



**University of Lapland**

This is a self-archived version of the original article. It may differ somewhat from the publisher's final version, as the self-archived version is typically the accepted author manuscript.

## **Lappilaisen koulutusviennin toimintamalli**

Alapuranen, Niina; Kugapi, Outi; Severidt, Jaana; Timonen, Merija Maria ; Lehojärvi, Suvi; Hartikainen, Elisa; Rankinen, Karoliina; Fisk, Riikka; Lukkariniemi, Heli; Mäki, Nina; Viinikka, Sini

Julkaistu: 01.01.2022

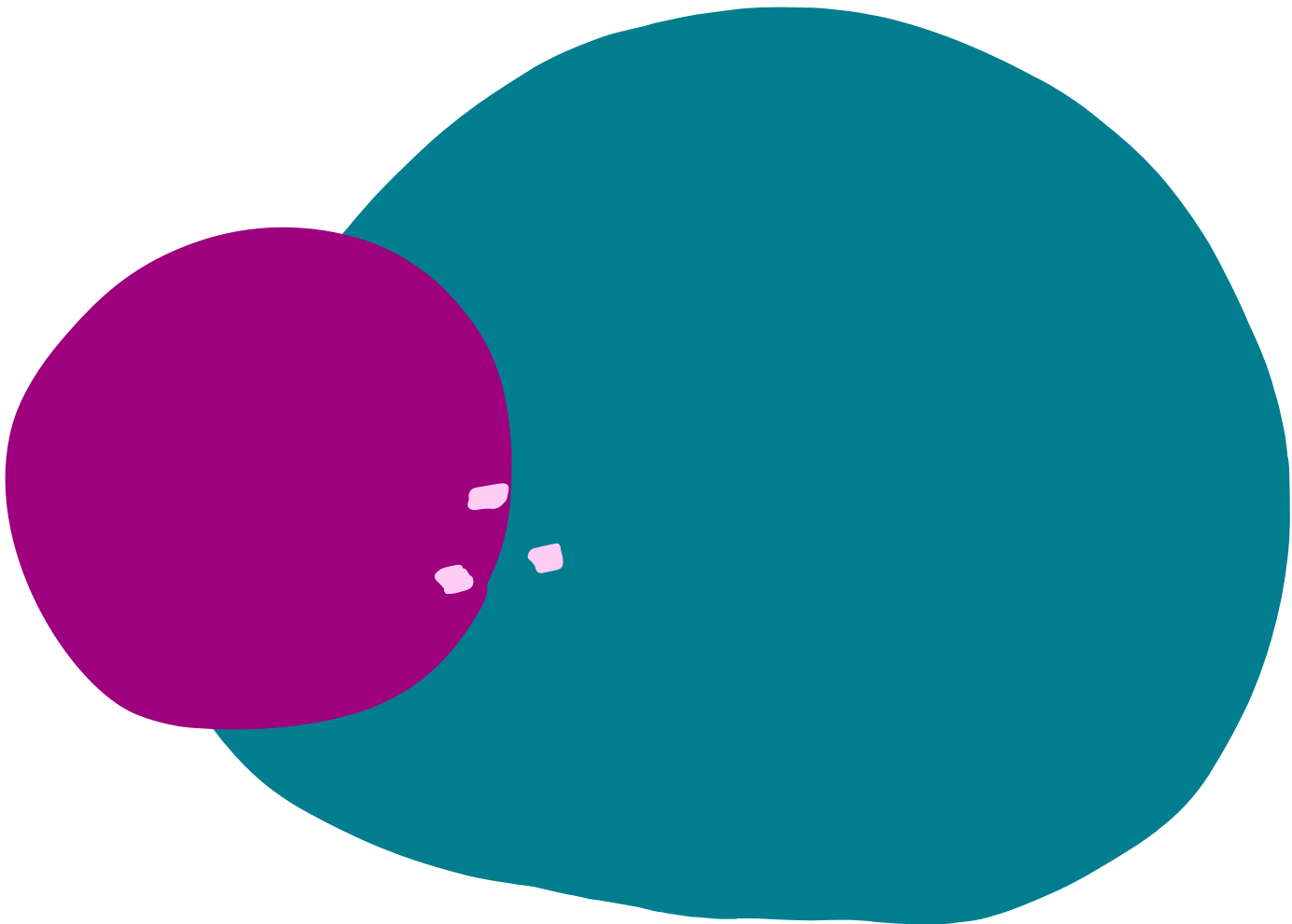
### *Document Version*

Julkaistu PDF-muodossa, tunnetaan myös nimellä tietueversio

### *Citation for pulished version (APA):*

Alapuranen, N., Kugapi, O., Severidt, J., Timonen, M. M., Lehojärvi, S., Hartikainen, E., Rankinen, K., Fisk, R., Lukkariniemi, H., Mäki, N., & Viinikka, S. (2022). *Lappilaisen koulutusviennin toimintamalli*. Lapin yliopisto.

# LAPPILAISEN KOULUTUSVIENNIN TOIMINTAMALLI





## Lappilaisen koulutusviennin toimintamalli

Kirjoittajat:

Niina Alapuranen, Outi Kugapi, Jaana Severidt, Merija Timonen, Suvi Lehojärvi, Elisa Hartikainen, Karoliina Rankinen, Riikka Fisk, Heli Lukkariniemi, Nina Mäki ja Sini Viinikka.

Taitto: Outi Kugapi

Julkaisu vuosi: 2022

Julkaisu on Koulutusvientiosaamista Lappiin (ESR) -hankkeen loppujulkaisu.



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus



LAPIN YLIOPISTO  
UNIVERSITY OF LAPLAND

LAPIN AMK<sup>7</sup>  
Lapland University of Applied Sciences



Peräpohjolan  
Opisto



# SISÄLLYSLUETTELO

<b>Katsaus aiheeseen</b>	<b>04</b>
<b>Mitä on koulutusvienti? Koulutusviennin reunaehdot</b>	<b>06</b>
Kansainvälistymisestä liiketoimintaan	<b>08</b>
Koulutusvienti osana strategiaa	<b>09</b>
<b>LED Circle - Lapland Educators Circle</b>	<b>10</b>
Verkoston toiminta ja avaintoimijat	<b>12</b>
<b>Pikaopas koulutusviennin toteuttamiseen</b>	<b>14</b>
Case: Tutkintovienti	<b>15</b>
Case: Koulutusmatkailu	<b>26</b>
Case-oppien kerääminen ja reflektointi omassa organisaatiossa ja LED-verkostossa	<b>31</b>
Linkit ja vinkit	<b>32</b>
<b>Verkosto esittäytyy</b>	<b>33</b>
<b>Lähteet</b>	<b>39</b>
<b>Liite 1 Verkoston toimintasuunnitelma</b>	<b>40</b>
<b>Liite 2 Ammatillisen koulutuksen koulutusvientiin vaikuttava lainsäädäntö</b>	<b>41</b>

# KATSAUS AIHEESEEN

Suomessa on jo pitkään hehkutettu suomalaisen koulutuksen erinomaisuutta kansainvälisissä vertailuissa ja viime vuosikymmeninä tämän erinomaisen maineen siivittämänä koulutusvientinä on saanut jalansijaa suomalaisessa koulutuksessa kaikilla koulutusasteilla. Tämän myötä Suomessa on luotu useita oppilaitosten välisiä kumppanuusverkostoja, joilla on lähdetty yhteistyössä myymään suomalaista koulutusta maailmalle.

Lapin kansainvälistymisen ja älykkään erikoistumisen strategian (Lappi, Arktinen ja kansainvälinen menestyjä 2018–2022) toimeenpanon tiekartassa Osaaminen, uudistuminen ja innovaatiot vahvistamassa kasvua ja kansainvälistä liiketoimintaa -prioriteetin alla yhdeksi toimenpiteeksi strategian tavoitteisiin pääsemiseksi on nostettu kansainvälisten koulutusohjelmien ja koulutusviennin mahdollisuuksien arviointi. Strategian toimeenpano perustuu oppilaitosten, tutkimuslaitosten, TKI-toimijoiden, kuntien sekä yritysten hyvään yhteistyöhön.

Myös tuore Lapin veto- ja pitovoiman tiekartta (2021) nostaa yhdeksi toimenpidekokonaisuudeksi veto- ja pitovoiman edistämiseksi koulutuksen työelämäyhteyksien kehittämisen. Uusi Lapin maakuntaohjelma, Lappi-sopimus 2022–2025 korostaa niin ikään eri toimijoiden välistä yhteistyötä sekä Lapin osaamisen esille nostamista kansainvälisesti yhteistyötä ja verkostoja hyödyntäen. Arktisen osaamiskeskittymän rakentamisen lähtökohtana on elinkeinoelämän kilpailukyvyyn ja innovaatiotoiminnan tukeminen.

Jo olemassa olevien kumppanuusverkostojen ja Lapin alueellisten strategioiden innoittamana myös Lapin alueen oppilaitokset lähtivät KOLA - koulutusvientiosaamista Lappiin -hankkeen siivittämänä (ESR, [www.ulapland.fi/kola](http://www.ulapland.fi/kola)) rakentamaan lappilaiselle koulutusviennille yhteistä linjaa yhteistyössä paikallisten koulutusvientitoimijoiden ja -yritysten kanssa. Yhteisiä myyntivaltteja, jota yhteistoimintamme korostaa, ovat arktinen osaaminen ja ympäristö sekä pohjoinen luonto ja kulttuuri. Yhteistoiminnalla on tarkoitus yhtenäistää ja edistää Lapin seudun koulutusvientiä, jotta pieninä tekijöinä pärjäisimme globaaleilla markkinoilla.

Koulutusvientiä on hankkeistettu alueen oppilaitoksissa jo aiemminkin ja osa hanketoteuttajista on tehnyt koulutusvientiä tai -matkailua jo jonkin aikaa ja isoillakin volyyymeilla. Koulutusvientiosaamista Lappiin -hanke toteutettiin Lapin ELY-keskuksen rahoittamana aikavälillä 1.1.2020 - 31.3.2022 ja sen tavoitteena oli lisätä Lapin alueella koulutusvientiin tarvittavaa erityisosaamista, verkostoida alueen oppilaitoksia koulutusvientiä tekevien yritysten kanssa ja keskenään sekä kehittää yhteinen toimintamalli koulutusviennin toteuttamiseksi oppilaitos- ja yritysysteistyönä. Hankkeessa on tehty laajaa selvitystyötä eri organisaatioissa, kartoitettu mm. koulutusviennin tekemisen reunaehdot, osaamistarpeita sekä selvitetty johdon tahtotiloja ja näkemyksiä koulutusviennin kehittämistavoitteista. Hanke on lisännyt alueen koulutusvientiosaamista käytännössä järjestämällä webinaareja ja koulutuksia, joissa koulutusvientiä on käsitelty eri näkökulmista samalla muodostaen tilaisuuden verkostoitua muiden koulutusviennistä kiinnostuneiden toimijoiden kanssa.

KOLA-hankkeen kehittämis- ja selvitystyöstä syntyneet oivallukset, ajatukset ja ideat yhteistyöhön on koottu tähän lappilaiseen koulutusviennin toimintamalliin. Toimintamalli on tarkoitettu työkaluksi lappilaisille koulutusvientiä toteuttaville tai sen suunnittelua harkitseville organisaatioille, toimijoille ja yrityksille. Toivommekin tästä toimintamallista olevan sinulle paljon hyötyä.

*Toivomme oppimisen  
oivalluksia sinulle tämän  
toimintamallin parissa!*

# MITÄ ON KOULUTUSVIENNI?

## Koulutusviennin reunaehdot

“

“Koulutusvientä on ulkomaankauppaa, jonka kokonaisuudet koostuvat erilaisista opetus-, koulutus- ja osaamispalveluiden tuotteista.”  
(Koulutusviennin tiekartta 2020-2023).

”

OPH:n mukaan toisen asteen ammatillisessa koulutuksessa tutkinnonosien vientiä ja tutkintovientiä voidaan harjoittaa vain EU- ja ETA-maiden ulkopuolella, Laki ammatillisesta koulutuksesta 531/2017 §35 ja § 36 määrittelyjen mukaisesti. Kuitenkin näihin tutkintoihin sisältyviä sisältöjä, materiaaleja, opetusmetodeja jne. voidaan viedä myös EU- ja ETA-maihin. Korkeakoulujen kohdalla tutkintomaksujen perimisen mahdollisuus EU- ja ETA-maiden ulkopuolelta tulevilta opiskelijoilta on laajentanut mahdollisuuksia tehdä koulutusvientä. Yleisesti ottaen OPH:n mukaan ”koulutusvienniksi voidaan lukea kaikki koulutukseen, koulutusjärjestelmään tai osaamisen siirtoon pohjautuva sekä sen kehittämiseen ja suunnitteluun tähtäävä liiketoiminta, josta muutoillusta tuotteesta tai palvelusta ulkomainen taho maksaa.” (Koulutusviennin tiekartta 2016-2019, OPH.) Kuitenkin esim. ammatillisen koulutuksen tutkintojen viennissä (531/2017) maksavana ja tilaavana tahona voi tietyissä tapauksissa toimia myös suomalainen taho. Koulutusvientiin kytkeytyvät toimet voivat tapahtua kotimaassa tai ulkomailla.

Korkeakouluissa koulutusvientä luetaan osaksi osaamisen vientiä. Opetus- ja kulttuuriministeriö on asettanut korkeakoulutuksen ja tutkimuksen kansainvälisten asioiden foorumin (KV-foorumi) edistämään ja kehittämään korkeakoulujen koulutuksen ja tutkimuksen linjausten toimeenpanoa. KV-foorumi on valinnut neljä teemaa, joita tällä työkaudella (2020-2023) aikana lähdetään työstämään pienempinä alaryhminä. Yhtenä alaryhmänä toimii osaamisen vienti, jonka toiminnan lähtökohtana on ajatus siitä, että ”osaamisen viennin edistäminen tuottaa tutkimuksesta ja koulutuksesta menestyksellistä liiketoimintaa, joka lisää korkeakoulujen resursseja, sekä vahvistaa Suomen roolia maailman oppimisen kriisin ratkaisussa”. (Opetus- ja

kulttuuriministeriö, 2022, s. 8, 16-17.) Korkeakoulujen koulutusvientiprofiileissa on nämä reunaehdot otettu huomioon.

Koulutusvienti on siis liiketoimintaa, jonka maksajana joko ulkomailla toimiva organisaatio tai yksittäinen opiskelija. Tärkeintä kuitenkin on, että maksajan kotipaikka sijaitsee ulkomailla. Koulutusviennin voidaan sanoa olevan monimuotoista toimintaa. Koulutusvientiin kuuluvat esimerkiksi:



#### **Koulutukset**

- Täydennys- ja henkilöstökoulutukset
- Lyhytkurssit
- Rekrytointikoulutukset
- Tutkintokoulutukset

#### **Tutkimus-, kehittämis- ja konsultointipalvelut**

- Opetussuunnitelmien, menetelmien ja oppimisympäristöjen kehittäminen
- Koulutusjärjestelmien kehittäminen
- Monipuoliset ongelmanratkaisut

#### **Opetusteknologia**

- Sovellukset ja pelit
- Digitaaliset oppimisympäristöt
- VR-, MR- ja AR-laitteet
- Digitaaliset palvelut

#### **Koulutusmatkailu**

- Opiskelijaryhmien kouluvierailut
- Opettajien kouluvierailut
- Virtuaalivierailut
- Kesä-/talvileirikoulut
- Seminaarit ja muut tapahtumat

#### **Oppimista tukevat fyysiset tuotteet**

- Oppikirjat
- Koulurakennus
- Koulutuksen infrastruktuuri

Ja paljon muuta!

Lisäksi koulutusviennin määrittelyyn kuuluu sen toteuttaminen monipuolisessa verkostoyhteistyössä eri toimijoiden kanssa, ml. elinkeinoelämä. Tästä lisää myöhempanä raportissa.

Koulutusviennin avulla oppilaitokset ja toimijat saavat näkyvyyttä vahvana osaamisen lippulaivana. Koulutusvienti on tärkeässä osassa myös kansainvälisten verkostojen luomiselle ja suomalaisen kulttuurin kiinnostuksen lisäämiselle. Ennen kaikkea koulutusviennin avulla luodaan liiketoimintaa ja tuetaan pitkässä juoksussa alueen elinvoimaisuutta.

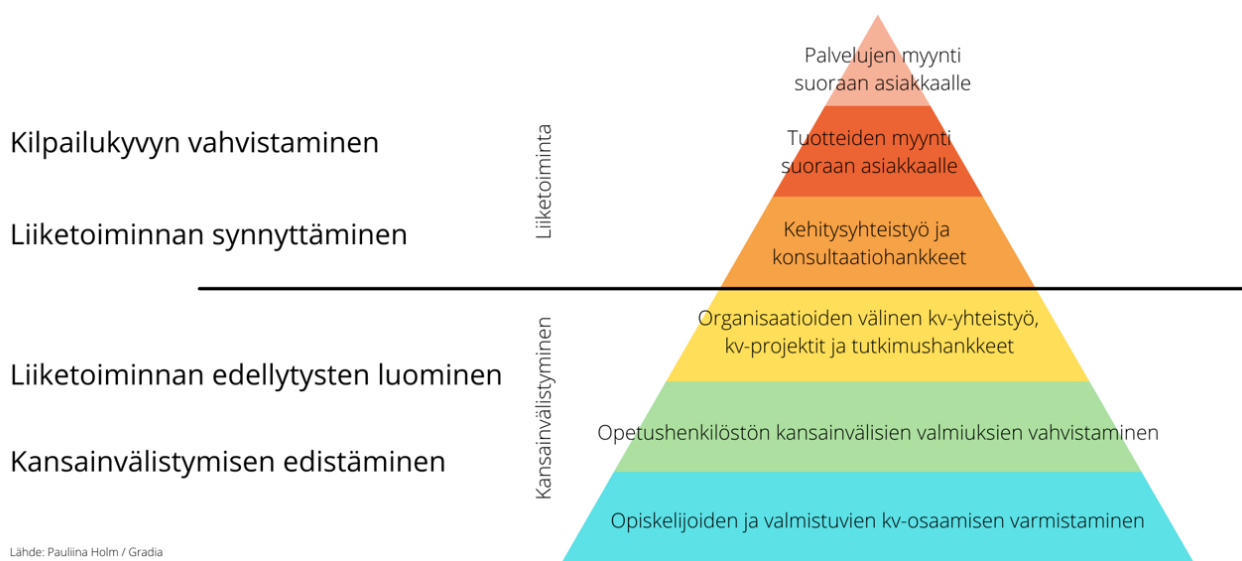


# KANSAINVÄLISTYMISESTÄ LIIKETOIMINTAAN

Koulutusvientiä ei pidä sekoittaa muuhun oppilaitosten kansainväliseen yhteistyöhön. Oppilaitosten kansainvälistymiseen kuuluu mm. opiskelijoiden ja opetushenkilöstön kansainvälisten valmiuksien ja osaamisen vahvistaminen ja varmistaminen, erilaiset kansainväliset projektit ja tutkimushankkeet. Näiden kautta edistetään kansainvälistymistä ja tutkimusyhteistyötä ja luodaan liiketoiminnalle edellytyksiä. Kansainvälistymisestä tulee koulutusvientiä siinä vaiheessa, kun liiketoiminta astuu kuvioihin. Liiketoimintaa synnytetään erilaisten kehitysyhteistyö- ja konsultaatiohankkeiden kautta sekä myymällä tuotteita ja palveluita suoraan asiakkaille. Näiden kautta vahvistetaan myös kilpailukykyä. (Holm, 2020). Oppilaitosten kansainvälistymistoiminta (esim. yhteistyö oman organisaation kansainvälisen henkilökunnan, opiskelijoiden ja alumnien kanssa, sekä muu kansainvälinen yhteistyö) voi tukea koulutusviennin toimia osaamisemme markkinoinnin ja verkostojen kasvamisen kautta.

