



HELSINGIN YLIOPISTO
HELSINGFORS UNIVERSITET
UNIVERSITY OF HELSINKI

Asiantuntijoiden näkemyksiä suomalaisesta koulutusviennistä Haaste ja mahdollisuus

Helsingin yliopisto
Kasvatustieteellinen tiedekunta
Varhaiskasvatuksen maisteriohjelma
Pro gradu -tutkielma
Kasvatustiede
Helmikuu 2017
Fiina Jaakkola

Ohjaaja: Lasse Lipponen



Tiedekunta - Fakultet - Faculty Kasvatustieteellinen tiedekunta		Laitos - Institution - Department	
Tekijä - Författare - Author Fiina Jaakkola			
Työn nimi - Arbetets titel Asiantuntijoiden näkemyksiä suomalaisesta koulutusviennistä – Haaste ja mahdollisuus			
Title Finnish education export from experts' point of view – Challenge and opportunity			
Oppiaine - Läroämne - Subject Kasvatustiede			
Työn laji/ Ohjaaja - Arbetets art/Handledare - Level/Instructor Pro gradu -tutkielma / Lasse Lipponen		Aika - Datum - Month and year Helmikuu 2017	Sivumäärä - Sidoantal - Number of pages 61 s + 2 liites.
Tiivistelmä - Referat - Abstract <p>Tämä tutkimus kartoittaa ja kuvaa suomalaisen koulutusviennin nykytilannetta ja kehittämiskohteita koulutusviennin asiantuntijoiden näkemysten perusteella. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, mitä suomalainen koulutusvienti sisältää ja miksi sitä tehdään. Tavoitteena oli myös kuvata suomalaisen koulutusviennin haasteita ja edesauttavia tekijöitä, sekä sitä, miten koulutusvientiä voitaisiin kehittää Suomessa. Tässä tutkimuksessa koulutusvienti käsitetään kansalliset rajat ylittävänä palveluna tai tuotteena. Se kattaa laajasti koulutusjärjestelmän ja –osaamisen viennin, jota toteuttavat korkeakoulujen lisäksi alan yritykset. Koulutusviennin kehittämiseen ovat vaikuttaneet globalisaatio ja koulutuksen kansainvälistyminen.</p> <p>Aineistonkeruumenetelmänä tässä tutkimuksessa käytettiin puolistrukturoitua haastattelua. Haastateltavat valikoituivat instituutionaalisen asemansa perusteella. Haastateltavat työskentelevät tai ovat työskennelleet koulutusviennin parissa. Haastattelut tehtiin viiden yksilöhaastattelun ja yhden parihaastattelun muodossa. Kaiken kaikkiaan haastateltavia oli seitsemän. Haastatteluaineiston analyysissä ja tulosten tulkinnassa hyödynnettiin muokattua aktanttimallia. Aktanttimallin tarkoituksena oli luoda systemaattinen rakenne aineiston analyysiin, jonka avulla tutkimuksen tulokset ja tulkinat muodostettiin. Aktanttimallin avulla aineistosta eroteltiin aktanteja eli aineiston erilaisia tekijöitä, joiden kautta muodostettiin niiden välisiä merkityssuhteita. Aktanttimalli kuvasi myös koulutusviennin rakentumisen mallia.</p> <p>Tutkimuksen tuloksista ilmeni, että suomalainen koulutusvienti sisältää erilaisia palveluita ja tuotteita, ja sitä toteutetaan monin eri tavoin usein yhteistyössä eri toimijoiden kesken. Lähtökohdat koulutusviennille ovat usein kaupalliset, mutta sillä on usein myös vaikuttavuuteen ja hyvien käytäntöjen jakamiseen liittyviä intressejä. Tuloksissa ilmenivät myös koulutusvientiä hidastavat ja edistävät tekijät. Lisäksi todettiin suomalaisen koulutusviennin kehittämiseen vaikuttaviksi tekijöiksi toimijoiden yhteistyön parantaminen, palveluiden ja tuotteiden kehittäminen, koulutusvientialan osaamisen kehittäminen, alan tutkimustiedon lisääminen, suomalaisen koulutusjärjestelmän laadun ylläpitäminen ja kehittäminen sekä yliopistojen toiminnan kehittäminen koulutusvientiä tukevaksi.</p>			
Avainsanat – Nyckelord Globalisaatio, korkeakoulutus, koulutuksen kansainvälistyminen, koulutusvienti			
Keywords Globalisation, higher education, internationalization of education, education export			
Säilytyspaikka - Förvaringsställe - Where deposited Helsingin yliopiston kirjasto – Helda / E-thesis (opinnäytteet) ethesis.helsinki.fi			
Muita tietoja - Övriga uppgifter - Additional information			



Tiedekunta - Fakultet - Faculty Faculty of Educational Sciences		Laitos - Institution – Department	
Tekijä - Författare - Author Fiina Jaakkola			
Työn nimi - Arbetets titel Asiantuntijoiden näkemyksiä suomalaisesta koulutusviennistä – Haaste ja mahdollisuus			
Title Finnish education export from experts' point of view – Challenge and opportunity			
Oppiaine - Läroämne – Subject Education			
Työn laji/ Ohjaaja - Arbetets art/Handledare - Level/Instructor Master's Thesis / Lasse Lipponen		Aika - Datum - Month and year February 2017	Sivumäärä - Sidoantal - Number of pages 61 pp. + 2 appendices
Tiivistelmä - Referat – Abstract <p>This study describes the current situation and development areas of Finnish education export from experts' point of view. The aim of the study was to research what Finnish education export includes and why it's being carried out. The other aim was to research challenges and promoting factors of Finnish education export as well as how Finnish education export can be developed. In this study education export is viewed as a cross-border service or product. Education export comprehensively covers exporting of education system and education expertise that is carried out by higher education institutions as well as private companies. The development of education export has been influenced by globalisation and internationalization of education.</p> <p>The data collection method in this study was semi-structured interview. Interviewees were selected based on their positions within their respective organizations. Interviewees work or have worked in the field of education export. Interviews were carried out as five individual interviews and one pair interview. There were seven interviewees altogether. In the analysis of interview material and the interpretation of results a modified actantial model was used. The aim of the actantial model was to create a systematic scheme for data analysis which was used for collection and interpretation of results. Aided by the actantial model, actants, in other words various factors within in the data, were identified and their respective relations were formed. Actantial model describes the structure of education export field as well.</p> <p>Study results showed that Finnish education export includes various services and products and it is carried out in many ways, frequently in co-operation between different operators. Motives for education export are often commercial but they may also include desire to share good practices and make long lasting impact in the field of education. Results showed demoting and promoting factors of education export as well. In addition, following factors were identified as crucial components in the development of Finnish education export: improvement of co-operation between different agents, development of services and products, improvement of education export expertise, increase of research in the field of education export, quality maintenance and improvement of the Finnish education system and modification of university activities to better support education export.</p>			
Avainsanat - Nyckelord Globalisaatio, korkeakoulutus, koulutuksen kansainvälistyminen, koulutusvienti			
Keywords Globalisation, higher education, internationalization of education, education export			
Säilytyspaikka - Förvaringsställe - Where deposited Helsinki University library – Helda / E-thesis ethesis.helsinki.fi			
Muita tietoja - Övriga uppgifter - Additional information			

Sisällys

1	JOHDANTO	2
2	KOULUTUSVIENNI JA SEN KEHITTYMINEN	4
2.1	Kansainvälisen koulutuksen muotoja	4
2.2	Koulutusvienti.....	5
2.2.1	Palvelun tarjoajat	6
2.2.2	Koulutuksen viennin ja tuonnin tavoitteita ja hyötyjä	8
2.3	Koulutuksen kansainvälistyminen ja globalisaatio koulutusviennin kehittymisen perustana	9
2.3.1	Koulutusviennin kehittyminen Suomessa.....	11
3	TUTKIMUSTEHTÄVÄ JA TUTKIMUSKYSYMYKSET	14
4	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	15
4.1	Aineiston hankinta	15
4.2	Tutkimukseen osallistujat	16
4.3	Aineiston analyysi	17
5	TUTKIMUSTULOKSET JA NIIDEN TULKINTAA.....	22
5.1	Mitä suomalainen koulutusvienti tarkoittaa ja mitä se sisältää?.....	22
5.1.1	Koulutusviennin toimijat ja yhteistyö: lähettäjät ja vastaanottajat	26
5.1.2	Mitä auttavia ja vastustavia tekijöitä suomalaisella koulutusviennillä on?29	
5.1.3	Mitä hyötyä koulutusviennistä on?	32
5.2	Suomalaisen koulutusviennin kehittäminen	34
5.2.1	Koulutusviennin toimijoiden yhteistyön kehittäminen	36
5.2.2	Minkälaista koulutusvientiä tulevaisuudessa tulisi toteuttaa ja keiden toimesta?	40
5.2.3	Mitä uusia kohteita suomalaiselle koulutusviennillä on?	43
5.2.4	Koulutusvientialan ja kulttuurisen osaamisen kehittäminen.....	44
5.2.5	Koulutusviennin tutkimustiedon tarve	45
5.2.6	Suomalaisen koulutusjärjestelmän laadun ylläpitäminen ja kehittäminen koulutusviennin edellytyksenä.....	45
5.2.7	Yliopiston toiminnan kehittäminen koulutusvientiä tukevaksi.....	46
5.3	Tulosten tarkastelua	46
6	LUOTETTAVUUS.....	50

7	POHDINTAA	52
8	LÄHTEET	57
9	LIITTEET	62

TAULUKOT

Taulukko 1. Haastateltavat ja koodit.	17
--	----

KUVIOT

Kuvio 1. Suomalaisen korkeakoulutuksen kansainvälistymiseen vaikuttaneet tekijät (Strategy for the Internationalisation of Higher Education Institutions in Finland 2009-2015, 2009).....	12
Kuvio 2. Aktanttimalli (Maunu, 2011).	18
Kuvio 3. Muokattu aktanttimalli.....	19

1 Johdanto

Koulutusvienti on ajankohtainen aihe. Viime vuosien aikana Suomessa on valtion tasolta lähtien määritelty valtakunnallisen koulutusviennin tavoitteet, strategia ja toimenpideohjelma. Maaliskuussa 2016 julkaistiin Opetus- ja kulttuuriministeriön toimesta Koulutusviennin tiekartta 2016-2019, jossa määritellään koulutusviennin tavoitteita ja toimenpiteitä seuraavalle kolmelle vuodelle eteenpäin. Myös koulutusvientiin vaikuttavaa lainsäädäntöä on muutettu ja pyritään edelleen muuttamaan koulutusviennin toteuttamisen helpottamiseksi. Alan yrityksiä on perustettu viime vuosina melko paljon. Myös yliopistot ja muut korkeakoulut toteuttavat tällä hetkellä koulutusvientiä lisääntyvissä määrin, kuitenkin osittain erillään toisistaan.

Kansalliset rajat ylittävään koulutukseen sisältyy erilaisia koulutuksen kaupankäynnin muotoja (Knight, 2003). Suomalainen koulutusvienti sisältää paljon erilaisia tuotteita ja palveluita (Schatz, 2015), joita ovat muun muassa koulutusjärjestelmän kehittämiseen liittyvät palvelut ja tuotteet, oppimateriaalit ja tutkinto-opiskelu (Koulutusviennin tiekartta 2016-2019, 2016). Tässä tutkimuksessa koulutusvientiä tarkastellaan kaupallisesta näkökulmasta ja kansalliset rajat ylittävänä palveluna tai tuotteena.

Koulutusvienti on kiinnostava aihe, koska se on kasvava ja kehittyvä viennin ala. Sen kaupallinen ulottuvuus, kansainvälisyys ja hyvien käytänteiden ja osaamisen jakaminen ovat asioita, jotka tekevät siitä mielenkiintoisen kohteen tutkia. Koulutusvienti voi olla monesta näkökulmasta katsottuna kannattavaa. Koulutusviennillä voitaisiin mahdollistaa osa koulutuksen rahoittamisesta palvelun lähettäjän maassa. Yhteistyössä palvelun lähettäjän ja vastaanottajan kanssa muodostettu koulutusviennin palvelu tai tuote on prosessi, josta hyötyvät molemmat osapuolet myös ei-kaupallisesti. Koulutuksellinen ja kulttuurinen osaaminen kehittyvät koulutusviennin toimijoiden välisissä vienti- ja tuontiprosesseissa.

Tarkastelen tutkimuksessani koulutusvientiä suomalaisen koulutusjärjestelmän ja koulutussosaamisen viennin näkökulmasta. Tarkoituksena on tutkia, mitä koulutusvienti on tänä päivänä haastatteleamalla henkilöitä, jotka ovat työskennelleet koulutusviennin parissa.

Tutkin myös mitä haasteita koulutuksen vientiin liittyy ja minkälaisia tulevaisuudennäkymiä koulutusviennillä on.

Tutkimusraportissani kuvaan ensin koulutusviennin kehittymistä ja sen taustalla olevia vaikuttavia tekijöitä. Sen jälkeen esittelen tutkimuksen aineiston ja haastateltavat. Aineiston analyysi -osiossa esittelen käyttämäni analyysimallin, ja kuvaan, miten olen edennyt aineiston analysoinnissa. Tulokset -osiossa tulkitseen analyysimallin kautta muodostamiani tuloksia. Sen jälkeen tarkastelen tuloksia suhteessa aikaisempaan tutkimukseen. Päätän tutkimusraportin johtopäätöksiin tutkimuksestani.

2 Koulutusvienti ja sen kehittyminen

2.1 Kansainvälisen koulutuksen muotoja

OECD:n julkaisun mukaan koulutuksen kansainvälistyminen voidaan jakaa kahteen osaan joko kansallisten rajojen sisällä tapahtuvaksi tai kansalliset rajat ylittäväksi koulutukseksi. Opiskelija voi kotimaassaan opiskella kansainvälisyyteen ja kulttuureihin liittyviä taitoja. Se voidaan käsittää osaksi koulutuksen kansainvälistymistä. Koulutuksen kansainvälistymistä voi olla myös opettajan, opiskelijan, palvelun tarjoajan, instituution tai opetusmateriaalien toimesta tapahtuvaa koulutusta, joka ylittää kansalliset rajat. (Internationalisation and Trade in Higher Education, 2004.)

Koulutuksen kansainvälistymistä voidaan tarkastella myös kolmen eri tason näkökulmasta. Yläkäsitteenä on koulutuksen kansainvälistyminen, johon sisältyy rajat ylittävä koulutus. Rajat ylittävään koulutukseen taas voidaan sisällyttää kansainvälisen koulutuksen kaupankäynnin erilaisia muotoja. (Knight, 2003.)

Maailman kauppajärjestö WTO:n sopimuksessa, The General Agreement on Trade in Services (GATS), palveluiden kaupankäynti jaetaan neljään malliin. Kansalliset rajat ylittävillä koulutuspalveluilla tarkoitetaan malleja, jotka voivat sisältää verkossa oppimista ja etäopiskelua esimerkiksi korkeakoulutuksessa. Se ei siis välttämättä tarkoita kuluttajan tai palvelun tarjoajan liikkumista maasta toiseen. Toisessa mallissa kuluttaja hyödyntää koulutuksen palveluja palvelun tarjoajan maassa. Tämä tarkoittaa esimerkiksi perinteistä opiskelijaliikkuvuutta maiden välillä. Kolmannessa mallissa toiminta perustuu kaupallisuuteen ja palvelun tarjoamiseen palvelun ostajan maassa. Tämä tarkoittaa esimerkiksi kampuksia ja franchising-palveluita ostajan maassa. Neljäs malli käsittää palvelun tarjoajien konkreettisen kouluttamisen palvelun ostajan maassa väliaikaisesti. Tämä tarkoittaa esimerkiksi tutkijoiden matkustamista palvelun ostajan maahan kouluttamaan. (Knight, 2003.)

OECD:n toisessa julkaisussa määritellään tarkemmin rajoja ylittävää koulutusta. Se käsittää erityisesti korkeakoulutuksen. Sen mukaan kansalliset rajat ylittävissä koulutuksessa opettaja, opiskelija, ohjelma, instituutio tai palvelun tarjoaja tai kurssimateriaali

ylittää kansallisen toimivallan rajat. Se voidaan käsittää sekä julkisen että yksityisen tahon toteuttamaksi, kuin myös voittoa tuottavaksi tai ei voittoa tuottavaksi toiminnaksi. Koulutuksen muodot voivat vaihdella etäoppimisesta lähioppimiseen. (Guidelines for Quality Provision in Cross-border Education, 2005.) Myös Knight (2003) määrittelee kansallisia rajoja ylittävää koulutusta lähes samalla tavalla. Hän määrittelee sitä sen mukaan, mikä liikkuu rajojen yli, eikä niinkään sen kautta, onko rajat ylittävästä toiminnasta vastaava taho julkinen vai yksityinen, tai onko toiminnalla kaupallinen vai ei-kaupallinen lähtökohta. Kansalliset rajat ylittävällä koulutuksella voidaan tarkoittaa siis ihmisten, palvelun tarjoajien, ohjelmien tai projektien ja erilaisten koulutuksellisten palvelujen välityksellä tapahtuvaa kansainvälistä liikkuvuutta.

2.2 Koulutusvienti

Lukuisista toimijoista ja näkökulmista johtuen koulutusvienti on moninainen käsite, ja siksi vaikea määritellä. Laajasta näkökulmasta katsottuna mikä tahansa tietoinen tai tiedostamaton koulutuksen jakaminen voidaan nähdä koulutuksen vientinä. (Schatz, 2015.) Lindbergin (2011) mukaan koulutusviennillä on ainakin kaksi kriteeriä: se on maksullista ja ylittää kansalliset rajat. Koulutuksesta on tullut yksi laajimmista palveluelinkeinoista (Naidoo, 2006). Koulutusvienti voidaan nähdä osana palvelujen vientiä, jolloin sillä pitäisi pyrkiä liiketoiminnan kehittämiseen (Lehikoinen & Innola, 2014). Koulutusvienti ja koulutusosaamisen vienti voidaan myös määritellä erilaisiksi. Siikanen (2014) käsittää koulutusosaamisen viennin asiantuntijapalveluiden vienniksi ja koulutusviennin sen sijaan pääasiassa lukukausimaksujen perimiseksi ulkomaisilta opiskelijoilta.

Schatzin (2015) mukaan Suomessa ei ole tarkkaan muodostettua rakennetta siitä, mitä koulutusvienti sisältää. Suomalaisen koulutusviennin kenttä sisältää lukuisia erityyppisiä toimijoita ja tuotteita. Koulutusviennin kenttä on hajanainen ja vaikeasti analysoitavissa. Ei ole olemassa yhtä tuotetta tai ohjelmaa, jota viedään, vaan jokainen ostaja neuvottelee tarvitsemastaan palvelusta erikseen. Schatz (2015) kuitenkin määrittelee suomalaisen koulutusviennin tarkoituksenmukaiseksi liiketoiminnaksi, joka koskee koulutuksellisia palveluita ja materiaaleja, ja sitä tehdään eri maiden välillä. Myös Suomen koulutusvientistrategian mukaan koulutusviennin nähdään toteutuvan ulkomaisen tahon kanssa yhteistyössä (Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusvientistrategia, 2010).

Vuonna 2010 julkaistussa Suomen koulutusviennin strategisissa linjauksissa koulutusvienti käsitetään kattamaan laajasti eri toimialat. Koulutusvienti koskee kaikkea koulutukseen liittyvää vientiä, ja siitä voidaan käyttää myös termiä koulutusosaamisen vienti. Koulutusvientistrategian määritelmä koulutusviennistä perustuu osittain Maailman kauppajärjestö WTO:n (World Trade Organization) jakoon opetuspalveluista, joista suomalaiseseen koulutusvientiin kuuluu perusopetuksen, toisen asteen koulutuksen, korkeakoulutuksen ja aikuiskoulutuksen vienti. Tämän lisäksi siihen voidaan katsoa kuuluvan myös erilaiset konsultointipalvelut ja teknologiset koulutusratkaisut. Koulutuksen vientiä tulisi toteuttaa markkinatutkimusten pohjalta. Ne on tarkoitus saada toimijoiden käyttöön, jotta suomalaista koulutusvientiä voitaisiin kohdentaa tarkemmin. Tuotteistaminen on olennaista koulutusviennissä. Suomalaisen koulutusjärjestelmän viennistä puhuttaessa, koulutusjärjestelmällä tarkoitetaan koulutusta esiopetuksesta korkeakoulutukseen. Kansainvälisen kiinnostuksen kohteena on myös suomalainen varhaiskasvatus. (Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusviennin strategiset linjaukset, 2010; Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusvientistrategia, 2010; Koulutusviennin tiekartta 2016-2019, 2016.)

Koulutusviennin tiekartassa 2016-2019 koulutusvientiä määritellään yhä laajasti, mutta hieman eri tavalla. Koulutusviennin tiekartan 2016-2019 (2016) mukaan koulutusvienti on ”kaikki koulutukseen, koulutusjärjestelmään, tai osaamisen siirtoon pohjautuva liiketoiminta, josta muotoillusta tuotteesta tai palvelusta ulkomainen taho maksaa.” Sen mukaan koulutusviennin katsotaan olevan suurimmaksi osaksi tutkinto-opiskelua ja koulutusjärjestelmän kehittämiseen liittyvää arviointi-, oppimateriaali- ja konsultointiliiketoimintaa.

Tässä tutkimuksessa koulutusvientiä tarkastellaan kansainvälisenä ja kaupallisena palveluihin liittyvänä toimintana. Se kattaa laajasti koulutusjärjestelmän ja –osaamisen viennin, jota toteuttavat korkeakoulujen lisäksi alan yritykset.

2.2.1 Palvelun tarjoajat

Korkeakouluilla on merkittävä rooli koulutusviennissä, koska niillä on asiantuntijuutta ja vientipotentialia (Altbach, 2007; Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen

koulutusviennin strategiset linjaukset, 2010). EU-maissa koulutusviennin kaupallistumisen toiveet kohdistuvat juuri korkeakoulutukseen, sen houkuttelevuuteen ja huippuosaamiseen (Lindberg, 2011). Yliopistot ovat toteuttaneet kansainvälistä toimintaa ja yhteistyötä pitkään. Erityisesti viimeisten vuosikymmenten aikana yliopistojen kansainvälinen toiminta on kasvanut huomattavasti. Toiminta vaihtelee vaihto-opiskelusta korkeakoulutuksen tarjoamiseen maissa, joissa ei pystytä vastaamaan kouluttautumisen tarpeeseen. (Altbach, 2007.)

