

Koulutus[alan] viennin rahalliset tuet

Jaana Kuula

Tekes

jaana.kuula@tekes.fi ; 050-3955110

Koulutusvienti / koulutusalan vienti

- Koulutusviennillä voidaan kapeimmillaan ymmärtää oppilaitosten tarjoaman koulutuksen tarjoamista ulkomaille maksua vastaan.
- Jotkut tulkitsevat koulutusvienniksi myös ulkomaisten opiskelijoiden kokonaan tai suurimmalta osalta vastikkeettoman opiskelun Suomessa.
- Tässä koulutusvientiä tarkastellaan yksinomaan vientiliiketoimintana, josta syntyy vientituloja.
- Lisäksi tässä puhutaan koulutusalan viennistä laajempänä toimintana kuin vain rajatusti oppilaitosten tarjoamana koulutuksen vientiä: *Koulutusalan vientiin sisältyy tällöin paitsi varsinainen koulutuksen tarjoaminen, myös monien eri tyyppisten koulutusjärjestelmien, teknologioiden, palvelualustojen ja infrastruktuurien, sisältöjen ja toimintatapojen/-konseptien tarjonta, kehittäminen ja konsultointi.*
- *Koulutusalan vienti koskee sekä oppilaitoksia että eri tyyppisiä yrityksiä ja muita tutkimus-, kehittämis- ja liiketoimintalaitoksia (esim VTT).*
- *Asiakkaat ja markkinat sisältävät: 1) julkisen sektorin/ valtioiden ja alueiden opetustoimen, 2) yritys- ja muun työelämäsektorin ja 3) kuluttajasektorin / suoraan kuluttajille tarjottavat koulutusalan tuotteet ja palvelut.*

Alan rahoituksesta ei ole olemassa yhteenkoottua handoutia

- Rahoittajia rahoitusmuotoja ja rahoitusinstrumentteja on useita.
- Ei ole tahoa joka tuntisi/edustaisi kaikkea rahoitusta.
- Kaikki rahoittajat eivät rahoita kaikkia prosesseja ja toimijoita.
- Koulutusala–spesiaalia rahoitusta ei ole olemassa.
- Koulutusvientiin pätee yritysrahoituksessa samat rahoitusehdot kuin minkä tahansa liiketoiminnan kehittämiseen; oppilaitoksilla on erikoissäädöksiä.

Koulutusvienti on poikkeusala monella tapaa

- Koulutusalan vienti on uusi ja vakiintumaton toimiala/sektori jolta puuttuu monia vahvistettuja käytänteitä.
- *Vientiliiketoimintana ala rikkoo julkisen palvelun ja liiketoiminnan rajoja, mistä aiheutuu myös rahoitusongelmia.*
- Suomessa koulutusala on kansallisesti rahoitettua julkista palvelua eikä sitä vielä kunnolla tunnisteta julkisessa rahoituksessa liiketoiminnaksi – edes ulkomaille suuntautuessa.
- Yritysten on vaikea kehittää koulutusalan tuotteita, koska markkina on säädelty ja asiakkaan luo pääsee usein vain julkisen viranomaisen kautta.
- Oppilaitoksilta puuttuu bisnesosaaminen ja tuotteet on totuttu kehittämään ilman riskiä 100%:sti rahoitettuna ja antamaan muiden käyttöön käytännössä ilmaiseksi. *Yritysrahoituksen ehdot voi olla shokki.*
- *Koulutusaiheisen liiketoimintarahoituksen kysyntä on kasvussa ja alkaa eriytyä eri sovellusaloille.* Esimerkiksi sosiaali- ja terveydenhuollon alan koulutuksen tarjoamiseen liiketoimintana Suomesta ulkomaille on ollut kiinnostusta.

