

Paula Aspholm-Heimonen

MIKSI VENÄLÄISET MATKUSTAVAT  
POHJOIS-SUOMEEN?

*Haastattelututkimus Sallan kansainvälisellä  
rajanylityspaikalla kesällä 2011*

Pro gradu -tutkielma

Matkailututkimus/ Matkailualan liiketoimintapainotteinen  
maisteriohjelma (MALIMA)

Talvi 2012

## TIIVISTELMÄ

### Lapin yliopisto, yhteiskuntatieteiden tiedekunta

Työn nimi: Miksi venäläiset matkustavat Pohjois-Suomeen? Haastattelututkimus Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla kesällä 2011

Tekijä: Paula Aspholm-Heimonen

Koulutusohjelma/oppiaine: Matkailututkimus/Matkailun liiketoimintapainotteinen maisteriohjelma (MALIMA)

Työn laji: Pro gradu –työ x Sivulaudaturtyö\_\_ Lisensiaatintyö\_\_

Sivumäärä: 76

Vuosi: 2012

Tiivistelmä:

Venäläismatkailijoiden määrä ja rajanylitykset ovat lisääntyneet Pohjois-Suomessa viimeisten vuosien aikana. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää venäläisten matkustusmotiveja ja matkakohteita Pohjois-Suomessa sekä matkakohteiden vetovoimatekijöitä venäläismatkailijoiden näkökulmasta. Tutkimuksessa pyrittiin myös selvittämään, kuinka paljon Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat kuluttavat rahaa Suomessa, ja mikä on Sallan merkitys kauttakulku- ja matkakohteena.

Tutkimusaineisto kerättiin strukturoidun haastattelu- ja kyselylomakkeen pohjalta Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla kesällä 2011. Kerätty aineisto analysoitiin kvantitatiivisia menetelmiä apuna käyttäen.

Tutkimuksen tuloksena kesällä Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat voidaan pääsääntöisesti määrittellä luonnon puhtautta ja kauneutta arvostaviksi ostosmatkailijoiksi. Pohjois-Suomi voidaan määrittellä venäläismatkailijoiden näkökulmasta lähellä sijaitsevaksi lyhytlomakohteeksi, jonka vetovoimatekijät perustuvat ostosmahdollisuuksiin ja luontoon. Tämän tutkimuksen tuloksen mukaan Sallan rajanylityspaikan kautta kesällä kulkevat venäläismatkailijat viipyvät matkallaan keskimäärin pidempään ja kuluttavat matkansa aikana enemmän rahaa kuin venäläismatkailijat Suomessa keskimäärin.

Tutkimuksen tuloksia voidaan hyödyntää Pohjois-Suomen matkakohteiden kehittämisessä entistä vetovoimaisemmiksi venäläismatkailijoille.

Avainsanat: matkailu, vetovoimatekijä, rahankäyttö, venäläismatkailija, matkustusmotiivi, Salla

Muita tietoja:

Suostun tutkielman luovuttamiseen kirjastossa käytettäväksi x

Suostun tutkielman luovuttamiseen Lapin maakuntakirjastossa käytettäväksi x

(vain Lappia koskevat)

## Sisällysluettelo

TIIVISTELMÄ.....	2
Esipuhe.....	6
1. Johdanto .....	7
2. Empiirinen tutkimuskohde .....	10
2.1 Pohjois-Suomi matkailukohteena.....	10
2.2 Salla matkailukohteena.....	11
2.3 Sallan rajanylityspaikka .....	12
2.4 Venäläiset matkailijoina .....	14
2.5 Kesämatkailu.....	17
3. Keskeiset käsitteet .....	19
3.1 Matkalle lähdön motiivit .....	19
3.2 Matkakohteiden vetovoimatekijät .....	24
3.3 Matkailukulutus ja rahankäyttö .....	28
4 Tutkimusmenetelmä ja aineisto.....	30
4.1 Tutkimusmenetelmä .....	30
4.2 Aineiston keruu ja analysointi.....	31
5 Tulokset.....	35
5.1 Mistä tullaan ja kuinka kauan viivytään? .....	35
5.2 Venäläismatkailijoiden matkustusmotiivit .....	38
5.3 Pohjois-Suomen matkakohteiden vetovoimatekijät kesällä .....	41
5.4 Kiinnostaako Pohjois-Suomi myös talvella?.....	47
5.5 Venäläismatkailijoiden rahankäyttö Pohjois-Suomessa.....	50
5.6 Sallan merkitys matka/kauttakulkukohteena.....	53
5.7 Tulokset verrattuna aiempiin tutkimuksiin.....	56
6 Johtopäätökset .....	59
6.1 Yhteenveto tuloksista .....	59

6.2 Tulokset Pohjois-Suomen kehittämisen kannalta.....	60
6.3 Tulokset Sallan kehittämisen kannalta .....	63
6.4 Tutkimuksen tieteellinen merkitys ja aiheita jatkotutkimuksille.....	65
Lähteet:.....	67

## Kuvaluettelo:

Kuva 1. Sallan kansainvälinen rajanylityspaikka.....	13
Kuva 2. Sallan rajanylityspaikan liikennemäärien kehitys vuosittain.....	13
Kuva 3. Liikennemäärien kehitys Sallan rajalla kuukausittain. Lähde: Rajavartiolaitos, 2011a.....	14
Kuva 4. Venäläismatkailijoiden yöpymisvuorokausien kehitys kesällä Pohjois-Suomessa. Lähde: Tilastokeskus, 2011.....	18
Kuva 5. Iso-Aholan (1982) malli matkailuun liittyvistä motiiveista.....	20
Kuva 6. Murmanskin alue. Lähde: Wikipedia.....	35
Kuva 7. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden kotipaikat.....	36
Kuva 8. Venäläismatkailijoiden viipymä Suomessa.....	37
Kuva 9. Matkan tarkoitus.....	39
Kuva 10. Majoitustapa.....	40
Kuva 11. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden matkakohteet.....	41
Kuva 12. Syyt matkakohteen valintaan Pohjois-Suomen ulkopuolelta.....	42
Kuva 13. Matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt kesällä.....	43
Kuva 14. Kiinnostavat kesäaktiviteetit.....	46
Kuva 15. Matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt talvella.....	48
Kuva 16. Kiinnostavat talviaktiviteetit.....	49
Kuva 17. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden rahankäyttö €/hlö.....	51
Kuva 18. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden rahankäyttö €/hlö/vrk.....	52
Kuva 19. Sallassa pysähtyneiden venäläismatkailijoiden käyttämät palvelut.....	54
Kuva 20. Sallassa pysähtyneiden matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt verrattuna ei-pysähtyneisiin.....	55
Kuva 21. Tyypillisen venäläismatkailijan motiivi-matkailijatyypipolku.....	56
Kuva 22. Matkustusmotiivista matkailijatyypin.....	65

## Esipuhe

Venäläisten rajanylityksien määrän kasvu nosti jo vuonna 2010 Sallan kunnassa esiin tutkimuksen tarpeen koskien venäläismatkailijoiden matkustusmotiiveja, kohdevalintaan vaikuttavia tekijöitä ja rahankäyttöä. Tutkittua tietoa koskien venäläisten matkailua Sallan rajanylityspaikan kautta ja Pohjois-Suomen alueella ei ollut juurikaan saatavissa. Suurin osa aiemmista venäläismatkailua koskevista tutkimuksista käsitteli koko Suomea tai ne keskittyivät Etelä- tai Itä-Suomeen.

Tutkimukselle haettiin Sallan kunnan ja allekirjoittaneen toimesta tekijää kevään 2011 aikana. Sitten tarjoutui mahdollisuus käyttää Sallan kunnan kesäksi palkkaamia työntekijöitä tutkimukseen tarvittavan aineiston kerääjinä Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla. Tällöin myös minulle henkilökohtaisesti avautui tilaisuus osallistua tutkimuksen tekoon työssäni matkailukoordinaattorina Sallan kunnassa. Olen käyttänyt kesällä 2011 kerättyä tutkimusaineistoa tässä pro gradu -tutkielmassani. Aineiston analysoinnin ja kirjoitustyön olen tehnyt pääsääntöisesti vapaa-ajallani, eikä työni Sallan kunnan matkailukoordinaattorina ole vaikuttanut millään tavalla tutkimustuloksiin eikä niiden esittelyyn tässä työssä.

Tahdon tässä yhteydessä kiittää haastattelut tehneitä Sallan kunnan kesätyöntekijöitä, työnantajaani Sallan kuntaa sekä kaikkia työkavereita ja ystäviä, jotka edesauttoivat tutkimuksen etenemistä oikolukemalla ja kommentoimalla kirjoittamaani tekstiä sekä kääntämällä minulle pyytämiäni tutkimukseen tarvittavia taustatietoja venäjänkielisiltä Internet -sivustoilta. Kiitokset Erkille ja Sonjalle Venäjän lähialuetietouden antamisesta sekä avusta kyselylomakkeen muokkaamisessa. Kiitokset niille sallalaisille yrittäjille, jotka jakoivat kyselylomakkeita venäläisille asiakkailleen. Suuret kiitokset myös Lapin rajavartiostolle, Sallan tullille ja kaikille Sallan rajanylityspaikalla työskenteleville henkilöille, jotka antoivat luvan ja mahdollistivat haastatteluiden teon Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla. Toivottavasti tutkimuksen tulokset hyödyttävät kaikkia teitä.

## 1. Johdanto

Venäläisin rekisterikilvin varustettuja autoja näkyy Pohjois-Suomen teillä yhä enemmän. Viime vuosien aikana Ladat ovat vaihtuneet katumaastureihin ja venäläisiä autoja näkyy katukuvassa ympäri vuoden, ei vain perinteisesti vilkkaan uudenvuoden ja loppiaissesongin aikaan. Matkailijat eivät tule enää vain Pietarista ja Moskovasta, vaan myös Kuolan niemimaan alueelta. Rajanylitysten määrä Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla on lisääntynyt huomattavasti. Vuonna 2010 Sallassa ylitettiin ensimmäistä kertaa 100 000 ylityksen rajapyykki ja vuonna 2011 kasvu jatkui noin 43 % vauhdilla (Rajavartiolaitos, 2011).

Sallan matkailun parissa työskentelevänä kiinnostuin siitä, mihin kasvanut venäläismatkailijoiden virta suuntaan kulkunsa Sallan rajanylityspaikan kautta, ja miksi he valitsevat juuri kyseisen kohteen lomaviettäpaikakseen. Mitkä ovat ne tekijät, jotka tekevät matkakohteesta kiinnostavan venäläismatkailijan silmissä? Löytyykö kohteiden joukosta jokin kohde ylitse muiden vai jakaantuuko matkustus tasaisesti eri matkakohteiden välille?

Venäläismatkailijoiden lisääntynyt määrä on näkynyt alueen vähittäiskaupoissa ja matkailuyrityksissä, mutta paljonko venäläismatkailija jättää rahaa Pohjois-Suomen alueelle? Aikaisempien tutkimusten kautta on tiedossa, kuinka paljon venäläismatkailija kuluttaa keskimäärin Suomen vierailunsa aikana (Matkailun edistämiskeskus [MEK] 2011b). Poikkeako Pohjois-Suomessa tapahtuva kulutus muualla Suomessa tapahtuvasta kulutuksesta ja mihin tuotteisiin ja palveluihin kulutus kohdentuu?

Tutkimuksen tilaajan Sallan kunnan ja Sallan matkailun kannalta on myös kiinnostavaa Sallan merkitys kauttakulkukohteena. Sallan kuntakeskus sijaitsee noin 20 km päässä rajanylityspaikalta, ja todennäköisesti lähes kaikki Sallan rajanylityspisteen kautta rajan ylittävät venäläismatkailijat kulkevat Sallan kuntakeskuksen kautta. Tosin suurin osa Sallan palveluista ja vähittäistavarakaupoista sijaitsee Sallasta Kuusamoon johtavan tien varrella. Tästä johtuen Rovaniemen ja Tornion suuntaan jatkavat venäläismatkailijat joutuvat poikkeamaan liikenneympyrästä Kuusamon suuntaan, mikäli haluavat hyödyntää näitä Sallan keskustan tarjoamia palveluita matkansa varrella. Sallatunturin matkailukeskus sijaitsee Sallan keskustasta vielä 10 km Kuusamon suuntaan. Yhtenä tutkimukseni osatavoitteena onkin selvittää, kuinka moni venäläismatkailijoista pysähtyy Sallassa ja mitä palveluita he Sallassa käyttävät.

Venäläismatkailijoiden matkustusmotiiveja, kohteiden vetovoimatekijöitä venäläismatkailijan näkökulmasta ja venäläismatkailijoiden rahankäyttöä Suomessa on tutkittu jonkin verran (Jakosuo, 2011 & 2008; MEK, 2011a, 2011b & 2002). Yleensä ottaen tutkimus on kuitenkin suhteellisen vähäistä verrattuna venäläisten matkailijamääriin Suomessa ja matkailuala tarvitsee lisää tietoa venäläismatkailusta (Jakosuo, 2011). Pohjois-Suomen venäläismatkailua koskeva tutkimus on vähäistä ja Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläisten matkailua koskeva tieto perustuu lähinnä rajanylitystilastoihin (Rajavartiolaitos, 2011). Venäläismatkailua Pohjois-Suomessa on tutkittu koko Suomea koskevien tutkimusten yhteydessä (MEK, 2011a, 2011b & 2002) ja kaikista maista Pohjois-Suomeen tulevia matkailijoita koskevien tutkimusten yhteydessä (Hautala, 2008; Järviluoma, 2006; Kauppila, 1997). Nimenomaan Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläisten matkailua Pohjois-Suomessa koskevaa tutkimusta pidettiin etenkin Sallan kunnan ja matkailuelinkeinon taholta tarpeellisena. Tutkimuksen edetessä kiinnostusta tutkimuksen tuloksia kohtaan on tullut paljon laajemmalta alueelta. Tutkimus hyödyttää etenkin Pohjois-Suomen kuntia, kaupunkeja, matkailukeskuksia, matkailuyrityksiä ja vähittäiskauppoja toiminnan kehittämässä ja suunnittelemisessa venäläismatkailun lisäämisen näkökulmasta. Tutkimustulosten avulla viranomais- ja yrityspalveluita voidaan myös kohdentaa paremmin venäläismatkailijoille, lisätä palveluiden käyttöä ja parantaa elinkeinojen kannattavuutta Pohjois-Suomessa.