Koulutusviennin palveluita ja tuotteita tarjoavat korkeakoulujen lisäksi lisääntyvässä määrin IT-alan yritykset, yrityspohjaiset yliopistot, ammatilliset yhdistykset ja erilaiset kansainväliset ryhmittymät. Näitä kasvotusten tai virtuaalisesti toteutettuja palveluita tarjotaan esimerkiksi toimilupien, erilaisten liitosten tai yhteistyön ja yhteis- ja kaksoistutkintojen järjestelyjen välityksellä. (Altbach, 2007.) Vientirytykset voivat tarjota kokonaisratkaisuja, jotka sisältävät koulutuksen ja osaamisen kehittämistä (Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusviennin strategiset linjaukset, 2010).

Myös valtiolla on useimmissa maissa merkittävä rooli korkeakoulutuksen tarjoamisessa, rahoituksessa ja säätämisessä. Kuitenkin globalisaation myötä julkisten palveluiden asemaa haastetaan esimerkiksi markkinatalouden, opiskelijoiden liikkuvuuden ja informaatio- ja kommunikaatioteknologian kasvun myötä. Koulutuksen tarjoajia kansainvälisille markkinoille on tullut lisää. Näitä ovat esimerkiksi kansainväliset yritykset, voittoa tavoittelevat instituutiot, yliopistojen yhteistyöverkostot, julkisesti noteeratut yritykset, ammatilliset yhdistykset ja organisaatiot. (Knight, 2008.)

Globaalissa korkeakoulutuksen kilpailussa tietyt maat ovat ensisijaisesti viejiä ja toiset maat ensisijaisesti tuojia. Kolmanteen ryhmään kuuluvat ne maat, joilla on tasapainoisempi suhde viennin ja tuonnin suhteen. Tällaisia maita ovat esimerkiksi Japani ja osa Euroopan maista. (Marginson, 2006.) Altbach (2007) tarkastelee korkeakoulutuksen palveluiden viejiä ja vastaanottajia. Kehittyneet maat ovat kansainvälisen korkeakoulutuksen palvelujen tarjoajia. Palvelujen vastaanottajia ovat Aasian ja Latinalaisen Amerikan maat sekä köyhemmät kehittyvät maat. Viennin kohteena ovat myös varakkaat Lähi-Idän maat. Esimerkiksi eurooppalaiset ja amerikkalaiset huippuinstituutiot ovat perustaneet kampuksia muun muassa Qatarin.

Palvelun tuottajan tulisi olla tunnistettu sekä palvelun lähettäjän että vastaanottajan maassa. Säädökset ja rakenteet voivat olla erilaisia maiden välillä suhteessa laadun takaamiseen. Kun palveluiden viejiä on moninaisesti julkisella ja yksityisellä sektorilla, tulisi palveluiden laadun takaamiseen kiinnittää erityistä huomiota. Tähän pitäisi luoda järjestelmä, jolla laatua arvioidaan. Usein maan sisäiseen koulutuksen laadun tarkkailuun tarkoitettujen järjestelmien ei sovellu suoraan kansainväliseen toimintaan. Tämä on haaste, ja se sisältää muun muassa opiskelijoiden arviointijärjestelmät, opettamisen laadun varmistamisen sekä akateemisen ja sosiokulttuurisen tuen opiskelijoille. Jotta haasteeseen voidaan vastata, korkeakoulutuksen palveluiden viejien tulisi huomioida esimerkiksi sopivien yhteistyökumppaneiden valinta, vastuunjako toimijoiden välillä ja akateemisten ja taloudellisten riskien arviointi. (Altbach, 2007.)

2.2.2 Koulutuksen viennin ja tuonnin tavoitteita ja hyötyjä

Knighatin (2003) mukaan koulutuksen kansainvälisen viennin ja tuonnin perussyitä ja hyötyjä on tutkittu vähän. Hän kuitenkin kuvailee yleisimpiä syitä kansainvälisen koulutuksen tuontiin ja vientiin. Viennin suhteen syitä ovat muun muassa tulokertymät, kansainvälinen tunnettavuus ja brändi sekä liiallinen korkeakoulutuksen kansallinen kapasiteetti. Tuonnin näkökulmasta syitä ovat muun muassa kotimaan liian vähäinen kapasiteetti koulutuksen vastaamiseen, kulttuuristen ja poliittisten yhteyksien luominen ja tuontiohjelmien mahdollinen parempi arvo verrattuna ulkomailla opiskeluun. Vaikka tuonnin ja viennin näkökulmista syyt ovat erilaisia, yhteistä niille on oma etu. Oma etu on yleisimminkin syy sille, miksi koulutuksesta käydään kauppaa, vaikka kaupankäynnistä hyötyisikin kaikki mukana olevat osapuolet.

Useimmat valtiot pitävät koulutusta kriittisenä tekijänä kansallisen talouden suorituskyvyssä. Se voidaan nähdä myös kilpailuetuna (Green, 2006). Koulutuksen kaupalliset hyödyt voidaan määritellä eri tavoin riippuen siitä, kenelle ja mitä koulutusta myydään. Esimerkiksi OECD:n (Organization for Economic Co-operation and Development) ja IEA:n (International Association for the Evaluation of Educational Achievement) tekemät vertailut koulutuksesta vaikuttavat maiden väliseen kilpailuun. Kansainvälisellä kilpailulla on vaikutusta opiskelijoiden ja opettajien liikkuvuuteen, kuin myös tietojen ja taitojen liikkuvuuteen eri maiden välillä. (Schatz, Popovic & Dervin, 2015.) Varojen

kilpailun ja koulutuksen kaupallisen hyödyn välillä on jonkinlainen yhteys (Bok (2009) ja Martens (2014) Schatz, Popovic & Dervin, 2015 mukaan).

Lindberg (2011) käsittelee koulutusvientä EU:n jäsenmaiden näkökulmasta. Vaikka koulutus EU-maiden sisällä on maksutonta opiskelijaliikkuvuusohjelmien kautta (esim. Erasmus), liikkuvuudella voidaan nähdä olevan silti kaupallistumiseen liittyviä intressejä, koska opiskelijaliikkuvuudella on myös vaikutusta työvoimaliikkuvuuteen. Hänen mukaan maksuttoman opiskelijavaihdon lisäksi myös maksulliset koulutusviennin tuotteet, kuten perustutkinnot ja pienemmät opintokokonaisuudet, tulevat lisääntymään EU-maiden välillä tulevaisuudessa.

Altbach (2007) sen sijaan tuo esille, että kansainvälisen korkeakoulutuksen tulisi taata julkinen koulutus eikä pelkästään olla voitto- tai tuottokeskeistä. Taloudellisen hyödyn lisäksi esimerkiksi tiedon ja kulttuurisen ymmärryksen välittäminen nähdään hyötynä erilaisissa kansainvälisissä projekteissa. Kuitenkin tänä päivänä kansainvälinen korkeakoulutus voidaan nähdä yksityisenä ja vapaasti kaupallistettavana hyötynä, eikä niinkään julkisena vastuuna. (Altbach, 2007.) Siksi liiketaloudella voi olla jopa hallitseva asema korkeakoulutuksessa (Kirp, 2003). Korkeakoulutuksen kansainvälistymisen taloudellista laajuutta on mahdotonta ilmaista määrällisesti, mutta joka tapauksessa sitä on paljon ja se on kasvussa (Altbach, 2007).

Julkisen ja yksityisen sektorin välillä voidaan nähdä olevan eroja koulutuksen tavoitteissa. Yksityiset palvelut tukevat sitä ajatusta, että vanhemmilla on vapaus valita sellaisia kasvatuksen palveluita, joita he katsovat tärkeiksi lapsensa kasvattamisessa. Julkiset palvelut taas tukevat demokraattista ja yhtenäistä yhteiskunnan muodostumista. Julkisten palveluiden kautta voitaisiin tarjota kaikille lapsille samanlainen ja yhtenäinen koulutus. (Levin & Belfield, 2006.)

2.3 Koulutuksen kansainvälistyminen ja globalisaatio koulutusviennin kehittymisen perustana

Koulutuksen kansainvälistymistä ovat edistäneet ihmisten liikkuvuus kansallisten rajojen yli. Uusi teknologia on mahdollistanut kouluttautumista eri tavoin ja kansainvälisesti,

eikä opetuksen ja oppimisen tarvitse aina enää olla paikkaan ja aikaan sidottua. Maailmasta on myös tullut pluralistisempi. Erityisesti länsimaissa yksilöiden välillä on entisestään enemmän eroa. Yksilö on vapaampi tekemään omia päätöksiään ja valintojaan. (Green, 2006.) Yksilö voi siis entistä useammin päättää ja valita esimerkiksi kuluttamisestaan tai koulutuksestaan.

Kansainvälisen koulutuksen kehittyminen on ollut merkittävää monessa suhteessa. Instituutioiden liikkuvuus kansainvälisesti, esimerkiksi franchising-palveluiden kautta, on ollut hyvin merkittävä tekijä rajat ylittävässä koulutuksessa. Myös kansainvälisen opiskelijaliikkuvuuden kasvu ja erilaiset koulutusohjelmat kansainvälisesti ovat olleet merkittävää kehitystä rajat ylittävässä koulutuksessa. Tällaiset kehityssuunnat mahdollistavat uuden markkinan kansainväliseen koulutukseen. (Naidoo, 2006.)

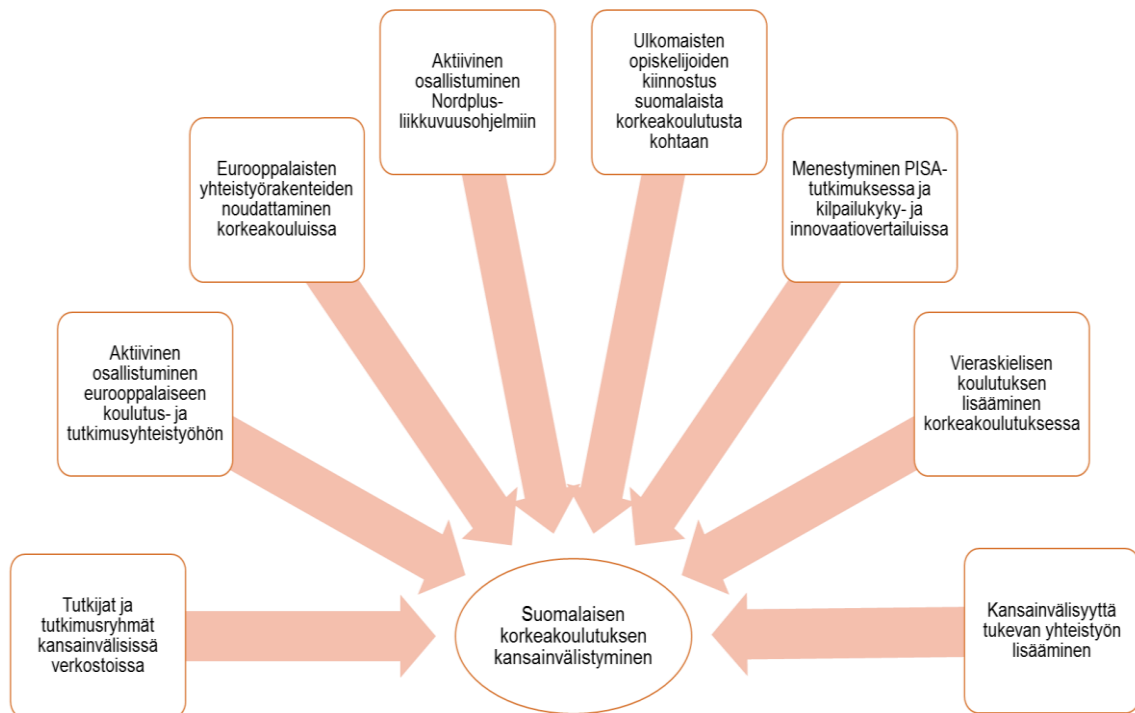
Koulutuksen tulisi tarjota mahdollisuuksia yksilölliselle kehitykselle, mutta myös pyrkiä edistämään kansallista identiteettiä ja mahdollistaa demokraattinen ja yhtenäinen yhteiskunta. Niinpä koulutuksen suhteen tulisi ymmärtää sen globaalit markkinat, mutta koulutuksen ei pitäisi täysin sille antautuakaan. (Green, 2006.) Korkeakoulutus voidaan tänä päivänä nähdä yhtenä koko maailman kattavana kompleksisena yhdistelmänä. Siinä yhdistyvät muun muassa globaalit ideoiden, tiedon ja talouden verkostot, kansalliset historian, lain, politiikan ja rahoituksen muokkaamat korkeakoulutukset sekä samanaikaisesti paikallisesti, kansallisesti ja globaalisti toimivat yksittäiset instituutiot. (Marginson, 2006.)

1990-luvun alkupuolella Kenwayn (1992) mukaan taloudellinen globalisaatio ja tiedon mullistus muuttavat oppimista, edistävät koulutuksen uudenlaista tuotteistamista ja irrottavat oppimisen sen perinteisistä institutionaalisista lähtökohdista (Green, 2006). Usher ja Edwards (1994) ottavat kantaa koulutukseen ja globalisaatioon postmodernista näkökulmasta. Heidän mukaan kansallisen koulutuksen tavoitteilla pyritään täyttämään talouden vaatimuksia globaalissa kilpailussa. Greenin (2006) mukaan tällaisesta muutoksesta kohti kansallisten systeemien koulutuksen kontrolloimattomuudesta on jotain näyttöä, mutta koulutuksella pyritään silti pääasiassa palvelemaan kansallisia tarkoituksia.

Globalisaatio aiheuttaa paineen instituutioille kansainvälistyä. Globalisaation tarkoituksena on luoda universaaleja malleja elämän eri osa-alueisiin. Kansainvälistyminen tarkoittaa tiedon laajempaa hyödyntämistä, mikä luodaan kasvavassa vuorovaikutuksessa kansojen ja kulttuurien välillä. (Maringe, Foskett & Woodfield, 2013.) Globalisaatio ja kansainvälistyminen voidaan siis käsittää erilaisiksi (Knight, 2006a; 2006b), mutta niillä on myös yhteneväisyyksiä (Maringe, Foskett & Woodfield, 2013). Globalisaatio on kasvava prosessi, mikä vaikuttaa eri maihin eri tavalla. Se voi olla esimerkiksi ihmisten, arvojen, tiedon ja teknologian virtaa maiden välillä. Tämän tuloksena syntyy entistä yhdistyneempi maailma. Globalisaatiolla on vaikutusta myös koulutukseen. (Knight 2006a; 2006b.) Globalisaatio voidaan nähdä sekä positiivisesta että negatiivisesta näkökulmasta (Maringe, Foskett & Woodfield, 2013), ja sillä voi olla positiivisia ja negatiivisia seurauksia (Knight, 2006a). Kansainvälistyminen sen sijaan esimerkiksi korkeakoulutuksen näkökulmasta on kansainvälisten ja globaalien ulottuvuuksien liittämistä johonkin päämäärään tai tarkoitukseen, esimerkiksi korkeakoulutuksen toimittamiseen kansainvälistesti (Knight, 2006a; 2006b).

2.3.1 Koulutusviennin kehittyminen Suomessa

Kansainvälistyminen on ollut pitkään yksi päätavoitteista suomalaisessa korkeakoulupolitiikassa ja instituutioiden omissa strategioissa. Suomalainen korkeakoulutus on kansainvälistynyt 1990-luvulta lähtien seuraavien kuviossa 1 esiteltävien tekijöiden kautta. Suomalaisia korkeakouluja koskevassa ministeriön strategiassa vuosille 2009-2015 yksi korkeakoulutuksen päätavoitteista sisältää erityisesti viennin näkökulman. Tavoitteen tarkoituksena on edistää osaamisen vientiä. Korkeakoulutus ja osaaminen nähdään osana kansallisesti merkittävää vientiä. (Strategy for the Internationalisation of Higher Education Institutions in Finland 2009-2015, 2009.) Myös maailmanlaajuisesti katsottuna korkeakoulutuksesta on tullut yksi nopeimmin kasvavista liiketoiminta-alueista (Lehikoinen & Innola, 2014).



Kuvio 1. Suomalaisen korkeakoulutuksen kansainvälistymiseen vaikuttaneet tekijät (Strategy for the Internationalisation of Higher Education Institutions in Finland 2009-2015, 2009).

Kansainvälisesti tunnettu ja laadultaan vahva suomalainen koulutusjärjestelmä ja osaaminen ovat edesauttaneet myönteisen kuvan muodostumista Suomesta 2000-luvulla. Korkeatasoiselle koulutukselle on muodostunut kysyntää kansainvälisesti, jolloin osaamista voidaan hyödyntää myös kaupallisesti. (Lehikoinen ja Innola, 2014.) Koulutusvientiin on alettu kiinnittää enemmän huomiota Suomessa vasta viime vuosina. Verrattuna koulutusviennin kärkimaihin, esimerkiksi Iso-Britanniaan ja Australiaan, Suomi tulee koulutusviennin suhteen perässä. (Siikanen, 2014.)

Suomalaisen koulutusosaamisen viennin voidaan nähdä sisältävän useita erilaisia muotoja. Suomalaiset korkeakoulut ovat perustaneet ulkomaille kampuksia yhteistyössä paikallisten yliopistojen kanssa. Suomalaista koulutusosaamista viedään myös konsultoinnin muodossa esimerkiksi yritysten tai kansainvälisten organisaatioiden välityksellä. Osaamisen vientiä toteutetaan erilaisten yhteistyömuotojen kautta. Esimerkiksi EduCluster Finland -yhtiö on perustettu Jyväskylän alueen korkeakouluista

ja koulutuskuntayhtymästä. Sen toimesta viedään esimerkiksi opettajankoulutusta ulkomaille. (Sirén & Vuorinen, 2012.)

Future Learning Finland -koulutusvientiklusteri perustettiin vuonna 2010 tukemaan suomalaisen koulutuksen vientiä. Ohjelman tarkoituksena oli helpottaa koulutusinstituutioiden palveluiden vientiä koulutusviennin kansainvälisille markkinoille. Toimintaa koordinoi Finpro ja se oli myös Suomen Opetusministeriön, Ulkoasiainministeriön ja Työ- ja elinkeinoministeriön ohjaamaa toimintaa. (Cai, Hölttä & Lindholm, 2012.) Koulutusvientiklusteria jatkettiin vuonna 2015 tällä hetkellä toiminnassa olevalla koulutusviennin kasvuohjelmalla Education Export Finlandilla. Kasvuohjelman tarkoituksena on edesauttaa suomalaista koulutusliiketoiminnan kasvua kansainvälisillä markkinoilla sekä tuoda yhteen alan suomalaiset toimijat ja luoda kansainvälisiä verkostoja alalla (ks. <http://www.exportfinland.fi/ohjelmat/future-learning-finland>).

Suomalaisen koulutusviennin volyymin tavoitteeksi vuoteen 2018 mennessä on asetettu 350 miljoonaa euroa (Koulutusviennin tiekartta 2016-2019). Vuonna 2014 Tekesin selvityksen mukaan suomalaisen koulutusviennin senhetkiseksi volyymiksi arvioitiin 268 miljoonaa euroa kyselyyn vastanneiden toimijoiden perusteella (Koulutusvienti – Kysely oppimisalan yrityksille, 2015).

3 Tutkimustehtävä ja tutkimuskysymykset

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on kuvata suomalaisen koulutusviennin tilaa ja sen rakentumista eri toimijoiden välillä alan asiantuntijoiden näkökulmasta ja kokemuksesta. Tarkastelen tutkimuksessa mitä edellytyksiä ja mahdollisuuksia sekä haasteita koulutusviennillä Suomen näkökulmasta on. Tutkimuskysymykset pohjautuvat aikaisempaan koulutusviennin tutkimukseen ja koulutusviennin asiakirjoihin.

1. Miten koulutusvientiä toteutetaan Suomessa?
2. Miksi koulutusvientiä toteutetaan Suomessa?
3. Mitä vahvuuksia ja haasteita suomalaisella koulutusviennillä on?
4. Miten suomalaista koulutusvientiä voitaisiin kehittää?

Olen vastannut tutkimuskysymyksiin haastattelemalla koulutusviennin asiantuntijoita ja tulkitsemalla heidän vastauksiaan aktanttimallin avulla. Seuraavassa kappaleessa kuvaan aineistoani ja sen hankintaa tarkemmin.

4 Tutkimuksen toteutus

4.1 Aineiston hankinta

Valitsin aineiston hankinnan menetelmäksi puolistrukturoidun haastattelun. Valitsin tämän siksi, että se sopii tutkimukseni aiheeseen hyvin. Halusin koota asiantuntijoiden ja käytännön työtä tehneiden näkemyksiä siitä, miten he kokevat koulutusviennin nykytilanteen ja tulevaisuuden. Haastattelemalla voi selvittää todellisuuden tapahtumia, jotka muuten jäisivät saavuttamatta. Tällaisia ovat esimerkiksi haastateltavan kokemukset ja asenteet (Peräkylä & Ruusuvuori, 2011). Tiukasti rajatussa haastattelussa en olisi saanut haastateltavia kertomaan vapaasti kokemuksistaan ja asiantuntijuudestaan koulutusviennin saralla. Haastateltava ja haastattelija ovat vuorovaikutuksessa keskenään, mikä mahdollistaa tiedonhankinnan suuntaamisen itse tilanteessa. Haastattelulla voi myös saada esiin vastausten taustalla olevia motiiveja. Haastattelu sopii hyvin aineistonhankintamenetelmäksi myös silloin, kun aihe on vähän kartoitettu. (Hirsjärvi & Hurme, 2008.)

