

OSAAMISEN VIENTI UUTENA YRITTÄJYYDEN MUOTONA AMMATTIKORKEAKOULUSSA

Pirjo Aura, T&K-koordinaattori
Haaga-Helia ammattikorkeakoulu
pirjo.aura@haaga-helia.fi

Sami Heikkinen, lehtori, liiketalouden ja matkailun ala
Lahden ammattikorkeakoulu
sami.heikkinen@lamk.fi

Elisa Kannasto, FM, tuntiopettaja
Seinäjoen ammattikorkeakoulu
elisa.kannasto@seamk.fi

Helli Kitinoja, TtM, koulutusvientihankkeen johtaja
Seinäjoen ammattikorkeakoulu
helli.kitinoja@seamk.fi

Jaana Muttonen, KM, tutkimuspalvelupäällikkö
Hämeen ammattikorkeakoulu
jaana.muttonen@hamk.fi

Mikhail Nemilentsev, KTT, lehtori, liiketalouden koulutusyksikkö
Mikkelin ammattikorkeakoulu
mikhail.nemilentsev@mamk.fi

1 JOHDANTO

Koulutusviennin käsitteenä on ymmärretty tarkoittavan opetuksen vientiä ulkomaille. Koulutusosaamisen vienti puolestaan käsittää laajemman kokonaisuuden, jossa mukana ovat myös konsultoivat palvelut sekä oppimisen teknologiaan liittyvät ratkaisut. Termi koulutusvientinä on sukua englanninkielisissä maissa käytetylle käsitteelle education export. (OPM 2009.) Koulutusosaamiseen liittyvä vienti voidaan nähdä myös laajemmin esimerkiksi perinteisen teollisuusviennin ohella ja sen tukena vietävänä suomalaisena osaamisena, erilaisina kehittämisspalveluina, oppimisympäristöratkaisuuina sekä tutkimustulosten tuotteistamisena ja kaupallistamisena. Merkittävä osa kansainvälistä koulutuskauppaa on lisäksi kansainvälisten ja kansallisten kehitysrahoittajien tarjouskilpailutetut hankkeet. (OKM 2013; OKM 2016.) Artikkelissa käytetäänkin myös käsitettä osaamisen vienti, joka sisältää koulutusviennin ja koulutusosaamisen viennin, mutta joka kattaa laajemminkin osaamisen viennin. Käytettäviä englanninkielisiä käsitteitä ovat myös export of expertise ja global education services.

Vienti viittaa siihen, että liiketoiminnan asiakkaat sijaitsevat ulkomailla. Koulutusviennin asiakkaita voivat olla yksityishenkilöt, yritykset tai muut organisaatiot. Koulutuksen ei tarvitse kuitenkaan tapahtua ulkomailla, vaan vientiä on myös tilauskoulutuksen järjestäminen Suomessa, kun maksaja tai asiakas on ulkomainen. (OPM 2009.)

Vuonna 2009 hyväksytty Opetusministeriön koulutusvientistrategia asettaa tavoitteeksi, että Suomi on yksi maailman johtavista koulutukseen ja koulutusjärjestelmän laatuun perustuvista talouksista, ja että koulutuksen osuus Suomen kokonaisviennistä kasvaa merkittävästi vuoteen 2015 mennessä (OPM 2009). Tilastokeskuksen tilastoista ei ilmene tarkkaa tietoa koulutusviennin arvosta. Opetus- ja kulttuuriministeriön kokoaman näkemyksen perusteella eri arviot vaihtelevat muutaman miljoonan ja noin sadan miljoonan euron välillä. Kaikki ovat kuitenkin yhtä mieltä siitä, että koulutusvientä pitäisi lisätä. Kansantalouden kannalta koulutusmaksujen lisäksi tuloja ovat tällöin ulkomaalaisten kulutusmenot Suomessa (OPM 2009). Esimerkiksi Englannissa tämä kulutus on tilastoissa indikoitu neljänneksen suuremmaksi kuin koulutusmaksujen tuotto.

Opetus- ja kulttuuriministeriö kokosi keväällä 2016 koulutusvientä edistävät toimenpiteet Koulutusviennin tiekartaksi vuosille 2016-2019. Keskeisenä tavoitteena on purkaa koulutusviennin esteitä mm. mahdollistamalla lukuvuosimaksut sekä tutkintokoulutuksen myynti EU/ETA -alueen ulkopuolelta tuleville opiskelijoille, tuotteistaa koulutuspalveluja sekä edistää toimintaa verkostoissa ja vahvistaa koulutusvientiosaamista. (OKM 2016.) Koulutusviennin kannalta oleellisimpia ratkaistavia kysymyksiä ovat toisaalta strategian jalkauttamiseen sekä korkeakoulujen sisäiseen organisoitumiseen ja kumppanuuksiin liittyvät organisoitumisen tasolla liikkuvat asiat. Toisaalta yhtä lailla pitäisi pystyä selvittämään, millaisia tuotteita eri markkina-alueille kannattaa tarjota sekä se, kuinka ne pitäisi tuotteistaa ja muodostaa kohdemarkkinoille sopiviksi palvelukokonaisuuksiksi. (Vrt. Schatz 2016.)