## Kansainvälistymisestä liiketoimintaan

Koulutusviennin eroaminen kv-hankkeista



Kuva 1: Katsaus ammatilliseen koulutusvientiin (Holm, 2020).

KOLA-hankkeen toiminnan kautta on määritelty, että lappilaisen koulutusviennin tavoitteena on kohottaa lappilaisen koulutuksen imagoa, välittää lappilaista osaamista ja tietoa lappilaisesta osaamisesta maailmalle, houkuttaa kansainvälisiä ja kotimaisia osaajia Lappiin ja lisätä lappilaisen koulutuksen tunnettuutta sekä kotimaassa että kansainvälisesti. Tämän lisäksi koulutusviennin tulee syventää yhteistyötä lappilaisten koulutusorganisaatioiden sekä alueen yritysten välillä sekä oppilaitosten kansainvälisten kumppanien kanssa. Koulutusviennin tulee myös tukea oppilaitosten strategioita osaamisen ja oppimisen kansainvälistymisnäkökulmasta, liiketoimintaa unohtamatta. Koulutusviennin tulee lisäksi ylläpitää ja kehittää Lapin alueen elinvoimaisuutta ja tuoda alueelle taloudellista hyötyä. Ennen kaikkea koulutusviennin tulee olla kannattavaa liiketoimintaa oppilaitoksille.

## KOULUTUSVIENNI OSANA STRATEGIAA

Kun oppilaitoksen tai yrityksen tavoitteena on käynnistää koulutusvientitoiminta, on se strateginen valinta ja päätös. Perinteinen ajattelumalli on, että organisaation pitää ensin pystyä toimimaan kotimaan markkinoilla tehokkaasti, jotta koulutusvientiin kannattaa edes ryhtyä. Kun kotimaan markkinoilla toimintaperiaatteet ja strategia, liiketoiminnan tuloksellisuus, asiakasyhteistyö ja partneriyhteistyö, HR, laatutyö, koulutusosaaminen, projektointi- ja dokumentointiosaaminen sekä sopimus- ja immateriaalioikeusosaaminen ovat kunnossa, voi ajatella, että organisaatio olisi valmis kansainvälisillekin markkinoille. Kun päätös kansainvälistymisestä on tehty, on hyvä laatia erillinen strategia tai suunnitelma kansainvälistymiseen tai koulutusvientiin. (PINO Network 2020: Koulutusviennin käsikirja, 6.)

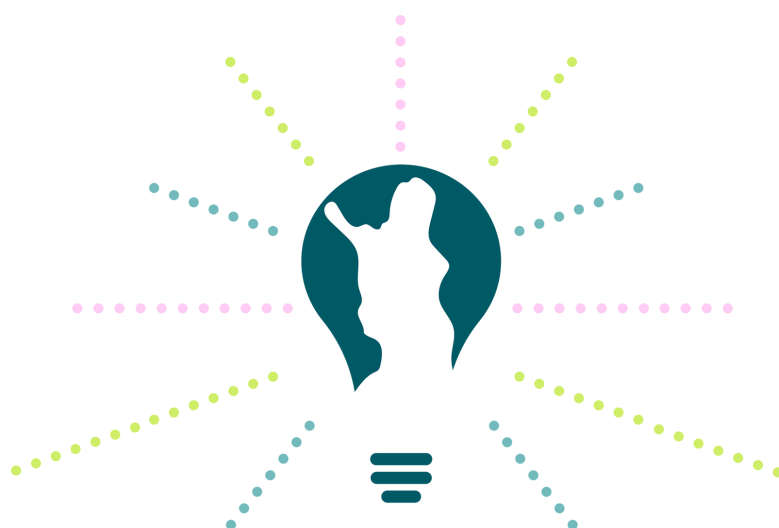
Kansainvälistymisen suunnittelu on pitkän aikavälin suunnittelua. Hyvällä suunnittelulla vähennetään myös koulutusvientiin liittyviä riskejä. Koulutusvientiä lähdetään suunnittelemaan aina organisaation strategiasta käsin. Lisäksi suunnittelussa on huomioitava organisaation kansainvälistymisstrategia. Koulutusviennin suunnitelmassa tai strategiassa linjataan, onko koulutusviennistä tarkoitus saada liiketoiminnallisesti kannattavaa toimintaa, tuotetaanko toimintaa kansainvälisille asiakkaille kotimaassa tai organisaation kotipaikkakunnalla vai lähdetäänkö koulutuksia viemään ulkomaille. Mille markkinoille pyritään, millä osaamiskärjillä tai millä tuotteilla? Koulutusviennin vastuullisen liiketoiminnan kehittämiseen kuuluu myös vahvasti tavoitteiden ja resurssien (henkilöstöresurssit, myynti- ja markkinointiresurssit jne) selkeä määrittely sekä toimintaedellytysten luominen esimerkiksi resurssien ja tukiverkoston muodossa. Useat oppilaitokset ovat koulutusviennin vielä alkuvaiheessa, jolloin ensimmäiseksi tärkeimmäksi tehtäväksi nousee kapasiteetin vahvistaminen ja edellytysten rakentaminen esimerkiksi juuri strategian muodossa.

Koulutusviennin suunnitelmaa tai strategiaa tulee lähteä rakentamaan visiosta ja määritellyistä tavoitteista. Salkut, eli liiketoiminnan painopisteet tai kärkituotteet, on määriteltävä, jotta käytettävissä olevat resurssit voidaan kohdentaa oikein ja tehokkaasti. Kun kumppanuuksista on tehty sopimukset etukäteen, voidaan myydä sellaista osaamista, jota ei omasta organisaatiosta löydy. Yhteistyöllä ja synergioita hyödyntämällä voidaan päästä kiinni sellaisiin markkinoihin tai volyymeihin, jotka ovat yksin mahdottomia. Koulutusviennin suunnitelmaan on myös määriteltävä, millaiseen riskiin koulutusvientitoiminnassa ollaan valmiita – lähdetäänkö edes tarjoamaan palveluita, jos toiminta tunnustetaan korkean riskin toiminnaksi? (Juntunen, 2021.)

# LED CIRCLE - LAPLAND EDUCATORS CIRCLE

Kansainvälisen toiminnan ilme, brändi, on tärkeä erottautumistekijä globaaleilla koulutusvientimarkkinoilla. KOLA-hankkeen toiminnan aikana kävi selväksi, että myös lappilaisten koulutusvientitoimijoiden muodostama verkosto on nimettävä ja vähintäänkin kevyesti brändättävä.

KOLA-hankkeen kehittämistyön ja lappilaisen koulutusviennin toimintamallin luomisen yhteydessä syntyi LED Circle - Lapland Educators Circle. Se on Lapin seudun koulutusvientitoimijoiden verkosto, joka tarjoaa jäsenilleen tukea ja yhteistoiminnan mahdollisuuksia koulutusviennin saralla. Verkostoon ja yhteistyöhön ovat tällä hetkellä, maaliskuussa 2022, sitoutuneet Lapin yliopisto, Lapin ammattikorkeakoulu, Lapin koulutuskeskus REDU, Ammattiopisto Lappia ja Peräpohjolan opisto, mutta verkostoa tullaan täydentämään alueen koulutusviennistä kiinnostuneiden organisaatioiden ja alueen yritysten henkilöstöillä.



LAPLAND  
EDUCATORS  
CIRCLE | LED

Loppuvuodesta 2021 KOLA-hanke järjesti oppilaitosjohdolle työpajan. Työpajaan osallistui KOLA-hankkeen toteuttajaorganisaatioiden johtoa, kansainvälisyysasiantuntijoita sekä hankehenkilöstöä. Työpajan tarkoituksena oli selkeyttää koulutusviennin tilaa Lapissa sekä muodostaa yhdessä kaikkien oppilaitostoimijoiden kanssa lappilaisen koulutusvientiverkoston visio vuodelle 2030. Visio kuuluu näin:

**YHDESSÄ AITOA ARKTISUUTTA JA  
POHJOISTA OSAAMISTA**

–

**Lappilainen koulutusvientiverkosto on  
tunnustettua, arvostettua ja strategisesti  
johdettua. Se on kannattavaa ja  
vakiintunutta liiketoimintaa.**

Visiota voidaan täsmentää verkoston toiminnan laajentuessa alueella. Visio ohjaa verkoston toimintaa jatkossa ja visioon pääsemiseksi on KOLA-hankkeessa laadittu toimenpidesuunnitelma (ks. sivut 12-13).

## VERKOSTON TOIMINTA JA AVAINTOIMIJAT

KOLA - Koulutusvientiosaamista Lappiin -hankkeen perustama koulutusviennin verkosto (työnimi: LED - Lapland Educators Circle) toimii kevyellä yhteistyöverkostomallilla. Mallissa Lapin oppilaitokset, yritykset sekä muut koulutusvientitoimijat sitoutuvat yhdessä koulutusvientitoimintaan sekä sen kehittämiseen ja edistämiseen. Yhteistoiminnassa korostuvat Lapin alueen erityispiirteet, kuten arktiset taidot, pohjoinen kulttuuri ja Lappi ympäristönä.

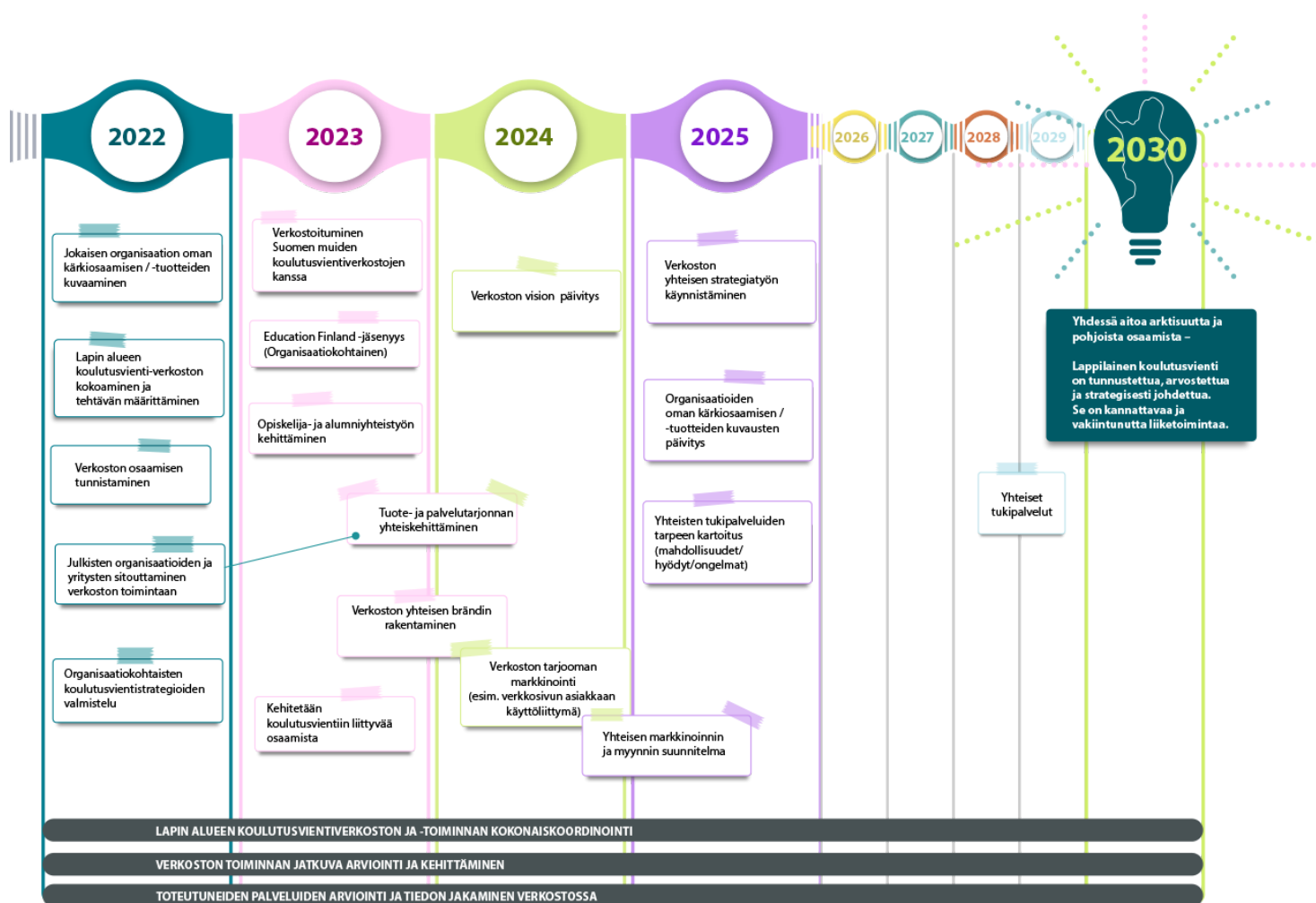
Verkoston toimijoita laajasti katsottuna ovat organisaatioiden koulutusviennin asiantuntijat, aktiiviset koulutusvientitoimijat sekä muut koulutusviennistä kiinnostuneet tahot. Oppilaitosten varsinaisina edustajina ja avainhenkilöinä verkostossa toimivat kunkin organisaation koulutusviennin yhteyshenkilöt, joilla on ajankohtaista tietoa koulutusviennin tilasta kussakin oppilaitoksessa. Verkoston avainhenkilöt toimivat aktiivisesti yhdessä Lapin oppilaitosten koulutuskumppanuuskoordinaatiotyöryhmän kanssa, välittäen työryhmälle ajankohtaista tietoa ja tuoden esille yhteisiä kehittämistarpeita työryhmälle. Lisäksi koulutuskumppanuustyöryhmän jäsenet voivat esittää ajatuksia verkoston työstettäväksi.

Verkoston avainhenkilöt kokoontuvat 3-4 kertaa vuodessa. Tasavertaisuuden ja osallistuvuuden säilyttämiseksi verkosto toimii kiertävällä puheenjohtajuuden mallilla. Kokouksista luodaan pöytäkirja/muistio muille sidosryhmille ml. Lapin oppilaitosten aikuiskoulutuksen koulutuskumppanuuskoordinaatiotyöryhmälle. Palaverissa käydään läpi ajankohtaista koulutusvientitilannetta niin maakunta-, kansallisella kuin kansainväliselläkin tasolla sekä jaetaan kokemuksia ja tietoa koulutusvientitoiminnasta tai siihen läheisesti liittyvästä toiminnasta ja kehittämistyöstä.

Verkoston ohjaavana toimintasuunnitelmana toimii KOLA-hankkeen muotoilema Lapin oppilaitosten yhteinen koulutusviennin toimintamalli sekä visio, joiden kehittämistä ja jalostamista verkosto jatkaa yhdessä ja tahoillaan. KOLA-hanke laati vision toteuttamiseksi alustavan toimenpidesuunnitelman (ks. kuva seuraavalla sivulla. Kuva löytyy myös liitteestä 1). Toimenpidesuunnitelmassa on aikataulutettu erilaisia toimenpiteitä tuleville neljälle vuodelle, kuten tuote- ja palvelutarjonnan yhteiskehittäminen, yhteisten toimintojen suunnittelu, markkina-alueiden määrittely ja niin edelleen. Toimenpidesuunnitelma tullaan päivittämään vuonna 2024 vastaamaan senhetkistä tilannetta sekä myöhemmässä vaiheessa päivittämään toimenpiteet vuosille 2026-2030.

Toimintasuunnitelman etenemisen seuraamista ja arviointia toteutetaan verkoston kokouksissa. Esille tulevia kehittämiskohteita varten perustetaan tarvittaessa pienempiä työryhmiä asian edistämiseksi. Näiden lisäksi verkostolla on myös muita kommunikointiväyliä esim. sähköpostilistat, Teams-työtila sekä lyhyet aamukahvipalaverit, joissa vaihdetaan koulutusvientiin liittyviä kuulumisia. Parhaista kommunikointikanavista verkoston jäsenet sopivat keskenään toiminnan käynnistyessä. Tapaamisten ja yhteisten viestintäkanavien tavoitteena on, että eri koulutusvientitoimijat pysyvät ajan tasalla Lapin alueen koulutusvientitoiminnasta ja siihen liittyvistä ajankohtaisista asioista.

Verkoston toiminnan yhtenä tavoitteena on, että jokaisella jäsenellä on helposti saatavilla tieto kunkin oppilaitoksen ja muiden verkostoon kuuluvien toimijoiden ydinkärjistä. Verkoston toiminnan työkaluna toimii myös KOLA-hankkeessa luotu Lapin alueen koulutusviennin verkkosivusto, josta löytyvät myös linkit verkoston jäsenorganisaatioiden ajankohtaisiin koulutusvientiprofiileihin (koostuu maaliskuussa 2022 vain oppilaitoksien profiileista, mutta tietoja tullaan täydentämään verkoston toiminnan jatkuessa).



Verkoston toimintaa on rakennettu Lapin alueen elinkeinoelämä ja muut koulutusvientitoimijat huomioiden: verkoston toimintaan voivat osallistua myös alueen koulutusvientiyrietykset sekä muut koulutusvientiiä harjoittavat toimijat, kuten kunnat, kaupungit, alueen yritykset, julkishallinto, kehittämissyhtiöt ja niin edelleen. Koulutusorganisaatioiden sisällä koulutusviennin avaintoimijat koostuvat esimerkiksi kansainvälisten palveluiden henkilöstöstä, osaamispäälliköistä ja tiedekuntien asiantuntijoista. Lapin alueella erityistä painoarvoa koulutusviennin avaintoimijoihin tuovat alueen matkailuyrietykset. Matkailu on Lapin alueen yksi erityispiirre, joten esimerkiksi koulutusmatkailua ei voida sivuuttaa. Alueen oppilaitoksissa opiskellaan myös matkailua toiselta asteelta yliopiston tohtorikouluun ja tuotetaan osaavaa työvoimaa alueen yrityksiin. Näiden seikkojen valossa matkailuyrietykset huomioiva koulutusmatkailu on erittäin vartenotettava vaihtoehto lappilaisessa koulutusviennissä.

# PIKAOPAS KOULUTUSVIENNIN TOTEUTTAMISEEN

Hankkeen aikana on kerätty tietoa ja kokemusta siitä, kuinka koulutusvientiä kannattaa lähteä rakentamaan ja mitä sen toteuttaminen vaatii. Tämä pikaopas toimii hyvänä käsikirjana mm. koulutusvientiä aloittaville organisaatioille ja/tai henkilöille. Pikaopas pohjautuu Lapissa paikan päällä toteutettuihin vientikoulutuksiin. Mikäli organisaation tavoitteena on lähettää työntekijä ulkomaille toteuttamaan koulutusvientiä, hyviä ohjeita ja neuvoja löytyy esim. [OAJ:n Koulutusvientioppaasta](#).