Puolistrukturoidussa haastattelussa kysymykset ovat kaikille samat, mutta haastateltava voi vastata kysymyksiin omin sanoin eikä haastattelija anna valmiita vastausvaihtoehtoja (Eskola & Suoranta, 1998). Ennen haastattelujen aloittamista laadin haastattelukysymykset (liite 1). Haastateltavat kuitenkin saattoivat vastata kysymyksiin eri järjestyksessä ja viitata yhdessä vastauksessa myös muihin haastattelun kysymyksiin. Vastausjärjestys ei siis ollut kaikilla sama, enkä suoraan kysynyt kaikkien haastateltavien kohdalla kaikkia kysymyksiä. Kuitenkin kaikissa haastatteluissa käytiin läpi kaikkien kysymysten sisältö. Haastateltavia tiedustellessani kerroin, mitä haastattelu koskee ja mitä aihepiirejä ja teemoja haastattelu tulee sisältämään. En lähettänyt kysymyksiä etukäteen suurimmalle osalle haastateltavista. Parihaastatteluun osallistuneille lähetin kysymykset etukäteen, koska he toivoivat sitä. Tämä ei kuitenkaan vaikuttanut tutkimuksen haastatteluihin tai vastauksiin merkittäväällä tavalla. Puolistrukturoiduille haastatteluille on ominaista, että jokin haastattelun kohta pysyy samana (tässä tutkimuksessa kysymykset), mutta muuten haastattelu voi olla joustava (Hirsjärvi & Hurme, 2008). Myös Ruusuvuori ym. (2010) mainitsevat, että asiantuntijahaastattelut on tapana räätälöidä kullekin haastateltavalle tai

haastatteluryhmälle. Tässä tutkimuksessa pidin haastattelukysymykset kaikille haastateltaville samoina. Kysymykset itsessään olivat sellaisia, joihin haastateltavat pystyivät vastaamaan oman kokemuksensa perusteella.

Tietyn asiantuntijakentän sisällä voi olla vaikeaa samanaikaisesti pitää kiinni kaikesta olennaisesta asiasisällöstä ja haastateltavien anonymiteetistä. Asiantuntijakentän toimijat saattavat myös helposti tunnistaa toisensa ja analysoivat tapaukset tai asiasisällöt. (Ruusuvoori, Hyvärinen & Nikander, 2010.) Haastatteluja tehdessäni havaitsin, että koulutusviennin kentällä monet asiantuntijat tuntevat toisensa. Tähän liittyy myös se, että mukana on yritysten edustajia, jolloin he eivät haastattelutilanteessa välttämättä halua nostaa kaikkia asioita esille. Pyrin säilyttämään haastateltavien anonymiteetin tutkimusraportissani. Joustin tarvittaessa asiasisältöjen suhteen sen verran, että haastateltavia ei ole mahdollista tunnistaa tutkimuksestani. Kuitenkin jotkin asiat haastateltavien vastauksissa olivat tutkimuksen kannalta niin merkittäviä, että halusin käyttää niitä. Näissä tapauksissa kysyin luvan käyttää asiasisältöä tutkimuksessani analyysivaiheessa ja mahdollisesti myös sitaattina tutkimusraportissa. Tällä pystyin myös vahvistamaan tutkimukseni luotettavuutta.

4.2 Tutkimukseen osallistujat

Haastattelin tähän tutkimukseen viittä henkilöä yksilöllisesti. Tämän lisäksi tein yhden parihaastattelun. Tein haastattelut vuoden 2015 joulukuun ja vuoden 2016 kesäkuun välillä. Kaiken kaikkiaan haastateltavia oli seitsemän. He ovat työskennelleet tai työskentelevät tällä hetkellä suomalaisen koulutusviennin parissa. Näin ollen he ovat koulutusvientialan asiantuntijoita kokemuksensa kautta. Haastateltavat valikoituivat sen mukaan, että sain pienellä, pro gradu -tutkielmaan sopivalla aineistomäärällä, mahdollisimman kattavan kuvan koulutusviennistä. Asiantuntijahaastattelussa haastateltavat valikoituvat yleensä institutionaalisen aseman perusteella tai sillä perusteella, että heillä on jonkinlainen osallisuus tutkittavaan ilmiöön (Ruusuvoori, Nikander & Hyvärinen, 2010). Haastateltavat edustavat kahta suomalaista yliopistoa, kolmea alan yritystä ja yhtä julkista tahoja. Alla olevasta taulukosta voi nähdä tarkemmin, mitä tahoja kukin haastateltava edustaa. Tässä julkinen taho tarkoittaa ministeriötä.

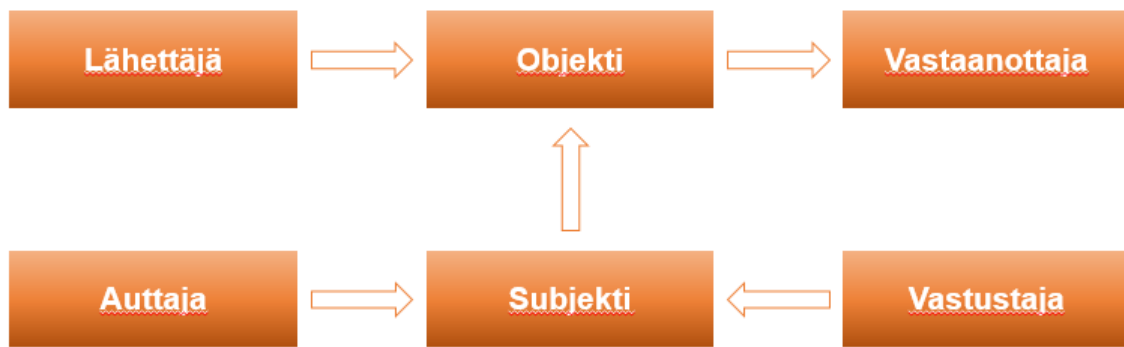
Haastateltavan edustama taho	Haastateltava (koodi)
Yliopisto 1 ja yritys 1	A
Yliopisto 1	B
Yritys 2	C
Julkinen taho	D
Yliopisto 1	E
Yliopisto 2 ja yritys 3	L1
Yliopisto 2	L2

Taulukko 1. Haastateltavat ja koodit.

4.3 Aineiston analyysi

Aloitin aineiston analyysin litteroimalla haastattelut. Yleensä riippuu tutkimustehtävästä, kuinka tarkkaa litterointia tehdään (Hirsjärvi & Hurme, 2008). Kun tutkimuksen kiinnostus kohdistuu asiasisältöihin, kovin tarkkaa litterointia ei tarvitse tehdä (Ruusuvuori, Nikander & Hyvärinen 2010). Tein litterointia sanojen tarkkuudella eli en kirjoittanut esimerkiksi taukoja tai non-verbaalia viestintää, ellei se ollut asiasisällön tai tutkimustehtävän kannalta merkityksellistä. En myöskään tehnyt keskusteluanalyysia, jolloin tarkempi litterointi olisi tarpeen (Hirsjärvi & Hurme, 2008). Kirjoittaessani haastattelut tekstiksi, minulla oli mahdollisuus käsitellä aineistoa paremmin ja saada lukemalla siitä parempi kokonaiskuva.

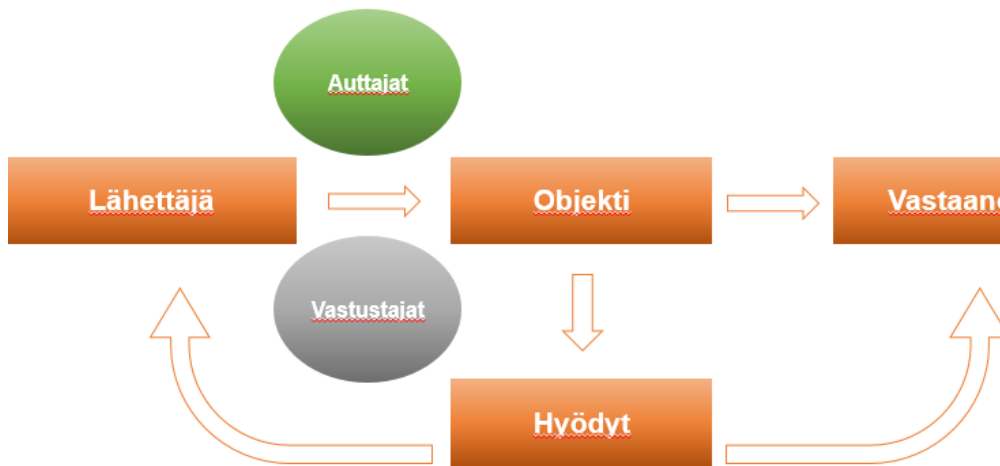
Tutkimusongelma määrittelee sen, minkä menetelmän tutkija valitsee analyysivaiheeseen (Ruusuvuori, Nikander & Hyvärinen, 2010). Aineiston analyysin menetelmä perustuu Greimasin (1980) luomaan aktanttimalliin ja Maunun (2011) tulkintaan siitä, mikä sopii hyvin esimerkiksi haastattelun tai kertomuksen luokitteluun ja tulkintaan. Maunun (2011) mukaan aktanttimallissa määritellään aineistosta subjekti eli päähenkilö, objekti eli tavoite tai tehtävä, johon subjekti pyrkii, tavoitteen tai tehtävän lähettäjä sekä vastaanottaja. Analyysissä määritetään myös auttajat ja vastustajat, jotka joko haastavat tai edesauttavat tavoitteen saavuttamista. Kertomus, ja tässä tutkimuksessa haastattelut, voidaan jakaa osiin alla olevan kuvan (kuvio 1) mukaisesti. Tällä pyritään erottamaan kertomuksesta toimijat, heidän tavoitteet ja keskinäiset suhteet.



Kuvio 1. Aktanttimalli (Maunu, 2011).

Aktanttimallin avulla ei ole välttämättä tarkoitus saada kaikkia aktantteja loogisesti paikoilleen. Keskeistä on jäsentää kertomusten elementtejä niin, että ne ovat vertailukelpoisia. Aktanttimallin, kuten muidenkin laadullisten analyysimenetelmien, tarkoituksena on myös toimia välineenä, joka tarkoittaa tutkijan keskittymistä tiettyihin merkityksiin aineistossa (Maunu, 2011). Tutkimuksen aineiston analyysiä ohjaavat tutkimuskysymykset ja tutkijan valitsema näkökulma (Ruusuvuori, Nikander & Hyvärinen, 2010). Kuten Maunukin (2011) mainitsee, pelkkä aineiston läpivienti aktanttimallin mukaan ei riitä, vaan luokitteluja ja jakoja pitää tulkita. Tämä malli antaa mahdollisuuden selventää esimerkiksi merkityssuhteita. Tämän jälkeen niitä tulee tulkita suhteessa tutkimuskysymyksiin.

Suhteessa aineistoon, tutkimuskysymyksiin ja tutkittavaan ilmiöön, muokkasin aktanttimallia sopimaan tähän tutkimukseen paremmin. Lisäsin malliin yhden aktantin. Aineistosta nousi vahvasti esille koulutusviennin hyödyt, jotka ovat koulutusviennin prosessissa merkittävä tekijä. Sekä lähettäjä että vastaanottaja hyötyvät objektista, eli saavat hyötyä koulutusviennin palvelun tai tuotteen tuottamana. Auttajat ja vastustajat katsoin paremmin sijoitettavaksi siihen vaiheeseen vaikuttaviksi tekijöiksi, kun koulutusviennin prosessi on käynnissä ja lähettäjä pyrkii kohti tavoitetta eli koulutusviennin palvelua tai tuotetta. Muodostin alla olevan aktanttimallin (kuvio 2), jonka avulla luokittelin jokaisen haastattelun erikseen.



Kuvio 2. Muokattu aktanttimalli

Olen käyttänyt kaikkien haastattelujen analyysissä samaa aktanttimallia. Aktanttimallin avulla voidaan eritellä ja tarkastella kertomusten sisäisiä merkityksiä ja niiden suhteita ja vaikutuksia toisiinsa. Sitä käyttämällä aineiston analyysi on systemaattista. (Maunu, 2011.) Hyödyntämällä aktanttimallia olen tehnyt kattavan ja systemaattisen analyysin jokaisesta haastattelusta. Tämän lisäksi olen voinut vertailla ja yhdistää kaikki haastattelut yhdeksi kokonaisuudeksi (tutkimuksen tuloksiin), koska olen käyttänyt samanlaista analyysimallia jokaisen haastattelun analyysin kohdalla. Aktanttien avulla olen voinut kuvata koulutusviennin rakentumisen mallia. Niiden avulla olen myös voinut tarkastella, mitä merkittäviä tekijöitä koulutusviennin prosessiin asiantuntijoiden näkemysten perusteella kuuluu.

Koulutusviennin muodot, palvelut ja tuotteet, asettuivat aktanttimallissa objektin paikalle. Kaikissa haastatteluissa kohteena oli suomalainen koulutusvienti. Aktanttimallin mukaan objekti on kertomuksen kohde tai tavoite, johon pyritään (Maunu, 2011). Tässä tutkimuksessa aktanttimallin kohdetta ja tavoitetta määrittävät aineiston lisäksi haastattelukysymykset ja tutkimuskysymykset. Esittämäni kysymykset haastateltaville (liite 1) ohjaavat käsittelemään koulutusvientiä, jolloin sen erilaiset muodot asettuvat objektin paikalle. Tässä kaksi otetta haastatteluaineistosta, joista voi nähdä, millä tavalla objektia on esimerkiksi aineistossa kuvattu.

Haastateltava D:

*”se (koulutusvienti) on koko koulutusta tai koulutusjärjestelmää koskevaa asian-
tuntijuuden hyödyntäminen kaupallisesti ja sitte tän rinnalla hyvin läheisesti eri
toimialojen osaamisen vientii... se on nimenomaan tää kaupalliselta pohjalta ta-
pahtuvaa toimintaa, jossa niinku maksaja on ulkomaalainen taho”*

Haastateltava B:

*”jos ajatellaan ihan puhtaasti että on vain koulutushankkeita niin ne voi olla ly-
hytkursseja kolmesta viiteen päivään, ne voi olla 10 päivän kurseja, ne voi olla
pidempiä moduuleita tai ne voi olla tutkintokokonaisuuksia”*

Aineiston perusteella subjekti eli koulutusviennin toimija voidaan sijoittaa sekä lähettäjän että vastaanottajan paikoille, joten en katsonut olennaiseksi määrittellä subjektiä tästä eteenpäin enää erikseen. Toimijat sopivat paremmin lähettäjän ja vastaanottajan aktanttien paikoille, koska koulutusviennissä nähdään usein palvelun tai tuotteen viennin ja tuonnin näkökulma. Aktanttimallissa lähettäjä ja vastaanottaja liittyvät toiminnan kohteen eli objektin määrittämiseen ja arvoon (Maunu, 2011). Lähettäjän paikalle asettuivat koulutusviennin toimijat Suomessa, jotka ilmenivät haastatteluissa koulutusviennin palveluiden tuottajina ja viejinä. Vastaanottajat ilmenivät haastatteluissa suomalaisen koulutusviennin kohdemaina. Objekti eli suomalainen koulutusvienti määrittyy tietynlaiseksi koulutusviennin toimijoiden, lähettäjän ja vastaanottajan, välisessä yhteistyössä. Tässä yksi ote haastatteluaineistosta, josta voi nähdä, millä tavalla lähettäjää ja vastaanottajaa on esimerkiksi aineistossa kuvattu.

Haastateltava E:

*”must nää on kaikki kannatettavia kuvioita, joissa suomalaiset yliopistot lähtee
paikallisten yliopistojen tai opettajaseminaarien kanssa niinku rakentamaan tätä
opettajien täydennyskoulutusyhteistyötä, tavallaan, et ne on kuitenkin sit niinku
paikalliset opettajat paikalliset rehtorit, jotka on niinkun suodattamassa ja muok-
kaamassa sitä uutta tietoo ja uusii käytänteitä siihen niinku omaan maail-
maansa.”*

Auttavat tekijät edesauttavat tavoitteen eli objektin saavuttamista. Vastustavat tekijät hidastavat tai estävät sen saavuttamista (Maunu, 2011). Koulutusviennin edistävät tekijät ilmenivät haastatteluissa suomalaisen koulutusviennin vahvuuksina ja erilaisina toimivina koulutusviennin rakenteina. Vastustavat tekijät sen sijaan ilmenivät asioina, jotka hidastavat tai vaikeuttavat tavoitteen eli koulutusviennin palvelun tai tuotteen saavuttamista ja toteuttamista. Tässä kaksi otetta haastatteluaineistosta, jotka kuvaavat aktanttimallin auttavia ja vastustavia tekijöitä.

Haastateltava L2:

”tätä otollista maaperää on muokannut nää pisatulokset, että tässä viimisen viidentoista vuoden aikana, et ylipäättään ollaan ehkä kiinnostunu suomalaisesta osaamisesta, et sille on ehkä ollu tämmönen ajallinen tilaus...”

Haastateltava A:

”mehän niinku kilpailemme toistemme kanssa niinkun suomessa, että jos kattoo suomee, niin suomelt puuttuu tommonen niinku suomen strategia, et miten näitä asioita niinku vietäs eteenpäin et meil on niinku useita toimijoita, jotka niinku sääntää samoille markkinoille.”

Muokatun aktanttimallin mukaisen luokittelun ja tulkinnan jälkeen vertasin saamiani malleja siihen, mitä se kertoi tai ilmaisi tutkimuskysymyksistäni. Tässä vaiheessa erottelin aineistosta tekijät, jotka sijoittuivat malliin, mutta aktanttien sisällä erosivat toisistaan siten, että osa tekijöistä merkitsi koulutusviennin nykytilannetta ja osa tulevaisuuden koulutusviennin tilaa tai tavoitteita. Näin ollen aktanteista tuli vertailukelpoisia nykytilanteen ja tulevaisuuden näkökulmasta katsottuna. Näin ollen keskityin myös tiettyihin merkityksiin aineistossa, ja niitä määrittivät tutkimuskysymykseni. Tämän luokittelun ja tulkinnan kautta muodostuivat tulokset suhteessa tutkimuskysymyksiin. Muodostin aineistosta koulutusviennin nykytilanteen ja koulutusviennin kehittämiskohteet muokattua aktanttimalia hyödyntämällä.

Tein aktanttimallit myös visuaaliseen muotoon (kuviot 1 ja 2), Greimasin (1980) ja Mounun (2011) alkuperäisten aktanttimallien tapaan. Aineiston analyysin visualisointi voi toimia analyysin apuvälineenä ja työkaluna sekä antaa lukijalle tiiviin käsityksen kokonaisaineistosta (Ruusu vuori, Hyvärinen & Nikander, 2010). Tässä tutkimuksessa käytin visuaalisuutta välineenä kuvaamaan analyysivaihetta ja sen kehittymistä. Muokattu aktanttimalli kuvaa myös suomalaisen koulutusviennin rakennetta. Tämä auttaa lukijaa ymmärtämään analyysivaihetta, ja pystyn tutkimuksellani paremmin ilmentämään analyysimallin käyttöä ja tutkimuksen tuloksia.

5 Tutkimustulokset ja niiden tulkintaa

Tarkastelen ja tulkiten aineistoa ja kuvaan tutkimustuloksia ensin suomalaisen koulutusviennin nykytilanteen näkökulmasta kaikkien haastattelujen perusteella. Ensimmäisessä tämän luvun osiossa käsittelen suomalaisen koulutusviennin tarkoitusta ja sisältöä. Siinä olen ottanut huomioon haastateltavien esille tuomat suomalaisen koulutusviennin muodot. Seuraavissa osioissa, jotka käsittelevät koulutusviennin lähettäjiä ja vastaanottajia, hyötyjä, vastustavia ja auttavia tekijöitä, olen huomionut ne asiat, mitkä haastateltavat ottavat näkemyksissään esille useimmiten. Tämä siksi, että aineiston pääsisältö painottuu koulutusviennin kehittämiskohteisiin. Katsoin kuitenkin tärkeäksi muodostaa koulutusviennin tarkoituksen ja sisällön kaikkien haastatteluissa esille nousseiden asioiden perusteella, jotta lähtökohta kehittämiselle olisi ymmärrettävä ja selkeä. Tämän jälkeen tarkastelen ja tulkiten kaikkien haastattelujen perusteella suomalaisen koulutusviennin kehittämiskohteita, tavoitteita ja visioita.

5.1 Mitä suomalainen koulutusvienti tarkoittaa ja mitä se sisältää?

Suomalainen koulutusvienti sijoittuu aktanttimallissa objektin paikalle. Kohteena on nykypäivän koulutusviennin tila: miten haastattelemanasi asiantuntijat käsittävät sen ja mitä se heidän mielestään sisältää. Haastateltavien näkemysten perusteella muodostin kokonaiskuvan siitä, mitä suomalainen koulutusvienti on tällä hetkellä. Tämän kappaleen tulokset ja niiden tulkinta antavat vastauksia ensimmäiseen tutkimuskysymykseen: miten koulutusvientiä toteutetaan Suomessa.

Haastateltava A:

”Maailman globalisoitumisen myötä tavallaan erilaiset niinku tuotteet niinku koulutuksestaki tuli tämmönen tuote... ja jotenkin niinku tämmösenä globaalin kapitalismin aikana nii kaikesta on tullu niinku kauppatavaraa ja sitten myöskin niinku koulutuksesta”

Haastateltava D:

”se on koko koulutusta tai koulutusjärjestelmää koskevaa asiantuntijuuden hyödyntäminen kaupallisesti ja sitte tän rinnalla hyvin läheisesti eri toimialojen osamisen vientii... se on nimenomaan tää kaupalliselta pohjalta tapahtuvaa toimintaa, jossa niinku maksaja on ulkomaalainen taho”

Haastateltava A käsittää koulutusviennin tuotteistamisen näkökulmasta. Koulutusvienti tänä päivänä sisältää jonkinlaisia tuotteita, joita voi myydä. Koulutus nähdään tässä kohdalla myös uudella tai erilaisella tavalla kuin aikaisemmin. Koulutusviennin on tarkoitus olla kaupallista toimintaa, missä osaamista ei suoraan myydä, vaan sitä hyödynnetään siinä. Tämän voidaan nähdä tarkoittavan sitä, että jotta koulutuksesta voidaan tehdä myytävä palvelu, sitä pitää jollakin tavalla muokata. Kaikissa haastatteluissa nousi esille se, että koulutusvienti on taloudellisesti tuottavaa tai ainakin vähintään kattaa kulut, mitkä prosessiin ja tuotteeseen menevät. Haastateltavat A, B ja L2 mainitsevat koulutusviennin saaneen vaikutteita sen kasvulle globalisaation myötä.