Tutkimukseen tarvittavan tutkimusaineiston keruu mahdollistui Sallan kunnan kesätyöntekijöiden Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla kesällä 2011 suorittaminen haastattelujen kautta. Kesä on myös ajankohtana mielenkiintoinen venäläismatkailun kannalta, sillä Sallan rajanylityspaikalla rajanylitysten määrä kesällä on lähes yhtä suuri kuin perinteisten joulun ja uudenvuoden sesonkien aikaan (Rajavartiolaitos, 2011). Kesä on haasteellista aikaa useille Pohjois-Suomen matkailukohteille, joten kesän venäläismatkailun lisääntymisestä olisi selkeää hyötyä alueen matkailuelinkeinolle. Tutkimuksen perusjoukosta, eli Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevista venäläismatkailijoista, päädyttiin näistä syistä johtuen otokseen, joka kattaa kesällä 2011 kymmenenä sattumanvaraisesti valittuna haastattelupäivänä Sallassa rajan ylittäneet venäläismatkailijat.

Tässä tutkimuksessa tarkastellaan kesällä Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläisten matkailijoiden matkustusmotiiveja, matkakohteen vetovoimatekijöitä ja rahankäyttöä kahdesta eri näkökulmasta. Laajemmasta näkökulmasta tarkastellaan matkustamisen kohdealueena aluetta, joka kattaa sekä entisen Lapin läänin alueen sekä Koillismaan alueen. Tämä alue



on yhteistyöalueena myös Lapin Liiton hallinnoimassa *Lapland -North of Finland imago-markkinointihankkeessa* (Lapin Liitto). Toisaalta tutkimuksessa ollaan kiinnostuneita niistä matkustajista, jotka jäävät lomalle tai pysähtyvät kuluttamaan Sallan kunnan alueella.

Tutkimuksen pääkysymys on: ”Miksi venäläiset matkustavat Pohjois-Suomeen?”. Pääkysymyksen selvittämiseksi tutkimus on jaettu osakysymyksiin, joita ovat a) Mitkä ovat venäläisten matkustamisen motiivit ja syyt? b) Mitkä ovat Pohjois-Suomen matkakohteiden vetovoimatekijät kesällä (ja talvella)? c) Mistä venäläismatkailijat tulevat ja mihin he matkustavat? d) Paljonko ja mihin he käyttävät matkansa aikana rahaa? Työntilaajan Sallan kunnan kannalta oleellisia osakysymyksiä ovat myös e) Kuinka suuri osa Sallan rajan ylittävistä venäläismatkailijoista pysähtyy Sallassa? ja f) Mitä palveluita he Sallassa ollessaan käyttävät?

Tämä tutkimus on matkailututkimus ja se sijoittuu matkailun tieteellisessä tutkimuskentässä vetovoimatekijätutkimuksiin, vaikka siinä sivutaan myös matkustusmotiiveja ja kulutuskäyttäytymistä. Tutkimus antaa lisätietoja venäläismatkailijoiden arvostamista kohteen vetovoimatekijöistä, matkustamisen syistä ja rahankäytöstä matkan aikana. Tutkimus on paikallinen, eikä se ole yleistettävissä kaikkiin venäläismatkailijoihin.

Tämän gradun toisessa luvussa perehdytään empiiriseen tutkimuskohteeseen eli venäläisiin matkailijoina ja tuodaan esiin taustatietoa Pohjois-Suomesta ja Sallasta matkakohteena. Kolmannessa luvussa avataan tutkimuksen kannalta keskeisiä käsitteitä, joita ovat matkustusmotiivit, vetovoimatekijät ja rahankäyttö. Neljännessä luvussa esitellään tutkimusmenetelmää ja aineiston analysointitapaa. Viides ja kuudes luku on varattu tulosten esittelylle ja niistä vedetyille johtopäätöksille.

## 2. Empiirinen tutkimuskohde

Empiirisenä tutkimuskohteena tässä tutkimuksessa ovat Sallan kansainvälisen rajanylityspaikan kulkevien venäläismatkailijoiden haastatteluissa ja kyselylomakkeissa ilmoittamat matkakohteen valintaan vaikuttavat tekijät ja rahankäyttö Pohjois-Suomessa. Lisäksi tutkitaan Sallan merkitystä pysähdys- ja kauttakulkukohteena. Alaluvussa 2.1. on esitelty ja määritelty Pohjois-Suomea matkakohteena ja vastaavasti toisessa alaluvussa Sallaa matkakohteena. Kolmannessa alaluvussa kerrotaan tutkimusaineiston keruuseen ja tutkimukseen oleellisesti linkittyvästä Sallan kansainvälisestä rajanylityspaikasta. Neljännessä alaluvussa tutustutaan venäläismatkailijaan aikaisempien tutkimusten valossa. Viides alaluku määrittelee tutkimuksen ajankohtaa eli kesämatkailua.

### 2.1 Pohjois-Suomi matkailukohteena

Tässä tutkimuksessa käsitellään Pohjois-Suomea kokonaisuutena, johon kuuluu entisen Lapin läänin alueella sijaitsevien matkakohteiden lisäksi myös Koillismaan alueella sijaitsevat matkakohteet, kuten Ruka, Kuusamo, Iso-Syöte ja Taivalkoski. Salla sijaitsee Lapin ja Pohjois-Pohjanmaan rajalla, joten on oletettavaa, että Sallan rajanylityspaikan kautta kulkeva matkailijavirta jakaantuu näille molemmille alueille. Tämän vuoksi tutkimuksessa on mielekästä tarkastella Lapin lisäksi myös Koillismaan aluetta kesällä tapahtuvan venäläismatkailun näkökulmasta. Tämä alue on yhteistyöalueena myös Lapin Liiton hallitsemassa *Lapland- North of Finland* imagomarkkinointihankkeessa (Lapin Liitto).

Pohjois-Suomen alueella sijaitsee useita matkailukeskuksia, joihin matkailu pääsääntöisesti keskittyy. Näitä matkailukeskuksia ovat muun muassa Saariselkä, Pallas, Olos, Levi, Ylläs, Rovaniemi, Pyhä-Luosto, Suomu, Salla, Ruka ja Iso-Syöte. Merkittäviä matkailukeskittymiä löytyy myös Meri-Lapin, Tornionjokilaakson, Posion, Taivalkosken, Kemijärven sekä muiden Pohjois-Suomen alueiden, kuntien ja kaupunkien alueelta.

Matkailu on Pohjois-Suomelle tärkeä elinkeino ja yhdessä kaivannaisteollisuuden kanssa se on harvoja kasvavia elinkeinonaloja Pohjois-Suomessa. Vuonna 2010 Lapin läänin alueella rekisteröitiin yhteensä yli 2,2 miljoonaa matkailuyöpymistä, joista 36 % on ulkomaisia ja lo-

put kotimaisia yöpymisiä (Tilastokeskus, 2011). Merkittävimmät kansainväliset asiakasryhmät Lapin alueelle tulivat vuonna 2010 Isosta-Britanniasta, Saksasta, Ranskasta ja Venäjältä. Tämä tutkimus keskittyy venäläismatkailijoihin, koska venäläismatkailijoiden määrä on kasvanut viime vuosina ja Pohjois-Suomessa tapahtuvaa venäläismatkailua koskettavan aiemman tutkimuksen määrä on vähäinen. Pohjois-Suomen matkailu on sesonkiluonteista ja suurin osa matkailukeskuksista saa pääosan yöpymisvuorokausistaan ja matkailutuloistaan talvikaudella.

Lapin matkailun kehittämistä ohjaa Lapin matkailustrategia (Lapin Liitto, 2011), jossa on muun muassa määritetty tavoitteiksi kansainvälisen matkailun kasvu ja kesämatkailun kehittäminen. Venäjä on Lapin matkailustrategiassa yksi kuudesta nimetystä päämarkkina-alueesta ja strategiassa mainitaan, että erityisesti Venäjältä Lappiin tuleva matkailu on kehittynyt hyvin viime vuosien aikana. Venäjän markkina-alue nähdään matkailustrategiassa merkittävänä kasvupotentiaalina, mutta tällä markkina-alueella pärjääminen vaatii panostuksia.

Koillismaan alue ja Itä-Lapin kunnat tekevät aktiivista yhteistyötä kansainvälisessä matkailumarkkinoinnissa *KuusamoLapland* -nimellä. *KuusamoLapland* -alueella on olemassa oma kansainvälistymisstrategiansa (KuusamoLapland, 2011). Venäjä-Ukraina on nostettu tässä kansainvälistymisstrategiassa neljän tärkeimmän markkina-alueen joukkoon.

## *2.2 Salla matkailukohteena*

Salla sijaitsee Itä-Lapissa, Venäjän rajan tuntumassa. Kunnan pinta-ala on 5 872 km<sup>2</sup> ja asukkaita on noin 4 100 (Sallan kunta). Sallan kunnan alueeseen kuuluu pohjoisessa Tuntsan erämaa-alue ja etelässä osa Oulangan kansallispuistoa. Suurin matkailukeskittymä sijaitsee Sallatunturissa, 10 km Sallan keskustasta etelään päin, mutta matkailuyrityksiä löytyy useita myös eri puolilla Sallaa sijaitsevista kylistä.

Sallassa on yhteensä noin 3 500 vuodepaikkaa (Sallan kunta) ja 94 000 rekisteröityä yöpymistä vuodessa (Tilastokeskus, 2011). Suurimmat kansainväliset asiakasryhmät Sallaan saapuvat Alankomaista, Venäjältä, Espanjasta, Saksasta ja Isosta-Britanniasta. Vuonna 2010 Sallan rekisteröidyistä yöpymisistä 35 % tapahtui kesällä (touko- lokakuu) ja loput talvikauden aikana. (Tilastokeskus, 2011.)

Sallan matkailullinen imago perustuu alueen luontoon ja erämaisyyteen. Silti alueelta löytyvät kaikki matkailijan tarvitsemat korkeatasoiset palvelut majoituksesta, hiihtokeskuksesta ja ohjelmapalveluista kylpylään. Sallan keskustan ostosmahdollisuudet tukevat matkailukeskuksen palveluita. Salla markkinoi itseään markkinointilauseilla ”*Salla- erämaassa*” ja ” *Salla- in the middle of nowhere*”.

Sallan matkailun kehittäminen perustuu *Sallatunturi2020* -kehittämissuunnitelmaan (Sallan kunta, 2008), jonka tavoitteena on kolminkertaistaa alueen vuodepaikat, matkailutulo ja rekisteröidyt yöpymisvuorokaudet vuoteen 2020 mennessä verrattuna vuoden 2007 lähtötasoon. Silti Salla haluaa pysyä erämaisena ja rauhallisena matkakohteena verrattuna muihin Lapin hiihtokeskuksiin. Sallan pääkohderyhminä ovat kotimaiset ja kansainväliset lapsiperheet ja yli 35 – vuotiaat pariskunnat sekä alppihiihdon aktiiviharrastajat.

### *2.3 Sallan rajanylityspaikka*

Pohjois-Suomessa on kolme kansainvälistä rajanylityspaikkaa Venäjän rajalla: Sallan, Raja-Joosepin ja Kuusamon rajanylityspaikat. Näistä Sallan rajanylityspaikka on liikenteeltään vilkkain (Rajavartiolaitos, 2011a).

Sallan kansainvälinen rajanylityspaikka sijaitsee Kelloselässä, noin 20 km Sallan keskustasta itään. Sallan rajanylityspaikka avattiin kansainväliselle liikenteelle syksyllä 2002. Rajanylitysten määrän odotettiin tuolloin kipuavan nopeasti yli 100 000 ylitykseen vuodessa, mutta 100 000 vuosittaisen ylityksen raja rikkoontuikin vasta vuonna 2010.

Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla on kaksi passintarkastukseen ja tullin toimintaan tarkoitettua rakennusta. Toinen näistä rakennuksista sijaitsee Suomen puolella (kuva 1) ja toinen Venäjän puolella. Molemmissa rakennuksissa on erikseen tulo- ja menopuolet. Näiden rakennusten välissä Venäjältä Suomeen johtavan tien varrella on myös *Tax-free* -myymälä. Venäjän puolella on lisäksi kaksi tarkastuspistettä. Venäjän raja-aseman välittömässä läheisyydessä toisen tarkastuspisteen jälkeen on bensa-asema.



Kuva 1. Sallan kansainvälinen rajanylityspaikka.