Lisätietoja ja tarkempia kuvauksia koulutusviennistä kannattaa myös kurkata Oulun alueen PINO Networkin kattavasta [Koulutusviennin käsikirjasta](#). Kuitenkin kannattaa huomata, että yhtä oikeaa mallinnettavissa tapaa tehdä koulutusvientiä ei ole olemassa. Tapoja toteuttaa koulutusvientiä on runsaasti ja niitä tulisi hyödyntää monipuolisesti sekä oman organisaation tarpeista käsin. Tähän toimintamalliin olemme mallintaneet kaksi eri tapaa toteuttaa koulutusvientiä; tutkintovienti ja koulutusmatkailu. Inspiraatiota näihin mallikuvauksiin olemme hakeneet oppilaitoksien omista kokemuksista sekä KOLA-hankkeen aikana järjestetyistä koulutuksista. Pyydämme huomioimaan, että kaikki prosessin vaiheet eivät sovellu jokaiseen koulutusvientiprojektiin, joten valikoi näistä kuvauksista omaan koulutusvientitapaukseeni parhaiten toimivat ratkaisut. Ammatillisen koulutuksen vientiin liittyvään lainsäädäntöön voit perehtyä liitteessä 2.



# CASE: TUTKINTOVIENTI

## 1

### Esivaihe: Päätös aloittaa koulutusvientitoiminta organisaatiossa

Ennen kuin koulutusvientiä aletaan edes suunnitella, tulisi organisaatioiden pohtia millä tasolla koulutusvientiä aiotaan oppilaitoksessa lähteä viemään eteenpäin. Koulutusviennille on asetettava strategiset tavoitteet. Toisin sanoen, onko koulutusviennistä tarkoitus saada liiketoiminnallisesti kannattavaa toimintaa, tuotetaanko toimintaa kansainvälisille asiakkaille organisaation kotipaikkakunnalla vai lähdetäänkö koulutuksia viemään ulkomaille.

#### Muistilista

- Selvitä, organisaatiollasi koulutusvientiä ohjaavaa strategiaa. Jos ei, selvitä, voisiko koulutusviennin lisätä esim. kansainvälistymisen strategiaan.
- Selvitä, onko organisaatiosi jo määritellyt koulutusviennin kärkituotteita tai painopistealueita.

## 2

### Alkukartoitus ja markkinaselvitys

Esivaiheen jälkeen on syytä pohtia tarkemmin organisaation omia resursseja, esimerkiksi mitä organisaatio haluaa myydä/viedä, mikä on oma ydinosaaminen sekä millaiset tuotteet ovat liiketoiminnallisesti kannattavia pitkällä tähtäimellä. Samassa yhteydessä tulee tarkastella omaa joustavuutta ja osaamisen tai tuotteiden räätälöintimahdollisuuksia. Jokaisen rakennettavan koulutusvientituotteen kohdalla on kysyttävä organisaatiolta/itseltään, mihin asti voidaan venyä ja mistä asioista ei jousteta. Lisäksi kannattaa tarkastella myös alueen muita toimijoita ja tehdä alkukartoitusta yhdessä alueen muiden toimijoiden kanssa – verkosto pystyy usein vastaamaan osaamistarpeisiin paremmin kuin yksi toimija! Kannattaa kysyä asiaa myös sellaisilta toimijoilta, jotka eivät välttämättä tee koulutusvientiä, esimerkiksi sellaisilta toimijoilta, jotka tekevät eri kohteisiin vientiä. Heillä saattaa usein olla hyvät markkina-analyysit ja kohdemaan tiedot jo valmiiksi. Koskaan ei kannata myöskään unohtaa yhteistyön mahdollisuutta – ehkä myös heillä saattaisi löytyä kiinnostusta aloittaa koulutusvientiä.



On tärkeää tuntea oman toiminnan ja alueen lähtökohdat perusteellisesti, mutta kiinnittää huomiota myös kulttuurisiin tekijöihin (sekä oma kulttuuri että vastaanottava kulttuuri) sekä eri maiden koulutusjärjestelmiin. (Tuunala, 2021). Näiden lisäksi kannattaa tutustua toimintaa ohjaaviin lakeihin ja asetuksiin sekä omassa maassa että kohdemaassa. Samalla kannattaa tutustua eri maiden koulutusjärjestelmiin, jotta asiakkaiden kanssa puhuttaessa pystytään puhumaan samanlaisesta koulutustasosta ja päästään selvyteen tutkinnonanto-oikeudesta, mikäli tutkintoja projektin lopputuloksena toivotaan. Kun pohjatyö tehdään kunnolla, valmiista koulutusvientituotteesta tulee laadukas, ja turhilta väärinymmärryksiltä vältytään.

Alkukartoitusvaiheeseen kuuluu myös asiakaskartoitusten tekeminen. Asiakaskartoituksesta käy ilmi, mistä maista potentiaaliset asiakkaat tulevat. Alkukartoituksessa tehdään kyseistä maata koskeva markkinaselvitys. Tämä tulee tehdä myös siinä tilanteessa, jossa koulutusvientiä toteutetaan kohdemaassa. Markkinaselvityksen tavoitteena on selvittää, millaiset ovat koulutusmatkailun ja koulutusviennin markkinat, jonne olet suuntaamassa toimintaasi. Selvityksen kautta saadaan yleiskuva mm. markkinoiden laajuudesta, rakenteesta ja kilpailutilanteesta sekä asiakkaan maksukyvyistä. Markkinaselvitys antaa tietoa myös siitä, mihin suuntaan markkinat ja toimiala ovat kehittymässä tulevaisuudessa. (Tuunala, 2021.) Markkinaselvityksen tueksi voi tehdä esimerkiksi asiakasprofiileja.

#### **Muistilista**

- Tee kohdemaasta markkinaselvitys ja perehdy laajemminkin kohdemaahan (kulttuuri, koulutusjärjestelmä...).
- Tunnista oman organisaatiosi resurssit, osaaminen ja koulutusviennin ydinkärjet.
- Selvitä, onko organisaatiossasi koulutusviennin tukipalveluita tai aikaisempaa kokemusta vientiprojekteista.
- Tutustu toimintaa ohjaaviin lakiin ja asetuksiin.
- Selvitä, ketä toimijoita omasta organisaatiosta ja/tai alueellisesti toimivasta verkostosta (kuten LED-verkosto) olisi hyvä olla koulutusvientiprojektissa mukana. Älä unohda myöskään alueen muita toimijoita, kuten alueen vientiyrityksiä!

Kun alkutoimenpiteet ja -kartoitukset sekä markkinaselvitykset ovat valmiina, päästään tuotteistamisen vaiheeseen. Tässä vaiheessa tarkastellaan, miten omasta tuotteesta saa myyvän ja asiakkaan tarpeisiin vastaavan. Kannattaa keskustella tuotteistamisprosessista myös esimerkiksi alueen kuntien ja kaupunkien edustajien kanssa, he saattavat mielellään osallistua erityisesti tuotteistamisvaiheeseen.

### Miten osaamisesta tehdään tuote?

Tuotteistaminen lähtee liikkeelle siitä, että organisaatio itse tunnistaa, mitä ainutlaatuista osaamista organisaatiossa on. Osaamisen tunnistaminen voi tapahtua myös osana strategiavaihetta. Jos organisaatiolla ei ole ainutlaatuista osaamista tai sitä ei osata sanoittaa, ei organisaatiolla ole myytävää koulutusvientituotettakaan. Organisaatioin on hyvä pohtia, kenen ainutlaatuisesta osaamisesta puhutaan. Onko se kytköksissä tiettyihin henkilöihin? Tällaisissa tapauksissa henkilöt kannattaa sitouttaa tuotteistamiseen jo varhaisessa vaiheessa, tiedustella, onko henkilöstöllä valmiuksia ja kiinnostusta tehdä tuotteita kansainvälisille markkinoille. On hyvä myös pohtia, voidaanko tuotteistamista toteuttaa yhteistyössä muiden kanssa, esimerkiksi oma osaaminen alihankintana isomman kokonaisuuden tekijälle, esim. koulutusmatkailussa incoming-matkatoimistot. (Obolhogiani 2021.)

Seuraavaksi on syytä pohtia, miten tehdään omasta hyvästä osaamisesta kansainvälisiä asiakkaita kiinnostavia tuotteita ja mikä kiinnostaa kansainvälisiä asiakkaita. Tähän kannattaa ottaa käyttöön esimerkiksi palvelumuotoilun keinot asiakkaiden toiveiden selvittämisessä. Viimeistään tässä vaiheessa on myös kartoitettava organisaation koulutusvientiin käytettävissä olevat resurssit. (Obolhogiani 2021.)



#### Koulutusviennissä onnistumisen edellytykset:

- oma ainutlaatuinen osaaminen
- asiakkaan tarpeiden tunnistaminen, kyky vastata niihin
- hyvin suunnitellut prosessit (erillään oppilaitoksen perustoiminnoista) tuotteen suunnitteluun, markkinointiin, myyntiin ja operatiiviseen toimintaan
- suomalaisen osaamisen kiinnostavuus kohdemarkkinoilla

## **Palvelumuotoilu apuna tuotteistamisessa**

Palvelumuotoilun tavoitteena on palvelukokemuksen käyttäjälähtöinen suunnittelu siten, että palvelu vastaa sekä käyttäjien tarpeita että palveluntarjoajan liiketoiminnallisia tavoitteita. Asiakkaan palvelukokemuksen rakennuspalikoita ovat palvelukontaktipisteet, palvelutuokiot ja palvelupolku. (Mantua-Kommonen 2021.) Palvelumuotoilun menetelmiä ja tuotteistamiseen soveltuvia työskentelytapoja on paljon, mutta yksinkertaisimmillaan kyse on palvelun määrittelystä ja räätälöinnistä.

Koulutusviennin ollessa kyseessä kannattaa palvelumuotoiluprosessin aluksi luoda myyntiväittämä, USP (Unique Selling Proposition). Myyntiväittämässä määritellään, miksi asiakas ostaisi juuri meidän palvelumme: Mitä meillä on sellaista, mitä ei ole missään muualla? Kun nämä asiat on määritelty, voidaan pohtia, mitä kohderyhmää asiamme puhuttelee ja miten UPS:ää pitää muokata kohderyhmää varten. (Mantua-Kommonen 2021.) Palvelumuotoilun menetelmien hyödyntämisestä tuotteistamisessa löytyy runsaasti lisätietoa verkosta ja erilaisista palvelumuotoilun oppaista.

Tuotteistamisvaiheessa paitsi muotoillaan tuote tai palvelu, pohditaan ja selvitetään myös mahdolliset reunaehdot. Onko vaikkapa suomalainen koulutus ”siirrettävissä” kohdemaahan ja ostavan osapuolen arkeen? Mitkä tekijät sekä omassa että kohdemaan kulttuureissa vaikuttavat tuotteen sisältöön? Miten näistä voidaan keskustella osana asiakkaan kanssa käytävää prosessia? Kuten missä vain kaupankäynnissä, myös koulutusviennissä on tärkeää asiakkaan tarpeen syvällinen ymmärtäminen. Tämä vaatii keskustelua, tuotteen viilaamista, yksityiskohtien avaamista sekä palvelun kuvaamista mahdollisimman tarkasti.

## **Hinnoittelu**

Koulutusvientituotteen rakentaminen ja palvelun räätälöinti asiakkaalle vaatii aina resursseja. Koulutusvientipalveluun ei kannattaa kiinnittää omaa rahaa enempää, kuin on varaa hävitä (Tuunala 2021). Omien resurssien kiinnittäminen on aina kuitenkin käytännössä pakollista, vähintään kaikki tuotteistamis-, suunnittelu- ja myyntityö on tehtävä omalla resurssilla ja omalla riskillä. Koulutusvientiprojektiin voi hakea mukaan myös sijoittajia, kuten mihin tahansa liiketoimintaan, mutta sijoittajien tuotto-odotukset ovat yleensä suuria. Onko koulutusviennistä mahdollista saada niin isoja tuottoja?

Koulutusvientipalvelun hinnoittelu alkaa realistisesta budjetista ja kassavirtalaskelmasta. Myyntitulo on ainoa oikeaa rahaa koulutusvientiprojektissa. Asiakasta kannattaa aina pyrkiä laskuttamaan mahdollisimman paljon etukäteen, koska tämä pienentää taloudellista riskiä. (Tuunala 2021). Liian halvalla ei kannata myydä edes PR:n tai verkostoitumisen nimissä, vaan koulutusvienti on aina kannattavaa liiketoimintaa.

#### Huomioi nämä hinnoittelussa

- Tosiasialliset, suorat kustannukset: suunnittelu- ja koordinointityöaika, opetus, ohjaus, opiskelijan muu tuki, tilavuokrat, materiaalit, laitteet, matkakustannukset, ostopalvelukustannukset...
- Yleishallinnolliset kulut: työhuonevuokrat, sihteerityö, omat laitteet, taloushallinto...
- Tuotto/voittotavoite!
- Maksuaikataulu: Mitä/paljonko voi laskuttaa etukäteen? Miten muu maksuaikataulu?
- Hinnoittelu asiakkaalle: Koko palvelun kokonaishinta vai hinta per opiskelija?
- Lisäpalveluiden hinnoittelu

## 4

### Myynti, markkinointi, asiakashallinta ja verkoston rakentaminen

Kun tuote on valmis ja reunaehdot sekä resurssit selvitetty, alkaa myynti- ja markkinointityö. Markkinaselvitysten perusteella omaa koulutusvientituotetta voi alkaa markkinoida tietyllä alueella tietyille kohdejoukolle tai tietyille organisaatioille. Koulutusvientituotteen markkinointivaihe voi alkaa myös saapuneeseen tarjouspyyntöön vastaamalla, tarjouksen valmistelulla. Markkinointivaiheessa tärkeintä on joka tapauksessa osata räätälöidä ja kuvata oma tuote siten, että se vastaa juuri kyseisen asiakkaan tarpeisiin.

Koulutusviennissä myyntiä ja markkinointia tehdään usein verkostoissa. Kannattaa myynti- ja markkinointivaiheessa kääntyä esimerkiksi alueen Visit-organisaation puoleen, heillä on laaja asiakasymmärrys kohdemarkkinoinnista. Lapin LED-verkoston yksi tulevaisuuden toiminnan tavoite on, että verkosto myy oman osaamisensa lisäksi myös muiden verkoston jäsenten osaamista. Kun asiakkaan tarkempi tarve selviää keskustelujen kautta, voi oman organisaation vietävää osaamista täydentää kumppanin osaamista myymällä, mikäli kumppanin osaaminen täydentää palvelua asiakastarpeiden näkökulmasta.

Koulutusviennissä toimijoita ja markkinoille pääsyä Suomessa auttaa esim. Opetushallituksen koordinoima Education Finland -kasvuohjelma. Se tarjoaa yrityksille, koulutuksen järjestäjille ja muille koulutusviennin toimijoille tietoa uusista liiketoimintamahdollisuuksista, järjestää koulutusta, kehittää vientiosaamista ja tekee suomalaista koulutusjärjestelmää näkyväksi maailmalla. Lisäksi ohjelmassa kehitetään uusia laajempia palvelukonsepteja yhdessä koulutusviennin toimijoiden kanssa. Education Finland -ohjelma järjestää vientitilaisuuksia ja -

matkoja, joiden kautta omaa osaamistaan tai tuotteitaan voi saada esille kansainvälisille markkinoille. Education Finland -ohjelman pääkohdemarkkina-alueita ovat Kaakkois-Aasia (Vietnam, Thaimaa, Indonesia), Kiina, Latalainen Amerikka, GULF:n alue ja Keski-Aasia. Näiltä alueilta Education Finland välittää jäsenilleen markkinaliidejä sekä kerää ajankohtaista markkinointitietoa. Education Finland -verkostoon voivat liittyä koulutusvientiä tekevät yritykset ja organisaatiot, jotka ovat merkittävästä osin kotimaisessa omistuksessa ja jotka työllistävät vähintään kaksi henkilöä. Verkoston jäsenmaksu on porrastettu koulutusviennin liikevaihdon mukaan (300-1200 € / v).

#### Määrittele tässä vaiheessa:

- Kenelle myydään?
- Missä myydään?
- Mitä myydään?
- Miten myydään?
- Millä hinnalla myydään?
- Kuka myy, onko välikäsiä/alihankintasopimuksia?

## 5

### Kiinnostuksesta sopimuksen laadintaan

Kun ostaja kiinnostuu markkinoinnin ja myyntityön perusteella koulutuspalvelusta, alkaa palvelun räätälöinti ja viimeistely. Ennen kuin hankinnasta päästään tekemään sopimusta, pitää tuote hioa huippuunsa ja jokainen palvelun vaihe kuvata tarkkaan auki. Tämä vaihe kestää usein vuoden, ylikin. Ulkomaisen asiakkaan kanssa kannattaa varautua useisiin neuvotteluihin (myös kohdemaassa kasvokkain), runsaaseen kirjeenvaihtoon, tuotteen räätälöintiin ja kuvaamiseen useaan kertaan sekä palvelun sisällön muuttamiseen uudestaan ja uudestaan. Usein sanotaankin, että tämä vaihe on koulutusvientiprojektin kallein ja työläin.

Kun koulutusvientituotetta lähdetään räätälöimään markkinoidusta "perusmallista", kannattaa huomiota kiinnittää markkinoinnissa esillä olleen myyntihinnan mukaiseen sisältöön ja räätälöinnin lisäkustannuksiin. Mikäli räätälöintitarpeita on paljon, on hintakin eri. Asiakkaan kanssa käytävissä neuvotteluissa on pystyttävä esittämään selkeästi, mitkä palvelut sisältyvät tuotteistamis- ja markkinointivaiheessa ilmoitettuun hintaan ja mitä on saatavilla lisäpalveluina. Lisäpalveluna koulutusvientituotteeseen voi myydä esimerkiksi opiskelijan maahan saapumiseen liittyviä tukipalveluita (asuntojen kartoittaminen / järjestäminen, mikäli koulutus tapahtuu myyvän organisaation kotimaassa), kieliopintoja jne.



**Sopimusta varten palvelun sisällöstä on sovittava vähintään seuraavat asiat:**

- Palvelun tuottamisen aikataulu
- Opintosuunnitelma tai palvelun sisältö muuten kuvattuna
- Palvelun tuottamisen vastuuhenkilö(t)
- Opiskelijan ohjaus ja oppimisen tuki (Huom! Mitä isommat erot kulttuurissa ja opiskelutottumuksissa, sen isompi tuen tarve.)
- Palvelun kieli ja opiskelun kielitaitovaatimukset
- Palvelun laajuus (minimi- ja maksimiosallistujamäärät tms.)
- Määrälliset tavoitteet
- Lopputuokset ja -tulokset, osaamisen tunnistamisen käytännöt (tutkinnot, todistukset, sertifikaatit...)