Haastateltava E:

”Kyl mun mielest suomalaiset on ehkä enemmän lähteny sillä ajatuksella, me ollaan kuitenkin semmosia idealistisia ihmisiä, et me halutaan viedä niinku tota suomalaisen yhteiskunnan ja opetuksen hallinnon niinku hyviä käytänteitä”

Haastateltava B:

”kyllä melkein tässä vaiheessa näkisin sen (koulutusviennin) enemmän tämmösen yhteiskunnallisen vaikuttavuuden piikkiin meneväksi, että on haluttu viedä joitakin asioita, jotka on suomalaisessa koulutuksessa nähty tärkeäksi ja sitten pyrittä sen kaltaisia ajatuksia viemään eteenpäin.”

Haastateltavat E ja B käsittävät koulutusviennin myös siitä näkökulmasta, että lähtökohdat koulutusviennille ovat halussa jakaa suomalaista osaamista kansallisten rajojen ulkopuolelle. Silloin koulutusviennillä nähdään olevan myös laajempaa vaikuttavuutta kohdemaassa. Haastateltavat E ja B eivät kuitenkaan jätä huomiotta koulutusviennin kaupallisuutta ja sen merkitystä, mutta ensisijaisesti lähtökohtien tulisi olla hyvien käytänteiden jakamisessa. Koulutusvientiä voidaan siis toteuttaa molemmista lähtökohdista. Kuitenkin jompikumpi lähtökohdista on väistämättä hallitsevampi perustuen haastateltavien vastauksiin. Useimmissa haastatteluissa kaupallisuus nähdään ensisijaisena määritelmänä koulutusviennille ja sen toteuttamiselle. Se ei kuitenkaan tarkoita sitä, etteikö viennin kohde olisi hyvien käytänteiden tai osaamisen vientiä. Näillä lähtökohdilla on eroa tavoitteissa ja arvoissa. Demokraattinen, muutos- tai auttamishaluinen ja jakamiseen perustuva koulutusvienti on pidempi prosessi eikä toteutettavissa esimerkiksi lyhyiden täydennyskoulutusten kautta. Tällainen lähtökohta vaatii erilaista koulutusvientiä kuin ensisijaisesti kaupallisiin tavoitteisiin perustuva koulutusvienti. Suomalainen koulutusvienti toteutuu sekä kaupalliseen että hyvien käytänteiden jakamiseen perustuvaan koulutusosaamisen vientiin.

Haastateltava A:

”...silloin katotaan tietysti niitä potentiaalisia kumppaneita jotka vois ikään ku vastata siihen vaikka kehittyvän yhteiskunnan niinku koulutustarpeisiin ja etitään tavallaan malleja sille koulutukselle... mä ymmärrän tän opettajankoulutuksen hyvin laajasti et siihen liittyy tavallaan niinku koko suomalaisen koulutusjärjestelmän tavallaan niinku ikään kun vieminen opettaja on semmonen keskeinen osa sitä...”

Haastateltava E:

”...mistä ollaan niinku kiinnostuneita ulkomailla, niin niinku tääl on nää opettajankoulutus, opetusjärjestelmä, opetusmenetelmät, niin tavallaan se opettaja on kuitenkin se joka ikään niinku tulkaa käyttää niinku välittää tän tiedon vaikka, ja sen kokemuksen vaikka opetusmenetelmistä, niin sen takia niinku se opettajankoulutus on se avain.”

Se millaiseksi koulutusviennin tuote muodostuu, riippuu siitä, mitä tarpeita tuotteen ostajalla on. Tuotteella tai palvelulla ei ole tiukkoja rajoja siitä, mitä se on. Se käsittää hyvin laajasti erilaisia kasvatuksen, opetuksen ja opettajankoulutuksen tuotteita ja palveluita. Kuitenkin opettaminen ja pedagoginen osaaminen nähdään viennissä keskeisenä tekijänä. Keskeistä on myös suomalaisuus. Voidaan siis sanoa, että haastateltavien A ja E perusteella kyseessä on suomalaisen pedagogisen osaamisen vienti, josta on tehty jonkinlainen palvelu tai tuote, mikä muokataan vastaamaan ostajan tarpeita.

Haastateltava L1:

”...nimenomaan vaan että me tuodaan enemmän niinku niitä ideoita mistä te pysytte ite niinku rakentamaan ja ammentamaan, mutta tota en tiä se varmaan nähtäväks jää se, et miten se tavallaan itsenäisen ajattelun käynnistäminen niinku onnistuu, että enemmän ne prosessit on niinkun tämmösiä niinku kehityksellisiä tavallaan ku mitään tiedonsiirrollisia.”

Haastateltavan L1 näkemykseen ja parihaastattelussa esille tulleeseen koulutusvientitapausten esimerkkiin perustuen koulutusvienti pohjautuu yhteiseen lähettäjän ja vastaanottajan väliseen prosessiin. Siinä lähettäjällä on jotakin annettavaa ja vastaanottaja muokkaa sen omaan opettajuuteensa ja kontekstiin sopivaksi pidemmällä aikavälillä kuin mitä itse koulutusviennin palvelu tai tuote kestää. Tässä esimerkissä koulutusvientiä lähestytään laajemman hankkeen näkökulmasta sekä kouluttajien että koulutettavien opettajien yhteistyön näkökulmasta. Yhteistyössä muodostettu koulutusviennin palvelu tai tuote voidaan käsittää yhdeksi koulutusviennin muodoksi.

Haastateltava B:

”jos ajatellaan ihan puhtaasti että on vain koulutushankkeita niin ne voi olla lyhytkursseja kolmesta viiteen päivään, ne voi olla 10 päivän kursseja, ne voi olla pidempiä moduuleita tai ne voi olla tutkintokokonaisuuksia”

Haastateltava C:

”sit ne (palvelun ostajat) päättävät et nyt me halutaan tätä ja tätä osaamista, mitä mejän maast ei löydy, ja sit ne tulee suomeen pyytää sitä, eli sitä kautta ne on hyvin niinku räätälöity ne paketit... suomalainen koulutusvienti on aikamoinen sekasikiö eli se tarkoittaa sitä, et meil on ns. palveluit koulutuspalveluiden viejiä... sit se tarkoittaa tän koulutuksen softan viemistä... tarkoittaa oppimateriaaleja teknologian vientiä...”

Haastateltava B:

”...tällisiä pienempiä kokonaisuuksia sanotaan tämmösiä että nyt täältä on kutsuttu kouluttajia eri maihin pitämään kursseja muutaman päivän kursseja tai tai 10 päivän kursseja... osa on myöskin sellaisia et tänne tulee joukko lyhytaikaisille vierailuille. Sitten he saavat koulutusta ainakin tämmöstä johdantoa suomalaiseseen koulutusjärjestelmään, mut voi olla et jotkut ovat sit ihan spesifioitu näin, et he halua tietyn tyyppisen sisältökoulutuksen muutaman päivän aikana ja sitten se on räätälöity heille”

Haastateltava L1:

”mä haluaisin puhua koulutusosaamisen viennistä, elikä ne on mun näkökulmasta ne on vaan isompia ja laajempia yhteistyöhankkeita missä selvästi meidän palveluille asetetaan joku hinta, niin siinä mielessä ne niinku mä en haluaisi nähdä, että niitä irrotetaan tästä niinku tavallaan koulutuksellisesta kontekstista, että me ei niinku viedä mitään muuta mitä me ei täällä tehdä muutenkin, ja me ei niinku opeteta mitään muuta kun mitä täällä opetetaan ja tutkitaan”

Haastateltavat B, C, D ja E toivat esille, että suomalaisen koulutusviennin kenttä on hyvin laaja ja se sisältää erilaisia koulutukseen liittyviä palveluita, mitkä muokataan vastaamaan palvelun ostajan tarpeita. Kuitenkin haastateltava B toi useaan otteeseen esille sen, että palvelut ovat lyhytkestoisia tai pieniä kokonaisuuksia. Se antaa tarkempaa kuvaa siitä, mitä koulutusvienti Suomessa tällä hetkellä on. Haastateltava C:n esimerkeistä käy ilmi se, että koulutusviennin palvelut ovat muodoltaan erilaisia ja niitä tehdään eri tarkoituksiin eri aloilta tulevien osaajien toimesta. Useassa haastattelussa nousi esille suomalaisten koulujen perustaminen ja opettajankoulutuksen vieminen ulkomaille. Haastateltavan L1 mukaan koulutusvienti voitaisiin taas määritellä laajempien hankkeiden näkökulmasta, mitkä tehdään yhteistyössä eri toimijoiden kanssa. Tämä määritelmä on samantapainen haastateltava E:n näkemyksen kanssa. Hänen mukaan tarkoituksena on jakaa käytänteitä ja osaamista, mutta haastateltava L1 tuo esille koulutusosaamisen viennin kaupallisuuden

vahvemmin. Parihaastattelussa L1 ja L2 nousi esille myös koulutusjärjestelmän ja sen osien vieminen ulkomaille. Suomalainen koulutusvienti sisältää erilaisia, sekä lyhytkestoisempia että pidempiaikaisia, koulutusviennin palveluita ja tuotteita.

Haastatteluiden perusteella suomalaisen koulutusviennin toteutus on erittäin moninaista kuin myös ristiriitaistakin. Mikäli koulutusvientiä toteutetaan arvoihin perustuen jakamalla hyvää osaamista ja millä halutaan pidempiaikaista vaikutusta kohdemaahan, niitä ei voida tehdä lyhyiden kurssien tai täydennyskoulutusten kautta. Tällainen lähtökohta vaatii pidempiä opetuksen, oppimisen ja yhteistyön prosesseja toteutuakseen. Kuitenkin koulutusviennin kentän ollessa hyvin laaja ja moninainen, pirstaleinenkin, eikä kovin hyvin kartoitettu tai määritelty toimiala, sekä arvoihin perustuvaa hyvien käytänteiden jakamista että koulutusviennin kaupallista lähtökohtaa voidaan toteuttaa ja toteutetaan suomalaisessa koulutusviennissä. Myös räätälöity, vastaanottajan tarpeiden mukainen koulutusviennin palvelu puoltaa tätä näkemystä. Yhteistyössä muodostettu lähtökohta koulutusviennin palvelulle tasapainottaa kaupallista lähtökohtaa ja jakamiseen perustuvaa lähtökohtaa. Tällaisessa prosessissa on huomioitava molempien osapuolien näkemykset palvelusta ja sen hyödyistä.

5.1.1 Koulutusviennin toimijat ja yhteistyö: lähettäjät ja vastaanottajat

Tässä kappaleessa käsittelen edelleen ensimmäistä tutkimuskysymystä eli sitä, miten suomalaista koulutusvientiä toteutetaan. Koulutusviennin toimijat sijoittuvat aktanttimallissa lähettäjän ja vastaanottajan paikoille. Käsittelen tässä yhteydessä myös toimijoiden välistä yhteistyötä, koska haastattelujen perusteella ja aktanttimalliin sovittaen, käsitän koulutusviennin toimijoiden yhteistyön kuuluvan aktanttimallissa lähettäjän ja vastaanottajan välille sekä auttajan paikalle. Nostan esille useimmiten haastatteluissa esille nousseet näkemykset siitä, mitä suomalaisen koulutusviennin toimijat ovat ja ketkä sitä vastaanottavat.

Haastateltava E:

”must nää on kaikki kannatettavia kuvioita, joissa suomalaiset yliopistot lähtee paikallisten yliopistojen tai opettajaseminaarien kanssa niinku rakentamaan tätä opettajien täydennyskoulutusyhteistyötä, tavallaan, et ne on kuitenkin sit niinku paikalliset opettajat paikalliset rehtorit, jotka on niinkun suodattamassa ja muokkaamassa sitä uutta tietoo ja uusii käytänteitä siihen niinku omaan maailmaansa.”

Haastateltava C:

”...meijän kautta ne (suomalaisia koulutusviennin yrityksiä) pääsee julkisiin kouluihin testaattamaan niit tuotteitaan ja luomaan niit tuotteita yhdessä pedagogien kanssa, eli sitä kautta täs suunta kasvatustieteilijöihin tietenki, koska me halutaan että ne on ihan oikeesti koulutuksellisia ne teknologiset tuotteet... sen takii me tehdään nyt yliopiston kans yhteistyötä et siält tulee pedagogit...”

Haastattelujen perusteella yksi eniten mainituista koulutusviennin toimijoista on yliopisto. Yliopisto on yksi tärkeimmistä toimijoista sekä koti- että kohdemaassa. Viitaten aktanttimallin objektiin, koulutusviennin muotoihin, on johdonmukaista, että yhdeksi tärkeäksi toimijaksi käsitetään yliopisto. Kun koulutusviennin kohteena on esimerkiksi opettajankoulutus, yliopistolla on viennissä merkittävä rooli. Myös ammattikorkeakoulut ovat suomalaisen koulutusviennin toimijoita. Tämä nousee esille muutamassa haastattelussa. Syy, miksi tässä tutkimuksessa nousee esille vahvemmin yliopistot kuin ammattikorkeakoulut, on mitä todennäköisimmin tutkimukseen haastateltavien edustuksen painottuminen yliopistoa edustaviin haastateltaviin.

Suomalaisilla ja kohdemaan opettajilla ja pedagogeilla on merkittävä rooli koulutusviennin toimijoina. He ovat mukana palveluiden ja tuotteiden suunnittelemisessa. Heidän kauttaan palvelu tai tuote sekä tieto siitä välittyy käytäntöön. Tällöin vasta palvelu tai tuote saa konkreettisemmän muodon ja voidaan nähdä, miten se toimii. Pedagogeilla on siis jopa ratkaiseva vaikutus koulutusviennin toimijoina, koska ilman heitä ei päästäisi palvelun tai tuotteen viimeistelyyn lopputulokseen ja sitä kautta sen kehittämiseen.

Haastateltava E:

”mä ajattelisin, että parhaat kokemukset on, et jos meil on niinku sellanen semmonen yhteistyöhanke, et siin on niinku ministeriötason yhteistyötä”

Haastateltava A:

”yrityksiäki alkaa tulla tavallaan yhä enemmän, et tulee niinku yritysten määrä, ikäänku koulutusvienti bisnes ei enää olekaan tavallaan sillä tavalla, että ajatellaan niinku, että yliopistot tai oppilaitokset niinku puhtaasti ikäänku veisivät sitä niinku niiden perinteistä osaamista...”

Haastatteluiden perusteella myös julkishallinto, esimerkiksi ministeriö, ja yritykset ovat suomalaisen koulutusviennin toimijoita. Myös nämä toimijat nähdään tärkeiksi sekä koti-

että kohdemaassa. Haastatteluissa painottuvat eri tavalla eri toimijoiden merkitys koulutusviennin toimijoina. Myös käsitykset siitä, miten vahvasti kunkin toimijan pitäisi olla tai on mukana suomalaisessa koulutusviennissä, vaihtelevat haastateltavien välillä. Viitaten objektiin eli suomalaisen koulutusviennin moninaisiin palveluihin ja tuotteisiin sekä sen tarkoitukseen ja määritelmään, myös suomalaisen koulutusviennin toimijoiden alue on hyvin moninainen. Toimijat toteuttavat koulutusvientä erilaisilla tavoitteilla. Tästä saattaa johtua myös se, että käsitykset eri toimijoiden välillä vaihtelevat suhteessa siihen, millä tavalla kunkin toimijan tulisi olla mukana suomalaisen koulutusviennin prosessissa. Voidaan nähdä, että kyseessä on yksi yhtenäinen kaikkien toimijoiden yhteinen suomalainen koulutusviennin prosessi. Toisaalta taas nähdään eri toimijoiden useita koulutusviennin palveluita ja tuotteita.

Haastatteluissa koulutusviennin lähettäjä ja vastaanottajaa käsiteltiin usein samassa yhteydessä. Lähes kaikki haastateltavat mainitsivat jollakin tavalla toimijoiden yhteistyön koti- ja kohdemaassa. Yhteistyötä toimijoiden välillä tehdään koulutusviennin lähettäjien kesken, vastaanottajien kesken, kuin myös lähettäjien ja vastaanottajien kesken. Koulutusvienti vaatii yhteistyötä toimijoiden välillä lähes kaikissa palvelun tai tuotteen kehittämisen vaiheissa suunnittelusta käytäntöön. Yhteistyötä tehdään eri muodoissa ja eri tahojen välillä. Yhteistyötä tehdään myös samanlaisten instituutioiden välillä, kuten yliopistojen kesken. Voidaan sanoa, että sekä koti- että kohdemaassa on useita erilaisia yhteistyöryhmittymiä, jotka toimivat rinnakkain. Niihin voi kuulua esimerkiksi korkeakouluja, yrityksiä, säätiöitä, yhdistyksiä, yksityisiä ja julkisia oppilaitoksia, ministeriöitä tai kuntia.

Haastateltava E:

”...täs on jotenkin lähdetty nyt liikkeelle siitä, että tota, mis on maita, jois on niinku rahaa, ja tota sit on tietysti niinku pohdittu tällasia maita ku vaikka joku niinku tai ylipäätänsä niinku teollistuvat maat.”

Koulutusviennin palveluiden ja tuotteiden vastaanottajaa käsiteltiin haastatteluissa myös erillään lähettäjästä. Useimmiten haastatteluissa mainittiin suomalaisen koulutusviennin kohdemaaksi maksukykyisiä maita sekä maita, jotka ovat yhteiskuntana muokkautumassa kehittyneiksi maiksi.

5.1.2 Mitä auttavia ja vastustavia tekijöitä suomalaisella koulutusviennillä on?

Suomalaisen koulutusviennin vahvuudet ja muut sitä edistävät tekijät sijoittuvat aktanttimallissa auttaviin tekijöihin. Haasteet sen sijaan sijoittuvat vastustaviin tekijöihin, koska ensisijaisesti niillä on hidastava vaikutus koulutusviennin edistymiseen. Tässä kappaleessa vastaan siihen, mitä haasteita ja vahvuuksia suomalaisella koulutusviennillä on. Kokoan kaikista haastatteluista useimmiten esille nousseet asiantuntijoiden näkemykset siitä, mitä koulutusviennin vahvuudet ja haasteet ovat.

Haastateltava L2:

”tätä otollista maaperää on muokannut nää pisatulokset, että tässä viimisen viidentoista vuoden aikana, et ylipäätään ollaan ehkä kiinnostunu suomalaisesta osaamisesta, et sille on ehkä ollu tämmönen ajallinen tilaus...”

Kaikki haastateltavat mainitsivat suomalaisen koulutuksen kysyntään vaikuttaneen OECD:n Pisa-arvioinneissa suomalaisten menestyminen. Se, että Suomessa nuoret menestyvät kansainvälisessä oppimisen arvioinnissa, edesauttaa suomalaista koulutuksen palveluiden ja tuotteiden vientiä ulkomaille. Suomalaisesta koulutusjärjestelmästä ollaan kiinnostuneita, koska se tuottaa hyvää oppimista, jota voidaan mitata kansainvälisillä mittareilla. Haastateltavat B, C ja L1 mainitsivat myös, että esimerkiksi suomalaiset yliopistot menestyvät hyvin kansainvälisissä listauksissa, ja suomalainen yhteiskunta on vähän korruptoitunut muihin maihin verrattuna. Tällaiset erilaiset listaukset ovat siis vaikuttaneet positiivisesti suomalaisen koulutuksen kysyntään ulkomailla. Se, miten suomalaiset ja suomalainen yhteiskunta menestyvät erilaisissa oppimiseen, osaamiseen ja yhteiskunnan toimivuuteen liittyvissä mittauksissa ja arvioinneissa, on vaikutusta suomalaisen koulutuksen kiinnostukseen ulkomailla. Toisaalta usea haastateltava nosti esille myös sen, että koulutukselle on tarvetta esimerkiksi maissa, jotka kehittyvät juuri nyt. Kehittyvien maiden tarve koulutukselle on myös koulutusvientä edistävä tekijä.

Haastateltava A:

”...tavallaan sitte on ikään kuin myöskin heränny mielenkiinto, että ku suomalainen koulutusjärjestelmä maailmalla on aika paljon erilainen ku maailman muut koulutusjärjestelmät, meil on ilmanen koulutusjärjestelmä, meil on opettajat korkeesti koulutettuja ja autonomisia, niin on alkanu kiinnostaa, et millä tavalla tämmönen ikään kun vastavirtaan uiva koulutusjärjestelmä niin saavuttaa niin hyviä tuloksia.”

Suomalaisen koulutusjärjestelmän laatu ja erilaisuus ovat haastatteluiden perusteella keskeisimpiä auttavia tekijöitä suomalaisessa koulutusviennissä. Lähes kaikki haastateltavat toivat esiin suomalaisen koulutuksen laadun ja erilaisuuden vahvuutena. Kansainvälisten oppimisen ja osaamisen mittareiden kautta suomalaisen koulutuksen erityisyys korostuu. Suomalaisessa järjestelmässä tehdään siis asioita eri tavalla kuin monen muun maan järjestelmässä, mutta voidaan myös sanoa, että se mitä tehdään eri tavalla, on merkityksellistä. Esimerkiksi useasta haastattelusta ilmenee, että suomalaisten opettajien hyvällä ja vahvalla osaamisella sekä positiivisella ammatti-identiteetillä on vaikutusta koulutusjärjestelmän laatuun, ja sitä kautta tällä on myös vaikutusta koulutuksen vientiin.

Haastateltava E:

”...suomalaisilla yliopistoilla, joil on jotka vaikka tekee opettajankoulutusta, niin on jo niinkun olemassa olevaa niinku kansainvälistä kokemusta tai hyviä niinku kansainvälisiä verkostoja.”

Haastateltava C:

”...kiihdyttämö, joka kiihdyttää ja tukee ja kouluttaa ne yritykset koulutuspalveluyritykset ja koulutusteknologiayritykset siihen kuosiin, että ne ovat valmiita sitte lähtemään tekemään sitä koulutusvientiä jonkun muun tukemana tai itse.”

Kolmas yksi keskeisimmistä suomalaisen koulutusviennin auttavista tekijöistä on yhteistyö. Suomalaisen koulutusviennin kentällä on olemassa erilaisia verkostoja ja yhteistyötä sekä koti- että kohdemaassa ja näiden välillä. Lähes kaikki haastateltavat mainitsevat yhteistyötä tehtävän toimijoiden välillä ja sen nähdään edesauttavan vientiä.

