



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

Loppuraportti

Kestävää kasvua ja työtä 2014 - 2020
Suomen rakennerahasto-ohjelma



Viranomaisen merkintöjä

Saapumispäivämäärä 11.4.2018	Diaarinumero EUR A 2014/1923/09 02 01 01/2015/PKARJALA
Käsittelijä Maarit Siitonen	Puhelinnumero 0400 668 149
Hankekoodi A70707	Tila Valmis

1 Hankkeen perustiedot

Hankkeen nimi Niirala - Portti Itään ja Länteen	Alkamispäivämäärä 1.4.2015	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 Keski-Karjalan Kehitysyhtiö Oy	Y-tunnus 1934207-8	Hankkeen WWW-osoite http://www.keti.fi
Yhteyshenkilön nimi Sirrku Pennanen		
Yhteyshenkilön sähköpostiosoite sirrku.pennanen@keti.fi		Yhteyshenkilön puhelinnumero 050 502 0367

3 Tiivistelmä

3.1 Hankkeen toiminnan ja tulosten tiivistelmä

Tohmajärven Niiralassa sijaitsee kansainvälinen rajanylityspaikka. Hankkeen avulla pyrittiin lisäämään rajaliikenteelle suunnattuja palveluita ja markkinoimaan aluetta kaupan, teollisuuden ja logistiikan toimijoille.

Hankkeen kohderyhmänä olivat kaupan, palvelu- logistiikka- ja teollisuuden alat ja hankkeen toimenpiteet jakautuivat kolmeen työpakettiin.

1. Yritystoiminnan kehittäminen:

Tavoitteena oli uuden yritystoiminnan ja yritysten sekä investoijien hankinta, uusien liiketoimintamallien kehittäminen, markkinointimateriaalit rajanylittäjille ja yrityshankintaan sekä yleisesti Niiralan tunnettuuden lisääminen Suomessa ja Venäjällä. Tavoitteena oli 7 uutta yritystä ja 20 uutta työpaikkaa.

Alueelle saatiin 2 uutta yritystä ja kahdelle toimintansa lopettamassa olevalle yritykselle uudet yrittäjät, työllistävä vaikutus oli 8 työpaikkaa.

Uuden liiketoimintamallin rakentaminen ja entisen liikekiinteistön kunnostaminen vaikutti välillisesti paikallisten toimijoiden työtilanteeseen ja uusiin palvelusopimuksiin.

Kaupalliseen toimintaan suunniteltiin liiketoimintamalleja ja Shopping Village konseptisuunnitelma, joka tuoteistetaan vuoden 2018 aikana, jatko toimenpiteenä Keti Oyssä. Liiketoimintamalleja voidaan hyödyntää alueelle sijoittuvien yritysten toimintamallien suunnittelussa ja toteutuksessa.

2. Toimintaympäristön suunnittelu ja kehittäminen

Tavoitteena oli laatia masterplan kaupan, teollisuuden ja logistiikan toiminnoille, tuottaa masterplanin mukaiset markkinointimateriaalit ja tienvarsinfotaulu.

Toimintaympäristön suunnittelu ja kehittäminen oli käytännössä oma kokonaisuutensa, joka ohjasi kaikkea hankkeen toimintaa ja aluemarkkinointia. Masterplan visio 2025 on "Niiralasta Karjalan logistiikka keskus ja kauppapaikka". Masterplanin visuaalinen toteutus tehtiin Prezi- ohjelmalla, joka on muunneltavissa kohderyhmä kohtaisesti.

Markkinointimateriaalit tuotettiin suunnitelman mukaisesti sekä tehtiin tienvarsikyltti, "Ajattelimme aloittaa tästä! Tule tekemään huomisen ostoskylää, www.shoppingvillage.fi". Nettisivuilla on tietoa alueesta ja alueen mahdollisuuksista sekä kehittämisen kohteista. Masterplan on otettu huomioon Tohmajärven ja KETIn strategioissa.

3. Kuljetuskäytävän kehittäminen Venäjän logistiikkaan

Tavoitteena oli kuljetuskäytäväkonseptin luominen ja toimijoiden hankinta, logistiikkainfrastruktuurin kehittäminen ja tarkastelu Suomi/ Venäjä, Barents-alue, toimijoiden sijoittuminen ja etenemissuunnitelma (markkinointisuunnitelma), uudet toimintamallit palveluprosessin kehittämiseksi, markkinointi ja Niiralan aseman vahvistaminen globaalissa kuljetusjärjestelmässä painottuen EU:n ja Venäjän välisiin kuljetuksiin molempiin suuntiin.

Kuljetuskäytäväkonseptia tarkasteltiin viiden eri osa-alueen näkökulmasta:

1. Bioenergia osiossa tarkasteltiin kuljetusratkaisuiden kehittämistä. 2. Junakuljetukset Kiinaan ja paluuvirrat osa-alueessa tuotettiin kuljetuskäytäväselvitys Kiinan kuljetuksista Niiralan kautta sekä oltiin mukana toteuttamassa Karjalan Silkkitie – seminaaria sekä kartoitettiin tuonti- ja vientiyrittäjien tavaravirtoja kuljetuskäytävän kehittämiseksi. Konttijuna Kouvolan kautta Kiinaan Xianiin toteutui marraskuun alussa 2017 ja konttijuna Niiralan kautta Keski-Kiinaan marraskuun lopulla 2017. Kummankin kuljetuskäytävän tavoitteena on vakiinnuttaa tavarakuljetukset omilla yhteyksillä. Nurminen Logistics Oyj toteuttaa Niiralan kautta kulkevan konttijunaliikenteen ja Kazakstanin rautatiet operoivat Kouvolan yhteydellä. Kouvolan yhteyttä on jo vuosien ajan kehittänyt Kouvola Innovation Oy, operatiivisesta toiminnasta Kouvola vastaa Unytrade Oy. 3. Tuotannollinen toiminta ja lähialueenkehityksen osalta keskityttiin rajan ylittävän liiketoiminnan tukemiseen ja vihreän tullikäytävän hyödyntämiseen. 4. Projektiluonteisissa tarkasteluita suuria investointi- ja projektitoimituksia. 5. Arktinen ja muu ison kuvan visiot osassa tarkasteltiin yhteyksiä Barentsin alueelle ja arktiseen logistiikkaan sekä yhteyksiin erilaisiin kuljetuskäytäviin.

Hankkeen aikana Niiralan rautatieraja-asema sai konttistatuksen ja yhdysliikenne sopimus ratifioitiin Suomen ja venäjän välillä, näiden myötä Niiralan merkitys tavaraliikenteessä kasvoi ja tunnettuutta lisättiin tiedottamisella ja markkinoinnilla. venäläisten yritysten välillä. Niiralan tunnettuuus lisääntyi hankkeen vaikutuksesta tavara- ja henkilöliikenteessä.

