

# Koulutusviennin tiekartta 2016–2019

Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja 2016:9



## Koulutusviennin tiekartta (2016–2019)

### Sisällys

Taustaa .....	2
Tiekartan alueet ja painopisteet.....	4
Korkeatasoisen suomalaisen koulutusvientiosaamisen vahvistaminen ja tuotteistaminen .....	4
Team Finland- palvelujen kehittäminen ja tehokkaampi hyödyntäminen .....	5
Hallinnollisista ja säädösten rajoitteista kasvuun kannustamiseen .....	5
Monipuolisten verkostojen vahvistaminen .....	6
Kohdennetun kasvuohjelman luominen.....	7
Rahoitusinstrumenttien vahvistaminen .....	7
Vireä koulutusviennin ekosysteemi.....	8
Koulutusviennin tiekartta .....	9
Liite 1: Koulutusvienti ja hallitusohjelman tavoitteet .....	15
Liite 2: Suomalaisen koulutusviennin mahdollisuuksista ja esteistä.....	16
Tutkintoon johtavasta koulutuksesta vauhtia .....	17
Koulutusvientiin strateginen sitoutuminen .....	18
Koulutusta ja oppimista sekä liiketoimintaa koskevaa osaamista yhdessä.....	19
Rahoituspohja vahvaksi .....	19
Toimivien kotimarkkinoiden merkitys .....	20
Verkostojen mahdollisuudet.....	20
Kotikansainvälistyminen .....	20
Seurannan ja jatkuvan kehittämisen merkitys .....	21
OKM:n työpajoissa kartoitetut esteet ja ehdotetut toimet koulutusviennin vauhdittamiseksi .....	22

## Taustaa

Suomi tunnetaan maailmalla korkeasta osaamisesta ja hyvistä oppimistuloksista. Suomi on monella mittarilla mitattuna nykyaikainen pohjoismainen yhteiskunta, jonka vahvuuksista ja erityisesti koulutusosaamisesta halutaan oppia myös maailmalla. Laadukas, hyviä oppimistuloksia tuottava ja tasa-arvoinen koulutus on luonut meille hyvän referenssipohjan, jolta on hyvä ponnistaa myös maailmalle. Osaaminen ei vähene vaikka sitä jakaa - päinvastoin. Sitä jakamalla saamme myös uusia eväitä oman koulutusjärjestelmämme kehittämiseen. Koulutuksen kaupallisille tuotteille ja palveluille on maailmalla vakiintunutta kysyntää. Onnistunut koulutusvienti hyödyntää kaikkia osapuolia.

Suomalaisen koulutuksen ja osaamisen vientiä tukee visio, jonka mukaan Suomeen keskittyy tulevana vuosina maailman mittakaavassa ainutlaatuista yksilöiden ja yhteisöjen oppimista sekä kansallisia koulutusjärjestelmiä palvelevaa osaamista. Suomi on jo tähän mennessä toiminut koulutuksen ja osaamisen näyteikkunana monelle maalle. Koulutuksella ja osaamisella voidaan lisätä kansalaisten hyvinvointia, työelämän kilpailukykyä ja muiden osaamisintensiivisten alojen (esim. vesi-, metsä-, kaivos-, terveysala ja cleantech) menestystä. Hallitusohjelmankin mukaisesti Suomi on maa, jossa tekee mieli jatkuvasti oppia uutta. Kärkihankkeen tavoitteena on kasvattaa koulutusviennin liikevaihtoa kolmanneksella vuoteen 2018 mennessä. Suomen maine laadukkaana koulutuksen ja korkean osaamisen edistäjänä tarjoaa tähän runsaasti mahdollisuuksia.

Lukuvuosimaksujen käyttöönotto (EU/ETA –alueen ulkopuolelta tuleville opiskelijoille) tarjoaa korkeakouluille mahdollisuuden laajentaa perinteistä koulutustehtäväänsä vieraskielisissä tutkinto-ohjelmissa.. Samassa yhteydessä on tarve parantaa ulkomaisten opiskelijoiden työ- ja oleskelulupakäytäntöjä. Myös stipendijärjestelmiä kehitetään niin, että lahjakkuudet eivät jäisi maksuista johtuen koulutuksen ulkopuolelle. Koulutusviennin mahdollisuuksien laaja hyödyntäminen edellyttää syvällistä markkina- ja asiakastuntemusta sekä luotettavaa ja korkealaatuista palvelu- ja tuotekehitystä. Myös toisella asteella asteilla selvitetään vielä tänä keväänä mahdollisuudet avata tutkintoon johtavaa koulutusta paremmin vastaamaan ulkomaista kysyntää ja mitä keinoja tämä vaatisi.

Suomalaisten vahvuus on julkisen ja yksityisen sektorin toimiva yhteistyö sekä koulutuksen ja tutkimuksen läheiset linkit työelämäyhteistyöhön ja tuotekehitykseen. Laajoihin yhteistyöverkostoihin kuuluu luontevasti isoja ja pieniä sekä uusia ja vanhoja yrityksiä ja oppilaitoksia. Onnistuminen edellyttää yhteistyötä hyvin monella tasolla. Yhtenä ulottuvuutena on hioa julkisen hallinnon tarjoamaa Team Finland -toimintamallia palvelemaan koulutusviennin toimijoita yhden luukun -periaatteen mukaisesti. Palveluita kehitetään yhdenmukaisiksi ja tehokkaiksi, jotta asiakkaat välttyvät turhalta tyhjäkäynniltä asioidessa viranomaisten kanssa.

Koulutusvienti on kaupallista toimintaa, jossa menestyminen edellyttää toisaalta jo kertyneen korkean osaamisemme ja kokemuksen hyödyntämistä sekä tuotteistamista – mutta myös erityisesti uutta ajattelua. Yhteisenä haasteena on rakentaa suomalaista, kansainvälisesti kysyttyä, kohdemarkkinoiden kestävä kasvun mahdollistavaa ja yhteiselle arvopohjalle rakentuvaa liiketoimintaa koulutusosaamisesta.

Laaditun tiekartan tarkoituksena on tuoda tälle hallituskaudelle jaksottuvat koulutusviennin vauhdittamisen tukitoimet näkyviksi. Viime kädessä ratkaisevia ovat kuitenkin yritysten, korkeakoulujen ja oppilaitosten omat valinnat, joissa onnistuessa luodaan kestävä pohja koko toiminnalle. Tuottavaan kasvuun päästään pitkäjänteisellä työllä. Jo tähän mennessä toteutetut toimet koulutusviennin vauhdittamiseksi tarjoavat lupaavan mahdollisuuden myös kokonaan uusien toimintamuotojen kehittämiseen. Tiekarttaa päivitetään jatkossa säännöllisesti.

**Koulutusviennin tiekartan toimien painotukset jaksottuvat vuosina 2016–2019 seuraavasti:**



**Koulutusvienniksi** voidaan lukea kaikki koulutukseen, koulutusjärjestelmään tai osaamisen siirtoon pohjautuva liiketoiminta, josta muotoillusta tuotteesta tai palvelusta ulkomainen taho maksaa.

Kansainvälisesti koulutusviennin merkittävin volyyymi tulee tutkinto-opiskelusta perityistä lukuvuosimaksuista ja koulutusjärjestelmän kehittämiseen liittyvästä kansainvälisestä arviointi-, oppimateriaali- ja konsultointiliiketoiminnasta. Muitakin mahdollisuuksia on, esim. myös perinteisen teollisuusviennin ohella viedään yhä useammin suomalaista osaamista.

## Tiekartan alueet ja painopisteet

*Tiekartan toimilla vahvistetaan ammattimaista osaamista, yksityisen ja julkisen sektorin kumppanuuksia, virtaviivaistetaan jo luotujen vienninedistämisen tuki- ja neuvontamuotoja, karsitaan jo tunnistettuja hallinnollisia ja lainsäädännöllisiä esteitä sekä vahvistetaan verkostoyhteistyötä ja kohdemarkkinoiden tuntemusta kotimaassa ja kansainvälisesti. Myös koulutusviennin kasvuohjelman fokusta suunnataan kasvun nykyistä vaihetta paremmin vastaavaksi. Julkisia rahoitusinstrumentteja on tarpeen kehittää koulutusviennin tarpeisiin. Eteneminen kaikilla mainituilla alueilla vahvistaa vireän ja koko toimijakenttää hyödyttävän oman koulutusviennin ekosysteemin syntymistä.*



Opetus- ja kulttuuriministeriö esittää jäljempänä yllä kuvatut seitsemän aluetta, joilla esitetyillä yksityiskohtaisemmillä painopisteillä ja tiekartan toimenpiteillä (luku 3) on saavutettavissa merkittävimmät koulutusviennin vauhdittamis- ja tuottavuushyödyt lähivuosina. Osaan ehdotetuista toimenpiteistä sisältyy edelleen runsaasti eritasoisia muutoksia mm. lainsäädäntöön, sopimusmenettelyihin, yksilöiden ja yritysten omaan toimintaan, tarvittavaan osaamiseen sekä erilaisten rahoitusinstrumenttien hyödyntämiseen. Tiekartan tausta-aineistot ovat liitteinä 1-2.

### *Korkeatasoisen suomalaisen koulutusvientiosaamisen vahvistaminen ja tuotteistaminen*

Onnistuminen koulutusvientimarkkinoilla edellyttää yritysten, korkeakoulujen ja oppilaitosten henkilöstön oman osaamisen vahvistamista ja hyödyntämistä palvelujen osana. Koulutusvientiin voidaan luoda vahvoilla osaamisalueillamme uusia selkeitä tuotteita ja –palveluita. Tällä hetkellä kysytyimpiä palveluita ja osaamisalueita ovat mm. koulutusjärjestelmiin liittyvä konsultointi, opetussuunnitelmatyö, opettajien pedagoginen koulutus, rehtoreiden johtamisosaaminen, koulutuksen kehittämishankkeisiin liittyvä arviointi, oppilas- ja opiskelijahuollon osaaminen, varhaiskasvatus ja esiopetus, erityisopetus, opetusteknologia ja verkko-opetus sekä ammatillinen koulutus. Tarve on myös kasvattaa kotimaista koulutusviennin ammattilaisten määrää mm. yhteisellä pidempikestoisella koulutusviennin erityiskysymyksiin ja tuotteistamisosaamisen vahvistamiseen suunnitellulla koulutusohjelmalla.

Painopisteitä ovat:

- Vahvistetaan korkeakoulujen tutkintokoulutuksen vetovoimaa EU/ETA-alueen ulkopuolelta tuleville opiskelijoille
- Kehitetään kansallinen pitkäkestoinen koulutusohjelma ja muuta koulutusta koulutusviennin asiantuntijoille ja kehittäjille; terävöitetään myös tuotteistamisosaamista koulutuksella
- Vahvistetaan oppimista tukevaa tutkimusta ja sen tutkimustulosten kaupallistamista

- Lisätään mahdollisuuksia tunnistaa koulutusviennin osa-alueita tukevien, erityisesti skaalautuvien (digitaalisten ja muihin ansaintamalleihin perustuvien) liiketoimintamallien hyödyntämistä ja puretaan niihin mahdollisesti liittyviä lainsäädännöllisiä esteitä
- luodaan toimivat verkostot mm. vesi-, metsä-, kaivos-, cleantech- ja terveyden edistämisen aloilla toimiviin yrityksiin ja kehitetään toimivia koulutustuotteita, jotka voivat tuoda myös lisäarvoa ao alojen vientiin.

#### *Team Finland- palvelujen kehittäminen ja tehokkaampi hyödyntäminen*

Team Finland–verkoston ja lähetystöverkoston toimintamalleja tulee kehittää myös koulutusvientiä tukevilla selkeillä palvelukokonaisuuksilla. Myös koulutusviejien tulisi saada neuvontapalvelut yhdeltä luukulta tehokkaasti ja joustavasti, ilman jatkuvaa tarvetta juosta eri viranomaisten välillä. Koulutusviennille olennaista markkinatietoa on runsaasti saatavilla, mutta sen kokoaminen yhden näkymän kautta ja kaikkien kotimaisten käyttäjien saataville edistäisi edelleen alan toimijoiden onnistumista. Tällä hetkellä ei ole yhtenäistä tietoa esim. markkinaselvityksistä, markkinoiden taustamateriaaleista ja tuki-instrumenteista saatavilla mistään.

Koulutuksen ollessa useimmissa maissa julkishallinnon ja kaupallisten tahojen yhteistyötä, yhteistyön julkishallinnon kanssa on oltava sujuvaa. Eri viranomaisten toiminta on keskeisessä asemassa Suomen maakuvan ja siihen liitetyn koulutusosaamisen mielikuvan vahvistamisessa.