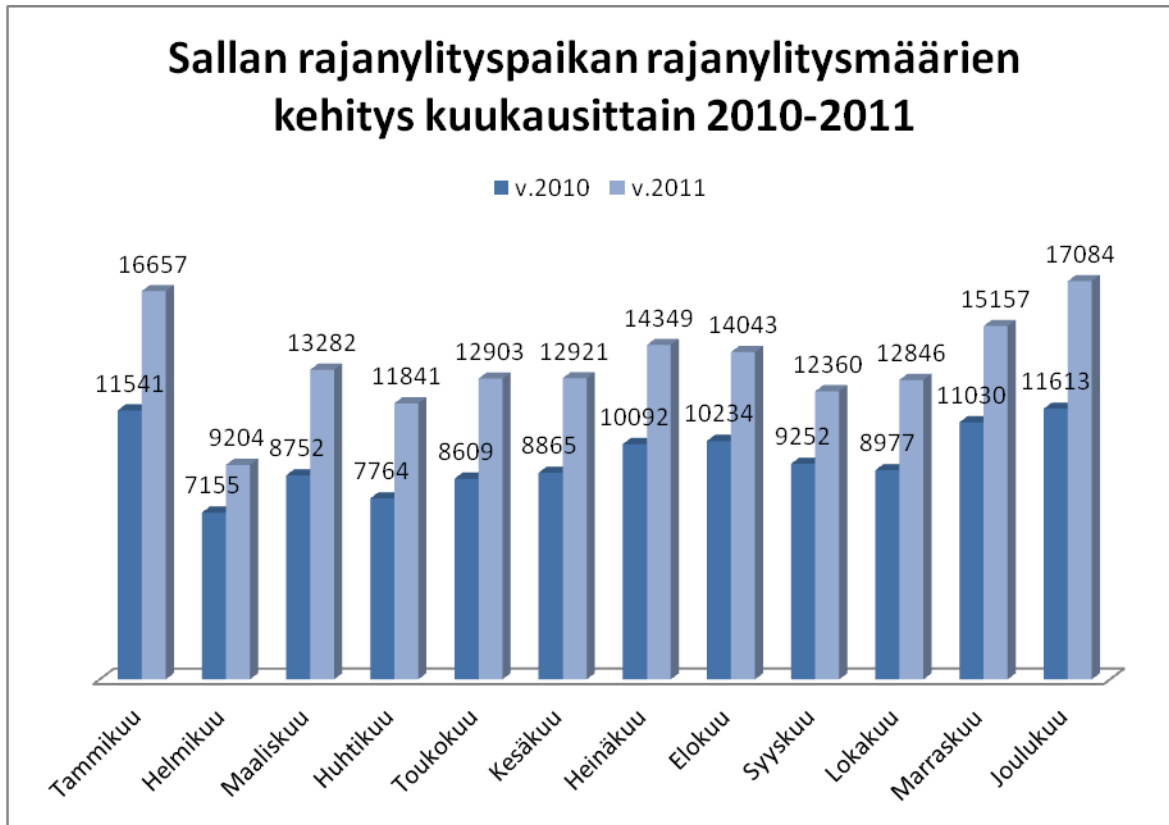
Viimeisen kahden vuoden aikana Sallan kansainvälisen rajanylityspaikan liikennemäärät ovat kasvaneet voimakkaasti (kuva 2). Vuonna 2011 raja ylitettiin yhteensä lähes 163 000 kertaa, mikä oli lähes 50 000 ylitystä edellisestä vuodesta enemmän (Rajavartiolaitos, 2011).



Kuva 2. Sallan rajanylityspaikan liikennemäärien kehitys vuosittain.

Lähde: Rajavartiolaitos, 2011

Rajanylityksiä tapahtui vuonna 2011 eniten heinä-elokuussa sekä marras-tammikuussa (kuva 3). Venäläisten osuus ylittäjistä on noin 60 % (Rajavartiolaitos, 2011). Näiden tilastojen ja Tilastokeskuksen majoitustilastojen (2011) perusteella voidaan päätellä, että kesästä on tullut uudenvuoden sesongin ohella tärkeä venäläismatkailusezonki Lapin ja Koillismaan alueella.



Kuva 3. Liikennemäärien kehitys Sallan rajalla kuukausittain. Lähde: Rajavartiolaitos, 2011a

Vuonna 2011 Sallan rajanylityspaikan liikennemäärät kasvoivat keskimäärin edelliseen vuoteen verrattuna 43 %. Suurin osa kasvusta johtuu venäläismatkailijoiden lisääntyneestä määrästä (kasvu 70 % edellisvuoteen verrattuna). Sallan kansanvälisellä rajanylityspaikalla rajanylittäneistä henkilöistä venäläisten osuus oli 57,7 %. (Rajavartiolaitos, 2012.)

#### *2.4 Venäläiset matkailijoina*

Aikaisemmin venäläisten matkailu keskittyi Mustanmeren rantakohteisiin ja ulkomaanmatkailu oli harvojen paremmin toimeentulevien venäläisten etuoikeus (Swarbrooke & Horner 2007, s. 125.). Viime vuosina venäläisten ulkomaanmatkailu on lisääntynyt. Venäjän federaation

tutkimuslaitoksen *Rosstatin* mukaan venäläiset tekivät vuonna 2010 lähes 13 miljoonaa ulkomaan lomamatkaa, jotka suuntautuivat muualle kuin entisiin Neuvostoliiton tasavaltoihin. Jos otetaan mukaan kaikki ulkomaan matkat, mukaan lukien ostostarkoituksessa tehdyt matkat, on Suomi venäläisten suosituin kohde. Pelkästään lomailutarkoituksessa tehtyjen matkojen suosituimmat kohteet ovat Turkki ja Egypti. (Miten venäläiset lomailevat...).

*Levada-Tsentr* -tutkimuslaitoksen kyselytutkimukseen vastanneista venäläisistä 46 % kertoi viettävänsä kesälomansa vuonna 2011 kotona, mihin heistä 40 % sanoi syyksi, että heillä ei ole varaa matkustaa mihinkään. Oma mökki tai viljelypalsta toimi lomakohteena noin 25 % venäläisistä. Entisissä Neuvostoliiton tasavalloissa lomailee 6 % ja muualla ulkomailla noin 3 % kyselyyn vastaajista. (Miten venäläiset lomailevat...).

Katri Jakosuo (2011) on tutkinut kuinka venäläismatkailijat on otettu huomioon Suomen ja etenkin Karjalan alueen matkailustrategioissa. Hänen mukaansa Suomen matkailusektori tarvitsee lisää tietoa venäläisistä matkailijoista. Venäläiset ovat suomalaisten majoitusliikkeiden suurin yksittäinen kansainvälinen asiakasryhmä. Silti tutkittu tieto venäläismatkustajista perustuu pääsääntöisesti vain kaikille kansainvälisille matkailijoille suunnattuihin rajahaastattelututkimuksiin.

Matkailun edistämiskeskus (MEK) tekee vuosittain Suomen kansainvälisillä rajanylityspaikoilla ja lentokentillä rajahaastatteluja, joiden tarkoituksena on muun muassa selvittää ulkomaalaisten matkailijoiden matkustussyitä, viipymää ja rahankäyttöä Suomessa. MEK:n (2011b) rajahaastattelututkimuksen mukaan venäläiset ovat suurin kansainvälinen matkailijaryhmä Suomessa. Yli 40 % Suomen kansainvälisistä matkailijoista tulee Venäjältä. Kaiken kaikkiaan Suomeen saapui vuonna 2010 tutkimuksen mukaan 2,6 miljoonaa matkustajaa Venäjältä, mikä oli 17 % enemmän kuin edellisenä vuonna. Yhteensä Suomeen tuli rajahaastattelututkimuksen mukaan noin 6,2 miljoonaa ulkomaista matkustajaa ja kasvua matkustajamäärissä edellisvuoteen verrattuna oli noin 9 %.

Huolimatta siitä, että venäläisten matkailijoiden määrä on silminnähden lisääntynyt Pohjois-Suomessa, pietarilaisille ja moskovalaisille matkanjärjestäjille tehdyn venäläisten kesämatkailua koskevan haastattelututkimuksen mukaan kesällä Suomen alueista Lappia kysytään vähiten. Kesällä Suomea pidetään venäläisten keskuudessa ensisijaisesti mökkilomakohteena, jossa järvillä ja puhtaalla luonnolla on iso merkitys. Lapin markkinointia vaikeuttaa matkan korkea hinta ja vaikea saavutettavuus. Venäläisten matkanjärjestäjien mukaan Lapin kesäve-

tovoimatekijä voisi olla kalastus, mikäli sen tuotekehitykseen ja markkinointiin panostetaan. (MEK, 2002.)

Kesä ei ole ollut perinteisesti Pohjois-Suomessa venäläismatkailun sesonki. Suurin huippu venäläismatkailussa on ollut Pohjois-Suomessa uudenvuoden ja loppiaisen aikaan. Pohjois-Suomi on mielletty yleensä ottaen Venäjällä enemmän talvi-, kuin kesämatkailukohteeksi. Osasyynä on varmasti myös se, että Pohjois-Suomessa on keskitytty viime vuosina enemmän talviaktiiviteettien kuin kesäaktiiviteettien tuotekehitykseen ja markkinointiin. Kesä on Pohjois-Suomessa lähes kaikkien matkailijaryhmien osalta hiljaisempi kuin talvisesonki ja kesän tuotekehitykseen ja markkinointiin tulisi panostaa enemmän, kuten myös kesän aukioloaikojen laajentamiseen. Kalastus voi olla Pohjois-Suomen kärkituotteena yksi vaihtoehto, mutta ei välttämättä ainoa. Kalastus on suosittua monien kansalaisuuksien ja etenkin venäläisten keskuudessa, mutta myös kalastuksen markkinointiin ja tuotekehitykseen panostaneita alueita on jo maailmassa useita esimerkiksi Pohjois-Ruotsin, Norjan, Kanadan ja Yhdysvaltojen alueella.

Jakosuo (2008) tekemässä metropolialueen venäläismatkailua koskevassa tutkimuksessa venäläismatkailijoiden todettiin arvostavan eniten palveluiden monipuolisuutta ja laatua. Kyseisessä tutkimuksessa metropolialueeseen luettiin Uudenmaan lisäksi myös Päijät-Häme. Tutkimuksen mukaan kotimaisiin matkailijoihin verrattuna venäläismatkailijat arvostavat enemmän laatua kuin hintaa. Koska venäläismatkailijat voidaan kuitenkin jakaa useampaan eri segmenttiin (esim. varakkaat matkailijat, perheet, koululaisryhmät), tulisi palveluita olla tarjolla monipuolisesti ja useammassa eri hintaluokassa. Selvityksen perusteella tärkeitä asioita venäläisille ovat myös palveluiden saatavuus omalla äidinkielellä, palveluiden saamisen helppous sekä hyvät kulkuyhteydet. Jakosuo mukaan venäläiset arvostavat pääpiirteittäin samoja asioita kuin suomalaiset lomailijat, esimerkiksi luontoa, järviä, saunaa ja rauhaa. Lisäksi venäläiset matkailijat haluavat pidempiä aukioloaikoja ravintoloihin, ostosmahdollisuuksia, ohjelmallisia juhla-iltoja, aktiviteetteja ja päiväretkimahdollisuuksia mökkiloman oheen. Venäläismatkailijoita todettiin kiinnostavan eniten kalastus- ja ostosmahdollisuudet, majoitus- ja kylpyläpalvelut, laiva- ja talviaktiiviteetit. Kesällä mökkeily lähellä palveluita on suosituinta. (Jakosuo, 2008.)

Kesällä venäläismatkailu on runsasta Suomessa pääkaupunkiseudun lisäksi Itä-Suomen järvi-alueella. Rauhallinen mökki veden äärellä lähellä palveluita on monen venäläismatkailijan



unelmakohde. Kesällä keskellä Pohjois-Suomen hiihtokeskusta sijaitseva mökki ei ole välttämättä vetovoimainen lomakohde sellaisenaan.

Venäläismatkailijat ovat tärkeä asiakasryhmä monille lappilaisille matkailuyrityksille ja vähittäiskaupoille. Vuonna 2010 venäläisten matkailijoiden yöpymisiä rekisteröitiin Lapin alueella yhteensä 86 590, *KuusamoLapland* -alueella yöpymisiä oli 43 326 (tähän lukuun sisältyvät myös Lapin kunnista Salla, Kemijärvi ja Posio) ja Sallassa 3 767 yöpymistä. Kaikista Lapin yöpymisistä venäläisten osuus oli vuonna 2010 3,9 % ja kansainvälisistä yöpymisistä osuus oli 10,7 %. Venäläismatkailijoiden määrä kasvoi Lapissa vuonna 2010 3,8 % edellisvuoteen verrattuna. Sallassa venäläismatkailijoiden osuus kaikista matkailijoista oli 4 % ja kansainvälisistä matkailijoista 21,9 %. (Tilastokeskus, 2011).

Tamara Kupatadze (2010) on tutkinut Lapin mahdollisuuksia kokonaisvaltaisena matkailutuotteena venäläisille. Hän määrittelee venäläismatkailijoiden kiinnostuksen kohteiksi luksustuotteet (autot, asunnot ja mökit, matkailu, vaatteet ja korut), ulkonäköön ja kauneudenhoitoon liittyvät tuotteet ja ”avaimet käteen” -palvelut.

