOSAAMISEN VIENNIN TILA
3. SWOT-ANALYYSI NYKYTILANTEESTA JA JOHTOPÄÄTÖKSET
4. NÄKEMYS TULEVAISUUDEN LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖISTÄ
5. KOULUTUSOSAAMISEN VIENTIKLUSTERI – FUTURE LEARNING FINLAND
6. KLUSTERIKARTTA, ARVOVERKOT JA LIIKETOIMINTAMALLIT
7. EHDOTUKSIA TOIMISTA KOULUTUSVIENNIN EDISTÄMISEKSI  
JOHTOPÄÄTÖKSET

## NYKYTILANNE – HEITETÄÄNKÖ TOIVO?

1. Valtaosalla yrityksistä, korkeakouluista ja oppilaitoksista on vähän kokemusta liiketoimintalähtöistä koulutusosaamisen viennistä. Kansainvälistymis- ja liiketoimintastrategian ovat vasta hahmottumassa.
2. Veturiyrityksiä, yrityksiä tai korkeakouluja, joilla on koulutusosaamisen vientiä on vähän. Verkostot veturiyritysten kanssa ovat vielä alkutekijöissään.
3. Niin julkisten kuin yksityistenkin toimijoiden etabloituminen ulkomaille on vähäistä.
4. Opetussektori on siinä mielessä poikkeuksellinen vientisektori, että oppilaitosten ja korkeakoulujen rooli ”vientiyrityksinä” on merkittävä, mutta ....
5. Asiantuntijoiden käytettävyys kv. koulutusliiketoiminnassa on hankalaa monestakin syystä.

## NYKYTILANNE – HEITETÄÄNKÖ TOIVO?

6. Monilla kilpailijamailla on valmiimpi vienninedistämisyjärjestelmä ja niiden yritykset, korkeakoulut ja oppilaitokset ovat jo markkinoilla. Miten pääsemme markkinoille?
7. Oppiminen ja oppija ovat myös muutoksessa. Teknologia näyttelee entistä suurempaa roolia oppimisessa ja opettamisessa, opettajan kompetenssit muuttuvat ja sisältötuotannolle kasautuu paineita. Olemmeko muutoksen etujoukoissa?
8. Jotkin koulutusosaamisen vientimarkkinoiden volyyymi on jo kääntymässä laskuun. Mistä nousevat markkinat?
9. Kansallinen innovaatioympäristö ja teknologian hyödyntäminen. Haluavatko opettajamme käyttää teknologiaan opetuksessa? Onko lama-Suomessa rahaa tehdä koulutusinnovaatioita?
10. Suomessa ei ole vielä yleisesti hyväksyttyä käsitettä kuvaamaan sitä mistä paljon puhutaan ja mitä siihen sisältyy. Mistä puhe, siitä puute? MUTTA: Mistä on puhe?

# KOULUTUSOSAAMISEN VIENTI – TÄSTÄKÖ PUHE?

- ”koulutusosaamisen vienti”, ”koulutusviennin” sijasta?
- koulutuspalveluiden ohella ... konsultointipalveluita tai teknologisia ratkaisuja koulutukseen tai oppimiseen
- ”koulutusosaaminen” ... vientitoiminnan perustana moderni ja tulevaisuuteen katsova käsitys oppimisesta ja oppimisympäristöistä sekä korkealuokkainen, uudistuva koulutusjärjestelmä.
- Koulutusosaaminen: oppimisprosessin tukemista kehittämällä koulutusjärjestelmiä, oppimisympäristöjä, oppimiseen ja kouluttamiseen liittyviä malleja ja konsepteja sekä kehittämällä kouluttajien ja koulutuksen palveluiden tarjoajien kapasiteettia.
- edellyttää kaupallistettuja tuotteita ja palveluita
- voidaan myydä koulutus-, konsultointi- ja tutkimuspalveluina sekä teknologioina ja ratkaisuina, jotka palvelevat oppimisen ja koulutuksen kehittämistä.

