

Suomalainen koulutus kansainvälisillä markkinoilla – valtionhallinto koulutusviennin mahdollistajana ja koulutuksen maineen vaalijana



Heli Tirri & Heikki Silvennoinen

ABSTRACT

In Finland education is a public service, mainly free of charge. In this context it is reasonable to ask how do educational values and business values fit together. How do top public administrators see education as a market commodity in the international business field? What ethical questions and solutions have emerged in the field of education export, and why they are important to the actors? The study is based on interviews with four state administrators working with education export and representing national interest. The state administrators have encountered a number of ethical problems in advancing education export. However, they have come up with several solutions to ethical dilemmas.

Keywords: education export, ethics, Finland, Porter's five forces, education administration

JOHDANTO

Kansainvälinen kiinnostus suomalaista koulutusta kohtaan on noussut suomalaisnuorten hyvän menestyksen myötä Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestön (Organisation for Economic Co-operation and Development eli OECD) 2000-luvulla toteuttamissa oppimistulosten arvioinneissa (*Programme for International Student Assessment* eli PISA). Kasvanut kiinnostus on avannut yrityksille ja yhteisöille liiketoimintamahdollisuuksia globaaleilla markkinoilla. Suomalaiset toimijat puolestaan ovat innostuneet tarjoamaan koulutukseen ja opetuksen liittyviä tuotteita ulkomaisille ostajille.

Valtiovalta on luonnollisesti kiinnostunut ulkomaankaupan lisäämisestä. Koulutusvientä nousi

ensimmäistä kertaa hallitusohjelmaston tavoitteeksi pääministeri Kataisen kaudella 2011–2014. Myöhemmin Sipilän hallitusohjelman kirjauksen mukaan ”koulutusvientä tulisi täysipainoisesti edistää” ja lainsäädäntöä muuttaa niin, että ”koulutusviennin esteet on purettu” (Valtioneuvosto 2015, 17; Lempinen & Seppänen 2021).

Valtio onkin ryhtynyt edistämään suomalaisen koulutusyritysten kansainvälistymistä ja suuntautumista ulkomaan markkinoille *Education Finland* -ohjelman välityksellä. Ohjelman toteutuksesta vastaa Opetushallitus. Koulutusvienti käsitteenä kytkeytyy juuri tähän valtiovallan näkökulmaan: valtiovalta pyrkii edistämään suomalaisyritysten tuotteiden ja palvelujen myyntiä muihin maihin. Koulutusvienti tuo ulkomaankaupasta riippuvaiseen maahan vientituloja.

Koulutusvienti kattaa varsinaisen koulutus-toiminnan ohella monenlaisia muita tuotteita ja palveluita. Koulutusviennin alla myydään paitsi koulutusohjelmia, tutkintoja, täydennyskoulutusta, koulutuksen arviointia ja tutkimusta myös opiskelu- ja opetusvälineitä, oppikirjoja, pelejä ja huonekaluja. Koulutusviennin alla rakennetaan myös koulutuksen infrastruktuuria kuten koulurakennuksia. Olennaista koulutusviennissä on myyminen ulkomaille ja myytävien tuotteiden liittyminen koulutukseen, opettamiseen ja oppimiseen. (Education Finland 2019.) Koulutusvienti on käsitteenä eräänlainen sateenvarjo, jota valtiovalta pitelee koulutustuotteita myyvien yritysten yllä. Koulutusvientiin liittyy ajatus jonkinlaisesta kansallisesta ponnistuksesta, ja tavallisesti käsitettä käytetäänkin hyvin positiivisessa merkityksessä. Viimeaikaisessa tutkimuksessa koulutusvientiä on lähestytty kriittisesti. Käsitteen monimuotoiseen ja kiistan-

alaiseen luonteeseen on kiinnittänyt huomiota muun muassa Monika Schatz (2016b) tutkimuksessaan *Education as Finland's hottest export? A Multi-Faceted Case Study on Finnish National Education Export Policies*. Schatz erittelee käsitettä osiensa 'koulutus' ja 'vientä' kautta. Koulutus viittaa tietojen, taitojen ja asenteiden muokkaamiseen liittyvään inhimilliseen toimintaan ja vienti kaupankäyntiin ja myyntivoittoon. Käsitteeseen sisältyy ajatus kahdesta erilaisesta toiminnan alueesta, joiden saattaminen yhteen luo siihen ristiriidan tuntua (Schatz 2016b, 46). Kasvatus ja koulutus on vanhastaan ymmärretty pohjimmiltaan toimintana, johon on sisäänrakennettuna moraalinen oikeutus, kun taas kaupallisella toiminnalla tätä ei itsessään aina ole. Suurelta taloudelliset voitot eivät välttämättä takaa oikeutusta.

Kansainvälisessä tutkimuksessa valtioiden rajat ylittävään koulutustoimintaan ei automaattisesti liity kaupallisuuden ja julkisen palvelun ristiriita-asetelmaa. Esimerkiksi Knight (2016) käyttää termiä *transnational education* (TNE, vapaa suomennos 'valtioiden rajat ylittävä koulutus'), joka keskittyy tiukemmin nimenomaan koulutustoimintaan rakennusten ja hyödykkeiden sijaan, ja siihen, että toiminta ylittää valtioiden rajat. Myös tämä termi kaipaa Knightin mukaan tarkennusta ja hän onkin kannustanut keskustelua, yhteistyötä ja sopimuksia helpottavan alakäsitteistön luomiseen ja kuvaamiseen ja sitä kautta kansainvälisen kielen syntymiseen. (Knight 2016.)

Kiinnostus suomalaista koulutusvientiä kohtaan on kasvanut sekä valtion ohjauksen näkökulmasta että tutkimuksessa. Koulutusvienti nostettiin selkeästi esiin pääministeri Sipilän hallitusohjelmassa, joskin se oli otettu kehitettäväksi aihealueeksi jo ennen sitä (Ratkaisujen Suomi 2015, 17-18; Osaaminen ja koulutus 2019; Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi 2010). Valtio myös pystytti kasvuohjelmiin kuuluvan *Education Finland* -ohjelman, joka tarjoaa sivustonsa mukaan suomalaisen koulutusosaimisen tieto-taitoa maailmanlaajuisesti aina tuotteista ja palveluista erilaisiin ratkaisuihin toimialan joka tasolla (Education Finland 2019). Ohjelman toteutus on sidoksissa kulloisenkin hallituksen poliittiseen ohjelmaan.

Volymmiltaan suomalainen koulutusvientä oli esimerkiksi vuonna 2017 kokonaisuudessaan

310 miljoonaa euroa. Tästä valtaosan eli 268 miljoonaa euroa muodostivat kustannustoiminta ja oppisisältömyynti. Noin 26 miljoonaa euroa muodostui perusopetuksen kehittämisestä sekä korkeakoulujen ja ammatillisen koulutuksen myynnistä. (*Education Finland* -koulutusviennin ohjelma 2019; Koulutusviennin arvo jo 310 M€ 2018.) Valtiovalta on laatinut koulutusviennistä strategisia ja samalla poliittisia julkaisuja. Kaksi strategista pääjulkaisua ovat *Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusviennin strategiset linjaukset* vuonna 2010 sekä *Koulutusviennin tiekartta 2016–2019*. Sipilän hallitus myös sitoutui hallitusohjelmansa *Osaaminen ja koulutus* -järkihankkeessa koulutusviennin poliittiseen edistämiseen. Näiden laajemmin koulutusvientiä linjaavien asiakirjojen ja ohjelman lisäksi on ilmestynyt korkeakouluihin keskittynyt opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisu *Yhteistyössä maailman parasta*. (Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi 2010; Koulutusviennin tiekartta 2016–2019; Osaaminen ja koulutus 2019; Yhteistyössä maailman parasta 2017.)

Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusviennin strategiset linjaukset vuodelta 2010 on selkeästi strateginen linjaus. Se on yleispiirteinen ja julistustyypinen asiakirja. Koulutusviennin tiekartta on uudempi ja pitemmälle yksityiskohtiin menevä asiakirja, joka keskittyy enemmän käytännön toimiin ja aikataulutukseen. Siihen on koottu kokemuksia havaituista puutteista ja esteistä, joita on alettu ratkoa. Monet teemat toistuvat molemmissa asiakirjoissa, esimerkiksi kotimarkkinoiden vahvuuden vaikutus koulutusvientiin, verkostoitumisen tarve ja kehittämisaie, laadun merkitys, tuotteistamisen kysymykset sekä korkeakoulujen merkitys toiminnassa. *Yhteistyössä maailman parasta* -toimenpideohjelman julkaisu keskittyy korkeakoulujen koulutusvientiin ja sen eri osa-alueisiin korostaen muun muassa laatua, houkuttelevuutta ja näkyvyyttä. Koulutusvienti on nähty myös hyväksi keinoksi kohentaa Suomen maakuva maailmalla. (Kiinnostuksesta kysynnäksi 2010; Koulutusviennin tiekartta 2016–2019; Yhteistyössä maailman parasta 2017.)

Koulutusviennin tutkimus on vilkastunut Suomessa viime vuosina. Aiheesta on tehty niin laajempia tutkimuksia kuin runsaasti oppinnäyteitäkin. Tutkimukset ovat olleet tyyppillisesti ta-

paustutkimuksia. Kohteena on ollut usein markkinointi, mutta myös esimerkiksi johtaminen ja koulutuspolitiikka sekä korkeakoulut koulutuksen myyjinä. (Juusola & Nokkala 2019.) Lisäksi on ilmestynyt keskustelunavauksia sekä ammatillisissa julkaisuissa että valtamedioissa.