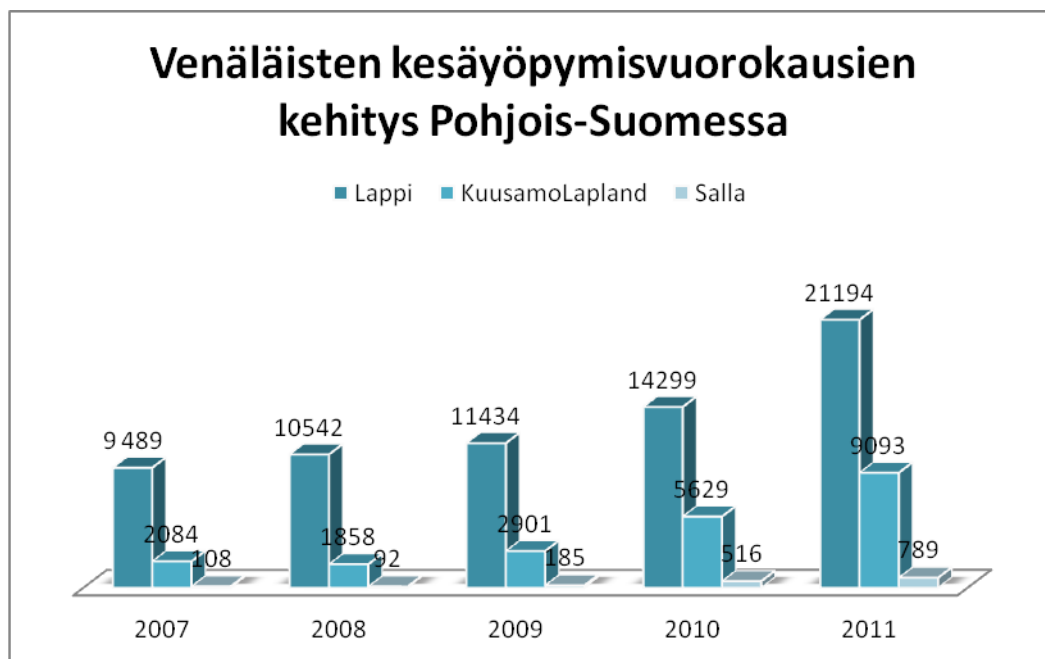
Tässä tutkimuksessa on haastateltu Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevia venäläismatkailijoita. Koska haastattelu tehtiin Lapissa Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla, voidaan sen tuloksia soveltaa parhaiten Pohjois-Suomessa lomaileviin venäläismatkailijoihin. Mielenkiintoista on kuitenkin verrata, miten näiden venäläismatkailijoiden matkustusmotiivit ja rahankäyttö poikkeavat esimerkiksi Jakosuon (2008) metropolialueen selvityksen ja rajahaastattelututkimuksien (MEK, 2011b) tuloksista.

## *2.5 Kesämatkailu*

Koska haastattelututkimus Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla tapahtui kesän aikana, voidaan tulosten katsoa olevan täysin valideja ainoastaan venäläisten kesämatkailun osalta. Jakosuon (2008) metropolialueen venäläismatkailua koskevan selvityksen perusteella venäläisten kesämatkailusesongin voidaan katsoa matkailijamäärien perusteella pääsääntöisesti alkavan heinäkuun puolesta välistä ja kestävän elokuun loppuun. Tarkkaa kesämatkailusesonkia on kuitenkin vaikea määrittää, koska venäläiset matkustavat Suomeen ympäri vuoden ja kaikkina kuukausina.

Tilastokeskuksen (2011) majoitustilastojen mukaisesti kesäkuukausiksi on määritelty kuu-kaudet toukokuusta lokakuuhun. Tilastollisesti tässä tutkimuksessa tarkastellaan matkailijamääriä edellä mainittuna ajankohtana eli toukokuusta lokakuuhun. Haastattelut Sallan rajanylityspaikalla suoritettiin heinä- ja elokuun aikana, mikä on myös Jakosuon (2008) mainitsema venäläisten kesämatkailusesongin pääajankohta.

Tilastokeskuksen tilastojen mukaisesti kesällä 2011 Lapissa rekisteröitiin 21 194 rekisteröityä venäläistä yöpymistä (kasvua edellisvuodesta 48,2 %), *KuusamoLapland* -alueella 9 093 yöpymistä (kasvua edellisestä vuodesta 61,5 %) ja Sallassa 789 yöpymistä (kasvua edellisestä vuodesta 52,9 %). (kuva 4.)



Kuva 4. Venäläismatkailijoiden yöpymisvuorokausien kehitys kesällä Pohjois-Suomessa. Lähde: Tilastokeskus, 2011

Tämä tilastotiedon valossa voidaan katsoa venäläisten kesämatkailun lisääntyneen Pohjois-Suomen alueella viime vuoden aikana merkittävästi. Koillismaahan ja Sallan alueella kasvu on ollut voimakkaampaa kuin Lapissa keskiarvoisesti. Koillismaahan ja Sallan alueilla on etuna sijainti rajan ja rajanylityspaikkojen välittömässä läheisyydessä. Huomattavaa on kuitenkin, että vaikka Saariselkä sijaitsee Raja-Joosepin rajanylityspaikan läheisyydessä, oli kesän 2011 venäläisyöpymisten kasvu edellisvuoteen verrattuna 36,6 %, mikä oli pienempi kuin Lapin keskiarvoinen kasvu (Tilastokeskus, 2011).

### 3. Keskeiset käsitteet

Lomalle lähtiessä tulee pohdittua monenlaisia asioita, kuten esimerkiksi, mihin menisi, milloin ja miten. Lomakohteen valintaan vaikuttaa minkälainen vaihe elämässä on meneillään. Lapsien kanssa matkustavat valitsevat usein lomakohteensa eri perustein kuin yksin matkustavat. Jos töissä ja kotona on kiireistä, haluaa lomalla yleensä rentoutua ilman sen kummempaa tiivistä aikataulua. Matkakohteeksi saattaa tällöin valikoitua vaikka rantalomakohde tai mökki erämaan keskellä. Jos taloudellinen tilanne ei ole paras mahdollinen, tulee etsittyä halvempaa lomakohdetta ja loma saattaa suuntautua lähialueelle tai halpalennoilla halvan hintatason kohteeseen. Loman pituus vaikuttaa myös kohdevalintaan, lyhyellä lomalla voidaan pyörähtää kotimaan kohteissa tai viikonloppulomalla Euroopan kaupunkikohteissa. Pidemmällä lomalla ehtii vaikka Thaimaan rantakohteisiin saakka. Matkakohde valikoituu sen mukaan, miten siitä ennakkoon saatu mielikuva ja kohteen tarjonta vastaavat omiin tarpeisiin ja matkustuksen edellytyksiin.

Kun tutkitaan, miksi venäläiset matkailijat tulevat Pohjois-Suomeen, on yhtäältä mietittävä, mikä saa heidät lähtemään matkalle eli mitkä ovat heidän motiivinsa matkustamiseen. Toisaalta on myös mietittävä, miksi he tulevat juuri Pohjois-Suomeen, eli mitkä ovat kohteen vetovoimatekijät. Pohjois-Suomen matkailuelinkeinon ja kuntien kannalta kiinnostavimpia ovat ne syyt, jotka saavat tai eivät saa venäläismatkailijaa valitsemaan matkakohteekseen Pohjois-Suomea.

Seuraavissa alaluvuissa on avattu tarkemmin tämän tutkimuksen kannalta keskeisiä käsitteitä; matkustusmotiivit, vetovoimatekijät ja matkailijoiden rahankäyttö, jotka muodostavat tutkimuksen teoreettisen viitekehyksen.

#### *3.1 Matkalle lähdön motiivit*

Mikä saa meidät yleensä ottaen lähtemään lomalle? Lomalle lähtö voi olla vuosittainen tapa, jolloin esimerkiksi koululaisten hiihtolomalla suunnataan etelän aurinkoon tai Lapin hangille. Toisaalta kiire ja stressi saavat kaipaamaan hengähdystaukoa jossain arjen ympyröiden ulko-

puolella. Lomalla halutaan ehkä kerätä kokemuksia ja vieraila uusissa paikoissa. Jokaisella meistä on jokin motiivi, joka saa meidät suunnittelemaan lomaa ja lähtemään lomamatkalle.

Matkustusmotiiveja on tutkittu matkailututkimuksen saralla paljon (Crompton, 1979; Dann, 1981; Iso-Ahola, 1982; Pearce, 2005; Swarbrooke & Horner, 2007). Tässä tutkimuksessa käytän tutkimuksen tieteellisen viitekehyksen pohjana kolmea eri motiiviluokitusta (Aho, 2006; Iso-Ahola, 1982; Swarbrooke & Horner, 2007). Näiden luokitusten pohjalta pyrin selkeyttämään matkustusmotiivin käsitettä ja sen yhteyttä tähän tutkimukseen. Matkustusmotiivien avulla voidaan selittää, miksi Sallan rajanylityspaikan kautta matkustavat venäläismatkailijat yleensä ottaen lähtevät matkalle. Seppo Iso-Aholan (1982) malli luokittelee matkalle lähtemisen perimmäisiä syitä, Swarbrooke ja Horner (2007) tuovat mukaan determinantin eli matkan mahdollistavan tai estävän tekijän ulottuvuuden ja Seppo Aho (2006) vie luokittelun astetta pidemmälle muodostamalla eri motiivitekijöistä eri matkailijatyyppettä.

Iso-Aholan (1982, s.259) luoman nelikenttämallin mukaan matkailun motiivit voidaan jakaa pakoon arjen henkilökohtaisista tai sosiaalisista ympäristöistä ja henkilökohtaisten tai sosiaalisten sisäisten palkintojen etsimiseen (kuva 5).

Sisäisten "palkintojen" etsiminen

		Sisäisten "palkintojen" etsiminen	
		Henkilökohtaiset	Sosiaaliset
Pako arjen ympäristöistä	Henkilökohtaisesta ympäristöstä	1	2
	Sosiaalisesta ympäristöstä	3	4

Kuva 5. Iso-Aholan (1982) malli matkailuun liittyvistä motiiveista

Henkilökohtaista ympäristöstä paon motiivit muodostuvat esimerkiksi halusta ympäristönvaihdokseen, elämänmuutokseen tai tarpeesta pahan mielen karkottamiseen. Sosiaalisesta ympäristöstä paon avulla voidaan yrittää välttää itseä ärsyttäviä henkilöitä, paeta stressaavaa sosiaalista ympäristöä tai välttää yleensä ottaen kaikkea vuorovaikutusta toisten ihmisten

kanssa. Henkilökohtaisten palkintojen etsimisen motiivi voi muodostua halusta kertoa toisille matkakokemuksistaan, hyvinolontunteen tuottamisesta itselleen ja uusien kokemusten saamisesta. Sosiaalisten palkintojen etsinnän motiiveina voi puolestaan olla halu viettää aikaa muiden samoja kiinnostuksen kohteita omaavien henkilöiden kanssa, lähentyminen perheen tai ystävien kanssa tai uusien ihmisten tapaaminen. (Snepenger, King, Marshall & Uysal, 2006.)

Tänä päivänä useat meistä tuntevat halua paeta arjen rutiineja ja työympäristön kasvavia paineita. Arki on niin kiireistä, että lomalla halutaan vaihtaa maisemaa, hypätä pois oravanpyörästä ja rentoutua joko yksin tai lähimmäisten kanssa. Henkilökohtaisen ja sosiaalisen paon motiivien osuus matkalle lähtöön vaikuttavina tekijöinä on mahdollisesti kasvanut viimeisten vuosien aikana. Työpaineista pakeneminen on jo yleisesti hyväksytty motiivi matkustamiselle, mutta harvempi haluaa ainakaan julkisesti haastattelussa tunnustaa pakenevansa perhettään tai lähimpiä ystäviään.

Tässä venäläismatkailijoita koskevassa tutkimuksessa motiivi- eli työntövoimatekijöistä on selvitetty matkustamisen perussyöt; vapaa-aika, työ, opiskelu, koulutus tai ystävä- tai sukulaisvierailu. Nämä voidaan luokitella Iso-Aholan (1982) mallin mukaisesti lähinnä henkilökohtaisten ja sosiaalisten palkintojen etsimisen alle. Muut matkustamisen motiivit tulevat esiin lähinnä piilevinä matkakohteen valintaan vaikuttavien syiden kautta.

Matkalle lähtöön vaikuttavien motiivien joukko on laaja ja kirjava. Usein matkalle lähtemiseen vaikuttaa useampi kuin yksi tekijä ja aina ei voi lähteä lomalle, vaikka haluttaisikin. Swarbrooken ja Hornerin (2007, s. 51) mukaan tietyn matkan tai matkailutuotteen ostoon vaikuttavat tekijät voidaan jakaa karkeasti kahteen ryhmään, joista voidaan käyttää nimityksiä motiivitekijät ja determinantit. Heidän mukaansa motiivitekijät ovat niitä tekijöitä, jotka saavat matkailijan haluamaan tiettyä tuotetta tai palvelua. Determinantit ovat puolestaan niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat siihen, voivatko matkailijat ostaa sen tuotteen, jota he haluavat. Toisin sanoen determinantit ovat matkan ostamista rajoittavia tai mahdollistavia tekijöitä.

Motiivitekijät voivat olla fyysisiä, emotionaalisia, henkilökohtaisia, itsensä kehittämiseen, statuksen nostamiseen tai kulttuuriin liittyviä tekijöitä. Determinantit voivat olla henkilökohtaisia tai ulkoisia. Henkilökohtaiset determinantit perustuvat matkailijan henkilökohtaiseen tietoon matkakohteista, hintatasosta ja saatavilla olevista tuotteista, henkilökohtaisiin olosuhteisiin (esimerkiksi terveys, tulotaso, vapaa-ajan määrä, työ- ja perheolosuhteet, auton omis-

tus), asenteisiin ja havaintoihin sekä aiempiin matkakokemuksiin. Ulkoiset matkustuspäätökseen vaikuttavat tekijät ovat maailmanlaajuisia tai kansallisia, poliittisia, taloudellisia, sosiaalisia ja teknologisia tekijöitä, median tai markkinoinnin vaikutuksesta ja ystävien ja tuttavien mielipiteistä johtuvia tekijöitä. (Swarbrooke & Horner, 2007, s. 54–64.)

Motiivitekijät voidaan jakaa karkeasti kahteen ryhmään. Niihin motiivitekijöihin, jotka motivoivat henkilöä lähtemään lomalle, ja niihin, jotka motivoivat henkilöä lähtemään tietylle lomalle tiettyyn paikkaan ja tiettyyn aikaan (Swarbrooke & Horner, 2007). Tässä Sallan rajanylityspaikan venäläismatkailijoita koskevassa tutkimuksessa ollaan kiinnostuneita etenkin jälkimmäisistä eli niistä motiivitekijöistä, jotka saavat venäläismatkailijan lähtemään lomalle tiettyyn paikkaan (Pohjois-Suomeen) ja tiettyyn aikaan (kesällä).