Tutkintoon johtava vieraskielinen koulutus muuttuu maksulliseksi EU/ETA-alueiden ulkopuolelta tuleville opiskelijoille. Lukuvuosimaksuja koskeva laki tuli voimaan 1.1.2016, jonka jälkeen korkeakoulut ovat voineet ottaa käyttöön vähintään 1 500 euron suuriset lukuvuosimaksut. Korkeakouluilla on velvollisuus periä lukuvuosimaksuja 1.8.2017 jälkeen opintonsa aloittavilta EU/ETA-alueen ulkopuolelta tulevilta opiskelijoilta vieraskielisissä tutkinto-ohjelmissa. Lisäksi korkeakouluilla täytyy olla stipendijärjestelmä lukuvuosimaksun maksaville opiskelijoille. (L 30.12.2015/1601.) Lukuvuosimaksujen käyttöönotto on merkittävä Suomen kaltaiselle maalle, jossa elinkustannukset ovat varsin korkeat. Kotimaassa toteutettavia koulutustuotteita hinnoiteltaessa onkin merkityksellistä ottaa huomioon kokonaiskustannukset, joita asiakkaille koituu. (Guhr, Furtado & Vyas 2016, 10.) Koulutusviennin tiekartassa nähdään, että kansainvälisesti koulutusviennin merkittävin volyyymi tulee koulutusjärjestelmän kehittämiseen liittyvän kansainvälisen arviointi-, oppimateriaali- ja konsultointiliiketoiminnan lisäksi jatkossa tutkinto-opiskelusta perityistä lukuvuosimaksuista (OKM 2016). Tiekartassa on määritelty rahoitusinstrumentteja koulutusviennin tukemiseksi, lisäksi yksi asetetuista toimenpiteistä on valmistella perusteet EU- ja ETA-alueen ulkopuolisten opiskelijoiden stipendiohjelmille (OKM 2016).

Ammattikorkeakoulu voi järjestää myös tilauskoulutuksena toimiluvassa määrättyssä koulutustehtävässä EU/ETA-alueen ulkopuolisille opiskelijaryhmille korkeakoulututkintoon johtavaa opetusta niin, että koulutuksen tilaa ja rahoittaa Suomen valtio, toinen valtio, kansainvälinen järjestö, suomalainen tai ulkomainen julkisyhteisö, säätiö tai yksityinen yhteisö. Ammattikorkeakoulun on perittävä koulutuksen tilaajalta tilauskoulutuksen järjestämisestä vähintään siitä aiheutuvat kustannukset kattava maksu. Lain mukaisesti koulutuksen tilaajalla on oikeus periä tilauskoulutukseen osallistuvilta opiskelijoilta sen sijaintivaltion lainsäädännön tai oman käytäntönsä mukaisia maksuja. (L 30.12.2015/1601.)

Koulutusvienti on haastava tehtävä ammattikorkeakouluille, koska perinteitä tällä rintamalla ei ole. Koulutusviennin osaamista pyritäänkin kehittämään yhdessä. Esimerkiksi pääkaupunkiseudun kolme ammattikorkeakoulua Metropolia, Haaga-Helia ja Laurea ovat perustaneet liittouman, jonka yhtenä tehtävänä on edistää osallistuvien korkeakoulujen vientitoimintaa (Koivuranta 2016). Vastaavia muitakin liittoumia löytyy Suomesta.

Tässä artikkelissa perehdytään osaamisen vientiin kansallisesta ja kansainvälisestä näkökulmasta katsottuna. Osaamisen viennin nykytilaa ja haasteita tarkastellaan erityisesti suomalaisille ammattikorkeakouluille vuonna 2016 tehdyn kahden kyselyn pohjalta.