# KOULUTUSOSAAMISEN VIENTI: TÄSTÄKÖ PUHE?

<p>1 Palvelu toteutetaan ulkomailla ja asiantuntijat liikkuvat</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•konsultointiprojektit</li></ul>	<p>2 Palvelu toteutetaan Suomessa ja asiakkaat liikkuvat</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•tutkintokoulutus</li></ul>
<p>3 Palvelu tarjotaan rajojen yli tietoverkkoja, ohjelmistoja ja teknologiaa hyödyntäen</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•langattomat ratkaisut</li><li>•oppimisympäristöt</li><li>•virtuaalikurssit</li></ul>	<p>4 Palvelun tarjoaja on ulkomailla sijaitseva yksikkö</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•tytäryhtiö</li><li>•sivutoimipiste</li><li>•osakkuusyhtiö</li></ul>

Nappikaupan esteet?

# KOULUTUSOSAAMISEN VIENTI – TÄSTÄKÖ PUHE (ASIAANTUNTIJAPALVELUIDEN, TEKNOLOGIAN JA SISÄLTÖJEN LIITTO)?

**Tuotteen tai  
palvelun sisältö**

**Liiketoiminnan  
muoto**

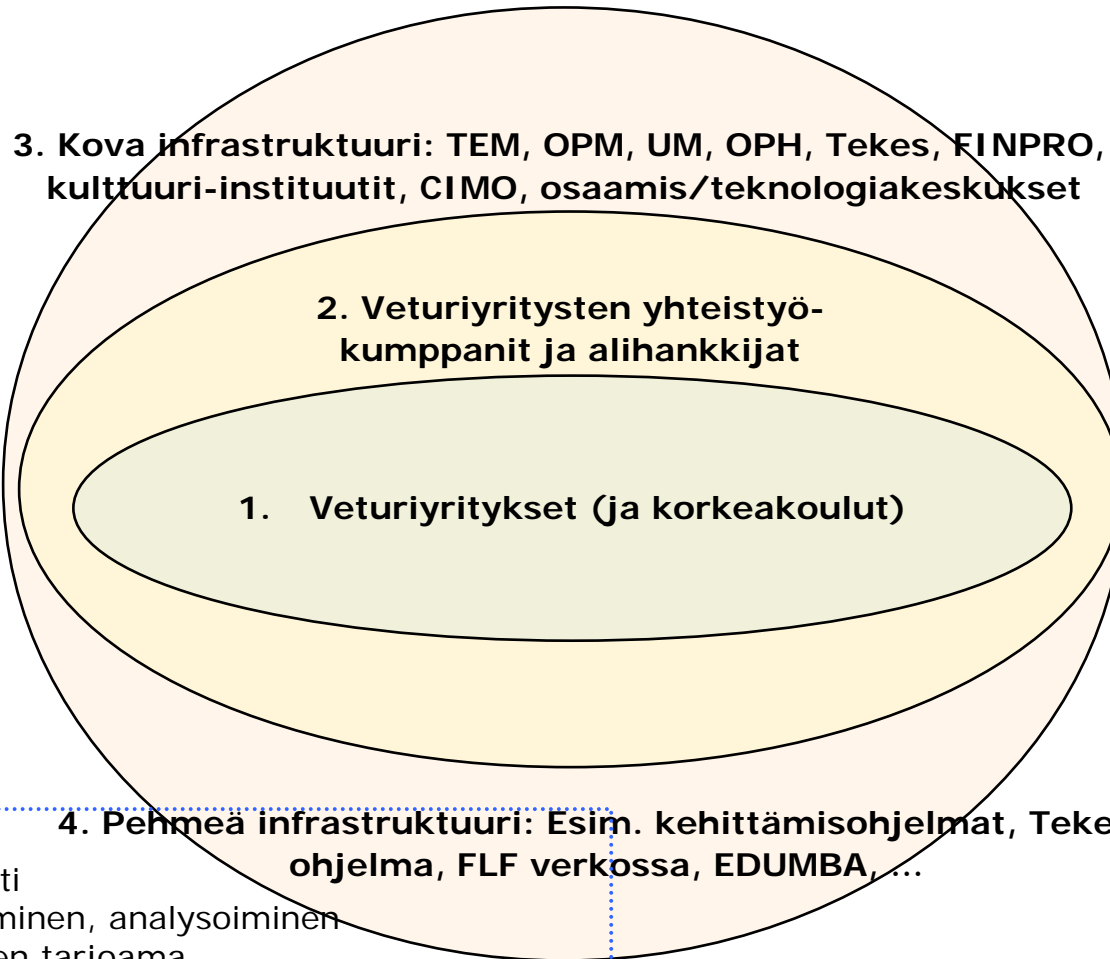
**Maantieteellinen  
fokus**

## **TUOTTEET JA PALVELUT**

1. Kv. kehityskonsultaatio opetussektorilla
2. Konsultointipalvelut oppimisen, oppimisympäristöjen ja –järjestelmien kehittämisessä
3. Täydennyskoulutus julkisille kv. asiakkaille
4. Suomalaiset tutkinnot ulkomaalaisille
5. Henkilöstökoulutus ja ratkaisut suomalaisille kv. yrityksille
6. Suomalaisten kv. yritysten asiakkaiden koulutus ja ratkaisut
7. Modernit oppimisympäristöt ja e-oppiminen
8. Oppimispelit
9. Sosiaalinen media (yhteisöt)
10. Langattomat koulutuspalvelut ja -ratkaisut