Venäläismatkailijoiden matkustusmotiiveja koskevassa tutkimuksessa ei ole kysytty matkailijan ennakkotietoja kohteesta, eikä myöskään taustatietoja heidän tulotasostaan tai tietoja muista mahdollisista matkustusmotiiveihin vaikuttavista henkilökohtaisista tai ulkoisista determinanteista. Etenkin tulotason vaikuttavuus matkustusmotiiveihin ja kohdevalintaan voisi olla mielenkiintoista selvittää myöhemmissä tutkimuksissa. Osa determinanteista eli matkan mahdollistavista tai sitä rajoittavista tekijöistä tulee kuitenkin esiin tutkimuksen luonteesta johtuen. Esimerkiksi rajanylitys on mahdollista vain autolla, ja matkanjärjestäjän järjestämälle bussimatkalle osallistuvia matkailijoita lukuun ottamatta kaikki matkailijat ovat liikkeellä omalla tai käytössään olevalla autolla. Näin voidaan päätellä, että omatoimisesti rajanylittävien venäläismatkailijoiden on omistettava tai heillä on oltava käytössään auto, jotta matka onnistuisi. Näin ollen auto on yksi matkan mahdollistava tai ei mahdollistava determinantti.

Taloudellinen taantuma on determinantti, joka on vaikuttanut viime vuosina matkailuun kansainvälisesti. Vuoden 2008 jälkeen niin maailman kuin Pohjois-Suomenkin matkailussa koettiin taantuma. Etenkin kansainvälisten rekisteröityjen yöpymisten määrä väheni Pohjois-Suomen matkailukeskuksissa. Toisaalta viisumin saanti on helpottunut viime vuosina Venäjän kansalaisille, pitkiä viisumeja on myönnetty ennätysmäärä, ja tämä on yksi syy rajanylitysten määrän kasvuun. Viisumin saanti on siis determinantti, jonka helpottuminen näkyy positiivisesti Pohjois-Suomen rekisteröidyissä venäläismatkailijoiden yöpymisissä.

Seppo Aho (2006) on luokitellut eri matkailijatyyppejä Cromptonin sosiaali-psykologisten matkustusmotiivien pohjalta kehitettynä. Tämän luokittelun pohjalta voidaan arvioida matkustusmotiivin pohjalta myös matkailijatyyppejä. Luokittelu ei ole täysin yksiselitteinen, ja

jotkin motiivit voivat sopia useampaankin eri matkustajatyyppeihin. Luokittelu kuitenkin edesauttaa matkailijoiden ryhmittelyä matkailijatyyppeihin alle ja yhdistämistä eri matkustusmotiiveihin. (Taulukko 1. ) Tässä tutkimuksessa pyrin löytämään Sallan rajanylityspaikan kautta kulkeville venäläismatkailijoille yhden tai useamman matkailijatyypin Ahon luokituksen pohjalta.

Taulukko 1. Ahon (2006) sosiaalipsykologisia motiiveja ja matkailijatyyppejä (Cromptonin pohjalta kehitettynä)

	MOTIIVI	MATKAILIJATYYPPI
1	Pako arjesta	Matkailijan yleistyppi (vaihtelun, elämyksen etsijät)
2	Itsensä tutkiskelu	Pyhiinvaeltajat, mietiskelijät
3	Rentoutuminen, lepo (stressistä vapautuminen)	Tavallinen huvimatkailija
4	Arvostuksen saaminen	”Statusmatkaajat”
5	Käyttäytymissäännöistä irtaantuminen	”Raikulireissaajat” (esim. vodkaturismi, seksiturismi)
6	Perhe – ja sukulaisuusyhteyksien ylläpito ja voimistaminen	Sukurakkaat ihmiset (siirtolaiset ja maastamuuttajat, muut sukulaisvierailijat)
7	Sosiaalisen vuorovaikutuksen edistäminen ja ylläpito	Seuramatkaajat ”kontaktihakuiset” turistit
8	Oppiminen ym. itsensä kehittäminen	Tutkimus- ja opintomatkaajat
9	Haasteiden vastaanottamisen halu (itsensä toteuttaminen, omien rajojen kokeilu)	Esim. seikkailumatkailijat, interreilaajat
10	Hyödyn tavoittelu (työtehtävien edistäminen, edulliset ostokset, terveydenhoito)	Esim. liikemiesmatkaajat, ostosmatkailijat, terveysmatkailijat
11	Hyväntekeväisyys	Erilaiset avustusmatkaajat, ”hyvän viestin tuojat”

Wolfe ja Hsu (2004) vertailivat Iso-Aholan (1982, s.259) mallin motivaatiotekijöitä eri etnisten ryhmien arvojen ja normien ja vapaa-ajan mieltymysten mukaisesti. Vertailun mukaan kaukasialaisten ja muualta kun Kaukasiasta tulevien matkailijoiden motiivit poikkesivat toisistaan. Tästä voidaan päätellä, että eri kulttuuritausta ja kansallisuus vaikuttavat matkailijoiden motiiveihin. Kansallisuuden on todettu vaikuttavan myös matkailijan käyttäytymiseen matkakohteessa (Pizam & Sussmann, 1995). Yksilöllisiä eroja on kuitenkin jokaisen kulttuurin sisällä. Tutkimuksessani olen kiinnostunut siitä, poikkeavatko Sallan rajanylityspaikan

kautta tulevien venäläismatkailijoiden motiivit jollain tavoin niistä, joita on selvitetty venäläismatkailijoiden osalta muualla Suomessa tehdyissä tutkimuksissa (Jakosuo, 2008; MEK, 2002). Voidaan olettaa, että suurin osa Sallan rajanylityspaikan kautta matkaavista venäläisistä asuu Kuolan niemimaan alueella ja näin ollen voidaan myös pohtia, poikkeavatko Kuolan alueen venäläismatkailijoiden matkustusmotiivit jotenkin esimerkiksi etelämpänä Venäjällä asuvien venäläisten matkustusmotiiveista ja matkakohteiden vetovoimatekijöistä.

Motiiveista voidaan myös käyttää nimitystä työntövoimatekijä (Järviluoma, 2006). Järviluoman (1994, s. 35) mukaan työntövoimatekijöistä puhuttaessa on oleellista nähdä matkustaminen tarpeiden tyydyttämisen välineenä. Matkailun avulla tyydytettäviä tarpeita voivat olla esimerkiksi lepo, vapaus, jännitys, perheen kanssa vietetty aika ja rentoutuminen. Lomalle lähtemällä halutaan tyydyttää jotain tarvetta, jonka loma täyttää paremmin kuin kotona pysyminen. Toisin sanoen *motiivit ovat niitä tekijöitä, jotka yleensä ottaen saavat matkailijan lähtemään matkalle riippumatta matkan kohteesta.*

### *3.2 Matkakohteiden vetovoimatekijät*

Edellisen alaluvun perusteella voimme päätellä, että matkalle lähtiessämme meillä on jokin tarve, jonka haluamme lomamatkan kautta tyydyttää. Meillä täytyy siis olla jokin mielikuva siitä, että loma täyttää sen tarpeen. Toisaalta voimme miettiä, että jos tarpeenamme on esimerkiksi lepo, mikä tekijä saa meidät lähtemään lomamatkalle, jos saman tarpeen voisi tyydyttää myös kotona sohvalla makaamalla. Lomamatkaan ja lomakohteeseen täytyy siis liittyä myös jokin tekijä, joka saa meidät haluamaan sitä enemmän kuin kotonaoloa.

Vetovoimatekijät ovat yleensä enemmän ulkoisia, tilanteeseen ja älyyn liittyviä tekijöitä verrattuna työntövoimatekijöihin, jotka ovat sisäisiä ja tunteisiin liittyviä (Chan & Baum, 2007, 352). Vetovoimatekijät myös yhdistetään helpommin matkakohteeseen (Hsu & Huang, 2008, 18–21). Järviluoman (2006, s. 62) mukaan matkailun vetovoimatekijät ovat niitä asioita tai ominaisuuksia, joista matkakohteiden tai -reittien matkailullinen vetovoimaisuus muodostuu. Esimerkiksi Pohjois-Suomen vetovoimatekijöitä voivat olla puhdas luonto, aktiviteettitarjonta, majoituspalvelut, ostosmahdollisuudet, tapahtumat tai ravintolatarjonta. Vetovoimatekijät voidaan määritellä myös ”kaikkien niiden matkakohteeseen liittyvien tekijöiden summaksi,



jotka tuottavat vierailuhalukkuutta matkakohteen sijaintipaikkakunnan ulkopuolisessa väestössä” (Aho, 1994, s. 175). *Vetovoimatekijät ovat siis niitä tekijöitä, jotka saavat meidät lähtemään lomalle tiettyyn kohteeseen ja tiettyyn aikaan.*

Usein puhutaan myös attraktioista. Attraktio voidaan helposti mieltää vetovoimatekijäksi, mutta näin ei suinkaan ole. Järviluoma (1994, s. 38) on määritellyt käsitteet attraktio ja matkakohde samaa tarkoittaviksi ja vetovoimatekijät niiden määritteiksi. Näin ollen attraktio on matka- tai käyntikohde, johon liittyy erinäisiä vetovoimatekijöitä. Järviluoman mukaan attraktiolla tulee aina olla vetovoimaa, koska muuten se ei olisi attraktio. Käytännössä attraktio voi olla jokin Pohjois-Suomen matkailukeskus tai yksittäinen käyntikohde, kuten *Santapark* Rovaniemellä tai *Ikea* Haaparannassa. Vetovoimatekijät ovat niitä tekijöitä, jotka määrittelevät tätä attraktiota eli matkakohdetta, ja niitä voivat olla muun muassa luonto, maisemat, ostosmahdollisuudet, matkailupalvelut ja saavutettavuus.

Ahon (1994, s. 179) mukaan vetovoimatekijät on myös mahdollista jakaa ydin- ja kehysvetovoimatekijöihin. Ydinvetovoimatekijöillä tarkoitetaan esimerkiksi alueen luontoa tai muuta sisältöä, jota voidaan pitää kohteen merkittävän vetovoimaisuuden aiheuttajana ja joka näkyy kohteesta muodostuvissa mielikuvissa. Kehysvetovoimatekijät puolestaan luovat puitteet ydinvetovoimatekijöille ja niitä ovat esimerkiksi liikenne, majoitus- ja ravintolapalvelut. Kauppilan tutkimuksessa (1997) puhutaan kohteen primäärisistä ja sekundäärisistä vetovoimatekijöistä tarkoittaen pääsääntöisesti samaa asiaa. Primääriset vetovoimatekijät ovat niitä tekijöitä, jotka saavat matkailijan liikkeelle ja sekundääriset niitä tekijöitä, jotka tukevat kohteen vetovoimaa, mutta eivät yksin riitä matkailijalle syyksi matkustaa kohteeseen. Sekä ydin- että kehysvetovoimatekijät ovat tärkeitä matkakohteelle. Kun halutaan profiloida kohdetta ja erottautua muista matkakohteista, nousevat etenkin kohteen ydinvetovoimatekijät tärkeään asemaan, koska ne eivät ole muiden matkakohteiden helposti kopioitavissa. Kehysvetovoimatekijät täydentävät ydinvetovoimatekijöitä ja niitä voidaan helpommin tuottaa lisää matkailijoiden houkuttelemiseksi.

Kroatiassa tehdyssä (Težak, Šergo & Luk, 2010) myös venäläismatkailijoita koskevassa tutkimuksessa pyrittiin selvittämään, miten taloudellinen taantuma on vaikuttanut matkakohteen valintaan liittyviin motiiveihin. Tutkimuksessa ei todettu taantumien vaikuttaneen matkakohdeissa arvostettaviin vetovoimatekijöihin. Tutkimuksessa todettiin, että sillä ei ole niinkään

väliä, mitä vetovoimatekijöitä tietty matkakohde tarjoaa, vaan mihin vetovoimatekijöihin matkailijat ovat tottuneet. Jos esimerkiksi matkailija on tottunut hakemaan lomaltaan aurinkoa ja hiekkarantaa tietyistä kohteista, on tämän matkakohteen vaikea muuttaa tarjonnallaan lyhyellä aikajänteellä matkailijan mielikuvaa kohteesta. Esimerkiksi, jos Pohjois-Suomi on totuttu mieltämään luontomatkailukohteena, on sitä tarjonnan ja mainonnan avulla vaikea muuttaa lyhyellä aikavälillä esimerkiksi kulttuurimatkailukohteeksi. Positiivista tutkimustuloksessa on se, että Pohjois-Suomen nykyisten matkailijoiden voidaan olettaa käyvän samoissa kohteissa ja käyttävän samoja palveluita myös taantumasta huolimatta.

Järviluoman (1994, s. 41) mukaan matkakohteella voi olla myös negatiivisia vetovoimatekijöitä. Pohjois-Suomi on mielletty usein hintatasoltaan suhteellisen korkeaksi matkailukohteeksi esimerkiksi useisiin etelän aurinkolomakohteisiin verrattuna, mikä voi toimia negatiivisena vetovoimatekijänä. Toisaalta Suomea pidetään yleensä ottaen turvallisena matkailukohteena, kun taas useat alueet saavat kärsiä negatiivisesta vetovoimasta muun muassa sotien, väkivallan tai luonnonkatastrofiherkkyyden takia. Esimerkiksi Japanin maanjäristykset, tsunami Thaimaassa tai levottomuudet Egyptissä ovat saattaneet vähentää matkailijoiden vierailuhalukkuutta kyseisissä kohteissa.