2 OSAAMISEN VIENTI KANSAINVÄLISESTÄ NÄKÖKULMASTA

Kansainvälisellä tasolla tarkasteltuna voidaan ensimmäiseksi merkittäväksi koulutusviennin aalloksi määritellä 1980-luvun alkua. Tuolloin ulkomaiset opiskelijat suuntasivat opiskelemaan englanninkielisiin korkeakouluihin Yhdysvalloissa, Iso-Britanniassa, Kanadassa ja Australiassa. Opiskelijoiden lähtömaat sijaitsivat pääasiassa Aasiassa, jossa kysyntä koulutukselle oli huomattavasti tarjontaa suurempaa. (Kaufman & Goodman 2002; Larsen & Vincent-Lancrin 2002.)

Kansainvälisessä toimintaympäristössä korkeakoulut ovat jo ottaneet aktiivisen roolin koulutusvientimarkkinoilla (Ivy 2008). Soutar (2002) on tunnistanut neljä korkeakoulujen menestystä selittävää tekijää kansainvälisillä markkinoilla, nämä tekijät ovat kurssien soveltuvuus opiskelijoiden tarpeisiin, akateeminen maine, koulutuksen tarjoamat työllistymistä edistävät mahdollisuudet sekä opetuksen laatu. Gbadamosi ja de Jager (2013) ovat Soutarin kanssa samoilla linjoilla menestyksen kanssa korreloivista tekijöistä. Näihin asioihin kannattaa siis suomalaistenkin korkeakoulujen kiinnittää huomiota kansainvälisille markkinoille tähdätessään.

OECD:n arvion mukaan osaamisen viennin arvo globaalista palveluiden viennistä on noin kolme prosenttia (Vincent-Lancrin 2005a; Vincent-Lancrin 2005b). Vuonna 2004 koulutusviennin globaaliksi markkinan arvoksi on arvioitu 60 miljardia Yhdysvaltain

dollaria. Tästä kokonaisuudesta 60 prosentin osuutta hallitsivat Yhdysvallat, Iso-Britannia, Australia, Kanada ja Uusi-Seelanti. (Chadee & Naidoo 2009.)

Bhushan (2006) on kuvannut koulutusviennin muotoja neljän eri mallin mukaisesti. Yksinkertaisimmillaan koulutusvienti voi tapahtua franchising-tyyppisenä toimintana, jossa viejäorganisaation brändin alla järjestetään koulutusta kohdemaassa. Joint degree -ohjelmissa kaksi koulutusorganisaatiota järjestävät koulutusta yhdessä, jolloin koulutukseen osallistunut opiskelija voi saada koulutuksesta todistuksen molemmilta oppilaitoksilta. Twinning-ohjelmassa opiskelija aloittaa opiskelun yleensä kotimaassaan, josta siirtyy sitten koulutuksen viejämaahan suorittamaan koulutuskokonaisuuden loppuun. Offshore campus -tyyppinen toiminta edustaa viennin muodoista pisimmälle vietyä, missä koulutusorganisaatio perustaa toimipisteen kohdemaahan ja toteuttaa koulutusta siellä kuten omassa kotimaassaan – ottaen tietenkin huomioon paikallisen toimintaympäristön asettamat reunaehdot.

Taulukko 1. Koulutusviennin muotoja (Bhushan 2006).

Koulutusviennin muoto	Koulutusviennin muodon piirteitä
Franchise	Koulutusohjelmat liikkuvat organisaatioiden sijasta. Koulutuksen valvonta ja laadun varmistus ulkomaisen yhteistyökumppanin toimesta.
Joint degree	Koulutusohjelmat liikkuvat osittain organisaatioiden sijasta. Yhteiset koulutusohjelmat kotimaisten ja ulkomaisten kumppanien kesken. Opettajavaihtoa.
Twinning programme	Tunnistettu suoritusten vaihtojärjestelmä kotimaisen ja ulkomaisen partnerin välillä. Ohjelma jaettu kahteen osaan: osa suoritetaan toimipisteessä ulkomailla, osa kotimaassa. Organisaatiot eivät siirry, opiskelijat siirtyvät yksiköiden välillä.
Offshore campus	Sekä koulutusohjelmat että

GB	2										2
Muut	16	1		2					1	2	22
Yhteensä	42	10	5	4	4	3	2	2	2	7	81

Qatar-Suomi kansainvälinen koulu (QFI-koulu) on yksi esimerkki Suomen globaalista osaamisen viennistä. Koulun tarjoama huippuluokan koulutus perustuu Suomen koulutuskäytänteisiin, sillä Suomen koulutusjärjestelmä tunnetaan monien globaalitutkimusten mukaan (esim. PISA, TIMSS ja PIRLS) yhtenä parhaista maailmassa. QFI-koulu on tarkoitettu 5–12-vuotiaille lapsille, sekä tytöille että pojille, sisältäen luokat 0–7. Koulu on laajentamassa toimintaansa myös kahdeksannen luokan opetukseen. (About us, [viitattu 26.10.2016].)