11. Oppikirjat ja opetusmateriaalit
12. Osaavan ulkomaisen työvoiman kouluttaminen suomalaisyrityksille
13. Seminaarit, konferenssit ja oppimistapahtumat
14. Koulutuksen tutkimus- ja arviointipalvelut
15. Konseptit
16. Oppilaitos ja leikkikenttäinfrastruktuuri

**Toivo elää 1: Yhteistyö,  
rypästyminen ja Future  
Learning Finland –  
koulutusosaamisen  
vientiklusteri**

# KLUSTERIN SIPULIMALLI



4. Pehmeä infrastruktuuri: Esim. kehittämisohjelmat, Tekesin ohjelma, FLF verkossa, EDUMBA, ...

Yhteistyön muotoja

- Markkinointi ja myynti
- Markkinatiedon jakaminen, analysoiminen
- Tuotekehitys, yhteinen tarjoama
- Paikalliset kumppanit, sivutoimistot, kampukset

# VETURIYRITYKSET JA ARVOVERKOT

TOIMINTAYMPÄRISTÖN MUUTOSTEN ENNAKOINTI  
TUOTANNONTEKIJÖIDEN TUNTEMUS  
KILPAILUTILANTEEN YMMÄRTÄMINEN

TUKIALAT &  
LIITÄNNÄIS-  
PALVELUT

AVAINTUOTTEET  
&  
VETURIYRITYKSET

ASIAKKAAT  
&  
MARKKINAT

LÄHIALAT  
PEHMEÄ JA KOVA INFRA

ARVOKETJU

Yksi vastaus: "Maantieteellisesti yhtenevät markkina-alueet. Sama asiakasryhmä. Toisiaan tukevat tuotteet ja palvelut."

# KLUSTERI, RYPÄSTYMINEN

1. ... viejät voisivat järjestäytyä jonkin nimikkeeseen, esimerkiksi Future Learning Finland, alle ja kehittää laatuleiman sen alla operoivien yrityksen, korkeakoulujen ja oppilaitosten tarjonnalle. ...

Proud member of FLF

2. ...ryhmän business –toimijoita läheinen yhteistyö jonkin substanssialueen ja liiketoiminta-alueen osalta jossakin tai joissakin asiakassegmentissä.