Keskeisimpiä suomalaisen koulutusviennin vauhdittajia ovat menestyminen oppimisen ja yhteiskunnan toimivuuden erilaisissa arvioinneissa, ja erityisesti Pisa-arvioinneissa menestyminen, koulutusjärjestelmän laatu ja erilaisuus sekä yhteistyö toimijoiden välillä Suomessa ja ulkomailla. Erityisesti koulutusjärjestelmän laatu ja erilaisuus voidaan nähdä vahvuutena juuri suomalaisessa koulutusviennissä, ja tämän kautta myös menestyään kansainvälisissä arvioinneissa. Haastattelujen perusteella laadulla ja erilaisuudella erotetaan muista maista, jotka myyvät koulutuksen palveluita ja tuotteita samoilla markkinoilla. Toimivaa yhteistyötäkin on, ja se tunnustetaan tärkeäksi auttavaksi tekijäksi. Kuitenkin yhteistyössä katsotaan olevan paljon kehitettävää, jotta sillä olisi voimakkaampi vaikutus koulutusviennin edistämiseksi.

Haastateltava C:

”meil on ongelmana suomes tää koulutusviennin suhteen se, et sitä ei o määritetty... mitä tarkoittaa koulutusvienti suomessa... mutta ne laskee sit kaiken tän softamyynnin, koulutussofta, niin se on softamyyntii, tekkimyyntii ja se menee niinku sinne siiloo eli tästä johtuen... niin mejän koulutusvientiarvo on hyvin vaikea laskea eli meil ei on niinku liiketoimialaa, joka laskis et kuinka paljon tätä tehdään”

Haastateltava A:

”mehän niinku kilpailemme toistemme kanssa niinkun suomessa, että jos kattoo suomee, niin suomelt puuttuu tommonen niinku suomen strategia, et miten näitä asioita niinku vietäs eteenpäin et meil on niinku useita toimijoita, jotka niinku sääntää samoille markkinoille.”

Kaikissa haastatteluissa haasteen näkökulmasta käsiteltiin suomalaisen koulutusviennin toimijoiden erillään toimimista tai koulutusviennin määrittelemättömyyttä. Nämä kaksi asiaa voivat liittyä myös toisiinsa. Se, että suomalaiset toimijat toteuttavat koulutusvientiä hyvin pitkälti erikseen ja yksittäin, saattaa johtua siitä, että yhteisen koulutusviennin määrittelyn ja liiketoiminta-alan puuttuessa ei ole myöskään yhteistä perustaa viennille tai kattavaa tutkittua tietoa Suomessa tehdystä koulutusviennistä, mihin toimija voisi vientiään perustaa. Tämä voi lisätä yksittäisten toimijoiden keskinäistä kilpailua, mikä ei ole suomalaisen koulutusviennin edistämisen näkökulmasta tässä määrin, mitä kilpailua on nyt, sitä edistävää. Yhteinen koulutusviennin määritelmä ja toimenpiteet voisivat siis kasvattaa koulutusvientiä kansallisella tasolla, ja auttaisi myös yksittäisiä koulutusviennin toimijoita viennissä. Tämänkin voidaan nähdä viittaavan siihen, että yhteistyöllä on merkitystä koulutusviennin hidastamisessa ja edistämisessä. Tässä haasteena ja koulutusviennin vastustavana tekijänä nähdään se, että yhteistyötä alan toimijoiden välillä ei ole riittävästi. Yhteistyötä ei ole riittävästi myöskään julkisen ja yksityisen tahon välillä.

Haastateltava E:

”Se huoli on kohta se, että ei oo niinku mitä myydä niihin hankkeisiin, pitää saada suomalaisia osajia ja sitte niinkun korkeekoulut sit kilpailee niistä muutamasta samasta ihmisestä, eikä voi kuvitella, että kaikki, jotka valmistuu opettajankoulutuslaitoksesta niin ottas ja lähtis heti ulkomaille.”

Useimmiten haasteeksi mainitaan myös, jo olemassa oleva tai koulutusviennin kasvaessa, pula kouluttajista, jotka ovat valmiita ja halukkaita lähtemään ulkomaille ja mukaan koulutusviennin hankkeisiin. Kouluttajien riittämättömyys voi lisätä myös toimijoiden keskinäistä kilpailua.

Haastateltava B:

”...kielitaito voi olla heikko. Ei ole paikallista kielitaitoa, ei osata arabiaa, ei osata thaikieltä, ei osata kiinaa, että siinä mielessä taas he (vastaanottavan maan edustajat) eivät välttämättä osaa kunnollista englantia, että se on myöskin niinkun nähty, että ei välttämättä yliopiston professorikaan tai dekaanikaan osaa kunnolla englantia, et sitten et kuka pystyy sen sopimuksen tekemää.”

Kolmas eniten esille noussut haaste on kielitaidottomuus. Esimerkiksi kouluttajat tai henkilöt, jotka osallistuvat neuvottelemaan ja sopimaan palvelusta tai tuotteesta eivät osaa kohdemaan kieltä ja vastaanottavan maan toimijat eivät ehkä puhu kovin hyvää englantia. Edellä olevassa sitaatissa mainittujen kielten lisäksi kahdessa haastattelussa mainittiin suomalaisten espanjan kielentaidon puute yhdeksi haastavaksi tekijäksi. Tämä johtunee siitä, että Suomesta viedään enenevässä määrin koulutusviennin palveluita esimerkiksi Etelä-Amerikkaan, missä espanjan kieltä puhuvia kouluttajia tarvittaisiin.

Viitaten objektiin eli suomalaiseen koulutusviennin muotoon tänä päivänä, sen moninaisuus voidaan nähdä haasteellisena ja vastustavana tekijänä koulutusviennille ja sen edistämiseksi. Tähän liittyvät myös koulutusviennin toimijoiden yksittäin toimiminen, yhteistyön puute ja suomalaisen koulutusviennin määrittelemättömyys, mitkä haastavat toimijoiden tavoitteen saavuttamista eli koulutusviennin toteuttamista. Tämän lisäksi kohdemaiden kielten osaamattomuus ja toisaalta kohdemaan toimijoiden heikko englanninkielen taito haastavat koulutusviennin toteuttamista.

5.1.3 Mitä hyötyä koulutusviennistä on?

Tässä tutkimuksessa koulutusviennin hyödyt asettuvat omaan paikkaansa aktanttimallin näkökulmasta. Käsittelen haastatteluiden perusteella keskeisimpiä koulutusviennin hyötyjä pääasiassa lähettäjän näkökulmasta, koska tutkimuksen kohteena on suomalainen koulutusvienti ja lähettäjät siis suomalaisia toimijoita. Haastatteluissa kuitenkin nousi esille myös vastaanottajan hyödyt usein samassa yhteydessä lähettäjän hyötyjen kanssa. Käsittelen siis myös hyötyjä vastaanottajan näkökulmasta. Tässä kappaleessa vastaan tutkimuskysymykseen siitä, miksi koulutusvientiä tehdään.

Haastateltava A:

”...koulutusviennin yks keskeinen tavoite ihan rehellisesti sanottuna on se, että siitä jäisi jotain viivan alle siis, että se tuottaa jonkunnäköstä voittoa sille joka sen niinkun tekee... siis ensisijainen tehtävä ei oo pelkästään voiton tuottaminen vaan myöskin tällöinen niinkun vaikka esim kehittyvissä maissa sosiaalisiin tarpeisiin vastaaminen.”

Haastateltava LI:

”...mä nään, kuinka tota siis innostuneita ja motivoituneita ne opettajat on, siis ne on nyt opettajia jo siellä maassa valmistuneet opettajaks, jotka tähän koulutukseen osallistuu, niinku että kuinka tavallaan se niinku niitten tiedonjano ja se semmonen on niin siis käsinkosketeltavaa.”

Koulutusviennistä hyötyy sekä palvelun tai tuotteen lähettäjä että vastaanottaja. Kaikki haastateltavat toivat jollakin tavalla esille rahallisen hyödyn lähettäjälle ja tarpeisiin vastaamisen vastaanottajalle. Useimmiten vastaanottajalla on tarve kehittää koulutustaan. Koulutusviennissä tarkoituksena on, että tähän vastataan ja silloin vastaanottajan hyöty on esimerkiksi uudet opetuksen käytänteet tai opettajien oppiminen.

Haastateltava C:

”...sillon ku me tätä osaamista, mikä meil tääl on, mikä on kehittyny meidän omii tarpeit varten, ja me lähdetään sitä viemään ulos, me myös opitaan sillon siält, mitä siäl ulkomailla tehdään. Se oppi voidaan tuoda tänne ja jälleen kehittää meidän omii järjestelmiä.”

Haastateltava B:

”...sellanen kansainvälinen osaaminen, kulttuurien tuntemus, se globaali vuorovaikutus, niin kyllä sillä on merkitys suomelle ja suomalaisille jo ihan meidän omalle koulujärjestelmällekkin, että me ymmärrämme mitä tapahtuu muualla ja mitkä ovat ne muiden maiden ongelmat ja miten me voimme nähdä jotakin sellasi asioita, mist voidaan ottaa oppia tai sitten välttää joitakin asioita, ettei ajauduta samanlaiseen ongelmatilanteeseen ... mä näkisin siinä aika paljon sellasta vuorovaikutuksen kautta syntyvää osaamista ja ja ymmärtämistä.”

Lähettäjä ei hyödy pelkästään taloudellisesti, vaan koulutusviennillä voidaan myös kehittää suomalaista koulutusjärjestelmää, koulutusviennin palveluita ja tuotteita sekä toimijoiden ja kouluttajien osaamista. Hyötyminen koulutusviennissä on vastavuoroista, ja tässäkin esille nousee yhteistyön merkitys, nyt hyötymisen näkökulmasta. Koulutusviennin palvelu tai tuote tuottaa hyötyä koulutusviennin toimijoille, kuin myös laajemmin lähettäjän ja vastaanottajan yhteiskunnille. Koulutusviennin kautta voidaan saada taloudellista hyötyä ja lisäresurssia lähettäjämaahan, ja sillä voidaan kehittää järjestelmiä, koulutusta ja osaamista sekä viennin lähettäjän että vastaanottajan maissa.

5.2 Suomalaisen koulutusviennin kehittäminen

Haastatteluiden sisällöllinen pääpaino oli siinä, miten suomalaista koulutusvientiä tulisi kehittää, ja mitkä asiat mahdollistaisivat nykyistä tehokkaampaa vientiä. Tässä osiossa käsittelen asiantuntijoiden näkemyksiä suomalaisen koulutusviennin tavoitteista ja visioista sekä kehittämiskohteista, ja vastaan neljänteen tutkimuskysymykseen: miten suomalaista koulutusvientiä voitaisiin kehittää?

Haastateltava A:

”... suomelt puuttuu tommonen niinku suomen strategia, et miten näitä asioita niinku vietäs eteenpäin... me tarvittas niinkun semmonen kansallinen jonkun näkönen visio siitä, että mitä sillä koulutusviennillä niinkun kaiken kaikkiaan tavoitellaan... millasia niinkun tuottoja, millä aikavälillä, millasilla kompinaatioilla sitä tehdään, ketkä toimijat niinku...”

Haastateltava C:

”Yks juttu, mikä suomes pitäis tehdä koulutusviennin alueella, eli meil ei oo liiketoiminta-alue... ei o semmost ketä laskee tätä. Niinku mä sanoin alun alkaen mitä tää koulutusvienti on, kuka tekee, mitkä on ne euromäärät ja niin edespäin.”

Suomalaisen koulutusviennin toiminnalta puuttuvat yhteiset tavoitteet ja yhtenäinen perusta koulutusviennin toteuttamiselle. Haastateltava C nostaa myös esille, että koulutusviennille tulisi luoda oma liiketoiminta-alue. Tämä voisi mahdollistaa yhtenäisen perustan koulutusviennin toteuttamiselle, koska liiketoiminta-alueen muodostamisen avulla voitaisiin tehdä selvityksiä ja saada tietoa siitä, mitä suomalaisen koulutusviennin osalta on tehty ja minkälaisia intressejä ja rooleja koulutusviennin toimijoilla ja toimijoiden välillä on. Tämän kautta saataisiin myös tietoa siitä, kuinka suurella volyymilla toimijat toteuttavat koulutusvientiä. Näin ollen voitaisiin muodostaa tarkoituksenmukaiset tavoitteet koulutusviennille jatkossa. Yhteisen linjan puuttumiseen on myös voinut vaikuttaa se, että yhteistyötä toimijoiden kesken Suomessa ei tehdä kovin paljon ja koulutusviennin toimijat ovat toimineet yksittäin. Suomalaiselle koulutusviennille tulisi siis muodostaa yhtenäisempi perusta tavoitteineen, mikä pohjautuisi koulutusviennin omaan liiketoiminta-alueeseen.

Haastateltava E:

”Pitäskö mun mieltii tätä nyt niinku koulutusvientiä niinku raha niinku tulolähteenä vai pitäskö sitä mieltii sitä kautta että missä ikään kun sitte vois tällä toiminnalla niinkun saada myös jotain niinku vaikutusta aikaseksi.”

Haastateltava L1:

”Mä ajattelen et potentiaalinen onks se niin että niil on varaa maksaa meidän koulutuksesta vai semmosia missä pitäisi meidän mielestä tehdä jotain”

Haastateltava A:

”Nyt kun mul on tän ympärillä yritys, jota mä tosin kutsun tällaseks social enterprise, et siel on tavallaan niinkun tämmösiä aitoja sosiaalisia tavoitteita, et se ei oo niinku pelkästään, et se ei oo tavallaan niinku lähtökohtasesti pelkästään voittoa tavoitteleva... mä olen aina ajatellu että koulutuksen pitäis olla jotain semmosta, mikä kuuluu niinku kaikille ja koulutusta pitäis jakaa niinkun kehittyville maille...”

Maat, joihin koulutusvientiä tulevaisuudessa kannattaisi viedä, on riippuvaa siitä, mitä tavoitteita koulutusviennillä nähdään olevan. Haastatteluissa A, E, ja L1 ja L2 nousi esille ero taloudellisten ja ei-taloudellisten tavoitteiden näkökulmasta. Toisin sanoen, on olemassa maksukykyisiä maita, joihin viedä suomalaista osaamista, mutta silloin ei välttämättä saavuteta laajempaa vaikuttavuutta koulututukseen tai yhteiskuntaan viennin kautta. Sitten on myös maita, joilla olisi tarve esimerkiksi uudelle koulutusjärjestelmälle tai opettajien kouluttamiselle, mutta maalla ei ole siihen yksin varaa. Silloin vaaditaan esimerkiksi kansainvälisten rahoittajien mukaan tuleamista tai jonkinlaista tukirahoitusta, jotta koulutusviennin palvelu tai tuote olisi mahdollista toteuttaa kyseisessä maassa. Toisaalta tästä käy myös ilmi, että taloudellisen hyödyn ja maksukykyisyyden ei tulisi olla yksinomaan peruste viennille, vaan tavoitteena tulisi nähdä myös viennin vaikuttavuus kohdemaassa. Molempia tavoitteita tulisi siis asettaa tulevaisuuden suomalaiselle koulutusviennille. Näitä tavoitteita voidaan asettaa yhdessä tai erikseen tavoiteltaviksi riippuen siitä, minne koulutusvienti kohdistetaan ja mitä sillä halutaan saavuttaa.

Haastateltava C:

”...et mejän pitäis löytää ne omat alueet, mis me ollaan vahvoja, verifioida ne siäl markkinoilla ja sit lähtee niit kehittää.”

Koulutusviennin lähtökohtana tulisi myös olla suomalainen erityisosaaminen. Vahvat osaamisalueet tulisi tunnistaa, osata viedä markkinoille ja sen jälkeen kehittää niitä.

Suomalaisen koulutusviennin lähtökohtia ja perustaa tulisi määritellä ja kehittää. Näkemykset siitä, miten lähtökohtia tulisi tarkastella ja kehittää ovat melko yhtenäisiä haastattelujen perusteella. Yhteiset tavoitteet, sisältö ja toimijoiden roolit pitäisi muodostaa selkeämmiksi niin, että se helpottaisi koulutusviennin toteuttamista, ja sitä pystyttäisiin myös edelleen kehittämään. Haastateltava C mainitsee myös sen, että viennissä pitäisi luoda palvelut ja tuotteet sille osaamiselle, mikä täällä Suomessa on erityisen hyvää. Näkemykset siitä, millä perusteella koulutusvientiä toteutetaan, vaikuttavat viennin kehittämiseen. Niiden näkemysten mukaan koulutusvientiä toteutetaan esimerkiksi tiettyihin maihin.

5.2.1 Koulutusviennin toimijoiden yhteistyön kehittäminen

Haastateltava D:

”...muutenkin me nyt niinku tarvitaan niinku vähän niinku uusia organisaatioita.”

Haastateltava C:

”Mitä pitäis kehittää, niin tää pitäis nyt niinku... järjestäytyä, joku koulutusvienti ry... mut tämmönen pitäis olla, joka alkaa tekee tätä niinkun tällast roolia katsoo ja tutkimaan tätä kenttää, koska se tarvitaan sitten tonne valtion suuntaan tekesin suuntaan, esimerkiks tutkimushankkeiden rahottamiseen ja niin edespäin, niin tää ei o niinku järjestäytynyttä kenttää, tää on verkosto eli sillen ku se järjestäytyis, niin sillen siit tulis tehokkaampaa vielä.”

Haastateltavien C ja D mukaan suomalaisessa koulutusviennissä pitäisi kehittää kansallista yhteistyötä. Sitä pitäisi uudistaa, mikä tarkoittaa myös muutosta nykyiseen tilanteeseen. Nykyinen verkosto tai organisaatiot eivät ole riittäviä. Haastateltavan C mukaan verkostojen tulisi järjestäytyä niin, että sitä koordinoisi jokin taho. Järjestäytynyt verkosto toimisi tehokkaammin, ja se olisi myös uudenlainen verkosto, mitä tällä hetkellä Suomessa ei ole. Järjestäytymisen voidaan nähdä olevan yhteydessä koulutusviennin määrittelyyn. Yhteiset tavoitteet ja toimijoiden roolit vaikuttavat siihen, miten verkosto järjestäytyisi ja päinvastoin. Haastateltava D mainitsee myös, että kouluttamalla opettajia koulutusvientiin ja esimerkiksi kulttuurien ja markkinoiden tuntemiseen ja ymmärtämiseen, voitaisiin saada alan verkostoa laajemmaksi. Haastateltavan L1 mukaan tulisi olla jokin väylä, miten voitaisiin tehdä yhteistyötä opetusministerin kanssa, ja että tieto toimijoiden ja opetusministerin välillä kulkisi esimerkiksi siinä, mihin toimijat toivoisivat viennin edistämismatkojen kohdistuvan. Nämä kehittämiskohteet tarkoittavat myös verkoston

uudistamista ja muuttamista. Alan verkosto on siis olemassa, mutta sen tulisi uudistautua, järjestäytyä, laajentua, ja uudenlainen yhteistyön väylä opetusministerin ja toimijoiden välillä tulisi muodostaa.

Haastateltava D:

”Maailmallahan on isoja tämmösiä verkostoja, joissa tota suomalaiset on ehkä niinku liian vähän ollu mukana... Me ei olla niissä mukana, mutta toivon mukaan ollaan jo parin vuoden päästä.”

Haastateltava A:

”Yks tulevaisuuden suunta, mitä en maininnu, on tavallaan niinku se, että ruvetaanki tekemään tavallaan niinkun koulutusvientiä yhdessä vaikkapa niinku amerikkalaisten kanssa tai me ruvetaan tekemään sitä niinku yhdessä australialaisten kanssa, et me ei tehäkkään enää sitä niinku pelkästään suomilähtösesti. Mä veikkaan että tämmösiä kombinaatioita saattaa niinku tulevaisuudessa tulla.”

Haastateltava D kuvailee verkostojen laajentumisen tarvetta myös kansainvälisen yhteistyön näkökulmasta. Kansainvälisiä verkostoja on olemassa, mutta suomalaiset toimijat eivät ole niissä mukana. Suomalaisten toimijoiden tulisi liittyä niihin, jolloin verkostot laajentuisivat entisestään. Haastateltava A vie kansainvälisen yhteistyön kehittämistä pidemmälle ja tarkemmaksi. Hänen mukaansa vientiä voitaisiin tulevaisuudessa tehdä myös yhteistyössä muiden maiden kanssa. Tällaisissa vientitapauksissa tämä tarkoittaisi myös muutosta siihen, mitä vietäisiin, koska yhteistyössä muodostettu tuote toisen maan lähtökohtiin yhdistettynä mitä todennäköisimmin tarkoittaisi myös sitä, että vietävä palvelu tai tuote ei olisi pelkästään suomalaisen koulutusviennin lähtökohdista muodostettu. Se sisältäisi sekä suomalaisen koulutusviennin palvelun tai tuotteen että toisen maan palvelun tai tuotteen elementtejä.

Haastateltava D:

”...meil on tota sitten tämmösiä kasvuohjelmia, jotka niinku koittaa ottaa koppia semmosist niinku kasvuhaluksista koulutusvientiyrityksistä, ja se auttais niitä niinku markkinoille, et se tarjoa niille niinku näitä messumatkoja, kontakteja, markkinaselvityksiä, yhteistyötä niinkun paikallisten niinkun potentiaalisten yhteistyökumppaneitten kanssa... sitä ollaan nyt niinku ihan uudelleen niinku uudella rytmillä ja työotteella jäsentämässä.”

Kasvuohjelma on olemassa oleva koulutusviennin edistämiseen liittyviä taho, joka pyrkii auttamaan alan yrityksiä markkinoille. Haastateltavan D mukaan sitä tulee edelleen kehittää. Kasvuohjelman uudistaminen liittyy myös yhteistyöhön alalla ja siihen verkostoon, mikä Suomessa koulutusviennin sisällä on ja pitäisi kehittää.