Kaikki uuden edessä

- Koulutusalan vientiä laajamittaisemmin käynnistettäessä :
 - Yritysten on luotava uudet yhteistyösuhteet ja uudenlaiset markkinoilletulostrategiat säädelylle sektorille.
 - Yliopistojen/oppilaitosten on hankittava bisnesvalmennusta. Korkeakoulujen henkilöstö onneksi korkeasti koulutettua ja kansainvälisesti kokenutta. EU-hankkeet hyvää valmennusta.
 - Yritysten ja yliopistojen/oppilaitosten on opittava lähestymään kv markkinaa yhdessä.
 - *Rahoittajien on tunnistettava koulutusalan vienti strategisesti tärkeäksi rahoituskohteeksi, tiedostettava alan erityistarpeet ja pullonkaulat sekä muokattava rahoitusvälineensä uuteen tilanteeseen sopiviksi.*

Rahoitusta on tarkasteltava eri tasoilla

- Alan rahoitusta on pohdittava ja kohdennettava
 - kansallisella,
 - alueellisella,
 - rahoittajakohtaisella ja
 - toimijakohtaisella tasolla.
- *Kansallisten rahoitusraamien on lähdettävä pitkän tähtäimen elinkeinopolitiikasta ja sen uudentamisesta. 2013 jälkeen?*
- Alan osaamiskeskittymien on *hiottava aluestrategioitaan* ja fokusoitava rahoitusta koulutusviennin kehittämiseen.
- *Eri rahoittajien on muodostettava oma kantansa alan rahoittamiseen.*
- Yksittäisten vientitoimijoiden on koottava itselleen yksilölliset kasvu- ja rahoitussuunnitelmat.

Rahoitustarve ja –mahdollisuudet vaihtelevat eri elinkaaren vaiheissa

- *Vientitoiminnan rahoitustarve ja mahdollisuudet saada rahoitusta vaihtelevat tuotteen ja yrityksen eri elinkaaren vaiheissa.*
- Helpointa rahan saanti on ehkä tuotekehityksen alkuvaiheessa ja kun myynti on jo lähtenyt käyntiin.
- Mitä kauempana liiketoiminnasta t&k:ssa ollaan, sitä enemmän julkista rahoitusta on tarjolla, ja mitä yksilöidymmästä liiketoiminnasta on kyse, sitä tiukempaa ja kovempiehtoista on rahan saanti.
- *Kriittisin ja vaikein kohta rahoituksen saannissa on siirryttäessä oppilaitosmuotoisesta toimijasta yritykseksi:* Oppilaitoksen omaa tuotekehitystä ei rahoiteta kuten yrityksiä, eikä alkavassa yrityksessä ole omia pääomia tuotekehitykseen ja liiketoiminnan käynnistämiseen.
– Maakunnissa yliopistojen varainkeruu tulee kovaan tarpeeseen.
- Rahoittajien syytä keskustella saumattoman rahoitusketjun turvaamisesta.

Jokaisella hakijalla on yksilöllinen rahoitusratkaisu

- *Rahoitusmalli on aina hakijakohtaisesti räätälöity yksilöllinen ja tilannekohtainen rahoitusratkaisu.* Yleistä mallia on tuskin kellään rahoittajalla.
- Hakijoita kohdellaan tasavertaisesti ja riippumattomasti, mutta eri tyyppisiin hakijoihin sovelletaan erilaisia rahoitusehtoja.
- Eri rahoittajilla ja eri rahoitusinstrumenteissa saattaa olla erilainen tulkinta hakijoiden luokittelusta.
- Hakijoiden päätyyppejä ovat mm julkinen oppilaitos, muu yhteisö ja yritys.
- *Yrityksen koko ja omistuspohja vaikuttaa tukiin.* Jos suuromistaja omistaa yrityksestä vähintään 25%, pienyritykseen voidaan soveltaa julkisessa rahoituksessa suuryrityksen rahoitusehtoja.
- Jos pääomistaja on yliopisto, yritystä voidaan kohdella pienyrityksenä.
- Ulkomainen omistaja tuo lisäehtoja rahoituksen saantiin.
- Hakijakohtaiset tulkinnat on aina tarkistettava tapauskohtaisesti kyseessä olevalta rahoittajalta ja rahoitusinstrumentilta.


