

Haridusettevõtete vajaduste kaardistus haridusteenuste ekspordi valdkonnas

Lühikokkuvõte



HARIDUS- JA NOORTEAMET



HARIDUS- JA
TEADUSMINISTEERIUM

2023. a aprillist juulini viis EduEnable Haridus- ja Noorteameti tellimusel läbi kaardistuse Eesti haridustehnoloogia ettevõtete ekspordi võimaluste ja väljakutsete kohta.

Ülevaade keskendus järgmistele eesmärkidele:

- Kaardistada võimalike sihtturgude üldine potentsiaal Eesti digitaalsete hariduslahenduste jaoks.
- Kaardistada Eesti hariduslahenduste konkurentsieelised väljavalitud turgudel.
- Anda ülevaade haridustehnoloogia ettevõtete senistest ekspordipüüdluste õnnestumistest ja takistustest.
- Kaardistada teenuseid, mida ettevõtted ootavad avalikult sektorilt välisturgudele liikumisel.
- Koostada ettepanekud ja soovitused avaliku sektori toetusmeetmete jaoks, mis toetaksid haridustehnoloogia ettevõtete ekspordivõimekuse kasvu.

Kaardistus viidi läbi neljas etapis.

Esimene etapp – Eesti EdTechide väljakutsed ja vajadused

Esimeses etapis viidi läbi intervjuud kümne selles valdkonnas tegutseva ettevõttega: ALPA Kids, Clanbeat, DreamApply, Edumus, KideoCall, Eliis, Opiq, Praktikal, SpeakTX ja Triumpf Health. Ettevõtted valiti välja Edtech Estonia esindajate soovitusel, tagamaks Eesti haridustehnoloogia ühtlane esindatus. Intervjuude käigus kaardistati muuhulgas ettevõtete praegused ja võimalikud eksporditurud, ekspordi soodustavad ja takistavad tegurid, ettevõtete senine hinnang Education Estonia tegevustele ning vajadused tuleviku osas.

Kaardistuse käigus leiti, et peaaegu kõik intervjuueeritud haridustehnoloogia ettevõtted on huvitatud ekspordiga alustamisest või, juba eksportivate ettevõtete puhul, eksporditegevuste laiendamisest. Suures osas tuleneb see Eesti koduturu väiksusest ning siin saadaoleva ressursi piiratusest, mis suunab ettevõtted ekspordima varem kui teistes riikides. Vajadus ressursside järgi tekitab ka olukorra, kus ettevõtted ei suuda oma eksporditegevusi sageli strateegiliselt ja pikaajaliselt ette planeerida ning tegutsetakse kiirelt ja paindlikult, kasutades isiklikke kontakte ja püüdes aktiivselt realiseerida iga tekkivat võimalust.

Ekspordis sihitakse peamiselt teisi riike Euroopas, kaugematel ja keerukamatel turgudel tegutsetakse pigem vähem, mõnede märkimisväärsede eranditega. Kuigi ettevõtted tunnevad, et riigi poolt, sh Education Estonia poolt pakutavatest teenustest on olnud kasu tegevuste arendamisel, on siin veel võimalusi nende abistamiseks, et ületada tõkkeid, mis takistavad ettevõtetel oma ekspordipotentsiaali realiseerida. Muuhulgas toodi peamiste takistustena välja väheseid rahalisi ressursse, raskusi usaldusväärsete kohalike esindajate

leidmisega, Eesti diplomaatilise võrgustiku limiteeritust, kohalike äritavade mittetundmist, raskusi teenusele kasutajatoe tagamisega Eestist erinevates ajatsoonides, teenuste ja toodete lokaliseerimist ning teenuse skaleerimist ka peale esmast edukat turule sisenemist. Kõik need asjaolud avaldavad Eesti haridustehnoloogia ettevõtetele erinevates kontekstides mõju ning nende ületamiseks vajatakse riigipoolset abi — kuigi seejuures ka mõistetakse, et ettevõtete arengutasemest, mitmekesistest teenustest ja erinevatest sihtgruppidest lähtuvalt on raske luua toetusskeeme, mis toetaksid kõiki ettevõtteid võrdselt.

Ületamiseks mainitud tõkkeid, teevad ettevõtted ka ise aktiivselt tööd, kasutamaks ära oma eeliseid haridusturul. Peamiseks eeliseks teiste ees on Eesti kõrge maine ja tuntus kõrge haridustasemega e-riigist, mida ettevõtted kasutavad oma turundustegevustes ka aktiivselt ära. Eesti ettevõtete teenuste kõrge kvaliteet on samuti midagi, mis on oluliseks eeliseks, samuti nagu ka julgus siseneda turusektoritesse ja väiksematesse riikidesse, mida võimalikud konkurendid peavad riskantseks või vähekasumlikuks. Vastavalt olemasolevatele ressurssidele kohandatakse teenuseid kohalikele oludele vastavaks, otsitakse sobivaid kohapealseid esindajaid ning töötatakse koos riigiasutustega, et saada oma ettevõtmistele tuge — kõik need faktorid on aidanud Eesti haridustehnoloogia ettevõtetel edu saavutada ning riigi poolt oodatakse tuge, et see edulugu saaks jätkuda.