Haastateltava E:

”Kyllä mä olen sillä kannalla että suomalaisten yliopistojen niinku pitäis lyöttäytyä tässä asiassa ihan niinku kunnolla yhteen eikä niinkun toimii näillä tota niinkun pienempinä yrityksinä. Et sitä kautta saa resursseja ja tietyl taval mä niinku näen, että mehän kuitenkin, se vienti niinku ja tuota mitä meil on vietävää, sehän rakentuu kuitenkin sille niinku samalle osaamisen ytimelle, jos me puhutaan niinku opetusalaista. Se on se yks ja sama opettajankoulutus, opettajan pätevyys mikä on Suomessa... Niin me ollaan niinku kuitenkin viemässä sitä samaa asiaa tässä...”

Haastateltava C:

”niin pitäis jälleen kerran niinku kiillottaa ja viedä ne eteenpäin näit ajatuksia et just just tää meidän opettajankoulutus kasvatustieteellinen osaaminen mikä meil on... mut että näitten instituutioiden jotka sitä tekee niin pitäis siihen panostaa niin et siihen tulee sit vaik joku myyntiorganisaatio joka irrottaa sen osaamisen sieltä ja lähtee sitä viemään.”

Haastatteluissa käsitellään paljon myös suomalaisten yliopistojen yhteistyötä kehittämisen näkökulmasta. Haastateltava B tuo esille, että pitäisi tehdä päätös siitä, mihin suuntaan yliopistojen yhteistyötä kehitetään. Tulisiko sen olla eri yliopistojen välistä yhteistyötä, jossa kaikki yliopistot ovat ylipäättänsä mukana? Vai tulisiko sen olla yhden yliopiston koordinoimaa ja vetämää, jossa muut suomalaiset yliopistot ovat mukana? Tällä hetkellä yliopistot toimivat siis osittain erikseen, ja yhteistyötä tulisikin tiivistää ja organisoida paremmin.

Haastateltavat E ja L1 mainitsevat sen, että yliopistojen välistä yhteistyötä tulisi tehdä enemmän ja laajemmin ja erityisesti niiden kesken, jotka toteuttavat opettajankoulutusta Suomessa. Haastateltava D taas käsittelee asiaa laajasti, ja mainitsee, että yliopistojen pitäisi ottaa vahvempi rooli koulutuksen viejinä.

Myös haastateltava C mainitsee opettajankoulutustahojen yhteistyön merkityksen ja siihen panostamisen. Hän tarkentaa opettajankoulutustahojen roolia sillä tavalla, että ne tekisivät yhteistyötä jonkinlaisen myyntiorganisaation kanssa tai opettajankoulutuksen vientiä voitaisiin toteuttaa myyntiorganisaation avulla.

Yliopistojen näkökulmasta vientiä tulisi kehittää ja lisätä yliopistojen yhteistyön kautta. Haastatteluiden perusteella yliopistojen rooli viejinä tulisi olla vahvempi ja tehokkaampi. Tarkemmin katsoen opettajia kouluttavien yliopistojen tulisi tehdä enemmän yhteistyötä ja laajentaa vientiään. Yhteinen perusta, opettajankoulutus, on jo olemassa, ja siitä lähtökohdasta opettajankouluttajatahojen yhteistyötä olisi hyvä kehittää. Tämän lisäksi nämä tahot voisivat hyödyntää jonkinlaisen myyntiorganisaation apua viennissä, jolla voisi olla tehtävänäan opettajankouluttajatahojen palveluiden ja tuotteiden myynti ja markkinointi.

Haastateltava E:

”Mä käyttäisin enemmän aikaa siihen niinku pohjatyöhön ja sen valmistamiseen, että kaikki on nyt sitten sitoutunu siihen samaan asiaan... taustatyötä pitää tehdä tehdä niinku hyvin. Et ku joku taho tulee esittämään yhteistyötä, niin pitää ottaa selvää, et mikä tää henkilö ja mikä tää niinku yritys tai organisaatio ylipäätänsä on. Et ottaa ihan kunnolla selvää...”

Pelkästään se, että yhteistyötä tulisi lisätä kansallisesti ja kansainvälisesti, ei ole riittävää yhteistyötä kehitettäessä. Haastateltavan E mukaan tulisi entisestään kehittää sitä, miten yhteistyökumppanit valikoituvat. Erityisesti tulisi käyttää enemmän aikaa siihen, ovatko yhteistyökumppanit yhtä sitoutuneita ja samoilla tavoitteilla aloittamassa yhteistyötä, ja rakentaa yhteistä perustaa yhteistyölle yhdessä. Perustuen haastateltavan E näkemykseen voidaan sanoa, että tässä viitataan erityisesti kansainväliseen yhteistyöhön ja siihen, ketkä valikoituvat yhteistyökumppaneiksi viennin kohdemaassa.

Haastateltava C:

”et meil ois tää linkittäminen maakuvatoimintaan mejän osaamista... julkisen ja yksityisen raja on niin iso. Niitten pitäs tulla lähemmäks toisiaan ja niitten pitäs mennä ristiin. Siis pitäs olla semmonen public-private yhteistyötä täs maassa sekä kotona että ulkomailla.”

Haastateltava D:

”...jos puhutaan koulutusviennistä siinä perinteisessä et se on sitä koulutusjärjestelmän ja koulutuksen vientiä, niin se on aina tämmöstä public private partnershipiä. Vastaanottavassa maassa on aina joku julkishallinnon yksikkö, joka vastaa siitä koulutuksesta maassa, ja sit siäl on joko niinkun yksityiskouluihin tai sitten puoliyksityisiin tai sitten julkisiin kouluihin liittyvä se järjestelmä, ja sit siinä riippuu vaan se, että onko se ministeriötaso tai onko se joku säätiötaso tai joku ylläpitäjätaso, joka siin sitte ostaa sitä koulutusta, mut et tässä nimenomaan niinku nää kaks kulkee aina käsi kädessä, että isommissa koulutushankkeissa niin

se edellyttää melkein aina tämmöstä kansallista niinkun yhteisymmärryspöytäkirjaa ensin niinkun politiikkatasolla, että niinku nää toimijat pystyy sitä tota toimimaan siellä.”

Haastateltavat C ja D mainitsevat yhdeksi kehitettäväksi yhteistyömuodoksi yksityisen ja julkisen tahon yhteistyön kansallisesti ja kansainvälisesti, mikä on jopa välttämätöntä, jotta koulutusvientiä voidaan toteuttaa laajemmin ja isompien hankkeiden kautta. Haastateltavan C mukaan myös maakuva tulisi liittää suomalaiseen koulutusvientiin paremmin. Tätä asiaa voisi edesauttaa julkisen ja yksityisten tahojen välinen tiiviimpi yhteistyö.

5.2.2 Minkälaista koulutusvientiä tulevaisuudessa tulisi toteuttaa ja keiden toimesta?

Haastateltava A:

”Mä näkisin ehkä, et se tulevaisuus onkin se, että et enemmänkin, et niiden toimijoiden kanssa yhdessä mietitäänkin koko niitten niinkun sen koulutusjärjestelmän rakentumista yhdessä suomalaisten kanssa. Ei sillä tavalla, et me viedään jotakin, vaan ikään kun me autetaan niinku rakentamaan jotakin paikallista koulutusjärjestelmää niinku heidän omilla ehdoilla, niistä lähtökohdista ja tekemään se niinku mahdollisimman hyvin...”

Haastateltava C:

”...sinne pitäs niinku jalkautuu sinne niihin eri markkinoihin kattoo, et mikä se tarve on ja sit lähtee tuotteistamaan...”

Haastateltava B mainitsee myös palveluiden ja tuotteiden kehittämisen kohdalla sen, että ensin pitäisi päättää, mihin panostetaan ja keskitytään, mitä siis kehitetään. Kohdistuuko viennin intressit lyhyisiin koulutuksiin ja kursseihin vai panostetaanko enemmän isompiin ja laajempiin hankkeisiin? Jotta voidaan tällainen ratkaisu tehdä, pitäisi haastateltavan B mukaan tehdä kattava ja systemaattinen markkina-analyysi, ja sen perusteella toteuttaa vientiä. Haastateltavat A ja C tuovat esille sen, että palvelun tai tuotteen muodostamisessa tulee ottaa huomioon se, mikä tarve palvelun tai tuotteen ostajalla on. Haastateltava A tarkentaa tätä vielä niin, että palvelu tai tuote tehdään sopivaksi ostajan kanssa tehtävän yhteistyön lisäksi myös suomalaisten toimijoiden yhteistyön kautta. Koulutusviennin palvelu tai tuote ei siis olisi pelkästään yhden suomalaisen toimijan tuottama palvelu tai tuote, vaan se tehdään yhdessä sekä lähettäjien että vastaanottajien kesken. Tässä tutkimuksessa tämä tulos voidaan katsoa sekä koulutusviennin kehittämiseen että nykytilanteeseen sopivaksi. Edellä olevista sitaateista voi nähdä, että tätä yhdessä palvelun tai

tuotteen kehittelyä pitäisi tehdä enemmän, ja siksi se voidaan katsoa koulutusviennin kehittämiskohteeksi.

Haastateltava C:

”No tulevaisuudennäkymiä no ois nyt sit no tutkintomyynti. Siihen kaikki korkeakoulut nyt haluaa lähteä mukaan...”

Tulevaisuudessa suomalaisessa koulutusviennissä tulisi panostaa tutkintomyyntiin. Haastateltavat A, B, C ja L1 mainitsevat tutkintojen myymisen olevan suunta, johon suomalaista koulutusvientä tulisi kehittää. Haastateltava A, C ja E tarkentavat, että tutkintomyynti voisi sisältää erityisesti opettajankoulutuksen vientiä. Haastateltava E kuvailee myös, että se voisi olla esimerkiksi nykyisten kansainvälisten opettajankoulutusohjelmien hyödyntämistä kokonaisuudessaan tai osissa. Se voisi olla uusi konsepti, missä hyödynnettäisiin sekä lähetäjien että vastaanottavien tahojen osaamista, ja kouluttautuminen voisi sijoittua sekä Suomeen että kohdemaahan. Palvelu tai tuote tehtäisiin yhteistyössä lähetäjän ja vastaanottajan kesken.

Haastateltava A:

”Toinen on tietysti sit se, että vaikka niinkun satelliittikoulujen perustaminen, suomalaisia kouluja niinkun ympäri maailman, suomalaiseen koulukonseptiin perustuvia kouluja, joissa sitten suomalaiset opettajankouluttajat ikään kun ois jollakin tavalla niinkun mukana.”

Tutkintomyynnin lisäksi suomalaista koulutusvientä voitaisiin edelleen kehittää esimerkiksi perustamalla maailmalle suomalaisia kouluja. Haastateltavan A mukaan näissä projekteissa olisi mukana suomalaisia opettajankouluttajia, ja koulujen toiminta perustuisi suomalaisen koulutusjärjestelmän malliin. Hän mainitsee myös, että erilaisia vaihtoehtoja viennille pitäisi olla. Yhdeksi esimerkiksi hän mainitsee vientimallin, missä palvelun tai tuotteen vastaanottajalle myydään suomalaisen koulutusjärjestelmän mukainen malli, jonka mukaan vastaanottaja toteuttaisi opetustaan esimerkiksi koulussa tai yliopistossa. Lähetäjän eli suomalaisen koulutusvientitoimijan tehtävänä olisi valvoa palvelun tai tuotteen laatua.

Haastateltava A:

”...mut miten me saatas käännettyä se niinkun sillä tavalla, että voitais ikään ku myydä niinku isompia kokonaisuuksia, jotka meil ois tavallaan niinku valmiina, että me ei aina niinku räätälöitäis niitä, et mä luulen et se on tavallaan se strategia.”

Haastateltava L1:

”Nyt niinku suomalaisten pitää mun mielestä seuraavan niinku, mitä mä uskaltaisin sanoo, kolmen vuoden sisällä päästä kyllä niinku ihan niinku siis maailmanluokan mittasuhteissa semmoseen isoihin hankkeisiin mukaan... kyllä mä toivon että niinku nimenomaan siis, että tähän tulee tietty ero vielä tulevaisuudessa, että suomen niinku koulutusvienti nähdään, että me ollaan esimerkiks niinku jonkun maan ministeriöitten koordinoimissa niinku kehityshankkeissa, mitkä kestää 10 vuotta esimerkiks, missä me voidaan jo mitata ja oikeesti tutkia onko meillä ollu vaikuttavuutta niissä hankkeissa... että me päästään siitä niinku tavallaan siitä hyvin rikkonaisesta semmosesta niinku pienimuotosuudesta semmoseen oikeesti niinku vaikuttaviin hankkeisiin, jotka myös mahdollistaa sitte henkilöstön motiivoinnin mun mielestä paremmin semmoseen. Ja sitten mis on näitä tutkimusmahdollisuuksia myös, että niinku päästään tutkimaan, mitä oikeesti tapahtuu ja mitä on niinku tapahtunu.”

Haastateltavan E mukaan koulutusviennin laajentaminen ja kehittäminen vaativat resursseja ja investointia. Koulutusviennin toimijoiden tulisikin olla siihen valmiita, jotta koulutusvientiä voitaisiin kehittää. Sekä haastateltava A että L1 sanovat, että suomalaisen koulutusviennin palveluiden tai tuotteiden tulisi tulevaisuudessa olla isompia kokonaisuuksia tai hankkeita pienimuotoisten palveluiden tai tuotteiden sijasta. Haastateltavan L1 mukaan niihin liittyisi kansainvälistä yhteistyötä. Haastateltava A mainitsee, että isommat kokonaisuudet olisivat valmiita eikä niitä räätälöitäisi. Kansainvälisen yhteistyön kautta kehitetyt palvelut tai tuotteet sisältäisivät mitä todennäköisimmin jonkinlaista räätälöintiä, koska yhteistyössä tehdyt tuotteet vaativat kaikkien mukana olevien toimijoiden intressien ja tarpeiden huomioon ottamista. Voidaan kuitenkin sanoa, että sekä isompia että räätälöityjä hankkeita voidaan toteuttaa yhtäaikaisesti, ja samassa hankkeessa tai erikseen. Nämä lähtökohdat eivät siis sulje toisiaan pois, vaan sekä valmiit kokonaisuudet että yhteistyössä kehitetyt isot ja laajat hankkeet ovat mahdollisia kehitettäviä palveluita tai tuotteita suomalaisessa koulutusviennissä haastateltavien näkemysten perusteella.

Haastateltava C:

”...nuoret opiskelijat, kasvatustieteilijät mukaan, koska ne kaikki kasvatustieteilijät, opiskelijat eivät siis opettajaks halua. Ne, ketkä ei halua, nii vois lähtee tekee tätä... sinne pitäis saada nuorii ihmisii, jotka on globaalisti ajattelevii, on käyny esimerkiks vaihdos, matkustelee paljon... pitäis nyt niinku saada vastavalmistuneet näihin yrityksiin mukaan, koska niil on se niinku niil on draivi, niil on ymmärrys, mitä maailmas tapahtuu. Ne jaksaa myös niinku opiskella lisää siitä asiasta ja näkee varmaan siin jonkilaisen myös arvovalinnan sillon ku lähtee suomalaist

koulutust viemään, et se ei oo pelkästään bisnest sillon, vaan on myös tämmöst arvolutautumist toimintaa.”

Haastateltava L1:

”...tämän pitää generoida uutta työtä yliopistolla, mikä tarkoittaa, että tää perustehtävä ei unohdu eikä sitä vaaranneta, mutta se, että niitten kokeneemman kaartin niinku suojeluksessa ja alaisuudessa esimerkiks nousee nuorempaa polvee, jotka voi keskittyä tähän kansainväliseen opetuksen kehittämiseen esimerkiks omalta osaltaan, jos ne ei esimerkiks mahdu tai ei halua sitä tutkimuslinjaa niinku lähtee...”

Haastateltavat C ja L1 tuovat esille haastatteluissaan nuoremman sukupolven mukaan tulemisen koulutusvientiin. Heidän osaamistaan tulisi koulutusviennissä paremmin hyödyntää, ja heillä tulisi olla mahdollisuus oppia koulutusviennistä esimerkiksi mentorointisysteemin kautta, jolloin vastavalmistuneella olisi mahdollisuus työskennellä kokeneemman koulutusvientiosaajan kanssa. Suomalaista koulutusvientiä ja siinä mukana olevia toimijoita ja toimijoiden yhteistyötä tulisikin kehittää siihen suuntaan, että se houkuttelisi nuoria, vastavalmistuneita kasvatustieteilijöitä työskentelemään koulutusviennin parissa. Vastavalmistuneille kasvatustieteiden ammattilaisille tarjottaisiin uusia työllistymismahdollisuuksia koulutusviennissä esimerkiksi yrityksissä tai yliopistoissa. Tämän kautta suomalaiseen koulutusvientiin saataisiin uusia tekijöitä ja toimijoita, jotka kehittäisivät koulutusvientiä edelleen.

5.2.3 Mitä uusia kohteita suomalaiselle koulutusviennillä on?

Haastateltava D:

”...mutta tota vähän pidemmällä juoksulla niin tota mejän pitäs entistä paremmin pyrkiä näille johtaville markkinoille. USA:ssa on valtavaa kysyntää... sitten on tota mejän lähellä itä-euroopan maat on hyvin halukkaita uudistamaan omaa koulutusjärjestelmäänsä. Ja tota Afrikka on semmonen tota tällä hetkellä hyvin kiinnostava alue, että siellä se kehityksen vauhti on tällä hetkellä tosi nopeeta, mut siellä ne kysymykset mihin halutaan osaamista, niin tota ne on ihan valtavan isoja ja niin periytyneitä, et siäl on hyviä kouluja, jota vois periaatteessa tukea tai sit siäl on ihan niinkun hyvin alkeellisessa oloissa olevia, jotka... niitä ensimmäisiä askelia, et jos sinne tehdään kauppaa, niin mejän täytyy leipoo sinne sit enemmän tämmönen kolmiportainen malli, että mis on se niinku että maa kysyy meilt ensin sitä osaamista, ja meil on siihen liittyvää tarjontaa, ja sit meil on joku säätiö tai kehityspankki tai joku muu ulkopuolinen rahoittaja joka sitten rahottais sen toimen.”

Se, minne suomalaista koulutusvientiä tulevaisuudessa tulisi kohdistaa asiantuntijoiden mielestä on riippuvaa siitä, mitkä ovat koulutusviennin lähtökohdat ja tavoitteet. Tulosten

ensimmäisessä osiossa kuvailen sitä, miten haastateltavat jakavat potentiaalisia koulutusviennin kohdemaita sen mukaan, onko kyseessä maksukykyinen maa vai sellainen maa, jossa olisi tarvetta esimerkiksi koulutusjärjestelmän kehittämiseksi, mutta maksukykyä ei välttämättä ole. Tässä haastateltava D tuo myös esille sen, että mikäli potentiaalisena kohteena on viimeksi mainittu maa, siihen tarvitaan erilaista lähestymistapaa, palvelua tai tuotetta, ja mukana olisi myös yksi rahoittajataho. Tästä näkökulmasta katsottuna Afrikan maat ovat tulevaisuudessa potentiaalisia suomalaisen koulutusviennin kohdemaita. Tämän mainitsee myös haastateltava B. Tämän perusteella voidaan myös sanoa, että muutkin kiihtyvällä vauhdilla kehittyvät maat ovat maita, joihin suomalaista koulutusvientiä kannattaisi kohdistaa.

Afrikan maiden lisäksi koulutusvientiä kannattaisi tulevaisuudessa kohdistaa Yhdysvaltojen, Euroopan, Euroopan rajamaiden, Lähi-Idän, Aasian ja Etelä-Amerikan suuntiin. Haastateltava D:n lisäksi Euroopan maita nostaa esille haastateltava C. Hänen mukaansa Etelä- ja Keski-Euroopan mailla on tarpeita koulutusjärjestelmien kehittämiseksi. Haastateltava E mainitsee kiinnostavaksi kohteeksi Euroopan rajamaat. Haastateltava L1 taas mainitsee potentiaalisiksi viennin maiksi Kiinan ja Venäjän, kuin myös Saudi-Arabian ja Yhdistyneet arabiemiirikunnat sekä Etelä-Amerikan maat. Osittain näihin maihin ja maanosiin koulutusta Suomesta jo viedäänkin, mutta haastateltavat mainitsevat näiden olevan myös potentiaalisia maita, minkä voidaan tulkita tarkoittavan sitä, että niihin koulutusvientiä kannattaisi myös kehittää.

5.2.4 Koulutusvientialan ja kulttuurisen osaamisen kehittäminen

Haastateltava D:

”...tuettas jatkossa myös tämmösen niinkun koulutusviennin koulutusta opettajille, että siältä tulee kaikki nää tämmöset kulttuurituntemukset markkinatuntemukset ja muut... et kyllä mejän niinku se kulttuurinen osaaminen on kuitenkin niinkun on niinkun yks selkeästi kehitettävä alue. Et jos on koulutusosaamista, liiketalousosaamista, niin täytyy olla myös sitä kulttuurista osaamista... ja sun täytyy oikeasti tuntea ne tavat ja puhuttelutavat ja liiketoimintatavat...”

Koulutusviennissä tarvitaan kulttuurien tuntemusta, ja sitä tulisikin haastateltavan D mukaan kehittää. Hänen mukaansa verrattuna esimerkiksi koulutus- ja liiketalousosaamiseen, kulttuurien tuntemus on yksi kehitettävistä osa-alueista näistä kolmesta osa-alueesta.

eesta. Erityisesti tässä kiinnitetään huomiota tapoihin, joilla vuorovaikutetaan ja toimitaan liiketoiminnassa kansainvälisestä näkökulmasta. Tavat siis vaihtelevat riippuen kulttuurista, ja kulttuurien tuntemus on yhtä tärkeässä roolissa kuin koulutus- ja liiketalousosaaminen koulutusviennissä. Kulttuurien tuntemusta voitaisiin kehittää esimerkiksi kouluttamalla opettajia koulutusvientiin, jolloin kulttuurien tuntemus olisi yksi osa-alue, mitä opiskeltaisiin.

5.2.5 Koulutusviennin tutkimustiedon tarve

Haastateltava D:

”Yks mitä me perään kuulutetaan tässä on niinku tän aihealueen tutkimuksen lisääminen... et saatais siihen niinkun vahvuutta ja voimaa...”

Haastateltava L1:

”Nyt tota mää luulen, että niinku yksittäisten projektien osalta voidaan tehdä parhaiten siis sitä, että käydään läpi tarpeeks hyvin sitten ne oppimiskokemukset kaikilta nimenomaan toimijoilta, ja että miten niinku koko ketjua voidaan niinku parantaa jatkossa, toimitusketjua.”

