Timo Juntunen, Director of Global Education Services, Jyväskylän ammattikorkeakoulu

Miten vienninedistämismatka onnistui?

Uruguayn osalta delegaatioon osallistuminen auttoi löytämään paikallisen oppilaitoksen, jolle on toteutettu kaksi koulutusprojektia. Matkan ansiosta Uruguaysta tuli uusi koulutusviennin kohdemaa.

Argentiinassa järjestetty seminaari lisäsi mahdollisesti suomalaisen opettajakoulutuksen tunnettavuutta maassa ja käynnisti prosesseja, jotka auttavat uusien jo vireillä olevien opettajien koulutusprojektien saamista. Nämä projektit olisivat jatkoa Buenos Airesissa jo toteutetulle mittavalle opettajakoulutusprojektille.

Chilessä edustamani organisaatio on jo toteuttanut opettajakoulutusta ja meillä on uusia ohjelmia varten hyvä paikallinen kumppani. Vaikka Chilessä on käynnissä opettajakoulutukseen liittyviä uudistuksia ja maahan luodaan ammattikorkeakouluja, matkasta ja sen jälkityöstä ei suoraan seurannut konkreettista hyötyä.

Miten eduskunta voisi edistää koulutusvientiä?

Kansanedustajat ja valiokunnan eduskunnassa voivat tukea koulutusvientiä seuraavasti: a) auttamalla ovien aukaisemissa (esimerkiksi delegaatiot); b) tuomalla läsnäolollaan arvovaltapalveluita tapaamisiin ja seminaareihin; c) pitämällä suomalaista koulutusosaamista esillä kansainvälisessä kanssakäymisessä; d) säätämällä lakeja ja myötävaikuttamalla asetusten uudistamiseen; e) vaikuttamalla taloudellisten tukien uudistamiseen, ja f) kokoamalla kepein ja porkkanoiden avulla eri toimijoita kansallisesti merkittäviin koulutusvientiin liittyviin projekteihin.

Minkälaista yhteistyötä koulutusvientiin tarvitaan?

1. Tarvitaan kansallisia tarinoita tukemaan koulutusvientiä siten, että tarinat tukevat ydintarjoamaa, TeamFinland –toimijat hallitsevat tarinoiden pääkohdat ja tarinat perustuvat tosiasioihin, kuten kv. vertailututkimuksiin. Ei riitä, että yksittäiset koulutusviejät hallitsevat tarinoita ja käyttävät niitä markkinoinnin ja myynnin tukena. Tarvitaan saman sisältöistä viestiä myös mahdollisimman monelta TeamFinlandin jäseneltä, jotta viesti menisi perille ja tukisi myyntiä koulutusviennin keskeisissä kohdemaissa ja asiakassegmenteissä.

   Entisen Suomen suurlähettilään Bruce Oreckin mukaan suomalaisilta on kadonnut tarinan kertomisen taito (YLE News 20.11.2015). Orackin maanmiehen ja Aalto Yliopiston luennoitsijan Ira Kalbin mielestä Suomen talousohjelmien juuret ovat huonossa markkinoinnissa. Blogissaan ” Finland Is Still the World’s Best Kept Secret (Huffington Post 7.1.2016) hän nostaa esille sen, että Suomea ei tunneta vaikka se on kansainvälisten vertailututkimusten mukaan yksi maailman edistyksellisimpiä maita monessa asiassa (koulutus, onnellisuus, hyvinvointi, innovaatiot ja teknologia, lukutaito, korruptioaste, mobiilipelit, vihreys, kestävä kehitys ja vakaus, cleantech, inhimillisen kehityksen indeksi, kilpailukyky, informaatioteknologia, sosiaalinen edistys).

   Toivon kansanedustajilta sen edistämistä, että Suomen uskomattoman hyvät sijoitukset kansainvälisissä tutkimuksissa pystytään muuttamaan koulutusvientiä tukeviksi kansallisiksi tarinoiksi. Edes PISA:sta ei ole tällä hetkellä vielä kovin yhtenäistä tarinaa edes koulutusvientiä aktiivisesti tekevien keskuudessa edes kansallisen koulutusvientiklusterin kalvoissa, puhumattakaan siitä, että esimerkiksi Suomen lähetystöt, ulkomaisia ministeridelegaatiota

Suomessa vastaanottavat tai suomalaisia delegaatiota ulkomaille vievät henkilöt hallitsisivat tietyt perustarinat.