Teine etapp – Eesti haridustehnoloogia ettevõtete võimalike sihtturgude kaardistus

Teises etapis viidi läbi kaardistus haridustehnoloogia ekspordi 15 võimaliku sihtriigi kohta. Riikide valik esitati Haridus- ja Teadusministeeriumi ning Haridus- ja Noorteameti poolt lähtuvalt riiklikest prioriteetidest ning see hõlmas erinevaid riike üle maailma: Namiibia, Keenia, India, Jaapan, Lõuna-Korea, Singapur, USA, Kanada, Araabia Ühendemiraadid, Saksamaa, UK, Poola, Rootsi, Ukraina ja Prantsusmaa. Riikide puhul kaardistati järgmised haridustehnoloogia ekspordi osas olulised asjaolud:

- Üldine haridussüsteem riigis, sh kui palju on riigis õpilasi eri haridustasemetel, kui palju koole, lasteaedu, ülikoole ja muid haridusasutusi, sh kui palju nendest on erakoolid ning kui palju riik investeerib haridusse.
- Kes koolides otsustavad hariduslahenduste kasutuselevõtu ja/või haridusasutuse eelarve kasutamise üle.
- Millised on olulisemad teemad ja arengud haridusvaldkonnas, mis võivad ühel või teisel viisil mõjutada haridustehnoloogiat ja selle kasutuselevõttu; mis on hetkel hariduses aktuaalsed diskussioonid.
- Mis on riigi haridustehnoloogia turu maht ning kes on peamised tegijad turul.
- Kuidas toimub turundus ja müük turul ning kas kohaliku esindaja olemasolu on vajalik.
- Milline on Eesti kohapealne esindatus läbi diplomaatilise esindatuse, aukonsulite jne.

Kaardistuse käigus viidi läbi 16 intervjuud erinevatel turgudel tegutseva eksperdiga, nende seas professionaalsete haridustoodete edasimüüjatega,

haridusvaldkonna konverentside korraldajatega, teenuste potentsiaalsete tarbijatega, EAS ekspordinõunikega, Välisministeeriumi äridiplomaatidega jne.

Kaardistuse tulemina leiti, et Eesti haridustehnoloogia eksportijad peaksid koostama iga riigi jaoks erineva sisenemisstrateegia sõltuvalt ettevõtte enda suurusest, olemasolevatest ressurssidest ja turuspetsiifikast. Kõige esimene ja olulisim on kohalikele oludele ning turuspetsiifilistele probleemidele lahendust pakkuva teenuse või toote loomine ning selle pidev edasiarendamine. Müügi poolelt on peaaegu alati märkimisväärselt keeruline läheneda otsusetegijatele, kes kontrollivad kas haridusasutuse eelarvet või ostetavaid teenuseid ning see vajab pikaaegset eesmärgistatud tööd ja sageli füüsilist kohaolekut turul mitmete aastate jooksul enne edu saavutamist. Oluline on kohapealse esindaja olemasolu, kes saab aidata kontaktide loomise, kohaliku kultuuri ja ärimaailma tundmaõppimise ning keelebarjääri ületamisega. Eesti äridiplomaatial on oluline roll sobivate uste avamisel, kuid see eeldab ka, et ettevõtte ise teeb eeltööd pakutavate võimaluste ärakasutamiseks.

Iga vaadeldud regioon pakub Eesti haridustehnoloogia ettevõtetele unikaalseid võimalusi ja väljakutseid.

- **Aafrika:** Aafrika riikides on haridustehnoloogia valdkonnas üldiselt madal konkurents ja kasvav noor elanikkond, mis tekitab kasvava vajaduse haridustehnoloogiliste lahenduste järgi. Teisest küljest on sealsetes riikides probleemid sügava digitaalse lõhega ning internetile ligipääsuga. Haridustabavad sageli eelarvekärped ja sõltuvus välisabist rahastatud projektidest muudab keeruliseks pikaajaliste lahenduste juurutamise.
- **Aasia:** Üldiselt noor ja kasvav elanikkond (välja arvatud Jaapan) loob head võimalused haridustehnoloogia ekspordiks. Mitmetes riikides on maksevõimelisi kliente, kuid üldiselt on riigid hinnatundlikud ning konkureerida tuleb paljude odavate lahendustega Indiast. Väljakutseteks on kultuurilised erinevused ja keelebarjäär, sest Aasia on suur ja mitmekesine nii geograafiliselt, elanikkonnalt kui keeleliselt ning sinna sisenemine eeldab suurt tööd teenuse kohalikele oludele vastavaks kohandamisega ning sobivas keeles ja ajatsoonis kasutajatoe pakumisega.
- **Põhja-Ameerika:** Suur ja arenenud turg, kus on konkreetsetes väiksemates niššides alati ruumi tegutseda. Õpetajad ning erinevad õpetajate liidud on valdkondlikult tugevas positsioonis, see tähendab, et lõppkasutajatel on võimalik avaldada mõju ostuotsustele. Samas on see ka üks kõige suurema valdkondliku konkurentsiga regioon, sest sageli sihitakse haridustehnoloogias esimesena just inglise keelt kõnelevaid riike.
- **Euroopa.** Haridussüsteemid on killustunud ning eksisteerib tugev konkurents paljude kohalike lahendustega, samuti ostetakse lahendusi sageli läbi komplitseeritud ja töömahukate hangete. Eesti on Euroopas üldiselt tuntud kui suurepärase haridusega e-riik, see pakub sageli konkurentsieelise.