Haastateltavat D ja L1 peräänkuuluttavat tutkimuksen tarvetta ja tietoa oppimiskokemuksista suomalaisen koulutusviennin osalta. Se voisi luoda vahvempaa pohjaa koulutusviennin toteuttamiselle. Koulutusvientiä voitaisiin alan tutkimustiedon ja toimijoiden oppimiskokemusten kautta kehittää. Haastateltava L1 mainitsee myös, että isommat ja vaikuttavammat hankkeet voisivat tarjota tutkimusmahdollisuuksia. Niiden kautta voitaisiin päästä tutkimaan, mitä suomalaisen koulutusviennin kentällä tapahtuu ja on tapahtunut. Alan tutkimusta tulisi siis lisätä ja toimijoilta tulisi kerätä oppimiskokemuksia koulutusviennin palveluista, tuotteista, projekteista ja hankkeista. Voidaan siis sanoa, että koulutusvientiin tarvitaan tutkimustietoa, selvityksiä ja tilastoja.

5.2.6 Suomalaisen koulutusjärjestelmän laadun ylläpitäminen ja kehittäminen koulutusviennin edellytyksenä

Haastateltava A:

”...jos ajattelee, että meillä on ihan oikeesti tämmönen niinkun maailmalla tunnettu niinkun brändi niinku suomalainen tavallaan niinku opettajankoulutus ja kasvatus- ja koulutusjärjestelmä. Meil on oikeesti niinku brändi maailmalla tällä hetkellä... et ensimmäinen ehto on se, että me tavallaan niinku hoivattais tätä ja niinku pidetäs tää niinku hyvänä... Et siis oikeesti vois edelleenki puhuu tavallaan niinku eri-

tyislaatusena brändinä... Vaaliminen on ihan ensisijainen lähtökohta niinku opettajankoulutuksen ja kasvatus- ja koulutusjärjestelmän viemiselle, et vaalitaan sitä ja tai jalostetaan sitä vieläki niinku pikkasen parempaa.”

Suomalaisen koulutusviennin yhdeksi lähtökohdaksi voidaan nähdä koulutusjärjestelmän laatu. Se on myös kehittämisen kohde koulutusviennissä. Haastateltava A nostaa esille koulutusjärjestelmän laadusta huolehtimisen ja sen kehittämisen edelleen. Suomalaisen koulutusjärjestelmän tunnettavuus tulisi säilyttää, ja laadun takaamisen ja kehittämisen kautta se voisi olla mahdollista.

5.2.7 Yliopiston toiminnan kehittäminen koulutusvientiä tukevaksi

Haastateltava L1:

”Tämän pitää generoida uutta työtä yliopistolla, mikä tarkoittaa, että tää perustehdävä ei unohdu eikä sitä vaaranneta mutta se, että niitten kokeneemman kaartin niinku suojeluksessa ja alaisuudessa esimerkiks nousee nuorempaa polvee, jotka voi keskittyä tähän kansainväliseen opetuksen kehittämiseen.”

Haastateltava L2:

”...miten se haastaa myöskin tätä meidän koulutuksen niinku tämmöstä työjärjestyspolitiikkaa. Ja siinä mä uskon, että tulee olemaan varmaan kehittämisen tarvetta ja miettimisen tarvetta.”

Parihaastattelussa L1 ja L2 haastateltavat käsittelevät koulutusviennin vaikutuksia yliopiston rakenteisiin. Haastateltavan L1 mukaan tarvittaisiin uudenlaista ajattelua, jotta koulutusviennin toteuttaminen mahdollistuu paremmin. Sen voidaan nähdä tarkoittavan muutoksia esimerkiksi toimintatavoissa. Erityisesti he tarkastelevat asiaa työvoimapolitiitisesta näkökulmasta. Sekä haastateltava L1 että L2 käsittävät yliopiston tutkimuksen tekemisen ja koulutusviennin toteuttamisen ja kehittämisen mitä todennäköisimmin jakautuvan tulevaisuudessa erikseen. Tulevaisuudessa yliopistossa voisi olla erikseen koulutusvientiin suuntautuvat asiantuntijat ja tutkimuksen tekemiseen keskittyvät tutkijat.

5.3 Tulosten tarkastelua

Suomalainen koulutusvienti toteutuu tänä päivänä monin tavoin. Sitä toteutetaan eri toimijoiden toimesta erikseen kuin myös yhteistyössä lähettäjän ja vastaanottajan maissa.

Koulutusviennin palvelut ja tuotteet voivat olla räätälöityjä, laajoja tai lyhyempiä kokonaisuuksia. Lähtökohdat koulutusviennille ovat usein kaupalliset, mutta sillä on usein myös vaikuttavuuteen ja hyvien käytäntöjen jakamiseen liittyviä intressejä. Koulutusviennin tiekartan mukaan suomalainen koulutusvientitiekartta on kansainvälistä liiketoimintaa koulutuksen, koulutusjärjestelmän ja osaamisen suhteen (Koulutusviennin tiekartta 2016-2019, 2016). Koulutusvientiä määritellään usein kaupallisuuden, palveluiden ja liiketoiminnan kautta (esim. Lindberg, 2011; Naidoo, 2006; Lehikoinen & Innola, 2014). Tämän tutkimuksen tuloksiin viitaten hyvien käytäntöjen jakamisen lähtökohtaa tukee Schatzin (2015) laaja määritelmä koulutusviennistä. Hänen mukaan laajasta näkökulmasta katsottuna mikä tahansa koulutuksen jakaminen voidaan nähdä koulutusvientinä. Suomalaisen koulutusviennin muotojen moninaisuutta tarkastelevat myös Sirén ja Vuorinen (2012). He toteavat suomalaisen koulutusosaamisen viennin sisältävän useita erilaisia muotoja.

Tämän tutkimuksen mukaan suomalaisen koulutusviennin haasteita ovat toimijoiden yksittäin ja erikseen toimiminen, koulutusviennin määrittelemättömyys ja moninaisuus, kielitaidottomuus ja pula kouluttajista koulutusviennin kentällä. Koulutusvienti määritellään esimerkiksi Opetus- ja kulttuuriministeriön asiakirjoissa (Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusviennin strategiset linjaukset, 2010; Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusvientistrategia, 2010; Koulutusviennin tiekartta 2016-2019, 2016), mutta Schatzin (2015) mukaan Suomessa ei ole tarkkaan muodostettua rakennetta koulutusviennin sisällöstä, ja se ilmenee hajanaisena monien toimijoiden ja palveluiden ja tuotteiden alueena. Voidaan siis sanoa, että suomalainen koulutusvienti tulisi määritellä tarkemmin ja yksityiskohtaisemmin laajan määritelmän sijasta tai rinnalla.

Koulutusviennin vauhdittajiksi ja vahvuuksiksi sen sijaan muodostuivat kansainvälisissä arvioinneissa menestyminen, koulutusjärjestelmän laatu ja erilaisuus sekä olemassa oleva yhteistyö toimijoiden välillä Suomessa ja kohdemaissa. Sahlberg (2012) mukaan suomalaisten menestyminen OECD:n Pisa-arvioinneissa voi olla yksi syy siihen, miksi suomalaisesta koulutuksesta ollaan kiinnostuneita Suomen rajojen ulkopuolella. Myös Opetusministeriön julkaisussa, Korkeakoulujen kansainvälistymisstrategia 2009-2015 (2009), mainitaan, että korkeakoulujen kansainvälistymiseen ovat vaikuttaneet suomalaisten menestyminen Pisa-arvioinneissa ja kilpailukyky- ja innovaatiovertailuissa. Sahlberg (2012)

nostaa esille myös koulutusjärjestelmän laadun ja erilaisuuden olevan suomalaisessa koulutusviennissä vahvuuksia, joilla voidaan kilpailla kansainvälisillä koulutusviennin markkinoilla.

Viitaten aikaisempaan tutkimukseen, yliopistoilla on merkittävä rooli koulutusviennissä, ja ne ovat toteuttaneet kansainvälistä toimintaa pitkään (Altbach & Knight, 2007). Yliopistot ovat tärkeässä asemassa myös suomalaisessa koulutusviennissä. Tämän tutkimuksen tulosten perusteella suomalaisten yliopistojen tulisi olla vahvemmassa ja erilaisessa roolissa koulutusviennin kentällä, mitä ne tänä päivänä ovat. Yliopistojen tulisi tehdä enemmän yhteistyötä keskenään. Se voisi vauhdittaa suomalaista koulutusviennin. Yliopiston tutkijoiden ja opettajien työtehtäviä tulisi tarkastella uudelleen ja mahdollisesti jakaa eri tavoin kuin nyt. Natale ja Doran (2012) tarkastelevat koulutuksen kaupallistamista yliopistojen opettajien näkökulmasta. Heidän mukaan koulutusten johtajien ja instituutioiden kohdatessa monimutkaisia muutoksia, ratkaisu voidaan löytää usein koulutuksen kaupallistamisesta. Tämä voi lähtökohtaisesti tukea yliopiston toimintaa, mutta kyseenalaiseksi jää, tukeeko se opiskelijoita ja tiedekuntia. Kun resursseja keskitetään siihen, että menestyään arvioinneissa, saattaa yliopiston opettajien ydintehtävä kouluttajina horjua. Tässä tutkimuksessa nouseekin esille se, että pitäisi pohtia, miten yliopistojen työvoimapolitiikkaa voitaisiin muuttaa niin, että perustehtävä ei vaarannu, mutta kansainvälistä koulutusta voitaisiin kuitenkin kehittää.

Koulutusviennin kehittämiskohteiksi yliopiston toiminnan kehittämisen lisäksi tässä tutkimuksessa asettuivat toimijoiden yhteistyö ja toiminnan yhtenäisen perustan luominen, tutkintomyynnin ja muiden laajempien palveluiden ja tuotteiden kehittäminen, koulutusvientialan ja kulttuurien tuntemuksen ja osaamisen lisääminen, nuoremman sukupolven asiantuntijuuden hyödyntäminen koulutusviennin kentällä, alan tutkimuksen kehittäminen Suomessa ja suomalaisen koulutusjärjestelmän laadun ylläpitäminen ja kehittäminen. Siikasen (2014) mukaan Suomessa on tehty useita raportteja ja selvityksiä suomalaisen koulutusviennin tilasta. Voidaan siis sanoa, että tutkimustietoa ja selvityksiä suomalaisesta koulutusviennistä tarvitaan edelleen huolimatta siitä, että selvityksiä ja raportteja on jo tehty.

Korhonen (2014) peräänkuuluttaa toimijoiden välistä yhteistyötä. Hänen mukaan koulutusvientä on välttämätöntä toteuttaa yhteistyön kautta, jossa sekä suuret että pienet, yksityiset ja julkiset tahot tekevät yhteistyötä. Koulutusviennissä onnistuminen vaatii toimijoiden antautumista yhteistyöhön huomioiden kansainvälisten markkinoiden vaatiman verkoston organisoitumisen. Korhosen (2014) mainitsema tarve yhteistyölle on yhteneväinen tämän tutkimuksen tulosten kanssa yhteistyön kehittämisen tarpeesta jatkossakin.

Airola (2014) tarkastelee koulutusvientiosaamisen kehittämistä instituution ja henkilöstön näkökulmasta. Osaamista tulisi hänen mukaan kehittää sekä korkeakoulun että henkilöstön tasolla korkeakoulujen toimesta. Hän näkee myös, että perinteisestä näkökulmasta katsottuna kansainvälisen liiketoimintaosaamisen kehittäminen ei ole osa esimerkiksi opettajaopintoja. Hänen mukaan osaamisen kehittämistä tarvittaisiin vientipalvelujen tuotteistamisessa ja rahoituksessa, myynnissä ja markkinoinnissa, eli yleensä kansainvälisessä liiketoiminnassa. Viitaten tämän tutkimuksen tuloksiin, tärkeäksi osaamisen kehittämisen kohteeksi muodostuu kulttuurien tuntemus. Kulttuurien tuntemusta ja muuta koulutusvientialan osaamista voitaisiin kehittää esimerkiksi opettajankoulutuksessa.

Potentiaalisiksi ja luonteviksi suomalaisen koulutusviennin kohteiksi Sahlberg (2012) mainitsee Kiinan, Venäjän, Latinalaisen Amerikan, Pohjois-Amerikan ja Euroopan. Tässä tutkimuksessa esille nousevat potentiaaliset viennin kohdemaat ovat melko yhteneväisiä Sahlbergin (2012) mainitsemien kohteiden kanssa, mutta niitä myös tarkennetaan ja mainitaan näiden lisäksi muita potentiaalisia kohteita. Euroopan rajamaat, sekä Itä- Länsi- ja Keski-Euroopan, Aasian ja Afrikan maita sekä Lähi-Idän maita mainittiin tässä tutkimuksessa myös suomalaisen koulutusviennin kohteiksi.

6 Luotettavuus

Tutkijaa ympäröivät materiaallinen maailma arvoineen ja kokemuksineen. Arvottomuutta laadullista tutkimusta ei ole, mutta tämä lähtökohta yleensä tuodaan esille selvästi tutkimuksessa. (Denzin & Lincoln, 2011.) Eskola ja Suoranta (1998) käsittävät laadullisen tutkimuksen lähtökohdaksi tutkijan subjektiivisuuden ja sen, että tutkija on tutkimuksensa keskeinen tutkimusväline. Koko tutkimusprosessin ajan olen pyrkinyt tiedostamaan itseni tutkimuksen tekijänä ja sen vaikutuksen tähän tutkimukseen. Mahdollisimman objektiivisen otteen säilyttäminen ja subjektiivisuuden tiedostaminen suhteessa tähän tutkimukseen ovat tukeneet tutkimuksen etenemistä ja luotettavuutta. Tarkasteltaessa tämän tutkimuksen luotettavuutta tulee ottaa huomioon se, että tulkinnat, jotka tässä on tehty, ovat minun tekemiäni tulkintoja aineistosta. Välttämättä toinen tutkija ei tekisi samanlaisia tulkintoja samasta aineistosta. Tekemäni tulkinnat ovat silti johdettavissa tutkimuksen aineistoon. Otteet aineistosta tutkimusraportissa vahvistavat yhteyttä aineiston ja tulkintojeni välillä. Olen myös tarkastellut tekemiäni tulkintoja ja tutkimuksen tuloksia aikaisempaan tutkimukseen, mikä osaltaan lisää tulosten ja tulkintojen vahvuutta. Tutkimuksen uskottavuudella tarkoitetaan tulosten todentamista ja toistettavuutta (Seale ym. 2007). Eskola ja Suoranta (1998) tarkentavat uskottavuuden tarkoittavan sitä, että tutkijan on tarkistettava, vastaavatko tutkijan tulkinnat tutkittavien käsityksiä.

Tutkimuksen luotettavuus tarkoittaa kokonaisvaltaista läpinäkyvyyttä koko tutkimuksen läpi (Seale ym. 2007). Tutkimuksen uskottavuutta ja luotettavuutta olen pyrkinyt vahvistamaan avaamalla tutkimusraporttiin koko tutkimusprosessin johdonmukaisesti. Kiviniemen (2015) mukaan tutkimusprosessin avoimuuden ja prosessiluonteen korostaminen, voivat lisätä tutkimuksen uskottavuutta. Siihen liittyvät aineistonkeruuvaiheen, tutkijan tai tutkittavan ilmiön vaihtelevuuden esille tuominen, tutkimuksen kehitysprosessin esille tuominen ja tutkimusraportin selkeä eteneminen. Olen kirjoittanut tähän tutkimusraporttiin työskentelyvaiheet tutkimuksen alusta lähtien. Olen myös perustellut tekemäni valinnat tutkimusprosessin edetessä, ja tuonut esille sitä kautta sen, että tutkimuksen tekeminen on ollut muuttuvaa erityisesti tutkimuksen analyysivaiheen edetessä. Tutkimusraportti etenee johdonmukaisesti sen mukaan, miten tutkimus on tehty, ja olen kirjoittanut raporttiin sen, miten tutkimus etenee tutkimuskysymyksittäin ja analyysimallin mukaan. Tutkimuksen johdonmukaisuutta lisäävät tekemäni koodit haastateltaville. Tutkimuksen

tuloksissa olen johdonmukaisesti edennyt koodien avulla ja niiden kautta tuonut esille haastateltavien näkemykset.

Tutkimuksen alkuvaiheessa koin haasteelliseksi saada kattavan edustuksen haastateltavia koulutusviennin kentältä. Tässä tutkimuksessa onkin otettava huomioon haastateltavien määrä ja edustus suhteessa tulosten toistettavuuteen ja yleistämiseen. Haastateltavat valikoituivat tähän tutkimukseen sen perusteella, että heillä on kokemusta koulutusviennin kentältä, ja he joko työskentelevät tai ovat aikaisemmin työskennelleet alalla. Pyrin mahdollisimman hyvin saamaan haastateltavat eri tahoilta, mutta tässä tutkimuksessa painotuu yliopiston edustus. Tämän tutkimuksen teoriaosuudesta lähtien olen huomionut korkeakoulutuksen merkityksen koulutuksen kansainvälistymisessä.

7 Pohdintaa

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on ollut kartoittaa suomalaisen koulutusviennin tilannetta alalla työskennelleiden asiantuntijoiden näkemysten perusteella. Tutkimuksessa tarkastellaan myös sitä, miten asiantuntijoiden mukaan suomalaisessa koulutusviennissä tulisi edetä ja mitä pitäisi kehittää. Koulutusvientiä on lähestytty alalla toimineiden henkilöiden näkemysten ja kokemuksen kautta. Asiantuntijat ovat työskennelleet erilaisilla koulutusviennin tahoilla tai erilaisissa ympäristöissä. Tämä tutkimus on merkityksellinen siinä, miten koulutusvientiä suunnittelevat, toteuttavat tai toteuttaneet henkilöt kokevat koulutusviennin nykytilanteen, haasteet ja mahdollisuudet. Koulutusviennin kehittämisen näkökulmasta katsottuna, on merkityksellistä hyödyntää alalla työskennelleiden näkemyksiä ja kokemuksia. Tutkimuksen haastatteluaineiston tulokset ja niiden tulkinnat esittävät pienen otoksen kautta käsityksiä ja kokemuksia koulutusviennin kentältä. Huomioiden haastateltavien pieni määrä voidaan koulutusvientiä tässä tutkimuksessa vertailla suhteessa aikaisempaan tutkimukseen ja valtion asettamiin tavoitteisiin ja linjauksiin koulutusviennistä.

Koulutusvientiä tarkastellaan usein osana laajempaa kontekstia. Koulutusviennin lähtökohtana voidaan pitää koulutuksen kansainvälistymistä globalisaation myötä. Tämä on johtanut siihen, että koulutus voi ylittää kansallisia rajoja ja koulutuksesta voidaan käydä myös kauppaa. Koulutusviennissä ja -tuonnissa on usein kyse palveluiden kaupankäynnistä. Tässä tutkimuksessa ja tutkimuksen tuloksissa olen keskittynyt tarkastelemaan viennin näkökulmaa ymmärtäen kuitenkin sen, mistä koulutusviennin muodostuminen juontaa juurensa, kuin myös sen, että koulutuksen kaupankäynnissä on kyse vastavuoroisesta suhteesta viejän ja tuojan välillä. Tuloksissa olen myös keskittynyt suomalaisen koulutusviennin tilanteeseen, joka on monelta osin erilainen verrattuna esimerkiksi muihin koulutusvientiä toteuttaviin maihin (Sahlberg, 2012).

Monissa maissa iso osa koulutuksen viennistä koostuu korkeakoulutuksen viennistä eli tutkintojen myynnistä koti- ja kohdemaassa, kun taas Suomessa koulutusvienti sisältää eniten koulutus- ja konsultointipalveluiden vientiä, mikä toteutetaan kohdemaassa. (Sahlberg, 2012.) Tutkintojen myynnin suhteen tilanne on muuttumassa, ja nyt Suomessa voi-

daan toteuttaa tilauskoulutusta, ja periä lukukausimaksuja EU- ja ETA-maiden ulkopuolelta tulevilta opiskelijoilta (Koulutusviennin tiekartta 2016-2019, 2016). Suomen osalta koulutusviennin sisältö on ollut yksipuolisempaa ja volyyymi pienempää koulutusviennin kärkimaihin nähden. Tämä ilmenee myös tämän tutkimuksen aineistosta ja aikaisemmasta tutkimuksesta. On kuitenkin huomioitava myös se, että Suomi on pieni maa verrattuna moniin koulutusviennin kärkimaihin, eikä täten samanlaista volyyymia ole mahdollista saavuttaa.

Tässä tutkimuksessa nousee esille se, että tutkintomyyntiin tulisi panostaa ja sitä tulisi kehittää. Sahlberg (2012) kuitenkin painottaa, että lukukausimaksujen lisäksi koulutusviennin edistämiseen vaikuttavat myös muut koulutusviennin palvelut ja niiden kehittäminen, jotka tulisi ottaa huomioon pohdittaessa esimerkiksi lukukausimaksuja ulkomaisille opiskelijoille. Hänen mukaan suomalaista koulutusvientiä kehitettäessä kannattaa ottaa selvää, miten esimerkiksi Uudessa-Seelannissa, Australiassa tai Tanskassa on kehitetty koulutusvientiä.

Kuten tutkimuksen tuloksista ilmenee, suomalaisella koulutusviennillä on mahdollisuuksia kehittyä ja sitä on mahdollista edistää. Samanaikaisesti koulutusviennin toteuttamista ja kehittämistä kuitenkin haastavat useat erilaiset tekijät. Mielenkiintoisen yhtälön muodostavat suomalaisen koulutusjärjestelmän laadun ylläpitäminen ja kehittäminen, ja menestyminen kansainvälisissä arvioinneissa. Tässä tutkimuksessa menestyminen arvioinneissa asettuu suomalaisen koulutusviennin vahvuuksiin ja laadun ylläpitäminen ja kehittäminen koulutusviennin kehittämisen osa-alueeseen. Olemassa oleva laadukas ja erilainen koulutus Suomessa käsitetään myös koulutusviennin vahvuudeksi, mutta ilman sen ylläpitämistä ja kehittämistä siitä voi muodostua haastava tekijä koulutusviennille. Tämä yhtälö voidaan siis nähdä myös haasteena, koska mitä todennäköisimmin laadukkaalla koulutuksella on vaikutus opiskelijoiden oppimiseen ja sitä kautta myös arvioinneissa menestymiseen. Arvioinneissa menestyminen taas vaikuttaa positiivisesti suomalaisen koulutuksen kansainväliseen kiinnostukseen.