Suomessa koulutusviennin tutkimuksen päähuomio on ollut usein korkeakoulutukseen kohdistuvissa tapaustutkimuksissa. Koulutuksen siirrettävyyteen kulttuurista toiseen ovat kiinnittäneet huomiota muiden muassa Polso (2015) sekä Chung (2017) viitattaessaan muun muassa omaan väitöskirjaansa (Chung 2009) ja McKinseyn (2007) julkaisuihin (Polso 2015, 412–413; Chung 2017, 36–37, 49–50). Myös opettajakoulutusyhteistyötä ja -vientä sekä korkeakoulujen opiskelijamaksujen vaikutuksia on tutkittu suomalaisessa koulutusvientitutkimuksessa (esim. Denlanthy ym. 2017; Rytivaara 2019; Cai & Kivistö 2013; Kauko & Medvedeva 2016). Lönnqvist ym. (2018) ovat puolestaan tutkineet koulutusvientä inhimillisen pääoman näkökulmasta korkeakoulumaailmassa todeten inhimillisen pääoman teorian sopivan myös koulutusviennin tutkimiseen. Monissa tutkimuksissa on sivuttu tai tutkittu laajemmin koulutusviennin poliittisia ja yhteiskunnallisia vaikutuksia sekä myös eettisiä valintoja. Esimerkiksi Cai ja Kivistö (2013) toteavat korkeakoulujen lukukausimaksujen puutteen olevan pahimmillaan tukea verovarojen kautta pienituloisilta suomalaisilta keski- ja suurituloisille ulkomaalaisille. Toisaalta he näkevät ulkomaisten korkeakouluopiskelijoiden maahantulon hyväksi tavaksi saada Suomen työmarkkinoille korkeaa osaamista ja luoda kansainvälisiä suhteita.

Juusola (2016) on tutkinut korkeakoulupoliittisten dokumenttien valossa suomalaisesta koulutusviennistä käytyjä diskursseja ja löytänyt asiakirjoista esteellisyys-, vastuullisuus- ja oikeusdiskurssit sekä kaksi selkeää aihepiiriä: lukukausimaksut ja PISA-maineen mukana tullut kuva suomalaisen koulutuksen laadusta.

Koulutusviennin kenttää ja tuotteistamista tutkineen Schatzin (2015) mukaan suomalaista koulutusvientä leimaa toimijalähtöisyys, minkä vuoksi palvelujen sisällöt vaihtelevat eikä valmiita tuotepaketteja ole. Jokaisen ostajan on itse neuvoteltava ostoon liittyvistä sisällöistä. Korkeakoulujen koulutusvientä koskevan tutkimuksen

mukaan koulutuksen myymisellä ulkomaisille ostajille ei ole kovin suurta roolia oppilaitosten toiminnassa (Schatz 2016). Toimijoilta puuttuu kunnollinen strategia, emo-organisaation tuki ja resurssit. Schatzin mukaan ulkomailla on kiinnostuttu enemmän suomalaisesta koulutuksesta kuin Suomessa koulutuksen myynnistä. Koulutusvienti on paljolti yhden kordin varassa nojautensa peruskoululaisten PISA-menestykseen ja sen innostamaan kysyntään suomalaista koulutusta kohtaan. Suomalaisen koulutusviennin keskeinen piirre on eräänlainen henkinen kamppailu maksuttoman koulutuksen ja sivistysihanteiden perinteiden kanssa. (Schatz 2015, 330–333; Schatz 2016, 405; Schatz 2016b, 65, 69–70.) Sen sijaan globaaleilla yrityksillä ei ole kansallisista sivistysihanteista juontuvaa epärointiä koulutustuotteilla käytävälle kaupankäynnille, ja ne käyttävätkin mielellään hyvämaineisia suomalaisia kouluja esimerkiksi digitaalisten tuotteidensa kehittämis- ja testausympäristönä (Seppänen ym. 2020).

Aiemmassa suomalaisessa koulutusvientitutkimuksessa eettiset kysymykset ovat jääneet vähemmälle huomiolle, vaikka niitä sivutaankin. Tämä tutkimus tuo esille eettiset kysymykset samalla, kun koulutusvientitoimintaa lähestytään Porterin (1980/1998) mallista tuttujen kilpailukentän voimien kautta. Tutkimus yhdistää etiikan näkökulman kilpailukenttään. Artikkelit käsittelee suomalaista koulutusvientä yhden hyvin merkittävän toimijaryhmän, toimintaa käytännössä koordinoivien valtionhallinnon virkamiesten, näkökulmasta. Artikkelin aineistona on neljä haastattelua. Haastateltavina ovat olleet kaikki keskeiset valtionhallinnon toimijat kasvuohtelun toteuttajista ja ministeriöistä. Tutkimus avaa heidän näkemystään julkisen palvelun perinteisestä tuotteesta tällä kentällä. Samalla käsitellään syntyvän toimintakentän kuvauksen mukaisia voimia eettisen asetelman ja koulutusviennin käsitteen sisäisen ristiriidan lähtökohdista.

Artikkelissa analysoidaan viranhaltijoiden näkemyksiä siitä,

- miten suomalainen koulutus ja siihen liittyvät tuotteet ja palvelut sijoittuvat kaupalliseen malliin ja mitä ovat mallin toimijat,
- millaisia eettisiä pohdintoja koulutusvienttiin ja kaupalliseen malliin liittyvä valtion näkökulmasta,

- millaista koulutusviennin halutaan olevan sekä palveluna ja tuotteena että eettisestä näkökulmasta, ja miten näitä valintoja perustellaan.

Koulutusviennin kenttää jäsentävänä lähtökohdiana on käytetty Porterin (1980/1998) kilpailua ohjaavia voimia kuvaavaa mallia, jota tutkimuksessa hyödynnettiin myös koulutusviennistä vastaavien viranhaltijoiden haastatteluissa. Yksinkertainen Porterin perusmalli helpotti haastatteluissa ilmiön hahmottamista kentällä, joka ei ole suomalaisessa koulutusperinteessä kaikille tuttu. Koulutus kauppatavarana muiden kaupallisten tuotteiden joukossa on verrattain uusi ajatus Suomessa, missä koulutus on erityisesti sotien jälkeen ymmärretty yhteiskunnallista tasa-arvoa edistävänä, valtiovallan sääntelemänä ja ylläpitämänä ei-kaupallisena peruspalveluna, joka kuuluu kaikille maksukykyyn katsomatta. Koulutuksen vieminen kilpailukentälle näyttää väistämättä aktivoivan eettisen keskustelun koulutusvientiin sisältyvästä ristiriidasta ei-kaupallisuuden ja kaupallisuuden välillä. Eettiset näkökulmat ja vaatimukset eettisten kriteerien mukaisista toimintatavoista puolestaan voivat vaikuttaa kilpailua ohjaaviin voimiin.

Haastateltujen viranhaltijoiden voidaan olettaa suhtautuvan positiivisesti koulutusvientiin, koska he ovat olleet toteuttamassa hallitusohjelmaa, jossa koulutusvienti on yksi kehitettävistä avaintemoista ja jossa se on merkittävä osa suomalaista vientiä. On luonnollista, että vastauksissa tulee esiin samoja näkemyksiä ja määritelmiä kuin valtionhallinnon julkaisuissa ja kannanotoissa sekä toteutettavissa poliittisissa ohjelmissa. Kohderyhmä sekä toteuttaa poliittisia ohjelmia että perustelee poliittisille päättäjille omaa näkemystään. Edelleen kohderyhmä toimii päätetyn koulutusviennin kuvan välittäjänä toimijoille ja maailmalle sekä viestiin takaisin tuojina kansalliseen päätöksentekokoneistoon. Todennäköisesti haastateltavat antavat harkitun kuvan suomalaisesta koulutusviennistä. Haastatteluissa he toki kuvaavat myös omia yksilöllisiä näkemyksiään koulutusviennistä ja painottavat tärkeiksi kokemiaan asioita. Haastatteluaineisto on kerätty kesällä 2018.

Suomalaisen koulutusviennin diskurssissa toistuvia teemoja ovat vastuullinen toimintatapa, oikeutus, koulutusvientitoiminnan sisällön ja

myytävän tuotteen etsiminen ja kuvaus, kolonialistiseksi katsotun toiminnan välttely sekä toiminnan tuoreus. Tässä artikkelissa käsitellään kaikkia näitä teemoja toimijoiden kenttää koskevan näkemyksen, siihen liittyvien kilpailuvoimien ja niiden eettisyyden hallinnan kautta.

Koulutusviennin eettisyys

Koulutukseen on Suomessa liitetty vahvasti tasa-arvoisuuden ja ihmisoikeuden käsitteet. Koulutus sisältää myös ajatuksen hyvinvointivaltion julkisesta palvelusta.

Viimeaikaisessa keskustelussa etenkin ulkoministeriön johdattamana on tuotu esiin myös Suomen velvollisuus auttaa muita maita koulutusviennin avulla (esim. Vainio 2018; Reinikka ym. 2018, 6–9, 47). Tämä tuo esille ajatuksen, jonka mukaan koulutusviennissä ei ole tärkeää pelkästään tuotteen saaminen kaupaksi, vaan koulutuspalvelun tai -tuotteen ostaja voi myös tarvita tuotetta selviytyäkseen. Kipeästi kaivatua palvelua tai tuotetta ostettaessa ja myytäessä sekä ostaja että myyjä voivat 'voittaa'. Vastuullisen ja eettisen toiminnan näkökulmasta koulutusvienti saa uusia sisältöjä. Sekä kaksiosaiseen käsitteeseen koulutusvienti että sen osien perinteisiin liittyy erottamattomasti eettinen pohdinta.

Lähdemme tarkastelemaan koulutuksen kaupallisuutta ja siihen liittyviä eettisiä näkökulmia Cranen & Mattenin (2016) ajatusten kautta:

”... business ethics can be said to began where the law ends.” (Crane & Matten 2016, 6.)

”Business ethics is principally about developing good judgement.” (Crane & Matten 2016, 8.)

Sanoessaan, että liiketoiminnan etiikka alkaa siitä, mihin laki loppuu, Crane ja Matten (2016) tuovat esiin sen, kuinka mikään laki ja säännöstö eivät voi antaa yksiselitteistä mallia kaikille hyvästä tavasta toimia. Aina jää harmaata aluetta, jossa ihmisen ja organisaatioiden tulee päättää, miten hän/se suhtautuu toimintaan ja muihin, millaisia periaatteita toiminnalla on, miten tiukasti joistakin eettisistä periaatteista halutaan pitää kiinni, mikä yleensäkin on eettisesti parasta ja mitä käytäntöjä noudatetaan eettisyyden varmistamiseksi. Crane ja Matten korostavatkin

sitä, että on tärkeää kehittää hyvää arviointikykyä eettisyyden suhteen. (Crane & Matten 2016, 6, 8.)