Useat matchmaking-matkat Venäjälle olivat tuotannollisille aloille antoisia ja avasivat uusia yhteistyömahdollisuuksia suomalaisten ja Logistiikan kehittämistä jatketaan uudessa, Multimodaalisen kuljetusjärjestelmän kehittäminen Pohjois-Karjalassa – hankkeessa.

3.2 Hankkeen toiminnan ja tulosten englanninkielinen tiivistelmä

Project "Niirala – The gate, between East and West"

The target groups of the project were trade, service, logistics and industry, and the project measures were divided into three groups.

1. Business Development:

The goal was to attract new businesses and companies, as well as investors, and also to develop new business models.

Two new companies started their activities in the region and new entrepreneurs continued the activities of two companies, which were about to close their business. The employment effect was eight jobs.

Business models for commercial activities were designed, as well as the Shopping village conceptual plan, which will be commercialised during 2018 as a follow-up measure in Ketä Oy.

2. Planning and Development of the Operating Environment

The aim was to draw up a masterplan for the commercial, industrial and logistics activities, and prepare marketing materials and a road-side info-billboard in accordance with the masterplan.

Masterplan vision 2025 is "Niirala will become the logistics and trade center of Karelia".

The marketing materials and road-side billboard were produced according to the plan, the billboard reads "We were thinking of getting started here! Join us and start to create a shopping village of tomorrow, www.shoppingvillage.fi".

3. Development of the Transport Corridor for Russian Logistics

The goal was to create a transport corridor concept and to attract operators, to develop logistics infrastructure and examine Finland / Russia, Barents Region. The project produced marketing materials and surveys about the logistics potential of Niirala in the freight traffic between Finland, Russia and Asia.

During the project Niirala railway border crossing point received the container traffic status and the Rail Transport Agreement between Finland and Russia was ratified, in connection with these two changes Niirala's significance in freight traffic increased and Niirala's reputation was enhanced by spreading information and marketing measures. As a result of the project the public awareness about Niirala in passenger and freight traffic was increased.

4 Hankkeen tarve, toteutus ja tulokset

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

Rajaliikenne ja palvelualat ovat merkittävät työllistäjät Tohmajärvellä. Palvelut keskittyvät pääasiallisesti Tohmajärven keskustaan ja rajan läheisyydessä ei juuri hankkeen lähtötilanteessa ollut rajakauppatoimintaa. Niiralassa vapaana oleviin terminaali-tiloihin haluttiin toimintoja, jotka lisäisivät työpaikkoja ja Niiralan rajanylityspaikan tunnettuutta tavara- ja henkilöliikenteessä. Niirala nähtiin potentiaalisena kehittämisen kohteena palvelu- ja logistiikka-aloilla.

Tohmajärvellä oli Niiralan alueella runsaasti vapaata tonttitilaa, mutta rajoitetusti vapaana olevia toimintiloja kaupalliseen toimintaan. Kuitenkin suunnitelmat kokonaisvaltaiseen kiinteistö- ja liiketilatonttien käyttöön puuttuivat, mikä osaltaan hankaloitti aluemarkkinointia. Vuonna 2015 kaupallisen toiminnan näkymät olivat positiiviset ja kysyntää kaupantiloille oli olemassa, mutta vapaat toimivat ja kooltaan sopivat tilat puuttuivat.

Hankkeen tarpeeseen vaikutti myös 9-tien yritystoiminnan kehittäminen -hankkeen tulokset ja johtopäätökset. Tavoitteena oli uuden liiketoiminnan saaminen sekä uusien liiketoimintamallien kehittäminen alueella. Hankkeen hakuvaiheessa Venäjän rajanylittämäärät olivat kasvussa, ja odotukset uuden kaupallisen toiminnan aloittamiseen alueella oli suhteellisen korkealla. Logistiikan kehittämistä on Niiralan alueella tehty jo vuosien ajan. Tarve tarkastella uusia logistisia ratkaisuja tuli esille Niiralan sisäterminaalien vajaakäytön vuoksi sekä vahvistaa logistiikkainfrastuktuuria uudenlaisen kuljetuskäytäväkonseptin kautta. Yhtenä näkökulmana oli myös Niiralan rajanylityspaikan tunnettuuden lisääminen tavara- ja henkilöliikenteessä Parikkalan Syvänoron rajanylityspaikan mahdollisen avautumisen vuoksi.

Hankkeen kautta saatiin hyvä ja kattava näkökulma kehittämisen suuntaviivoihin. Näkemystä suuremmalta toimijajoukolta ja mahdollisuus toteuttaa sellaisia toimenpiteitä, joita muuten ei olisi mahdollista toteuttaa. Asiantuntija- ja yritysverkostojen hyödyntäminen sekä uudenlainen tarkastelu alueen kehitykseen tuo erilaisia näkökulmia saavuttaa asetetut tavoitteet. Hankkeen kolme toimenpidekokonaisuutta olisivat ilman hanketta haasteellista toteuttaa tehokkaasti, myös henkilöresurssien osalta. Laaja-alaiseen kaupan alan yrityshankintaan vaati koko-aikaista työpanosta. Hanke on hyvä työkalu jatkaa alueen kokonaisvaltaista kehittämistä. Hankkeen kautta saadaan näkyvyyttä ja vaikuttavuutta alueelle sekä voidaan hyödyntää rajan ylittävän liiketoiminnan verkostoa tehokkaasti alue- ja liiketoiminnan kehittämisessä. Hankkeen kohderyhmänä olivat kaupan, palvelu- logistiikka- ja teollisuuden alat ja hankkeen toimenpiteet jakautuivat kolmeen työpakettiin.

1. Yritystoiminnan kehittäminen:

Tavoitteena oli uuden yritystoiminnan ja yritysten sekä investoijien hankinta, uusien liiketoimintamallien kehittäminen, markkinointimateriaalit rajanylittäjille ja yrityshankintaan sekä yleisesti Niiralan tunnettuuden lisääminen Suomessa ja Venäjällä. Tavoitteena oli 7 uutta yritystä ja 20 uutta työpaikkaa.

Kaupallisen liiketoiminnan kehittämisessä uuden yritystoiminnan ja yritysten sekä investoijien hankinta, uusien liiketoimintamallien kehittäminen ja alueen ja palveluiden markkinointimateriaalien laadinta rajanylittäjille ja yrityshankintaan toteutettiin kilpailutuksen kautta hankittuna asiantuntijapalveluna. Asiantuntijan kontaktointi ja etsi uusia potentiaalisia toimijoita alueelle sekä yhteistyössä hankkeen kanssa kehitti uusia liiketoimintamalleja käytettäväksi kaupallisessa toiminnassa.