Myös se vaikuttaa, mihin viedään ja miten

- Eri maihin suuntautuvaan vientiin on tarjolla erilaisia rahoitusmuotoja.
- Länsimaihin suuntautuvaan kauppaan sovelletaan tavanomaisia vientikaupan ehtoja (EU-raja) ja niissä markkinoilletulokynnys voi olla korkea kovan kilpailun ja oman tarjonnan vuoksi.
- *Ns. kehittyvillä markkinoilla, transitiotalouksissa ja kehitysmaissa vientipotentiaali ja Suomen strateginen odotusarvo saattaa olla suurin.* Suomessa on korkeaa kansallista kiinnostusta näihin.
- Kehittyvillä markkinoilla Suomen Ulkoministeriön tarjoama Finnfund-rahoitus ja Finnpartnership-liikekumppanuusohjelma saattaa nousta keskeiseksi rahoitusvälineeksi, mutta yksin sekään ei riitä. Valtio voisi kenties buustata alan vientiä tämän välineen avulla?
- Suomen muu vientiteollisuus voi avata ovia/toimia vientialustana koulutusalan viennille, eräinä muotoina suuryritysten ostamat koulutuspalvelut omalle henkilöstölle ja paikalliselle väestölle sekä maidenväliset vastakauppasopimukset.

Rahaa on monenlaista ja sillä on eri ehdot ja hinta

- Tarjolla on montaa eri muotoista rahoitusta kuten
 - avustusta
 - lainaa (rahoitusyhtiön / julkisen rahoittajan / yksityistä pankki-)
 - vientitukia ja -takuita
 - pääomasijoituksia (yksityisiä, julkisia)
 - yksityisiä varoja
 - kansainvälisiä kehittämisrahastoja (EU,MP,AI..) ja suoria myyntituloja.
- Tuotekehitystä ja liiketoiminnan kehittämisestä rahoittavat mm:
 - TE-keskukset (1.1. alkaen ELY:t) – yritysten päärahoittaja kaikkiin yrityksen elinkaaren vaiheisiin
 - Tekes – pääpaino t&k- ja kasvuvaiheiden rahoituksessa ; avustusta ja lainaa
 - Finnvera – lähinnä seed-, pääoma- ja lainarahoitusta eri vaiheisiin
 - Julkiset ja yksityiset sijoitusyhtiöt – pääomasijoitusta
 - Pankit - yrityslainoja
 - Suomalainen rahoitus on 'armollisempaa' kuin ulkomainen pääomasijoitustoiminta.

Rahoituksen ehtona on uskottava bisnes case ja kasvu – plus muut yritysvakuudet

- Omat luulot oman tuotteen hyvydestä eivät tuota rahoitusta: *on kyettävä osoittamaan rahoittajalle kelvollinen business plan ja evidenssiä tuotteen menekistä.*
- Tuotekehityshankkeessa t&k-suunnitelman rinnalla on esitettävä liiketoimintasuunnitelma ja markkinointisuunnitelma, plus kasvupolku yrityksen tulevista vaiheista.
- Yhteen keisiin tarvitaan usein useita eri tyyppisiä rahoittajia ja rahoitusinstrumentteja, plus tukku omaa rahaa.
- Yksintoimija on dead case – kumppaneita ja verkostoja on oltava lähestulkoon aina.
- Kv markkinoille pyrkivän kasvuyrityksen on koottava erityisen mittava alkurahoitus.
- Jatkorahoituksen ehtona on toimiva proof of concept Suomessa tai  ulkomailla.

Kaikkeen toimintaan ei saa rahoitusta

- *Rahoitusta ei saa:*
 - *myynti- ja markkinointikustannuksiin eikä myyntimatkoihin*
 - tuotteelle jonka liiketoimintapotentiaaliin rahoittaja ei usko tai josta on jo markkinoilla useita kilpailevia versioita
 - tuotteelle joka on jollakin tavoin suomalaisen bisnesetiikan vastainen, kulttuurista tai yleisiä arvoja loukkaava, lapsia ja nuoria vahingoittava tms.
 - yritykseen jolla ei ole taloudellisia tai muita edellytyksiä harjoittaa menestyvää liiketoimintaa
 - liiketoimintaan, jonka hyöty kohdentuu muihin maihin kuin Suomeen.
- Monista eri syistä, kaikki hakijat eivät ylipäätään saa rahoitusta. *Kaikista aluista ei tule toimivia yrityksiä koskaan.*