Sopimusvaiheeseen pääsemistä edeltää hyvin usein laajat ja ajallisesti pitkät neuvottelut. Neuvotteluissa viilataan tuote asiakkaan tarpeita vastaavaksi ja sovitaan hinnasta. Joskus neuvotteluissa voi tulla äkillisiä kiireitä tai asian kiirehtimisyrittäjiä. Näissä tilanteissa kannattaa pohtia tarkkaan, onko kiire uhka vai mahdollisuus. Onko kyseessä painostuskeino tai haluaako tilaaja saada läpi nopeasti jonkun hänelle edullisen seikan? Sopimusneuvotteluja on kuitenkin aina käytävä vilpittömässä mielessä: culpa in contrahendo -vaatimusten mahdollisuus on aina teoriassa olemassa (sopimusneuvottelujen keskeyttämiseen tai sopimuksen pätemättömyyteen liittyvä vahingonkorvausvastuu). (Hiltunen 2021.)

Neuvottelujen kohteena ovat myytävän palvelun sisällön ja hinnan lisäksi usein palvelun lisäarvo: millaisiin toiminnan parannuksiin palvelu johtaa ja mitä todistuksia osallistujat saavat ja millä ehdoin. Lisäksi neuvotellaan palvelun tulosten käyttöoikeuksista, erityisesti palvelun välittömän toteutuksen päätyttyä. Neuvotteluja käydään myös vahingonkorvausvastuun rajoituksista sekä riidanratkaisumenetelmistä. Mahdollisiin sopimuskiistoihin liittyen on neuvoteltava (ja kirjattava sopimukseen), missä paikassa ja minkä maan lain mukaan mahdolliset riitatilanteet ratkaistaan. Oman maan laista on tuskaista luopua, mutta yleensä vahvemman neuvotteluvoiman omaava päättää sovellettavasta laista ja riidanratkaisupaikasta. (Hiltunen 2021.)

Kun asiakkaan kanssa päästään yhteisymmärrykseen toimitettavasta palvelusta ja sen hinnasta, pitää asiakkaan kanssa laatia palvelun tuottamisesta sopimus. Sopimuksen tekemiseen kannattaa ottaa avuksi lakiasiantuntija. Sopimusvaiheeseen pääseminen edellyttää laajoja ja usein pitkiäkin neuvotteluja, sopimista useista deadlineista, hintaneuvotteluja jne. Joskus sopimukseksi riittää tarjoukseen saatu vastaus eli tarjouksen kirjallinen hyväksyntä. Tällöin varsinaiselle sopimukselle ei välttämättä ole edes tarvetta. On tärkeä yksilöidä tarjoukseen selvästi, onko antamasi tarjous hyväksyttävissä sellaisenaan vai vaaditaanko erillinen sopimus.

Varsinaista sopimusta voi edeltää myös kevyempi, mutta toimintaan jo osapuolia sitouttava esisopimus. Sillä voidaan sopia yhteistyön alkuvaiheesta. Esisopimukseen voidaan kirjata koulutuksen ajankohta, aikaehdot ja toteuttamiseen vaikuttavat seikat sekä yhteishenkilöt.

Varsinaiseen koulutusvientipalvelun hankintasopimukseen kuvataan tarkasti sopijaosapuolten lisäksi tuotettava palvelu (tavoitteet, sisällöt, menetelmät, toteuttamispaikkakunta, opiskelijoiden ohjaus- ja tukikäytännöt, kielitaitovaatimukset, lopputulokset ja -tuotokset), sen ehdot, hinta ja sovittu maksuaikataulu, yhteishenkilöt molemmilta sopimusosapuolilta, mahdolliset alihankkijat, aikataulut sekä mahdolliset yhteistyökumppanit. Lisäksi voi kirjata yleisiä sopimusehtoja (IPR eli Intellectual property rights, ehdot kaupan purusta, mahdollisten riitojen ratkaisuehdot, kolmansia sopimusosapuolia koskevat ehdot...), mahdollisia sanktioita, määrällisiä tavoitteita jne. Sopimus räätälöidään aina kyseiseen tilanteeseen.

Sekä esisopimus että varsinainen sopimus kannattaa linkittää organisaation sisäisiin prosesseihin: kuinka varmistetaan riittävät resurssit palvelun toteuttamiseen, kuinka vastuut sovitaan organisaation sisällä, kuinka aikataulut sopii esim. lukuvuosisaikatauluihin, mitä toimintoja integroidaan organisaation perustoimintaan ja mitä tuotetaan pelkästään tilattua palvelua varten, miten opintosuoritukset kirjataan järjestelmiin, miten suoritettavat koulutukset tuottavat hakukelpoisuuksia jne. Sopimuksella kannattaa sopia koulutusvientipalvelun sisällön lisäksi myös tukipalveluista, jotka joko sisältyvät tai eivät sisälly hintaan: miten opintojen tuki järjestetään, miten asumisen tai saapumisen palvelut järjestetään ja kuka niistä vastaa, mitä kielitaitovaatimuksia tai mahdollisuuksia parantaa kielitaitoa on tai mitä lisäpalveluita ostava osapuoli voi hankkia? Sopimukseen kannattaa avata tarkkaan myös mahdolliset osallistujien haku- ja valintakelpoisuutta koskevat yksityiskohdat.

Ennen sopimuksen tekoa kannattaa selvittää henkilöliikkuvuuteen liittyvät yksityiskohdat ja niihin liittyvät vastuut (viisumihakemukset ja niihin tarvittavat liitteet, oleskeluluvat, kohdemaan edellyttämät rekisteröinnit ja raportoinnit jne). Myös sopimusharmoniaan kannattaa kiinnittää huomiota - älä lupaa sopimuksessa enempiä tai parempia ehtoja, kuin mitä sopimuksen toinen osapuolikaan pystyy lupaamaan. Seurauksena huonosta sopimusharmoniasta voi olla projektin vaarantuminen tai isoimpien riskien siirtyminen itselle. Pitkiin maksuaikoihin kannattaa varautua, usein maksuaika on Euroopassakin jopa 90 päivää.

Sopimusvaiheet ovat yleensä osa oppilaitosten erityisosaamista. Koulutusvientitoimijoiden kannattaakin tässä vaiheessa kääntyä erityisesti oppilaitosten puoleen, sillä he voivat auttaa koulutusvientiin liittyvissä sopimuksissa. Kannattaa miettiä myös, voiko koulutusvientiä tehdä alihankintana, jolloin oppilaitos kantaisi vastuun mutta koulutusvientitoimija toteuttaa varsinaisen koulutusvientituotteen.

## 7

### Ennen opiskelijoiden maahantuloa

Mikäli koulutusvienti on tutkintoon johtavaa koulutusta tai osaamista selkeästi kehittävää tilauskoulutusta ja toteutetaan myyvän organisaation kotimaassa, ennen opiskelijoiden tai asiakkaiden maahantuloa on monta järjestettävää asiaa. Näiden käytännöt kannattaa sopia sopimuksella. Opiskelijoille on järjestettävä mahdollisesti pääsykoe (pohdittavaksi: lähtömaassa vai saapumismaassa?), kielitestit (pohdittavaksi: vai kielitodistukset lähtömaasta?), on järjestettävä opiskelijavalinnat (pohdittavaksi: ketkä valitsevat opiskelijat?) ja todennäköisesti vähintäänkin autettava asuntojen hankkimisessa. Koulutusvientipalvelun tuottamiseen osallistuvalla henkilökunnalla voi järjestää perehdyttävää koulutusta esim. kulttuurisista ja pedagogisista asioista. Organisaation täytyy myös selvittää tarkkaan sisäiset prosessinsa koulutusvientipalvelua tuottaessa, esimerkiksi se, miten opintojen ohjaus järjestetään ja miten opintosuoritukset kirjataan järjestelmään.

## 8

### Opiskelijoiden maahantulo

Mikäli koulutusvientipalvelu tuotetaan tarjonnan organisaation kotimaassa tai kotipaikkakunnalla, tehdystä sopimuksesta riippuen opiskelijavalintojen ja -hyväksynnän jälkeen koulutusvientipalvelun tuottaja voi olla vastuussa myös opiskelijoiden maahantulon järjestämisestä. Tässä vaiheessa on selvitettävä, tarvitaanko maahantuloon viisumia (viisumihakemus, liitteet ja todistukset?), tarvitaanko oleskelulupaa, millä lennoilla opiskelijat tulevat, miten siirtyminen asuntoihin tulotilanteessa hoidetaan ja miten opiskelijat pitää vakuuttaa. Mitä isomman kulttuurieron maasta opiskelijat tulevat, sen suurempi tarve on tietopakettien kohdemaasta.



### Tietopakettiin opiskelupaikkakunnasta voi koota:

- Tietoa oppilaitoksen kotikaupungista ja kohdekaupungin kartta
- Tietoa Suomesta ja suomalaisesta kulttuurista
- Tietoa kohdealueen säästä (pukeutuminen!)
- Perusfraasit suomeksi
- Tietoa oppilaitoksesta ja kampuksen kartta
- Tietoa asumisjärjestelyistä kohdekaupungissa, asuntojen varustelu, osoite, avaimen luovutus, vuokrahinta, säännöt...
- Ohjeet lentokentältä tai rautatieasemalta asuntoihin siirtymiseksi
- Ohjeet/kartta asuntoa ja oppilaitosta lähimmistä ruokakaupoista ja ravintoloista
- Ohjeet välttämättömien ensimmäisten perustarvikkeiden hankkimiseen kohdekaupungista (tarvittaessa peitot, tyynt, astiat, peruselintarvikkeet, hygienia-atarvikkeet...)
- Hätyhteystiedot
- Tietoa työskentelyluvista ja oleskeluluvista
- Oppilaitoksen yhteyshenkilön yhteystiedot (opettajatuutori ja opiskelijatuutori?)

## 9

### Opintojen aloitus ja toteutus

Opintojen aloittamiseen kannattaa varata riittävästi ohjausresurssia, sekä koko ryhmän ohjaamiseen että henkilökohtaiseen opiskelijoiden ohjaamiseen. Saapuvalla ryhmälle kannattaa nimetä opettajatuutori, joka on ensisijainen yhteyshenkilö opintoihin liittyvissä kysymyksissä. Tukipalveluna ryhmälle voi tarjota opiskelijatuutorointia, joka on enemmän vapaa-aikaan ja arkielämään liittyvää ohjausta ja tukea. Saapuvalla ryhmälle kannattaa järjestää yhteinen alkuorientaatio, jossa käydään maahan saapumiseen, alueeseen, kaupunkiin ja opintojen aloittamiseen liittyvää perusasiaa läpi. Lisäpalveluna saapuville asiakkaille voi tarjota esim. kielitaitopreppausmahdollisuuksia tai opiskelijakulttuuriin integroitumista edesauttavia palveluita. Mikäli koulutusvientipalvelulle halutaan medianäkyvyyttä, voi aloittamisesta tiedottaa paikallismedioita ja julkaista lyhyitä tiedotteita organisaation verkkosivuilla tai sosiaalisen median kanavilla.

## 10

### Opintojen päättyessä

Jos koulutusvientipalvelun lopputuotteena syntyy osallistujille tutkintoja, täytyy etukäteen selvittää niiden akkreditointi- ja dokumentointikäytännöt. Millaisen todistuksen osallistujat tarvitsevat, miten osaaminen todennetaan kansainvälisesti toimivalla formaatilla, tarvitaanko aitoustodistuksia tai digitaalisia dokumentteja? Organisaation tai verkoston todistusten myöntämiseen liittyvät sisäiset prosessit pitää olla selvillä (suoritusten kirjaaminen järjestelmiin, todistuksen myöntäjätaho jne). Koulutuksen päättyessä on hyvä kerätä palautetta projektiin osallistuneilta. Palaute kannattaa purkaa sekä toteutukseen osallistuneiden kanssa että tilaajan kanssa. Palautetta voi kerätä esim. opiskelijoilta, koulutukseen osallistuneilta opettajilta, verkoston jäseniltä ja sopimuksen osapuolilta.

Palautteen sekä itsearviointin kautta koulutusvientipalvelua voi jatkojalostaa ja -tuotteistaa. Palvelun toteuttamisen jälkeen samaa tuotetta voi myydä uudelleen joko samalle tai uudelle asiakkaalle. Toteutetusta koulutusvientiprojektista on hyvä ottaa talteen palautetta tai ihan suoria suosituksia, näitä voi käyttää referensseinä koulutusviennissä jatkossa.

## 11

### Suhteiden ylläpito ja jälkimarkkinointi

Kuten missä tahansa liiketoiminnassa, myös koulutusviennissä on tärkeää pitää yllä asiakassuhteita koulutusvientituotteen tai -palvelun toteuttamisen jälkeenkin. Yksi koulutusvientiprojekti voi johtaa toiseen, joko saman asiakkaan kanssa tai uuden asiakkaan kanssa. Jälkimarkkinoinnin ("after sales") tarkoituksena on vahvistaa asiakastyytyväisyyttä ja ylläpitää (esim. lisämyynnin avulla) myös asiakaspysyvyyttä. Hyvin hoidettu jälkimarkkinointi tuo lisäkauppaa kustannustehokkaasti. Saavutettujen ja kertaalleen toimiviksi rakennettujen asiakassuhteiden ylläpitäminen on taloudellisesti kannattavampaa kuin uusien asiakkaiden hankkiminen.

#### **Koulutusviennissä jälkimarkkinointi voi olla esimerkiksi:**

- Palautteiden käsittelyä asiakkaan kanssa
- Uutiskirjeellä palveluun liittyvistä tai ajankohtaisista asioista tiedottamista
- Kaupantekoa samasta tai uudesta koulutusvientituotteesta
- Verkostojen ja asiakkuuksien ylläpitoa esim. muussa kansainvälistymistoiminnassa (hanketoiminta tmv.)

# CASE: KOULUTUSMATKAILU

Koulutusmatkailu on osa koulutusvientinä. Koulutusmatkailuun kuuluu mm. hallinnon ja opetusalan ammattilaisten opinto- ja tutustumismatkat, leirikoulut koululaisille ja opiskelijoille. Lisäksi osana koulutusmatkailua toteutetaan myös virtuaalisia kouluvierailuja. Organisaation suunnitelmassa koulutusviennin aloittamista, on syytä kiinnittää huomiota myös tiettyihin kansainvälistymiskriteereihin. Visit Finlandin tekemän koulutusmatkailun tuotesuosituksen (2020) mukaan koulutusmatkailussa on syytä huomioida seuraavat kansainvälistymiskriteerit: laatu, palvelu, kestävyys, turvallisuus, kapasiteetti ja verkostot, saavutettavuus, saatavuus ja ostettavuus sekä autenttisuus ja vetovoimaisuus.

Business Finlandin tekemän kartoituksen perusteella kiinnostavia koulutusmatkailun teemoja ovat mm. kestävyys, tekemällä oppiminen, yrittäjyys, ilmiöpohjainen oppiminen, STEAM-alat, luonto- ja geologia, koodaus, elinikäinen oppiminen, arktisuus, Suomen ja Pohjoismaiden historia. (Obolgoviani 2021.)

Koulutusmatkailun prosessi kulkee sopimuksen tekoon saakka samaa polkua kuin koulutusvientituotteen prosessi. Tuosta eteenpäin askeleet eriävät, joten olemme avanneet koulutusmatkailun polkua tarkemmin kohdasta 5. alkaen. Alkuun kuitenkin muistin virkistykseksi askeleet 1-4, joista voit lukea vielä tarkemmin tämän toimintamallin kohdasta CASE: Tutkintovienti.

## 1

### Esivaihe: Päätös aloittaa koulutusvientitoiminta organisaatiossa

- Strategisten tavoitteiden määrittely
- Koulutusmatkailun kärkituotteet ja tuotteistaminen
- Erottautuminen ja brändi
- Resurssitarpeet
- Riskien tunnistaminen

## 2

### Alkukartoitus ja markkinaselvitys

- Kohdemaat ja asiakasprofiilit: kuka on asiakas?
- Kulttuurituntemus
- Lait ja asetukset: matkapakettilaki
- Jakeluverkosto
- Sisäiset resurssit
- Paikalliset yhteistyökumppanit

## 3

### Tuotteistaminen

- oman ainutlaatuisen osaamisen tunnistaminen ja muuntaminen kannattavaksi tuotteeksi
- asiakkaan tarpeiden tunnistaminen
- sujuvat prosessit suunnitteluun, markkinointiin, myyntiin ja operatiiviseen toimintaan
- palvelumuotoilun hyödyntäminen tuotteistamisessa

## 4

### Myynti, markkinointi, asiakashallinta ja verkoston rakentaminen

- Ainutlaatuisen myyntiväittämän muotoilu, USP Unique Selling Proposition
  - Miksi saapua juuri meille?
  - Mitä meillä on, mitä ei ole missään muualla?
  - Mitä kohderyhmää tämä asia puhuttelee?
- Mitä, missä, kenelle ja miten myydään?
- Tarinallistamisen hyödyntäminen

## Koulutusmatkailupaketin toteuttaminen

## 5

### Kiinnostuksesta sopimuksen neuvotteluun ja laadintaan

Sopimuksen neuvottelu ja lopullinen laadinta on pitkä prosessi. Lopullista sopimusta edeltää usein aiesopimus, jonka kautta osapuolet kevyesti sitoutuvat kehittämään koulutusmatkailutuotteita yhteistyössä. Tämä ei kuitenkaan vielä sido toimijoita mihinkään, vaan kyse on enemmänkin molemminpuolisesta halusta aloittaa yhteistyö. Kun aiesopimus on laadittu, alkaa todellinen sopimusprosessi. Tässä vaiheessa koulutusmatkailutuotteiden osalta neuvotellaan tuotteen tarkemmasta sisällöstä, tuotteen räätälöinnistä, matkanjärjestäjän saamasta palkkiosta sekä miten tuotteen markkinointi toteutetaan ja kuka sen maksaa. Tärkeää on sopia myös maksuehdot eli kuinka paljon tuotteesta tulee maksaa ennakoon ja miten lopullinen maksu hoidetaan. Sopimusvaiheessa on hyvä olla mukana henkilöitä, jotka hallitsevat sopimusjuridiikan ja varmistavat tätä kautta sopimuksen laillisuuden sekä liiketoiminnan näkökulmasta kannattavuuden.

Koulutusmatkailupaketin toteuttamisessa on paljon konkreettisia asioita, joita pitää hoitaa ja selvittää ennen asiakkaiden saapumista Suomeen. Riippuen koulutusmatkan sisällöstä ja kohderyhmästä, määräytyy myös ennen asiakkaiden maahantuloa vaadittavien toimien laajuus. Ryhmät ja heidän ohjelmansa ovat hyvin eri tyyppisiä, kun kyseessä on lapsille suunnattu leirikoulu tai asiantuntijoille suunnattu kouluvierailu. Ennen asiakkaiden maahantuloa, palveluntuottaja sopii matkatoimiston kanssa ohjelman tarkemmat aikataulut, varmistaa osallistujatiedot, tekee tarvittavat ruokailu- ja majoitusvaraukset sekä varmistaa, että ohjelmassa tarvittavat varusteet on kunnossa ja ne vastaavat ryhmän tarpeita.