2. ”Koulutusviennin kehittämiseen korvamerkittyä rahoitusta on hyvin niukasti.” Suomi voisi ottaa oppia Saksasta siinä, miten opetussektorin bilateraalisella tukemisella autetaan välillisesti voittamaan kv. kehitysrahoittajien tarjouskilpailuja, miten Saksan rahoittamilla kouluttajien kouluttamisella tuetaan vientiä, ja miten autetaan saksalaisia korkeakouluja etabloitumaan ulkomaille.

   Koulutusvientiä koskevien tukien osalta suomalaiset kauan alalla olleet katsovat kateellisena Saksaan. Esimerkiksi Kazakstanissa Saksan valtio rahoitti kazakstanilaisille julkisen ja yksityisen asiantuntijoille ja johtajille suunnatun Dena –koulutusohjelman energiatehokkuudessa ja energiasektorin johtamisessa. Koulutuksen jälkeen koulutetut alkoivat järjestää koulutustilaisuuksia paikallisille yrityksille perustuen saksalaisiin standaareihin. Kazakstanissa toimii German-Kazakh University tarjoten saksalaisten yliopistojen teknisen alan tutkinto-ohjelmia osaksi saksalaisen DAAD:in rahoittamana. Vuonna 2012 käynnistetyn Merkel-Nazearbajev –aloitteen mukaan Saksan dualijärjestelmää käytetään mallina Kazakstanin opetusjärjestelmän kehittämisessä. Saksa rahoittaa kehitysyhteistyövaroistaan yhä ns. bilateraalisia projekteja Keski-Aasiassa.

   Edellä kuvatut esimerkkiprojektit Saksan valtion toimista Kazakstanissa auttavat saksalaisia koulutusviejiä menestymään kansainvälisten rahoittajien tarjouskilpailuissa ja saamaan sopimuksia kansallisten asiakkaiden kanssa; lisäksi ne tukevat muiden sektoreiden vientiä. Toivon suomalaisten kansanedustajien pohtivan sitä, miten saksalaisia hyviä käytänteitä voitaisiin soveltaa myös suomalaisten koulutusviennin edistämisessä.

   Koulutusviennin yksinä kärkihankkeina pidetään K12 kouluja Emiraateissa ja Qatarissa. K12 sektorin koulutusvientihankkeiden yhteydet tavara- ja projektiviennin edistämiseen perinteisillä vientisektoreilla ovat löyhiä. Sen sijaan ammatillisen tai korkea-asteen ammatillisen koulutuksen kytkös teollisuuteen ja elinkeinoelämään on vahva.

   Hyvät käytänteet koulutusviennin muiden alojen vientiä tukevasta kytköksestä tulevat Saksasta. Saksalaisten koulutusvientiyritysten tai oppilaitosten ulkomaan yksiköissä tai saksalaisten kehittämissä paikallisissa oppilaitoksissa esitellään ja käytetään saksalaista teknologiaa ja tuotteita, mikä tekee niitä tunnetuksi ja opettaa käyttämään saksalaisia ratkaisuja. Samoin saksalaisilla korkeakouluilla on yhdessä paikallisen korkeakoulun kanssa omistettuja korkeakouluja ennen muuta tekniikan alalla. Nämä tekevät saksalaista osaamista, brändiä ja teknologiaa tunnetuksi Saksan viennin kohdemaissa.

   On aika etsiä ja rohkeasti kokeilla uusia yhteistyömuotoja, joilla saadaan kasvava koulutusvienti ja perinteinen tavara- ja projektivienti tukemaan toisiaan viennin edistämiseksi. ”Saksan mallista” voimme oppia ja suunnitella sen pohjalta ”suomalaisen mallin”, joka on samalla uusi keino viennin edistämiseksi. Momemtum mallin rakentamiseksi on nyt kun lukukausimaksut on tehty mahdolliseksi niin ammattikorkeakouluille kuin ammattioppilaitoksillekin.

