



**Euroopan unioni**  
Euroopan aluekehitysrahasto

## Loppuraportti

Kestävää kasvua ja työtä 2014 - 2020  
Suomen rakennerahasto-ohjelma



### Viranomaisen merkintöjä

Saapumispäivämäärä 27.4.2018	Diariinumero EURA 2014/1207/09 02 01 01/2014/PKARJALA
Käsittelijä Tiina Ojala	Puhelinnumero 0405508190
Hankekoodi A70705	Tila Käsittelyssä

### 1 Hankkeen perustiedot

Hankkeen nimi Pohjois-Karjalan matkailun kasvuohjelma 2015 - 2017	
Alkamispäivämäärä 1.1.2015	Päätymispäivämäärä 31.12.2017
Toimintalinja 2. Uusimman tiedon ja osaamisen tuottaminen ja hyödyntäminen	
Erityistavoite 5.1. Yritysten innovaatiotoiminnan vahvistaminen	
Tukimuoto Alueellinen kehittämistuki: kehittämishanke	
Kustannusmalli Flat rate 24 %	

### 2 Tuensaajan perustiedot

Tuensaajan nimi Karelia Expert Matkailupalvelu Oy	
Y-tunnus 0932125-7	Hankkeen WWW-osoite <a href="http://www.visitkarelia.fi">http://www.visitkarelia.fi</a>
Yhteyshenkilön nimi Anna Jetsu	
Yhteyshenkilön sähköpostiosoite anna.jetsu@visitkarelia.fi	Yhteyshenkilön puhelinnumero 0400311213

### Muut tuensaajat (osatoteuttajat)

Tuensaajan nimi Joensuun seudun kehittämissyhtiö Josek Oy	Y-tunnus 1704025-2
Tuensaajan nimi Pielisen Karjalan kehittämisskeskus Pikes Oy	Y-tunnus 2042869-6
Tuensaajan nimi Keski-Karjalan Kehitysyhtiö Oy	Y-tunnus 1934207-8

### 3 Tiivistelmä

#### 3.1 Hankkeen toiminnan ja tulosten tiivistelmä

Matkailun kasvuohjelma -hankkeen tärkein tavoite oli toimialan liikevaihdon, työllisyyden ja investointien kasvattaminen Pohjois-Karjalassa. Tavoitteisiin tähdättiin suuntaamalla hankkeen kautta osaamista ja resursseja matkailuyritysten kansainväliseen tuotekehitykseen, yritys kohtaisten investointien ja kehittämistoimien aktivointiin sekä tapahtumamatkailun edistämiseen. Hankkeen sisällöllinen toteutus on jaettu neljään työpakettiin. Hankekokonaisuuden koordinoinnista ja hallinnoinnista sekä maakunnan matkailun kasvupaketista vastasi Karelia Expert Matkailupalvelu Oy. Joensuun matkailualueen kasvupaketista vastasi Joensuun seudun kehittämissyhtiö Josek Oy, Keski-Karjalan matkailualueen kasvupaketista Keski-Karjalan kehitysyhtiö Ketä Oy ja Pielisen Karjalan matkailualueen kasvupaketista Pielisen Karjalan kehittämisskeskus Pikes Oy. Esitetyllä rakenteella saavutetaan yhteistyömalli, jolla selkeytetään ja tehostetaan seudullisten elinkeino-yhtiöiden sekä Karelia Expertin välistä työnjakoa maakunnan matkailuelinkeinon edistämiseksi. Hankkeen kokonaiskustannusarvio oli 1.827.404 €. Hankkeen rahoitus koostuu Suomen rakennerahasto-ohjelman Itä- ja Pohjois-Suomen alueellisen suunnitelman 2014 – 2020 mukaisesta EAKR -tuesta 70 %, kuntarahoitusosuudesta 14 % sekä yritysrahoituksesta (16 %).