Tämä pitää sisällään kaksi asiaa: yhtäältä eettiset ratkaisut vaativat jatkuvaa arviointia, ja toisaalta kykyä arviointiin voidaan ja pitää kehittää. Oma arvioinnin kohteensa koulutusviennin eettisyyden suhteen on toiminnan harjoittamisen eettisyys. Oletuksena on myös, että matkan varrella tulee kohtia, jossa eettiseksi tekohehkellä koettu päätös ei tuotakaan päätöksen tekijän tai muiden silmissä eettiseksi koettua toimintaa, tai jossa ainakin jokin toinen päätös olisi tuottanut eettisemmäksi arvioidun lopputuloksen. Eettisyyden kriteerit tai lähtökohdat eivät ole myöskään yksiselitteiset, mikä vaikeuttaa arviointia.

Crane ja Matten (2016) esittelevät erilaisia eettisiä teoreettisia lähtökohtia ja niistä johdettuja kysymyksenasetteluja. Näistä kysymyksenasetteluista voidaan johtaa myös erilaisia näkökulmia koulutusviennin eettiseen tarkasteluun. Tätä moninaisuutta voidaan avata muun muassa seuraavilla esimerkeillä:

- Onko minun sopivaa ajatella omia hyötymismahdollisuuksiani koulutusviennissä (egoismi)?
- Mitkä ovat minun ja muiden velvollisuudet koulutusviennin suhteen (velvollisuuksien etiikka)?
- Miten koulutusviennin voisi toteuttaa niin, että se tuottaa enemmän hyvinvointia ja auttaa kohdetta ja sen ympäristöä kehittämään (feministinen etiikka)?
- Lähestynkö koulutusviennin eettisiä kysymyksiä ollenkaan oikeasta näkökulmasta? Kuinka koulutusviennin tai sen varjolla tehtävät toimet vaikuttavat muissa kulttuureissa (postmoderni etiikka)?
- Voimmeko löytää koulutusviennille joitakin yleisesti hyväksyttäviä normeja (diskursseja)?

(Mukaillen Crane & Matten 2016, 125.)

Edellä olevat kysymykset valottavat eettisen toiminnan monimuotoisuutta ja vaikeaa määrittelyä. Vaikka eettinen pohdinta on olennaista koulutusviennistä puhuttaessa, eettinen toimintatapa ei ole yksiselitteinen. Tämä tutkimus ei pyri arvioimaan erilaisia eettisiä teorioita tai selvittämään koulutusviennin yhden tai useam-

man eettisen teorian pohjalta. Tutkimus pyrkii kuvaamaan perinteistä julkista palvelua tai siksi miellettyä toimintaa kaupallisella kentällä sekä ymmärtämään eettisten käsitysten ja toimien vaikutusta kentän toimintaan ja voimiin. Se pyrkii myös valottamaan sitä, miten valtion kasvuhjelmassa on otettu huomioon koulutusviennin sisäinen ristiriita, ja miten ristiriita on vaikuttanut koulutuksen myyntitoiminnan käytäntöihin ja kenttään valtionhallinnon keskeisten toimijoiden mielestä.

Crane ja Matten (2016) tuovat esille myös Carrolls (1991) mallinnuksen yrityksen sosiaaliseen vastuuseen liittyen (CSR, *corporate social responsibility*), jossa sosiaalinen vastuu etenee neljän portaan kautta. Alimmalla portaalla on taloudellinen vastuu, sitten tulevat lailliset vastuut, kolmantena eettiset vastuukysymykset ja ylimpänä ovat ihmisyyteen ja hyväntekeväisyyteen liittyvät vastuut (*philanthropic responsibilities*). Julkiselta vallalta on lupa odottaa ja toivoa vastuullisempaa toimintaa kuin monilta muilta tahoilta. Valtiotoimijalta *vaaditaan* kahta ensimmäistä tasoa, ja kolmatta eli eettistä tasoa *odotetaan*. Julkisen vallan myös *toivotaan* toimissaan yltävän ylimmälle eli inhimillisyyden ja hyväntekeväisyyden tasolle. (Crane & Matten 2016, 50–52.) Koulutukselta yhteiskunnallisena palveluna odotetaan ja toivotaan etenkin Suomessa suurta vastuullisuutta.

TUTKIMUSAINEISTO, TAUSTATEORIA JA -OLETUKSET SEKÄ MENETELMÄT

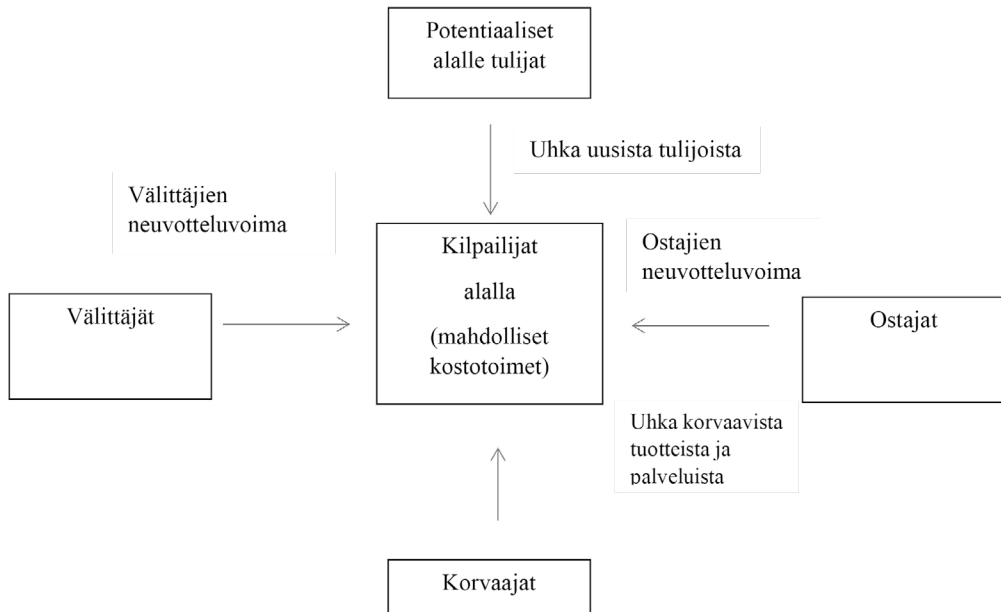
Tutkimus pureutuu suomalaisen koulutusviennin Porterin (1980/1998) mallinnuksen avulla ja ottaa tarkasteluun eettisiä näkökohtia, joita koulutuksellisten ja kaupallisten tavoitteiden yhteensovittamisesta nousee ja joita koulutusviennin kentällä toimivat pitävät tärkeinä.

Tutkimuksen taustalla on joukko oletuksia, joiden oletamme tulevan esiin haastateltavien tavassa suhtautua koulutusviennin. Ensimmäinen koska koulutus on Suomessa julkinen palvelu, sitä ei ole totuttu ajattelemaan kaupallisena tuotteena ja liiketoimintana. Koulutustoimialan toimijoille ei ole päässyt kertymään myöskään kaupallista kokemusta koulutustuotteiden markkinoinnista ja myymisestä. Julkisena palveluna järjestettävän koulutuksen ja koulutuksen perinteisen eetoksen ja eettisen arvojen kontekstissa

voiton tavoittelu koulutuksen myynnillä koetaan toisinaan epäeettiseksi.

Haastatteluilla halutaan selvittää Porterin (1980/1998) viiden kilpailua ohjaavan voiman mallin avulla koulutusviennin kenttää ja sitä, miten valtiovallan edustajat näkevät kentän toimijat ja toiminnot. Porterin malli on kilpailukentän yleismalli, jota haastatteluissa käytet-

tiin kaupallisen toiminnan perusainesten ja -käsitteiden hahmottamisen helpottamiseksi. Kilpailukentän yleiskuvauksena Porterin malli avaa monimutkaisia malleja selkeämmin kentän toimintaa koulutuksen parissa toimiville. Malli annettiin haastateltaville etukäteen, ja haastattelut rakentuivat mallin pohjalta.



Kuvio 1. Kilpailua ohjaavat voimat Porterin mallia (1980/1998, 4) mukailleen

Tässä tutkimuksessa mallin yhteydessä yleensä käytetty *toimittaja* (engl. *supplier*) on korvattu paremmin koulutusmaailmaan sopivalla *välittäjällä*. Välittäjä ymmärretään tässä tutkimuksessa toimijaksi, joka kokoaa palvelun, tuotteet ja rahoituksen kysytyn laiseksi kokonaisuudeksi ja pyrkii yhdistämään ostajan ja myyjän intressejä siten, että myös välittäjän omat tavoitteet ja hyödyt toteutuvat. Välittäjärooli on keskeinen tämän tutkimuksen kohderyhmälle eli koulutusvientiä kansallisella tasolla edistäville hallintoviranomaisille.

Kilpailukentän kuvaamisen ohella tutkimuksen toisena tavoitteena on eettisten pohdintojen ja näkökulmien eksplikointi. Koulutuspolitiikan muutos vahvemmin markkinasuuntautuneeksi

ja koulutuspalvelujen paketointi kansainväliseksi myyntituotteiksi nostattaa koulutuksen maksettomuutta ja tasapuolista saavutettavuutta korostavassa maassa huolen toiminnan eettisyydestä. Eettinen lataus voi vaikuttaa julkituotuihin näkemyksiin toiminnasta ja sen perusteista mutta myös koko toiminnan laajuuteen ja toteuttamistapoihin. Toimijoiden, niin välittäjien, ostajien kuin myyjienkin, eettiset perusteet ja näkemykset voivat vahvistaa tai heikentää kilpailukentän voimasuhteita. Tutkimus pyrki kuvaamaan, myös tekemään näkyväksi syy-seuraussuhteita sekä näin lisäämään ymmärrystä suomalaisesta koulutusviennistä ja toimijoiden eettisten valintojen perusteista ja vaikutuksista.

Kahden tutkimuskentän, kasvatustieteellisen ja kauppatieteellisen, välimaastossa kulkeminen pakottaa tarkastelemaan aihetta uudella tavalla. Tutkimus nostaa esiin myös niitä mahdollisia ristiriitoja, joita syntyy kahden erilaisen toimintalogiikan saattamisesta yhteen, ja joita haastateltavat ovat koettaneet julkisen vallan edustajina ratkoa.