Ennen asiakkaiden saapumista varmistetaan myös sisäisten prosessien toimivuus, vakuutukset sekä laaditaan tarvittaessa turvallisuussuunnitelma. Tukesin (2022) ohjeiden mukaan turvallisuussuunnitelma on palveluntarjoajan kirjallinen kuvaus siitä, miten palvelun turvallisuus on järjestetty. Turvallisuussuunnitelma on laadittava, mikäli ohjelma sisältää seikkailu-, elämys- ja luontopalvelu sekä niihin rinnastettavaa muuta ohjelmapalvelu, jolle siihen sisältyvää riskiä voidaan arvioida vähäiseksi. Tarkemmat kuvaukset ja ohjeistukset turvallisuussuunnitelman laadintaa on syytä tarkastaa [Tukesin verkkosivuilta](#).

**Muistilista:**

- kutsukirje, mikäli tarvitaan viisumi
- osallistujatiedot
- majoituksen, kuljetuksien ja ruokailujen järjestäminen
- varusteet
- vakuutukset
- turvallisuussuunnitelma
- sisäiset prosessit

Ennen varsinaisen ohjelman aloitusta palveluntuottaja järjestää osallistujille orientaation, jonka aikana käydään läpi tarkempi koulutusmatkailutuotteen sisältö, esitellään ohjaajat ja tutustutaan tarvittaessa turvallisuusohjeisiin (riippuen ohjelman sisällöstä). Orientaation aikana varmistetaan myös, että osallistujilla on ohjelman mukainen varustus, mikäli kyseessä on esimerkiksi seikkailu- ja luontopainotteinen leirikoulu.

Koulutusmatkailutuotteen ohjelmaa suunnitellessa on tärkeää miettiä aikataulutus huolella, jotta aikataulut pitävät eikä ohjelma veny liikaa. Palveluntuottajan tulee huomioida myös mahdolliset siirtymät aikataulua suunnitellessa. Muutoin palveluntuottaja järjestää ohjelman ennakkoon sovitun sisällön mukaisesti huomioiden kuitenkin tarvittaessa säätilan vaikutukset ohjelmaan ja sen aikatauluihin.

Toisinaan asiakkaat haluavat palveluntuottajan järjestämään ohjelmaan lisäpalveluita, kuten tulkkauksen tai majoituksen yövalvonnan. Palveluntuottaja sopii kuitenkin aina ennakkoon matkajärjestäjän / ostajan kanssa mahdollisista lisäpalveluista, joita ohjelmaan voi ostaa. Myös muiden palveluntarjoajien tuotteet (esim. huskysafarit) voidaan tarjota erikseen hankittavina lisäpalveluina osallistujille.

Osana koulutusmatkailutuotteen toteutusta on palveluntuottajan syytä miettiä myös tiedotusta ja markkinointia, jonka kohderyhmänä ovat niin paikalliset toimijat kuin myös potentiaaliset uudet asiakkaat. Tiedotusta tehdään sosiaalisessa mediassa, jonne lisätään kuvia ja tarinoita ohjelmasta. Näin saadaan välitettyä autenttista tietoa ja kokemuksia myös heille, jotka vielä miettivät osallistumista esimerkiksi leirikouluun. Sosiaalisen median lisäksi palveluntarjoaja voi lisätä näkyvyyttä ja kiinnostusta heidän toimintaansa kohtaan myös viestimällä toiminnasta paikallismedialle. Tämä voi olla keskeistä, mikäli toivotaan muiden toimijoiden innostuvan tämän kaltaisten tuotteiden toteuttamisesta. Palveluntuottajat tarvitsevat yhteistyökumppaneita esimerkiksi matkailun ja opetuksen toimialoilta. Lisäksi paikalliset urheiluseurat ovat hyviä yhteistyökumppaneita ohjelman toteuttamisessa.

**Muistilista:**

- orientaatio ohjelmaan
- turvallisuusohjeet
- aktiviteetit
- lisäpalvelut, esim. tulkkaus, vierailut yms.
- mediatiedotus koulutusmatkailun näkyvyyden lisäämiseksi, esimerkiksi organisaation verkkosivut, paikallismedia, somekanavat

## 8

### Ohjelman päättyessä

Ohjelman päättyessä osallistujille jaetaan todistukset ja kerätään palaute. Mahdollisuuksien mukaan asiakasta voi hyödyntää myös ohjelman jatkojalostamisessa ja kehittämistyössä. Parhaassa tapauksessa asiakkaan kanssa saadaan solmittua jatkosopimukset ja näin saadaan hyvä yhteistyö jatkumaan.

Asiakastyytyväisyys on mittari tuotteen onnistumista arvioidessa. Palaute käydään organisaatiossa sisäisesti läpi ja mietitään, mikä toimi ja mikä ei. Palautteessa on syytä huomioida myös ulkopuolisten palveluntarjoajien osuus kokonaisuuden onnistumisen näkökulmasta. Tärkeää on käydä palaute läpi ja tehdä sen pohjalta muutokset ohjelmaan. Lopullisten kustannusten varmistuttua tulee suorittaa myös tarkistuslaskenta, jonka avulla voidaan varmistaa tuotteen kannattavuus myös jatkoa ajatellen.

#### Muistilista:

- todistus
- palautteet ja arviointi
- jatkosopimukset ja jatkotuotteistaminen
- tarkistuslaskenta

## 9

### Jälkimarkkinointi ja suhteiden ylläpito

Jälkimarkkinointiin pätee samat asiat riippumatta siitä, onko kyseessä koulutusvienti vai koulutusmatkailutuote. Keskeistä on pysyä näkyvillä ja olla säännöllisesti yhteydessä asiakkaisiin. Tämän kautta saadaan tärkeää tietoa asiakkaiden tarpeista ja näin pystytään rakentamaan vetovoimaisia tuotteita markkinoille.

# CASE-OPPIEN KERÄÄMINEN JA REFLEKTOINTI OMASSA ORGANISAATIOSSA JA LED-VERKOSTOSSA

LED-verkoston yksi tärkein toiminnallinen tavoite on tiedon ja kokemusten jakaminen. Jokaisesta koulutusvientiprojektista jää käteen toivottavasti liikevaihtoa, mutta myös kokemuksia ja oppeja: onnistumisia, tietoa mahdollisista kompastuskivistä, tietoa sopimuskumppanin tulevista koulutustarpeista jne. Jokaisesta toteutetusta koulutusvientiprojektista kannattaa kuvata auki palvelupolku tai prosessi, josta käy ilmi projektin toteuttamiseen liittyvät kriittiset pisteet. Jakamalla oppeja toteutetuista koulutusvientiprojekteista myös verkoston muut kumppanit pystyvät kehittämään palveluitaan sekä sisäisiä koulutusvientiin liittyviä prosessejaan.

LED-verkostoon ovat tervetulleita liittymään myös Lapin alueen yritykset ja muut organisaatiot (esim. kuntien sivistystoimet tai koulut), jotka näkevät hyötyvänsä oppilaitosten kanssa tehtävästä verkostoyhteistyöstä koulutusviennissä. KOLA-hankkeessa alkukevään 2022 aikana tehdyistä alueen yritysten haastatteluista kävi ilmi, että yritykset odottavat verkostotoiminnalta uusia liiketoimintamahdollisuuksia tai -avauksia sekä tukea ja asiantuntija-apua koulutusvientiprojektien toteuttamiseen tai käynnistämiseen. Yritykset hyödyntäisivät mielellänsä esimerkiksi isojen oppilaitosten tuotteistamis- tai lakiosaamista, mikäli se todetaan mahdolliseksi. Yrityksiä kiinnostaa alihankinta oppilaitokselle, koska tällöin taloudelliset riskit vientiprojektissa jäävät pienemmäksi - lisäksi oppilaitosten valttina koulutusviennissä on, että ne voivat myöntää opiskelijoille opintopisteytettyjä todistuksia, joita yritykset eivät voi myöntää. Lisäksi esimerkiksi Visit-organisaatioita voidaan hyödyntää vaikkapa markkinointitoimissa sekä kuntia ja kaupunkeja tuotteistamisprosessissa.



## LINKIT JA VINKIT

Vinkkejä koulutusviennin toteuttamiseen löydät näiltä verkkosivuilta:

- [OPH:n Education Finland -kasvuohjelma](#)
- [Team Finland](#)
- [OPH:n koulutusviennin tiekartta 2020-2023](#)
- [Taina Peltonen \(2020\): Koulutusvienti - kuntien uusi palvelutuote](#)
- [Ammatillinen koulutusvienti \(VETFI\)](#)
- [OAJ:n koulutusvientiopas](#)
- [PINO Networkin Koulutusviennin käsikirja](#)
- [Business Finlandin koulutusmatkailusivusto](#)
- [Business Finlandin itseopiskeluohjelma koulutusmatkailusta](#)



# VERKOSTO ESITTÄYTYY

Seuraavilla sivuilla esittelemme LED-verkostossa mukana olevien oppilaitosten ydiosaamisen ja tarjoaman. Pääset myös tutustumaan oppilaitosten tuote-esimerkkeihin, toimijoiden vahvuuksiin ja tulevaisuuden visioihin.

Mikäli kiinnostuit, ota rohkeasti yhteyttä yhteyshenkilöihin. Heidät tapaat myös verkoston kokouksissa!



## LAPIN YLIOPISTO

### Koulutusviennin ydinkärki

Lapin yliopistolla koulutusvientinä kuuluu osaamisen viennin alaisuuteen. Osaamisen viennillä tarkoitetaan koulutusvientiä, tutkimusyhteistyötä ja -vientiä sekä kansainvälistä koulutusliiketoimintaa, jota tehdään yhdessä alueen ekosysteemin kanssa. Koulutusvientinä painottuu pääasiassa kansainvälisiin maisteriohjelmiin, ja kv-tutkinto-ohjelmia löytyy tulevaisuudessa jokaisesta tiedekunnasta. Tutkinto-ohjelmien markkinoinnissa hyödynnetään esim. tiedekuntien järjestämiä kesä- ja talvikouluja. Lapin yliopistolla reagoidaan aktiivisesti alueelle tuleviin koulutusvientitarjouspyyntöihin yhdessä alueen muiden toimijoiden kanssa tilauskoulutuksia unohtamatta sekä tuotetaan itse koulutusvientituotteita tiedekunnista nousevista lähtökohdista. Lapin yliopisto on vahva alueellinen toimija.

Lapin yliopiston koulutusviennin vahvuudet pohjautuvat tiiviisti Lapin yliopiston strategiaan, josta nousevat esiin esim. vastuullinen matkailu, palvelumuotoilu ja arktinen osaaminen. Lisäksi Lapin yliopiston vahvuuksia koulutusvientitoimijana ovat: vahvat kansainväliset verkostot, ketteryys, kiinnostava lokaatio, tuotteistamis- ja paketoitiosaaminen sekä tiedekuntien vahva asiantuntemus ja tutkimus.

#### Tämänhetkinen tarjooma:

- Kansainväliset tutkintokoulutukset (kolme kansainvälistä maisteriohjelmaa; Arctic Art and Design; Tourism, Culture and International Management and Northern Tourism; sekä yksi yhteisesti Latvian taideakatemian kanssa toteutettava maisteriohjelma Service Design Strategies and Innovation)
- Kesä- ja talvikoulu, intensiivikurssit
- Asiantuntijaryhmien vierailut (esim. Harjoittelukoulu ja tiedekunnat)
- Tilauskoulutukset

#### Tuote-esimerkkejä

- Snow and Ice Resort Management programme (Bachelor)
- Christmas Experience academy
- Summer School on Playful Learning
- Tailor made intensive course "Above Ordinary - Tourism, environment and experience design in Lapland Finland" 3ECTS for Japanese students

### Tulevaisuuden visio

- Tuotetaan suunnitelmallisesti strategiaan valintoihin perustuvaa maksullista koulutusta kansainvälisille asiakkaille Lapissa hyvin ja laadukkaasti
- Vastuut ja tehtävät on jaettu LUC:n sisällä, asiantuntijoille on tarjolla tukipalvelut erikseen. Tämä mahdollistaa asiantuntijoiden keskittymisen substanssiin
- Tavoitteena liikevoiton tuottaminen
- Tutkimuksen teko on linkitetty kiinteästi osaamisen vientiin
- Edistää Lapin alueen veto- ja pitovoimaa kv-näkökulmasta
- Tarvitsee liiketoimintasuunnitelman ja strategian



Kv-tutkintokoulutukset,  
kesä- ja talvikoulu  
Jaana Severidt  
Koulutusasiantuntija  
jaana.severidt@ulapland.fi  
+358 40 772 6510

Asiantuntijaryhmien vierailut  
ja tilauskoulutukset  
Katri Kuusela  
Koulutuspäällikkö  
katri.kuusela@ulapland.fi  
+358 40 516 1054

[www.ulapland.fi/osaamisenvienti](http://www.ulapland.fi/osaamisenvienti)

## LAPIN AMMATTIKORKEAKOULU

### Koulutusviennin ydinkärki

- Kansainväliset tutkinto-ohjelmat
- Osaamisryhmien substanssiosaaminen
- Digitaalisten ratkaisujen kehittäminen ja niiden hyödyntäminen liiketoiminnassa
- Projekti- ja työelämälähtöisen opetuksen osaaminen sekä yritysysteistyön mallit

#### Vahvuudet ja tarjoama:

- Neljä kansainvälistä AMK-tutkinto-ohjelmaa (Tourism, Nursing, International Business, Machine Learning and Data Engineering) sekä YAMK-tutkinto Torniossa (Digital Business Management), joiden pohjalta on luontevaa lähteä kehittämään koulutusvientiä
- Jokaisessa Lapin AMK:n osaamisryhmässä on vahvaa sisältöosaamista, joissa laajasti tuotteistamisen potentiaalia
- Lapin AMK:sta löytyy monipuolista kokemusta sekä digipedagogiikasta, että digitaalisten oppimisympäristöjen rakentamisesta ja hyödyntämisestä osana opetusta
- Lapin AMK:ssa toteutetaan monipuolisesti projekti- ja työelämälähtöistä opetusta sekä kehitetään yritysysteistyön malleja.

#### Tuote-esimerkkejä

Kansainväliset tutkinto-ohjelmat, joista räätälöidään tilaavan tahon toiveiden mukainen paketti.

Esimerkiksi:

- Lapin yliopiston kanssa yhteistyössä: Snow and Ice Resort Management programme (Bachelor)

Kesäkoulut, esimerkiksi:

- Arctic Summer School
- Digital Strategy and Marketing

Maksulliset vierailut

### Tulevaisuuden visio

- Koulutusvienti on strategisesti suunniteltua toimintaa
- Koulutusvienti on kansainvälisiin tutkinto-ohjelmiin pohjautuvaa
- Alueellinen yhteistyö, valitut kohdemaat, yhteistyön muodot/kumppanuudet selkeytyneet
- Kannattavuutta on optimoitu tunnistamalla kohderyhmät ja niiden tarpeet selkeästi
- Tuoterunko-ajattelu vahvistunut: Selkeä profiili, jonka tuotteet monistettavissa -> pienillä tarkennuksilla suunnataan koulutusvientiä eri maihin ja ryhmille
- Tutkintojen ja tutkinnon osien vientiä, online moduuleja, kesäkouluja, substanssiosaamisen ja pedagogisten käytäntöjen vientiä (kuten etähoivaan ja digitaalisiin välineisiin liittyvä osaaminen), koulutusmatkailua, "training the trainers" -vientiä



Mari Putaansuu

Kansainvälisten asioiden päällikkö

mari.putaansuu@ulapland.fi

+358 44 478 0249

<https://www.lapinamk.fi/en/Cooperation/Education-export>

# PERÄPOHJOLAN OPISTO

## Koulutusviennin ydinkärki

Peräpohjolan Opiston koulutusviennin ydinkärkenä on koulutusmatkailu, jonka sisällöt pohjautuvat talon erityisiin vahvuusalueisiin. Näitä ovat kasvatus- ja ohjausalan osaaminen, arktisuus, luonto- ja elämystoiminta sekä kestävyys.

Peräpohjolan Opisto on **kasvatus- ja ohjausalan huippuosaja**, joka toteuttaa kohderyhmälle parhaiten soveltuvat toiminnalliset aktiviteetit eri ympäristöissä. Pitkä kokemus leirien ja leirikoulujen järjestämisestä luo vankan pohjan koulutusmatkailutuotteiden toteuttamiselle.

**Arktisuus, luonto- ja elämystoiminta:** Peräpohjolan Opistolta löytyy laaja osaaminen luonto- ja elämystoiminnan toteuttamisesta pedagogisesti merkityksellisellä tavalla. Kampuksen sijainti ja tilat mahdollistavat ikimuistoisten elämysten järjestämisen. Tuotteissa yhdistyvät joen ja meren, Suomen ja Ruotsin tarjoamat elementit luoden vaikuttavan kokonaisuuden.

**Kestävyys:** Kestävä kehitys on kaiken toiminnan lähtökohta. Koulutusmatkailutuotteiden toteuttamisessa huomioidaan kestävä kehitys periaatteet monipuolisesti sisältäen ekologisen, taloudellisen, sosiaalisen ja kulttuurisen aspektin. Osaamista jaetaan myös osana koulutusmatkailutuotteiden sisältöä.

### Tämänhetkinen tarjoama:

- Tarjoamme all-inclusive koulutusmatkailupaketteja, jotka sisältävät koulutuksellisen sisällön, elämyksen, majoituksen ja ruokailut. Lopullinen tuote räätälöidään asiakkaan toiveiden mukaisesti.
- Peräpohjolan Opisto toteuttaa koulutusvientiä Northern Skills Finland Education Oy:n kautta.
- Kaikki tuotteemme löytyvät verkkosivuiltamme: <https://northernskillsfinland.fi/>

## Tulevaisuuden visio

Koulutusvienti on tärkeä osa Opiston ja Northern Skills Finland Education Oy:n toimintaa. Koulutusvientiä tapahtuu sekä kotimaassa että ulkomailla. Keskeiset sektorit ovat koulutusmatkailu erityisesti leirikoulut, virtuaalisesti toteutettavat palvelut ja tulevaisuudessa ammatillinen koulutus. Kohdemaat ovat tarkasti määritellyt. Olemme osa lappilaisten koulutuksenjärjestäjien koulutusvientiverkostoa.



Riikka Fisk  
Kehittämisojohtaja  
riikka.fisk@ppopisto.fi  
+358 50 569 4396  
<https://northernskillsfinland.fi/>

# LAPIN KOULUTUSKESKUS REDU JA URHEILUOPISTO SANTASPORT

## Koulutusviennin ydinkärki

Koulutusvienti keskitetään profiloituille kärkialoille. Hyödynnämme koulutusvientitoiminnassamme Lapin aluetta ja sen erityispiirteitä, arktisuus ja arktiset taidot toimivat erityisenä vahvuusalueenamme. Laadukkaan ammatillisen osaamisen lisäksi tarjoamme myös yrityksille tuotteita, jotka tähtäävät koulutuksen keinoin kehittämään ja sujuvoittamaan yrityksen toimintaa. Konsernin erityisenä vahvuutena on Santasport ja sitä kautta talviurheiluun liittyvä koulutus, jonka osaamista ei ole tarjolla muualla Suomessa tai Euroopassa samassa mittakaavassa.