Kehittämissuunnitelmat

# **Toivo elää 2: Fokusoitu vientistrategia**

# KANSALLINEN STRATEGIA

- ***Yhteiset vientiponnistelut sellaisiin liiketoiminta-alueisiin, tuotteiden, palveluiden ja ratkaisuiden sisältöihin ...suomalaiset ovat kilpailukykyisiä ...asiakassegmenttien ja maantieteellisten markkinoiden suhteen selektiivinen strategia***
- ***...samalla kun keskitytään, ... analysoitava jatkuvasti kysyntää ja sen kehitystä sekä kehitettävä nopean toiminnan kapasiteettia koota rypäs suomalaisia koulutusosaajia sekä organisoimaan infrastruktuurin tuki silloin kun todellisia mahdollisuuksia tarjoutuu markkinoilla.***

# MITÄ? NÄISTÄKÖ PAINOPISTEET?

1. Teknologia
2. Asiantuntijapalvelu
3. Sisältö

1. Konsultointipalvelut ja ratkaisut inklusiivisen lähestymistavan ja erityisopetuksessa
2. Opettajakoulutus ja sen kehittäminen
3. Kielenopetuksen ratkaisut
4. Virtuaaliset oppimisympäristöt ja niihin liittyvä pedagoginen valmennus oppilaitoksille tai yrityksille
5. Tilauskoulutus
6. Suomalaisen koulun lokalisointi paikalliseen ympäristöön

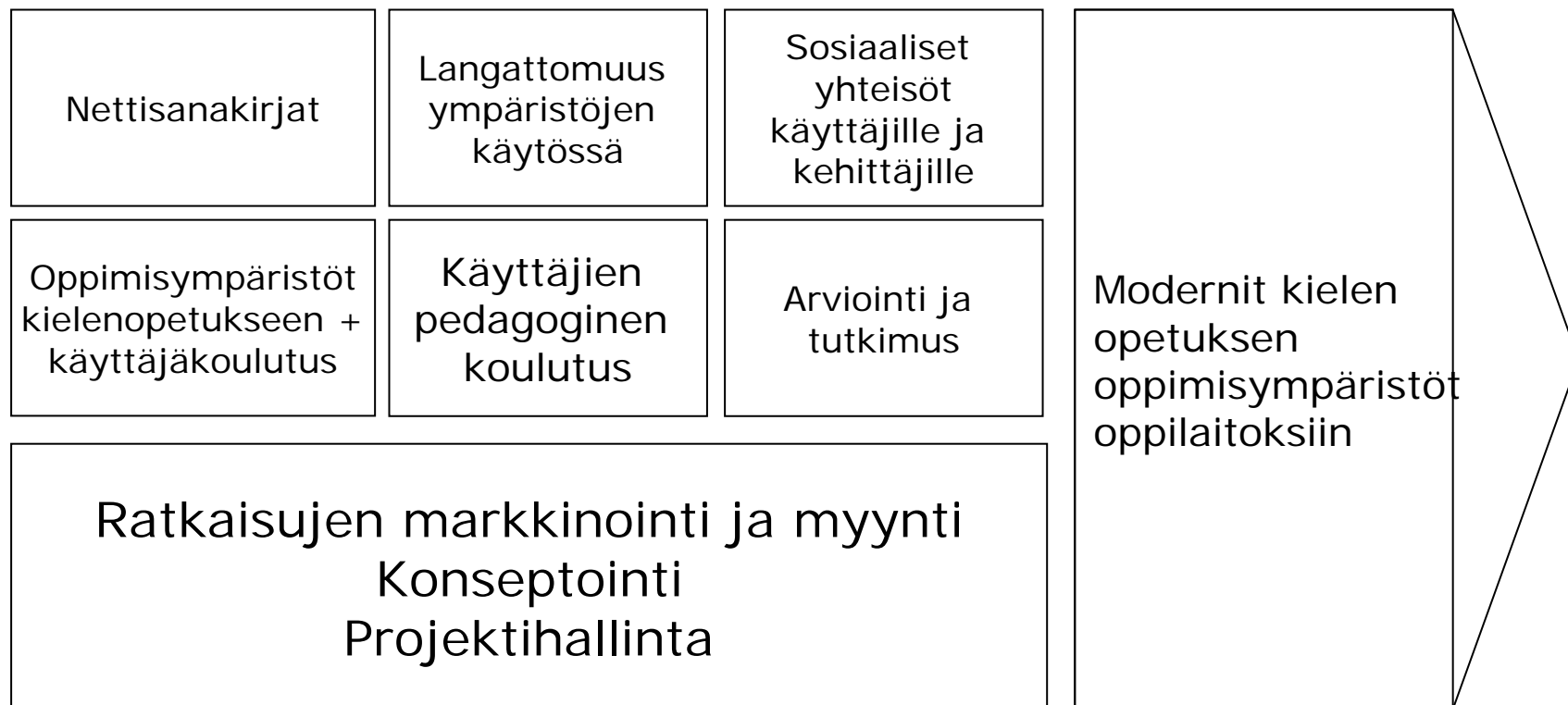
# Inkluusio ja erityisopetus – esimerkki arvoketjusta