Hsun ja Huangin (2008) mukaan osa tutkijoista pitää pelkästään työntövoimatekijöitä motiivitekijöinä, ja osa määrittelee motiivitekijöiksi sekä työntö- että vetovoimatekijät. Tutkimuksissa on löydetty yhteys työntö- ja vetovoimatekijöiden välillä (Kim & Lee, 2002). Työntövoimatekijät ovat syvemmillä matkailijan tietoisuudessa olevia syitä, joiden selvittämiseksi tarvitaan strukturoimatonta syvähaastattelua. Käytännössä jokaisen vetovoimatekijän, joka saa matkailijan lähtemään matkalle, taustalla on jokin henkilökohtainen motiivi. Jos matkailija esimerkiksi kertoo ostosmahdollisuuksien vaikuttaneen matkakohteen valintaan, voitaisiin tarkennetuilla lisäkysymyksillä päästä lähemmäksi matkalle lähdön motiivivia, joka tässä tapauksessa voisi olla esimerkiksi statuksen kohottaminen tai hyödyntävoittelu. Mielikuvissamme jonkin tietty matkakohde saattaa tyydyttää matkustusmotiivien kautta tulevan tarpeen paremmin kuin toinen kohde, eli jonkin kohteen vetovoimatekijät vastaavat paremmin henkilön matkustusmotiiveihin kuin jonkin toisen kohteen vetovoimatekijät.

Matkustamisen perimmäiset motiivit ovat vaikeammin selvitettävissä tutkimuksen kautta kuin matkakohteen vetovoimatekijät, ja usein niihin ei voi vaikuttaa millään tavoin matkakohteen

näkökulmasta. Toki kohde voi tarjonnallaan vastata eri matkustusmotiveihin. Esimerkiksi jos matkustamisen motiivina on pako sosiaalisesta ympäristöstä, voidaan henkilölle tarjota majoitusta rauhallisessa mökissä kaukana muista ihmisistä. Sen sijaan siihen, että matkailijat alkaisivat kokea enemmän tarvetta pakoon sosiaalisesta ympäristöstään, ei matkakohde voi vaikuttaa ratkaisevasti.

Matkustusmotiveja helpommin kyselyllä selvitettävissä ovat vetovoimatekijät, ja niihin voidaan myös vaikuttaa matkakohteen ja palveluntarjoajan näkökulmasta helpommin kuin perimmäisiin matkalle lähtemisen syihin. Kohteen ydinvetovoima muodostuu niistä tekijöistä, jotka ovat jo pääsääntöisesti olemassa, ja niihin on hankalampi vaikuttaa ainakaan lyhyellä aikajänteellä. Kehysvetovoimatekijöihin sen sijaan pystytään vaikuttamaan nopeammin ja helpommin. Jos esimerkiksi tutkimuksen kautta huomataan, että venäläismatkailijat arvostavat korkeatasoista hotellimajoitusta tai ostosmahdollisuuksia, voidaan kohteen vetovoimaa kehittää rakentamalla hotelli tai lisäämällä alueen kaupallista tarjontaa. Vetovoimatutkimus on tässä mielessä matkakohteen kannalta kiinnostavampaa ja hyödyllisempää kuin perimmäisiin matkalle lähdön syihin ja matkustusmotiveihin puretuva tutkimus.

Ideaalein tilanne olisi, jos tutkimuksella voitaisiin selvittää sekä matkailijan motiivit että kohteen vetovoimatekijät mahdollisimman kattavasti. On todettu, että mikäli kohde vastaa matkailijan tarpeisiin sekä työntö- että vetovoimatekijöiden osalta, on matkailijan sitoutus matkustaa kohteeseen korkea (Bharath, Smeaton, & Clements, 1999). Työntö- ja vetovoimatekijöistä tutkimuksen kautta saatua tietoa voisi hyödyntää kohteen markkinoinnissa ja kohde-ryhmien spesifioinnissa. Tänä päivänä työntö- ja vetovoimatutkimuksessa yritetään löytää yhä enemmän yhteyksiä näiden kahden tekijän välillä. Valitettavasti tulokset ovat usein kohteeseen sidottuja (Pesonen et al., 2011).

Tässä tutkimuksessa *matkustusmotiveilla* tarkoitetaan niitä tekijöitä, jotka yleensä ottaen saavat matkailijan lähtemään matkalle riippumatta matkan kohteesta. Vetovoimatekijöillä puolestaan tarkoitetaan niitä tekijöitä, jotka saavat matkailijan lähtemään lomalle tiettyyn kohteeseen ja tiettyyn aikaan. Tutkimuksessa on keskitytty pääsääntöisesti kohteen vetovoimatekijöihin. Venäläismatkailijoiden matkustusmotiveista on selvitetty matkustuksen perussy syy eli vapaa-aika, työ, koulutus/opiskelu ja tuttava/sukulaisvierailu. Kohteen vetovoimatekijöitä on selvitetty matkakohteen valintaan vaikuttavien syiden kautta. Venäläismatkailijoiden

matkakohteen valintaan vaikuttavien syiden selvittäminen edesauttaa Pohjois-Suomen alueen kuntia ja palveluntarjoajia kehittämään palveluitaan niin, että ne vastaavat entistä paremmin venäläismatkailijoiden matkustusmotiiveihin ja tarpeisiin.

Matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt ovat moninaisia. Kohteen valintaan vaikuttavat niin motiivit, kohteen positiiviset kuin negatiivisetkin vetovoimatekijät, kohteen markkinointi ja joukko muita määrittelemättömiä tekijöitä. Järviluoma (1994, s. 44) on määritellyt, että ”matkakohteen valinta tapahtuu taloudellisten, ajallisten, terveydellisten ym. reunaehtojen puitteissa periaatteessa siten, että henkilö vertailee eri attraktioita ja niiden vetovoimatekijöitä koskevia mielikuviaan lomalle asetettuihin preferensseihin ja tavoitteisiin ja valitsee sen attraktion, jossa vastaavuus on mahdollisimman hyvä”. *Toisin sanoen matkailija tekee matkakohdevalintansa perustuen matkustusmotiiveihinsa sekä kohteen vetovoimatekijöistä saamiinsa mielikuviin, ottaen huomioon matkustamista ja kohdevalintaa rajoittavat taustatekijät.*

### *3.3 Matkailukulutus ja rahankäyttö*

Kesä- ja talvimatkailusesonkien suuret erot matkailijamäärissä ja liikevaihdossa ovat ongelma monille Pohjois-Suomen matkailuyrityksille ja matkailukeskuksille. Useissa yrityksissä kesäaikana syödään talven aikana saadut voitot, ja useat yritykset joutuvat jopa sulkemaan ovensa kesän ajaksi tappioiden välttämiseksi. Toisaalta se, että matkailuyritykset ovat kiinni kesäisin, estää kesäsesongin kehittymisen talven veroiseksi. Voisiko lisääntynyt venäläismatkailijoiden määrä kesällä olla tulevaisuudessa vastaus Pohjois-Suomen kesämatkailun ongelmaan? Tätä varten tarvitaan tietoa siitä, mihin venäläismatkailijat kuluttavat ja pystyvätkö Pohjois-Suomen matkailukeskukset ja yritykset vastaamaan heidän kulutustarpeisiinsa.

Tilastokeskuksen mukaan matkailukulutuksella tarkoitetaan ”matkasta aiheutuneita kokonaiskustannuksia, jotka matkailija itse tai joku muu hänen puolestaan maksaa. Matkailukulutukseen lasketaan mukaan menot tavaroihin ja palveluihin sekä matkustuksen aikana että matkan kohteessa. Mukaan lasketaan matkaan liittyvät maksut, jotka on maksettu ennen matkaa tai sen jälkeen. Myös henkilöliikennepalvelut (kotimaiset tai kansainväliset) lasketaan mukaan matkailukulutukseen.” ( Tilastokeskus.)

Tässä tutkimuksessa *matkailukulutuksella tarkoitetaan rahankäyttöä, joka kohdistuu matkailijan toimesta matkan aikana palveluihin ja tuotteisiin, joita voidaan käyttää myös varsinaisen matkan jälkeen*. Matkan aikana rahaa voidaan käyttää muun muassa majoitus-, ohjelma-, ravintola-, hyvinvointi- ja kuljetuspalveluihin. Tuotteita ja palveluita voidaan ostaa varsinaisten matkailuyritysten lisäksi myös elintarvike- ja käyttötavaramarketeista, autohuoltamoilta sekä muista vähittäiskaupoista ja palveluyrityksistä. Esimerkiksi matkan aikana ostettuja vaatteita voidaan käyttää myös matkan jälkeen.

Matkailijamäärää, viipymää ja matkailijoiden Pohjois-Suomeen jättämää rahamäärää voidaan mahdollisesti kasvattaa, jos Pohjois-Suomen matkailukohteet pystyvät paremmin vastaamaan venäläismatkailijoiden kulutustarpeisiin. Tätä varten tarvitaan tietoa niin matkakohteen valintaan vaikuttavista syistä kuin rahan kulutuskohteista ja – määristäkin.

## 4 Tutkimusmenetelmä ja aineisto

Tässä luvussa kerrotaan tutkimuksessa käytetystä kvantitatiivisesta tutkimusmenetelmästä ja tutkimusaineiston keruutavasta ja analysoinnista. Alaluvussa 4.3. pohditaan myös aineiston validiteettia ja reliabiliteettia. Validiteetilla tarkoitetaan tutkimuksen pätevyyttä eli sitä, mitaavatko kysymykset selvitettävää asiaa, ja reliabiliteetilla tarkoitetaan tutkimuksen luotettavuutta (Heikkilä, 2008).

### 4.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmäksi tähän venäläismatkailijoiden motiiveja, kohdevalintaa ja rahankäyttöä koskevaan tutkimukseen valikoitui kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus. Toiveena oli saada niin paljon vastauksia, että tutkimustuloksia voitaisiin yleistää koskemaan kaikkia Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevia venäläisiä kesämatkailijoita. Haastattelupaikkana rajanylityspaikka on myös luonteeltaan sellainen, että pitkään kestäviä laadullisia syvähaastatteluita on vaikea tehdä. Rajaa ylittävillä matkailijoilla on yleensä kiire joko lomakohteeseen tai takaisin kotiin.

Kvantitatiivisessa tutkimuksessa pyritään kuvaamaan ilmiöitä numeerisesti ja se vaatii riittävän suuren ja edustavan otoksen. Kvantitatiivisen tutkimuksen huono puoli on että sen avulla pystytään yleensä selvittämään olemassa oleva tilanne, mutta ei syitä sen taustalla. ( Heikkilä, 2008.)

Koska haastattelijoina toimi useampia eri henkilöitä, päädyttiin aineisto keräämään *survey* -menetelmällä strukturoidun haastattelu- ja kyselylomakkeen (kts. liite ) pohjalta. Kyselylomake tehtiin suomenkielellä, tarkastutettiin Venäjän lähialueosaajilla ja käännettiin käännöstoimistossa venäjänkielelle. Satunnaisotannalla valittujen kymmenen haastattelupäivän aikana venäläismatkailijoita haastateltiin Sallan kunnan kesätyöntekijöiden toimesta Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla heinä-elokuun 2011 aikana. Lisäksi samaan strukturoituun haastattelulomakkeeseen perustuvaan kyselylomaketta oli jaossa myös muutamissa matkailuyrityksissä ja vähittäiskaupoissa Sallan keskustan ja Sallatunturin alueella. Suurin osa aineistosta saatiin kuitenkin rajalla tehtyjen haastatteluiden avulla.

Tutkimuksen perusjoukko eli venäläiset matkailijat, jotka ylittävät rajan Sallan kansainvälisen rajanylityspaikan kautta, on laaja ja koko perusjoukon haastattelemineen ei olisi ollut resurssien takia mahdollista. Tästä syystä päädyttiin matkailijoiden otantaan, joka ajoittui kesäajalle ja tietyille ennalta sovituille haastattelupäiville. Haastattelujen suorittamista varten haettiin kirjallisesti lupaa sekä Rajavartiolaitoksen esikunnasta Rovaniemeltä että Sallan tullista.

#### 4.2 Aineiston keruu ja analysointi

Tutkimusta varten haastateltiin venäläismatkailijoita Sallan kansainvälisellä rajanylityspaikalla yhteensä kymmenenä päivänä kesän 2011 aikana. Haastattelijoina toimivat Sallan kunnan ja Matkalle Sallaan ry:n yhteisen matkailuneuvonnan kesätyöntekijät, joista osa oli venäläisiä ja osa suomalaisia. Haastattelut tapahtuivat pääsääntöisesti venäjänkielellä. Haastattelut ajoittuivat sekä arkipäiville että viikonloppuun ja niitä tehtiin niin aamupäivisin kuin iltaisinkin. Yleensä viikonloput ja illat olivat vilkkaimpia rajanylittämisen kannalta. Toisaalta kaikista vilkkaimpana ajankohtana haastatteluja ei voitu suorittaa niin, ettei se olisi aiheuttanut tarpeetonta ruuhkaa rajanylityspaikalle. Satunnaisotannalla valittujen haastattelupäivien aikana haastatteluja suoritettiin yhtäjaksoisesti noin seitsemän tunnin ajan ja kyseisenä aikana haastateltiin kaikki rajan ylittäneet venäläismatkailijat niin meno- kuin tulopuolellakin. Samasta matkustuseurueesta haastateltiin pääsääntöisesti vain yksi henkilö kyseisen henkilön vapaaehtoisuuteen perustuen. Sama strukturoitu kyselylomake (liitteenä) oli jaossa myös Sallan matkailuneuvonnassa, *Hotelli Takka-Valkeassa*, *Jaanan Kenkä & Postissa*, *Sallatunturin Tuuvilla*, *Sallan Poropuistossa*, *Holiday Club Sallassa* ja *Erittäin Sallinen oy:ssä* heinä-elokuun ajan.