Haastateltavina olivat kaikki neljä Suomessa haastateltavajakohtana ministeriö- ja kasvuohjelman johtotasolla valtionhallinnossa päätyönään koulutusviennin edistävä viranhaltijaa. Henkilöt tekivät työtä opetus- ja kulttuuriministeriössä, ulkoministeriössä ja Opetushallituksessa.

Haastateltavat olivat tietoisia sekä toisistaan haastateltavina että roolistaan suomalaisen koulutusviennin harvalukuisina virallisina edustajina. Näin ollen heidän näkemyksensä edustavat suurelta osin Suomen virallista kantaa, vaikka he ovat haastatteluissa nimettöminä ja yksittäisinä henkilöinä. Tutkimuksessa on mahdotonta suojella täysin anonymitteettiä haastateltujen työtehtäväräjauksen sekä perusjoukon pienuuden ja edustavuuden takia. Tämä myös kerrottiin haasteltaville ennen haastatteluja, ja haastateltavat myös ilmaisivat tiedostavansa asian. Suorat lainaukset on kuitenkin muutettu yleispuhekieliseksi yksittäisten henkilöiden tunnistettavien puheilmajujen piilottamiseksi. Helposti tunnistettavia tilkesanoja on poistettu. Haastatteluaineiston keruu ja haastateltavien informoiminen tutkimuksesta on toteutettu noudattamalla tarkoin Tutkimuseettisen neuvottelukunnan ohjeita ja eettisiä periaatteita. Haastateltavat saivat haastattelupyynnön jälkeen ennakotietona kuvauksen, joka sisälsi johdannon tutkimusaiheeseen ja aiempaan koulutusviennin tutkimukseen, haastattelutekniikan lyhyen kuvauksen sekä Porterin (1980/1998, 4) mallin viidestä kilpailua ohjaavasta voimasta. Sen sijaan haastattelukysymykset esitettiin vasta haastattelutilanteessa.

Aineisto kerättiin puolistrukturoituna haastatteluna. Haastatteluille jaettiin haastattelutilanteessa kysymysrunko, jonka toteutumista haastattelijat seurasi. Haastatellut saivat halutessaan edetä melko vapaasti, mistä syystä kysymysten ja vastausten järjestys vaihteli. (Ks. Hirsjärvi ym. 1997/2009, 194.) Menetelmänä haastattelu antaa mahdollisuuden nähdä poliittisia ohjelmatekstien pinnan alle, vaikka kysymyksessä on hyvin

valikoitunut ja aiheen virallisesta diskurssista huolehtiva toimijajoukko. Haastateltujen puhe on oletettavasti tarkkaan harkittua. Aineisto antaa kuvan siitä, mitä valtionhallinnon keskeisten toimijoiden keskuudessa ajatellaan koulutusviennistä ja etenkin, mitä siitä halutaan viestiä.

Yksi haastatteluista toteutettiin videopuhelun välityksellä ja kolme kasvokkain. Haastatteluiden kesto vaihteli 40 minuutista noin tuntiin. Litteroituja haastatteluja tarkasteltiin sekä tutkimuskysymysten ja aineistosta nousevien teemojen että taustaoletuksiin liittyvien aiheiden suhteen.

Haastatteluissa ja niiden analysoinnissa erityisenä huomion kohteena ovat

- suomalaisen koulutusviennin kenttä Porterin (1980/1998) mallin avulla tarkasteltuna,
- suomalaisen koulutuksen ja koulutusviennin haasteet, vahvuudet, onnistumiset ja epäonnistumiset eettisyyden näkökulmasta sekä
- se, miten haastatellut kuvaavat vuorovai- kutusta koulutusorganisaatioiden kanssa.

Tässä artikkelissa pyrimme kuvaamaan koulutusviennin todellisuutta koulutusviennin hallintoammattilaisten näkemyksen ja haastattelupuheessa tekemänsä kuvauksen avulla tiedostaen, että on myös muunlaisia kuvauksia ja koulutusviennin tarinankirjoittajia.

HAASTATTELUJEN TULOKSET

Koulutusviennin kenttä, motiivit ja ekosysteemi

Millaisena koulutusviennin keskeiset valtionhallinnon toimijat näkevät koulutusviennin kentän ja siinä toimivat voimat, miten he määrittelevät ilmiötä ja mitä asioita he nostavat esille arvoihin, eettisyyteen ja globaaliin kehitykseen liittyen?

Valtionhallinnon toimijat määrittelevät haastatteluissa koulutusviennin hyvin laajasti. Heidän mukaansa

koulutusvienti on kaikkea koulutukseen liittyvää liiketoimintaa, jossa on ulkomainen taho maksajana.

Haastatteluissa tuli esiin, että kyseessä voi olla palvelu tai tuote. Liiketoimintatapahtuma voi si-

joittua kotimaahan tai ulkomaille. Elementteinä ovat siis suomalainen myyjä, ulkomainen ostaja, rahan liikkuminen ostajalta myyjälle ja toiminnan tai tuotteen liittyminen koulutukseen. Myös liiketoiminnan kannattavuuden vaade tuli esille aineistossa jo määritelmän yhteydessä osalla haastateltuja, mutta yleensä toimintaa muuten kuvattaessa. Haastattelujen pohjalta syntyvä määritelmä on yhtenevä *Koulutusviennin tiekartan* kuvaaman koulutusviennin kanssa.

'Koulutusvienniksi voidaan lukea kaikki koulutukseen, koulutusjärjestelmään tai osaamisen siirtoon pohjautuva liiketoiminta, josta muotoillusta tuotteesta tai palvelusta ulkomainen taho maksaa.' (Koulutusviennin tiekartta 2016–2019, 3.)

Haastatteluissa nousivat esiin niin kalusteyritykset ja kustantajat kuin opettajainkoulutuksen ja muun koulutuksen viejät. Samoin haastatellut nostivat esiin koulutuksen esimerkiksi kehitysrahojen ja valtioiden tai yksittäisten henkilöiden ostamana (esim. Suomessa opiskelevat ja lukukausimaksuja maksavat). Koulutusviennin kenttä piirtyikin haastatteluissa esiin hyvin moninaisena.

Kysyttäessä koulutuksen roolista julkisena palveluna, nähtävissä oli selkeästi jonkinlaista puolustautumista tai ainakin koulutusviennin ristiriitaisten arvolatausten tiedostamista. Yksi haastatelluista toi esille, että etenkin korkeakoulumaailmassa ollaan kyllä kiinnostuneita kansainvälisestä toiminnasta, mutta siitä ei kentän mukaan saisi saada liiketaloudellista voittoa. Haastatteluissa haluttiin tuoda esiin, että koulutusvienti ei yritä horjuttaa koulutuksen roolia julkisena palveluna ja että yksityissektorin toimiminen koulutuskentällä tuo myös julkiselle puolelle hyviä asioita ja liiketoiminnan kautta arvostusta. Liiketoimintaa ja koulutusta ei nähty yhteensopimattomiksi.

Koulutus julkisena palveluna kuvattiin haastatteluissa yhteiskunnalliseksi perustehtäväksi, joka tuottaa hyvinvointia ja johon Suomessa liittyy tasa-arvoisuus ja maksuttomuus. Haastatellut toivat esille sen, että joissakin maissa kaupallisesti tuotettu palvelu on ainoa keino tuoda koulutus väestön saataville. Heidän mukaansa suomalaisen koulutuksen hyvät tulokset ja järjestelmän maine myös velvoittavat suhtautu-

maan koulutukseen ja sen vientiin vastuullisesti. Julkisen vallan edustajina heidän tulee huolehtia siitä, että pelkän voitontavoittelun toivossa myytävät tuotteet eivät vahingoita suomalaisen koulutuksen hyvää mainetta.

Kaupallisena tuotteena koulutuksen ei toisaalta nähty juuri eroavan muista vientituotteista. Kuitenkin haastatteluissa nousi selkeästi esille koulutusviennin kentän monimuotoisuus niin ostajien kuin myytävän tuotteen tai palvelunkin suhteen. Haastatellut kiinnittivät huomiota suomalaisen koulutusviennin jonkinlaisina erityispiirteinä puuttuvaan tuotteistukseen sekä toisaalta palvelumuotoiluun ja asiakkaan tarpeiden mukaiseen räätälöintiin. Myös julkisen sektorin toimintana tuotetun palvelun piirissä toimivien kokemattomuus liiketoiminnasta ja viennistä tuotiin esille.

Vaikka haastatellut valtionhallinnon toimijat näkivät taloudellisen voiton tavoittelun kuuluvan koulutusvientiin olennaisena osana ja jopa toiminnan edellytyksenä, he näkivät siinä myös muunlaisia motiiveja. Muita motiiveja ovat esimerkiksi aito halu auttaa, muuttaa maailmaa sekä edistää oppimista ja parantaa oppimistuloksia. Monet hyvistä toimintatavoista ja laadukkaista tuotteista ovat syntyneet suomalaisen koulutusjärjestelmän jokapäiväisessä toiminnassa ”arjen innovaatioina”. Nämä innovaatiot ansaitsevat haastateltujen mielestä tulla huomatuiksi laajemminkin maailmalla. Haastatellut näkivät myös, että koulutusvientiin osallistuminen voi tuoda vaihtelevuutta toimialalla työskentelevien työuriin ja kasvattaa heidän osaamispääomaansa. He näkivät, että viennin kautta jollekin alueelle myyntipalveluna mahdollistettava koulutus on toisinaan myös tärkeä väline, jota esimerkiksi Euroopan unioni (EU) välittäjänä käyttää alueiden kehittämiseen erilaisten kriisien, kuten Ukrainan sodan, jälkeen ja aikana.

Haastatellut kuvasivat koulutusvientiä ekosysteemiksi. Tässä ekosysteemissä eri toimijat ovat yhteydessä toisiinsa ja vaikuttavat toistensa toimintaan. Valtionhallinnon työntekijät kuvasivat toimijakenttää kahdella tasolla: yhtäältä puhuttiin maista ja alueista, toisaalta menttiin kauppasopimusten solmimisen ja maksajan tasolle puhuen esimerkiksi yksittäisistä ihmisistä ja organisaatioista. Haastatteluiden perusteella on koottu kuvio 2.