(Liite Loppuraportti yritystoiminnankehittäminen 2017, Ohjeistus kaupantomijoille)

Hankkeessa toteutettiin opintomatka Ruotsiin ja Ahvenanmaalle, jossa tutustuttiin kaupan ja kaupallista toimintaa tukeviin yritystoimintamalleihin. Matka antoi pohjan suunnitella Niiralan alueelle Shopping Village -konsepti www.shoppingvillage.fi. Matkan tuloksena saatiin toimijoille uutta näkemystä kehittää alueen kaupallista tarjoamaa ja historiaan tukeutuvan konseptin rakentamista. (Liite Kaupallinen kehittäminen Niiralassa) Niiralan vapaana olevia terminaali- ja liiketilatoimintoja ja liiketilatoimintoja markkinoitiin messuilla, seminaareissa, henkilökohtaisilla yrityskäynneillä ja tiedottamisella. Uusia mahdollisia liiketoimintamalleja esiteltiin toimijoille. Kiinnostus terminaali- ja liiketilatoimintoihin oli kohtuullista, hankkeen loppupuolella kysyntä kasvoi hieman uuden Kiina-yhteyden avauduttua. Terminaalitoimintojen muunneltavuutta muuhun kuin logistiikkatoimintaan koettiin toimijoiden keskuudessa haasteelliseksi. Yhteyttä ottaneet yritykset pitivät hankkeen kautta saamaansa tietoa hyvänä ja hankkeen kautta oli helppo tutustua kohteisiin. Hankkeessa edistettiin määrätietoisesti Niiralan logistiikan mahdollisuuksia ja yhteyksiä maailmalle. Hankkeessa tuotiin esille ja markkinoitiin Puhoksen ja Niiralan synergiaetuja. Yritystoiminnan ja kuljetuskäytävän kehittäminen nivoutuivat vaivattomasti toisiinsa ja tukivat osa-alueina toisiaan.

(Prezi esitykset: Sijoi Niiralaan suomi/englanti, Tohmajärvi-Niirala esittely 2017, Masterplan, Karelia Gateway)

2.

Toimintaympäristön suunnittelu ja kehittäminen

Tavoitteena oli laatia masterplan kaupan, teollisuuden ja logistiikan toiminnolle, tuottaa masterplanin mukaiset markkinointimateriaalit ja tienvarsinfo-taulu.

Toimintaympäristön suunnittelu ja kehittäminen oli käytännössä oma kokonaisuutensa, joka ohjasi kaikkea hankkeen toimintaa ja aluemarkkinointia. Hankkeessa laadittiin masterplan-suunnitelma, jonka Visio 2025 on "Niiralasta Karjalan logistiikkakeskus ja kauppapaikka". Masterplan-prosessissa käytettiin ulkopuolista asiantuntijaa ja kokoonnuttiin eri toimijaryhmissä ideointipalaveriin. Masterplan toteutettiin huomioiden alueen toimijoiden ja sidosryhmien sekä Tohmajärven kunnan näkemykset alueen kehittämistarpeista. Masterplanin mukaan tehtiin suomen-, venäjän- ja englanninkieliset markkinointimateriaalit yrityshankintaan ja aluemarkkinointiin. (Prezi masterplan)

Masterplanissa toimenpiteet jakautuvat vuosiin 2017–2025. Ensimmäisenä toimenpidelinjana suunnitelmassa edistetään logistiikkatoimintojen kehittämistä ja vapaana olevien terminaali- ja liiketilatoimintojen hyödyntämistä varastoinnissa, välivarastoinnissa ja teollisuuden kokoonpanotoiminnassa. Toisena toimintalinjana kehitetään kaupallisen alan toimintoja niin, että alueella kehitetään jo olemassa olevaa toimintaa ja kaupallista toimintaa tukevaa liiketoimintaa. Myöhemmässä vaiheessa toteutetaan Tohmajärven kunnan omistamien liiketilatoimintojen suunnittelu. Tohmajärven kunta on tehnyt alueelle osayleiskaavan ja asemakaavan, maakuntakaavassa on merkintä rajaliikenteen ja kaupan kehittämisen alueesta, mikä mahdollistaa seudullisesti merkittävän vähittäiskaupan suuryksikön rakentamisen.

Kokonaisuutena Masterplan on hankkeen paras tulos ja sen toimenpiteitä sekä suuntaviivoja tullaan hankkeen jälkeen toteuttamaan yrityshankinnassa ja aluemarkkinoinnissa. Työn onnistumiseen vaikutti hyvä yhteistyö Tohmajärven kunnan ja yritysten kanssa sekä yhdistysten ja sidosryhmien osallistuminen suunnitelman toteutukseen.

Masterplanin mukaiset markkinointimateriaalit toteutettiin suunnitelman mukaisesti. Tienvarsikyltti suunniteltiin asiantuntijapalveluna, johon osallistuivat Tohmajärven kunta ja hankehenkilöstö. Kylttiä suunniteltaessa otettiin huomioon nykytilanne ja lopullinen tavoite. Lopputuloksena saatiin erilainen, huomiota herättävä kokonaisuus Niiralan rajanylityspaikalle johtavan tien varteen. Kyltin sanoma on "Ajattelimme aloittaa tästä", Tule tekemään huomisen ostoskylää. www.shoppingvillage.fi. Nettisivuilta löytyy lisätietoa alueesta sekä markkinointimateriaalit, masterplan ja Tohmajärvi-Niirala -esittely. Kyltti ja nettisivut ovat suomeksi ja venäjäksi. Slogan "Ajattelimme aloittaa tästä" kuvaa hyvin alueen nykyistä tilaa ja tulevaa tahtotilaa, johon pyritään. Jatkossa olisi turvattava masterplanin mukaisten toimenpiteiden jatkuvuus ja alueen kehittäminen.

3.

Kuljetuskäytävän kehittäminen Venäjän logistiikkaan

Tavoitteena oli kuljetuskäytäväkonseptin luominen ja toimijoiden hankinta, logistiikkainfrastruktuurin kehittäminen ja tarkastelu Suomi/ Venäjä, Barents-alue, toimijoiden sijoittuminen ja etenemissuunnitelma (markkinointisuunnitelma), uudet toimintamallit palveluprosessin kehittämiseksi, markkinointi ja Niiralan aseman vahvistaminen globaalissa kuljetusjärjestelmässä painottuen EU:n ja Venäjän välisiin kuljetuksiin molempiin suuntiin. (Liite. Kuljetuskäytävän kehittäminen loppuraportti, Kuljetuskäytävän markkinointisuunnitelma)

Kuljetuskäytävän kehittämisessä tehtiin yhteistyötä Joensuun Tiedepuiston, Joensuun seudun kehitysyhtiö Josekin, Pielisen Karjalan kehittämissyhtiö Pikesin, Pohjois-Karjalan Kauppakamarin sekä Pohjois-Karjalan maakuntaliiton eri hankkeiden kanssa mm. matchmaking- ja opintomatkojen sekä seminaarien osalta.