### Tämänhetkinen tarjoama:

- REDU: Arktinen osaaminen, mahdollisia tuotteita suunnitteilla 2023 toimialoittain, joissa alustavasti kartoitettu kohdemaita, yhteistyökumppaneita ja potentiaalisia asiakkaita, esim. kaivos- ja maanrakennusalalla, matkailualalla.
- Santasport ja Santasport Finland oy: Talviurheilu, pienimuotoista koulutusvientitoimintaa käynnissä reaktiivisesti.
- REDU Edu oy: Ulkomaalaisille yrityksille suunnatut ja tarpeisiin räätälöidyt koulutukset.
- Tuotteemme toteutetaan pääsääntöisesti joko Lapin alueella tai virtuaalisesti, ensisijaisena asiakaskuntanamme toimivat lähialueet ja kulttuurit, joista on kokemusta.

### Tuote-esimerkkejä

Santasport ja Santasport Finland oy

- Pre-COVID19 järjestettiin koulutusvientiä yhteistyössä Kisakallion kanssa Kiinaan,
- Suunnitteilla talviurheiluun ja liikuntaan liittyviä tuotteita, mahdollisesti myös virtuaalisia tuotteita (aloitus n. 2022–2023).
- Hiihtokoulutusta pakistanilaisille talviolympiaurheilijoille

REDU

- Potentiaalisia alakohtaisia tuotteita, jotka myynnissä aikaisintaan 2023, esim. koulutusmatkailua Kittilän matkailualan yksikössä.

REDU Edu oy

- Pilotoidaan koulutusvientiä ulkomaalaisille yrityksille suunnatuilla tuotteilla 2022–2023
- Tuotteissa hyödynnetään nykyisiä vahvuuksia mm. Rekrytointi- ja perehdytysmalleja
- Liiketoimintasuunnitelman mukaan 1. koulutusvienti suoritettu vuoteen 2024 mennessä

## Tulevaisuuden visio

Redu ja Santasport toteuttavat monipuolista koulutusvientitoimintaa Lapin seudulla ja ovat alueen vahvoja koulutusvientitoimijoita.



Koulutusvienti, kehitystyö  
Henna Poikajarvi, REDU Edu Oy  
Projektipäällikkö  
henna.poikajarvi@redu.fi  
+358 40 485 8249

Koulutusvienti, liiketoiminta  
Eija Pahtakari, REDU Edu Oy  
Koulutuskoordinaattori  
eija.pahtakari@redu.fi  
+358 40 352 1440

<https://www.redu.fi/en>  
<https://santasport.fi/en/>

## AMMATTIOPISTO LAPPIA JA LAPPIA-KOULUTUS OY

Ammattiopisto Lappia ja Lappia-Koulutus Oy tarjoavat käytännönläheistä koulutusta ja muita osaamisen kehittämisen palveluita koko Suomessa sekä palvelemme asiakkaita myös rajan yli Ruotsiin ja Norjaan. Toteutamme monipuolisia ja laadukkaita koulutuspalveluita myös kansainvälisesti. Palvelumme toteutetaan pääsääntöisesti Lapissa, lähialue-kansainvälisyys strategian mukaisesti, sekä virtuaalisesti. Yrityksille ja yhteisöille järjestämme koulutuksia tarpeiden mukaan. Lappialla on vahvat yhteistyökumppanit sekä kotimaassa että ulkomailla.

### Koulutusviennin ydinkärki

- Lisä- täydennyskoulutukset
- Kielikoulutukset
- Ruotsinkielistä koulutusta
- Yrityksille räätälöidyt palvelut
- Kiertotalousosaaminen
- Koulutusmatkailu
- Työelämäyhteistyön mallit
- Kansainvälinen projektiosaaminen

#### Tämänhetkinen tarjooma:

- Lappialla on vahvat yhteistyökumppanit sekä kotimaassa että ulkomailla
- Lappiassa toteutetaan laaja-alaista työelämälähtöistä opetusta sekä kehitetään työelämäyhteistyön malleja
- Ruotsinkielinen opetus mm. rakennusalalla
- Englanninkielinen opetus mm. Matkailualalla
- Tilauskoulutuksena mahdollista saada koulutusta mm. ruotsiksi, norjaksi ja englanniksi (saksa, venäjä, espanja selvittelyssä)

#### Tuote-esimerkkejä

- Lappiassa toteutetaan laaja-alaista työelämälähtöistä opetusta ja koulutusta sekä kehitetään työelämäyhteistyön malleja.
- Lappiassa voit opiskella myös suomea toisena kielenä (S2-opetusta)
- Lappia-Koulutus Oy on kehittänyt ja rekisteröinyt tavaramerkin @kiertotalouskortin koulutuskokonaisuudelle.
- Ruotsinkielistä opetusta mm. rakennusalalla
- Englanninkielistä opetusta mm. matkailualalla
- Tilauskoulutuksena mahdollista saada koulutusta mm. ruotsiksi, norjaksi ja englanniksi

### Tulevaisuuden visio

- Lappialla on tavoitteena selkeät, koko organisaation käsittävät, strategiset tavoitteet ja prosessit.
- Lapin koulutusvientiverkoston aktiivisella toiminnalla varmistetaan toimivien ja luotettavien tukipalveluiden saatavuus, esim. ammattimainen myynti ja markkinointi sekä lakipalvelut
- Tulevaisuuden visiossa proaktiivista, tuloksellista ja kannattavaa toimintaa.
- Alueella koulutusvientihenkilöstölle selkeä osaamisen kehittämisen malli.
- Lapin oppilaitosten toimintamallissa yhteiset tuotteet ja palvelut.
- Kunnat, yritykset, 3. sektori ja aluekehittäjät mukana Lapin koulutusviennissä yhteisellä rintamalla.
- Tulevaisuudessa tavoitteena tarjota englanninkielistä tutkintokoulutusta



Lappia-Koulutus Oy  
Katja Jaako-Körkkö  
Toimitusjohtaja  
katja.jaako-korkko@lappia.fi  
+358406482942  
<https://www.lappia.fi/en/>

# LÄHTEET

Education Finland: Koulutusviennin ohjelma. Opetushallitus. Saatavilla: <https://www.educationfinland.fi/education-finland-koulutusviennin-ohjelma>

Hiltunen, V. 2021. Koulutusviennin sopimusasiat, Jyväskylän yliopisto, 11.2.2021. KOLA-hankkeen asiantuntijaluento, Lapin yliopisto.

Holm, P. 2020. Katsaus ammatilliseen koulutusviennin. 21.10.2020, KOLA-hankkeen asiantuntijaluento, Lapin yliopisto.

Juntunen, T. 2021. Koulutusviennin liikevaihtotavoitteet, strategiat, resurssointi ja organisointi. 9.11.2021. KOLA-hankkeen työpajamateriaali, Lapin yliopisto.

Lapin veto- ja pitovoiman tiekartta 2021. Saatavilla: <https://lapinluotsi.fi/wp-content/uploads/2021/07/tiekartta-final.pdf>

Lappi, Arktinen ja kansainvälinen menestyjä, Lapin kansainvälisen ja älykkään erikoistumisen strategiset prioriteetit 2018-2022. Saatavilla: <https://arcticsmartness.eu/wp-content/uploads/2018/11/Lappi-KV-strategiset-prioriteetit.pdf>

Lappi-sopimus 2022-2025, luonnos. Saatavilla: <https://www.lapinliitto.fi/aluekehitys/lappi-sopimus/>

Mantua-Kommonen, K. 2021. Palvelumuotoilu ja markkinoinnin USP:n (Unique Selling Proposition) määrittely. 28.10.2021. KOLA-hankkeen asiantuntijaluento, Lapin yliopisto.

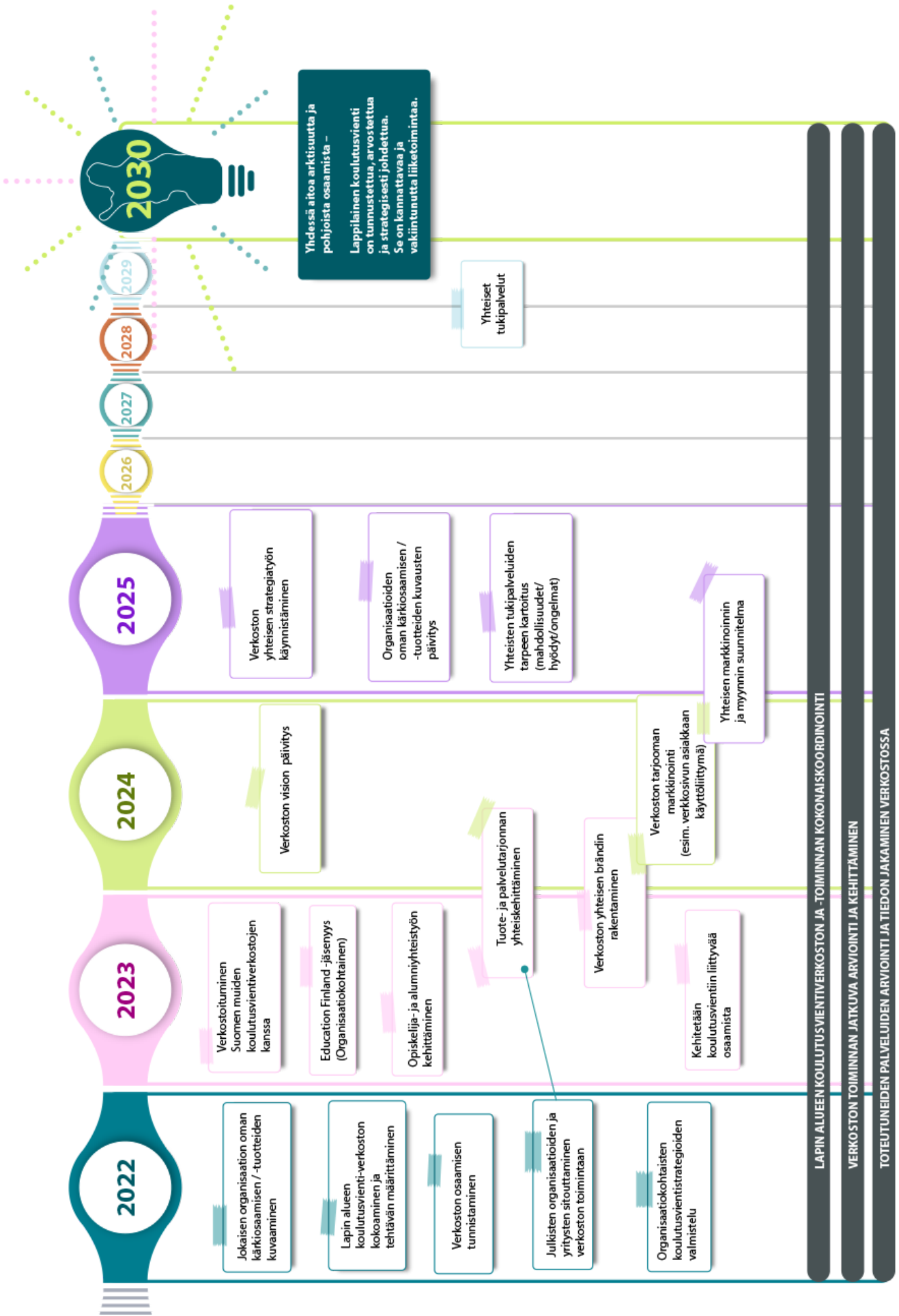
Obolgoviani, V. 2021. Osaamisen tuotteistaminen, Mimino Oy – Competence Development, 28.10.2021. KOLA-hankkeen asiantuntijaluento, Lapin yliopisto.

Opetus- ja kulttuuriministeriö (2022). Kohti korkeakoulutuksen ja tutkimuksen kansainvälisyyden edistämisen linjausten päivitystä. Kv-foorumin väliraportti. Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja: 2022:1. Saatavilla: <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-263-782-6>

PINO Network 2020. Koulutusviennin käsikirja. Toim. Eksymä P. et al. Saatavilla: <https://www.pinonetwork.fi/koulutusviennin-ksikirja>

Tuunala, K. 2021. Koulutusvientimarkkinoiden tunteminen ja palveluiden räätälöinti. 31.3.2021, KOLA-hankkeen asiantuntijaluento, Lapin yliopisto.







# **AMMATILLISEN KOULUTUKSEN KOULUTUSVIENTIIN VAIKUTTAVA LAINSÄÄDÄNTÖ**

**KOLA - Koulutusvientiosaamista Lappiin**  
Karoliina Rankinen, Lapin koulutuskeskus REDU  
15.3.2022

# 1.KOULUTUSVIENNI

Opetushallitus määrittelee koulutusviennin ”koulutuksen, koulutusjärjestelmän tai siihen liittyvän osaamisen siirtoon pohjautuvana liiketoimintana, josta ulkomainen taho maksaa. Toiminta perustuu Suomen oman koulutusjärjestelmän vahvuuksille ja toimijoiden mahdollisuuksille hyödyntää siinä opittua ja opetettua. Koulutusvientitoimilla voidaan ohjata osa Suomeen kohdistuvasta kansainvälistä kiinnostuksesta liiketaloudellisesti tehtäväksi silloin, kun kyse on koulutussektorin palveluista tai kansainvälisestä kaupallisesta koulutusosaamisen kysynnästä. Parhaimmillaan toiminta tuottaa myös uusia innovaatioita suomalaiseen koulutukseen. Suomalainen koulutusvientti kattaa palveluita ja tuotteita kaikille koulutuksen sektoreille varhaiskasvatuksesta korkeakoulutukseen ja jatkuvaan oppimiseen sekä yritysten henkilöstökoulutukseen.” (Koulutusviennin tiekartta 2020-2023)

Koulutusviennin tiekartassa 2020-2023 visioidaan koulutusviennistä uutta merkittävää kasvualaa Suomelle, tavoitteena koulutusviennin arvon kasvattaminen 1 miljardiin euroon vuoteen 2030 mennessä. Suomessa on viime vuosina toiminut useita alueellisia, ESR/EAKR-rahoituksella rahoitettuja koulutusvientihankkeita. Jatkossa alueellisissa hankkeissa tulisi pyrkiä löytämään ja hyödyntämään kilpailuetua, joka kyseisen alueen toimijoiden ja kumppaneiden tuote- ja palveluyhteistyön kehittämällä voidaan luoda, ja jolla kansainvälisillä markkinoilla voidaan erottua ns. ”älykäs erikoistuminen”. Koulutusviennin tiekartan yhdeksi valikoiduksi temaattiseksi kärkialueiksi on listattu ammatillisen koulutuksen ja työelämän yhteistyön joustavien mallien vienti. Myös opetusteknologiaan, digitaalisiin palveluihin ja oppimisympäristöihin pyritään keskittymään. Koronapandemian johdosta joustaville ja monipuolisille oppimiskäytännöille tulee olemaan tulevaisuudessa kysyntää, eri maiden aloittaessa varautumisen nopeasti muuttuviin toimintaympäristöihin.

## 1.1. Laki ammatillisesta koulutuksesta 531/2017

Ammatillisen koulutuksen reformilla poistettiin koulutusviennin esteinä olevia lainsäädäntöjä. Reformin myötä maksujen periminen EU/ETA-alueiden ulkopuolisille kansalaisille järjestettävästä koulutuksesta mahdollistui myös ammatilliselle koulutukselle. Reformin yhteydessä koulutusviennillä viitataan tutkintojen ja tutkinnonosien vientiin, joiden vaatimukset ja rajoitukset on säädetty laissa 531/2017. Koska suomalaisessa ammatillisessa tutkinnossa osaamisen hankkiminen ja arviointi käytännön työtehtävissä ovat ensisijaisessa roolissa, yksi koulutuksen järjestäjän keskeisistä tehtävistä on varmistaa suomalaisten kriteerien mukainen osaamisen hankinta työssäoppimisympäristössä. Tutkintoon valmistavaa koulutusta voi toteuttaa osin verkossa.

Tilaus- ja tutkintovienneillä tarkoitetaan koulutusvienttiä, jonka lopullisena myyntituotteena on suomalainen tutkintotodistus. Muu koulutusvientti ei kuulu tämän lain alaisuuteen ja voidaan viedä myös EU- ja ETA-maihin normaalina liiketoimintana. esim. tutkintojen sisältöjä, metodeja, oppimismateriaaleja, hallinnollisia menetelmiä ja opetusteknologiaa.

Suomalainen koulutuksen järjestäjä laatii ja luovuttaa tutkintotodistukset, soveltaen samoja OPH:n määräyksiä kuin Suomessa suoritetuissa tutkinnoissa. Koulutusviennin kautta suoritettut tutkinnot antavat saman jatko-opintokelpoisuuden kuin Suomessa suoritettut tutkinnot.

Ammatillisen koulutuksen lain 33 §:n mukaista tilauskoulutusta sekä 35 §:n mukaista tutkintokoulutusta ei voida järjestää seuraaville henkilöille:

- Euroopan talousalueeseen kuuluvien valtioiden kansalaiset
- Euroopan unionin ja sen jäsenvaltioiden muun sopimuspuolen kanssa tekemän sopimuksen mukaan Euroopan unionin kansalaisiin rinnastettavat henkilöt
- Jatkuvan tai pysyvän oleskeluluvan omaavat henkilöt
- Ulkomaalaislain (301/2004) Euroopan unionin sinisen kortin omaavat henkilöt
- Pitkään oleskelleen kolmannen maan kansalaisen EU-oleskeluluvan omaavat henkilöt
- Edellä mainittujen perheenjäsenet (määrittelyyn sovelletaan ulkomaalaislakia)

#### 1.1.1. 33-34 § Tilauskoulutus

33 §:n mukaisena tilauskoulutuksena voidaan myydä tutkinto tai tutkinnon osia. Koulutuksen järjestäjä voi järjestää tilauskoulutuksena opiskelijaryhmille järjestämislupaan sisällettyjä tutkintoja ja tutkinnon osia sekä niihin valmistavaa tutkintokoulutusta, jonka tilaa ja rahoittaa valtio, suomalainen tai ulkomaalainen julkisyhteisö, säätiö tai yksityinen yhteisö taikka kansainvälinen järjestö (esim. yritys). Tilauskoulutusta ei voi järjestää yksittäiselle opiskelijalle, vaan koulutuksen kohteena ovat aina ryhmät, eikä yksityishenkilö voi toimia tilaajana tai maksajana. Opintojen henkilökohtaistaminen ei näin ollen ole pakollista, vaan sovitaan erikseen asiakkaan kanssa. Tilauskoulutuksen koulutuspaikkaa ei ole rajattu, vaan sitä voidaan järjestää sekä Suomessa, EU-/ETA-alueella että EU-/ETA-alueen ulkopuolisissa maissa. Tilauskoulutukseen haetaan aina poikkeamislupaa, johon listataan, kuinka tutkinnon perusteista tullaan poikkeamaan (kts. 1.1.3).