Maatasolla haastatellut mainitsivat koulutuksen sekä siihen liittyvien tuotteiden ja palveluiden jo vakiintuneina myyjinä Australian, Britannian, Alankomaat, Uuden-Seelannin, USA:n ja Saksan. Yhtenä viennin vauhdittajana haastatellut toivat esille englannin kielen joko anglosaksisten maiden omaa kielenä tai viejämaiden yleisenä opetuskielenä. Haastatellut arvioivat myös maiden historian ja suurvaltayhteyksien vaikuttaneen koulutusviennissä tarpeellisten kontaktien syntymiseen. Porterin mallissa nämä maat näyttäytyvät perinteisinä kilpailijoina kentällä. Haastateltavat näkivät Suomen potentiaalisena alalle tulijana tai korvaajana, joka hyvän maineen ja PISA-tulosten ansiosta on varteenotettava haastaja vanhoille toimijoille. Suomi on heidän kuvauksissaan globaaleilla koulutusmarkkinoilla eräänlainen nurkanvaltaaja. Ruotsi puolestaan on heidän mukaansa pohjoismaista selkeimmin profiloitunut koulutusvientimaaksi jo aiemmin. Samalla se voi pohjoismaisen koulutuksen markkinoinnilaan olla suomalaisen koulutusviennin tai perinteisten koulutusvientimaiden tuotteiden ja palvelujen korvaaja. Haastateltavat kertovat, että Ruotsi myy pohjoismaista koulutusta kahden pörssiyyhtiön kautta. Heidän mukaansa asetelmaan voivat vaikuttaa yllättäenkin muuttuvat olosuhteet. Esimerkkinä mainittiin *brexit*, joka voi vaikeuttaa Iso-Britannian koulutustuotteiden myyntiä ainakin Eurooppaan.

Toisaalta haastateltavat kuvaavat myyjiä myös organisaatioina ja yksilöinä. Myyjiksi he mainitsivat niin yksittäisiä oppilaitoksia, oppilaitosverkostoja kuin oppilaitospohjaisia yrityksiäkin. Myös EdTech-yritykset, kalusteyritykset, kustantamot, rakennusyhtiöt ja yksittäiset kouluttajat toimivat heidän mukaansa myyjinä. Jokaisen niiden kohdalla voi olla myös potentiaalisia alalle tulijoita, perinteisiä toimijoita ja korvaajia.

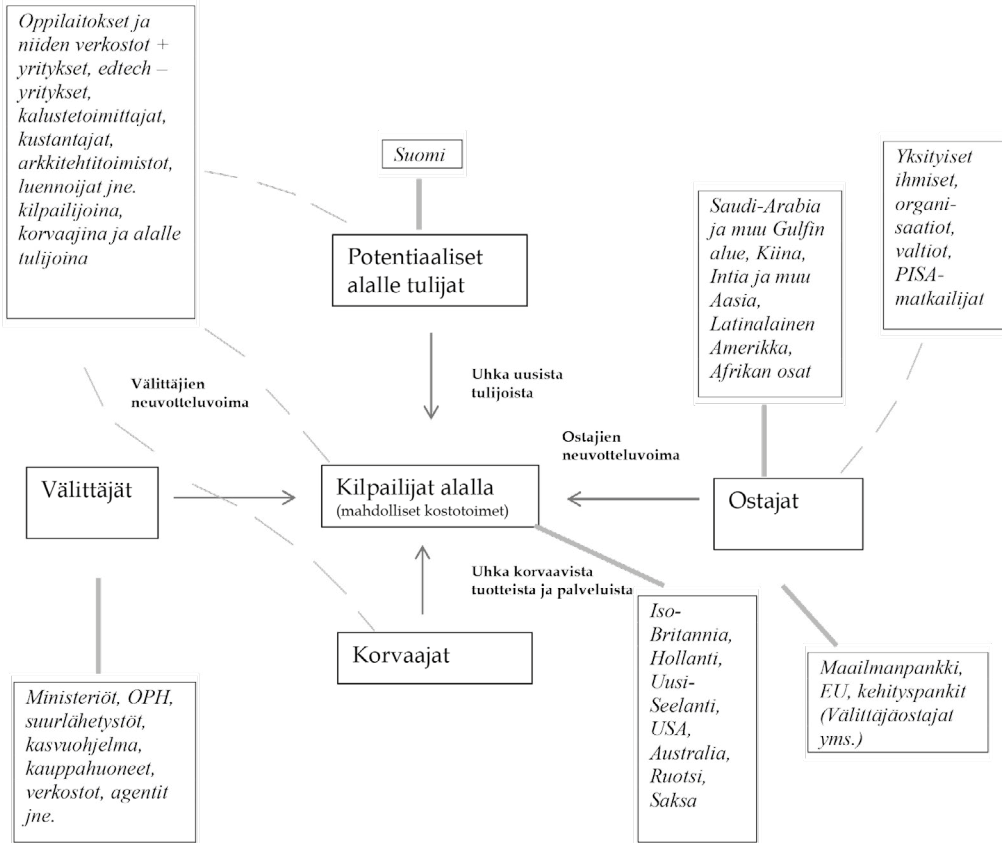
Entä ketkä valtionhallinnon toimijoiden kuvauksissa ostavat koulutusta ja millaisena haastatellut näkevät ostajien kentän? Maa- tai alueatasolla ostajina toimivat heidän mukaansa Saudi-Arabia ja Gulf:n alue yleensä, Kiina, Latinalainen Amerikka (Brasilia, Kolumbia, Chile, Peru, Argentiina ja uutena Meksiko) ja Afrikan manta-reella useat maat sekä Kaakkois-Aasia ja Venäjä. Toisaalta maaostajiin verrattavia ovat sellaiset tahot kuin Maailmanpankki ja Kehityspankit sekä EU. Ne ovat eräänlaisia välittäjäostajia, jot-

ka ostavat koulutusta yleensä jollekin alueelle tai maalle.

Maittain ja alueittain tarkasteltujen ostajien lisäksi valtion toimijat nostivat haastattelussa esille eritasoisia ja -kokoisia ostajia. Esimerkiksi yksittäinen ihminen voi haastateltujen mukaan toimia niin koulutuolien, oppikirjojen kuin opiskelupaikankin ostajana. Samoin haastatelluissa ilmeni, että ostajina voivat toimia eri maiden hallitukset ja aluehallinto tai erilaiset organisaatiot. Esimerkiksi Ruotsissa arvostetaan suomalaisia oppikirjoja. Haastateltujen tulkinnan mukaan suomalaiseen korkeakouluun maksua vastaan tuleva opiskelija on koulutusviennin kentällä ostaja, samoin kuin Suomen oppilaitoksissa vierailevat ja maksavat ryhmätkin.

Koulutusviennin kentällä toimii myös muita välittäjiä, joita haastatellut kuvaavat. Esimerkiksi Euroopan unionin, Kehityspankkien ja Maailmanpankin lisäksi välittäjätahoina mainittiin myös kauppahuonetyyppisiä toimijoita, erilaisia oppilaitosten verkostoja (kuten *Educluster*) ja paikallisia agentteja. Muun muassa koulutusmatkailua on heidän mukaansa siirretty julkiselta sektorilta muille toimijoille. Haastatellut kertoivat, että suomalainen valtionhallinto on ottanut merkittävän välittäjän roolin varmistaen samalla toiminnan laatua esimerkiksi *Business Finland* -kasvuohjelman alla toimivan *Education Finland* -verkoston kautta. Välittäjille tulee haastateltujen kuvausten mukaan tietoa sekä koulutusviennin kentälle pyrkiviltä ja siellä toimivilta myyjiltä että kiinnostuneilta ostajilta. Nämä valtionhallinnon tahot myös vievät tietoa ja toiveita eteenpäin. Valtionhallinnon toimijat kertovat, että kaikki ministeriöt pyrkivät avaamaan ovia ja edistämään vientiä omissa rooleissaan. Opetus- ja kulttuuriministeriö kantaa päävastuuta esteiden purkamisesta ja yhdessä työ- ja elinkeinoministeriön kanssa rahoituksesta. Ulkoministeriö keskittyy arvovaltatueken ja ovien avaamiseen kohdemaissa. *Education Finland* -ohjelma Opetushallituksessa kantaa päävastuuta koulutusviennin koordinoinnista ja laadunvalvonnasta. Uskottavuutta pyritään lisäämään verkostojen (esim. *Team Finland* ja ystävyyskunnat) kautta ja näkyvyyttä lisäämällä (esim. delegaatiomatkat) sekä ministeriöiden arvovallan kautta.

Haastatteluaineiston perusteella koulutusviennin kentällä on nähtävissä Porterin (1980/



Kuvio 2. Koulutusviennin kenttä valtionhallinnon edustajien näkökulmasta mukailien Porterin (1980/1998) teoriaa

1998) kuvaamat kilpailukentän perinteiset myyjätoimijat ja -voimat kuvion 2 osoittamalla tavalla.

Haastatteluiden pohjalta voidaan erottaa esimerkiksi seuraavanlaisia ostajia ja myyjiä:

- ostajana lähimaasta tai kauempaa oleva lapsen vanhempi, joka hankkii suomalaisen koulukirjan, jonka myyjänä suomalainen kustannusyhtiö,
- ostajana korkeakouluopiskelija (lukukausimaksu) ja myyjänä suomalainen yliopisto,
- ostajana jokin ulkomainen hallitus tai aluehallinto ja myyjänä suomalaisten toimijoiden verkosto, jossa toimijat voivat yhdessä tarjota kokonaisen suomalaisen koulun (esim. kalusteet, kirjat, rakennuksen, opettajainkoulutuksen).

Haastatteluista käy hyvin ilmi perinteistä arkikäsitystä laajempi kuva koulutusviennin tuotteista ja toimijoista. Myös motiivit ovat haastateltujen näkemyksen mukaan laajempia ja hyväksyttävämpiä kuin usein ymmärretään, ja ekosysteemin kuvauksessa haluttiin laajentaa yleistä ymmärrystä aiheesta.