Opetussuunnitelmasta vastaavat opettajat ovat suomalaisia opettajia, joilla kaikilla on kasvatustieteen maisteritutkinto. Pääopetuskielenä on englanti, mutta kielituki annetaan alkuvuosina niille oppilaille, joiden äidinkieli on muu kuin englanti. Kaikki opiskelevat arabian kieltä ja tavoitteena on kouluttaa toiminnallisesti kaksikielisiä oppilaita. QFI-koulu tuottaa lapsille elinikäisen oppimisen vankkaa perustaa sekä edistää kokonaisvaltaista hyvinvointia ja sosiaalista luottamusta. (About us, [viitattu 26.10.2016].)

QFI-koululla on selkeä visio: se on ainutlaatuinen ”state-of-the-art” koulu, turvallinen ympäristö sekä oppimista ja kasvua edistävä yhteisö, joka auttaa kaikkia lapsia saavuttamaan parhaat mahdolliset tavoitteensa. Missionsa mukaisesti koulu tarjoaa laadukasta opetusta Qatarissa kannustamalla lapsia ottamaan aktiivisen ja vastuullisen oppilaan roolin. Koulu luo lisäksi oppimismahdollisuuksia, jotka tukevat lapsen kaikenlaisia koulutustarpeita. Lasta kohdellaan yksilönä, yhteisön jäsenenä sekä tietoisena maailmankansalaisena. Koulu kertoo tarjoavansa oppilailleen kannustavan, innostavan ja turvallisen ympäristön, jossa tulevaisuuden teknologia ja monipuoliset oppimismateriaalit edistävät koulutusmenestystä ja luovuutta. QFI-koulu yhdistää laadukkaan koulutuksen opiskelijoiden, henkilöstön ja vanhempien kokonaisvaltaiseen hyvinvointiin. Koulu pyrkii maan johtavaksi oppilaitokseksi, joka palvelee Qatarin sidosryhmiä ja tuottaa Opetusministeriön sekä kansainvälisten määräysten mukaista laadukasta koulutusta. (About us, [viitattu 26.10.2016].)

3 AMMATTIKORKEAKOULUJEN OSAAMISEN VIENNIN NYKYTILAA KUVAAVAN AINEISTON KERUU

Korkeakoulun sitoutuminen, selkeät tavoitteet, strategisen suunnitelman pohjalta määritellyt yhteistyökonsortiot ja -verkostot sekä taloudelliset- ja henkilöresurssit ovat tärkeitä huomioida osaamisen vientiä kehitettäessä. Lisäksi tarvitaan tietoa korkeakoulun osaamisen vahvuuksista, joista on mahdollista kehittää asiakaslähtöisiä palvelutuotteita

sekä muun muassa hinnoitteluosaamista. Useamman toimijan tiiviillä yhteistyöllä asiakkaille pystytään tarjoamaan kokonaisvaltaisia ja toisiaan täydentäviä innovatiivisiakin ratkaisuja, eli voidaan puhua arvoverkosta. (El Cheikh 2015.)

Tekesin (2015) laatiman selvityksen mukaan osaamisen viennin merkittävänä markkina-alueina nähdään esimerkiksi Lähi-itä sekä Itä- ja Kaakkois-Aasia. Oppimistratkaisut-hankeessa yrityksiltä ja koulutusorganisaatioilta myös kysyttiin, mihin yrityksen nykyinen kilpailukyky perustuu koulutusviennissä. Kilpailukyvyn ytimessä nähtiin olevan asiakasymmärrys ja asiakaskontaktit, henkilöstön osaaminen sekä konseptointi ja tuotteistus. Osaamisen viennin prosessin eri vaiheissa tarvitaan myös erilaisia korkeakoulun tukipalveluita, joten koko henkilöstön kansainvälisen palveluliiketoiminnan osaaminen nähdään tärkeänä. (El Cheikh 2015; Tekes 2015; OKM 2016.)