Suurimpana yksittäisenä projektina toteutettiin hankkeen toimenpiteenä Karjalan silkkitie -seminaari, johon hanke osallistui kartoittamalla tuonti- ja vientiyritysten tavaravirtoja sekä osallistamalla seminaarin toteutukseen. Kontaktointi suunnattiin Suomessa kaupan ja teollisuuden yrityksille sekä Venäjän ja Kiinan logistiikkatoimijoihin. Hankkeen tavoitteena oli seminaarissa edistää Niiralan kautta kulkevaa tavaraliikennettä. Tämän tuloksena toteutettiin selvitys Karjalan silkkitien kuljetuksista Niiralan kautta.

(Liite Niiralan logistiikka selvitys 2017)

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

Yritystoiminnan kehittäminen

Hankkeen aikana Niiralan terminaalitiloihin sijoittui yksi uusi yritys, joka toimii bioenergian raaka-ainetuottajana. Niiralan palvelutarjonta lisääntyi yhdellä uudella toimijalla, kun valuutanvaihtopiste sijoittui Niiralaan. Tällä uudella toiminnalla on ollut piristävä vaikutus jo olemassa olevaan liiketoimintaan.

Värtsilän hotelli Jokeen ja entisen Rajapysäkin kiinteistöihin saatiin uudet yrittäjät, jolla turvattiin yritystoiminnan jatkuvuus. Näiden työllistävä vaikutus on yhteensä 8 henkilöä. Jo olemassa olevan toiminnan vaikutus alueen elinvoimaisuuteen on suuri Niiralan imagon ja vetovoimaisuuden säilyttämisessä. Rajapysäkki vaihtoi nimekseen CafeNiirala, kahvila/ lounasravintolan yhteyteen jätettiin pieni liiketilaosa, johon yrittäjä asiantuntijatahon kanssa etsivät Pop-up-toimijoita. Tavarantoimittajat olivat kiinnostuneita toiminnan aloittamisesta. Kiireinen aikataulu toiminnan aloittamisessa ei kuitenkaan ollut tavarantoimittajien puolelta mahdollista. Jatkossa yrittäjä jatkaa pop-up- mallin mukaista yrityshankintaa liiketilaosiin. Kiinteistössä on 3h+k+s huoneisto, jossa yrittäjä aloitti B&B- majoitustoiminnan.

Uusyrityshankinnassa haasteellisuus näkyi pääasiallisesti Niiralan tunnettuuden vähyytenä, aluetta ja sen potentiaalia ei tunnettu hankkeen alkuvaiheessa tarpeeksi. Tunnettuuden lisääntyminen oli merkittävää hankkeen aikana, mikä johtui kattavasta aluemarkkinoinnista messuilla, seminaareissa ja uutiskirjekontaktoineissa. Varsinkin tuotannollisten alojen ja logistiikan toimijoiden kiinnostus Niiralaan kohtaan oli kohtuullisen suurta. Kaupallisen toiminnan haasteena on vielä heikko tunnettuus, ja tätä kautta myyntitilastietoa ei ole saatavana sijoittumista harkitseville toimijoille. Pelkät rajanylitysmäärät ja yleinen rajatutkimustieto rajanylittäjien käyttäytymisestä eivät riitä suurempien investointien ja sijoittumisten perusteeksi.

Kaupan toimijoille laaditut liiketoimintamallit, markkinointimateriaalit ja ohjeet kaupantoimijoille ovat käytettävissä Pop-up-toiminnan kehittämisessä sekä kaupan toimijahankinnasta. Jatkossa kaupan toiminnolle on haettava sopiva operaattori, joka voi toiminnassaan hyödyntää laadittuja liiketoimintamalleja ja toimittajakontaktiilistoja.

Niiralan alueen tunnettuus lisääntyi hankkeen vaikutuksesta Suomessa ja Venäjällä. Markkinointimateriaaleja on mahdollista käyttää jatkossa osana aluemarkkinointia.

Hankkeen numeraalisiin tavoitteisiin ei päästy uusien yritysten ja uusien työpaikkojen osalta, tämä johtui suurelta osin rajaliikenteen hiipumisesta hankkeen alkuvaiheessa ja sen myötä kaupallisten toimijoiden suunnitelmien muuttumisesta sijoittua Niiralaan. Asiantuntijatyöskentely sujui hyvin ja vuorovaikutus oli erinomaista. Asiantuntija oli kiinnostunut sekä sitoutunut alueen kehittämiseen koko hankkeen ajan. Heiltä saatiin kaupan toimintamalleja, joita jalkautettiin alueen uusille toimijoille. Tiedottamista ja aluemarkkinointia varten toteutettiin markkinointimateriaaleja ja uutiskirjeitä. Näistä kontakteista saatiin alueella käymään muutamia toimijoita, mutta käynneistä ei syntynyt yhtään uutta yritystä. Niiralan tunnettuutta lisätti merkittävästi markkinoinnilla ja asiantuntijaorganisaation henkilökohtaisilla kontakteilla.

Tulosten saavuttamiseksi asiantuntijataho tulisi olla sellainen, jolla on hyvän ammattitaidon lisäksi tuntemusta paikallisesta yritystoimintakulttuurista. Tohmajärven Niiralaan on vaikea skaalata suurten kasvukeskusten toimintakehyksiin ja liiketoimintakulttuuriin.

Haasteena tässä osa-alueessa oli hankkeen aikana Venäjän poliittisessa ilmapiirissä tapahtunut muutos sekä ruflan arvon romahtaminen ja sitä kautta venäläisten ostosmatkailijoiden väheneminen rajaliikenteessä. Hankkeen loppupuolella tilanne alkoi tasaantua ja rajanylittäjistä venäläisten osuus oli kasvussa. Rajanylitysmäärät laskevat edellisestä vuodesta kuitenkin n. 17 %. Rajan ylittämääriin suomalaisten osalta vaikutti uuden tupakkalain voimaan tulo 2016, jolloin suomalaisten osuus rajanylityksistä väheni tuntuvasti.

Toimintaympäristön kehittäminen

Niiralan alueelle laadittiin masterplan-suunnitelma kaupan, palvelun, teollisuuden ja logistiikan aloille.

Masterplanin mukaiset markkinointimateriaalit yrityshankintaan ja aluemarkkinointiin.

Info-kyllä tienvarteen "Ajattelimme aloittaa tästä" sekä huomisen ostoskylää markkinoiva nettisivusto www.shoppingvillage.fi. Shopping village konseptia voidaan hyödyntää yrityshankinnassa.