Kolmas etapp – Hollandi, Soome ja Austraalia toetustegevused haridustehnoloogia ekspordiks

Kolmandas etapis kaardistati Hollandi, Soome ja Austraalia toetustegevusi, et näidata, kuidas riik toetab haridustehnoloogia ettevõtete eksporditegevusi.

Kaardistati peamised haridusekspordiga tegelevad osapooled, nende poolt läbi viidavad projektid ja ekspordiprogrammid, inkubaatorid ning kiirendid, loomaks laiemat konteksti haridustehnoloogia ekspordis.

Kaardistuse tulemina leiti, et kuigi kõik mainitud riigid toetavad oma haridustehnoloogia ettevõtteid mõneti erinevalt, on siin siiski ühine nägemus, et haridustehnoloogia on valdkond, mis vajab eraldi tähelepanu. Üldiselt korraldatakse tugiprogramme riigi ja kohalike omavalitsuste koostöös – näiteks kui läbi riigi tasandi programmide korraldatakse turundust, äridelegatsioone, esindatust konverentsidel ja expodel ning koostööd esindus-organisatsioonide ja diplomaatiliste esinduste vahel, siis ärimudeli arendamist ja ettevõtete kasvu toetatakse sageli läbi kohalike osariigi- või linnapõhiste arenduskeskuste kaudu. Olulisena nähakse ka ettevõtete aitamist koduturul, et neil oleks võimalik arendada ja piloteerida oma teenuseid koduturul enne suundumist eksporditurgudele ning loodud on ka spetsiifilisi programme, mis aitavad kokku tuua koolid ja ettevõtjad, et koos lahendada sektori ees seisvaid väljakutseid.

Kõik kaardistatud riigid on investeerinud ohtralt aega ja ressursse, et luua haridustehnoloogia ettevõtete võrgustikku ning toetada nende eksporti. Nendest näidetest oleks palju õppida ka Eestil, et arendada toetuskeeme Eesti haridustehnoloogia ettevõtetele.

Neljas etapp – Kuidas edasi?

Töö neljandas ja viimases osas esitati ettepanekud edasisteks tegevusteks eksporti toetavate tegevuste loomiseks või arendamiseks nii Education Estonia poolt kui üldiselt. Nagu eelnevatest tulemustest näha on haridustehnoloogia puhul tegemist kompleksse valdkonnaga, kus kohtuvad paljud riiklikud ning erahuvid. Saavutamaks edu sellel keerulisel, aga suure potentsiaaliga turul, on Eesti haridustehnoloogia ettevõtetel vaja samuti riigipoolset tuge, nagu on loodud kaardistatud riikides.

Teistest eristumiseks ning lihtsustamaks turundus- ja müügitegevusi oleks vaja kõigepealt sõnastada täpsemalt Eesti haridustehnoloogia väärtuspakkumine, mis tooks konkreetset välja, miks peaks eelistama Eesti lahendusi. Eesti maine on kõrge kui e-riik ja haridusriik – kuid mitte kui haridustehnoloogia riik, ning see on probleem, mis on vaja lahendada.

Piiratud ressursid pole mitte ainult tehnoloogiaettevõtetel, vaid ka Education Estonial. Kasutamaks ressursse efektiivselt on vaja täpsemalt määratleda, millises arenguetaapis ettevõtete toetamisele keskendutakse Harno poolt ning hinnata, kuidas saab koostöös muude riiklike asutustega lahendada vajadus teenuste järele nagu inkubaatorid ja kiirendid, erinevate sihtturgude-spetsiifiliste koolituste ja turuanalüüside pakkumine, osapoolte (nii ettevõtted, riigiasutused kui haridusasutused) koostöö soodustamine, turundus- ja kommunikatsioonitegevuste elluviimine ja ürituste, ärivisiitide ning webinaride korraldamine.

Kuigi vajalike tugiteenuste nimekiri võib tunduda pikk ja sellele hinnasildi külgepanek hirmutav, võib siiski öelda, et haridustehnoloogia valdkond on seda väärt – ning seda tehes võib julgelt loota, et lisaks lugudele haridusriigist ja e-riigist võime lähitulevikus lisada ka Eesti kui haridustehnoloogia riigi meie edulugude sekka.



Haridusettevõtete vajaduste kaardistus haridusteenuste ekspordi valdkonnas

Autor:
Eduenable

Tellijä:
Education Estonia / Haridus- ja Noorteamet

2023