Rajalla tapahtuneiden haastatteluiden ja kyselylomakkeiden kautta kyselyyn vastasi yhteensä 224 henkilöä. Suurin osa vastauksista saatiin Sallan rajanylityspaikalla tapahtuneissa haastatteluissa. Yrityksiin jaettiin strukturoitua kyselylomaketta noin 10 kpl yritystä kohden, mutta näistä palautui vain murto-osa. Eniten yrityksiin jaettuja lomakkeita saatiin takaisin Sallan keskustassa sijaitsevasta *Hotelli Takka-Valkeasta*, joka toimii myös *tax free* -palautuspisteenä. Muista yrityksistä vastauksia saatiin takaisin vain muutamia tai ei ollenkaan.

Saadut vastaukset syötettiin *Webropol 2.0* -ohjelmaan, jota käytettiin vastausten analysointiin. *Webropol* on kyselyiden luomiseen ja analysointiin tarkoitettu sovellus. Tämän kerätyn aineiston analysoinnissa tehtiin peruseräilylisäksi suodatettuja ja ristiintaulukoituja raportteja. Lisäksi avoimien vastausten analysoinnissa käytettiin *Text Mining* -työkalua. Kaikki tilastollista matematiikkaa vaativat osiot, kuten esimerkiksi venäläismatkailijoiden rahankäyttöön liittyvät analyysit, tehtiin *Webropolin Professional Statistic* -osiolla.

#### 4.3 Aineiston arviointi ja luotettavuus

Rajanylityspaikka haastattelukohteenä oli tämän tutkimuksen kannalta toisaalta hyvä, koska näin pystyttiin varmistamaan, että kyse oli todella Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevista matkailijoista. Toisaalta haastattelutilanteen teki haastavaksi se, että matkailijat halusivat jatkaa matkaansa nopeasti ja jotkut kieltäytyivät haastattelusta kiireen vuoksi. Suurin osa haastatteluajankohtana rajan ylittäneistä venäläisistä kuitenkin suostui haastatteluun. Kysymysten määrää ja pituutta täytyi rajoittaa, jottei matkailijoita pidätellä liian kauaa rajanylityspaikalla eikä ylityspaikalle aiheuteta turhaa ruuhkaa.

Kyselyyn vastasi kaiken kaikkiaan 224 henkilöä, joten otosta voidaan pitää riittävänä tulosten yleistyksen kannalta. Koska kyselyyn vastaajilta ei kysytty juurikaan demograafisia taustatietoja eikä vastaavaa tutkimusta ole suoritettu aikaisemmin, on otoksen edustavuuden arviointi vaikeaa. Otoksen edustavuuteen on pyritty haastatteluiden kohtuullisen suurella määrällä ja haastatteluajankohtien satunnaisotannalla ja vaihtelulla.

Strukturoidussa kyselyssä hukataan väistämättä jotakin tietoa alueen vetovoimatekijöistä (Järviluoma 2006, s. 109). Kaikkia mahdollisia vetovoimatekijöitä ei pystytä ottamaan huomioon kyselylomakkeessa. Haastattelulomakkeen tekovaiheessa konsultoitii tutkimuksen tilaajia sekä lähialueyhteistyön osajia. Silti muutamien kysymyksien asettelussa havaittiin haastattelujen aloittamisen jälkeen puutteita. Esimerkiksi matkustusmotiivina lepo puuttui kyselylomakkeesta ja muutama vastaaja oli kirjoittanut sen avoimeen vastauskenttään. Sallassa käytetyistä palveluista puuttui valmiina vastausvaihtoehtona *tax free* – palautuspalvelut, jonka useampi vastaaja oli kirjoittanut avoimeen vastauskenttään (Muu, mikä?). Näiden vastausvaihtoehtojen puuttuminen vaikutti mahdollisesti vetovoimatekijöiden tärkeysjärjestykseen ja Sal-



lassa käytettäviin palveluihin. Otoksen edustavuuden arvioinnin ja Pohjois-Suomen matkakohteiden markkinoinnin kannalta olisi ollut hyödyllistä esittää lisää demografisia taustakysymyksiä, kuten vastaajan ikä, tulotaso, sukupuoli jne. Matkakohteen valintaan vaikuttavana syynä jäi tässä tutkimuksessa selvittämättä hintatason vaikutus kohdevalintaan. Strukturoidun kyselyn ongelmana on sen jäykkyys muutoksiin aineiston keruun aikana.

Osa kysymyksistä miellettiin ehkä henkilökohtaisiksi, ja niihin oli vaikea saada vastauksia. Ensimmäisinä rajahaastattelupäivinä pitäydyttiin pelkästään henkilökohtaisissa haastatteluisissa, mutta tuloksia tarkasteltaessa huomattiin, että etenkin rahankäyttöä sivuavien kysymysten vastausprosentti oli huono. Tästä johtuen siirryttiin käytäntöön, jossa kyselylomake annettiin matkailijoiden itsensä täytettäväksi. Tällöin myös kulutuskäyttäytymistä koskevien kysymysten vastausprosentti parani. Silti rahankäyttöä koskevien kysymysten vastausprosentti jäi huomattavasti heikommaksi kuin muiden kysymysten. Koko kyselyyn vastasi 224 henkilöä, joista vain noin 70 henkilöä vastasi kaikkiin rahankäyttöä, henkilömäärää ja viipymää koskeviin kysymyksiin. Osasyynä näihin kysymyksiin vastanneiden vähäiseen määrään on se, että haastatteluja tehtiin sekä Suomeen tuleville että Suomesta lähteville venäläismatkailijoille. Vasta Suomeen tulevat venäläismatkailijat eivät pystyneet arvioimaan etukäteen rahankäyttöään. Tämän johdosta voidaan todeta, että tämän tutkimuksen rahankäyttöön liittyviin tutkimustuloksiin täytyy suhtautua varauksella ja asiaa tulisi tutkia lisää tulosten varmistamiseksi.

Haastattelut suoritettiin kesän aikana, joten tulokset ovat sovellettavissa vain venäläisten kesämatkailuun Pohjois-Suomessa ja tarkalleen vain Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläisten osalta. Tutkimuksen tilaajan näkökulmasta kiinnostusta herätti myös venäläisten talvimatkustus, joten haastattelussa päädyttiin kysymään myös haastateltavien talvimatkustusta Pohjois-Suomeen sekä matkakohteen valintaan vaikuttavia syitä talviaikaan tapahtuvalla matkalla. Nämä saadut syyt ovat valideja kuitenkin vain sekä kesä- että talviaikaan Pohjois-Suomessa matkailleiden venäläisten osalta. Pelkästään talvella matkustaneiden syyt voivat poiketa tässä tutkimuksessa esiin tulleista.

Kyselylomakkeessa ei kysytty vastaajan nimeä, eikä yksittäisiä vastauksia voida näin ollen yhdistää kehenkään henkilöön. Tutkimustuloksista ei pystytä myöskään erottamaan yksittäisiä vastauksia, joten tutkimus on tältä osin eettisesti kestävä. Vaikka työ on Sallan kunnan tarpeesta ja tilauksesta suoritettu ja työskentelen Sallan matkailukoordinaattorina, olen suorittanut tämän tutkimuksen (aineiston keruuta lukuun ottamatta) pääsääntöisesti vapaa-ajallani

riippumattomana tutkijana, eikä päätyöni ole vaikuttanut millään tavoin tutkimustulosten analysointiin ja tutkimuksen tuloksien esittelyyn.

## 5 Tulokset

Tässä luvussa on esitelty haastattelututkimuksen ja kyselylomakkeiden kautta saatuja tuloksia. Ensimmäisessä aluvussa kerrotaan, mistä Sallan rajanylityspaikan kautta rajan ylittävät venäläismatkailijat tulevat, eli mikä on heidän kotipaikkansa sekä kuinka kauan he matkallaan viipyvät. Toisessa aluvussa paneudutaan heidän matkustamisensa syihin eli motiiveihin. Kolmannessa selvitetään, mitkä ovat suosituimmat kesämatkakohteet ja miksi. Neljännessä aluvussa poiketaan venäläisten talvimatkailussa ja talvimatkakohteiden vetovoimatekijöissä. Viidennessä aluvussa analysoidaan Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien matkailijoiden rahankäyttöä ja verrataan sitä muualla Suomessa tehtyihin tutkimuksiin. Luvussa 5.6. pohditaan erikseen Sallan merkitystä kauttakulku- ja matkakohteena.

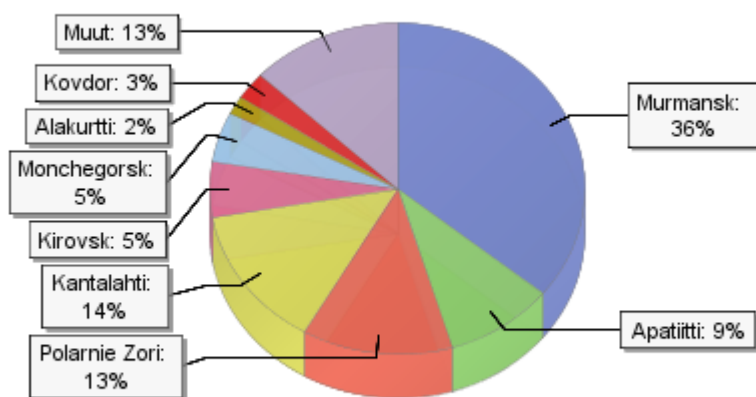
### 5.1 Mistä tullaan ja kuinka kauan viivytään?

Suurin osa Sallan rajan kautta kulkevista venäläismatkailijoista asuu Kuolan niemimaan alueella. Kuolan niemimaa kuuluu Murmanskin alueeseen (kuva 6). Murmanskin alueen pinta-ala on 144 900 km<sup>2</sup> ja siellä asuu noin 794 800 asukasta. Murmanskin alueella on useita muun muassa kaivosteollisuuden keskittyneitä kaupunkeja, joista suurimpia asukasluvultaan ovat Murmansk, Apatity, Severomorsk ja Kantalahti. Murmanskin alueen asukkaiden keskiansio kuukaudessa on noin 34 000 ruplaa (tammi-syyskuu 2011), joka on euroiksi muutettuna noin 818 euroa (kurssi Nordea 18.12.2011). (Murmanskin aluehallinto.)



Kuva 6. Murmanskin alue. Lähde: Wikipedia.

Kyselylomakkeiden ja rajahaastatteluiden mukaan suurin yksittäinen lähtöpaikka Sallan rajanylityspaikan kautta kulkeville venäläismatkailijoille oli Murmanskin kaupunki. Murmanskin mainitsi kotipaikakseen yhteensä 36 % vastaajista (kuva 7). Murmansk on suurin napapiirin pohjoispuolella sijaitseva kaupunki ja se sijaitsee noin 450 kilometrin päässä Sallasta. Se on paitsi alueen hallinnollinen keskus, myös vilkas satamakaupunki, jossa on muun muassa konepaja- ja kalateollisuutta (City Murmansk). Murmanskin kaupungissa asuu 307 300 asukasta (tilanne 1.1.2011), joista eläkeläisiä on noin kolmannes (Murmanskin aluehallinto).



Kuva 7. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden kotipaikat

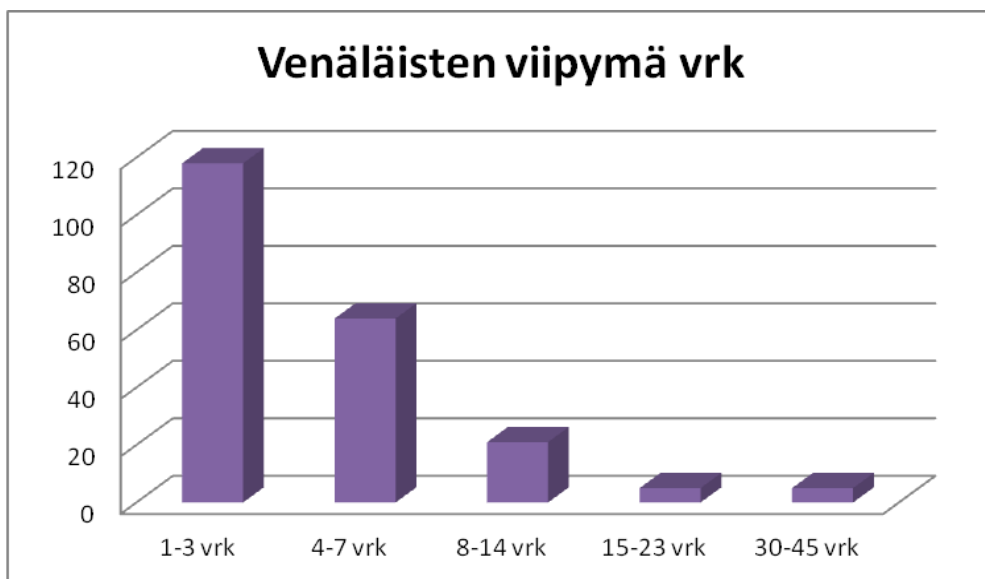
Seuraavaksi eniten venäläismatkailijoita saapui Kantalahden (14 %) ja Poljarnye Zorin (13 %) kaupungeista. Poljarnye Zori on 15 100 asukkaan ydinvoimalakaupunki noin 200 km päässä Sallan rajanylityspaikalta. Poljarnye Zori muodostuu useammasta eri asutuskeskuksesta. Yhteensä kaupungin ja asutuskeskusten alueella asuu noin 17 600 asukasta (Poljarnye Zorin virallinen kotisivu).

Kantalahden 54 800 asukkaan teollisuuskaupunki sijaitsee noin 180 km päässä Sallan rajalta (Kantalahden kaupungin virallinen kotisivu). Sallan rajalta Venäjälle ajettaessa ensimmäinen asutuskeskittymä on Alakurtti noin 70 km päässä rajalta. Kantalahti on puolestaan ensimmäinen suurempi asutus- ja kauppakeskittymä. Muita kyselyssä ilmi tulleita merkittäviä lähtö-

kaupunkeja ovat Apatiitti, Kirovsk, Monchegorsk ja Kovdor. Pienemmässä määrin matkailijoita saapui myös kauempaa kuten Pietarin ja Moskovan alueilta.