Osaamisen vientitoiminta on laajentumassa korkeakoulusektorilla nopeasti. Asia on ollut myös esillä useilla foorumeilla, muun muassa Korkeakoulujen valtakunnallisilla kansainvälisten asioiden kevätpäivillä toukokuussa 2016, jossa yhden session aiheena oli ”*Miten suomalaiset korkeakoulut voivat menestyä koulutusvientimarkkinoilla globaalissa kilpailutilanteessa*”. Sessiota varten kerättiin kyselylomaketta apuna käyttäen tietoa osaamisen viennin tämän hetkisestä tilanteesta ja haasteista Suomen ammattikorkeakouluissa. Kyselylomake laadittiin Hämeen, Oulun, Seinäjoen ja Turun ammattikorkeakoulujen osaamisen viennin kehittämisessä mukana olevien edustajien yhteistyönä. Kyselylomakkeessa oli 12 teoreettisen taustan ja kokemusten perusteella muotoiltua avointa kysymystä. Kysymykset käsittelivät muun muassa osaamisen vientiin liittyvää strategista päätöksentekoa, johtamista, organisoitumista, osaamisen viennin määrittelyä, tuotteistamista, kohdemarkkina-alueita ja asiakkuuksia, verkostoitumista ja yhteistyötä sekä osaamisen vientitoiminnan arviointia ja kehittämistä. Pyyntö vastata kyselyyn lähetettiin ammattikorkeakouluihin kansainvälisten asiain Pinnet-verkoston kautta. Kyselyyn vastasi toukokuussa 2016 yhteensä kahdeksan ammattikorkeakoulua. Kyselyn tuloksia esiteltiin Korkeakoulujen kansainvälisten asioiden kevätpäivillä. (Kitinoja, Perttunen, Räikkönen & Virtanen 2016.)

Ammattikorkeakoulujen TKI-osaajavalmennuksen 2016–2017 yhteydessä osaamisen viennin teemaryhmään kuuluvilla eri ammattikorkeakoulujen edustajilla heräsi halu vielä täydentää osaamisen viennin nykytilan kuvausta sekä kerätä ajatuksia siitä, miten ammattikorkeakoulut voisivat yhdessä kehittää Suomen näkyvyyttä osaamisen viennin markkinoilla. Tiedonkeruussa käytettiin samaa kyselylomaketta, jota oli käytetty myös toukokuussa 2016. Kysely lähetettiin sähköpostilla lokakuun 2016 alussa jälleen kaikille ammattikorkeakouluille kansainvälisten asiain Pinnet-verkoston kautta. Kyselyn saatekirjeessä todettiin, että vaikka kyselyyn olisi vastattu jo toukokuussa, niin ammattikorkeakoulu voi halutessaan täydentää vastaustaan. Kyselystä laitettiin myös yksi muistutusviesti ammattikorkeakouluille. Yhteensä 11 korkeakoulua vastasi kyselyyn, yksi niistä oli vastannut jo aikaisemmin keväälläkin. Vastausprosentiksi saatiin 73, sillä yhteensä kyselyyn kahdella kierroksella vastasi 19 ammattikorkeakoulua 26:sta.

4 OSAAMISEN VIENNIN NYKYTILA JA TULEVAISUUDEN HAASTEET AMMATTIKORKEAKOULUISSA

Ammattikorkeakouluista noin puolella on aktiivista vientitoimintaa. Enimmillään sitä on joillakin ammattikorkeakouluilla ollut jo kuuden vuoden ajan, osalla vasta viimeisen vuoden ajan. Toinen puoli korkeakouluista on parhaillaan käynnistämässä osaamisen vientiä. Yhdessä vastauksessa todettiin, ettei aktiivista vientitoimintaa ole tällä hetkellä. Muutaman ammattikorkeakoulun osaamisen viennin nykytilasta ei ole tarkkaa tietoa, sillä aivan kaikkien vastauksia ei saatu. Hiukan yli puolessa vastanneista ammattikorkeakouluista oli laadittu liiketoimintasuunnitelma tai se oli valmisteilla. Vastauksissa tuli esiin myös, että varsinaisen liiketoimintasuunnitelman laatiminen edellyttäisi korkeakoululta selkeitä pitkän tähtäimen taloudellisia panostuksia.

Suurin osa ammattikorkeakouluista vastasi, että osaamisen viennillä tarkoitetaan tutkintokoulutuksen ja muun koulutuksen vientiä, kehittämis-, konsultointi- ja tutkimustoimintaa, kapasiteetin vahvistamista, oppimista palvelevien teknologioiden ja oppimisympäristöjen sekä erilaisten kokonaisratkaisujen vientiä, jossa maksajataho on ulkomainen eikä omarahoitusosuutta ole. Maksaja ja asiakas voivat olla eri tahoja. Toiminta voi tapahtua Suomessa, kohdemaassa ja/tai verkossa. Osaamisen viennissä liiketoiminta on katteellista.