Masterplan on pohjana koko alueen kehitystyölle vuoteen 2025 saakka. Suunnitelmaa käytetään niin logistiikan, tuotannollisten kuin palvelualojen markkinoinnissa ja yrityshankinnassa. Hankkeessa luotiin pohja kehittämissuunnille, joita kunta ja/tai kehitysyhtiö voi hankkeen päättymisen jälkeen omassa toiminnassaan, markkinoinnissa ja kehitystyössään hyödyntää.

Toimintaympäristön suunnittelu ja kehittäminen -osio oli haasteellinen toteuttaa. Haasteena oli rajaliikenteen ja Venäjän poliittisen tilanteen kehittyminen, vallitsevien trendien tunnistaminen ja hyödyntäminen sekä alueellisesti Niiralan potentiaalin tunnistettavuus. Varsinainen visuaalinen toteutus päätettiin tehdä Prezi-esityksenä. Ohjelma on helposti työstettävä ja muunneltavissa, mutta käytettävyyden netin kautta on kankea ja esityksen avaaminen on hidas. Esityksen linkki on helppo lähettää potentiaalisille toimijoille sekä siitä oli helppo toteuttaa painotuotteisiin QR-koodi.

Kuljetuskäytävän kehittäminen

Niiralan kautta kulkevan Kiina-yhteyden avauduttua marraskuussa 2017 mahdollisuudet kehittää vienti- ja tuontiyritysten toimituksia lisääntyivät merkittävästi. Logistiikkaoperaattori kehittää yhteyttä yhteistyössä vienti- ja tuontiyritysten kanssa itsenäisesti. Hankkeen tuloksia ja selvityksiä hyödynnetään soveltuvin osin Niiralan kautta kulkevassa tavaraliikenteessä. Hankkeen tuottamat selvitykset ja Karjalan Silkkitie -seminaariin tuotetut tavaravirtakartat ovat osaltaan apuna lisäämässä kuljetusvirtoja tuonnissa ja viennissä Kiinaan. Logistiikkaoperaattori tulee kehittämään omaa palvelutarjontaansa myös Niiralassa.

Yhdysliikennesopimuksen voimaantulo mahdollistaa uusien toimijoiden sijoittumisen ja /tai uusien toimintamallien soveltamisen Niiralassa.

Logistiikka-alueen markkinointimateriaalit ovat käytettävissä aluesuunnittelussa ja -markkinoinnissa.

Niiralan merkitys ja tunnettuus kasvoivat tavarantoimittajien ja logistiikkatoimijoiden keskuudessa.

Hankkeessa työskenteli projektipäällikön lisäksi logistiikka-asiantuntija. Työskentely koettiin antoisaksi ja sujuvaksi ja toimenpiteet tukivat hankkeen kaikkia osa-alueita. Logistiikka-asiantuntijan myötä hankeorganisaation logistiikkatuntemus lisääntyi merkittävästi. Hankkeelle ja kohderyhmälle oli hyväksi, että logistiikka-asiantuntijana toimi henkilö, jolla oli pitkäaikaista tuntemusta Niiralan kehittämisestä kuin myös laaja-alainen näkemys vallitsevista potentiaalisista kehittämisen kohteista sekä kansainvälinen kontaktiverkosto logistiikan alalla.

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

Niiralan alueen masterplan suunnitelman mukainen kehittäminen jatkuu hankkeen jälkeen. Tohmajärven kunta ja Keski-Karjalan kehitysytio Oy KETI jatkavat alueellista kehittämistä ja markkinointia suunnitelman mukaisesti. Niiralan alueen kehittämisen toimenpiteet on kirjattu Tohmajärven ja Ketin strategioihin.

Shopping village- konseptia markkinoidaan kaupantoimijoille aluemarkkinoinnin yhteydessä, nettisivuja päivitetään Tohmajärven kunnan toimesta. Shopping village-konsepti tuoteistetaan tuotekehitystyön erikoisammattitutkinnon osana Keski-Karjalan Kehitysytio Oy KETI:lle. Tuoteistustyössä hyödynnetään hankkeen selvityksiä ja tuloksia. Tuoteistettua konseptia voidaan jatkossa hyödyntää kaupan toimintojen hankinnassa ja suunnittelussa.

Yritystoiminnan kehittämisessä tehtyjä toimintamalleja hyödynnetään kaupantoimijoiden hankinnassa, toimintamalleja voidaan hyödyntää myös muiden alueen toimijoiden keskuudessa. Liiketoimintamalleista saadaan hyvät alustat aloittaa keskustelut uusyrytyshankinnassa ja yritystoimintaa aloittaville kaupallisille toimijoille. Liiketoimintamallit ovat muunneltavissa ja toteutettavissa kunkin yrittäjän ja liiketilan tarpeiden mukaan.

Markkinointia ja uusyrytyshankintaa tulisi jatkaa samalla pitkäjänteisellä otteella niin, että hankkeessa tehdyt suunnitelmat saisivat jatkumoa. Uusyrytyshankinta vaatii henkilö ja taloudellisia resursseja myös jatkossa. Markkinointimateriaali on muunneltavissa ja käytössä hankkeen jälkeen aluemarkkinoinnissa ja -suunnittelussa.

Yritysten välinen yhteistyö on pitkäjänteistä ja hankkeen toimintakausi rajallinen. Tästä johtuen useimmat avatut yhteistyömahdollisuudet toimijoiden välillä eivät toteudu hankkeen aikana. Hankkeessa on kuitenkin toteutettu pitkäjänteistä markkinointia ja yrityskontaktointia niin, että potentiaalinen yhteistyö yritysten välillä tulee jatkumaan hankkeen jälkeinkin.

Markkinointimateriaaleja tehtiin hankkeen tarpeisiin nähden riittävästi, ja niistä on apua myös jatkomarkkinoinnissa sijoittajille ja sijoittaville yrityksille.

Markkinointimateriaalien muunneltavuus on erittäin hyvä hankkeen toimenpiteiden toteutuksen kannalta.

Pietari–Petroskoi-tien valmistumisen jälkeen arvioidaan Niiralan rajanylitysmäärien lisääntyvän. Rajan ylittävän matkailutuotepaketien tuoteistukseen, matkailumarkkinointiin ja lähialueen matkailutoimijoiden yhteistyöhön rajan molemmin puolin tulisi näin ollen panostaa tulevaisuudessa laajalla toimijarintamalla.

Hankkeessa toteutettuja opintomatkoja pidettiin hyödyllisinä ja niistä saatiin hyviä kontakteja yritystoiminnan kehittämiseen Pohjois-Karjalassa. Erityisen positiivisina pidettiin Venäjälle suunnattujen matchmaking-matkojen antia. Näitä kontakteja yritykset työstävät edelleen, mutta tähän kaivataan tahoja, joka auttaa heitä kontaktien hankinnassa ja pitkäjänteisessä neuvotteluprosessissa eteenpäin. Tulevaisuudessa näistä kontakteista saadaan alihankintatoimintaa alueelle ja avattua logistisia mahdollisuuksia yritysten liikevaihdon kasvattamiseksi.