   Koulutusviennin ja perinteisen viennin intressit yhdistävä läsnäolo markkinoilla voisi tarkoittaa suomalaisten ammattikorkeakoulujen ja ammattioppilaitosten muodostaman ryppään perustamaa sivukampusta yhteen tai kahteen maahan. Sivukampus tarjoaisi sekä tutkintokoulutusta että asiantuntijapalveluita omistajiensa osaamisaluilta. Lisäksi valittujen alojen (esimerkiksi Cleantech) osalta tiloihin rakennetaan pysyvä suomalaisten osaamisen näyttely. Suomalaista teknologiaa käytettäisiin opetuksessa ja sitä tuotaisiin esille opetuksessa. Perinteisten harjoitteluiden ja opinnäytteiden lisäksi voitaisiin esimerkiksi järjestää suomalaista teollisuutta hyödyntäviä ideakilpailuita ja rakentaa kampukselle lab-ympäristöjä suomalaiselle

teollisuudelle tarkoitettuun tuote- ja liiketoimintamallikehitykseen. Kampukselle voidaan rakentaa hyvin suomalaisten mallien pohjalta yrittäjyysopintoja ja hautomoja siten, että niissä on linkkejä suomalaiseen elinkeinoelämään ja tilaisuuksien suomalaisille investoijille.

3. Tiekartan mukaan tutkintokoulutusmyynnistä muodostuu suurin koulutusviennin liiketoiminta-alue. En ole täysin varma tuleeko näin tapahtumaan varsinkin, kun liiketoimintamalli monessa korkeakoulussa näyttää perustuvan tutkinto-ohjelmien tarjoamiseen Suomessa. Mielestäni korkeakouluissa tulisi miettiä parhaita malleja tutkintojen myymiseen ja toteuttamiseen. Lyhykäisyydessään yksi ydinkysymyksistä kuuluu: Onko suurin liiketoimintavolyymi Suomessa toteutettavalla koulutuksella vai sivukampuksilla toteutettavalla hyödyntäen paikallisia kumppanuuksia, kouluttajia, verkkoa ja uudenlaisia ansaintamalleja?

   Mikäli jotkut suomalaiset korkeakoulut päättävät perustaa sivukampuksen ulkomaille siten että tutkinto-ohjelmien lisäksi siellä tarjotaan erilaisia palveluita ja tuodaan esille suomalaista osaamista suomalaista vientisektoria hyödyntävällä tavalla, TeamFinlandilta toivoisi tähän taloudellista ja muuta tukea. Samoin jotkut korkeakoulut saattavat joutua lähiaikoina perustamaan ulkomailla tytäryhtiön, osakkuusyhtiön tai sivukonttorin, koska niiden toiminnan volyymistä johtuen niille muodostuu pysyvä toimipaikka ulkomailla.

4. Liiketoimintamallit ja –alueet: Suomalaisen koulutusviennin ansaintamallit perustuvat liikaa suomalaisen asiantuntijan päivähintaan ja käytettävyyteen. Lisäksi hankkeet ovat liian pieniä, räätälöityjä ja monilla mahdollisilla liiketoiminta-alueilla ei vielä osata toimia.

   Esimerkiksi brändimaksut suomalaisen tutkinto-ohjelman yhteistoteutuksissa ja koulutettujen kouluttajien omasta liiketoiminnasta ja hallintopalkkiot projektin johtamisesta olisivat lukukausi- ja osallistujamaksujen ohella asiantuntijatyöpäivästä riippumattomia laskutuksen perusteita; näitä ovat myös lisenssit ja franchising –maksut, joiden integroiminen koulutusviennin liiketoimintamalleihin ei käsittääkseni ole mahdotonta vaikkakin haastavampaa kuin liiketoiminnassa, jossa tuote tai palvelu on lähtökohtaisesti selkeämpi.

   Monet koulutusviejät pitävät asiakkainaan opiskelijoita, oppilaitoksia ja viranomaisia. Perustuote on koulutusohjelma. Uusia melko uusia aluevaltauksia liiketoiminta-alueina monelle koulutusviejälle uskoakseni olisivat esimerkiksi suorahankinnat kansainvälisen kehityksen rahoittajilta (kuten Maailman Pankki), konseptien myyminen sijoittajille tai pankeille (esimerkiksi EBRD) sekä strategiset kumppanuudet oppilaitosoperattoreiden kanssa. Monet näistä luetelluista ”uusista liiketoiminta-alueista” samoin kuin pankkien kanssa toiminta ylipäänsä kasvattaisi myös hankkeiden kestikokoa.