Pääasiallisina osaamisen viennin tuotteina nähtiin tutkintokoulutus, täydennyskoulutus, intensiivikurssit ja vierailut, kehittämis- ja konsultointipalvelut, ratkaisujen ja konseptien myynti sekä tutkinto-ohjelmien kehittäminen ja ammatillinen opettajankoulutus. Näistä vastausten mukaan lukuvuosimaksullinen myytävä tutkintokoulutus nähdään merkitykseltään kasvavana vientituotteena. Vajaa puolet vastaajista kertoi, että keskeiset maantieteelliset kohdealueet ja asiakkuudet oli määritelty. Mainittuja kohdealueita olivat Kiina, Kazakstan ja Intia, Vietnam, muutamat Afrikan maat, Venäjä, Latinalaisen Amerikan maista Chile, Brasilia ja Peru, Gulfin alue ja Arabiemiraatit, Lähi-Itä, Kaakkois-Aasia, Romania ja arktinen alue. Osaamisen viennin keskeisiä asiakkaita ovat vastaajien mukaan ulkomaiset tutkinto-opiskelijat, oppilaitokset ja oppilaitosverkostot, ministeriöt ja niiden alaiset organisaatiot, yritykset ja yhteisöt. Pitkä-aikainen hankeyhteistyö ja strategiset kumppanuudet sekä muu yhteistyö partnerikorkeakoulujen kanssa nähdään tärkeäksi valittaessa kohdealueita ja asiakkuuksia.

Vajaa puolet vastanneista ammattikorkeakouluista kertoi olevansa mukana Finpron Education Export Finland (EEF) koulutusvientiohjelmassa, muutamat olivat mukana myös Team Finland ja Finpron Finland Care -verkostoissa. Useat korkeakoulut tekivät myös alueellista yhteistyötä kuntien, yritysten, muiden oppilaitosten, järjestöjen ja vientiorganisaatioiden kanssa. Lisäksi ammattikorkeakoulut ovat mukana verkostoissa, jotka jäsenyivät muun muassa asiakkaan, maan, osaamisalueen ja viennin ennakoitun koon mukaisesti. Verkostojen joustavaa toimintaa pidetään tärkeänä. Viennin toteuttajakumppanit saattavat muodostaa vientikonsortion. Kaksi korkeakoulua vastasi, ettei kuulu vielä lainkaan verkostoihin.

Yhteistyön merkitystä osaamisen vientiin liittyen korostettiin lähes kaikissa vastauksissa. Yhteistyömuotoina nähtiin muun muassa opettaja- ja asiantuntijaresurssien jakaminen, tuotekehitykseen, markkinointiin ja sopimusvalmisteluihin liittyvä yhteistyö, yhteisen vientiyksikön perustaminen tiettyyn kohdemaahan sekä kokemusten vaihto ja koulutusviejien keskinäiset ammatilliset keskustelut. Vastauksissa todettiin, että yhteistyö edellyttää luottamusta ja kilpailuasetelmista irrottautumista ja että paras yhteistyö syntyy korkeakoulun omista tarpeista, ei ylemmältä tasolta ohjattuna. Kansainvälisten yhteistyökumppaneiden rooli nähtiin myös merkittävänä osaamisen viennissä ja usealla korkeakoululla olikin yhteistyö muotoutumassa strategisten kumppaneiden kanssa. Yhteistyöyliopiston lisäksi kansainvälisenä kumppanina ulkomailla saattaa olla myös edustaja tai viranomaistaho, ja yhteistyön muotona voi olla tukipalvelu tai asiantuntijayhteistyö. Vastausten mukaan erityisesti markkinointiin liittyen monet ammattikorkeakoulut tekivät kansainvälistä yhteistyötä.

Osaamiseen vientiin liittyvästä strategisesta päätöksenteosta vastaa ammattikorkeakouluissa yleensä ylin johto, eli rehtori ja ammattikorkeakoulun hallitus. Puolet vastaajista kertoi osaamisen viennin operatiivisen johdon olevan koulutusyksiköissä, joskin toiminnan koordinaatio hoidettiin ammattikorkeakoulun tasolla. Toinen puoli vastaajista kuvasi organisoitumismallin olevan enemmänkin keskitetty malli. Yleensä osaamisen vienti sijoitettiin ammattikorkeakoulussa TKI-toiminnan alle. Muutamassa korkeakoulussa oli nimetty koulutusviennin ohjausryhmä, koulutusviennin tiimi oli toiminnassa myös useassa ammattikorkeakoulussa ja yksiköissä / tulosalueilla oli koulutusvientivastaavat. Osaamisen viennille tärkeiksi tukipalveluiksi nimettiin päivitetyt referenssilistat, tarjouksen ja sopimuksen tekemisen tuki sekä yhtenäinen hinnoittelupolitiikka, tuki riskienhallinnassa, lainoillisisissa kysymyksissä ja verotusasioissa, tuotteistus ja myynti, markkinointi- ja viestintä sekä opiskelijapalvelut, kansainväliset palvelut ja verkko-opetuksen tuki. Vastaajien mukaan tukipalvelut saatiin yleensä oman ammattikorkeakoulun sisältä, mutta myös yhteistyön tarvetta tässä nähtiin olevan. Ulkoisten tukipalveluiden tarjoajiksi nimettiin Team Finland ja Finpron EEF-ohjelma.