Kun tarkastellaan PISA-arviointeja, voidaan todeta niillä olleen positiivista vaikutusta suomalaisen koulutuksen kiinnostavuuteen kansainvälisesti. Suomalaisesta koulutuksesta ollaan kuitenkin oltu kiinnostuneita jo 1980-luvulta lähtien, ennen 2000-luvun PISA-arviointeja. (Sahlberg, 2012.) Koulutusviennin näkökulmasta vahvuus on juuri erilaisessa

suomalaisessa koulutusosaamisessa. Sen tuotoksena menestytään arvioinneissa, ja se voi vaikuttaa kansainväliseen kiinnostukseen ja sitä kautta vauhdittaa koulutusvientä.

Greenin (2006) mukaan koulutuksella on kuitenkin ensisijaisesti kansallisia ja yhteiskunnallisia tarkoituksia, kuin myös yksilöllisen kehityksen tarkoituksia. Laadukkaalla koulutuksella voidaan taata hyvät koulutusmahdollisuudet kansallisesti. Tutkimuksen tuloksissa haastateltava L1 esittää näkökulman, jonka mukaan koulutuksen viennissä on kyse samasta koulutuksesta, mitä toteutetaan myös täällä Suomessa. Viennin palvelut ja tuotteet perustuvat Suomessa toteutettavaan koulutukseen. Ensisijaisesti tulisikin nimenomaan keskittyä koulutuksen laatuun ja sen kehittämiseen eikä pelkästään rajata tarkastelua arvioinneissa menestymiseen. Laaja-alaisempaa laadun kehittämistä saattaisi helpottaa uusien kansallisten arviointimenetelmien muodostaminen kansainvälisten arviointien rinnalle, jotka tukisivat suomalaisen erityisosaamisen kehittämistä ja kehityksen arviointia. Hyvällä ja laadukkaalla koulutuksella voidaan tarjota myös laadukkaita koulutusviennin palveluita ja tuotteita, jolloin siitä on eniten hyötyä sekä kotimaassa. Tämä ei myöskään poissulje ymmärrystä koulutuksen merkityksestä kansallisesti tai globaalien markkinoiden vaikutuksen ja koulutuksen kaupallistumisen hyödyntämisen ymmärrystä. Laajemmassa kontekstissa on nähtävä, että laadukkaan ja hyvän koulutuksen ylläpitäminen ja kehittäminen on tärkeää, ei pelkästään koulutusviennin kannalta, vaan myös yhteiskunnan ja yksilöllisen kehittymisen ja hyvinvoinnin näkökulmasta. Historiallinen menestys kansainvälisissä arvioinneissa ei myöskään takaa menestystä niissä tulevaisuudessa (Aalto, Ahokas & Kuosa, 2008).

Aalto, Ahokas ja Kuosa (2008) muodostavat mielenkiintoisen näkökulman suomalaiseen koulutusjärjestelmään ja sen kehittämiseen. Heidän mukaan suomalainen koulutusjärjestelmä on erinomainen, mutta nykyisistä malleista pidetään tiukasti kiinni, vaikka uudet ja avoimet mallit voisivat toimia paremmin. Nykypäivän muuttuvassa maailmassa, missä oppimisen muodot ja mallit ovat myös muutoksen paineessa, vahvimpana muutosvoimana globalisaatio, tulisikin pyrkiä säilyttämään erinomainen koulutusjärjestelmä. Tämä vaatii kykyä vastata uuteen tiedolliseen ja taidolliseen kehitykseen. Aalto ym. (2008) mainitsevat myös, että globalisaation rinnalla vahvistuu entisestään paikallisuus, millä tarkoitetaan yksilöiden muodostamia osaamiskeskittymiä paikallisesti, ja jotka vaativat muodostukseen sosiaalista ja kulttuurista kanssakäymistä. Tämän kautta paikallisen

osaamisen moninaisuus voisi lisääntyä, ja yhteiskunnan tulisi hyödyntää tätä moninaisuutta. Tässä olisi myös mahdollisuus suomalaisen osaamisen erikoistumiseen ja sitä kautta kansainvälisillä markkinoilla menestymiseen. Myös Sahlberg (2012) nostaa esille sen, että kansalliset vahvuudet palveluissa ja tuotteissa eivät pelkästään riitä kansainvälisen yhteistyön lisääntymiseen. Aalton ym. (2008) ajattelutapaa voitaisiinkin hyödyntää myös koulutuksen kansainvälistymisessä, ja voidaan sanoa, että joiltain osin jo hyödynnetäänkin. Esimerkiksi erilaiset yhteistyöverkostot kotimaassa ja kansainvälisesti voidaan nähdä tietyntylaisina osaamiskeskittyminä, joissa yhdistyvät paikallisen ja globaalin osaamisen jakaminen, jolla pyritään kohti koulutusviennin palveluita ja tuotteita. Koulutusviennin kannalta tämä voisi tarkoittaa koulutusjärjestelmän erityisyyden korostamista ja hyödyntämistä markkinoilla. Myös tämän tutkimuksen tulokset tukevat paikallisen erityisosaamisen roolin merkitystä koulutusviennin menestyksessä.

Kuitenkaan pelkästään sisällöltään erilainen palvelu tai huipputuotekaan ei myy itse itsensä, vaan se pitää osata myydä. Huolimatta siitä, että vientituote muodostetaan ja räätälöidään ostajan tarpeiden mukaan, on muistettava, että palveluiden myynnissä on kyse myyntiprosesseista. Myynnin ja markkinoinnin osaamisella voi olla ratkaiseva vaikutus silloin, kun palvelun vastaanottaja tekee päätöksen siitä, keneltä palvelun ostaa. Koulutusviennin palveluiden ja tuotteiden myymiseen ja markkinointiin tulisikin panostaa. Kuten tästä tutkimuksestakin selviää, Suomessa koulutusviennillä ei ole liiketoimialaa, ja siksi sitä on myös osin vaikea arvioida. Jonkinlainen kartoitus ja tutkimus koulutusviennin palveluiden myynnistä ja markkinoinnista olisi tarpeen, jotta vientiä voitaisiin suunnata tarkoituksenmukaisesti ja myyntiprosessi tuottaisi tuloksia. Mielenkiintoista ja hyödyllistä voisi olla myös myynti- ja neuvottelutaitojen kartoittaminen ja eteneminen koulutusviennin palveluiden ja tuotteiden alueella. Myynti- ja markkinointiosaamisen kehittäminen on myös olennainen ja tärkeä osa koulutusvientialan osaamisen kehittämistä.

Suomalainen koulutusjärjestelmä nojaa hyvinvointivaltion perusarvoihin, kuten tasa-arvoon, oikeudenmukaisuuteen ja yhteisvastuuseen (Sahlberg, 2012). Myös suomalaisella koulutusviennillä voidaan nähdä olevan näihin perusarvoihin perustuva lähtökohta. Koulutusviennissä kaupallisella ulottuvuudella on kuitenkin vaikuttava asema. Kaupallisuus ja kilpailu suhteessa eettisiin periaatteisiin tulee tiedostaa ja ottaa huomioon koulutusviennissä. Kestävää ja vaikuttavaa koulutusvientä voidaan toteuttaa huomioimalla pal-

velun ostajan näkökulma ja tarpeet. Tämä nousee esille myös tämän tutkimuksen tuloksissa. Myös laajoilla ja pidemmällä koulutusviennin palveluilla on mahdollista varmistaa se, että palvelulla on tarkoituksenmukaista hyötyä ostajalle. Pidempiaikaisella yhteistyöllä, koulutusviennin palvelun lähettäjän ja vastaanottajan välillä, on mahdollista tarkastella, arvioida ja kehittää palvelua. Koulutusvienti on vastavuoroinen prosessi, jossa yhteistyöllä on vahva asema.

Koulutusviennin toimijoiden yhteistyötä voidaan toteuttaa monin tavoin. Yhteistyötä tulisi tehdä koti- ja kohdemaan toimijoiden kanssa kuin myös kansainvälisissä verkostoissa enemmän. Jotta yhteistyötä voidaan lisätä ja kehittää, sille pitää asettaa tavoitteita ja sitä pitää koordinoida. Jos kellekään ei ole selkeää koordinoivaa roolia koulutusviennissä, ja näkemykset yhteistyöstä vaihtelevat paljon, tehokasta yhteistyötä on vaikea toteuttaa. Yhtenäisen perustan mahdollistuminen vaatii selkeitä rooleja koulutusviennin toimijoiden kesken, ja yhtenäistä käsitystä siitä, mitä tavoitteita koulutusviennillä Suomessa on. Kaikkien osapuolien tulisi myös hyötyä yhteistyöstä, jotta se onnistuu. Koulutusviennin tiekartta 2016-2019 voidaan nähdä tällaisena yhtenäiseen perustaan pyrkivänä asiakirjana. Viime vuosina on myös muodostettu erilaista yhteistyötä esimerkiksi yritysten ja yliopistojen kesken ja niiden välillä. Suomalaisen koulutusviennin yhteistyötä ja verkostoa olisi hyvä kartoittaa tarkemmin. Näin ollen voitaisiin tarkoituksenmukaisella tavalla rakentaa toimivaa ja toimijoita hyödyttävää koulutusviennin kotimaista ja kansainvälistä verkostoa.

Opettaja on keskeisessä asemassa koulutusviennin toteuttamisessa, kuten ilmenee tämän tutkimuksen tuloksista. Tässä tutkimuksessa on keskitytty tarkastelemaan koulutusvientiä eri tavoin koulutusvientiä toteuttaneiden asiantuntijoiden näkökulmasta. Osalla haastateltavista on kokemusta opettamisesta ja kouluttamisesta koulutusviennin palveluiden, hankkeiden ja projektien parissa. Opettajan ollessa koulutusviennin ytimessä, välittämässä osaamista vastavuoroisessa suhteessa palvelun vastaanottajien kesken, olisi mielenkiintoista ja hyödyllistä tarkastella koulutusvientiä heidän kokemuksistaan ja asiantuntijuudesta käsin vieläkin tarkemmin. Tällöin voitaisiin tutkia, millaisia opetustapahtumia koulutusviennissä on ja minkälaisia erityispiirteitä niihin liittyy.

8 Lähteet

Aalto, H., Ahokas, I. & Kuosa, T. (2008), *Yleissivistys ja osaaminen työelämässä 2030 – Menestyksen eväät tulevaisuudessa*. Tulevaisuuden Tutkimuskeskus. Luettu 6.12.2016: https://www.utu.fi/fi/yksikot/ffrc/julkaisut/tutu-julkaisut/Documents/Tutu_2008-1.pdf

Airola, A. (2014). Kansainvälistyminen edellyttää osaamista niin yrityksissä kuin korkeakouluissakin. Teoksessa Airola, A. *Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille*. (s. 42-45) Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulu. Luettu 30.11.2016: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80057/B23.pdf?sequence=1>

Altbach, P. G. (2007). The internationalization of higher education: Motivations and realities. *Journal of Studies in International Education*, 11(3), 290-305.

Cai, Y., Hölttä, S., & Lindholm, N. (2012). *Developing offshore education in China: A perspective from Finland*. Tampereen yliopisto ja CEREC. Luettu 30.11.2016: <http://www.uta.fi/cerec/publications/workpaper/CEREC%20Working%20Paper%201.pdf>

Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (2011). *The SAGE handbook of qualitative research* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE

Education Export Finland -verkkosivusto. Luettu 6.12.2016: <http://www.exportfinland.fi/ohjelmat/future-learning-finland>

Eskola, J., & Suoranta, J. (1998). *Johdatus laadulliseen tutkimukseen*. Tampere: Vastapaino.

Finnish Ministry of Education. (2009). *Strategy for the Internationalisation of Higher Education Institutions in Finland 2009-2015*. Helsinki: Finnish Ministry of Education Luettu 29.11.2016: <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2009/liitteet/opm23.pdf>

Green, A. (2006). Education, Globalization and the Nation State. Teoksessa Lauder, H., Brown, P., Dillabough, J-A. ja Halsey, A.H. *Education, Globalization & Social Change*. (s. 192-197) Oxford: Oxford University Press.

Greimas, A. J., & Tarasti, E. (1980). *Strukturaalista semantiikkaa*. Helsinki: Gaudeamus.

Hirsjärvi, S., & Hurme, H. (2008). *Tutkimushaastattelu : Teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press.

Kirp, D. L. (2003). *Shakespeare, einstein, and the bottom line : The marketing of higher education*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Kiviniemi, K. (2015) Laadullinen tutkimus prosessina. Teoksessa Valli, R. ja Aaltola, J. *Ikkunoita tutkimusmetodeihin 2. Näkökulmia aloittelevalle tutkijalle tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin ja analyysimenetelmiin*. (s. 70-85) Juva: PS-kustannus.

Knight, J. (2003). *The Observatory on borderless higher education. GATS, Trade and Higher Education*. Luettu 28.11.2016 http://200.229.43.1/imagedb/documento/DOC_DSC_NOME_ARQUI20060214115610.pdf

Knight, J. (2006a). *Higher education crossing borders. A guide to the implications of the general agreement on trade in services (GATS) for cross-border education* Luettu 5.12.2016: <http://search.proquest.com/docview/61902324/abstract/embedded/XQTSVH3XSRBGI0MT?source=fedsrch>

Knight, J. (2006b). Crossborder Education: An Analytical Framework for Program and Provider Mobility. Teoksessa J. Smart and B.Tierney. *Higher Education Handbook of Theory and Practice*. Springer, Dordecht, Netherlands.

Knight, J. (2008). The role of cross-border education in the debate on education as a public good and private commodity. *Journal of Asian Public Policy*, 1(2), 174-187.

Korhonen, P. (2014). Koulutusviennin lastentaudista – diagnooseja ja reseptiikkaa. Teoksessa Airola, A. *Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille*. (s. 30-33) Joensuu:

Karelia-ammattikorkeakoulu. Luettu 30.11.2016: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80057/B23.pdf?sequence=1>

Lehikoinen, A. & Innola, M. (2014). Koulutusviennin mahdollisuudet. Teoksessa Airola, A. *Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille*. (s. 6-9) Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulu. Luettu 30.11.2016: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80057/B23.pdf?sequence=1>

Levin, H. M. & Belfield, C. R. (2006). The Marketplace in Education. Teoksessa Lauder, H., Brown, P., Dillabough, J-A. ja Halsey, A.H. *Education, Globalization & Social Change*. (s. 620-641) Oxford: Oxford University Press.

Lindberg, M. (2011). Suomalaiskansallisia ja EU-agendojen näkökulmia koulutusviennin ja liikkuvuuteen. *Tiedepolitiikka*, 36(3)

Marginson, S. (2006). Dynamics of national and global competition in higher education. *Higher Education*, 52(1), 1-39.

Maringe F., Foskett, N., Woodfield, S. (2013). Emerging internationalisation models in an uneven global terrain: Findings from a global survey. *Compare*, 43(1), 9-36.

Maunu, A. (2011). *Leiskaa steissillä, romanssi mökillä. Pääkaupunkiseudun ammattiotiskelijoiden ja lukiolaisten juomisen motiivit ja koetut juomisen haitat*. Helsinki: Elämäntapaliitto.

Naidoo, V. (2009). International education: A tertiary-level industry update. *Journal of Research in International Education*, 5(3), 323-345.

Natale, S. M., Doran, C. (2012). Marketization of education: An ethical dilemma. *Journal of Business Ethics*, 105(2), 187-196.

OECD (2004). *Internationalisation and trade in higher education: Opportunities and challenges*. Luettu 28.11.2016 http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/internationalisation-and-trade-in-higher-education_9789264015067-en#.WE52VGdf3mQ

Opetus- ja kulttuuriministeriö. (2010). *Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi. Suomen koulutusvientistrategia*. Luettu 11.10.2016: <http://www.minedu.fi/OPM/Koulutus/artikkelit/koulutusvienti/liitteet/koulutusvientistrategia.pdf>

Opetus- ja kulttuuriministeriö. (2010). *Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusviennin strategiset linjaukset*. Luettu 11.10.2016: <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2010/liitteet/okm11.pdf?lang=fi>

Opetus- ja kulttuuriministeriö. (2016). *Koulutusviennin tiekartta 2016-2019*. Luettu 11.10.2016: <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2016/liitteet/okm9.pdf?lang=fi>

Peräkylä, A. & Ruusuvuori, J. (2011). Analyzing talk and text. Teoksessa Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (2011). *The SAGE handbook of qualitative research*. (s. 529-544) (4th ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE.

Ruusuvuori, J., Nikander, P., & Hyvärinen, M. (2010). *Haastattelun analyysi*. Tampere: Vastapaino.

Sahlberg, P. 2012. Kuka ostaisi suomalaista koulutusosaamista. *Ammattikasvatuksen aikakauskirja* 14 (4) 17 – 27.

Schatz, M. (2015). Toward one of the leading education-based economies? investigating aims, strategies, and practices of Finland's education export landscape. *Journal of Studies in International Education*, 19(4), 327-340.

Schatz, M., Popovic, A., Dervin, F. (2015). From PISA to national branding: Exploring finnish education®. *Discourse: Studies in the Cultural Politics of Education*, 1-13.

Seale, C. (2007). *Qualitative research practice*. London: SAGE.

Siikanen, R. (2014). Koulutusviennin tila Suomessa ja maailmalla. Teoksessa Teoksessa Airola, A. *Koulutusviennillä kansainvälisille markkinoille*. (s. 18-25) Joensuu: Karelia-ammattikorkeakoulu. Luettu 30.11.2016: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80057/B23.pdf?sequence=1>

Sirén, H. & Vuorinen, B. 2012. Koulutusta myydään ja ostetaan, myös Suomessa. *Ammattikasvatuksen aikakauskirja* 14 (4), 7 – 16.

UNESCO/OECD (2005). *Guidelines for Quality Provision in Cross-border Education*. Paris. Luettu 28.11.2016 <http://www.oecd.org/dataoecd/27/51/35779480.pdf>

Usher, R., & Edwards, R. (1994). *Postmodernism and education*. London: Routledge.

Tekes (Oppimiskorjausohjelma). (2015). *Koulutusvienti. Kysely oppimiskorjausyrityksille*. Luettu 1.12.2016: http://www.tekes.fi/globalassets/global/ohjelmat-ja-palvelut/ohjelmat/oppimiskorjaus/koulutusvientikysely_2015.pdf

9 Liitteet

LIITE 1

Haastattelukysymykset

Pro Gradu –tutkielma

Fiina Jaakkola

- Haastateltavan nimi, titteli, organisaatio, jossa työskentelee, mitä on tehnyt ja tekee koulutusviennin parissa lyhyesti
- Mitä kaikkea ajattelet koulutusviennin tänä päivänä sisältävän?
- Mikä tekee siitä niin ajankohtaista ja mitä varten sitä halutaan tehdä juuri nyt?

Opetus- ja kasvatusjärjestelmien viennin tila, tavoitteet, visiot

- Miten suomalaista opetus- ja kasvatusjärjestelmän vientiä on toteutettu ja toteutetaan tällä hetkellä?

Lisäkysymys: Kerro esimerkki: Mitä hankkeita/projekteja/koulutusvientituotteita tällä hetkellä toteutetaan organisaatiossasi koulutusviennin osalta? Kuvaile niitä (minne, mitä, milloin, millä tavalla, kenen kanssa).

- Mitä merkitystä kasvatuksen ja opetuksen viennillä on ja mitkä ovat sen tavoitteet (oman työsi näkökulmasta ja omasta kokemuksestasi koulutusvientiin nähden)?
- Minkälaiset visiot ja tulevaisuuden näkymät koulutusviennillä on? Mitä se on kymmenen, kahdenkymmenen tai kolmenkymmenen vuoden kuluttua?
- Miten pitkään koulutusvientiä on toteutettu organisaatiossa, jossa toimit? Miten suomalaista opetusta ja kasvatusta myydään ja markkinoidaan vientitarkoituksessa? Mitä haasteita siihen liittyy?

Haasteet, vahvuudet ja kehittämisosa-alueet opetus- ja kasvatusjärjestelmien viennissä

- Mitkä ovat suurimpia haasteita opetus- ja kasvatusjärjestelmien viennissä?

Lisäkysymys: Minkälaisia kulttuureihin liittyviä haasteita koulutusviennissä on ja miten ne otetaan huomioon?

- Mitä vahvuuksia suomalaisella opetuksen ja kasvatuksen viennillä on kilpailijamaihin nähden?
- Miten opetus- ja kasvatustajärjestelmien vientiä voitaisiin edistää ja kehittää?
- Mitä hyötyä koulutuksen viennistä on? Mikä tekee siitä kannattavaa vai tekeekö mikään (taloudellisesti ja ei taloudellisesti)?

Yhteistyö ja viennin kohteet

- Vastaako suomalainen opetus- ja kasvatustajärjestelmän vienti tällä hetkellä siihen tarpeeseen, mitä palveluiden ostajilla ja vastaanottajilla on? Jos vastaa, niin miten? Jos ei vastaa, niin miksi ei?
- Onko suomalaiselle opetukselle ja kasvatukselle kysyntää ulkomailla? Jos on, minkälaista kysyntää, mistä ollaan kiinnostuneita (opettajankoulutuksesta, opetusjärjestelmästä, opetusmenetelmistä, kasvatustajärjestelmistä, tutkinnoista, täydennyskoulutuksesta vai mistä)?

Lisäkysymys: Mistä mahdollinen kiinnostus johtuu?

- Mitkä maat ovat suomalaisen opetus- ja kasvatustajärjestelmän viennin kohteita?

Lisäkysymys: Miksi juuri nämä maat? Mitkä olisivat potentiaalisia maita?

- Minkälaista verkostoa tai mitä yhteistyökumppaneita suomalaisen opetus- ja kasvatustajärjestelmän vienti vaatii Suomessa ja kohdemaassa?

Vapaa sana

- Onko jotakin vielä, mitä haluat mainita koulutusvientiin liittyen?