Kasvuohjelman tuloksia on koottu matkailuyrityksiltä projektin lopussa kerätyn sähköisen kyselylomakkeen avulla, johon vastasi 35 yritystä eli 50 prosenttia kaikista vastaajista. Kysely käsitteli hankkeen kansainvälistymiseen liittyviä toimenpiteitä ja investointeja. Yrittäjät antavat loppukyselyssä hankkeelle kokonaisarvosanaksi 8 ja kertovat sen palvelleen heidän kehitystään monipuolisesti. Kasvuohjelma on pystynyt lisäämään kansainvälistä matkailua hankesuunnitelmassa mainituilta kohdemarkkinoilta (saksankielinen Keski-Eurooppa, Benelux-maat ja Aasia), pl. Venäjä. Venäjän matkailijamäärät ovat vähentyneet Suomessa, johtuen Venäjän poliittisesta tilanteesta sekä ruplan heikosta kurssista. Kasvuohjelma on lisännyt myös yritysten kansainvälistymistä, maakunnan tunnettavuutta ja yritysten välistä yhteistyötä. Kasvuohjelman loppukyselyn perusteella yritykset ovat investoineet matkailuun vuosien 2015-2017 välisenä aikana yli 11 miljoonaa euroa ja tulevia investointisuunnitelmia on olemassa noin 22 miljoonan euron edestä. Yli 60 % kasvuohjelman toimijoista kertoi liikevaihtonsa kasvaneen (vuoden 2017 tilanne verrattuna vuoteen 2015).

Lähes 80 prosenttia kasvuohjelman yritys-kyselyyn vastanneista toimijoista kertoo osaamisen ja ymmärryksen kansainvälisestä matkailusta kasvaneen. Samalla matkailutuotteet ja niiden laatu ovat parantuneet. Yritykset ovat myös kansainvälistyneet hankkeen toimenpiteiden kautta ja saaneet uusia kansainvälisiä yhteistyökumppaneita ja asiakkaita. Vastaaajista 74 prosenttia kertoi tavanneensa matkanjärjestäjiä hankkeen aikana. Yritykset arvioivat saaneensa kasvuohjelman avulla 29 uutta kansainvälistä yhteiskumppania/-sopimusta ja kaiken kaikkiaan 6 500 asiakasta. Alue ja yritykset ovat saaneet huomattavasti kansainvälistä näkyvyyttä, tämä on myös 68 prosentin arvio kyselyyn vastanneista. Kaiken kaikkiaan alueella on käynyt kasvuohjelman aikana 80 matkanjärjestävierailua 11 eri markkina-alueelta ja matkatoimistoja on tavattu maailmalla lähes 650. Pohjois-Karjalassa vieraili vuosien 2015-2017 aikana 60 eri median edustajaa tekemässä artikkeleita ja muita julkaisuja maakunnasta.

Kansainvälisten asiakkaiden määrä kasvoi Pohjois-Karjalassa vuonna 2017 yhteensä 9,2 % edelliseen vuoteen verrattuna. Venäläisten asiakkaiden määrä väheni 2 %, kun taas saksalaisten yöpymisten määrä kasvoi 13 % ja sveitsiläisten 21 %. Kasvulukuja kirjattiin myös Iso-Britanniasta +20 %, Ruotsista +50 %, Ranskasta +23 % ja Itävallasta +40 %. Yhteistyötä Visit Finlandin, Finnairin ja muun Lakeland-alueen kanssa on tiivistynyt hankkeen toimintavuosina. Yhtenä suurena saavutuksena on saatu kasvuohjelman myötä palautettua kesäajan lauantaillennot Joensuuhun. Tähän on vaikuttanut merkittävästi sveitsiläisen matkanjärjestäjän Kontiki Reisinin saaminen avainkumppaniksi.

### 3.2 Hankkeen toiminnan ja tulosten englanninkielinen tiivistelmä

The most important goal of the Tourism Growth Programme was to increase the revenue, employment and investment in the tourism sector in North Karelia. This is to be achieved by using the programme to focus expertise and resources on international product development, activation of business-specific investment and development and the promotion of event tourism. The project was divided into four work packages. The coordination and overall administration of the project, as well as the provincial tourism growth package were the responsibility of Karelia Expert Tourist Service Ltd. The growth package for the Joensuu region was the responsibility of JOSEK Ltd., a company dedicated to the development of the region. The growth package for Central Karelia was the responsibility of KETI Ltd., a Central Karelian development company and lastly, PIKES Ltd., the development centre of Pielinen Karelia, was responsible for the growth package of the region of Pielinen Karelia (expenses: 443 753 euros). The total cost estimate of the project was 1 827 404 euros. The funding for the project consists of municipal funding (14% of funds), funding from private businesses (16%) and funds from the European Regional Development Fund in accordance with the Finnish Structural Fund Programme for Eastern and Northern Finland 2014–2020 (70% of funds).