Painopisteitä ovat:

- Tuotetaan ja levitetään koulutusviennin kannalta keskeistä markkinatietoa ja tietoa tukimahdollisuuksista Team Finland –verkoston sisällä ja siten varmistetaan, että koulutusviejät saavat tarvitsemansa neuvontapalvelun mahdollisimman helposti. Luodaan yhtenäisempi toimintamalli lähetystöjen palvelujen hyödyntämiseksi.
- Vahvistetaan ja selkiytetään tiedonsaantia (TF-verkoston toimijoiden nettisivustojen kehittäminen ja/tai parempi hyödyntäminen, muut viestinnän keinot)
- Liitetään suomalainen korkeatasoinen koulutus- ja tutkimusosaaminen liittäminen osaksi Suomi-brändin rakennusta ja lisätään toimia joilla voidaan houkuttaa koulutusalan kansainvälisten ammattilaisten ja tutkijoiden työllistymistä suomalaisiin yrityksiin ja korkeakouluihin
- Hyödynnetään johdonmukaisesti korkeaa koulutus- ja tutkimusosaamista Suomen maakuvatyössä. Luodaan Suomesta koulutuksen ja osaamisen näyteikkuna maailmalle.

#### *Hallinnollisista ja säästöjen rajoitteista kasvuun kannustamiseen*

Koulutusvienti on monille korkeakouluille ja oppilaitoksille uusi, mutta vetovoimainen toiminta-alue. Myös alan yrityksistä suuri osa on vain muutaman vuoden ikäisiä.

Koulutusviennin edistäminen edellyttää, että myös hallinto ja lainsäädäntö tukee ja mahdollistaa toivottujen palvelujen tuottamista. Pilotointien ja uusien innovatiivisten toimintamallien etsintä on tärkeää.

Koulutusviennin lainsäädännöllisten ja hallinnon esteiden purku on jo käynnissä korkea-asteella. Toisen asteen eli lukion ja ammatillisen koulutuksen osalta systemaattisempi esteiden purku on lähdössä käyntiin keväällä 2016.

Osaava ja motivoitunut henkilöstö korkeakouluissa ja oppilaitoksissa on perinteisen koulutusviennin keskeinen menestystekijä. Siksi esimerkiksi käytännöt kannustavaan palkitsemiseen ja joustavuuteen ovat tärkeä osa koulutusviennin kokonaisuutta.

Painopisteitä ovat:

- Lisätään myös opetussektorin julkisen hallinnon palvelujen selkeyttä ja ehkäistään tarpeettoman byrokratian tai viennin esteiden syntymistä
- Asetetaan työryhmä käymään läpi tarkemmin toisen asteen koulutuksen koulutusviennin esteiden purkamista kevään 2016 aikana.
- Otetaan huomioon perustettavan (Opetushallitus ja CIMO) uuden asiantuntijaviraston työjärjestyksessä mahdollisuus tukea koulutusvientiä osana maakuvatyötä tai muita sen toimia.
- Kehitetään käytäntöjä osaavan henkilöstön palkitsemiseksi ja vahvistetaan koulutusvientiin kannustavia/asiantuntijoiden sujuvan osallistumisen mahdollistavia toimintatapoja, mm tukimateriaalilla ja parhaiden käytänteiden jakamisella.

#### *Monipuolisten verkostojen vahvistaminen*

Eri koulutusviennin hankkeiden toteutukset eroavat toisistaan, mutta yhteistä niille on usein monen toimijan tiivis yhteistyö, jolloin myös asiakkaille pystytään tarjoamaan kokoavia ja toisiaan täydentäviä ratkaisuja. Koulutusviennin toimijoiden omat kotimaiset ja ulkomaiset yhteistyöverkostot tarjoavat monia mahdollisuuksia kansainvälisillä markkinoilla pärjäämiselle.

Tärkeässä asemassa koulutusviennin hankkeiden onnistumisessa ovat ns. suuret ja toimintansa vakiinnuttaneet ankkuriyritykset, jotka pystyvät projektoimaan, tuotteistamaan ja myymään laajoja hankekokonaisuuksia. Erityisesti alan pienet toimijat tarvitsevat toimintansa alkuvaiheessa näitä välittäjä/ankkuriyrityksiä tuekseen päästäkseen osaksi laajempia vientihankkeita ja jakaakseen mahdollista markkinariskiä. Myös korkeakoulujen vieraskielisen tutkintokoulutuksen 'sateenvarjon alle' tulisi voida kytkeä nykyistä ennakkoluulottomammin pienten aloittavien yritysten palvelujen kehitystyötä, silloin kun yhteistyössä nähdään molempia osapuolia hyödyttäviä mahdollisuuksia. Alueellisilla tuki- ja neuvontapalveluilla voidaan edistää alueellisten klustereiden muodostumista.

Painopisteitä ovat:

- Vahvistetaan kansainvälisesti kotimaisten toimijoiden verkostoitumista, tuote/palveluprofiilien keskinäistä tunnettuutta ja kumppanuuksia
- Vahvistetaan suomalaisten koulutusviejien yhteistyötä ja keskinäistä tuote/palvelutarjontaa; myös yritysten ja korkeakoulujen/oppilaitosten välillä.
- Jatketaan strategisia toimia valikoiduilla kohdemarkkinoilla (ml. vienninedistämismatkat ja messut) ja tärkeillä maantieteellisillä alueilla kansainvälisen koulutusviennin edellytysten, verkottumisen ja kumppanimallien vahvistamiseksi



- Kannustetaan kotimaisia toimijoita lisäämään jatkuvaa pitkäjänteistä läsnäoloa ja tuotteiden näkyvyyttä valituilla maantieteellisillä kohdemarkkinoilla ja etsitään tukimalleja tähän.

#### *Kohdennetun kasvuohjelman luominen*

Koulutusviennin alueelle tarvitaan liiketoiminta-alueen kehityksen nykyiseen kehitysvaiheeseen kohdentuva, hyvin johdettu kasvuohjelma. Vuonna 2010 käynnistetyn Future Learning Finland-ohjelman alkuvaiheen haasteet ovat osaltaan johtaneet myös suomalaisten toimijoiden hajanaiseen toimintaan markkinoilla. Koulutusviennin kasvuohjelmaa on tarpeen uudistaa niin, että se tukee nykyistä paremmin verkostomaista yhteistyötä kotimaassa ja ulkomaisissa verkostoissa.

Keskeisenä haasteena on myös ollut suomalaisen koulutusviennin kansainvälisten kauppojen pienehkö keskimääräinen koko. Kunnollinen kasvuohjelma voi tukea suomalaista vientiä ja koota yhdessä laajaja asiakaslähtöisiä kokonaisuuksia. Tärkeää olisi onnistua luomaan myös uusia kiinnostavia toimintamalleja koulutusviennin kohdemaissa, jotka lähtisivät paikallisen järjestelmän omista kehittämistarpeista ja joilla siten paremmin ja pitkäjänteisemmin tavoitettaisiin kohdemarkkinoiden ostajat ja paikalliset sijoittajat.

Painopisteitä ovat:

- Kehitetään koulutusviennin kasvuohjelmaa sovittujen toimien mukaisesti (mm. jäsenyritysten itsearvioinnista nostettavat kehittämistoimet)
- Tehostetaan koulutusvientiä edistävän kasvuohjelman uuden strategian mukaisia toimia ja siihen liittyvää laajaa verkostoyhteistyötä
- Edistetään kohdemarkkinoiden omien koulutusjärjestelmien toimivuutta asiakas- ja tuottavilla liiketoimintalähtöisillä toimintamalleilla, jotta asiakassuhteet voivat rakentua pitkäjänteisiksi.
- Kasvuohjelma arvioidaan syksyllä 2016

#### *Rahoitusinstrumenttien vahvistaminen*

Erilaiset jo olemassa olevat julkiset taloudelliset tukimuodot ja -instrumentit ottavat koulutusviennin tarpeet valitettavan huonosti huomioon. Eräät olemassa olevat instrumentit kohtelevat myös samanlaista kaupallista toimintaa harjoittavia toimijoita eri tavoin, riippuen esim. siitä, mikä taho yrityksen omistaa.

Koulutusviennin kehittyessä merkittäväksi liiketaloudelliseksi toiminnaksi, tarvitaan sille ominaisten rahoitus-, takuu- ja luottoratkaisujen kehittämistä. Rahoitusinstrumentteja kehitetään niin että niillä voidaan nykyistä paremmin vahvistaa kansainväliseen kasvuun tähtäävien yritysten toimintaedellytyksiä ja tuotekehitystyötä. Erilaisia uusia riskirahoituksen muotoja tulee selvittää ja luoda niille myös riittävät toiminnalliset puitteet ja edellytykset. Tukimuotojen neutraalisuutta eri toimijoille tulee edelleen parantaa. Myös kehitysyhteistyövaroista tuetussa korkotukiluotto-ohjelmassa on ollut opetusalan yrityksiä mukana vähän, mutta esimerkiksi suunnitteilla oleva uusi 'Public Sector Invest Facility' saattaa tarjota jatkossa paremmat mahdollisuudet myös koulutusviejille.

Vaikka Suomen kehitysyhteistyövaroilla tehtävät koulutushankkeet eivät olekaan varsinaista vientiä, ne tarjoavat kansainvälisiä referenssejä toimijoille. Tämä on merkittävä ulottuvuus, kun osallistutaan kansainvälisiin tarjouskilpailuihin.

Painopisteitä ovat:

- Luodaan koulutusvientiin soveltuvia rahoituspalveluja ja -instrumentteja (mm. erilaiset takuujärjestelyt, riskirahoitus) alan yritysten ja julkisorganisaatioiden tarpeisiin
- Kehitetään yrityksiä ja sijoittajia palvelevia rahoitustuotteita yritysten kasvun eri vaiheisiin
- Lisätään (koulutusalan hankkeita rahoittavien) kansainvälisten rahoituslaitosten ja -organisaatioiden toiminnan ja hakuprosessein tunnettavuutta ja niiden tarjouspyyntöihin vastaamisessa tarvittavaa osaamista suomalaisten koulutusviejien keskuudessa
- Vahvistetaan julkisrahoitteisia tutkimus- ja tuotekehityspanostuksia koulutusviennin tuotekehitykseen ja liiketoiminnan kasvun tueksi.
- Suunnataan ja profiloidaan kehitysyhteistyön kotimaista rahoitusta osaamisen ja koulutuksen hankkeisiin nykyistä enemmän.

#### *Vireä koulutusviennin ekosysteemi*

Toimiva koulutusvienti edellyttää monia erilaisia ja eri tasoisten osaajien ja organisaatioiden toisiaan palvelevaa yhteistyötä. Luontevista keskinäisistä luottamus- ja palvelu- ja yhteistyöverkostoista muodostuu toisiaan tukeva 'ekosysteemi' koulutusvientiin.

Varsinkin monet uudet lupaavat koulutusviennin liiketoiminnan alueet (esimerkiksi pelillisuus ja mobiilioppiminen, digitaaliset alustat) tarvitsevat nopeita, ketteriä toimijoita. Alalle uusien yritysten syntymisen vauhdittamiseksi on olennaista vahvistaa alan uusien yritysten liiketoimintahautomoiden ja kiihdyttämöiden toimintaa. Tärkeänä toimintaperiaatteena on tuoda suomalaisia toimijoita yhteen laajempien ja kasvuhakuisten tarjoomien, kysyntälähtöisten tuotepalettien synnyttämiseksi ja kansainvälisille markkinoille viemiseksi.

Painopisteitä ovat:

- Kootaan tiekartan toimenpanon tueksi ja uusien kehittämisen suuntien tunnistamiseksi ja niihin varautumiseksi koulutusviennin johtoryhmä opetus- ja kulttuuriministeriön yhteyteen.
- Edistetään koulutuksen julkisissa hankinnoissa eri toimijat (julkiset ja yksityiset sekä kolmas sektori) yhdistävien konsortioverkostojen mahdollisuuksia tarjota yhdessä kulloinkin hankittavaa palvelua.
- Tuetaan toiminnallisesti koulutusvientiä harjoittavien toimijoiden keskinäistä yhteistyötä ja satunnaisiakin 'ristiinpölyttäviä' tapaamisia
- Lisätään kumppanuuksia koulutusvientiin suuntautuvien liiketoimintakiihdyttämöiden ja muualla jo toimivien yritysten kanssa.

## Koulutusviennin tiekartta

Koulutusviennin tiekartta on laadittu neljännesvuosiperiaatteella. Tiekarttaa täydentää jatkuvasti päivittyvä tapahtumakalenteri. Vuoden 2016 alkuvuoden tarkempi tiekarttaan perustuva tapahtumakalenteri on esitetty liitteessä 1.