# Opettajakoulutus ja sen kehittäminen – esimerkki arvoketjusta



# Kielenopiskelun modernit oppimisympäristöt – esimerkki arvoketjusta



# Tilauskoulutus

- Lisärahoitusta korkeakouluille; monissa maissa liiketoiminnallistaminen on kestänyt vuosia
- Tutkintojen markkinoinnin siivellä voidaan markkinoida liitännäispalveluita, joissa saattaa olla todellinen liiketoimintapotentiaali
- Mikäli osa tutkintokoulutuksesta tarjotaan kohdemaassa yhteistyökumppanin tai sivukampuksen toimesta, voidaan ”sillanpääasemaa” mahdollisesti hyödyntää muiden palveluiden ja tuotteiden tarjonnassa.
- Ammatillisilla oppilaitoksilla on myös mahdollisuuksia tarjota ammatillisia tutkintoja ja viedä ammatillisen koulutuksen malleja, kuten näyttökoetutkinnot

# Missä? Maantieteelliset painopisteet

- OECD luokitus: i) korkean tulotason, ii) ylemmän keskitason tulon, iii) alemman keskitason tulon ja iv) alhaisen tulotason tulon kansantaloudet.
- ...kahdessa ensimmäisessä maaryhmässä julkisella asiakkaalla itsellään rahaa maksaa; muissa maissa rahoitus yleensä viime kädessä joltakin kolmannelta taholta
- varsinkin yksittäisille viejille mahdollisuuksia näissä kaikissa maaryhmissä.
- Klusterina, yritysten, korkeakoulujen ja oppilaitosten ryppäänä helpointa toimia maissa, joissa asiakkaalla suoraan mahdollisuus maksaa palvelusta, tuotteesta tai ratkaisusta.

# Korkean tulotason kansantaloudet

- Lähi-idän öljyvaltiot (Bahrain, Kuwait, Qatar, Arabiemiraatit, Saudi Arabia) painopisteeksi
- Aasian maista Japani ja Etelä-Korea sekä vanhat EU-maat Etelä-Euroopassa: FCF tekee täsmämarkkinointia ja yhteisiä tarjoamia joillakin spesifeillä opetussektorin osa-alueilla kun on tiedossa jonkin maan koulutuspolitiikan linjaukset. ... paikalliset yhteistyökumppanit

# Ylemmän keskitason tulon kansantaloudet

- ns. uusia EU-maita, EU-jäsenyyttä lähestyviä maita, Venäjä ja Suomen kehitysyhteistyön kohdemaat Etelä-Afrikka
- Puola ja Romania: Rakennerahastoprojektit avaavat liiketoimintamahdollisuuksia niin paikallisten opetusviranomaisten, paikallisten koulutuspalvelun tarjoajien kuin yritystenkin kanssa.
- Kroatia ja Makedonia: rahoitettu voimakkaasti EU:n toimesta ... opetussektorin laajat kehittämissuunnitelmat asteittain vähenemässä ... Tilalle esirakennerahastot ja jäsenyyden myötä rakennerahastot ... Kroatia ja Makedonia oikea aika etabloitua?
- Venäjä: suomalaisten ja miksei muidenkin yritysten sekä maksukykyisten oppilaitosten koulutusosaamispalveluiden kysynnästä markkinaselvitys?
- Libanon ja Libya: verraten suuria eri kv. rahoittajien tarjouskilpailuja.