The success of the Growth Program was measured by the survey of tourism companies involved in the project at the end of the project. Thirty-five companies (50% of the companies) answered to the electronic survey. Entrepreneurs gave a total score of 8 for the project (scale 4 to 10). The growth program has been able to increase international tourism in the target markets mentioned in the project plan (especially German-speaking Central Europe and the Benelux countries). The number of Russian tourists has decreased in Finland due to the political situation in Russia and the ruble's weak currency exchange rate.

The Growth Program has increased the internationalization of companies, the visibility of the North Karelia Region in international media and co-operation between companies. Based on the final survey of the Growth Program, companies have invested more than € 11 million in tourism over the period 2015-2017 and there are about 22 million euros investment plans in the future. More than 60% of the growth program's companies reported that their company's turnover has risen (the situation in 2017 compared to 2015). North Karelian tourism companies are mainly small businesses. The Growth Program enabled companies to increase their international know-how. In addition, network-based activity between actors has increased. Through tour organizers and media visits, awareness of the area also increased. The regional event operators got visibility in a nation wide scale through joint marketing of the project.

Almost 80 percent of the respondents in the Growth Survey have reported that knowledge and understanding about international tourism has grown. Companies have gained new international partners and customers. Of the respondents, 74 per cent said they had met tour operators during the project. Companies estimated that they have received 29 new international partners / agreements and a total of 6,500 customers. Overall, during the growth program, 80 tour operators have visited in North Karelia Region from 11 different market areas and there has been nearly 650 travel agency meetings abroad. During 2015-2017 there were 60 international media visits in North Karelia Region. In 2017, a total of 72 companies or tourism organizations participated in the project.

The number of international overnight stays grew in North Karelia in 2017, a total of 9.2% compared to the previous year. The number of Russian customers decreased by 2%, while the number of German nights increased by 13% and the Swiss by 21%. There was growth figures also from the United Kingdom +20%, Sweden +50%, France +23% and Austria +40%. The project also increased co-operation with Visit Finland, Finnair and other Lakeland areas. As one of the great achievements of the growth program the Region of North Karelia got Finnair's scheduled flights back to summer time on Saturdays. This was due to closer co-operation with the Swiss tour operator.

## 4 Hankkeen tarve, toteutus ja tulokset

### 4.1 Miten hanke onnistui vastaamaan kehittämistarpeeseen ja kuinka hankkeen tavoitteet toteutuivat?

Pohjois-Karjalan matkailun kasvuohjelma 2015–2017 on suurin ja mittavin maakunnassa koskaan toteutettu matkailuhanke. Kasvuohjelmassa tehtiin tiivistä yhteistyötä alueen matkailutoimijoiden ja -yritysten kanssa. Matkailun kasvuohjelman tärkein tavoite oli toimialan liikevaihdon, työllisyyden ja investointien kasvattaminen Pohjois-Karjalassa. Tämän toteutumiseksi maakunnassa käynnistettiin matkailun kasvua ja kehittymistä koskeva "rytminvaihdos" vuosiksi 2015 - 2017. Tavoitteisiin tähdättiin suuntaamalla hankkeen kautta osaamista ja resursseja matkailuyritysten kansainvälistymiseen, yritys-kohtaisten investointien aktivointiin, tapahtumamatkailun edistämiseen sekä matkailun yhteistyön ja verkostoitumisen lisäämiseen. Näiden toteutumista mitattiin mm. matkailun rekisteröidyillä yöpymisvuorokausilla.

Hankkeen tuloksena:

- Maakuntaan matkailun pk-yritysten kasvuhallukkuus ja kansainvälisyys paranee.
- Matkailun kehittämistoimintaa muuttuu yrittäjälähtöisemmäksi.
- Kansainvälinen matkailu kasvaa valituilla markkina-alueilla (Venäjä, saksankielinen Eurooppa, Hollanti ja Aasia).
- Matkailuyritysten tuotekehitysoosaaminen paranee.
- Matkailutoimijoiden osaaminen sähköisessä liiketoiminnassa ja kansainvälisessä liiketoiminnassa paranee.
- Matkailun yhteismarkkinointi selkeytyy ja resurssit ohjautuvat entistä tehokkaammin valituille markkinoille.
- Toimialan verkostomainen yhteistyö lisääntyy ja tehostuu kansainvälisessä matkailussa ja tapahtumatuotannossa.