Suomalaisen koulutusviennin haasteet rakenteellisia, kilpailullisia ja asenteellisia

Suomalaisella koulutusviennillä on valtionhallinnon viranhaltijoiden mukaan sekä ongelman- että vahvuutensa. Ongelmat liittyvät esimerkiksi tuotteistamiseen, mikä juontuu suomalaistoimijoiden kokemattomuuteen kentällä. Suomalaisista koulutusta pidetään myös hinta-

tasoltaan kalliina. Toisaalta suomalaisessa koulutusviennissä koulutus nähdään selkeästi palveluna, joka tulee räätälöidä kohdemaan tai ostajan tarpeisiin. Haastatellut kertoivat kuitenkin, että tämän vuoksi valmiiden tuotteiden puute saattaa jopa avata mahdollisuuden ostajan tarpeiden huomioon ottamiseen. Ostajan vain täytyy olla verraten valveutunut ja tietää tarkasti mitä tarvitsee.

Toimialan lyhyt historia Suomessa koetaan valtionhallinnon toimijoiden mukaan kaksita-hoiseksi asiaksi. Yhtäältä haastateltavat kertovat tuotteistuksen ongelmien ohella havainneensa pääomien puutetta, rahoitusjärjestelmien puutteita, lainsäädännöllisiä hidasteita tai esteitä, kaupallisen osaamisen ja yhteistyön puutetta, vaikeuksia paikallisten kumppaneiden löytämisessä, näkyvyysongelmia ja referenssien vähäisyyttä. Toimijakenttä on heidän kuvauksensa mukaan pieni ja toimijat kokemattomia, eivätkä tarjonta ja kysyntä aina kohtaa toisiaan. Lainsäädännöllisistä esteistä mainitaan muun muassa lukiokoulutuksen osalta englanninkielisen, mutta suomalaisen ylioppilastutkinnon puute, mikä tarkoittaa samalla sitä, että koko suomalaista 12-vuotista koulutuspolkua ei voida suorittaa kuin suomen ja ruotsin kielellä. Yhteistyön puutteen kerrotaan vaikuttavan muun muassa siihen, että myydään sellaisia asioita, joita itse tuotetaan, kun taas ostaja haluaa usein kokonaispakettia tai ainakin suurempia kokonaisuuksia. Tuloksena onkin haastateltujen mukaan yhteensopivuusongelma. Rahoituksen puute tarkoittaa heidän mukaansa haavoittuvuutta. Rahat voivat loppua ennen myyntitapahtuman toteutumista, jolloin myyjätoimija joutuu vetäytymään markkinoilta. Raha myös mahdollistaa markkinoinnin näkyvyyden lisäämiseksi. Vastaavasti puutteellisten rahavarojen kerrotaan haittaavan näkyvyyden hankkimista. Haastateltujen mukaan lainsäädäntö voi vaikeuttaa esimerkiksi viisumien saantia tai jopa estää halutun palvelun tuottamisen kokonaan. Monet esteistä ovat asenteellisia. Haastatteluissa tuli ilmi, että kun koulutus ymmärretään ensisijaisesti julkiseksi palveluksi, siihen liittyvään liiketoimintaan ei aina suhtauduta hyväksyvästi.

Toisaalta sen, että monet asiat koulutusviennissä eivät ole asettuneet vakiintuneisiin uomiinsa, koetaan antavan hyvän mahdollisuuden tuotteiden ja toimintatapojen kehittämiseen.

Ostajan toiveet otetaan paremmin huomioon ja palveluita räätälöidään kohdemaan ja niiden kulttuuriin sopiviksi. Haastatteluissa mainittiin myös perusteilla olevasta korkeakoulutiedeasiamies verkostosta lähetystöjen yhteyteen. Osa ratkaisuista on koulutusviennin tekijöiden näkökulmasta vielä tavoitteen tasolla. Esimerkiksi englanninkielinen ylioppilastutkinto mahdollistaisi koko koulutuspolun käymisen Suomen koulutusjärjestelmän mukaisena. Myös muutoin on pyritty koulutusviennin lainsäädännöllisten esteiden purkamiseen. Valtionhallinnon toimijat kertovat, kuinka ministeriöt ja kasvuohjelma pyrkivät edistämään tuotteiden ja tarjonnan näkyvyyttä, tukemaan yhteistyön kehittämistä sekä varmistamaan laatua ja ratkomaan rahoituksen ongelmia.

Haastateltavat kuvaavatkin koulutusviennin kenttää sekä eettisistä lähtökohdista että kilpailullisesta tilanteesta käsin.

Valtionhallinnon vastauksia eettisiin kysymyksiin

Valtionhallinnon edustajat toimivat eräänlaisina koulutusviennin airueina ja ovat näin ollen jo lähtökohtaisesti koulutusviennin edistäjiä. Aineistossa nousee esille se, että eettisiä pohdintoja on käyty sosiaalisen vastuullisuuden näkökulmasta valtionhallinnon eri portailla.

Eettiset pohdinnat osoittavat, että koulutuksen myyntiin on erilaisia näkökulmia ja siihen liittyy eturistiriitajakin, jotka on täytynyt ainakin osittain tiedostaa. Eettiset pohdinnat osoittavat myös, että eettisten näkemysten aiheuttamat voimat kentällä koetaan todellisiksi, ja voimilla koetaan olevan suuri vaikutus. Pohdintaa tuntuu aiheuttavan se, onko koulutuksen sektorilta hyväksyttävää saada myyntivoittoa vai pitäisikö sen pysyä kaikille kuuluvana palveluna. Samoin eri maiden toimintatavat ja niiden eettisyys (esim. naisten asema, poliittiset oikeudet) sekä esimerkiksi eettiset ja moraaliset kysymykset neuvottelu- ja myyntitapahtumassa (esim. korruptiokäytänteet eri maissa) aiheuttavat haastateltujen mukaan ongelmia, jotka edellyttävät ratkaisua.

Vaikka koulutusta saadaan tiettyihin maihin haastateltavien mukaan vain koulutusviennin kautta, olennaista tuntuu olevan välttää kolonialismille tyypillisiä kulttuurisesti ja maakoh-

taisesti epäsoivia sekä vain myyjän voittoa tavoittelevia toimintatapoja. Haastattelussa korostui pohdinta siitä, miten varmistetaan se, että suomalainen koulutusvienti palvelee ostajaa ja kehittää kohdemaan koulutusta tinkimättä koulutuksen laadusta ja periaatteista.

Koulutusvientiä edistävät valtionhallinnon virkamiehet niin ministeriöissä kuin Opetushallituksen *Education Finland* -ohjelmassa ovat oletettavasti joutuneet pohtimaan eettisiä kysymyksiä myös toteutuksen suhteen toimiessaan työryhmissä ja keskustellessaan koulutusorganisaatioiden, poliittisten puolueiden, eri hallintoorganisaatioiden ja eri maiden edustajien kanssa. Valtionhallinnon pyrkimys ohjata koulutusvientiä ja varmistaa sen tavoitteellinen ja toiminnallinen hyväksyttävyyys on näkyvissä monissa *Education Finland* -ohjelman käytänteissä ja säännöstössä.

Hallintovirkamiesten haastatteluaineistoissa tuli esille neljänlaisia eettisiä ratkaisuja, joita avataan seuraavassa laajemmin haastatteluiden pohjalta:

1. Ratkaisut siitä, millaisia toimijoita *Education Finland* -verkostoon otetaan, mitä verkoston jäseniltä edellytetään ja miten niitä ohjataan,
2. ratkaisut kohdealueiden suhteen,
3. ratkaisut siitä, mitä *Education Finland* -brändi edistää sekä
4. ratkaisut siitä, millaisia asioita kohdemaissa tulee edistää.

1. Ratkaisut *Education Finland* -verkostoon hyväksymisestä ja jäsenten ohjaus

Haastatellut kertoivat, että *Education Finland* -ohjelman kautta pyritään ohjaamaan jäsenten toimintaa niin, että toiminta on eettistä ja ylläpitää Suomen (koulutus)mainetta. *Education Finland* -ohjelman jäseneksi pääsyn edellytyksenä on, että jäseneksi haluava täyttää verkostossa vaaditut kriteerit esimerkiksi rahoituspohjaan ja toimintaan liittyen. Kaikki verkoston jäsenet ovat sitoutuneet *Code of Conduct* -sääntöihin eli hyvän toimintatavan ja kaupan pelisääntöihin. Haastatteluissa ilmeni, että jäseniä ohjataan vastuullisuuteen ja luotettavuuteen, vain suomalaisessa koulujärjestelmässä testattujen tuotteiden vientiin, suomalaisen koulutuksen maineen ylläpitoon, keskinäisen (ainakin ulospäin näkyvän) kilpailun välttämiseen ja kaiken kaikkiaan

hyviin käytänteisiin. Palveluita pyritään räätälöimään paikallisiin tarpeisiin ja kulloiseenkin yhteiskuntaan sopiviksi, ja myös paikalliset toimijat pyritään ottamaan mukaan suunnitteluun. Lahjonnalle ja korruptiolle on asetettu nollatoleranssi.

'...esimerkiksi me ollaan meidän yhteisissä pelissäännöissä todettu, että korruptio ja lahjonta, niissä noudatetaan suomalaista näkemystä siitä, että on nollatoleranssi.... Mutta eri maissa käytännöt vaihtelee, että toimijat voivat törmätä neuvottelutilanteessa tällaisiin haasteisiin, että se eettisyys ei toteudukaan. Ja silloin täytyy tehdä ratkaisu sitten vetäytyä tai sitten ohjata neuvottelu niin, ettei mennä epäeettiseen toimintaan." (Hl03)

Ohjelman jäsenistön kesken on kerrotun mukaan sovittu, miten tulee toimia, jos neuvotteluissa tulee odottamaton ongelma, neuvotteluja koetetaan viedä epäeettiseen suuntaan tai jokin osapuoli vetäytyy neuvotteluista. Tuotteiden ja palveluiden tulee olla testattu suomalaisessa koulutusjärjestelmässä.

2. Ratkaisut kohdealueiden, myyntisisältöjen ja myyjien suhteen

Valtionhallinto joutuu pohtimaan, millaisia valintoja tehdään strategisesti ja mitä vaikutuksia valinnoilla on kentän toimijoihin, myös myyjiin. Näihinkin valintoihin liittyy eettisiä kysymyksiä esimerkiksi myyjien tasapuolisen kohtelun suhteen.