5. Tarvitaan tietoa oppilaitosten ja yritysten tarjoaamasta, referensseistä ja kontakteista sekä kykyä orkestroitua kuhunkin maahan ja asiakassegmenttiin siten että konsortion tarjooma on kilpailukykyinen. Lähtökohtaisesti kaikesta tästä huolehtiminen on koulutusviejien itsensä vastuulla. Pitempään koulutusviennin parissa työskennellä on jo melko hyvin osaamista orkestroitua muiden koulutusviejien kanssa ja tuntemusta oikeasta konsortion koostumuksesta. Samoin yhteistyötä ei sinänsä vierasteta jos siitä saadaan lisäarvoa. Osaamisen taso vaihtelee vielä melkoisesti oppilaitosten ja yritysten johdossa ja koulutusvientitiimin jäsenten välillä.

   Olisi myös hyödyllistä, että joillakin TeamFinlandin jäsenillä, jonka keskeisenä osana on Finpron koordinoima koulutusvientiklusteri, on edellä kuvattu tieto helposti saatavilla. TeamFinlandin tulisi välttää sitä, että asiakastapaamisiin tuodaan liian monta kilpailevaa palvelutarjoajaa tai asiakkaan luo, jolla on jo liiketoimintasuhde jonkun suomalaisen koulutusviejän kanssa, tuodaan uusi palvelutarjoaja uudella tarinalla tai hintatasolla. Samoin tulisi mielestäni välttää oppilaitoksia ja korkeakouluja pakottamaan tekemään kaikki koulutusvienti yritysten kautta. Tällöin saatetaan luoda liian korkeita kustannusrakenteita, vaikeuttaa asiantuntijoiden pääsemistä hankkeisiin ja

oppilaitosten halua panostaa koulutusvientiin. Monessa kilpailijamaassa oppilaitokset ja korkeakoulut tekevät koulutusvientiä joillakin liiketoiminta-alueilla, jotka ovat niille luontevia.

6. ”Tutkintojen myyntiä koskevan lainsäädännön edelleen helpottaminen” on yhä ajankohtaista. Ammattikorkeakoulujen on vaikea löytää noin kahden kymmenen henkilön ryhmien tilauskoulutusmallilla toteutettavaan maisteriohjelmaan, jos pääsyvaatimuksena ulkomaistenkin opiskelijoiden osalta on kolmen vuoden työkokemus: Voidaanko ajatella, että YAMK tutkinnon myynnissä ulkomaisille ryhmille kolmen vuoden työkokemusvaatimus tulkitaan niin että opiskelijalla on kokemus opiskeluiden päätyessä, ei alkaessa?

Prioriteetit Latinalaisessa Amerikassa

Perustuen kokemukseen Latinalaisen Amerikan markkinoista omaa korkeakouluani ja mahdollisesti muita suomalaisia ammattikorkeakouluja kiinnostaa mantereen joissakin maissa esimerkiksi seuraavat liiketoiminta-alueet:

- ammatillisen opettajakoulutusjärjestelmän kehittäminen ja siihen liittyen ammatillisen koulutuksen laadun, työelämäyhteistyön ja alueellisen vaikuttavuuden kehittäminen;
- paikallisen viranmaisten ja oppilaitosten tukeminen ammattikorkeakoulujärjestelmän kehittämisessä; ja
- tutkintokoulutus tai yhteisten tutkintojen kehittäminen paikan päällä erilaisiin paikalliseen kumppanuuteen nojautuvilla liiketoimintamalleilla

Latinaisen Amerikan painoarvo koulutusviennin kohdemaana on noussut huolimatta kaukaisesta sijainnista ja espanjan kielen voimakkaasta asemasta. Syynä tähän ovat etenkin epävakauden lisääntyminen Lähi-idässä ja öljyn maailman markkinahinnan lasku.

Latinaisessa Amerikassa voitaisiin kokeilla laittaa käyttöön joitakin raportissa esille nostettuja keinoja koulutusviennin volyymin lisäämiseen, uusien ansaintamallien käyttöönottamiseen sekä koulutusviennin kytkemiseksi paremmin muuhun vientiin.