- Maakunnan matkailun, kaupan ja palvelujen yritysten yhteistyö tehostuu erityisesti venäläisten ostomatkailun näkökulmasta.
- Viestiin rinnastettava matkailutulo lisääntyy maakunnassa.
- Matkailun investoinnit lisääntyvät
- Matkailutapahtumia tulee lisää ja ne jakautuvat kalenterivuodelle nykyistä tasaisemmin.

Kasvuohjelman tuloksia on koottu matkailuyrityksiltä projektin lopussa kerätyn sähköisen kyselylomakkeen avulla, johon vastasi 35 yritystä eli 50 prosenttia kaikista vastaajista. Kysely käsitteli hankkeen kansainvälistymiseen liittyviä toimenpiteitä ja investointeja. Yrittäjät antavat loppukyselyssä hankkeelle kokonaisarvosanaksi 8 ja kertovat sen palvelleen heidän kehitystään monipuolisesti. Kasvuohjelma on pystynyt lisäämään kansainvälistä matkailua hankesuunnitelmassa mainituilta kohdemarkkinoilta (saksankielinen Keski-Eurooppa, Benelux-maat ja Aasia), pl. Venäjä. Venäjän matkailijamäärät ovat vähentyneet Suomessa, johtuen Venäjän poliittisesta tilanteesta sekä ruflan heikosta kurssista. Kasvuohjelma on lisännyt myös yritysten kansainvälistymistä, maakunnan tunnettavuutta ja yritysten välistä yhteistyötä. Kasvuohjelman loppukyselyn perusteella yritykset ovat investoineet matkailuun vuosien 2015-2017 välisenä aikana yli 11 miljoonaa euroa ja tulevia investointisuunnitelmia on olemassa noin 22 miljoonan euron edestä. Yli 60 % kasvuohjelman toimijoista kertoi liikevaihtonsa kasvaneen (vuoden 2017 tilanne verrattuna vuoteen 2015). Uusia työpaikkoja on loppukyselyn mukaan syntynyt yrityksiin 31 htv.

Pohjois-Karjalan matkailuyritykset ovat pääasiassa pienehköjä yrityksiä. Kasvuohjelman avulla yritykset saivat mahdollisuuden lisätä kansainvälistä osaamista ja yhteismarkkinointia. Lisäksi toimijoiden välinen, verkostomainen toiminta lisääntyi. Matkanjärjestäjä- ja mediavierailujen kautta alueen tunnettuus lisääntyi ja tapahtumatoimijat saivat yhteisnäkyvyyttä hankkeen yhteismarkkinoinnin avulla.

#### 4.2 Mitä välittömiä tuloksia hankkeella saatiin aikaan? Mitä vaikutuksia tuloksilla on?

Yrittäjien välinen yhteistyö on parantunut huomattavasti lähtötilanteesta ja he tuntevat nyt toisensa ja osaavat ristiin markkinoida toinen toisiaan. Lisäksi yhteistyötä ja kiertomatkatulotteita on tehty myös yli maakuntarajojen. Yhteistyö Visit Finlandin, Finnairin ja muun Lakeland-alueen kanssa on tiivistynyt hankkeen toimintavuosina. Yhtenä suurena saavutuksena on saatu kasvuohjelman myötä palautettua kesäajan lauantaillennot Joensuuun. Tähän on vaikuttanut merkittävästi sveitsiläisen matkanjärjestäjän Kontiki Reisenin saaminen avainkumppaniksi.