Alla kuvattuja toimenpiteitä on täydennetty neljällä eri symbolilla. Niitä ovat:

L = Lainsäädännön tai säädösten muuttaminen

R = Resurssien kehittäminen tai uudelleen kohdentaminen

T = Toimintatapojen ja -muotojen kehittäminen

O = Osaamisen kehittäminen

M = Markkinointi ja suhdetoiminta

Alla olevassa taulukossa merkintä 'Team Finland' koskee toimintatapaa, jonka tarkemmista vastuista/seurannasta sovitaan vielä erikseen.

Ajoitus	Toimenpide	Vastuu/ seuranta	Perusteluita/ huomioita	L	R	T	O	M
<b>2016</b>								
<b>TEEMA</b>	<b><i>Verkostojen tiivistäminen, korkeakoulujen lukuvuosimaksujen mahdollistaminen, sujuvat julkiset palvelumallit koulutusviennin tukena ja uusien koulutuspalvelujen tuotteistaminen.</i></b>							
Q1	Korkeakoulujen lukuvuosimaksuja ja tilauskoulutusta koskeva lainsäädäntö voimaan (HE 77/2015)	OKM	Voimaan 1.1.2016 alkaen ja sitovana 1.8.2017	x			x	
Q1	Koulutusviennin tiekartan julkistaminen	OKM	Toimien näkyväksi tekeminen	x	x	x	x	x
Q1	Koulutusviennin rahoituksen selvityksen käynnistäminen	OKM/TEM			x			
Q1	Koulutusviennin extranet avataan kasvuohjelman toimijoille	Kasvuohjelma				x	x	x
Q1-Q2	Asetetaan työryhmä käymään läpi tarkemmin toisen asteen koulutuksen koulutusviennin esteiden purkamista.	OKM						
Q1-Q4	Uuden koulutusalan viraston perustaminen; sen roolin määrittely koulutusvientä tukevassa maakuvatyössä	Opetushallitus ja CIMO	Virastojen yhdistämisen yhteydessä					x
Q1-Q2	Ammatillisten näyttö-	OKM		x				

	tutkintojen viennin mahdollistavan kokeilun aloittaminen (EU/ETA-alueen ulkopuoliset opiskelijat)							
Q1-Q2	Koulutusviennin asiantuntijapoolin kokoaminen	OKM	Digitaalinen (esim. LinkedIn)			x	x	
Q1-Q2	Kannusteet lukuvuosimaksuja maksaneiden opiskelijoiden jäämiseksi Suomeen	OKM	Selvitysmiehen asettaminen	x				
Q1 – Q4 2016-2019	Team Finland matkakalenteri ja Vienninedistämis-matkat ja ministerivierailut valittuihin kohdemaihin	Ministeriöt ja Finpro	Jatkuva			x		x
Q2	Stipendiohjelmien perusteet valmiina ulkomaalaisille (EU ja ETA-alueen ulkopuoliset) opiskelijat	OKM	Korkeakoulut	x	x			
Q2	Suomalaisen koulutuksen ”tarinan” kokoaminen	Team Finland					x	x
Q2	Selvitys lähetystöjen yhteydessä tai kohdealueilla muutoin toimivista koulutusalan asiantuntijoista	OKM/UM	Resurssi ja tarveselvitys valituilla kohdealueilla					x
Q3	Finland House –konsepti (Rion olympialaiset 5.-21.8.)	Valo	Koulutus yhtenä teema-alueena					x
Q3	koulutusviennin toimialatilastoinnin kehittäminen	Tilastokeskus, OKM, TEM	Koulutusviennin seuranta					
Q3	Koulutusviennin kasvuohjelman ulkoinen arviointi	TEM	Kasvuohjelma FLF			x		
Q3	Koulutusviennin verkkopohjainen ”työkalupakki” alan toimijoille	Kasvuohjelma				x	x	
Q3	Rahoitus ja tuet koulutusviennissä –selvitys valmistuu	OKM/TEM/UM			x		x	
Q3	Koulutus TeamFinland.fi – erityisteemana	Team Finland /VNK	Syys-lokakuu 2016			x		
Q3	Lukiokoulutuksen viennin esteiden purkuesitys	OKM	Arvio	x				
Q3	Koulutusviennin erikoistumisopintojen (30 op) käynnistäminen korkeakouluissa	OKM	Vastuukorkeakoulu t			x	x	
Q3	Alumnirekistereiden esteiden kartoittaminen	OKM/OM, muut		x		x		

Q3 -	Eri kohteiden koulutusta koskevan tietokannan ja tapahtumakalenterin julkaiseminen	UM ja Team Finland		(x)		x	x	
Q4	Ohjeiston julkaiseminen suurlähetystöjen ja muiden ns. arvovaltapalvelujen käytöstä koulutusviennissä	Team Finland ja OKM/UM				x	x	x
Q4	Koulutusviennin tutkimuksen kokoaminen yhteen	OKM				x	x	
Q4	Koulutusviennin benchmark-tutkimuksen käynnistäminen	OKM	Korkeakoulut/tutkimus					
Q4	Suomeen tuleville tutkinto-opiskelijoille monipuolisen Suomi ja koulutus – materiaalin julkaiseminen	Team Finland ja CIMO				x		x
Q4	Suomessa olleiden opiskelijoiden ja tutkijoiden alumnitoiminnan edistäminen	OKM	Korkeakoulut, SA, TF					x
Q4	Alueellisen yhteistyön vahvistaminen koulutusviennissä. Tuki- ja neuvontapalvelujen kehittäminen osana alue- ja yrityspalvelu-uudistusta	TEM ja Finpro		(x)		x		
Q4	Tutkintoviennin hinnoittelun kehittämisen raportti valmiina	OKM	Korkeakoulut, ARENE ja UNIFI (?)		x	x	x	
Q4	Suomalaisen koulutusviennin yhteismarkkinoinnin tuki (esim. 'laatuleima', koulutuksen MOOC jne.)	Kasvuohjelma tms.						x
<b>Ajoitus</b>	<b>Toimenpide</b>	<b>Vastuu/seuranta</b>	<b>Huomioita</b>	<b>L</b>	<b>R</b>	<b>T</b>	<b>M</b>	
<b>2017</b>								
<b>TEEMAT</b>	<b>Toimijakentän tiivistäminen, panostukset valituille kohdealueille ja tuotemuotoilun edistäminen.</b>							

1.1.	Koulutuksen kehittämisvirasto aloittaa toimintansa (Oph + CIMO)	OKM	Mahdollinen tuki koulutusviennin edistämiseksi	x		x		
Q1 – Q4	Valittujen kohdemaiden koulutusalan seurantaraporttien julkaiseminen	UM ja Team Finland		(x)		x		
Q1	Henkilöstön osallistumisen 'Code-of-Conduct' –opas	Työmarkkina-järjestöt ja alan muut toimijat				x		
Q1 ->	Koulutusviennin markkina-katsausten julkaisemisen aloittaminen	Team Finland				x	x	x
Q1 ->	Kansainvälisen suomalaisen koulutuksen uutiskirjeen säännöllisen julkaisemisen aloittaminen	Team Finland				x	x	x
Q2	Maahanmuuttajat koulutusviennin tukena -selvitys	OKM ja OPH				x		
Q2	Oppilaitosten toiminnan tuloksellisuuden mittareihin koulutus-viennin sisällyttämisen mittaristo valmiina	OKM			(x)	x		
1.8.	Velvoite lukuvuosimaksujen perimiseen korkeakouluissa alkaa	OKM	Korkeakoulut	x				
Q3	Korkeakoulujen lukuvuosimaksujen seuranta- ja arviointiryhmän asettaminen	OKM	Korkeakoulut		(x)	x		
Q3	Lukiokoulutuksen koulutusviennin mahdollistaminen	OKM	aikataulu avoin	x				
Q3	Koulutusvientiin keskittyvän kansainvälisen sijoittaja-tapaamisten sarjan aloittaminen	Team Finland	Osana SLUSH yhteistyötä			x	x	
Q3	Koulutusviennin lähetystöjen ym. ”pop-up”-pisteiden pilotoinnin aloittaminen	OKM ja Team Finland				x		x
Q3	Arvio koulutusviennin kasvuohjelman jatkosta	TEM, OKM				x		
Q4	Koulutusvientä tukevan asiantuntijaohjelman (stipendiohjelma) toteutus	OKM ja CIMO				x		x

Ajoitus	Toimenpide	Vastuu/seuranta	Huomioita	L	R	T		M
<b>2018</b>								
	<i>Uusien toimintamallien jatkuva laajentuminen, yritysten kasvun vahvistaminen.</i>							
1.1.	Ammatillisen koulutuksen viennin esteiden purku	OKM	Ammatillisen koulutuksen reformia koskeva lainsäädäntö voimaan	x				
Q1	Koulutusviennin demopisteiden toiminnan suuntaaminen uusille markkinoille	Team Finland				x		x
Q1 – Q4	Eri kohdemaiden koulutusalan lainsäädännön seurantaraporttien julkaiseminen	UM ja Team Finland		(x)		x		
Q1 – Q4	Kansainvälisen neljännesvuosittaisten journalistisen suomalaisen koulutuksen uutiskirjeen julkaiseminen	Team Finland	Alan toimijat			x	x	x
Q3	Vuosittaisen koulutusviennin keskittyvä kansainvälinen investoritapaaminen	Team Finland	SLUSH yhteistyö		x	x		
Ajoitus	Toimenpide	Vastuu/seuranta	Huomioita	L	R	T		M
<b>2019</b>								
	<i>Toimialan liikevaihdon kasvattaminen ja osamistuotteiden integrointi uusille kasvualueille. Koulutusviennin esteet on purettu.</i>							
Q1-Q4	Koulutusviennin mahdollisuudet eri koulutusasteilla	OKM		x				
Q1 – Q4	Eri kohdemaiden koulutusalan lainsäädännön seurantaraporttien julkaiseminen	UM ja Team Finland		(x)		x		
Q2, Q4	Koulutusviennin puoli-vuosittaisten markkina-katsausten julkaiseminen	Team Finland				x		x
Q3	Sijoittajatapaamiset	Team Finland	SLUSH-yhteistyö		(x)			
tbc	Päivitty							

**TIEKARTAN JALKATUS TOIMINTAKALENTERIKSI - Esimerkinomaisesti koulutusviennin tiekarttaan perustuvia toimia keväällä 2016.**

Vain sähköisesti ylläpidettävässä toimintakalenterissa puretaan tarkemmin päivämääräksi ja toiminnoiksi koulutusvientitapahtumia ja –toimia.

Ajoitus	Toimenpide	Vastuu	Huomioita
<b>2016</b>			
1.1.	Korkeakoulujen lukuvuosimaksuja ja tilauskoulutusta koskeva lainsäädäntö /HE 77/2015)	OKM	Lukuvuosimaksuja koskevia säännöksiä sovelletaan korkeakouluja velvoittavina 1.8.2017 alkaen, tai sen jälkeen opintonsa aloittaviin opiskelijoihin
20.-22.1.	FLF delegaatio BETT messuille (Lontoo)	Kasvuohjelma, Finpro	Yritysdelegaatio
9.2.	Intia pyöreän pöydän keskustelutilaisuus korkeakouluille.	OKM	korkeakoulut
15.2.	Koulutusviennin extranet avataan toimijoiden käyttöön	Kasvuohjelma	CSC
17.2.	“Finnish Education” –tapahtuma (Hongkong)	Kasvuohjelma	Yritykset
1.-3.3.	GESS messut (Dubai)	Kasvuohjelma	Yritykset, ammatillinen koulutus ja korkeakoulut
5.-11.3.	Vienninedistämismatka Vietnam	Lenita Toivakka	ml. koulutus
15.3.	Koulutusviennin tiekartan julkistaminen	OKM	Julkistustilaisuus
22.3.	Tarjousasiakirjojen laadinta -koulutus	FCG/OKM/Kasvuohjelma	Yritykset
28.3.-31.4.	Vienninedistämismatka Brasilia	Sanni Grahn-Laasonen	Koulutus
Q1	Pitch training kasvuyrityksille	Kasvuohjelma	tbc
Q1	“Market Entry to Gulf” –koulutus koulutusvientiä harjoittaville yrityksille	Kasvuohjelma	
Q1	‘Finland House’ –konsepti Rion olympialaisiin	TEM/Olympiakomitea	ml. koulutus
Q2	Koulutusviennin rahoituksen workshop	OKM ja TEM	