Yritykset pitivät erityisesti asiapitoisesta ohjelmasta, yhteistyöneuvotteluista sekä yritysikäneistä. Hanke onnistui erittäin hyvin toteuttamaan yrityksiä hyödyttäviä matkakokonaisuuksia ja solmimaan kestäviä suhteita venäläisiin viranomaisiin ja yritysjohtajiin. Yhteistyö jatkuu myös hankkeen jälkeen Keski-Karjalan Kehitysytio KETIn kautta.

Hankkeen tuloksia hyödynnetään ja potentiaalisia uusia avauksia viedään eteenpäin uudessa Karelia HUB - Multimodaalisen kuljetusjärjestelmän kehittäminen Pohjois-Karjalassa -hankkeessa (EAKR), jonka toimintakausi on 2018–2019.

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 toimenpiteet kohdistuivat Pohjois-Karjalan, Venäjän Karjalan ja Cherepovetsin alueille.

Uusyrytyshankintaa tehtiin koko Suomen alueella.

Cherepovetsin alue tuli hankkeen toteutusalueeksi Joensuun Tiedepuiston, Karjalainen kauppiamies kansainvälistyminen – hankkeen kontaktien kautta. Cherepovetsin alueen toimintaan nivoutui logistiset ratkaisut ja metalliteollisuus Pohjois-Karjalassa.

Kohderyhmä muotoutui hankkeen aikana teollisuuden osalta pääasiassa metalliteollisuuteen ja biotalouteen. Hankkeessa avatut Venäläiset kontaktit ohjasivat toimenpiteiden kohderyhmää.

Hankkeessa toteutettiin joustavasti voimavaroja niihin toimenpiteisiin ja kohdealueisiin, jossa nähtiin olevan potentiaalia yritystoiminnan kehittämiseen Pohjois-Karjalassa.

Erityisesti kuljetuskäytävän toimenpiteet kiinnostivat yrityksiä ja yhteistyökumppaneita kohdealueen ulkopuolellakin.

Hankesuunnitelmassa mainitut kuljetuskäytävän kehittäminen osion messumatkat päätettiin jättää pois toteutuksesta ja siirtää ostopalvelurahat opintomatkoihin ja workshop-toimintaan. Päätöksestä keskusteltiin ohjausryhmässä, joka hyväksyi käytännön. Yritykset arvostivat opintomatkoihin, ja kokivat ne hyödyllisiksi päänavauksiksi jatkotoimenpiteille.

Henkilöliikenteen osalta pohjoiseen matkaaville turisteille osoitettu markkinointimateriaali katsottiin toteutuksellisesti haasteelliseksi toteuttaa.

Hankesuunnitelmassa suunniteltu yhteistyö Lapin matkailuyritysten kanssa markkinointimateriaalien toteutuksessa, ei toteutunut suunnitelman mukaisesti. Hankkeessa kartoitettiin hyvää toimintatapaa toteuttaa markkinointimateriaalit. Tavoitteena oli saada Pohjoiseen matkaaville turisteille tietoa Niiralan kautta kulkevasta reitistä. Vaikeus havaittiin siinä, miten tieto saadaan Lapin matkaa suunnitteleville turisteille. Nettimarkkinointi ja kampanjointi venäjällä kustannuskartoituksen mukaan ylittivät reilusti hankkeessa tähän osioon varatun budjetin. Printtimarkkinointi rajalla tai majoitusliikkeissä ei tavoita kohderyhmää tarpeeksi tehokkaasti.

Osaltaan markkinointimateriaalien toteutuksesta luopumiseen vaikutti rajaliikenteen väheneminen hankkeen alkuaikoina.

Matkustajaliikenne väheni Niiralan rajanylityspaikalla vuonna 2017 n. 17 %.

5 Seurantatiedot

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

Hankkeen toimenpiteisiin osallistui 37 yritystä, hankkeen oma tavoite oli 30 yritystä.

Hankkeessa kontaktointiin 500 yritystä tai organisaatiota, uutiskirjeillä, henkilökohtaisilla tapaamisilla, matchmaking-matkoilla sekä seminaareissa Suomessa ja venäjällä.

Osallistuvien yritysten määrää ei indikaattoreissa voitu merkitä, siihen ei ollut omaa kohtaa.

Venäläisten yritysten kanssa tehty yhteistyö näkyi vain seurantaraporteissa, koska indikaattorilomake ei hyväksy venäläistä Y-tunnusta.

Hankkeen kirjoitusvaiheessa indikaattori tavoitteita ei osattu kirjata realistisena. Hankesuunnittelussa otettiin liian positiivinen kanta kaupallisen kehittämisen mahdollisuuksiin ja sitä kautta merkittävien uusien tuotteiden tai palveluiden tuomiseen markkinoille.

Varsinkin kaupallisen toiminnan osalta haasteena oli yleinen taloudellinen tilanne ja Niiralan heikko tunnettavuus kaupallisessa rajaliikenteessä.

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

Hankkeella oli omat numeraaliset tavoitteet uusien yritysten ja uusien työpaikkojen luomiselle, numeraaliset tavoitteet 7 uutta yritystä ja 20 uutta työpaikkaa toteutuivat osittain.

Hankkeen toimenpiteiden kannalta olisi sijoittuvien yritysten sekä jatkajaprosessien määrä palvelut paremmin tavoitteiden saavuttamista.

Hankkeessa uusien yritysten ja työpaikkojen lisäksi saatiin yrityksille jatkaja yrittäjät kahdelle kohteelle. Yhteenlaskettu työllistävä vaikutus oli 8 uutta työpaikkaa ja 2 sijoittuvaa yritystä, 2 uutta yrittäjää omistajanvaihdos prosessissa.

Kehittämishankkeessa hyöty jakautuu monelle toimijalle, ja sitä kautta on haasteellista raportoida tarkasti mistä hankkeen toimenpiteestä on ollut merkittävää hyötyä kullekin yrityksille.

Kehitystyössä ja uusyrityshankinnassa aikajänne on suhteellisen pitkä, ne toimenpiteet joita tehdään hankkeessa, voivat realisoitua vasta hankkeen jälkeen. Raportointi hankkeen osallisuudesta uusien tuotteiden, palveluiden tai muiden kehitystoimenpiteiden osalta ei voitu näinollen todentaa raportoinnissa.

6 Hakijan osaaminen, hankkeen riskiarviointi ja ohjausryhmä

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

Logistiikkatuntemus toteuttajaorganisaatiossa lisääntyi merkittävästi.