Lähes 80 prosenttia kasvuohjelman yrityskyselyyn vastanneista toimijoista kertoo osaamisen ja ymmärryksen kansainvälisestä matkailusta kasvaneen. Samalla matkailutuotteet ja niiden laatu ovat parantuneet. Yritykset ovat myös kansainvälistyneet hankkeen toimenpiteiden kautta ja saaneet uusia kansainvälisiä yhteistyökumppaneita ja asiakkaita. Vastaajista 74 prosenttia kertoi tavanneensa matkanjärjestäjiä hankkeen aikana. Yritykset arvioivat saaneensa kasvuohjelman avulla 29 uutta kansainvälistä yhteiskumppania/-sopimusta ja kaiken kaikkiaan 6 500 asiakasta. Alue ja yritykset ovat saaneet huomattavasti kansainvälistä näkyvyyttä, tämä on myös 68 prosentin arvio kyselyyn vastanneista. Kaiken kaikkiaan alueella on käynyt kasvuohjelman aikana 80 matkanjärjestäjävierailua 11 eri markkina-alueelta ja matkatoimistoja on tavattu maailmalla lähes 650. Pohjois-Karjalassa vieraili vuosien 2015-2017 aikana 60 eri median edustajaa tekemässä artikkeleita ja muita julkaisuja maakunnasta.

Yrityskohtaisia kokemuksia kasvuohjelmasta:

"Hanke on mahdollistanut valtavasti asioita ja kannustanut omaan tekemiseen. Hankkeen avulla ollaan päästy konkreettisesti luomaan kontaktit ulkomaalaisiin matkanjärjestäjiin, mikä on poikunut konkreettista kauppaa. Ollaan päästy mukaan myös keskieuropalaisten matkanjärjestäjien tuotekatalogeihin. Lisäksi ollaan verkostoiduttu muiden toimijoiden kanssa." JAANA NYKÄNEN, VALAMON LUOSTARI

"Hankkeen avulla on saatu paljon matkanjärjestäjäkontakteja ja konkreettista kauppaa. Hankkeen toimenpiteissä mukana olosta on ollut hyötyä myös PKOn uuden kansainvälistymisstrategian käytännön suunnittelussa." HENNA TURUNEN, POHJOIS-KARJALAN OSUUSKAUPPA

"Matkanjärjestäjä- ja mediayhteistyö sekä sen koordinointi on ollut keskeistä yrityksellemme. Hankkeen kautta on saatu myös kuvamateriaalia, näkyvyyttä ja uudistettua KoliSki-brändin visuaalinen ilme." JUKKA-PEKKA PESONEN, BREAK SOKOS HOTEL KOLI

"Hankkeen Venäjän markkinointi- ja myynninedistämistoimenpiteet ovat olleet tärkeä tuki pienelle yritykselle, joka haluaa profiloitua juuri Venäjälle. Hankkeen kautta on tuotettu markkinointimateriaalia, saatu laatuserifikaatti ja verkostoiduttu muiden yrittäjien kanssa, mm. hotellin kanssa on yhteisiä tuotesisältöjä" JANNE NEVALAINEN, BOMBA ACTION

"Hankkeessa parasta on ollut saada kaksi uutta kumppania saksalaisesta ja belgialaisesta matkatoimistosta, joiden molempien kautta on tullut asiakkaita yritykselle ja yritysryhmällemme. Matkanjärjestäjäkontakteja ollaan saatu arviolta 100-150 kpl, joita kontaktoimme säännöllisesti." MINNA MURTONEN, ÄKSYT ÄMMÄT

Kansainvälisiä workshoppeja järjestettiin hankkeessa kuusi:

2.-4.10.2015 Petroskoin matkanjärjestäjät Workshop Kiteellä

7.10.2015 Lakeland Workshop, Pietari

11.-14.9.2016 Lakeland workshop Moskova ja Pietari

18.-20.10.2016 Sales Run Saksa & Sveitsi: München, Stuttgart, Zürich

3-7.4.2017 Saksan Sales Run

26.-27.9.2017 Lakeland workshop Moskova ja Pietari

Kansainvälisten asiakkaiden määrä kasvoi Pohjois-Karjalassa vuonna 2017 yhteensä 9,2 % edelliseen vuoteen verrattuna. Venäläisten asiakkaiden määrä väheni 2 %, kun taas saksalaisten yöpymisten määrä kasvoi 13 % ja sveitsiläisten 21 %. Kasvulukuja kirjattiin myös Iso-Britanniasta +20 %, Ruotsista +50 %, Ranskasta +23 % ja Itävallest +40 %.

#### 4.3 Miten hakemuksen kohteena olevaa toimintaa jatketaan ja tuloksia sekä kokemuksia hyödynnetään hankkeen päättymisen jälkeen?