# Liite 1: Koulutusvienti ja hallitusohjelman tavoitteet

## Hallitusohjelman tavoitteet

Pääministeri Sipilän strategisessa hallitusohjelmassa (27.5.2015) yksi hallituskaudelle asetetuista tavoitteista oli *lisätä koulutuksen ja tutkimuksen kansainvälisyyttä ja purkaa koulutusviennin esteet*. Strategisen hallitusohjelman toimintasuunnitelmassa (28.9.2015) tarkennettiin osaamisen ja koulutuksen kärkihankkeita ja toimia hallituskauden aikana. Yksi kootuista kärkihankkeista on *”vahvistetaan korkeakoulujen ja elinkeinoelämän yhteistyötä innovaatioiden kaupallistamiseksi”*. Toimenpidekokonaisuudessa (toimenpide 4) luetellaan ne toimet, joilla puretaan koulutusviennin esteet:

1. Poistetaan tilauskoulutuksen esteet. Puretaan koulutusviennin esteitä kaikilla koulutusasteilla.
2. Otetaan käyttöön lukuvuosisuorat EU/ETA-alueen ulkopuolelta tuleville opiskelijoille. Mahdollistetaan vähävaraisten EU/ETA-alueen ulkopuolisten opiskelijoiden hakeutuminen opintoihin erillisen stipendijärjestelmän avulla. Luodaan kannusteita opiskelijoiden jäämiseksi Suomeen.
3. Asetetaan tavoitteeksi, että koulutusviennin volyymi nousee vuoteen 2018 mennessä 350 miljoonaan euroon. (TEKES selvitys (2015) toteaa vuoden 2014 koulutusviennin volyymiksi noin 260 milj. euroa).
4. Täydennetään Future Learning Finland -kasvuohjelman toimia Team Finland-verkoston avulla

**Vuoden 2016 helmikuun alkuun mennessä** on toteutettu seuraavat toimet:

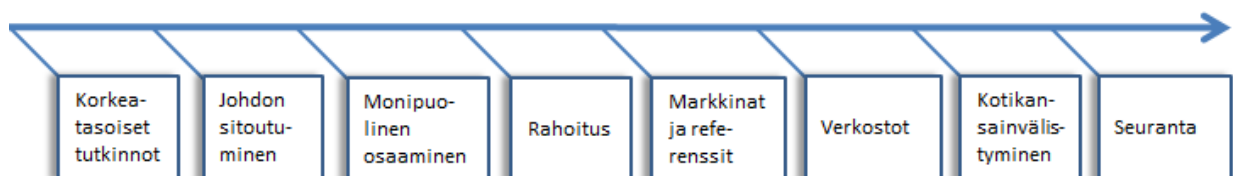
- Eduskunta hyväksyi hallituksen esityksen EU/ETA-alueiden ulkopuolelta tulevien opiskelijoiden lukuvuosisuorista (HE77/2015 vp). Lait ovat tulleet voimaan 1.1.2016 alkaen. Korkeakoulut ovat voineet ottaa käyttöönsä vähintään 1 500 €:n suuriset lukuvuosisuorat 1.1.2016 alkaen. Korkeakouluilla on velvollisuus periä lukuvuosisuoruuksia 1.8.2017 jälkeen opintonsa aloittavilta EU/ETA-alueen ulkopuolelta tulevilta opiskelijoilta vieraskielisissä tutkinto-ohjelmissa.
- Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen tilauskoulutusta koskevaa lainsäädäntöä on samalla täsmennetty. Lainsäädäntö on tullut voimaan 1.1.2016.
- Korkeakoulujen stipendijärjestelmien kehittäminen on aloitettu korkeakouluissa. korkeakouluilla tulee olla lukuvuosisuoruuksien rinnalla apurahajärjestelmä, jolla tuetaan lahjakkaiden opiskelijoiden opiskelua lukuvuosisuoruuksien tultua käyttöön EU/ETA-alueen ulkopuolisille opiskelijoille.
- Future Learning Finland-kasvuohjelmaa on uudistettu elokuusta 2015 alkaen ja vahvistettu mm. Team Finland -verkoston tuella.
- Koulutusvienti on otettu osaksi vienninedistämismatkoja valituissa maissa.
- Lukiokoulutuksen kehittäminen ja lainsäädännöllisten esteiden kartoitus on käynnistetty.
- Ammatillisten näyttötutkintojen viennin mahdollistavan kokeilun lainsäädäntöä valmisteltu ja lähetetty lausunnoille.
- Koulutusviennin esteiden tunnistamistyötä on jatkettu. Opetus- ja kulttuuriministeriö järjesti joulukuussa 2015 viisi työpajaa koulutusviennin nykyisten (vienti)esteiden tunnistamiseksi. Työpajojen osallistujia olivat 1. mikro- ja PK –yritykset, 2. suuret koulutusalan yritykset, 3. ammatillisen koulutuksen järjestäjät, 4. korkeakoulut, 5. koulutusteknologiaa kehittävät yritykset.

## Liite 2: Suomalaisen koulutusviennin mahdollisuuksista ja esteistä

*Tähän liitteeseen on koottu yhteenveto koulutusviennin tunnistetuista esteistä ja ehdotuksista alan viennin vauhdittamiseksi. Luvun sisältö perustuu opetus- ja kulttuuriministeriön järjestämien viiden työpajan tuloksiin. Työpajat järjestettiin marras-joulukuussa 2015 seuraavasti: 1. mikro- ja PK-yritykset, 2. suuret koulutusalan yritykset, 3. ammatillisen koulutuksen järjestäjät, 4. korkeakoulut, 5. koulusteknologiapalveluita tuottavat yritykset. Kattavampi kooste työpajoista on luettavissa myös OKM verkkosivuilta.*

*Kansainvälinen kiinnostus suomalaiseen koulutusosaamiseen on vahvaa. Korkeakoulututkintoon johtavan koulutuksen lukuvuosimaksut avaavat uusia mahdollisuuksia koulutusviennille 1.1.2016 alkaen. Laadukkaiden ja kansainvälisen vertailun kestävien vieraskielisten tutkintokoulutusohjelmien kehittäminen on aloitettu yliopistoissa ja ammattikorkeakouluissa. Lisäksi kehitteillä on uusia tukipalveluja ja stipendijärjestelmiä. Onnistuminen edellyttää kysyntään vastaavan koulutuksen tarjontaa sekä markkinointia maksukykyisissä kohdemaissa ja osana maakuvatyötä. Korkeakoulujen vieraskielisten tutkintokoulutusten lisäksi myös opettajankoulutukselle ja ammatillisen koulutuksen osaamiselle on kasvavaa kysyntää Suomesta. Koulutusvientiin usein kytkeytyvä tutkimus- ja arviointitoiminta on toistaiseksi vielä vähäistä, mutta sen osuuden odotetaan kasvavan. Keksintöjen ja tutkimustulosten kaupallistamisen sujuvuudessa on edelleen suuria eroja.*

*Koulutusvientiin erikoistuneet yritykset ovat toistaiseksi pääosin pieniä, mutta niiden kasvunäkymät ovat lupaavia. Korkeakouluilla on pitkä kokemus toimia osana kansainvälistä tiedeyhteisöä. Ammatillisen koulutuksen kansainvälistyminen on rakentunut pääosin oman alan opiskelijavaihdon ja kansainvälisten järjestöjen toiminnan kautta. Koulutusviennin kestävä kasvu saadaan aikaan eri osaamisalueiden toisiaan täydentävillä kumppanuuksilla, jatkuvalla osaamispalveluiden tuotteistamisella, kotimarkkinoilta saatavilla referensseillä, toimivilla rahoitusinstrumenteilla. Erityisesti koulutusmarkkinoilla toimimiseen tarvitaan tiivistä julkisen hallinnon ja yksityisen sektorin yhteistyötä. Toimialan seurantaan tarvitaan uusia luotettavia mittareita kokonaisuuden hahmottamiseksi.*



Maailmalla suomalaisen koulutusosaamisen laatu tunnustetaan korkeaksi. Suomalaisen koulutuksen ja osaamisen markkinoinnissa tarvitaan ennen kaikkea vahvaa luottamusta omaan tuotteeseen eli korkeaan osaamiseen ja Suomen tarjoamiin vahvuuksiin. Omien vahvuuksien tunnistaminen ja niiden pohjalta rakennetuille osaamispalveluille riittää kysyntää.

Suomen asema yhtenä kansainvälisesti arvostettuna koulutusosaajana on osoittanut, että Suomessa voidaan toteuttaa kohtuullisilla yksikkökustannuksilla korkeatasoista ja yhteiskunnallista tasa-arvoa ja demokraattisia arvoja edistävää koulutusta. Myös vetovoimainen ammatillinen koulutus ja korkeakoulujen tutkintoon johtava koulutus ja opettajankoulutus ovat kansainvälisen kiinnostuksen kohteena. Suomalainen koulutusjärjestelmä on lisäksi tunnettu mm. kehittävästä arvioinnista, hyvin toimivasta varhaiskasvatuksesta ja esiopetuksesta, oppilashuollosta (ml. kouluruokailu ja kouluterveydenhuolto), kehittyneestä erilaisten oppijoiden integroinnista koulutukseen sekä opettajien ensiluokkaisesta osaamisesta, moniammatillisesta yhteistyöstä ja työuran aikaisesta osaamisen kehittämisestä.

Valitettavasti koulutusviennillemme on myös selkeitä haasteita, joista vakavin on suomalaisen koulutusjärjestelmän – ja laajemminkin suomalaisen yhteiskunnan – putoaminen kärkimaiden joukosta osaamis- ja digitalisaatiokehityksessä. Suomalaista koulutusta ja oppimista on jatkuvasti syvennyttävä ja kehitettävä, mikäli suomalaiset toimijat haluavat vahvasti kilpailla kansainvälisellä huipputasolla koulutusviennissä.

#### *Tutkintoon johtavasta koulutuksesta vauhtia*

Korkeakoulujen lainsäädäntöä on päivitetty. Korkeakoulut voivat periä 1.1.2016 jälkeen aloittavissa vieraskielisissä tutkinto-ohjelmissa EU/ETA maiden ulkopuolelta tulevilta opiskelijoilta lukuvuosimaksuja. Koulutusviennin kansainvälisesti merkittävimmät tulot tulevat nimenomaan korkeakoulututkintoon johtavista opinnoista perityistä maksuista (erityisesti maisterivaiheen opinnot) ja Suomeen muuttavien opiskelijoiden elinkustannuksista. Lukuvuosimaksujen hinnoittelu edellyttää kokonaisvaltaista harkintaa korkeakouluissa, sillä perityillä maksujen tulee kattaa opetuksen todellisten kustannusten lisäksi myös lisääntyneet markkinointi- ja muiden oheispalvelujen kulut ollakseen kannattavaa. Kansainvälinen kilpailu lahjakkaista maksavista opiskelijoista on kovaa ja edellyttää perittyjen maksujen tason ja tarjottavien tutkinto-ohjelmien tarkkaa harkintaa.

Ennakoitavissa on, että lukuvuosimaksujen käyttöönoton ensivaiheessa EU/ETA-alueen ulkopuolelta tulevien opiskelijoiden määrä laskee suomalaisissa korkeakouluissa. Esim. Ruotsissa ulkomaisten hakijoiden määrä romahti lukukausimaksujen käyttöönoton myötä ensin - 80 % (2012), opiskelijavirran kääntyessä pian sen jälkeen tukevaan kasvuun, ollen + 30 % jo lukuvuonna 2013-2014. Erityisesti ammattikorkeakoulut haastaa ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittamiseen edellytetty kolmen vuoden työkokemusvaade alalta. Vastaavaa vaadetta ei ole muualla. Perinteisesti nimenomaan maisteritason koulutus on ollut kansainvälisestikin kysytyintä.

Korkeakouluja, jotka onnistuvat kovassa kansainvälisessä kilpailussa houkuttelemaan maksavia opiskelijoita ennakoitua enemmän, tulee kannustaa kaikin tavoin. Korkeakoulujen rahoitusmallien kehittäminen on tältä osin keskeistä. Lukuvuosimaksut lisäävät osaltaan tarvetta markkinoida Suomea laadukkaana korkeakoulutuksen maana, jotta ulkomaisten opiskelijoiden osuus korkeakouluissa pysyy myös jatkossa merkittävänä ja opintoihin houkuttelevana. Sekä kansainvälisen liikkuvuuden keskuksen (CIMO) informaatiota että korkeakoulujen omien koulutusten esittelyä (esim. ilmaiset verkkokurssit ja MOOCit) on tarve lisätä. Suomalainen koulutus ja osaaminen ovat tärkeässä roolissa myös osana yleistä maakuvatyötä.