Liikevaihdon, katekehityksen, taloudellisten lukujen ja liiketoimintasuunnitelman toteutumisen seuranta liittyi vastauksissa osaamisen viennin seurantaan ja kehittämiseen. Myös markkinoiden kehityksen seuranta ja asiakastarpeiden seuranta nähtiin tärkeänä, samoin kuin jatkuva asiakastarpeisiin pohjautuva tuotteiden ja tarjonnan kehittäminen, jossa hyödynnetään myös henkilöstön osaamista. Sisäisessä kehittämisessä tärkeänä pidettiin koko organisaation sitoutumista osaamisen vientitoimintaan samoin kuin ohjeiden ja menettelytapojen yhtenäisyyttä ja käytettävyyttä sekä parasta mahdollista henkilöstösuunnittelua ja -mitoitusta. Vastauksissa korostettiin myös sitä, että osaamisen viennin tulee linkittyä korkeakoulun koulutuksen ja TKI-toiminnan kehittämiseen ja osaamisen viennin tulee tukea ammattikorkeakoulun strategiaa ja kansainvälistymistä.

5 YHTEENVETO

Useat maat, jotka ovat tunnistaneet koulutuksen avaimiksi tulevaisuuden kilpailukykyynsä ja hyvinvointiinsa, ovat kiinnostuneet Suomen osaamisen soveltamisesta omiin koulutusjärjestelmiinsä ja -tarpeisiinsa. Suomen koulutuksen vahvuus muodostuu muun muassa oppimisen sosio-konstruktivisesta käsitteestä, erinomaisesta koulutoiminnasta, korkealaatuisesta opettajankoulutuksesta, uudenaikaisista ja tehokkaista oppimismateriaaleista, rakentavasta ohjauksesta ja arvioinnista sekä koulutusjärjestelmän joustavuudesta.

Suomalaiset ammattikorkeakoulut ovat tämän selvityksen mukaan vahvasti sitoutuneet edistämään osaamisen vieniä. Markkinat ovat haastavat; kilpailemme lähtökohtaisesti samalla viivalla kaikkien maailman korkeakoulujen ja yliopistojen kanssa. Osalla ammattikorkeakouluista on vahvaa kokemusta eri tyyppisestä osaamisen viennistä usealla markkina-alueella; osa hakee vielä keinoja, miten organisoitua ja lähteä tähän kilpailuun mukaan. Eri toimijoiden yhteistyölle on suuri tarve. Onnistuakseen yhteistyön tulee lähteä nimenomaan ammattikorkeakoulujen tarpeista, ei ylhäältä annettuna. Kyselyn perusteella yhteisiä rajapintoja olisi mm. asiantuntijaresurssien hyödyntämisessä, markkinoinnissa ja verkostoitumisessa sekä sopimusjuridiikassa. Millään tavoin ei voida myöskään vähätellä kokemusten jakamista ja toisiltaan oppimista.

Opetus- ja kulttuuriministeriön vuonna 2009 laatiman koulutusvientistrategian mukaan koulutuksen osuus Suomen kokonaisviennistä kasvaa merkittävästi vuoteen 2015 mennessä. Kasvua on toki viimeisen kuuden vuoden aikana saavutettukin, mutta merkittävää liiketoimintaa osaamisen vieni on vasta pienellä osalla ammattikorkeakoulukentässä. Ammattikorkeakoulut näkevät sen kuitenkin tärkeänä osana strategian toteuttamista ja linkitys TKI-toimintaan on vahva. Monelta osin tässä selvityksessä esille tulleet kehittämistarpeet ovat sellaisia, että Opetus- ja kulttuuriministeriön (2016) Koulutusviennin tiekartan toimeenpanon voidaan toivoa tuottavan niihin osittain konkreettisia ratkaisuja. Ammattikorkeakoulut ovat valmiita ja halukkaita tarttumaan osaamisen viennin haasteisiin, mutta tämä edellyttää paitsi yhteistyötä toimijoiden kesken myös käytännön toimenpiteitä toiminnan tukemiseksi.