Hankkeen toimintaa jatketaan alueellisesti VisitKarelia Destination -hankkeessa vuosina 2018-2019. VisitKarelia Destination -hanke perustuu kasvuohjelmasta saatuihin kokemuksiin ja siinä jatketaan sekä kehitetään niitä toimintamalleja, jotka kasvuohjelmassa on todettu toimiviksi ja tuloksekkaita. Yritykset jatkavat yhteistyötä löytyneiden kansainvälisten kumppaneiden kanssa myös itsenäisesti. Lisäksi olemme alueena saaneet uusia kiinnostavia kansainvälisiä kumppanuuksia, joita edistämme Karelia Expertin ja kehitysyhtiöiden toimesta tulevien vuosien aikana. Tulevina vuosina myös mm. Lakeland -alueen yhteistyö jatkuu entistä tiiviimpänä.

#### 4.4 Toteutuiko hanke aiotulla maantieteellisellä alueella tai kuinka alue mahdollisesti muuttui? Saavutettiinko suunniteltu kohderyhmä vai tuliko siihen muutoksia? Oliko muita toteutukseen liittyviä muutoksia?

Hankkeen toimintaan, tai toiminta-alueeseen ei tullut isoja muutoksia kasvuohjelman aikana. Kasvuohjelmaan lisättiin ensimmäisenä vuonna yhdeksi markkina-alueeksi Asia, jonne tehtiin toimenpiteitä vuosina 2016 ja 2017. Saavutetut kohderyhmät saavutettiin hankesuunnitelman mukaisesti.

## 5 Seurantatiedot

#### 5.1 Päästiinkö toteutuksessa hakemuksessa esitettyihin (kohta 12) numeerisiin tavoitteisiin? Mistä mahdolliset erot johtuvat?

Hanke onnistui etenkin uusien tuotteiden tekemisessä. Uusia tuotteita markkinoille merkittiin 27:n yrityksen kohdalle (tavoite 20) ja uusia tuotteita yrityksille 19:sta (tavoite 20). Uusutuviin energiaratkaisuihin tai vähähiilisyden tukemiseen perustuvaa uutta liiketoimintaa hankkeessa ehditettiin kahdessa yrityksissä (tavoite 10) ja hanke oli mukana kahden maakuntaan sijoittuvan opinnäytetyön ohjaamisessa (t&k&i) (tavoite 5). Kasvuohjelma olisikin voinut olla vielä aktiivisempi esimerkiksi koulutusorganisaatioiden kanssa tehtävässä yhteistyössä.

#### 5.2 Miten asetetut numeeriset tavoitteet palvelivat hankkeen toteutusta? Mitkä indikaattorit olisivat tukeneet paremmin toteutusta? Mitä mahdollisia omia seurantatietoja tai indikaattoreita toteutuksessa hyödynnettiin?

Kasvuohjelmassa seurattiin matkailutoimialan yleistä kehitystä, kuten rekisteröityjä majoitusvuorokausia. Lisäksi hankkeessa selvitettiin kasvuohjelman vaikutusta yritysten ja organisaatioiden liiketoimintaan (esim. liikevaihto ja toimialan yleinen kehitys). Projektissa toteutettiin myös lehdistöseurantaa ja kirjattiin ylös kaikki kansainväliset tapaamiset.

## 6 Hakijan osaaminen, hankkeen riskiarviointi ja ohjausryhmä

#### 6.1 Miten hanke kartutti tuensaajan hanketyöosaamista ja hankkeen sisällön mukaista osaamista?

Laaja maakunnallinen hanke ja monenkirjava kohderyhmä/yrityskenttä toivat haastetta toimenpiteiden toteuttamiselle, yritysten osallistumiselle ja yhteistyölle. Aktiiviset toimijat hyötyivät hankkeesta eniten. Suurin osa yrityksistä osallistui hankkeen toimenpiteisiin hyvin. Koulutukset, opintomatkat, messut ja yhteiset markkinointitilaisuudet avarsivat näkemyksiä ja kehittivät sekä yrittäjien että hankkeen toteuttajien toimialaosaamista.

#### 6.2 Toteutuiko hankkeen aikana ennakoituja tai muita riskejä ja kuinka niihin reagoitiin?

Muutokset projektihenkilöstössä haittasivat projektin toteuttamista loppuvaiheessa. Muutostilanteista selvittiin kuitenkin tiivillään yhteistyöllä. Yritysrahoituksen kokoamisessa onnistuttiin hyvin - sovittu toimintatapa yritysrahoituksen kokoamiseksi yhteisvastuullisesti hallinnoijan kautta oli onnistunut.

