



## Koulutusviennin liiketoimintafokusta terävöitettävä ja rahoitusvaihtoehtoja mallinnettava

EK:n järjestämässä koulutusviennin rahoitusta käsittelevässä seminaarissa 11.8.2016 todettiin, että koulutusviennin liiketoimintafokusta on terävöitettävä. On kirkastettava, kuka on viennin asiakas, kuka tekee ostopäätöksen ja kuka on maksaja. Myös koulutusviennin rahoituksen kenttä on hajanainen ja vaikeasti hahmotettava. Sekä tuki- että markkinaehtoisia rahoitusinstrumentteja on runsaasti. Selvennystä kaivataan. EK tekee päätökset omasta roolista ja yhteistyöstä eri sidosryhmien kanssa rahoituksen kokonaiskentän mallinnukseksi, benchmarkingiksi "kilpailijavaltioiden" palveluviennin rahoitusratkaisusta ja jatkokeskustelujen järjestämiseksi elokuun 2016 aikana.

Lähtökohdat koulutusviennille ovat kunnossa, sillä suomalainen koulutustuote on tasoltaan maailmanluokkaa. Toistaiseksi viennin volyyymi on kuitenkin vähäistä: noin 300 m€.

PK-yritysten osuus viennistä on noin 10 %. Kuten kaikessa viennissä, toimivat rahoitusratkaisut ovat kilpailukyvyn edellytys. Kestävään tulo-rahoitusvaiheeseen pääseminen kestää esimerkiksi start-up yrityksillä minimissään 1-2 vuotta. Myös isommille yrityksille on tärkeää, miten suomalaista kilpailukykyä edistetään esimerkiksi isoissa digitalisaatiohankkeissa valtiotasolla järjesteltävillä palveluilla (laina, takaus, stipendit jonkun pään avaimiseksi jne.)

Seminaarissa rahoittajat kertoivat kriteereistään seuraavasti:

- Enkelisijoittajalle ovat tärkeitä yrityksen tiimi (esim. osaaminen, sitoutuminen), kristallinkirkas liiketoimintasuunnitelma, verkostot, ansaintalogiikka ja tuotto-odotus.
- Finnfundin kohderyhmänä voi olla suomalainen yritys tai ulkomainen yritys määrättyillä kehittyvillä markkinoilla, kun rahoittamiseen liittyy suomalainen intressi. Kriteereitä tyypillisesti: kehitysvaikutukset, suomalainen intressi, rahoitettavan projektiin / yrityksen kannattavuus. Kuka on asiakas, kuka maksaa, mikä on ansaintalogiikka?
- Finnvera tarjoaa vieraan pääoman (= velkarahoitus) ehtoisia rahoitusratkaisuja yhteistyössä pankkien kanssa (mm. vienti- ym. -takausinstrumentit). Viejänä on oltava Suomeen rekisteröity yhtiö. Ostaja ja olemassa oleva kauppasopimus ovat edellytyksenä. Projektit ovat tyypillisesti rahoitustarpeiltaan hyvin erilaisia ja edellyttävät räätälöintiä. Finnveralla on kiinnostusta sekä tarkastella että rakentaa ratkaisuja. Yhteydenotot: rahoitusjohtaja titta.mantila@finnvera.fi.

Lisäksi todettiin, että kasvuyritykset tarvitsevat aloituksen jälkeen lisää ns. riskirahoitusta (kansainväliset sijoittajat). Myös kehitysyhteistyövaroja pitäisi pystyä käyttämään koulutusviennin rahoittamiseen.

Koulutusviennin edistäminen vaatii rahoituksen selkiyttämisen ohella eri toimijoiden yhteistyön tiivistämistä, best-practices jakamista ja menestystarinoiden monistamista. On otettava haltuun murros: digitalisaatio mahdollistaa paradigman muutoksen opettamisesta oppimiseen. Oppiminen ei lopu enää koskaan. Seuraavan viiden - kymmenen vuoden aikana on aikaikkuna, jolloin oppimista voidaan skaalata oppijan kautta. Suomen koulutusjärjestelmän adaptiivisuus voitaisiin käyttää tässä hyväksi.