LÄHTEET

- About us. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Qatar: Qatar Finland International School. [Viitattu 26.10.2016]. Saatavana: <http://www.qatarfinlandschool.com/about-us>
- Bhushan, S. 2006. Foreign education providers in India: mapping the extent and regulation. Observatory of Borderless Higher Education. Saatavana the Observatory on Borderless Education -tietokannasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Chadee, D. & Naidoo, V. 2009. Higher educational services exports: sources of growth of Asian students in US and UK. *Service business* 3 (2), 173–187.
- De Jager, J.W. & Gbadamosi, G. 2013. Predicting students' satisfaction through service quality in higher education. *The International journal of management education* 11 (3), 107–118.
- El Cheikh, W. 2015. Productising Finnish education for export: The barriers and enablers of internationalization: A multiple case study: fifteen members of future learning Finland. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Aalto University, School of Business, Department of Management Studies MSc programme in Entrepreneurship. Master` s thesis. [Viitattu 21.10.2016]. Saatavana: <http://epub.lib.aalto.fi/fi/ethesis/id/14170>
- Guhr, D. J., Furtado, N. D. & Vyas, A. 2016. The Introduction of Tuition Fees for NON-EU Students in Finland: Perspectives and Implications. The Illuminate Consulting Group. CIMO.
- Ivy, J. 2008. A new higher education marketing mix: the 7 P's for MBA marketing. *International journal of educational management* 22 (4), 288–299.
- Kaufman, H. & Goodman, A.E. 2002. Institute of international education annual report. Washington DC: Institute of International Education.
- Kitinoja, H., Perttunen, A., Räikkönen, M. & Virtanen, K. 2016. Koulutusviennin nykytila ja toimenpiteet koulutusviennin vauhdittamiseksi. Esitys korkeakoulujen kv-kevätpäivillä 11.5.2016 ammattikorkeakouluille tehdyn kyselyn pohjalta. Turku.
- Koivuranta, E. 2016. Helsingin ammattikorkeakoulut tähtäävät yhteistuumiin maailmalle – "Ainutlaatuista Suomessa". [Verkkoartikkeli]. Helsinki: YLE. [Viitattu 26.10.2016]. Saatavana: <http://yle.fi/uutiset/3-9201334>
- Larsen K. & Vincent-Lancrin, S. 2002. The learning business: Can trade in international education work? [Verkkojulkaisu]. Organisation for Economic Cooperation and Development: The OECD Observer 235, 26–28. [Viitattu 26.10.2016]. Saatavana: <http://search.proquest.com/docview/217459452/fulltextPDF/CCE22E6CF0494C3APQ/1?accountid=27298>
- L 30.12.2015/1601. Laki ammattikorkeakoululain muuttamisesta.
- OKM. 2013. Suomi kansainvälisille koulutusmarkkinoille. Selvitysryhmän muistio. Toimenpideohjelma koulutusviennin edellytysten parantamiseksi. [Verkkojulkaisu].

Helsinki: Opetus- ja kulttuuriministeriö. Korkeakoulu- ja tiedepolitiikan osasto. Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2013:9. [Viitattu 21.10.2016]. Saatavana:

<http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2013/liitteet/tr09.pdf>

OKM. 2016. Koulutusviennin tiekartta 2016-2019. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Opetus- ja kulttuuriministeriö, kansainvälisten asiain sihteeristö. Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja 2016:9. [Viitattu 21.10.2016]. Saatavana:

<http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2016/liitteet/okm9.pdf?lang=fi>

OPM. 2009. Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi. Suomen koulutusvientistrategia. Helsinki: Opetusministeriö.

Schatz, M. 2016. Education as Finland's hottest export? A multi-faceted case study on Finnish national education export policies. Helsinki: University of Helsinki. Diss.

Soutar, G. N. & Turner, J. P. 2002. Student preferences for university: a conjoint analysis. The International journal of educational management 16 (1), 40–45.

Tekes. 2015. Koulutusvienti: Kysely oppimisalan yrityksille 2015: Oppimiskäytännöt. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Tekes. [Viitattu 21.10.2016]. Saatavana:

http://www.tekes.fi/globalassets/global/ohjelmat-ja-palvelut/ohjelmat/oppimiskäytännöt/koulutusvientikysely_2015.pdf

Vincent-Lancrin, S. 2005a. The internationalisation of higher education: towards an explicit policy. Unpublished OECD Staff Working Paper. Paris: OECD.

Vincent-Lancrin, S. 2005b. Building capacity through cross-border tertiary education. Saatavana The Observatory of Borderless Higher Education -tietokannasta. Vaatii käyttöoikeuden.