Tunnistetut lukiokoulutuksen kehittämistarpeet liittyvät pääasiassa tilauskoulutuksen järjestämiseen ja IB-tutkinnon rooliin. Tämänhetkinen kysyntä painottuu etenkin ulkomailta tulevien nuorten urheilijoiden kouluttautumiseen. Esillä on ollut mahdollisuus tilauskoulutuksen järjestämiseen, jolloin koulutuksen tuottaja ja tilaaja sopisivat lähinnä lukiotasoisesta koulutuskokonaisuudesta, jonka sisältö ja annettavat todistukset olisivat sopimusperusteisia. Koulutus ei olisi suomalaisen lukiokoulutuksen lainsäädännön, valtiosuoksien, opetussuunnitelmien tai muiden lukiosäännösten ja suomalaisen koulujärjestelmän mukaista. Lukiokoulutuksessa koulutusviennin ratkaistavia kysymyksiä ovat mm. säännökset, jotka määrittelevät opiskelijaksi ottoa, opetuksen maksuttomuutta, opetuskieltä, todistuksenanto-oikeutta ja valtiosuusjärjestelmää. Näistä viimeksi mainittu on rajoittanut sitä, että koulutus ei saa nykyisellään tuottaa voittoa (lisäarvoa) koulutuksen järjestäjälle.

Samoin esille on noussut myös suomalaisen lukiokoulutuksen ja koko tutkinnon myyminen. Lukion oppimäärän päätteeksi järjestettävä ylioppilastutkinto on säädetty kansalliseksi tutkinnoksi, joka toteutetaan kansallisilla kielillä. Ylioppilastutkinnon kehittäminen kansainväliseksi tutkinnoksi edellyttäisi asian laajempaa selvittämistä ja mahdollista tutkinnon kansainvälisen kysynnän arviointia. Muun muassa sähköinen tutkintokoejärjestelmä ja toimintamallit ovat houkuttelevia vientituotteita. Sen edelleen tuotteistamisen haasteena on toteuttaa se myös yrityslähtöisenä tuotteena.

Ammatillisen koulutuksen avautuessa koulutusvientiin, tarvitaan myös lainsäädännön joustavoittamista lähinnä kotimaisten työmarkkinoiden tarpeisiin suunnattujen säädösten osalta. Alussa on tarpeen käynnistää kokeiluja, joiden avulla saadaan kattavasti tietoa tarvittavista muista säädösmuutoksista. Kokeilua koskeva ja jo luonnosteltu hallituksen esitys annetaan eduskunnalla vielä kevään 2016 aikana.

#### *Koulutusvientiin strateginen sitoutuminen*

Kansainvälinen koulutusvienti eri toimintamuotoineen on merkittävää ammattimaista liiketoimintaa. Siksi on myös välttämätöntä, että keskeiset suomalaiset toimijat sitoutuvat strategisella tasolla koulutusvientiin. Etenkin korkeakouluissa ja oppilaitoksissa tarvitaan johdon vahvaa sitoutumista koulutusvientiin. Vientityön valmistelu ja aloittaminen edellyttävät selkeitä pitkäaikaisia investointeja ja uusia panostuksia markkinointiin, tuotteistusmalleihin sekä lisäpalveluihin. Esimerkiksi lukuvuosimaksuilla opiskelevilla on omia erityistarpeita, jotka on otettava huomioon osana palvelutuotantoa. Kilpailluilla kansainvälisillä markkinoilla on mahdotonta menestyä puolivillaisella toimintatavalla tai kokeilevalla asenteella.

Koulutusvienti tulee jatkossa ymmärtää normaalina osana korkeakoulujen ja oppilaitosten toimintaa. Siksi myös sen hallinnollisia käytäntöjä tulee joustavoittaa ja välttää kehitystä, jossa sille luodaan uusia keinotekoisia hallinnollisia rajoitteita ja menettelyjä. Myös opetushenkilöstön nykyisiä työaikamalleja ja käytänteitä on tarpeen uudistaa, jotta voidaan sallia nykyistä laajemmin sivutoiminen yrittäjyys myös opettajille joko omana tai oppilaitoksen/korkeakoulun yhteydessä.

### *Koulutusta ja oppimista sekä liiketoimintaa koskevaa osaamista yhdessä*

Koulutusviennissä onnistuminen edellyttää syvällistä koulutus- ja liiketalousosaamista. Tuotteiden tehokas ja taloudellinen levitys ja erityisesti sisältötuotanto uusine mahdollisuuksineen edellyttää usein myös teknologiaosaamista. Eri osaamisten toisiaan täydentävä yhdistäminen on haastavaa mutta palkitsevaa.

Koulutusviennin kasvuhakuisia ammattilaisia on Suomessa rajallinen määrä. Suomalaisen koulutusviennin mahdollisuuksia rajoittaa osin koulutusalan henkilöstön puutteellinen liiketoiminnallinen osaaminen (koulutuksen ollessa suurelta osin julkisrahoitteista ja säädeltyä). Uuden osaamisen vahvistaminen on välttämätöntä, jos haluamme suomalaisen koulutusviennin kasvua ja vahvistumista. Koulutusviennin avainasemassa ovat erityisesti vahvan koulutusalan asiantuntijuuden omaavat henkilöt, jotka voivat työskennellä hankkeissa pitkä- tai lyhytaikaisina asiantuntijoina. Tällä hetkellä esimerkiksi yliopistojen, ammattikorkeakoulujen ja tutkimuslaitosten henkilöstön ja koulutusalan virkamiesten joustavassa osallistumisessa koulutusviennin hankkeisiin on selkeitä haasteita esimerkiksi työehtojen tai -sopimusten soveltamisessa ja erilaisissa korvauskysymyksissä sekä etenkin siinä, miten koulutusvienti voi kuulua selkeänä osana työtehtäviin. Eri organisaatioissa sovellettavat erilaiset käytännöt hankaloittavat edelleen joustavaa suomalaisen huipputaiteen tarjoamista ja markkinointia.

### *Rahoituspohja vahvaksi*

Käytännön koulutusviennissä on useampia kotoperäisiä haasteita. Merkittävä osa koulutusviennin toimijoista on pieniä ja aloittelevia yrityksiä. Kansainväliset kokemukset ovat osoittaneet, että pidempikestoisten ja kaupallisesti merkittävien hankkeiden saaminen edellyttää riskinottoa ja vahvaa pääomarakennetta. Liiketaloudellisen ja koulutusalan osaamisen yhdistävien isojen kaupallisten toimijoiden kokoaminen edellyttää korkeaa kunnianhimon tasoa, uusia rakenteita ja innovatiivisia toimintatapoja, esimerkiksi korkeakoulujen yhteydessä tai rinnalla. Tämänkin alueen rahoitusmarkkina on jo valmiiksi kansainvälinen. Suomalaisten toimijoiden uskallus ja 'pelirohkeus' ovat toistaiseksi olleet muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta liian vähäistä. Kuitenkin esimerkiksi suomalainen peliteollisuus on osoittanut, että Suomi on kiinnostava investointikohde, jos osaaminen on korkeatasoista ja uniikkia.

Vaikka suomalaisille toimijoille kansainväliset markkinat ovat avoimia, suomalaiset toimijat tekevät muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta varovaisesti ja kansainvälisesti katsoen pienehköjä ja erillisiä hankkeita, joissa kilpaillaan monien muiden, jopa kotimaisten toimijoiden kanssa. Suomalainen osaaminen jää näin vajaasti hyödyntämättä monella potentiaalisella uudella tai suurella markkina-alueella. Myös kansainvälisesti merkittävien ja yleisten rahoitusinstrumenttien (ml. säätiöt ja kehityspankit) hyödyntämisen osaamisessa on edelleen puutteita. Tuotekehityksen alkutaipaleella pieni pääoma käytetään usein tarkkaan ja lähinnä vain kotimaassa. Verkostomaisesti toteutetuissa hankkeissa mm. alv-hinnoittelu ei tue kilpailukykyisen tarjouksen tekemistä. Esim. telakkateollisuudessa alihankintaketjun yhdenmukaisesta alv-kohtelusta on saatu hyviä tuloksia.

### *Toimivien kotimarkkinoiden merkitys*

Koulutusviennissäkin vahva toiminta kotimarkkinoilla on kansainvälisen menestymisen koetinkivi. Kotimarkkina on tärkeä referenssien hankkimisen paikka. Koulutuksen kotimarkkinat ovat toistaiseksi olleet pääosin julkisrahoitteiset. Kotimarkkinoilla tulisi kuitenkin nykyistä enemmän voida tarjota mahdollisuuksia kokeilla ja testata uusia koulutuksen palveluita, tuotteita ja toimintatapoja. Esimerkiksi uusissa julkisissa hankinnoissa asetetaan uusille toimijoille tai uusia toimintatapoja kokeileville yrityksille ja yhteisöille kohtuuttomia hankintaehtoja ja hankintakäytäntöjä (esimerkiksi aikaisempien referenssien määrä kyseisellä tuotteella). Tällöin ne estävät tehokkaasti kotimarkkinoilta saatavat kansainvälisesti tärkeät referenssit.

Asiakkaiden koulutus ja osaamisen kehittäminen ovat keskeinen osa erilaisten laajojen teollisten ratkaisujen myyntiä. Suomalaisten koulutusalan toimijoiden täytyy entistä määrätietoisemmin hakeutua yhteistyöhön johtavien suomalaisten vientiyritysten kanssa. Tämä tarjoaa myös erinomaisen väylän yritysten kansainvälistymiseen. Kehitysapuyhteistyössä merkittävimpiä opetuksen ja koulutuksen temaattisia aloja ovat olleet vesi-, metsä-, ja energiaosaaminen.

### *Verkostojen mahdollisuudet*

Suomalaisten toimijoiden tulisi aktiivisesti hakea ja löytää uusia markkinoita. Suomalaisten toimijoiden olisi myös mielekästä vahvistaa keskinäistä tiedonvaihtoaan ja yhteistyötään, mikä selkeyttäisi toimialan työtä ja antaisi mahdollisuuden erilaisille ja erikokoisille toimijoille liittyä yhteisiin hankkeisiin ja toimintoihin. Avoin ilmapiiri antaisi mahdollisuuden myös kertoa erilaisista epäonnistumisista ja riskeistä, joiden välttäminen olisi koko toimialan suomalaisten toimijoiden etu. Avoin tiedonvaihto myös toimivista ja kasvun mahdollistavista ratkaisuista vahvistaisi koko toimialan kasvua.

Suomalaisilta toimijoilta on usein jäänyt toiminnan katveeseen vahva partneroituminen tai muu syvällisempi verkostoituminen ulkomaisten kaupallisten toimijoiden kanssa. Monet mittavat koulutusviennin hankkeet perustuvat laaja-alaiseen yhteistyöhön ja maailmanluokan suurissa hankkeissa ei ole todennäköistä, että kaikki tarvittava osaaminen löytyisi Suomesta. Suomalaisten toimijoiden vahva mukanaolo kansainvälisissä konsortioissa on liian vähäistä - tähän asiointilaan vaikuttaa myös se, että suomalaiset toimijat ovat liian vaatimattomia omissa referensseissään ja hitaita tuotteistamaan monistettaviksi sopivia palveluita. Koulutusviennin toimijat ovat osin näistä syistä jääneet toistaiseksi myös monen muun toimialan käytössä olevan vienninedistämistoimien ulkopuolelle. Siirtymämaissa (jotka ovat saaneet Suomen kehitysapua ja nousseet keskitulon kategoriaan) lähetystöt (Team Finland) ovat tällä hetkellä aktiivisia opetussektorin kaupallistenkin mahdollisuuksien kartoittamisessa.

### *Kotikansainvälistyminen*

Kotikansainvälistymisellä tarkoitetaan tässä kansainvälisen kokemuksen ja kulttuurien tuntemuksen hankkimista kotimaassa tai kotimaisella rahoituksella. Kehitysyhteistyön hankkeisiin osallistumalla osa

kaupallisista toimijoista voi saada tärkeitä referenssejä omille palveluilleen jatkoa ajatellen. Toisena ulottuvuutena voidaan todeta, että esimerkiksi uussuomalaisten maahanmuuttajien hyödyntäminen koulutusviennin hankkeissa on edelleen vähäistä. Suomessa asuessaan ja työskennellessään he voisivat muodostaa merkittäviä pilotointiyhteisöjä kansainvälisille markkinoille suunnattavalle osaamiselle, palveluille ja tuotteille sekä niiden asiakaskokemukselle. He voivat toimia myös tärkeänä viennin osaajina ja työllistyä koulutusviennin tehtäviin nykyistä monilukuisemmin. Myös osalla nykyisistä turvapaikanhakijoista voisi olla merkittävää kulttuurista ja kielellistä osaamista suomalaisen koulutusviennin avainmarkkinoista. Samoin Suomessa tutkinnon suorittaneiden ulkomaisten opiskelijoiden oleskelulupien saamisessa ja työllistämisessä on edelleen merkittäviä esteitä. Myös opiskelijoiden ja Suomessa komennuksella olleiden työntekijöiden alumnikäytäntöjä tulee kehittää.