# Alemman keskitason tulon kansantaloudet

- Länsi-Balkan: Suomi rahoittanut opetussektorin kehittämistä Bosnia ja Herzegovinassa, Kosovossa, Montenegrossa ja Serbiassa. ... suomalaisilla yrityksillä referenssejä ja verkostoja ko. maissa ... yhä liiketoimintamahdollisuuksia kv. järjestöjen ja valtioiden tarjouskilpailuissa sekä lainaprojekteissa.
- Keski-Aasian "stan" -maat (Armenia, Azerbaidžan, Georgia, Kazakistan, Turkmenistan): opetussektorin kehittämistä kv. järjestöjen rahoituksella ... mm. öljy- ja kaasutulojen ansiosta paikallista yksityistä ja julkista ostovoimaa... erillinen markkinaselvitys alueesta?
- Kiina ja Brasilia: erillinen markkinaselvitys Kiinasta?

# Alhaisen tulotason kansantaloudet

- viennin mahdollisuudet ennen muuta kolmansien osapuolten rahoituksen varassa
- luonnollisia yhteisten vientiponnistusten kohdemaita suomalaisen kehitysyhteistyön kohdemaat (Etiopia, Nepal, Tansania, Vietnam, Sambia)
- muunlaiseen kuin tarjouskilpailujen kautta tapahtuvaan koulutusosaamisen vientiin mahdollisuuksia voi tutkia Finnish partnership – ohjelman kautta
- yhteistyön paikallisten korkeakoulujen kanssa IKI-rahoitusinstrumentti

# Juostava kysynnän perässä

- on oltava joustava ja ketterä silloin kun missä tahansa maassa on kysyntää ja maksavia asiakkaita suomalaisille tuotteille, palveluille ja ratkaisuille
- sen lisäksi, että priorisoidaan maita ja tehdään markkinaselvityksiä, on seurattava kysyntää, analysoitava liiketoimintamahdollisuuksia ja pystyttävä kokoamaan rypäs suomalaisia yrityksiä, korkeakouluja ja oppilaitoksia sekä organisoimaan infrastruktuurin tuki silloin kun todellisia mahdollisuuksia tarjoutuu markkinoilla

# Kuka? Asiakas, joka on vielä oikeassa

1. Kansallinen, alueellinen tai paikallinen opetusviranomainen
2. Kv. järjestö tai muu kv. kehityksen rahoittaja
3. Oppilaitos, korkeakoulu
4. Yritys
5. Yksityishenkilö

Onko tämä prioriteettijärjestys?

Toivo elää 3: Hardcore & softcore eli  
julkiset toimenpiteet  
koulutusosaamisen viennin  
edistämiseksi

# Toimia koulutusosaamisen viennin edistämiseksi

1. Yhteiset markkinointitoimenpiteet ja maabrändi: Laatuleima; Future Learning Finland verkkoon; suomalaisen koulutusosaamisen markkinoiminen klusterin kaikilla tasoilla
2. Markkinatiedon hankinta, analysoiminen ja jakaminen: osana kehittämisohjelmia tai erillisen yksikön kautta

# ***Toimia koulutusosaamisen viennin edistämiseksi***

3. Tuotteiden ja palveluiden kehittäminen :  
Uusi Tekes –ohjelma; vuorovaikutusta osaamiskeskusohjelmien, huippuosaamisen keskittymien ja SHOKien kanssa
4. Koulutusliiketoimintaosaamisen kehittäminen: mini EDUMBA tai PD -ohjelma

# ***Toimia koulutusosaamisen viennin edistämiseksi***

5. Liiketoimintamallien kehittäminen: uusi Tekes – ohjelma ja/tai lisää tutkimusrahoitusta
6. Klusterikehitys: käynnistetään kehittämisohjelma tai –ohjelmia valittujen painopisteiden ympärille.
  - Verkotetaan toimijoita; koordinoidaan yhteisiä markkinointia; kerätään ja analysoidaan markkinatietoa sekä kootaan toimijat business casen ympärille; koordinoidaan yhteistä kehittämistyötä ja hankkia rahoitusta verkoston jäsenten kehittämistyöhön;
  - kehittämisohjelmien pitemmän aikavälin tavoitteena osaamiskeskus –tyyppisen ohjelman luominen?
  - vaihtoehto kehittämisohjelmille koulutusosaamisen vientiedistämisyksikön perustaminen?