Tavoitteena korkea uutuusarvo ja odotettu liiketoiminta- ja ympäristövaikutus

- Yksinkertaisellakin liiketoimintaidealla saattaa saada yritysrahoitusta esim. TE-keskuksesta (1.1. alkaen ELY:stä) jos sillä saa aikaan myyntiä.
- *Tekesin t&k-rahoituksessa etusija on uusien tuote-/palveluinnovaatioiden ja toimintakonseptien sekä kansainvälisten kasvuyritysten rahoittamisessa. Lisäksi arvioidaan esitetyn liiketoiminnan laajempaa liiketoimintaverkostovaikutusta ja muita yhteiskunnallisia ja ympäristö- ja energiavaikutuksia.*
- Joissakin rahoitusmuodoissa merkitystä on myös esitetyn liiketoiminnan (kotimaan) aluevaikutuksilla. *Tekesin rahoituksessa osaamiskeskittymä/osaamisprofiili-arviointia lukuunottamatta alueellisia painotuksia ei ole.* Kaikki hakemukset kilpailevat keskenään ja oleellista on että hyöty tulee Suomeen ja toiminta on kansainvälistä.

Ajankohtaista uudet toimintamallit ja ansaintalogiikat

- Virtuaalisten opetusjärjestelmien ja etäopetuksen ensimmäinen sukupolvi on jo koettu ja nähty. Seuraavan sukupolven järjestelmille ja uusien teknologioiden mukaanottamiselle niissä saattaa olla vielä tilausta, esim virtuaalitulat ja sosiaalinen media. Maailmalla suuri huomio tällä hetkellä mobiiliopetuksessa ja e-bookissa.
- Digitaalisten opetussisältöjen tuottamisessa pihvi saattaa olla ohjelmistotuotannon termein kuvattuna kansainvälisissä cloud computing ja open source –tyyppisissä ratkaisuissa. Nämä ravistelevat perinteisiä ansaintalogiikoita.
- Kaikkiin tilanteisiin suora sisällön siirto virtuaalisesti maasta toiseen ei sovi ja näihin on kehitettävä uudenlaisia toimintamalleja. Joissakin maissa voi olla myös palvelunestaja (esim Kiina ja islamilaiset maat).
- Erityishuomiota on kiinnitettävä siihen, mistä tuotteesta tai palvelunosasta tuotto tulee ja millaisella katteella. Jos esim. Korea tai Kiina tuottaa saman murto-osan kustannuksilla, itselle on kehitettävä toisenlainen ansaintalogiikka.

Pisa ja Suomi-brandi eivät välttämättä kestä kauan

- Kv markkinoilla eletään nyt Pisa-huumaa jossa Suomi-brandilla on kova arvo.
- Samaan aikaan kritiikki Pisa-tutkimuksia kohtaan on lisääntynyt ja markkinoilla on useita muita koulutusalan toimijoita, jotka ovat ymmärtäneet koulutusalan vientiarvon nopeammin ja panostavat siihen voimakkaasti.
- Kun digitaaliset sisällöt ja opetus-/mediateknologiat konvergoituvat, koulutusala liiketoimintana lähentyy ohjelmisto- ja medialiiketoimintaa, jolloin Suomella on maailmalla vastassa entistä kovemmat kilpailijat ja entistä isompi raha.
- *Suomen oma koulutusjärjestelmä voi toimia vientiliiketoiminnan kasvualustana jos sen nykytasoa nostetaan koko maassa ja jos siihen kohdennetaan systemaattista ja jatkuvaa t&k-toimintaa jossa sekä yritykset että t&k-laitokset ovat mukana. Tämä edellyttää myös uudenlaista viranomaisten välistä yhteistyötä.*

Tekes pohtii suhdettaan alan rahoitukseen

- Tekesin säännöt eivät tällä hetkellä salli oppilaitosten omien tuotteiden/tuotekehityksen ja liiketoiminnan rahoittamista.
- *Koulutusalan potentiaali tuotekehityksen ja vientiliiketoiminnan kannalta on tiedostettu.* Ala kuitenkin kilpailee rahoituksesta muiden tärkeiden toimialojen ja kansallisten elinkeinopoliittisten linjausten kanssa. Rahoitus allokoidaan eri aloille budjetin puitteissa. Budjetti riippuu valtion päätöksistä.
- Parhaillaan on pohdinnassa uuden koulutustoimintaa/oppimisympäristöjä koskevan rahoitusohjelman luominen.
- Jos ohjelma toteutuu, ohjelmaehdotus valmistunee v 2010 syksyllä ja ensimmäinen haku avautunee aikaisintaan talvella 2010/2011.
- Odotusaikana kannattaa käyttää muuta tarjolla olevaa rahoitusta.