### *Seurannan ja jatkuvan kehittämisen merkitys*

Koulutusviennin määrätietoinen kehittäminen edellyttää alan tutkimustyön vahvistamista. Toistaiseksi koulutusviennin eri näkökulmista on tutkittu ja selvitetty vähäisesti. Tutkimustyötä tarvittaisiin esimerkiksi koulutusviennin tuotteiden ja palveluiden pedagogisen ja toiminnallisen kehittämisen tueksi, koulutusviennin merkityksen arvioimiseksi, kohdemarkkinoiden kulttuuristen taustojen ymmärtämiseksi sekä koulutusviennin monipuolisten taloudellisten vaikutusten ymmärtämiseksi.

Koulutusviennin seuranta vaikeuttaa sen tilastoinnin puute. Tilastointi on toistaiseksi vielä hajanaista eikä Suomessa voida nykyisillä käytännöillä hahmottaa selkeästi toimialan kokoa, volyymia eikä sen toiminnan liiketaloudellista merkitystä. Valtion asettaessa koulutusviennille selkeitä, kunnianhimoisia tavoitteita, koulutusviennin toimijoilla tulee olla myös mahdollisuus seurata toimialaa ja sen kehitystä luotettavasti.

## OKM:n työpajoissa kartoitetut esteet ja ehdotetut toimet koulutusviennin vauhdittamiseksi

Tämän liitteen havainnot kartoitetuista esteistä ja ehdotetuista toimista on koottu OKM:n koolle kutsumista viidestä työpajasta, jotka järjestettiin marras-joulukuussa 2015. Työpajojen ryhmiä olivat 1. mikro- ja PK –yritykset, 2. suuret koulutusalan yritykset, 3. ammatillisen koulutuksen järjestäjät, 4. korkeakoulut, 5. koulutusteknologian yritykset.

Tässä liitteessä on kuvattu työpajoissa osanottajien esittämät kommentit sekä ehdotetut toimet, joihin suurelta osaltaan on perustunut tiekartan laatiminen. Kaikkia ehdotettuja toimia ei kuitenkaan ole voitu sisällyttää varsinaiselle tiekartalle.

### Yleiset huomiot

Havaittu este tai ongelma	Esteen kuvaus tai ilmentymä	Työpajassa ehdotettu toimi
Suomalaisten toimijoiden keskinäisen tiedonvaihdon avoimuuden ja vilkkauden puute	Suomalaisten toimijoiden olisi mielekästä vahvistaa keskinäistä tiedonvaihtoaan, mikä myös selkeyttäisi toimialan työtä ja antaisi mahdollisuuden erilaisille toimijoille verkottua yhteisiin hankkeisiin ja toimintoihin. Avoin ilmapiiri antaisi mahdollisuuden myös kertoa erilaisista epäonnistumisista ja riskeistä, joiden välttäminen olisi koko toimialan suomalaisten toimijoiden etu.	<i>Säännöllisen suomalaisten toimijoiden yhteistyöfoorumin (esimerkiksi kuukausittainen case-pohjainen aamukahvitilaisuus) toteuttaminen.</i>
Suomalaisten toimijoiden vaillinainen partneroituminen ulkomaisten toimijoiden kanssa	Monet keskeiset kansainväliset hankkeet perustuvat laaja-alaiseen yhteistyöhön – ei ole todennäköistä, että kaikki tarvittava osaaminen löytyy Suomesta. Suomalaisten toimijoiden partneroituminen hanketasolla ei ole toistaiseksi riittävää. Tähän asiintilaan vaikuttaa myös se, että suomalaiset toimijat ovat liian vaatimattomia omissa referensseissään; tämä koskee myös suomalaisten yksilöiden usein liian pelkistettyjä CV-dokumentteja.	<i>Suomalaisten koulutusviejien yhteisesiintymiset alan eri messuilla ja konferensseissa (esimerkiksi FLFn ja Finnpartnershipin tuella).</i>
Olemassa olevan tilastollisen materiaalin hyödyntämisen puute	Koulutusosalalla on runsaasti erilaista tilastollista materiaalia (mm. Unescon tietokannat sekä Tilastokeskuksen kansainvälisen toiminnan avulla koostettava tieto), jota kuitenkin käytetään liian vähän. Osasyynä tähän on kyseisen tietoineksen hajanaisuus ja sijainti eri tietokannoissa.	<i>Koulutusviennille olennaiset julkiset tietolähteet yhteen verkkosijaintiin, kaikkien käytetöön. (OKM ja Tilastokeskus)</i>
Koulutusviennin tutkimuksellinen tuki puutteellista	Suomessa tehdään korkealuokkaista koulutuksen tutkimusta, jota kuitenkin ei ole juurikaan hyödynnetty koulutusviennin suunnittelussa ja toteutuksessa. Tähän tarkoitukseen voitaisiin kohdentaa myös kilpailutuksella yliopistoille ja tutkimuslaitoksille erillinen määräraha.	<i>OKM koostaa tämänhetkisen koulutusviennin tutkimuksen yhteen 'pisteeseen' sekä kohdentaa määrärahan koulutusviennin tutkimukseen.</i>



## Korkeatasoinen osaamisen vahvistaminen

Havaittu este tai ongelma	Esteen kuvaus tai ilmentymä	Ehdotettu toimi ("roadmap action point")
Suomalaisten koulutusviennin osaajien puutteellinen liiketoiminnallinen osaaminen	Koulutusviennin kovia ammattilaisia on Suomessa rajallinen määrä. Tällaisen osaamisen vahvistaminen on kuitenkin välttämätöntä, jos haluamme suomalaisen koulutusviennin kasvua ja vahvistumista. Yhteinen pitkäkestoinen liikkeenjohdollinen koulutus antaisi mahdollisuuden myös monille toimijoille verkottua keskenään.	<i>Koulutusviennin 30 opintopisteen korkeatasoisen erikoistumis-ohjelman 1) suunnittelun aloittaminen sekä 2) pilottitoteutus.</i>
Digitalisaatiossa Suomi on jäänyt jälkeen tärkeimmistä kilpailijamaista	Suomi on jäänyt merkittävästi muutaman viimeksi kuluneen vuoden aikana digitalisaatiokehityksessä. Suomalaisen digitalisaatioajattelun on syvennyttävä ja kehityttävä, mikäli suomalaiset toimijat haluavat vahvasti kilpailla kansainvälisellä huipputasolla koulutusviennissä.	<i>Digitalisaation nostaminen osaksi kaikkia koulutuksen alan kehitysohjelmia ja -hankkeita.</i>
Yliopistojen, ammattikorkeakoulujen, tutkimuslaitosten ja virkamiesten joustava osallistuminen koulutusviennin hankkeisiin	Koulutusviennissä avainasemassa ovat usein hyvän ammatillisen taustan omaavat henkilöt, jotka voivat työskennellä hankkeissa esimerkiksi pitkäaikaisina tai lyhytaikaisina asiantuntijoina. Tällä hetkellä näissä järjestelyissä on selkeitä puutteita esimerkiksi työsopimusten soveltamisessa ja erilaisissa korvauskysymyksissä sekä etenkin siinä, miten koulutusvienti voi kuulua selkeänä osana työtehtäviin. Eri organisaatioissa sovellettavat erilaiset käytännöt hankaloittavat edelleen joustavaa suomalaisen huippuosaamisen tarjoamista ja markkinointia.	<i>Alan yritysten yhdessä laatima Code-of-Conduct –opas suomalaisen osaamisen viennin vahvistamiseksi.</i>
Maahanmuuttajia hyödynnetään kehnosti koulutusviennissä	Maahanmuuttajat voisivat olla merkittävä voimavara koulutusviennille. Suomessa asuessaan ja työskennellessään he voivat muodostaa merkittävän pilotointiyhteisön kansainvälisille markkinoille suunnattaville osaamiselle, palveluille ja tuotteille. He voivat toimia myös tärkeänä viennin resurssina ja työllistyä merkittävällä tavalla koulutusviennissä työskennellessään. Samoin esimerkiksi osalla nykyisistä turvapaikanhakijoista on merkittävää kulttuurista ja kielellistä osaamista suomalaisen koulutusviennin avainmarkkinoilla.	<i>Maahanmuuttajien vahvempi hyödyntämiseksi osana koulutusvientiä – erillishankkeen käynnistäminen.</i>  <i>Alumnirekisterin esteiden poisto.</i>
Suomalaisen koulutusviennin tuotteistaminen on vaillinaista	Tuotteistaminen ei merkitse vain yhtä toimintaprosessia vaan laajemmin nykyisistä koulutusviennin aihioista kannattavan liiketoiminnan muodostamista. Tämä edellyttää usein tuotteistamista ja siten myös osaamisen, palveluiden ja tuotteiden kehittämistä siten, että yksikkökustannukset laskevat ja työn tuottavuus nousee.	<i>Edistetään tuotteistamisosaamista sekä alan ratkaisujen ja toimintamallien vaihtoa toimijoiden kesken.</i>
Suomalaisen	Ulkomaisille maksajille suuntautuva	<i>Tehdään</i>

<p>tutkintokoulutuksen tuotteistaminen on kesken</p>	<p>tutkintokoulutus on kansainvälisesti erittäin kilpailtu toimiala. Siksi juuri tällä alueella tapahtuva kunnollinen tuotteistaminen on perusedellytys jo tehdyn ja tulevan lainsäädännön antamien mahdollisuuksien hyödyntämiseksi.</p>	<p><i>lainsäädäntöuudistus koulutusviennin esteiden purkamiseksi. Osana ammatillisen koulutuksen reformia uudistetaan kaupallista tutkintokoulutusta koskeva lainsäädäntö vuoteen 2018 mennessä.</i></p> <p><i>Arvioidaan tutkintokoulutusta koskevan lainsäädännön uudistamistarpeet myös toisella asteella.</i></p>
--	---	---

### Markkinatuntemuksen vahvistaminen

<p>Koulutusviennin kilpailutilanteen tuntemuksen puutteet</p>	<p>Koulutusvienti on kansainvälisesti erittäin ankarasti kilpailtu markkina, jossa osaavien toimijoiden kilpailu tulee lähivuosina vahvistumaan. Suomessa puuttuu koostettua, ajanmukaista tietoa koulutusviennin markkinoista monilla alueilla (esimerkiksi tutkintokoulutuksen kilpailussa sekä maakohtaisessa markkina- ja taustatiedoissa). Suomalaisilla koulutusviejillä on hankalaa hahmottaa keskeisiä kohdemarkkinoita ja tehdä selkeää segmentointia.</p>	<p><i>Team Finland toteuttaa säännöllisesti (esimerkiksi neljännesvuosittain) koulutusviennin markkinakatsauksen sekä esittelee case-kuvauksina valikoituja kohdemarkkinoita.</i></p>
<p>Kohdemarkkinoiden koulutusalan lainsäädännön seurannan heikkous</p>	<p>Koulutus ja opetus ovat monissa maissa säänneltyjä toimialoja, joihin vaikuttaa vahvasti kulloinenkin voimassaoleva lainsäädäntö. Tällä hetkellä suomalaisilla toimijoilla on heikko tuntemus lainsäädännöllisistä muutoksista ja niiden avaamista mahdollisuuksista eri maissa.</p>	<p><i>Team Finlandin seuraa eri maissa ja eri alueilla muuttuvaa koulutusalan lainsäädäntöä ja raportoi näistä muutoksista (m.l. suunnitteilla oleva lainsäädäntö) säännöllisesti.</i></p>
<p>Kilpailijatuntemuksen heikkous</p>	<p>Suomalaiset koulutusviennin toimijat eivät tunne kunnolla eri maissa toimivia kilpailijoitaan sekä heidän vahvuuksiaan ja heikkouksiaan. Muiden maiden koulutusalan toimijoiden vahvempi tuntemus voi edistää myös tarvittavaa partneroitumista hyvien toimijoiden kanssa laajempien hankekokonaisuuksien toteuttamiseksi.</p>	<p><i>Team Finland kokoaa tietokannan eri keskeisten kilpailijamaisen koulutusalan toimijoista.</i></p>
<p>Kansainvälisten keskeisten alan</p>	<p>Varsinkin aloitteleville koulutusviennin toimijoille on hankalaa hahmottaa keskeiset kansainväliset</p>	<p><i>Team Finland toimijat ylläpitävät tietoa</i></p>

tapahtumien tuntemuksen puute	tapahtumat (esimerkiksi messut, konferenssit ja erilaiset kilpailut). Tämä tuntemuksen puute johtaa myös usein väärin ja epätarkoituksenmukaisiin valintoihin eri tilaisuuksiin osallistumisessa ja niihin valmistautumisessa.	<i>”koulutusviennin maailmankalenterista”.</i>
-------------------------------	--	--