Venäjä- ja yrityskulttuuriosaaminen lisääntyi hankehenkilöstön piirissä merkittävästi.

Kaupallisen toiminnan uusyrityshankinta kartutti hankehenkilöstön tietotaitoa kaupan potentiaalista markkinoilla, siitä miten operaattorit toimivat ja tarkastelevat sijoittumiskohteita.

Masterplan prosessissa jouduttiin tarkastelemaan toimintaympäristön konkreettisia vahvuuksia ja heikkouksia, joka edisti alueen potentiaalin ymmärrystä.

Uuden rahoituskauden raportointi ja käytäntöjen oppiminen lisäsi toteuttajaorganisaation osaamista hankehallinnoinnissa.

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

Venäjän ruplan arvon romahtaminen: suunnattiin toimenpiteitä enemmän logistiikan kehittämiseen ja kaupallisen alan taustatyöhön ja tiedottamiseen.

Taloudellisen tilanteen huonontuminen: Etsittiin vaihtoehtoisia toimintatapoja kaupantoinijoille, koska Venäläisten ostosmatkailu heikkeni ruplan romahduksen myötä.

Venäjän poliittisten päätösten vaikutukset rajaliikenteeseen: Tiedottaminen ja uusien liiketoimintamallien työstäminen.

Logistiikka-asiantuntija työskenteli hankkeessa 50 % työajalla. Puoliaikainen työpanostus koettiin haasteelliseksi hankkeen tavoitteisiin ja toimenpiteisiin verrattuna. Työaikaa oli hankala erottaa ja näin ollen hanketyöaika todellisuudessa oli suurempi budjetoitua verrattuna. Hankkeen aikana muuttuvien yritystarpeiden ja yrityskontaktien myötä tulleet uudet yhteistyömahdollisuudet vaativat usein nopeaa reagoitua ja toimenpiteiden eteenpäin viemistä. Joustava ja nopea reagoitua ei aina osunut suunniteltuun työaikaan.

Asiantuntijakilpailutukset yritystoiminnan kehittämisessä ja toimintaympäristön suunnittelussa olivat haasteellisia, koska osassa hankinnoista tarvittavaa asiantuntemusta ja tahoja oli vaikea löytää tai saada heiltä tarjouspyynnön mukaisia tarjouksia vertailtavaksi. Kaikki hankinnat olivat kansallisen kynnyksarvon allittavia pientehkintoja.

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

Hankesuunnitelmassa oleva asiantuntijatukiryhmä ei kokoontunut kertaakaan, koska osa ryhmän jäsenistä muutti pois paikkakunnalta tai lopetti toimintansa paikkakunnalla. Yhteistyötä ja näkemyksiä vaihdettiin yrityskäyntien ja palaverien yhteydessä. Tukiryhmälle ei myöskään katsottu relevanttia tarkoitusta kokoontua.

Ohjausryhmä evästi kiitettävästi hanketta, ohjausryhmä oli kiinnostunut hankkeen toteutuksesta ja osallistuminen hankkeen ohjausryhmän kokouksiin oli kiitettävää.

Ohjausryhmän palaute hankkeen toteutuksesta oli positiivista ja kannustavaa.

Ohjausryhmän palaute toteutuksesta: Hanke on toteutunut hyvin ja edistynyt Niiralan rajanylityspaikan tunnettavuutta. Hanke on ollut hyvä ja siitä on ollut hyötyä, asioita on viety eteenpäin määrätietoisesti. Silkkitiehen liittyviä toimenpiteitä odotetaan ja nähdään se potentiaalina. Venäjäyhteistyö on ollut pitkäjänteistä ja laaja-alaisuus nähtiin hyväksi. Hanke on tehnyt parhaansa toteutuksen suhteen.

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

Paikallisten palvelualueen toimijoiden kiinnostus hanketta kohtaan oli alussa kielteinen, koska Niirala koettiin kilpailevana toimintaympäristönä Kemien keskustan liikkeille.

Paikallisten palvelualueen toimijoiden kanssa olisi pitänyt tehdä syvempää yhteistyötä ja terävöittää sekä lisätä hankkeen toteutuksen viestintää paikallisella tasolla.

Logistiikkatoimintaa ja sen kehittämistä pidettiin hyvänä asiana.

Logistiikka ja teollisuusalan toimijoilta on tullut hyvää palautetta, varsinkin Venäjälle suuntautuvat matchmaking- matkat ovat olleet kohderyhmän mielestä antoisia ja sieltä on saatu hyvää tietoa oman toiminnan kehittämiseen. Varsinkin yrityskäynneistä ja asiapitoisesta ohjelmasta pidettiin erityisesti.

7 Horisontaaliset tavoitteet

7.1 Sukupuolten tasa-arvo

	Kyllä	Ei	Perustelu
Hankkeessa tehtiin toimintaympäristön analyysi sukupuolinäkökulmasta		x	Hanke on vaikutukseltaan sukupuolineutraali
Sukupuolinäkökulma huomioitiin hankkeen toiminnassa (valtavirtaistaminen)		x	Hanke on vaikutukseltaan sukupuolineutraali
Hankkeen päätavoite oli sukupuolten tasa-arvon edistäminen		x	Hanke on vaikutukseltaan sukupuolineutraali

7.2 Kestävä kehitys

Vaikutuksen kohde	Vaikutusaste		Perustelu
	Välitön vaikutus	Välillinen vaikutus	
Ekologinen kestävyys			
Luonnonvarojen käytön kestävyys	0	0	
Ilmastonmuutoksen aiheuttamien riskien vähentäminen	0	0	
Kasvillisuus, eliöt ja luonnon monimuotoisuus	0	0	
Pinta- ja pohjavedet, maaperä sekä ilma (ja kasvihuonekaasut)	0	0	
Natura 2000 -ohjelman kohteet	0	0	
Taloudellinen kestävyys			
Materiaalit ja jätteet	0	0	Suunniteltua kauppakeskusta koskevaa kierrätettävien materiaalien käsittelyä ei toteutettu, koska kaupallista toimintaa ei alueelle saatu.
Uusiutuvien energialähteiden käyttö	0	0	Hankkeella ei ollut vaikutusta
Paikallisen elinkeinorakenteen kestävä kehittäminen	5	5	Alueelle saatiin uutta liiketoimintaa ja turvattiin jo olemassa olevan toiminnan jatkuvuus.
Aineettomien tuotteiden ja palvelujen kehittäminen	0	0	
Liikkuminen ja logistiikka	0	0	Hankkeella ei ollut merkittävää vaikutusta energiatehokkuuteen ja vähähiilisyyteen. Tavaraliikenne kasvoi hankkeen aikana, henkilöliikenne väheni.
Sosiaalinen ja kulttuurinen kestävyys sekä yhdenvertaisuus			
Hyvinvointi	5	5	Alueen palvelutarjonta lisääntyi ja sitä kautta työpaikkoja joko turvattiin tai lisättiin. Venäjän ja Suomen välistä yhteistyötä lisättiin.
Tasa-arvon edistäminen	0	0	
Yhteiskunnallinen ja kulttuurinen yhdenvertaisuus	0	0	
Kulttuuriympäristö	0	0	
Ympäristöosaaminen	0	0	Hankkeella ei ollut vaikutusta.

