

9-TIEN YRITYSTOIMINNAN KEHITTÄMISHANKE YHTEENVETO TOTEUTUKSESTA JA TULOKSISTA

9-tien yritystoiminnan kehittämishankkeen tavoitteena oli saada uutta liiketoimintaa 9-tien tuntumaan ja Niiralan rajanylityspaikan vaikutusalueelle, kehittää jo olemassa olevaa liiketoimintaa kaupan, hyvinvoinnin ja matkailun sekä teollisuuden ja logistiikan aloille. Alueella ei ollut raja-kaupan toimijoita ja Tohmajärven palvelutarjonta ei vastannut kasvavan rajanliikenteen tarpeita.

Varsinainen toimintakausi 1.4.2012- 31.3.2014 sekä jatkoaika 31.3.2015 saakka.

Liikenne ja asiakasvirta Niiralan rajanylityspaikan kautta oli kasvussa ja vuotuinen kasvuennuste oli rajavartioston mukaan 13 %. Rajanylitykset ja taxfree-myynti lisääntyivät vuosittain merkittävästi vuoden 2014 alkuun saakka. Niiralan raja- asemalla oli vuonna 2011 liki 1,3 miljoonaa rajanylitystä ja 2014 rajanylittäjien määrä oli kasvanut 1,6 miljoonaan. Vuoden 2014 alkuun mennessä lähes puolet ylittäjistä oli venäläisiä, vuoden 2014 ylittäjistä viisumivelvollisia oli 38,5 %.

Määrälliset tavoitteet toteutuivat uusien yritysten ja -työpaikkojen osalta: 11 uutta yritystä ja 16 uutta työpaikkaa. Yritysyhteistyö toimi hyvin. Järjestettyihin tilaisuuksiin ja opintomatkoille osallistuttiin kiitettävästi. Yritysten ja yhdistysten kanssa toteutettiin matkailu- ja toritapahtumia, joissa tiedotettiin hankkeesta ja yritysten omasta toiminnasta.

Uusia yrittäjiä neuvottiin yritystoiminnan aloittamiseen liittyvissä kysymyksissä sekä ohjattiin asiantuntijoille. Yrittäjät aloittivat kehittämis- ja investointihankkeita hankkeessa saatujen tietojen ja tulosten perusteella. Yritysten toiminta- ja markkinointisuunnitelmien toteutusvastuu jäi yrityksille. Venäläiset asiakkaat ohjattiin KETIn venäjänkieliselle yritysneuvojalle.

Tuloksia rajanylittäjien ostokäyttäytymisestä hyödynnettiin yritysten liiketoiminnan kehittämisessä. Sähköistä markkinointia tehostettiin parantamalla yritysten nettisivujen käytettävyyttä ja sisältöjä palvelemaan paremmin venäläisiä asiakkaita. Tarjontaa lisättiin sekä liikkeiden aukioloaikoja pidennettiin rajanylittäjien tarpeiden mukaisesti.

Yhteyttä otettiin aktiivisesti rajakaupan, teollisuuden ja logistiikka-alan yrityksiin. Henkilökohdattaiset yhteydenotot tehtiin saatujen tiedustelujen pohjalta ja kilpailutettujen asiantuntijoiden työn tuloksena. Vapaana olevia toimitiloja ja -tontteja sekä liiketoimintamahdollisuuksia markkinoitiin markkinointimateriaaleilla ja kohde-esittelyillä. Kolme viidestä vapaana olevasta toimitilakokonaisuudesta saatiin yritys- tai yhdistystoiminnan käyttöön. Asiantuntijoiden avulla vapaana oleviin tiloihin saatiin tutustumaan 6 toimijaa.

Asiantuntijoiden työn tuloksena syntyi liiketoimintaideoita, joita hyödynnetään tulevaisuudessa alueen liiketoimintasuunnittelussa. Projektipäällikön kanssa alueeseen kävi tutustumassa useita kaupan, teollisuuden ja matkailualan toimijoita.

Investoijien ja rajakaupan osajien saanti alueelle vaikeutui merkittävästi vuoden 2014 alussa, jolloin ruplan arvo ja venäläisten rajanylittäjien määrä laski. Kaupalliset toimijat odottavat tilanteen ja toiminnan elpymistä. Niiralan rajanylityspaikan vaikutusalueella ostosmatkailun romahtaminen ei ollut niin suurta kuin Kaakkois-Suomen rajanylityspaikoilla.

VT9:n yleissuunnittelu ja tielinjauksen epävarmuus heijastuivat toimijoiden päätöksiin, varsinkin Tohmajärven taajaman alueella. Niiralan osalta tielinjauksen epävarmuus ei ole niin suuri ja siellä sijaitsevat liiketilatontit ja -toimitilat kiinnostivat liiketoimintaa suunnittelevia yrittäjiä.

Niiralassa selvitettiin liiketilatonttien sijoitteluun liittyviä haasteita ja kaavoitusmahdollisuuksia. Kauppakeskuskonseptin suunnittelussa asiantuntijat kartoittivat potentiaaliset toimijat ja toimintapaikat. Yhdelle liiketilatontille tehtiin havainnekuvat ja pohjapiirustukset, joita hyödynnetään tulevaisuudessa yrityshankinnassa ja aluemarkkinoinnissa. Niiralaan sijoittuvan pop-up -myymäläkokonaisuuden suunnittelu on edelleen vireillä.

Hankkeen tehtävänä oli koordinoita ja markkinoida hanketta Pohjois-Karjalan yrityksille. Hanke markkinoi Keski-Karjalaa Kontiolahden ampumahiihdon MM2015-kisojen aikana. Tuotettiin ja jaettiin Keski-Karjalan markkinointimateriaaleja Niiralan raja- asemalla ja Kontiolahdella. Esiteltiin kisa-alueella Keski-Karjalan matkailu- ja yrittämismahdollisuuksia.

Hanke sai paljon julkisuutta mm. paikallis- ja maakuntalehdissä, venäjänkielisessä Väylä- lehdessä sekä Yle Pohjois-Karjalan radion sekä Itä-Suomen uutisissa. Tiedotusvälineet olivat kiinnostuneita toiminnasta, tuloksista ja tapahtumista.

Hankkeessa toteutettiin karelgid.com sähköinen palvelukartta sekä karelgid.com-julkaisu yritystoiminnasta ja toimintaympäristöstä.

Hankkeessa saatiin koottua arvokasta tietoa alueelle haettavan uuden liiketoiminnan tarpeisiin. Alueen infraa ja yritystoiminnan kehittämistä tulee jatkaa saatujen tietojen ja tulosten pohjalta edelleen projektimuotoisena työnä.

Hankkeessa ei tehty de minimis -tukeen liittyviä toimenpiteitä.

Hankkeen kokonaiskustannukset olivat 229 443 euroa, josta 63 % EU:n ja valtion rahoitusta, 28 % kuntarahoitusta ja 9 % yksityistä rahoitusta. Projektipäällikkönä toimi Birgitta Väisänen.