### Team Finland -toimijoiden yhteistyö ja koulutusviennin tukeminen (m.l. arvovaltapalvelut)

<b>Havaittu este tai ongelma</b>	<b>Esteen kuvaus tai ilmentymä</b>	<b>Ehdotettu toimi (“roadmap action point”)</b>
Suomalaisen koulutuksen menestystarinoiden hyödyntäminen	Suomalaisella koulutuksella on erinomainen maine tutkimustulosten (etenkin PISA-tulosten) avulla, mutta tenhoavat ja tarttuvat suomalaisen koulutuksen tarinat puuttuvat. Monipuoliset tarinat opettajilta, opiskelijoilta ja sidosryhmiltä ovat erittäin tärkeää taustamateriaalia varsinaiselle osaamisen, palveluiden ja tuotteiden viennille.	<i>Suomalaisen koulutuksen eri aloista kunnollisen tarinoiden laatiminen ja levittäminen (myös nykyaikaisin välinein esimerkiksi verkkovideo).</i>
Suomi-brändin vahvistaminen etenkin tuleville tutkinto-opiskelijoille	Koulutusviennille on keskeisessä asemassa avautuvat tutkinto-opiskelijoiden markkinat. Tutkinto-opiskelijoille on tärkeää tuntee yliopiston tai oppilaitoksen ohella myös Suomi ja sen antamat erilaiset koulutuksen ja kehittymisen mahdollisuudet.	<i>Team Finlandin johdolla laaditaan tutkinto-opiskelijoille kunnollinen Suomi-materiaali sekä verkkojulkaisuna että printtijulkaisuna.</i>
Ministerivierailujen täysimääräinen hyödyntäminen	Ministerivierailut ja erilaiset kauppavaltuuskunnat ovat tärkeä osa koulutusviennin mahdollisuuksia. Etenkin opetus- ja kulttuurialan omat ministerivierailut tarjoavat hyvän mahdollisuuden suomalaisen erityisosaamisen markkinointiin. Ministerivierailuja tulisi kohdentaa etenkin sellaisiin maihin, joissa markkinamahdollisuuksia voidaan pitää lupaavina koulutusviennille. Ministerivierailujen osalta on vahvistettava niihin osallistuvien toimijoiden valmistautumista ja kunnollista tarjoomaa.	<i>Team Finlandin kanssa suunnitellaan sekä koulutusalan osallistumista yleisiin ministerivierailuihin että valmistellaan koulutusviennille sopivia ministerivierailukohteita.</i>
Arvovaltapalvelujen parempi hyödyntäminen	Suomen suurlähetystöt sekä muut suomalaiset toimijat (mm. kunniakonsulit ja kauppakamarit) ovat koulutusviennin vauhdittajia, joiden käyttöä on mielekästä tehostaa. Tämä edellyttää sekä Team Finlandin vahvempaa toimintaotetta että koulutusvientiin osallistuvien toimijoiden parempaa tuntemusta mahdollisista palveluista.	<i>OKM, UM ja Team Finland laativat yhteisen ohjeiston ja käsikirjan suurlähetystöjen ja muiden toimijoiden arvovaltapalveluista ja niiden hyödyntämisestä koulutusviennissä.</i>
Ministerivierailujen ja arvovaltapalvelujen tehostettu yhteistyö	Ministerivierailuja edeltäen on tarpeen yhtenäistää sekä vientimatikalle osallistuvien että kohdemaan toimijoiden osaamispohjaa. Osallistujat kutsutaan yhteistapaamiseen noin	<i>Team Finland laatii prosessikonseptin tehostetun yhteistyön kehittämiseksi FLF ja</i>

	kuukautta ennen koulutusvientimatkaa. Heitä briiffataan yleisesti Suomen vientivalteista (ml. vähäinen korruptio, tasa-arvo, koulutus) ja vierailun tavoitteista. Tapaamisten tarkoituksena on perehdyttää toimittajat hyvin, jotta he saavat tulevasta vierailusta mahdollisimman paljon irti. Myös edustusto voi edistää paikallisten toimijoiden tietämystä tulevasta matkasta ja sen tavoitteista kutsumalla koolle paikallisia yhteistyökumppaneita myös ennen varsinaisen vierailun toteutumista.	<i>edustustoille</i>
Säännöllisen suomalaisen koulutusalan kansainvälisen uutiskirjeen puute	Tärkeä osa koulutusviennin kokonaisuutta on jatkuva suomalaisen koulutusalan osaamisen uutisvirran vahvistaminen. Tämä on tärkeää etenkin pienemmille toimijoille, jotka voivat omassa viestinnässään käyttää kansallisen tason uutiskirjettä tai julkaisua.	<i>Team Finland julkaisee verkossa vuosittain ja uutiskirjeenä neljästi vuodessa toteutettavan journalistisen periaattein tehdyn kansainvälisen uutiskirjeen/teemanoston suomalaisesta koulutuksesta.</i>
Koulutusviennin esittelypisteiden ja demopisteiden puute	Koulutusvienti sopii hyvin vahvistamaan Suomi-kuvaa osaavasta länsimaisesta kansakunnasta. Koulutusviennin edistämiseksi olisi kehitettävä koulutusviennin esittely- ja demopisteitä esimerkiksi osaksi Suomen suurlähetystöjä, konsulateetteja, kulttuurikeskuksia ja muita ulkomaisia toimipisteitä POP-up tyyppisellä konseptilla ja muilla uusilla tavoilla	<i>Luodaan koulutusviennin esittelypisteiden Pop-up –konsepti (tai virtuaalimalli), jota pilotoidaan.</i>
Yhteisen verkossa olevan digitaalisen demoympäristön puute	Monissa tärkeissä koulutusviennin kohdemaissa on etenkin digitaalisen oppimateriaalin osalta vaikeuksia toteuttaa sellaisia demoympäristöjä, jotka sijaitsisivat ao. maan ulkopuolella olevilla palvelimilla. Siksi olisi mielekäästä, että suomalaiset toimijat voisivat yhteisesti demota erilaisia tuotteitaan ja palveluitaan yhteisessä demoympäristössä, jolloin myös ao. sovellusten tarjoaminen ja hallinnointi olisi huomattavasti edullisempää.	<i>Team Finland toteuttaa sovituissa kohdemaissa suomalaisille digitaalisille koulutusalan tuotteille ja palveluille yhteisen demoympäristön.</i>
Erialaisten joustavien stipendiohjelmien puute ulkomaisille tai ulkomailla toimiville koulutusalan asiantuntijoille	Eriaiset stipendiohjelmat ovat osoittautuneet erittäin toimiviksi ratkaisuihin pitkäaikaisten yhteistyösuhteiden luomisessa. Suomalaisen koulutusviennin kannalta olisi hyvä hahmotella tiivis ja rajoitettu (esimerkiksi mid-term professional –ryhmälle) suunnattu stipendiohjelma, jossa tuettaisiin ulkomaisten osaajien työskentelyä Suomessa koulutusviennin toimijoiden tuotekehityshankkeissa tai kohdemaassa suomalaisten vientihankkeiden tukena.	<i>OKM tekee yhteistyössä CIMOn kanssa suunnitelman koulutusvientiä tukevasta ulkomaisille asiantuntijoille suunnattavasta stipendiohjelmasta.</i>
Team Finlandin	Team Finlandilla ei ole tällä hetkellä selkeää	<i>Team Finland johto</i>

selkeän ”koulutusvienti-deskin” puute	koulutusviennistä vastaavaa avainhenkilöä, joka olisi Team Finlandin sisällä kokonaisvastuussa koulutusviennin edistämisestä ja kehittämisestä.	<i>osoittaa koulutusviennille johtavat henkilöt Team Finlandin organisaatiosta (myös maa- ja aluekohtaisesti avainmarkkinoilta). Rekrytoidaan lähetystöjen yhteydessä toimivia koulutuksen asiantuntijoita kohdemaihin 3 kpl (Kiina, Persianlahti ja Etelä-Amerikka) Luodaan edelleen asiantuntijoiden ympärille paikallisten (ex-pat –suomalaisten/ suomitoimijoiden) verkosto</i>
Suomalaisen koulutusviennin tilastoinnin heikkous	Koulutusviennin tilastointi on alkutaipaleella, eikä Suomessa voida nykyisillä seurantatavoilla hahmottaa selkeästi toimialan kokoa, merkitystä eikä sen toiminnan liiketaloudellista volyyymia.	<i>Tilastokeskus kehittää koulutusviennin tilastoinnin toimivan käytännön.</i>

### Yhteistyö ja verkostotoiminta Suomessa

Suomalaisten toimijoiden verkostoyhteistyö on puutteellista	Koulutusviennissä on Suomessa tällä hetkellä lukuisia erilaisia toimijoita, mikä muodostaa haasteen jouhevalle toiminnalle. Toiminta kaipaa selkeytystä, koska eri toimijoille on mielekästä hahmottaa omat roolinsa ja vastuunsa kireästi kilpailulla kansainvälisellä markkinalla. Eri toimijoiden tulee kohdata paremmin toisensa, jolloin myös voidaan luoda parempaa tarjoomaa kansainvälisille asiakkaille.	<i>Suomalaisten toimijoiden verkostoyhteistyön vahvistamista tuetaan sekä alueellisin toimin että toimialakohtaisin toimin.</i>
Alueellinen yhteistyö eri toimijoiden välillä on vaillinaista	Suomessa on lukuisia maantieteellisiä alueita, joilla työskentelee monia koulutusviennin toimijoita, joiden keskinäinen yhteistyö on kuitenkin vaillinaista. Alueellisten toimijoiden yhteistyön vahvistamisella voidaan luoda myös uudenlaisia kansainvälisesti kiinnostavia toiminnallisia kokonaisuuksia.	<i>TEM kutsuu alueellisia (ELY-)keskuksia vahvistamaan alueellista yhteistyötä koulutusviennin vahvistamiseksi. Selvitetään maakuntaliittojen rooli osana koulutusvientiä.</i>
Koulutusviennin käytännön työkalupakin puute	Osa suomalaisista koulutusviennin toimijoista on tässä työssä tuoreita ja uusia. Siksi on tarpeen luoda ja tarjota sellaisia koulutusviennin arkeen kuuluvia materiaaleja ja toimintatapoja, -malleja, jotka edistävät yhteistoimintaa ja muodostavat	<i>FLF toteuttaa koulutusvientiin suuntautuville toimijoille yhteisen sähköisen</i>

	yhteisen tukevan perustan. Koulutusviennissä jo kokeneet suomalaiset toimijat haluavat myös jakaa omia työkalujaan, kokemuksiaan ja toimintamallejaan, kunhan siihen pystytään tarjoamaan luotettava yhteinen foorumi ja toimintakäytäntö.	<i>työkalupankin (extranetin), joka sisältää esimerkiksi aiesopimuksia, mallisopimuksia, budjetointipohjia ja muita yhteistyötä ja tuotteistamista edistäviä työkaluja.</i>
Yhteismarkkinoinnin organisointi	Monessa tapauksessa suomalaiset koulutusviennin toimijat eivät ole keskenään kilpailuasemassa vaan nimenomaisesti voivat täydentää hyvällä tavalla toisiaan. Siksi on mielekästä luoda yhteisesti materiaalia yhteismarkkinointiin, jolloin myös suomalaisen koulutusviennin brändi pysyy yhdenmukaisena ja selkeänä.	<i>FLF koostaa koulutusviejien yhteismarkkinointiin tarvittavia materiaaleja ja sisältöjä.</i>
Yhteinen esilläolo	Suomella on erilaisia mahdollisuuksia näkyä monissa tilaisuuksissa Suomen ulkopuolella – jopa maailmannäyttelyissä, olympialaisissa ja vastaavissa korkean profiilin tilaisuuksissa. Koulutusviennin kannalta olisi eduksi, näkyvä yhteistyö tällaisissa tilaisuuksissa ja tapahtumissa.	<i>Team Finland koostaa konseptin tapahtumiin, joissa suomalainen koulutusvienti voisi olla esillä osana suomalaista profiilia.</i>
Future Learning Finlandin todellinen lisäarvo koulutusviennin toimijoille on ollut vähäinen	Future Learning Finland –hanke ei ole pystynyt vastaamaan koulutusviennin toimijoiden sille kohdistamiin odotuksiin. Finpro ei toistaiseksi ole pystynyt toteuttamaan sen jäsenten odotusten mukaisesti FLF:n toimintaa, joten on mielekästä hakea avoimen kilpailutuksen kautta FLF:lle uusi toimintatapa sen toimikauden päättyessä.	
Future Learning Finlandin toiminnan arviointi on ollut vaillinaista	Vaikka FLF-toiminta on ollut taloudellisestikin mittavaa, ei siitä toistaiseksi ole tehty ulkoista arviointia. Tämän toiminnan ulkoinen arviointi on mielekästä nykyisen toimikauden aikana toiminnan oikein suuntaamiseksi ja kohdentamiseksi.	<i>TEM järjestää FLF:n toiminnasta evaluoinnin ja määrittelee sen perusteella toimenpiteet FLF-ohjelman loppukaudeksi.</i>