8 Julkisuus, tiedottaminen ja yhteydet muihin hankkeisiin

8.1 Miten hanke näkyi julkisuudessa? Miten hankkeesta tiedotettiin?

Hankkeen totutuksesta tiedotettiin facebook- sivuilla sekä hallinnoijan nettisivuilla.(www.facebook.com/NiiralaPortti, www.keti.fi)

Facebook päivityksiä ei tehty tarpeeksi kattavasti. Tapahtumista tiedottamisessa ja uusien palveluiden tiedotuskanavana tämä kanava toimii, mutta varsinaisessa hanketyössä Facebookin kautta tehtävä tiedottaminen on haasteellista. Yritysten toimenpiteistä ei voida tiedottaa ennen kuin konkreettista toimintaa on syntynyt.

Hankkeesta tehtiin lehtiartikkeleita paikallislehtiin, maakuntalehteen, Kauppakamarin julkaisuun, Trendit-lehteen, Yle Pohjois-Karjalan ja Radio Rexin nettisivuille sekä haastateltiin toiminnasta Yle Pohjois-Karjalan radiossa.

Tiedotusvälineiden suhtautuminen ja kiinnostus Niiralaa kohtaan on ollut kiitettävää, ja hankkeesta on kirjoitettu positiiviseen sävyyn.

Keti on tuottanut aineistoa Kuljetus- ja Logistiikkalehteen, alihankintamessuille, Kauppalehteen, KETI uutisiin sekä omille nettisivuille.

Markkinointimateriaalia on lähetetty kattavasti kaupan- ja logistiikkatoimijoille. Masterplan suunnitelma on Tohmajärven, Ketin ja shoppinivillage.fi sivuilla.

Hankkeen toimenpiteistä on kerrottu Keski-Karjalan yrittäjille yrittäjäjuhlan yhteydessä, Tohmajärven kunnan valtuustolle ja – hallitukselle sekä KETIn hallitukselle heidän omilla kokouksissa.

Hanke on ollut esillä myös Karjalan silkkitie seminaari aineistoissa ja markkinoinnissa, Alihankintamessuilla, Pohjois-Karjalan Kauppakamarin Venäjä-jaoksessa, NiiKa- tyryhmässä sekä Keski-Karjalan liikennejärjestelmätyöryhmässä.

Hankkeessa lähetettiin uutiskirjeitä, joissa tiedotettiin Niiralan potentiaalisista mahdollisuuksista ja alueen kehittämisestä.

Hanke näkyi myös Sortavalassa Ladoka-lehdessä, kun hanke osallistui Sortavalassa pidettyyn rajafoorumiin sekä Cherepovetsin televisiossa kaupungin viranomais- ja yritysvierailun yhteydessä.

Hankkeen kuljetuskäytävää ja logistisia yhteyksiä Niiralan kautta esiteltiin Harbinin kaupungissa Kiinassa, KETIn toimitusjohtajan toimesta. Vierailun ansiosta saatiin avattua muutamia yhteistyön alkuja.

Hankkeen pääsanoma oli markkinoinnissa Niiralan aseman vahvistaminen henkilö- ja tavaraliikenteessä. Haluttiin tuoda esille jo olemassa olevaa logistiikka infraa ja hyviä logistisia yhteyksiä maailmalle. Samalla markkinoitiin vapaana olevia toimitiloja ja rajakaupan mahdollisuuksia.

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

Karjalainen kauppamies kansaivälisyys A70171, toteutettiin matchmaking- matkoja ja avattiin yhteistyössä tuotannollisille aloille yritys yhteistyömahdollisuuksia Venäjälle.

Osaava Keski-Karjala S20018, työvoimansaataavuuteen ja koulutukseen liittyvät asiat.

Teolliset symposiumit ja Vihreän kasvun keskus, Messuyhteistyö, markkinointimateriaalien työstäminen Niirala- Puhos alueelle (Karelia Gateway)

Uusia avauksia pk-yrityksille venäjänkielisiltä markkinoilta, Venäjäyhteistyö.

Lisää potkua Venäjän kauppaan, Venäjäyhteistyö

KoDa- Kokonaisvaltainen datan hallinnointi ja hyödyntäminen, Niirala on hankkeessa yksi pilottikohde, pääasiallisesti tarkastellaan tavaraliikenteen määriä.

9 Aineiston säilytys

9.1 Missä hankkeen aineisto säilytetään tai arkistoidaan? Yhteyshenkilön yhteystiedot.

Aineisto säilytetään Keski-Karjalan Kehitysyhtiö Oy KETIn arkistossa.

Kiteentie 9-11 B, 82500 KITEE

Yhteyshenkilö:

Risto Hiltunen

+358 50 303 1313

risto.hiltunen@keti.fi

10 Liitteet ja allekirjoitus

Liitteet

Loppuraportti_yritystoiminnankehittäminen_2017

Kuljetuskäytävän_kehittäminen_loppuraportti2017

Kuljetuskäytävä_markkinointisuunnitelma

Niiralan logistiikkaselvitys 2017

Kaupallinen kehittäminen Niiralassa

Ohjeistus kaupantomijoille

Tuensaaja vakuuttaa tässä loppuraportissa ja sen taustalomakkeissa antamansa tiedot oikeiksi.

Päiväys ja hakijaorganisaation sähköinen allekirjoitus

11.4.2018 Risto Einari Hiltunen
toimitusjohtaja

Asiakirja on allekirjoitettu sähköisesti

A70707 Niirala - Portti Itään ja Länteen

Kustannusarvion ja rahoitussuunnitelman toteuma

Kustannukset	Yhteensä €	Rahoitus	Yhteensä €	% nettokustannuksista
1. Palkkakustannukset	224 578,20	Kuntien rahoitus: ulkopuolinen rahoitus	63 464,52	16,87
2. Ostopalvelut	97 609,09	Kuntien rahoitus: tuensaajan omarahoitus	21 154,84	5,62
3. Flat rate	53 898,77	Yksityinen rahoitus: ulkopuolinen rahoitus	18 895,46	5,02
Kustannukset yhteensä	376 086,06	Yhteensä	103 483,06	27,52
Nettokustannukset yhteensä	376 086,06			
		Rahoitussuunnitelma yhteensä	114 000,00	
Kustannusarvio yhteensä	380 000,00			