#### 1.1.2. 35 § Tutkintokoulutus

Tutkintokoulutusta voidaan järjestää ilman tilaajana toimivaa välikättä suoraan EU-/ETA-alueen ulkopuolisten maiden yksittäisille kansalaisille, jotka voivat myös maksaa koulutuksesta yksityishenkilönä. 35 § mukainen tutkintokoulutus maksaville yksilöille tapahtuu aina EU-/ETA-alueen ulkopuolisessa maassa. Koulutusta ei voida järjestää Suomessa eikä EU-/ETA-alueella. Mahdollisesti tutkintoon sisällytetyjä työssäoppimisjaksoja ei myöskään voida suorittaa EU-/ETA-alueella.

Henkilökohtaistaminen tehdään samojen säädösten mukaan kuin Suomessa järjestettävässä ammatillisessa koulutuksessa. Mikäli henkilöllä on kotimaassaan tunnustettu päättötodistus, se voidaan huomioida henkilökohtaistamisprosessissa yhteisten tutkinnon osien osalta ja mahdollisesti myös muilta osin laissa säädetyn osaamisen tunnustamisen rajoissa.

EU-/ETA-maiden ulkopuolelle suuntautuvaan tutkintokoulutukseen haetaan aina poikkeamislupaa, johon listataan, kuinka tutkinnon perusteista tullaan poikkeamaan (kts. 1.1.3).

### 1.1.3. 15 a § ja 15 b § Poikkeamislupa ja poikkeamismääräys

Laki ammatillisesta koulutuksesta 531/2017 päivitettiin vuonna 2022 säädöksellä 1118/2021 ammatillisen koulutusviennin hankkeen (VETFI) tulosten perusteella, jossa hankkeeseen osallistuneet oppilaitokset testasivat koulutusvientiä myönnettyillä erityisluvuilla. Tämän pohjalta OPH kehitti ammatillisen tutkintoviennin toimintamallin (KUVA 1), jossa esitetään millaisella lupaprosessilla tutkintojen vientiä on mahdollista toteuttaa päivitetyn lain 531/2017 mukaisesti.



Toteutettaessa 33 §:n mukaista tilauskoulutusta tai 35 §:n mukaista tutkintokoulutusta, koulutuksen järjestäjän tulee hakea poikkeamislupaa, jolla haetaan lupaa poiketa tutkinnon perusteista ja annetaan selvitys, miksi ja kuinka perusteista poiketaan sekä kuinka tämä poikkeaminen tullaan mahdollisesti korvaamaan. Perusteista poiketaan usein mm. seuraavissa kohdissa:

- 24 § opetus- ja tutkintokieli
- 25 § toiminta-alue
- 26 § opiskelijavuosien vähimmäismäärä
- 42 § suoritettavan tutkinnon tai koulutuksen valinta
- 63 § opiskelunvalmiuksia tukevat opinnot
- 68 § opetuksen julkisuus
- 70–79 § oppisopimuskoulutus ja koulutussopimukseen perustuva koulutus
- 99–106 § opiskelijahuolto, oikeus maksuttomaan ruokailuun, opintososiaaliset etuudet, asuntolatoiminta, opiskelijoilta perittävät maksut ja opiskelijakunta

Poikkeamislupaa voivat hakea vain tutkintojen järjestämisluvat omaavat suomalaiset koulutuksen järjestäjät, jotka vastaavat osaamisen arvioinnista ja todistusten luovutuksesta EU/ETA-alueen ulkopuolelle myönnettyissä suomalaisissa tutkinnoissa. Järjestäjä voi hyödyntää kumppaneita kohdemaassa varmistettuaan ensin kouluttajien pätevyyden ja perehdytyksen suomalaisiin standardeihin.

Vastuu koulutuksen toteutuksesta ja osaamisen arvioinnista on suomalaisella koulutuksen järjestäjällä. Järjestäjän tulee nimetä kaksi arvioijaa, joista toinen on opettaja ja toinen työelämän edustaja, joiden perehdyttäminen on koulutuksen järjestäjän vastuulla. Arvioijat päättävät ja toteuttavat yhdessä ammatillisten tutkinnon osien osaamisen arvioinnin tutkinnon osittain. Yhteisten tutkinnon osien arvioinnin tekee opettaja tai erityisestä syystä muu koulutuksen järjestäjän edustaja.

Poikkeamislupahakemukseen kirjataan ylös ehdotus, mistä perusteista poiketaan ja miksi niistä poikkeaminen on välttämätöntä sekä miten poikkeusta on tarkoitus soveltaa käytännön tasolla. Poikkeamislupahakemukseen sisällytettäviin tietoihin ja liitteisiin voi tarkemmin perehtyä [OPH:n sivuilla](#). Jokaiselle tutkinnolle haetaan lupa erikseen (1 hakemus / 1 tutkinto). Lupahakemus lähetetään OPH:n kirjaamoon (kirjaamo@oph.fi) ja sen käsittely maksaa 800 € (15.03.2022). Sähköinen lomake lupahakemuksille on OPH:lla rakenteilla, joka käyttöönoton jälkeen korvaa kirjaamoon lähetettävät hakemukset. Lupahakemuksen käsittelevät OPH ja tutkintovientitoimikunta seuraavassa kokouksessaan, joten hakemukset kannattaa lähettää hyvissä ajoin. Tutkintovientitoimikunnan roolia ja tehtäviä käsitellään lain artikloissa §15 a ja b sekä §121 a.

Hyväksytty poikkeamislupapäätös johtaa poikkeamismääräykseen, joka sisältää diaarinumeron, sallitut poikkeamat sekä keskeiset englanninkieliset termit, jotka liitetään ePerusteisiin tutkinnon perusteiden yhteyteen. Poikkeamismääräys lisätään perusteiden päivitysten sekä uusien perusteiden laadinnan yhteydessä.

Poikkeamismääräyksen mukaisesti toteutetun koulutuksen jälkeen, koulutuksen järjestäjä siirtää arvioinnin opintohallintojärjestämän opiskelijan tietoihin ja myöntää todistukset. Tiedot siirretään myös KOSKI-järjestelmään.

#### *1.1.4. 36 § Rahoitus ja perittävät maksu*

Koulutusvienti eroaa muusta oppilaitoksen kansainvälisestä toiminnasta olemalla puhtaasti liiketoimintaa, jonka tuotetuista ja/tai suunnitelluista tuotteista ja palveluista maksaa ulkomaalainen taho. Koulutusvienti rahoitetaan täysin siitä perittävillä maksuilla lain 36 §:n mukaan. Koulutuksen tilaaja voi periä osallistuvilta opiskelijoilta maksuja perustuen tilaajan omiin käytäntöihin tai valtion lainsäädäntöön. Koulutuksen järjestäjän tulee periä koulutuksen tilaajalta tai opiskelijalta vähintään kustannukset kattava maksu, koulutusorganisaatiolle ei saa aiheutua kuluja koulutusten järjestämisestä. Kaikki kustannukset on katettava toiminnan tuotoilla, edellyttäen huolellista rahoituksen varmistamista ja kirjanpitoa.

Koulutusvienti on aina maksullista palvelu-/yritystoimintaa, valtionosuusrahoituksella tai valtionavustuksilla (esim. hankerahat) sitä ei voida toteuttaa. Koulutuksen järjestäjän on huolehdittava, että VOS-rahoitteinen ammatillinen koulutus pysyy erillään koulutusviennistä ja siihen liittyvästä seurannasta. Koulutusviennin opiskelijatiedot täysin erillään suomalaisista opiskelijatiedoista, jottei vahingossakaan saada valtionavustusta kyseisistä opiskelijoista.

Koulutuksen järjestäjän on huolehdittava myös, että valtion rahoitus ja Suomessa järjestetty tilauskoulutuksen tuotot ja kulut pysyvät kirjanpidossa erillään. Koulutusviennin tilauskoulutus ja tutkintokoulutus EU-/ETA-alueen ulkopuolelle eivät kuulu kansallisen rahoituksen piiriin, joten niistä ei voi saada perus-, suoritus- tai vaikuttavuusrahoitusta.

28 §:n perusteluiden mukaan tutkintoja tai koulutusta ei saa jatkossakaan järjestää taloudellisen voiton tavoittelemiseksi. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, etteikö koulutuksen järjestäjälle voisi syntyä toiminnasta ylijäämää. Mahdollisesti kertyvä ylijäämä tulee käyttää koulutusorganisaation ammatillisen koulutuksen järjestämiseen, kehittämiseen ja siihen liittyviin investointeihin.

## **1.2. Kehitettävää**

Omnia Education Partnership Oy ehdotti lisämuutoksia ammatillisen koulutuksen lainsäädäntöön Seinäjoella 2019. Koska tilauskoulutusta ei voida tarjota yksityishenkilölle, ei yksittäiseltä EU-/ETA-alueen ulkopuolelta tulevalta opiskelijalta voida periä lukuvuosimaksua. Lukuvuosimaksu yksityishenkilöltä on mahdollista vain tutkintokoulutuksessa, jota ei voida järjestää EU-/ETA-alueilla. Ehdotettiin myös, että maksullinen tilauskoulutus tulisi sallia myös EU- ja ETA-alueen kansalaisille. Nykyinen korkeakoululaki sallii tilauskoulutuksen EU- ja ETA-maiden kansalaisille, ammatillisen koulutuksen tulisi olla samoilla linjoilla korkeakoululain kanssa. Opiskelijoilla on halua tulla Suomeen työssä oppimaan ja suorittamaan tutkinnon osia, joten lain tulisi sallia maksullinen koulutus EU- ja ETA-alueen ulkopuolisten maiden kansalaisille ottamatta kantaa koulutuksen fyysiseen sijaintiin.

Sivistystyönantajien johtava asiantuntija Heikki Holopaisen mukaan (25.6.2020) epidemian aikana on hyvä hetki koulutusviennin lainsäädännöllisten esteiden poistamiseksi, ettei tilanteen normalisoiduttua ole jarruja koulutusviennille. Epidemian myötä markkinoille on noussut kysyntää esim. erilaisille etäkoulutuksen ratkaisuille, jossa Suomella olisi tarjontaa.

## 2. KOULUTUSKUNTAYHTYMÄ JA KOULUTUSVIENNI

Laki ammatillisesta koulutuksesta eivät edellytä koulutusvienniltä yhtiömuotoisuutta. Koulutuskuntayhtymän kohdalla on kuitenkin suositeltavaa eriyttää koulutusviennin liiketoiminta omaksi yhtiöksi, koska sen ensisijaisiin perustehtäviin ei kuulu kilpailutetuilla markkinoilla tapahtuva liiketoiminta. Espoon seudun Koulutuskuntayhtymä Omnia, on tulkinnut, että koulutusvientitoiminta tulee eriyttää omaksi yhtiöksi, koska kyse on liiketaloudellisesta kaupallisesta toiminnasta kaikkine riskeineen. Koulutusvientiiä voidaan kuitenkin suorittaa itsenäisesti, jos koko kuntayhtymä on yhtiötetty.

### 2.1. Kuntalaki

Kuntalain 126 §:n mukaan kunnan tulee yhtiöittämisvelvollisuuden nojalla luovuttaa 7 §:ssä osoitettu tehtävä osakeyhtiölle, osuuskunnalle, yhdistykselle tai säätiölle, jos kyseessä on kilpailutilanne markkinoilla. Kunta ei mene kilpailutilanteeseen, jos esim.:

- Kunta järjestää laissa tarkoitettua opetuksen tai koulutuksen järjestämislupaa, toimilupaa tai oppilaitoksen ylläpitämislupaa edellyttävää koulutusta, edellä mainitussa luvassa määrättyjä muita tehtäviä tai tuottaa palveluja tällaiseen opetukseen liittyvinä oppilas- ja opiskelijatöinä
- Tehtävää hoidetaan yhteistoiminnassa lain yhteistoimintavelvoitteen perusteella (49 §)
- Tehtävää hoidetaan 49 §:ssä tarkoitetulla tavalla yhteistoiminnassa ja kyse on hankintalain 15 §:n tai 16 §:n hankintayksikön tai erityisalojen hankintalain 25 §:n sidosyksikön, 26 §:n viranomaishankintayksikön tai 27 §:n sidosyrityksen toiminnasta tai jos yhteistoimintaan ei muutoin sovelleta kilpailuttamisvelvollisuutta.

Tarjouskilpailuun osallistuessa kunta toimii kilpailuilla markkinoilla, poikkeuksena 2 momentin 4 kohdan tarjouskilpailu koulutuksen tai luvanmukaisen muun tehtävän järjestämiseksi. Omana toimintana kunta voi hoitaa 126 §:n tehtävää yhtiöittämisvelvollisuuden estämättä, jos se tuottaa tukipalveluja tytäryhteisölleen tai kunnan/kunnan tytäryhteisön palveluksessa oleville palvelussuhteen perusteella.

127 §:n mukaan kunta voi yhtiöittämisvelvollisuuden estämättä hoitaa omana toimintanaan 126 §:ssä tarkoitettua tehtävää, jos:

- Toiminta on vähäistä
- Kunta voi lain perusteella tuottaa palveluja toiselle taholle tai osallistua tällaista toimintaa koskevaan tarjouskilpailuun
- Kunta tuottaa tukipalveluja tytäryhteisölleen
- Kunta tuottaa palveluja joko sidosyritykselle (hankintalaki 15 §, erityisalojen hankintalaki 25 § ja 27 §) tai 28 §:n yhteisyryitykselle
- Toiminta liittyy välittömästi valmiuslaissa tarkoitetun valmiussuunnitelman mukaiseen poikkeusoloja koskevaan varautumisvelvollisuuteen.



Kunnan toimiessa 127 §:ssä tarkoitetuissa tapauksissa kilpailutilanteessa markkinoilla sen on hinnoiteltava toimintansa markkinaperusteisesti. Kilpailluilla markkinoilla kunnan ja kuntayhtymän toimintaa rajoittavat EU:n kilpailulainsäädäntö ja kuntalaki, erityisesti § 126, tarkoituksena saavuttaa kilpailuneutraliteetti eri toimijoiden kesken. Työvoimakoulutuksen ja koulutusviennin asemat ovat poikkeuksellisia, koska niitä voivat harjoittaa myös kunta ja kuntayhtymä.

Kuntalain 129 §:n mukaan kunta ei voi myöntää vakuutta merkittävää taloudellista riskiä sisältävään toimintaan, paitsi jos kyseessä on kuntakonserniin kuuluva markkinoilla toimiva yhteisö. Tämä edellyttää, ettei kunnan kyky vastata sille laissa säädetyistä tehtävistä vaarannu ja kunnan edut taataan kattavilla vastavakuuksilla. Lisäksi on huomioitava EU:n toiminnasta tehdyn sopimuksen 107 ja 108 artikkelit. Kilpailu- ja kuluttajavirasto voi kilpailulla (948/2011) puuttua kuntien, kuntaorganisaatioiden tai niiden alaisen yhteisön kilpailulain vastaiseen menettelyyn.

### *2.1.1. Omistajaohjaus & kuntastrategia*

Ammatillisella koulutuksella on tärkeä rooli kunnan toiminnan ja strategian toteuttamisessa. Kuntalain lisäksi kunnan ohjaukselineitit ovat kuntastrategia sekä talousarvio ja -suunnitelma, jotka tulisi huomioida myös koulutusviennissä. Kuntalaki sisältää kunnan toimintaa ja talouden suunnittelua ja seurantaan koskevat säännökset. Kuntastrategia ohjaa päätöksentekoa poliittisesti ja toiminnallisesti, toteuttamispäätökset tehdään erikseen. Talousarvio ja -suunnitelma on laadittava kuntastrategiaa toteuttavasti, turvaten edellytykset kunnan tehtävien hoitamiseen. Talousarviossa ja -suunnitelmassa asetetaan palvelutoimintaa ja investointihankkeita koskevat tavoitteet, tehtävien ja hankkeiden meno- ja tuloarvioiden budjetointi sekä osoitetaan rahoitus varsinaiselle toiminnalle ja investoinneille. Kunta toimii koulutuspalveluiden järjestäjänä sekä koulutusorganisaation ja työ- ja elinkeinoelämän verkostokumppanina.

Omistajaohjauksessa on kyse koulutuksen järjestäjien omistajakuntien sekä niiden omistaman koulutuskuntayhtymän tai -osakeyhtiön yhteisesti muodostettavista strategisista tavoitteista. Kuntien omistajaohjauksen tehtävänä on antaa suunta ja asettaa keskeiset strategiset tavoitteet koulutuksen järjestäjien toiminnalle, palvelujen kohdentamiselle ja resurssien käytölle sekä toiminnan tulosten ja vaikuttavuuden arviointi suhteessa tavoitteisiin. Ammatillisen koulutuksen omistajaohjaus on tärkeää alueellisten koulutustarpeiden täyttämisen varmistamiseksi, samoin oppilaitoksen yhteistyö muiden toiminnan kannalta keskeisten organisaatioiden kanssa.

Kuntastrategia ja koulutuksen järjestäjän strategia ovat omistajaohjauksen tehokkaita työkaluja. Omistajakuntien ohjauksen näkökulmasta strategiaprosessin tärkeitä lähteitä ovat kuntien, maakunnan ja muiden keskeisten kumppaneiden strategiat, joista etsitään yhteistä tahtotilaa koulutuksen järjestäjän perustehtävien kehittämiseksi ja suuntaamiseksi. Ammatillisessa koulutuksessa ei ole kysymys vain nuorten kasvattamisesta, vaan yritysten osaajien kouluttamisesta, globaalien työmarkkinoiden haasteisiin vastaamisesta sekä kunnan elinvoimasta. Ammatillisen koulutuksen tarjonta lisää paikkakunnan vetovoimaisuutta yritysten

näkökulmasta, tuoden paikkakunnalle yritysten kehittämishankkeita tukevaa henkilöstöä, tiloja ja laitteita.

Kunta ei voi puuttua kuntayhtymän toimielinten yksittäisiin päätöksiin tai tehdä päätöksiä sen puolesta, mutta voi tavoitella aktiivista omistajuutta, jotta kuntayhtymä toimii kunnan strategisten tavoitteiden suuntaisesti. Kuntastrategiaan sisältyvät omistajapoliittiset linjaukset sekä konserniohjeet ja omistajaohjauksen periaatteet.

## **2.2. Osakeyhtiölaki**

Koulutusvientiä myyvä ja toteuttava organisaatio voivat olla eri tahoja. Myyvällä taholla on oltava sopimus järjestämisluvan omaavan, koulutusta toteuttavan koulutusorganisaation kanssa. Esim. koulutuksen markkinointi ja myynti voidaan delegoida kumppanille koti- tai kohdemaassa. Kuntayhtymät voivat yhtiöittää vientitoimintaansa, jolloin toiminnan ja hallinnon järjestämisestä säädetään osakeyhtiölaissa (642/2006). Jollei yhtiöjärjestys toisin määrää, osakeyhtiön toiminnan tarkoitus on lähtökohtaisesti voiton tuottaminen omistajille.