### Rahoitus, hinnoittelu ja taloudelliset toimintaedellytykset

<b>Havaittu este tai ongelma</b>	<b>Esteen kuvaus tai ilmentymä</b>	<b>Ehdotettu toimi ("roadmap action point")</b>
Suomalaisten toimijoiden strateginen sitoutuminen koulutusvientiin	Etenkin oppilaitosten osalta on välttämätöntä, että koulutusvientiin sitoudutaan strategisella tasolla, koska vientityön valmistelu ja aloittaminen edellyttävät selkeitä investointeja.	<i>Koulutusviennin vahvempi sisällyttäminen oppilaitosten toiminnan tuloksellisuuden mittareihin.</i>
Kotimarkkinoiden kohtuuttomaksi	Koulutusalan hankinnoissa, erityisesti uusille toimijoille tai uusilla toimintatapoja kokeileville	<i>Edistetään innovatiivisia hankintoja</i>

koetut kilpailusehdot (kotimarkkinan toimivuus kansainvälisen kilpailukyvyyn sparraajana)	pienille yrityksille ja yhteisöille, asetetaan kohtuuttomia ehtoja (esimerkiksi aikaisempien referenssien määrä uutuustuotteesta), jotka estävät kotimarkkinareferenssien saamisen kansainvälisille markkinoille.	<i>Hyvän oppimateriaalin kilpailutuksen opas laatimisen tukeminen.</i>
Koulutusviennin toiminnan puutteellinen pääomitus	Koulutusvientiperustuu usein vähittäiseen kasvamiseen tulo-rahoituksella ja monien toimijoiden haasteena on kunnollisen riskipääoman puute. Osittain tämä johtuu myös puuttuvasta liiketoiminnallisesta osaamisesta sekä kunnollisten liiketoiminta- ja ansaintamallien kehittämisen puutteesta. On kuitenkin ilmeistä, että kunnollinen koulutusvientiperustuu edellyttää myös uudenlaista riskirahoitusta.	<i>Team Finland järjestää kaksi kertaa vuodessa investoritapaamisen, jonka keskiössä on koulutusvientiperustuu ja sen tarjoamat liiketoiminnan mahdollisuudet.</i>
Rahoituksellisen osaamisen puute koulutusviennin toimijoilla	Osa koulutusviennin haastetta on sen toimijoiden puutteellinen rahoituksellinen tai sen saamiseksi edellytetyn hakuprosessin puutteellinen osaaminen. Näin ollen ei osata esimerkiksi rakenteistaa omaa liiketoimintaa tai ei osata hankkeistaa tulevia toimintoja.	<i>Team Finland ja Tekes (?) järjestävät koulutusviennin toimijoille kohdennetun rahoitusosaamisen neuvontapalvelun.</i>
Julkisten rahoitusinstrumenttien tuntemus ja osaaminen on puutteellista	Monet koulutusviennin osaajat eivät tunne kunnolla erilaisia suomalaisia, eurooppalaisia ja kansainvälisiä rahoitusinstrumentteja ja niiden tarjoamia mahdollisuuksia, vaikka esimerkiksi OKM:n rahoituksella on toteutettu Koulutusviennin rahoitusopas.	<i>Toimijoiden koulutus</i>
Toimivien vientivakuuksien käytön vähäisyys	Suomessa on sinänsä toimiva vientivakuusjärjestelmä, jota koulutusviennissä on käytetty kuitenkin liian vähäisesti. Samoin tiettyjä vientivakuutuksia voitaisiin kehittää paremmin vastaamaan koulutusviennin erityistarpeita.	<i>Vientivakuuslaitokset selvittävät eri vakuuksien käytön esteitä koulutusviennille ja laativat selkeän toimintaohjeen vientivakuuksien käytöstä koulutusviennissä.</i>
Taloudellisten tuki-instrumenttien hajanaisuus ja kohtaamattomuus	Nykyisten koulutusvientiin soveltuvien taloudellisten tuki-instrumenttien haasteena on toisaalta niiden hajanaisuus, toisaalta niiden fokuksen sirpaleisuus ja julkisten kohderyhmien poissulkevuus. Tuki-instrumentit tulisi kohdentaa tarkemmin ja mahdollistaa näin, että nopearytmiseen globaaliin huippuluokan toimintaan tähtäävät yritykset voivat saada joustavasti käyttöönsä tarvittavat tuet.	<i>OKM, TEM ja UM suunnittelevat yhdessä koulutusviennin avaintoimijoiden kanssa tuki-instrumenttien tarvittavat kehitystoimet.</i>
Koulutusviennissä ansaittujen tulojen kotiutus	Osalle koulutusviennin toimijoista on haasteena kotiuttaa ansaitut tulot mielekkäällä tavalla – tämä edellyttää usein neuvotteluja paikallisten tahojen kanssa mm. verovelvollisuudesta, arvonnäköverokohtelusta jne.	<i>Team Finland kartoittaa keskeiset tulojen kotiutuksen ongelmat ja laatii asiasta selkeän menettelytapaohjeen.</i>

Oppilaitosten tekemä henkilöstön työn alihinnoittelu	Koulutusviennin taloudellisena riskinä on, että eri julkiset toimijat (ja etenkin oppilaitokset) eivät kohdenna kaikkia reaalisia kulujaan mahdollisiin vientihankkeisiin. Tämä aiheuttaa kahdenlaisia ongelmia eli toisaalta markkinavääristymää ja toisaalta lyhyelläkin tähtämellä tappiollista toimintaa, jonka maksajina ovat veronmaksajat.	<i>Koulutusvientialan toimijat laativat selkeän toimintatapaohjeen koulutusviennin hankkeiden hinnoittelusta ja siihen kuuluvien kulujen oikeasta kohdennuksesta.</i>
Tutkintokoulutuksen hintakilpailun riskit	Alkava tutkintokoulutus on toistaiseksi vain kevyesti säänneltyä. Vaikka yliopistojen ja korkeakoulujen kilpailu on kannustettava, on samalla huolehdittava siitä, että hintakilpailu ei aiheuta markkinavääristymiä tai lähtökohtaisesti tappiollista toimintaa.	<i>UNIFI ja ARENE (?) laativat avoimessa käytössä olevan aineiston suomalaisesta tutkintokoulutuksen hinnoittelusta taustatekijöineen.</i>
Alan asiantuntijayritysten puute	Suomessa monilla koulutus- ja opetussektorilla toimivilla henkilöillä olisi vahvaa osaamista, jolla olisi kansainvälistä kysyntää, mutta eri asiantuntijoiden tietoisuus koulutusviennin todellisista mahdollisuuksista on edelleen puutteellista. Koulutusvientiä ei myöskään ymmärretä hyvänä mahdollisuutena yrittäjyyteen ja omatoimiseen työllistymiseen.	<i>Vahvistetaan koulutus- ja opetussektorin asiantuntijoiden ja opettajien tietoisuutta koulutusviennin potentiaalista, yrittäjyydestä ja työllistymisen mahdollisuuksista.</i>
Kasvurahoitus puuttuu	Kasvu ja koulutusviennin tuotteiden tuotekehitykseen investoiminen on heikkoa.	

### Kumppanuusmalliin perustuvat kasvuhankkeet

Havaittu este tai ongelma	Esteen kuvaus tai ilmentymä	Ehdotettu toimi ("roadmap action point")
Asiakastyytyväisyyden mittaaminen, seuranta ja hyödyntäminen	Koulutusviennin markkina on keskeisiltä osiltaan referenssimarkkinaa. Toistaiseksi suomalaiset toimijat ovat olleet niukkoja kansainvälisesti kertomaan hyvistä referensseistään, mutta myös itse hanketoiminnassa on selkeitä puutteita asiakastyytyväisyyden jatkuvan mittaamisen, seurannan ja hyödyntämisen osalta. Samoin usein suomalaisilta toimijoilta puuttuvat asiakkaiden antamat ns. testimoniaalit erilaisista hankkeista sekä asiakkaiden mahdollisuus toimia edelleen suomalaisten osaamisen markkinoijina.	<i>Suomalaisten korkeakoulu-opiskelijoiden kannustaminen koulutusvientiä koskevien opinnäytetöiden tekemiseen (esimerkiksi vuosittainen gradukilpailu palkintoineen).</i>
Kahdenväliset suppeat sopimukset	Suomella on koulutusta koskevia kahdenvälisiä yhteistyösopimuksia (Memorandum of Understanding) monen valtion kanssa. Nämä sopimukset luovat hyvän perustan myös monipuoliselle yhteistyölle koulutuksen alueella. Sopimusten tunnettuus on huono.	<i>Edistetään kahdenvälisten yhteistyösopimusten hyödyntämistä koulutusviennin osana</i>



Suomalaisen kehitysyhteistyö- rahoituksen kohdennuksen puute koulutusvientiin	Suomessa koulutus oli tärkeä osa kehitysyhteistyötä aina 2000-luvulle saakka. Monet valtiot käyttävät merkittävän osan kehitysyhteistyövaroistaan koulutukseen ja antavat näin mahdollisuuden myös oman maansa organisaatioille vahvistaa vientikykyään kehitysyhteistyön rahoituksella. Vaikka kehitysyhteistyön toimintatapa on muuttunut, olisi suomalainen koulutus erittäin hyvä kohde myös Suomen harjoittamalle ja edistämälle kehitysyhteistyölle.	
Maailmanpankin ja kehityspankkien mahdollisuuksien puutteellinen hyödyntäminen	Suomi on mukana myös kansainvälisissä organisaatioissa, joihin Suomen valtio maksaa jäsenmaksuja. Näitä ovat mm. Maailmanpankki, kehityspankit ja YK-järjestelmä. Monet näistä organisaatioista osoittavat tuntuvasti määrärahoja koulutukseen – ja näitä mahdollisuuksia monet niiden jäsenmaat hyödyntävät. Suomessa haasteena on ollut myös puutteet tarjota koulutusosaamistamme näiden kanavien kautta.	<i>Team Finland toimijat yhdessä vaikuttavat suomalaisen koulutusviennin edistämiseksi kansainvälisissä organisaatioissa ja instituutioissa, joissa Suomi on jäsenenä.</i>

#### Uusien toimijoiden ja toimintatapojen tarve

Havaittu este tai ongelma	Esteen kuvaus tai ilmentymä	Ehdotettu toimi ("roadmap action point")
Kunnollisen kasvuohjelman tarve	Suomalaisille koulutusviennin toimijat tarvitsevat kunnollisen kasvuohjelman. Tähän haasteeseen ei Future Learning Finland –hanke ole pystynyt vastaamaan ja onkin ilmeistä, että tämä uudenlainen kasvuohjelma tulisi suunnitella ja toteuttaa FLF-konseptista poiketen tai sitä voimakkaasti uudelleen suunnaten, mahdollisesti Finpron rakenteen ulkopuolella.	<i>Koulutusviennin keskeiset toimijat hahmottelevat uudenlaisen koulutusviennin kasvuohjelman tarpeet nykyisen FLF-toimikauden jälkeiseksi ajaksi.</i>
Koulutusyritysten liiketoimintakiihdyttämön tarve	Koulutusviennin alueella on paljon potentiaalia erilaisille toimijoille, mutta alan erityispiirteitä ei tunneta riittävän hyvin. Tälle alueelle sopii hyvin oma liiketoimintakiihdyttämö, joka tukee sekä aloittavia yrityksiä että alalla jo toimivia, mutta toimintaansa kehittäviä, yrityksiä ja oppilaitoksia.	<i>Tuetaan xEDU-liiketoimintakiihdyttämön toteutustavan ja –mallin kasvua ja laajentumista uusille markkinoille.</i>







Opetus- ja kulttuuriministeriö  
Undervisnings- och kulturministeriet  
Ministry of Education and Culture  
Ministère de l'Éducation et de la culture

ISBN 978-952-263-394-1 (PDF)

ISSN 1799-0351 (PDF)