Toimintaympäristössä haasteita aiheutti Venäjän poliittinen tilanne, joka vaikutti koko Suomen matkailuun ja matkailijamääriin negatiivisesti.

#### 6.3 Miten ohjausryhmä tuki hankkeen toteutusta? Miten ohjausryhmä luonnehti hankkeen onnistumista?

Ohjausryhmän lausunto kasvuohjelmasta: Pohjois-Karjalan matkailun kasvuohjelma 2015 – 2017 -hanke on edistänyt maakunnan matkailua ja tiivistänyt toimialan kehittämistä sekä markkinoinnin, yritysten välisen yhteistyön että investointien näkökulmasta. Lisäksi kansainvälisen matkailun ymmärrys ja osaaminen sekä alueen tunnettuus on kasvanut yhteisten toimenpiteiden tuloksena. Ohjausryhmän edustajana pidän hanketta kokonaisuutena ottaen onnistuneena ja tuloksellisena, vaikkakin muutamat yksittäiset osatavoitteet jäivät saavuttamatta. Tähän on vaikuttanut osaltaan mm. kohdemaiden, erityisesti Venäjän taloudellinen tilanne sekä jälkepäin mietittynä hankkeen liian laaja sisältö yksittäisine osatavoitteineen.

Ohjausryhmä kokoontui kasvuohjelman aina säännöllisesti, noin 3-4 kertaa vuodessa. Ohjausryhmän asiantuntemus liittyi etenkin yrityskehittämiseen ja investointien edistämiseen. Ohjausryhmä toi kasvuohjelmaan arvokasta tietoa maakunnan eri alueiden yrityskentältä ja kannusti eri toimijoiden ja alueiden väliseen yhteistyöhön.

#### 6.4 Miten kohderyhmä koki hankkeen? Millaista palautetta kohderyhmältä on saatu?

Hankkeessa mukana olleet toimijat antoivat kasvuohjelmalle kokonaisarvosanaksi kahdeksan. Toimijat, jotka olivat hankkeessa aktiivisesti mukana kokivat saaneensa hankkeesta myös eniten hyötyjä. Kasvuohjelma lisäsi matkailun toimijakentän verkostoitumista, yhteistyötä ja kansainvälistymistä.

## 7 Horisontaaliset tavoitteet

### 7.1 Sukupuolten tasa-arvo

	Kyllä	Ei	Perustelu
Hankkeessa tehtiin toimintaympäristön analyysi sukupuolinäkökulmasta		x	Hankkeen toiminnassa ei ole sukupuolten tasa-arvoon liittyvää, sitä edistävää tai heikentävää toimintaa.
Sukupuolinäkökulma huomioitiin hankkeen toiminnassa (valtavirtaistaminen)		x	Hankkeen toiminnassa ei ole sukupuolten tasa-arvoon liittyvää, sitä edistävää tai heikentävää toimintaa.
Hankkeen päätavoite oli sukupuolten tasa-arvon edistäminen		x	Hankkeen toiminnassa ei ole sukupuolten tasa-arvoon liittyvää, sitä edistävää tai heikentävää toimintaa.