'Mä olen itse edustanut sellasta näkökulmaa, että annetaan kaikkien toimijoiden toimia ja he tietää, mitkä on ne markkinat, et toki näitä yhteisiä tukitoimia voidaan painottaa jonnekin.... et siinä on vähän hankala lähteä esimerkiksi priorisoimaan niitä maita siinä mielessä, että se toiminta on sen verran pientä, että jos me sanotaan, että otetaan vaikka Brasilia kohdemaaksi, niin me tiedetään, että ketä me tavallaan silloin tuupataan eteenpäin. Että sitten taas ne, jotka onkin valinneet Kiinan tai ne, jotka onkin valinneet Etelä-Afrikan, niin ne jää sitten tavallaan vaille...' (Hl04)

Haastatteluiden perusteella näyttää siltä, että myyjätoimijoiden tasapuolinen kohtelu on suo-

malaisen valtiovälitteisen koulutusviennin tärkeä kulmakivi. Ainakaan asiaan ei koeta vielä olevan muunlaista eettisesti kelvollista ratkaisua.

3. Ratkaisut siitä, mitä *Education Finland* -brändi edistää

Haastatteluissa nousi selkeästi esille, että *Education Finland* -ohjelma edustaa suomalaisen koulutuksen brändiä, ja verkostoon kuuluvien tulee sitoutua tuon brändin ylläpitoon ja edistämiseen. Verkostoon kuulumisen edistää haastateltujen mukaan eettisten valintojen toteutumista. Mitkä on nähty tärkeiksi eettisiksi brändivalinnoiksi? Jotta pääsee *Education Finland* -verkostoon, tulee toiminnan olla haastateltujen mukaan luotettavaa, muista suomalaisista toimijoista ei saa puhua pahaa, ja laadun ja palvelutason pitää vastata sitä, mikä on hyväksytty Suomessa.

'Joo, eettiset kysymykset ovat meille tärkeitä, et se vaikuttaa, kun koulutus on osa Suomen maakuva... me tuotetaan tämmösiä kestäviä ratkaisuja, jotka auttaa asiakasmaata kehittämään ja luomaan sitä hyvinvointia. Ja ylipäänsä se, että kaikki se informaatio, mikä meillä on, niin se on niin kuin tässä omassa kotimaisessa, tämmöstä tutkimusperusteista informaatiota, jota me välitetään ja hyödynnetään tossa koulutusviennissä. Ja ylipäänsä kauppatavat ja muut, että kyse on kuitenkin siitä, että minkälaista palvelua sä myyt pienille lapsille ja lasten vanhemmille viime kädessä, ja jos ei se ole riittävän laadukasta, sitten ei pidä olla koulutusviennin tehtävissä. Ja sama kans, kun meillä on tämä *Education Finland* -kasvuohjelma, johon me ollaan kasvuhallukkaat yritykset, niitä on 93 siinä tällä hetkellä, niin kun ne tulee jäseneksi, ne saa ikään kuin käyttöoikeuden tämmöseen *Education Finland* -leimaan, jolla ne sitten tuo luotettavuuttaan paremmin näkyville ja siinä ne myös paremmin sitoutuu reiluun kauppatapaan eli että väärää informaatiota ei anneta, omia suomalaisia ei mollata ja se osaaminen, mitä myydään on totuudenmukaista ja vastaa laadultaan ja palvelutasoltaan samaa, mitä Suomessa sais.' (Hlö1)

Haastatteluissa nousi esille myös ylpeys suomalaisesta, julkisin varoin luodusta koulutusjärjestelmästä ja sen avulla saavutetusta hyvästä maineesta. Haastatellut korostavat niin ikään vastuuta maineen ylläpidosta.

4. Ratkaisut kohdemaissa edistettävistä asioista

Kaikki haastatellut tuntuvat olevan sitoutuneita *Education Finland* -ohjelmaan ja siinä edistettäviiin asioihin. Haastatellut pitävät tärkeänä, että suomalainen koulutusvienti lähtee suomalaiselle koulutukselle ja yhteiskunnalle tärkeiden tavoitteiden mukaisten kehittämisedellytysten parantamisesta kohdemaassa. Tärkeitä asioita ovat muun muassa tasa-arvo ja ihmisoikeudet.

'Varmaan yks, mitä maailmalla kysytään paljon, on suomityyppinen koulu, jossa tarkoitus on, että jollain tavalla yhdistetään se suomalainen opetussuunnitelma ja paikallinen opetussuunnitelma. Ja suomalaisessa opetussuunnitelmassa paljon puhutaan kuitenkin tasa-arvosta ja tällaisista asioista. Ja sitte ku vietään sitä paikalliseen kontekstiin tietyissä maissa, sitä tasa-arvoa ei niin haluta mainita siellä ihan samalla tavalla, niin nää on sellaisia asioita, koska kuitenkin Suomessa koululla instituutiona on ... merkittävä vaikutus siihen, että minkälaisia kansalaisia sieltä tulee ja ...linkittyä vahvasti tasa-arvonäkemyksiin. Ihan sieltä peruskoulupohjalta lähdetään viemään sitä suomalaista koulutusta, niin nämä kysymykset täytyy ottaa huomioon. Että onko se suomalaista koulutusta enää, jos siellä opetussuunnitelmassa ei ole näitä asioita.' (Hlö2)

Haastateltavat korostavat myös ymmärtävänsä kohdemaiden realiteetit ja kulttuurit, joita ei voi yhtäkkisesti muuttaa, vaan joihin on tiettyyn rajaan saakka sopeuduttava. Kehityksen ajatellaan toisinaan lähtevän liikkeelle pienin askelein. Toteutuksessa ja suunnittelussa katsotaan tärkeäksi se, että suunnittelu tehdään yhdessä paikallisten kanssa, ja että lopputulos sopii paikalliseen yhteiskuntaan ja kulttuuriin.

Suomalaisen koulutusviennin strategia ja usko tulevaisuuteen

Koulutusviennistä valtionhallinnon tasolla vastaavien viranhaltijoiden haastatteluisa käy ilmi, kuinka haastatellut ovat myös jossain määrin epävarmoja koulutusviennin strategian kanta- vuudesta ja jopa olemassaolosta. Jatkuvuuteen voivat vaikuttaa esimerkiksi hallitusohjelmavaihdokset ja poliittisen päätöksenteon taitekohdat. Näissä kesällä 2018 tehdyissä haastatteluisa kävi ilmi, että tietoa koulutusviennin jatkosta ja linjauksista odotettiin valtionhallinnon toimijoiden keskuudessa.

Tehtyinä strategisina valintoina mainittiin kuitenkin vuoden 2009 päätös siitä, että koulutusvientiä ylipäätään ryhdytään valtiovalan toimin edistämään. Muina tehtyinä strategisina valintoina mainittiin *Education Finland* -ohjelma ja sen tuonti opetushallinnon ja näin ollen alakohtaisen sektorin sisälle ainoana kasvuohjelmista, paikallisen kontekstin ottaminen huomioon, lainsäädännön esteiden purkaminen, toimijoiden verkottaminen, ohjelman rakentaminen ja kohdemaiden valinta yhdessä toimijoiden kanssa, valinnat, että 'annetaan kaikkien kukkien kukkia' ja että suomalainen koulutusvienti on toimijavetoista sekä korkeakoulutuksesta aloittaminen (esteiden purkaminen).

Strategisina valintoina, joita olisi syytä omasta tai jonkun muun mielestä tehdä, mainittiin lukiokoulutuksen mahdollistaminen englanniksi, tutkintojen perusteiden kääntäminen englannin kielelle, rahoituksen vahvistaminen, suomalaisen koulutusviennin ydintoimintojen määrittely ja etenkin päätös siitä, halutaanko jatkossa suomalaista koulutusta edustavaa yhteistä kasvuohjelmaa.

Haastatellut uskoivat vahvasti suomalaisen koulutusviennin potentiaaliin. Suomessa tehdään heidän mukaansa laadukasta "maailmanluokan työtä". Suomessa mainittiin myös olevan innovatiivisia opettajia ja ratkaisuja. Toiminnan kautta voidaan parantaa paitsi kansantaloutta, myös maailmaa, sekä pitää Suomi kansainvälisenä, luoda ihmisille uudenlaisia uramahdollisuuksia ja vertailla koulutuksen laatua kansainvälisesti.

YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Koulutusviennin valtionhallinnon ammattilaisten näkemys suomalaisen koulutusviennin kentästä asettuu hyvin Porterin (1980/1998) viiden kilpailua ohjaavan voiman malliin. Kuitenkin haastateltujen kerronnassa oli selkeästi havaittavissa kaupallisen palvelun ja julkisen palvelun yhdistämisen vaikeus etenkin, kun haastateltavat kertoivat kokemuksistaan kentän toimijoiden kanssa ja näiden näkemyksiä koulutuksen myymisestä. Haastatteluisa tuli esille konfliktiasetelma erilaisten koulutukseen liitettyjen arvojen ja mielikuvien sekä koulutusviennin kaupallisuuden ja vientitulotavoitteiden välillä. Tällä konfliktilla ja julkisen toiminnan vastuullisuusvaatimuksilla voi olla vaikutusta kentän rakentumiseen ja sitä kautta koko kentällä vaikuttaviin voimiin. Samaa konfliktia valtionhallinnon viranhaltijat pyrkivät myös aktiivisesti purkamaan perustelemalla koulutusviennin harjoittamista eettisin perusteluin sekä ohjaamalla toimintaa säännösten ja vaikuttamalla kentän voimasuhteisiin.

Kaikki haastatellut vaikuttivat olevan erittäin sitoutuneita valtion virallista linjaa edustavaan *Education Finland* -ohjelmaan, joka on paitsi keskeinen suomalaisten koulutuspalvelujen välittäjä, myös suomalaisen koulutusbrändin kaupallinen tuotteistaja ja suomalaisen koulutuksen maineen ylläpitäjä, toiminnan eettisyyden seuraaja ja varmistaja sekä toiminnan mahdollisuuksien vahvistaja. Viennin tavoitteena on tuottaa taloudellista voittoa yrityksille, lisätä Suomen vientiä kokonaisuudessaan ja saada verotuloja. Kuitenkin myös muunlaisia motiiveja tunnustettiin toiminnalla olevan: laadukkaalla koulutuksella voidaan kohentaa monien yhteiskuntien sivistyksellistä, sosiaalista ja taloudellista tilannetta, ja lisäksi koulutus tuotteiden valmistaminen markkinoille voi auttaa kehittämään myös kotimaan koulutustoimintaa.