Kuntalaki ei velvoita koulutuskuntayhtymästä eriytettyä koulutusvientiyritystä, mutta yhtiön toiminnan tulisi silti pysyä kuntayhtymän strategian ja perussopimuksen määrittelemissä rajoissa. Yhtiön ja kuntayhtymän tulee asettaa toiminnalle tulostavoitteet, joilla toimintaa arvioidaan. Ammatillisen koulutuksen erityislainsäädäntö edellyttää yhtiöjärjestyksessä määräystä muusta kuin voiton tavoittelemisesta. Erityislainsäädäntö ei muodosta esteitä kunnan vahvalle omistajuudelle, mutta asettaa raamit toiminnalle. Yhtiön tarkoituksen ja tavoitteiden tulisi palvella kuntastrategiaa. Koulutusta tarjoavissa yhteisöissä on huomioitava erityisesti substanssilainsäädäntö, sen nojalla annetut asetukset sekä järjestämisluvan ehdot.

Kuntien omistamissa yhtiöissä voi tulla vastaan yhtiöoikeuden ja kunnallisen intressin välisiä ristiriitatilanteita, jolloin yhtiö toimii ensisijaisesti osakeyhtiölain pakottavien säännösten sekä yhtiöjärjestyksessä määrätyn mukaisesti. Vastuu lain noudattamisesta on hallituksella, jonka on toimittava yhtiön etua edistävällä tavalla. Jos yhtiökokouksen tai hallituksen tekemä päätös on osakeyhtiölain tai yhtiöjärjestyksen vastainen, ei hallitus tai sen jäsen saa sitä noudattaa.

## 3. KOULUTUSVIENTI JA VEROTUS

Ammatillisia tutkintoja tai koulutusta ei saa järjestää taloudellisen voiton tavoittelemiseksi, mutta voiton hankkimista ei kiellä. Tuloa ei kerätä taloudellisen edun vuoksi, vaan rahoittamaan yleishyödyllisen yhteisön toimintaa. Yleishyödyllisenä yhteisönä määritelty koulutusorganisaatio on verovelvollinen vain elinkeinotoiminnan tuloistaan (arvonlisäverolaki 4 §). Koulutuksen arvonlisäverotuksesta säädetään arvonlisäverolain 39 ja 40 §:ssä.

### 3.1. Koulutustoiminnan arvonlisävero

Arvonlisäveroa maksetaan verovelvollisen liiketoiminnan muodossa harjoitettavista palveluista. Koulutuspalvelut ovat arvonlisäverollisia, jos kyse on arvonlisäverolain mukaisesta, voittoa tavoittelevasta ja taloudellisia riskejä sisältävästä liiketoiminnasta. Ammatillisten tutkintojen ja koulutuksen järjestäminen edellyttää OKM:n myöntämää järjestämislupaa. Koulutus maksullisena palvelutoimintana on verollista, jos se ei ole järjestämisluvan mukaista, ja tarjotaan kilpailuolosuhteissa. Myynti tapahtuu kilpailuolosuhteissa, jos koulutusta voivat toteuttaa järjestämisluvan saaneiden oppilaitosten lisäksi kaupalliset yritykset ja yhteisöt. Arvonlisäverollisuutta ratkaistaessa huomioidaan:

1. järjestetäänkö koulutus lain nojalla
2. avustetaanko koulutusta lain nojalla valtion varoin

Palvelu ei ole arvonlisäveroton vain, koska sitä antaa koulutusorganisaatio, joka tuottaa myös arvonlisäverottomia koulutuspalveluja. Koulutusorganisaatio voi tarjota sekä valtion rahoittamaa lakisääteistä koulutustoimintaa että kilpailuilla markkinoilla myytävää yleisen tarjouskilvan perusteista koulutustoimintaa. Myynti on arvonlisäverollista, jos koulutusta tarjotaan liiketaloudellisin perustein kilpailuolosuhteissa, siitä ei saada avustusta valtion varoista tai se ei liity koulutustehtävään.

EU:n arvonlisäverodirektiivin (2006/112/EY) 132 artiklan 1 kohdan i alakohdan mukaan jäsenvaltion on vapautettava verosta ammattikoulutus, uudelleen koulutus sekä niihin suoraan liittyvien palvelujen ja tavaroiden luovutukset. 134 artiklan mukaan palvelujen suorituksiin ja tavaroiden luovutuksiin ei sovelleta näitä vapautuksia seuraavissa tapauksissa:

- jos kyseiset liiketoimet eivät ole välttämättömiä vapautettujen liiketoimien suoritukselle
- jos pääasiallinen tarkoitus on lisätulojen hankkiminen liiketoimilla, jotka kilpailevat suoraan arvonlisäveron alaisten kaupallisten yritysten harjoittaman toiminnan kanssa.

Unionin tuomioistuimen oikeuskäytännön mukaan tulkitaan arvonlisäverodirektiivin koulutuspalveluiden verottomuussäännöksiä suppeasti, noudattaen neutraalisuuden periaatetta eli kilpailevia tavaroita ja palveluita ei tule asettaa verotuksessa eri asemaan. Jäsenvaltio asettaa unionin oikeuskäytännön ja arvonlisäverodirektiivin säännösten mukaan itse koulutuspoliittiset tavoitteensa, joiden perusteella koulutuksen myynnin arvonlisäveron kohtelu määräytyy.

### 3.2. Koulutuspalveluiden myynti ulkomaille

Arvonlisäverollisuudessa tulee ratkaista, missä maassa palvelut on myyty (arvonlisäverolaki 64 – 69 l §). Myytäessä koulutuspalveluja ulkomaiselle koulutustoimijalle, sovelletaan palvelujen myyntimaasäännösten yleissääntöä (AVL 64 ja 65 §). Palvelun myynnin katsotaan tapahtuvan Suomessa, jos palvelu luovutetaan ostajan Suomessa sijaitsevaan kiinteään toimipaikkaan. Jos palvelu luovutetaan ulkomailla sijaitsevaan toimipaikkaan, ei palvelua ole myyty Suomessa eikä siitä suoriteta arvonlisäveroa Suomeen. Näin myös, jos palvelua ei luovuteta lainkaan kiinteään toimipaikkaan ja ostajan liiketoiminnan kotipaikka ei ole Suomessa.

Elinkeinonharjoittajien välisessä EU:n alueella tapahtuvassa koulutuspalvelujen myynnissä sovelletaan usein käännettyä verovelvollisuutta, eli ostaja suorittaa arvonlisäveron myyjän sijaan. Jäsenvaltioissa käännettyä verovelvollisuutta sovelletaan, jos verovelvollinen myy toisen jäsenvaltion elinkeinonharjoittajalle myyntimaan yleissäännön (AVL 64 ja 65 §) nojalla verotettavan koulutuspalvelun. Jos myydään pääsylippuja tms. opetustilaisuuteen, sovelletaan myyntimaan yleissäännöstä poiketen arvonlisäverolain 69 d §:n säännöstä, eli tilaisuuden pitopaikka katsotaan myös myyntipaikaksi.

Suoraan opiskelijalle tapahtuva myynti voi määräytyä myyntimaan yleissäännöksen (arvonlisäverolaki 66 §) tai erityissäännösten (arvonlisäverolaki 69 d & i §) mukaan. Myyntimaa määräytyy koko palvelun osalta sen mukaan, missä koulutus pääosin tapahtuu. Koulutuksen jakaantuessa selkeästi erotettaviin osioihin, myyntimaa arvioidaan osioittain. Määräytymiseen vaikuttaa, onko kysymys tietyssä paikassa järjestettävästä lähikoulutuksesta, automatisoidusta etäopetuksesta jne. Myytäessä tietyssä paikassa järjestettävää lähikoulutusta opiskelijalle suoraan, sovelletaan arvonlisäverolain 69 d §:aa. Palvelu katsotaan Suomessa myydyksi, jos koulutus järjestetään Suomessa. Jos ei, koulutusta ei katsota täällä suoritukseksi eikä arvonlisäverolakia sovelleta tai veroa suoriteta Suomeen.

Etäopetuspalvelujen suorittaminen katsotaan sähköiseksi palveluksi, kun etäopetuspalvelu myydään suoraan opiskelijalle (sähköisten palveluiden myyntimaasäännös AVL 69 i §), ja katsotaan Suomessa myydyksi, jos ostaja on sijoittautunut Suomeen tai vakinainen asuinpaikka on Suomessa. 2019 alusta arvonlisäverolain 69 i §:ään tuli muutos koskien sähköisten etäopetuspalvelujen tarjoajien myyntimaan valinnaisuutta. Muiden suoraan opiskelijoille myytyjen sähköisten etäopetusten tai lähikoulutusten koulutuspalvelujen myyntimaa määräytyy yleissäännön eli arvonlisäverolain 66 §:n perusteella. Jos myyjän liiketoiminnan kotipaikka on Suomi ja opettaja osallistuu aktiivisesti verkossa tapahtuvaan opetukseen, myyntipaikka on Suomi.

## 4. KOULUTUSVIENTI JA SOPIMUKSET

Kansainvälisissä sopimuksissa tuotteen kuvauksessa tulee käydä selkeästi ilmi mitä asiakas on ostamassa, konkreettinen lopputuote. Myyjän tulee pohtia toivottua tulosta, miksi/mihin tuotetta tarvitaan. Sopimuksesta neuvotteleva henkilö ei välttämättä tee ostopäätöksiä tai arvioi hankkeen onnistumista. Sopimusta määriteltäessä ei tule luvata liikoja, vaan huomioida asioiden realistinen toteutettavuus ja hallinnointi. Tuotteen kuvaukseen liittyvät myös tulosten immateriaalioikeudet sekä tulosten omistus- ja käyttöoikeuksien ehdot. Myyjän kannalta olennaisia asioita ovat:

- Sopimuksella ei voida myöntää asiakkaalle laajempia oikeuksia kuin mitä myyjä pystyy työntekijöiltään ja yhteistyökumppaneiltaan hankkimaan tai myöntämään.
- Sopimusehdot eivät voi rajoittaa liiaksi myyjän muuta opetus-, tutkimus- tai liiketoimintaa.
- Myönnettyjen oikeuksien on oltava suhteessa ostajan maksamaan korvaukseen.
- Tuloksiin ei voi liittyä epätarkoituksenmukaisen laajoja ylläpito- tai takuuvastuita.

Maksuehdot ovat olennainen osa koulutusvientisopimusta. Erityisesti uuden asiakkaan ja suurten valmistelukustannusten tapauksissa maksuerien etupainotteisuudesta on syytä huolehtia mahdollisuuksien mukaan, esim. maksut voidaan jakaa osiin: 1. maksu sopimuksen allekirjoituksen jälkeen, 2. toteutuksen alkaessa ja 3. palvelun tultua suoritetuksi. Turvallisin tapa on tietenkin täysi ennakkomaksu. Pienten kustannusten tuotteiden ja luotettavaksi todettujen asiakkaiden kohdalla maksuehtojen suhteen voidaan olla joustavampia.

Lisäksi on selvitettävä, onko ulkomaanmaksuille rajoituksia kohdemaassa. Pakolliset verot, viranomais selvitykset ja ennakonpidätykset voivat viivästyttää maksujen saapumista tai pienentää tulosta. Usein koulutusvientisopimukseen sisällytetään vahingonkorvausvastuun rajaus. Tyypillisesti vahingonkorvausvastuusta rajataan pois välilliset vahingot ja asetetaan vastuunrajoitus. Myös mahdollisten sopimussakkoehdojen hyväksymistä on syytä harkita.

Sovellettaessa lakia ja riidanratkaisumenetelmiä, voi toinen osapuoli joutua luopumaan oman maansa lainsäädännön soveltamisesta. Usein asiakkaan neuvotteluasema on niin vahva, ettei myyjä voi kuin hyväksyä kohdemaan lain käytön. Vaihtoehto tälle on soveltaa kolmannen maan lakia ja viedä riidanratkaisu sinne. Usein ulkomaiset välimiestuomiot ovat paremmin täytäntöön pantavissa kuin ulkomaiset tuomioistuinratkaisut. Olisi hyvä selvittää etukäteen, miten ulkomaisten välitystuomioiden täytäntöönpano toimii käytännössä kohdemaassa.

### 4.1. Valmisteluvaiheen sopimukset

Valmisteluvaiheen sopimuksissa ei vielä sovita toteutuksesta tai käytännöistä, vaan vasta ilmaistaan kiinnostus neuvotteluihin.

- Aiesopimus (Memorandum of Understanding MoU tai Letter of Intent LoI): Ei sitouta toteuttamaan mitään, vaan ilmaistaan osapuolten kiinnostus neuvotella tietystä aiheesta
- Salassapitosopimus

## 4.2. Toteutusvaiheen sopimukset

Toteutusvaiheessa asiakkaan kanssa tehdään palvelusopimus. Jos tarjottu tuote ei vaadi räätälöintiä, tuotteistettu kokonaisuus voi edetä suoraan myyjän ja ostajan väliseen kauppasopimukseen. Tällöin myyvällä osapuolella on hyvä olla valmiina oma vakiosopimus ja myynnin yleiset ehdot. Toteutusvaiheen sopimukseen vaikuttaa monta muuttujaa esim. kuinka monta osapuolta on osallisena, käytetäänkö alihankkijoita, asiakkaan toiveet.

Yleisimmät sopimuksen muodot, kun koulutuksen toteuttajaosapuolia on useampi kuin yksi:

- Yksi sopimus, jossa osallisena kaikki hankkeen osapuolet.
- Kukin toteuttajaosapuoli solmii oman sopimuksen ostajan kanssa, vastualueiden tulee olla selkeitä ja erillisiä.
- Päätoittajamallissa toteuttajapuolta edustava päätoittaja solmii ostajan kanssa asiakassopimuksen, hoitaen tarvittavat sopimukset osatoittajien kanssa.

Useiden toteuttajien tapauksessa on asiakkaan kannalta helpompi hoitaa sopimus- ja maksuasiat yhden toteuttajan kautta päätoittajamallilla. Sopimusrakenne tulee silti päättää yhdessä kaikkien osapuolten kesken. Päätoittajan on huomioitava päätöksiä tehdessään ja sopimuksia laatiessaan, että laadittu sopimus on sitoutumis- ja toteuttamiskelpoinen myös osatoittajille ja alihankkijoille, eikä luvata enempää kuin osatoittaja on valmis tekemään. Kaikki osapuolet on hyvä pitää tämän välttämiseksi ajan tasalla neuvotteluiden kulusta.

## 4.3. Muut mahdolliset sopimukset koulutusviennissä

- sopimukset kumppanien kanssa
- oikeuksiensieritosopimukset oman henkilöstön kanssa
- uudet työsopimukset
- asiantuntijapalvelujen ostosopimukset yrityksiltä
- työkorvausmallilla toteutettavat asiantuntijasopimukset
- muiden palvelujen ostosopimukset (esim. painotyöt, graafiset palvelut, tulkkaukspalvelut).

## LIITTEESSÄ 2 KÄYTETYT LÄHTEET

Ammatillinen koulutus – Mainettaan parempi <https://www.kuntaliitto.fi/julkaisut/2019/1976-ammattillinen-koulutus-mainettaan-parempi>

Ammatillinen koulutusvienti (OPH) <https://www.oph.fi/fi/koulutus-ja-tutkinnot/ammattillinen-koulutusvienti>

Ammatillisen koulutuksen koulutusviennin infotilaisuus (10.1.2018) [https://www.youtube.com/watch?v=sGo\\_Zm4dZXs](https://www.youtube.com/watch?v=sGo_Zm4dZXs)

AMMATILLISEN KOULUTUKSEN KOULUTUSVIENTI—INFOTILAISUUS (27.11.2018, Helsinki) <https://www.youtube.com/watch?v=IaM6Q-ZrI-w>

Hakemus tutkinnon perusteista poikkeamiseen <https://www.oph.fi/fi/koulutus-ja-tutkinnot/hakemus-tutkinnon-perusteista-poikkeamiseen>

Koulutustoiminnan arvonlisävero <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48433/koulutustoiminnan-arvonlis%C3%A4verotus/>

Koulutusviennin tiekartta 2020-2023 (OKM)

Koulutusvientikokeilun koordinoitihanke VETFI [www.ammattillinenkoulutusvienti.fi](http://www.ammattillinenkoulutusvienti.fi)

Kuntalaki 410/2015 <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2015/20150410>

Kuntayhtymät (kuntalaki 2015) <https://www.kuntaliitto.fi/laki/kuntien-ja-kuntayhtymien-yhteistoiminta/kuntayhtymat-kuntalaki-2015>

Kuntaliitto <https://www.kuntaliitto.fi/opetus-ja-kulttuuri/opetus-ja-kulttuuritoimen-talous-ja-rahoitus/ajankohtaista-opetus-ja-kulttuuritoimen-rahoituksessa>

Laki ammatillisesta koulutuksesta 531/2017 <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2017/20170531>

Laki ammatillisesta koulutuksesta annetun lain muuttamisesta 1118/2021 <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2021/20211118?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=Laki%20ammatillisesta%20koulutuksesta%20tutkintovientitoimikunta#Pidm45237817321312>

Omnian sivuston päivitystä koulutusviennistä <https://www.omnia.fi/uutiset/ammattillisen-koulutuksen-lainsaadanto-saatava-ajan-tasalle-koulutusviennin-osalta>

OPH:n uutinen Oppiva Invest Oy:stä <https://www.oph.fi/fi/uutiset/2019/uusi-valtion-erityistehtavayhtio-oppiva-invest-oy-aloittaa-toimintansa>

PINO Networkin Syyswebinaari (1.9.2020)

Sivista, Koulutusvienti on kasvanut viime vuosina (25.6.2020)  
<https://www.sivista.fi/uutiset/koulutusvienti-on-kasvanut-viime-vuosina/>

Suomen yrittäjäopisto <https://www.syo.fi/syoblogi/ammattillisen-koulutuksen-lainsaadanto-saatava-ajan-tasalle-koulutusviennin-osalta>

Valtionosuusrahoitus <https://www.kuntaliitto.fi/opetus-ja-kulttuuri/opetus-ja-kulttuuritoimen-talous-ja-rahoitus/opetus-ja-kulttuuri/opetus-ja-kulttuuritoimen-valtionosuusrahoitus>

Webinaari: Ammatillisen koulutuksen tutkintoviennin lakimuutokset käytännössä (15.3.2022)  
<https://www.oph.fi/fi/tapahtumat/2022/webinaari-ammattillisen-koulutuksen-tutkintoviennin-lakimuutokset-kaytannossa>



# LAPILAISEN KOULUTUSVIENNIN TOIMINTAMALLI

Koulutusvientiosaamista Lappiin -hanke toteutettiin Lapin ELY-keskuksen rahoittamana aikavälillä 1.1.2020 - 31.3.2022 ja sen tavoitteena oli lisätä Lapin alueella koulutusvientiin tarvittavaa erityisosaamista, verkostoida alueen oppilaitoksia koulutusvientiä tekevien yritysten kanssa ja keskenään sekä kehittää yhteinen toimintamalli koulutusviennin toteuttamiseksi oppilaitos- ja yritys yhteistyönä.

KOLA-hankkeen aikana tehdystä kehittämis- ja selvitystyöstä syntyneet oivallukset, ajatukset ja ideat yhteistyöhön on koottu tähän lappilaiseen koulutusviennin toimintamalliin. Toimintamalli on tarkoitettu työkaluksi lappilaisille koulutusvientiä toteuttaville tai sen suunnittelua harkitseville organisaatioille, toimijoille ja yrityksille. Toivommekin tästä toimintamallista olevan sinulle paljon hyötyä.