### 7.2 Kestävä kehitys

Vaikutuksen kohde	Vaikutusaste		Perustelu
	Välitön vaikutus	Väiillinen vaikutus	
<b>Ekologinen kestävyys</b>			
Luonnonvarojen käytön kestävyys	0	0	Neutraali. Kasvuohjelman monet toimijat ovat ns. ekologiseen matkailuun suuntaavia yrityksiä. Matkailussa kaikkia ympäristöhaittoja ei pystytä kuitenkaan vähentämään.
Ilmastonmuutoksen aiheuttamien riskien vähentäminen	0	0	Neutraali. Ks. edellinen kohta.
Kasvillisuus, eliöt ja luonnon monimuotoisuus	0	0	Neutraali. Ks. edellinen kohta.
Pinta- ja pohjavedet, maaperä sekä ilma (ja kasvihuonekaasut)	0	0	Neutraali. Ks. edellinen kohta.
Natura 2000 -ohjelman kohteet	0	0	Neutraali. Ks. edellinen kohta.
<b>Taloudellinen kestävyys</b>			
Materiaalit ja jätteet	0	0	Neutraali. Ks. edellinen kohta.
Uusiutuvien energialähteiden käyttö	0	1	PIKESin alueella tehtiin investointisuunnitelmia, joissa uusiutuvat energialähteet huomioitiin.
Paikallisen elinkeinorakenteen kestävä kehittäminen	2	2	Ekologinen tai kestävä matkailu on kasvava teema Pohjois-Karjalassa.
Aineettomien tuotteiden ja palvelujen kehittäminen	5	5	Luontomatkailutuotteet ja lähiruoka ovat nousseet ja nousevat yhä suurempaan merkitykseen matkailussa.
Liikkuminen ja logistiikka	-1	-1	Lauantain lentojen palautuminen Joensuuhun kesäisin Kontiki -yhteistyön kautta (lentoliikenteen päästöt).
<b>Sosiaalinen ja kulttuurinen kestävyys sekä yhdenvertaisuus</b>			
Hyvinvointi	1	3	Toimijakentän verkostoituminen ja yhteistyö.
Tasa-arvon edistäminen	0	0	Neutraali.
Yhteiskunnallinen ja kulttuurinen yhdenvertaisuus	0	0	Neutraali
Kulttuuriympäristö	2	2	Kulttuuriin pohjautuvien matkailutuotteiden kehittäminen.
Ympäristöosaaminen	0	0	Neutraali

## 8 Julkisuus, tiedottaminen ja yhteydet muihin hankkeisiin

### 8.1 Miten hanke näkyi julkisuudessa? Miten hankkeesta tiedotettiin?

Hankkeesta tiedotettiin sidosryhmille pääsääntöisesti sähköpostitse. Lisäksi lehdistölle tehtiin tiedotteita hankkeen toiminnasta ja toimenpiteistä. Mediavierailujen tuloksia seurattiin lehdistöseurannalla. Tiedotteita, artikkeleita, videoita ym. julkaistiin eri julkaisuissa 2015-2017 yhteensä 107 kappaletta.

### 8.2 Mihin hankkeisiin tai hankekokonaisuuksiin hanke toiminnallisesti tai muuten liittyi ja miten? (Merkitse myös hakemusnumerot tai hankekoodit)

Hanke oli mukana Vetovoimaa ortodoksisesta kulttuurista -hankkeen ohjausryhmässä ja FEFE-hankkeen ohjausryhmässä. Yhteistyötä tehtiin myös maakuntaliiton Destination SMS -hankkeen kanssa.

## 9 Aineiston säilytys

### 9.1 Missä hankkeen aineisto säilytetään tai arkistoidaan? Yhteyshenkilön yhteystiedot.

Hankkeen aineisto säilytetään ja arkistoidaan Karelia Expertin toimistolla, Teollisuuskatu 15, Joensuu. Yhteyshenkilö: Anna Jetsu, visitkarelia@visitkarelia.fi, puh. 0400 311 213.

## 10 Liitteet ja allekirjoitus

### Liitteet

Tuensaaja vakuuttaa tässä loppuraportissa ja sen taustalomakkeissa antamansa tiedot oikeiksi.

### Päiväys ja hakijaorganisaation sähköinen allekirjoitus

27.4.2018 Jaakko Sakari Löppönen  
Toimitusjohtaja

Asiakirja on allekirjoitettu sähköisesti

**A70705 Pohjois-Karjalan matkailun kasvuohjelma 2015 - 2017**

## Kustannusarvion ja rahoitussuunnitelman toteuma

Kustannukset	Yhteensä €	Rahoitus	Yhteensä €	% nettokustannuksista
1. Palkkakustannukset	650 639,75	Kuntien rahoitus: tuensaajan omarahoitus	211 632,66	13,61
2. Ostopalvelut	748 196,28	Yksityinen rahoitus: ulkopuolinen rahoitus	227 722,18	14,64
3. Flat rate	156 153,55	Yksityinen rahoitus: tuensaajan omarahoitus	92 414,20	5,94
Kustannukset yhteensä	1 554 989,58	Yhteensä	443 638,56	28,53
Nettokustannukset yhteensä	1 554 989,58			
		Rahoitussuunnitelma yhteensä	548 228,00	
Kustannusarvio yhteensä	1 827 404,00			