Kaupallisuuteen ja eettisyyteen liittyen suomalaisen koulutusviennin haasteina nähtiin muun muassa tietyt asenteet, toimialan nuoruus ja toimijoiden kokemattomuus sekä niiden seurauksena tuotteistuksen, rahoituksen ja myyntiosaamisen puute. Myös verkostomaisten tarjoajien vähäisyys sekä jotkin lainsäädännölliset seikat nähtiin asioina, joihin vaikuttamalla koulutuksen vientiä olisi mahdollista saada

lisättyä. Toisaalta vähäisen tuotteistuksen koettiin mahdollistavan samalla tuotteen aidomman räätälöinnin asiakkaan tarpeisiin, minkä ansiosta koulutusviennissä voitaisiin päästä eroon uuskolonialistisista toimintatavoista.

Näyttää siltä, että koulutusviennin kaupallisuutta tai tarvetta kaupalliseen toteutustapaan ei valtionhallinnon virkamiesten näkemyksen mukaan tarvitse tai voi kyseenalaistaa. Tärkeää sen sijaan on varmistaa toiminnan laadukkuus, eettisyys ja se, että toiminta edistää sekä Suomelle että ostajalle tärkeitä tavoitteita. Valtion viranomaiset ovat selvästi tiedostaneet eettisten voimien vaikutuksen kilpailukentällä ja pyrkivät vaikuttamaan niihin. Vaikuttamisen tarve ja vaikuttamiskeinot tuntuvat syntyneen osittain reaktiivisesti kuvattuun kilpailukenttään nähden. Esimerkiksi kohdatut vaikeudet kulttuurien ristiriitatilanteissa ovat olleet vaikuttamassa ohjeisiin, joita myyjätoimijoille annetaan. Samoin keskusteluun on nostettu suomalaisten koulutustoimijoiden velvollisuus auttaa muita. Toisaalta on tehty valintoja, jotka

pohjautuvat suomalaisiin koulutusihanteisiin, kuten tasa-arvoisuuteen. Näin on toimittu myös myyjäorganisaatioiden tukemisen suhteen. On haluttu antaa 'kaikkien kukkien kukkia'. Tällöin on pohjauduttu aiemmin tehtyyn arvapäätökseen suomalaisesta tasa-arvoisuudesta. Tutkimus tukee Schatzin (2015, 2016, 2016b) tutkimustuloksia toimijälähtöisyydestä ja koulutusvientitermin sisäisestä ristiriitaisuudesta. Myös Juusolan (2016) tutkimuksen mukaiset diskursiiviset (esim. vastuullisuus- ja oikeutusdiskursit) toistuvat haastatteluissa. Eettisten voimien vaikutukset on tiedostettu niin ostajan, myyjän ja välittäjän kuin muidenkin osallisten toiminnassa. Eettisten perusteluiden tuominen esille helpottaa koulutusvientiöiminnan perustelemista suomalaisille toimijoille, jotka usein astuvat kaupalliselle kentälle ensimmäistä kertaa palvelujen tarjoajina. Jatkokäytöksessä tullemekin tarkastelemaan, miten koulutusvienti nähdään suomalaisissa oppilaitoksissa ja koulutusorganisaatioissa ja miten koulutusvientiin liittyviä ratkaisuja niissä perustellaan.

LÄHTEET

- Cai, Y. & Kivistö, J. (2013). Tuition fees for international students in Finland: Where to go from here? *Journal of Studies in International Education*, 17(1), 55–78.
<https://doi.org/10.1177/1028315311429001>
- Chung, J. (2017). Exporting Finnish Teacher Education: Transnational Pressures on National Models. *Nordic Journal of Comparative and International Education*, 1(1), 36–52.
<https://doi.org/10.7577/njcie.2129>
- Crane, A. & Matten, D. (2016). *Business Ethics. Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the Age of Globalization* (4th ed.). Oxford: Oxford University Press.
- Delanthy, D., Phusavat, K., Kess, P., Kropsu-Vehkaperä, H. & Hidayanto, A. N. (2017). Globalisation and education: case demonstration and lessons learned from Finland's education export. *International Journal of Management in Education*, 1(12), 25–42.
<https://doi.org/10.1504/IJME.2018.088370>
- Education Finland -koulutusviennin ohjelma* (2019). Haettu sivulta
<https://www.oph.fi/koulutusvienti> keväällä 2019.
- Education Finland*. (2019). Haettu sivulta
<https://www.educationfinland.fi> keväällä 2019.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. (1997/2009). *Tutki ja kirjoita*. Helsinki: Tammi.
- Juusola, H. (2016). Lukukausimaksujen hegemonia ja myytti PISAsta. Diskursiivinen analyysi kansallisesta koulutusvientikeskustelusta. *Tiedepolitiikka*, 3(41), 23–34.
- Juusola, H. & Nokkala, T. (2019). Katsaus suomalaista koulutusvientiä koskevaan tutkimus- ja selvityskirjallisuuteen vuosilta 2010–2019. *Raportit ja selvitykset* 2019:11. Helsinki: Opetushallitus.
- Kauko, J. & Medvedeva, A. (2016). Internationalisation as marketisation? Tuition fees for international students in Finland. *Research in Comparative and International Education*, 11(1), 98–114.
<https://doi.org/10.1177/1745499916631061>
- Kiinnostuksesta kysynnäksi ja tuotteiksi – Suomen koulutusviennin strategiset linjaukset. Valtioneuvoston periaatepäätös (2010). *Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja* 2010:11. Helsinki: Opetus- ja kulttuuriministeriö.
- Knight, J. (2016). Transnational Education Remodeled: Toward a Common TNE Framework and Definitions. *Journal of Studies in International Education*, 20(1), 34–47.
<https://doi.org/10.1177/1028315315602927>

- Koulutusviennin arvo jo 310 M€. *Opetushallituksen lehdistöiedote* 10.9.2018. Haettu sivulta <https://www.epressi.com> 6.12.2018.
- Koulutusviennin tiekartta 2016–2019. *Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja* 2016:9.
- Lempinen, S. & Seppänen, P. (2021) Valtio koulutuksen liiketoimintaa edistämässä: digitalisaa- tiolla 'osaamisen ekosysteemiin'. Teoksessa J. Varjo, J. Kauko & H. Silvennoinen (toim.) Koulutuksen politiikat ja hallinnan muodot. *Kasvatustieteiden vuosikirja 3. Kasvatusalan tutkimuksia*. Jyväskylä: Suomen kasvatustieteel- linen seura (ilmestyy).
- Lönnqvist, A., Laihonon, H., Cai, Y. & Hasanen, K. (2018). Re-framing education export from the perspective of intellectual capital transfer. *Journal of Studies in International Education*, 22(4), 353–368. <https://doi.org/10.1177/1028315318773141>
- Osaaminen ja koulutus. *Hallitusohjelman tavoite* (2019). Haettu sivulta <https://valtioneuvosto.fi/hallitusohjelman-to-teutus/osaaminen> 27.5.2019.
- Polso, J. (2015). Voimmeko puhua koulutusvien- nistä? *Kasvatus*, 4(46), 411–414.
- Porter, M. E. (1980/1998). *Competitive Strategy: Techniques for analyzing industries and compet- itors*. New York: Free Press.
- Ratkaisujen Suomi (2015). Pääministeri Juha Si- pilän hallituksen strateginen ohjelma 29.5.2015. *Hallituksen julkaisusarja* 10/ 2015.
- Reinikka, R., Niemi, H. & Tulivuori, J. (2018). *Stepping up Finland's Global Role in Education. Ministry for Foreign Affairs of Finland*. Haettu sivulta https://um.fi/documents/35732/0/UM_ case_education_loppuraportti.pdf/a77c91c5- c6eb-ee2e-e38d-602ee8dd4d36 11.1.2020.
- Rytivaara, A., Wallin, A., Saarivirta, T., Imre, R., Nyyssölä, N., & Eskola, J. (2019). Stories about transnational higher education (TNHE): Exploring Indonesian teachers' imagined ex- periences of Finnish higher education. *Higher Education*, 78, 783–798. <https://doi.org/10.1007/s10734-019-00370-y>
- Schatz, M. (2015). Toward One of the Leading Education-Based Economies? Investigating Aims, Strategies, and Practices of Finland's Education Export Landscape. *Journal of Studies in International Education*, 4(19), 327–340. <https://doi.org/10.1177/1028315315572897>
- Schatz, M. (2016). Engines without Fuel? – Empirical Findings on Finnish Higher Education Institutions as Education Exporters. *Policy Futures in Education*, 3(14), 392–408. <https://doi.org/10.1177/1478210316633950>
- Schatz, M. (2016b). *Education as Finland's hottest export? A Multi-Faceted Case Study on Finnish National Education Export Policies*. Helsinki: Helsingin yliopisto.
- Seppänen, P., Lempinen, S., Nivanaho, N., Kiesi, I. & Thrupp, M. (2020). Edubisnes peruskou- lussa: kohti 'eduekosysteemiä'. *Kasvatus* 51 (2), 95–112.
- Vainio, S. (2018). Kehitysmaiden lapset saatiin kouluun, mutta he eivät välttämättä opi edes lukemaan – tutkijan mielestä koulutuksen kärki- maa Suomi voisi auttaa, jos uskaltaisi. *Helsingin Sanomat* 18.8.2018. Haettu sivulta <https://www.hs.fi/ulkomaat/art-2000005795188.html> 26.2.2019.
- Valtioneuvosto. 2015. *Osaaminen ja koulutus*. <https://valtioneuvosto.fi/hallitusohjelman-to-teutus/osaaminen>.
- Yhteistyössä maailman parasta (2017). Suomalaisen korkeakoulutuksen ja tutkimuksen kansain- välisyyden edistämisen linjaukset 2017–2025. *Opetus- ja kulttuuriministeriö*.