Tutkimuksen mukaan Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat viipyvät Suomessa keskimäärin 5,2 vuorokautta (mediaani 3), joka on huomattavan pitkä keskiviipymä verrattuna esimerkiksi MEK:n rajahaastattelututkimukseen (2011b). MEK:n rajahaastattelututkimuksen mukaan venäläismatkailijoiden keskimääräinen viipymä Suomessa oli 1,4 vuorokautta vuonna 2010. MEK:n tutkimukseen sisältyivät koko vuoden matkailijat, eivät pelkästään kesämatkailijat. Voidaan siis todeta, että Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat viipyvät kesällä Suomessa keskimäärin pitempään kuin venäläismatkailijat Suomessa yleensä. Pitkää viipymää selittää osittain se, että mukana oli vastaajia, jotka tekivät jopa kuukauden mittaisen kesälomamatkan Suomeen. Viipymän pituudella voi olla merkitystä muun muassa matkan aikana kulutetun rahan määrään.

Suurin osa vastaajista viiپی matkalla kuitenkin vain 1-3 vuorokautta (kuva 8). 1- 3 vuorokautta kestävät matkat suuntautuivat useimmiten Rovaniemelle, Sallaan, Kemijärvelle ja Kuusamoon. 4- 7 vuorokautta kestävillä matkoilla vierailtiin usein useammassa eri kaupungissa ja edellisten kohteiden lisäksi matka suuntautui usein Oulun ja Kemi-Tornion alueelle. Pitkäkestoisimmissa matkoissa kohteita oli lähes poikkeuksetta useampia ja mukana oli myös Etelä-Suomessa sijaitsevia kohteita, kuten Helsinki.



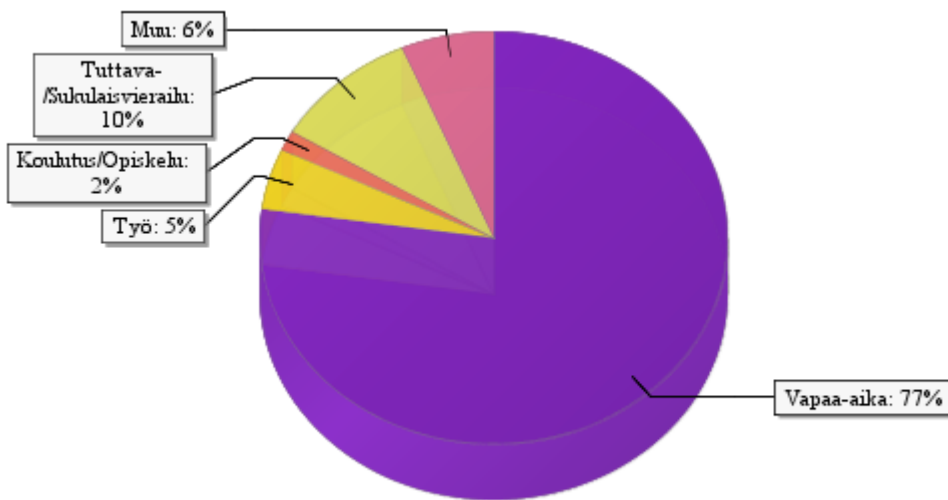
Kuva 8. Venäläismatkailijoiden viipymä Suomessa

Tuloksista voidaan kuitenkin päätellä, että useimmiten Pohjois-Suomeen suuntautuva loma on 1-3 vuorokautta kestävä lyhytloma. Swarbrooken ja Hornerin (2007, s. 137) mukaan lyhytlomien syyt ja ilmenemismuodot ovat moninaisia. Heidän mukaansa ne voivat ilmetä romanttisina viikonloppuina, ostosmatkoina, sukulaisvierailuina, kylpylälomina yms. Yleensä lyhytlomille lähdetään normaalin vuosittaisen lomamatkan lisäksi. Swarbrooken ja Hornerin mukaan ne ovat lisälomia eivätkä korvaa varsinaista pitempää vuosittaista lomamatkaa. Lyhytlomien merkitys näyttäisi kasvavan työpaineiden kasvaessa nykypäivänä. Venäläisten matkanjärjestäjien haastatteluissa (MEK, 2002) tuli ilmi, että myös venäläiset matkailijat lähtevät ensin alkukesästä kuumiin maihin ja sitten syksymmällä käyvät Suomessa rentoutuakseen ja levätäkseen. Suomen loma siis usein täydentää perinteistä rantalomaa.

### *5.2 Venäläismatkailijoiden matkustusmotiivit*

Strukturoidun haastattelulomakkeen ja haastattelupaikan luonteen takia tässä tutkimuksessa ei ollut mahdollisuutta perehtyä venäläisten matkustamisen perimmäisiin motiiveihin. Tässä tutkimuksessa ei selviä lähtevätkö venäläisen matkalle henkilökohtaisen tai sosiaalisen paon tai henkilökohtaisten tai sosiaalisten palkintojen etsimisen motiivien vaikuttamina (Iso-Ahola, 1982). Osa matkalle lähtöön vaikuttavista motiiveista voidaan kuitenkin päätellä myöhemmässä vaiheessa vetovoimatekijöiden kautta ja osa matkalle lähdön mahdollistavista tai estävistä determinanteista (Swarbrooke & Horner, 2007) tulee esille tutkimuksessa. Kyselylomakkeessa on kuitenkin selvitetty vain matkan pääsyy, eli onko kyse vapaa-ajan matkasta, tuttava- tai sukulaisvierailusta, työmatkasta vai opiskelusta.

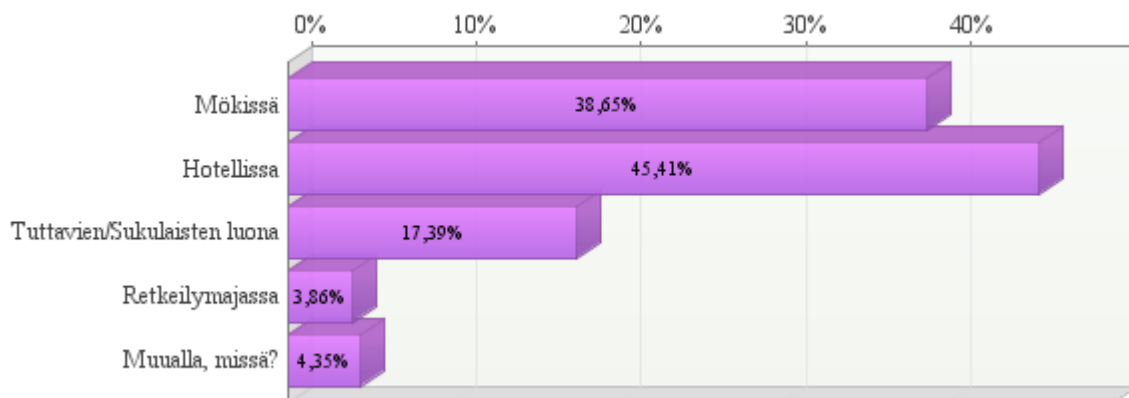
Rajahaastatteluiden ja kyselylomakkeiden perusteella suurin osa Sallan rajanylityspaikalla rajan ylittävistä venäläisistä on vapaa-ajanmatkailijoita. Vastaajista 77 % ilmoitti matkan tarkoitukseksi vapaa-ajan, 10 % vierailun tuttavien tai sukulaisen luona, viisi prosenttia oli työmatkalla ja kahdella prosentilla matkan syy oli opiskelu tai koulutus. Muuksi matkan tarkoitukseksi (6 %) oli kirjoitettu useassa vastauslomakkeessa shoppailu, joka on myös liitettävissä vapaa-ajan matkailun alle. (kuva 9.)



Kuva 9. Matkan tarkoitus

MEK:n rajahaastattelututkimuksessa (2011b) ei ole eritelty erikseen venäläismatkailijoiden matkustamisen pääsyitä, mutta kaikista ulkomaisista matkailijoista 51 % oli vapaa-ajanmatkalla, 22 % työmatkalla ja 12 % tuttava- tai sukulaisvierailulla. MEK:n rajahaastattelututkimukseen verrattuna Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat ovat suuremmassa määrin vapaa-ajan matkailijoita ja työmatkailijoiden osuus on huomattavasti pienempi kuin Suomessa vierailevien ulkomaalaisten matkustajien keskimäärin. Tutkimus- ja analysointikeskus TAK:in (Nurkka, 2010) Imatran, Nuijamaan, Vaalimaan ja Vainikkalan raja-aseilla tekemän tutkimuksen mukaan venäläismatkailijoista yli 40 % oli lomamatkalla ja lähes 50 % ostosmatkalla. Työmatkalla oli vain alle 10 % vastaajista. Nämä tulokset ovat samansuuntaisia Sallan rajanylityspaikalla tehdyn tutkimuksen kanssa, joskaan Sallan tutkimuksessa ei eritelty ostos- ja vapaa-ajan matkailua toisistaan.

Haastatteluun ja kyselyyn vastanneista venäläisistä yli 45 % majoittui matkansa aikana hotellissa ja 38,7 % mökissä. Tuttavien tai sukulaisten luona ilmoitti majoittuneensa 17,4 % vastaajista. ( kuva 10). MEK:n rajahaastattelututkimuksessa (2011b) ei ole eritelty erikseen venäläisten majoitustapoja, mutta kaikista ulkomaalaisista matkailijoista yöpyi hotellissa 49 %, tuttavien tai sukulaisten luona 24 % ja vuokramökissä vain 3 %. Pohjois-Suomessa mökkivaihtoehdon korostuminen majoitustapana voi johtua sen tarjonnasta. Suuri osa Pohjois-Suomen majoituskapasiteetista on mökkitarjontaan perustuvaa.



Kuva 10. Majoitustapa

Lähes kaikki venäläismatkailijat saapuivat Pohjois-Suomeen omatoimisesti. Vain 1,4 % vastaajista ilmoitti olevansa matkanjärjestäjän järjestämällä matkalla. MEK:n rajahaastattelututkimuksen (2011b) mukaan kaikista Suomessa vierailleista venäläismatkailijoista 6 % oli järjestetyllä pakettimatalla. Näiden tulosten valossa näyttäisi siltä, että Sallan rajanylityspaikan kautta Pohjois-Suomeen matkustavat venäläismatkailijat käyttävät keskimääräistä vähemmän matkanjärjestäjän tai matkatoimiston palveluita.

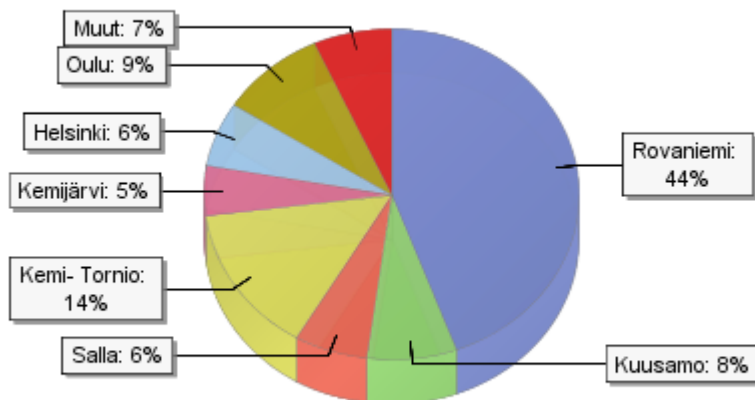
Näistä tuloksista voidaan vetää johtopäätös, että Sallan rajanylityspaikan kautta kulkeva venäläinen on yleensä omatoimimatalla oleva vapaa-ajanmatkailija, joka majoittuu hotellissa, mökissä tai sukulaisten ja tuttavien luona.



### 5.3 Pohjois-Suomen matkakohteiden vetovoimatekijät kesällä

Venäläismatkailijoiden määrän kasvaessa mielenkiintoista on se, mihin kasvanut matkailijavirta Sallan rajanylityspaikalta pääsääntöisesti kulkunsa suuntaa. Tämän selvittämiseksi venäläismatkailijoilta kysyttiin heidän matkakohdettaan Suomessa. Pohjois-Suomen kaupunkien, kuntien ja matkailukeskusten kannalta ilahduttavaa on, että suurin osa venäläismatkailijoista pysyy Pohjois-Suomen alueella.

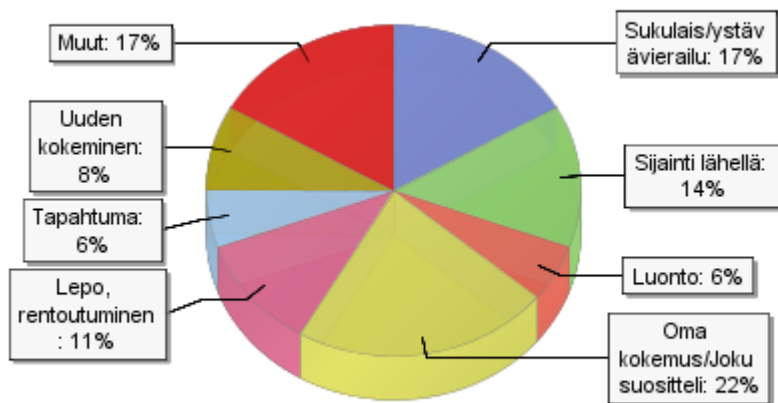
Saatujen vastausten perusteella näyttäisi siltä, että kesällä Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden ehdoton suosikkikohte on Rovaniemi. Vastaajista 44 % ilmoitti matkakohteekseen Rovaniemen ja 14 % Kemi-Tornio alueen (kuva 11). Muita suosittuja kesämatkailukohteita ovat kyselyn perusteella Oulu (9 %), Kuusamo (8 %), Helsinki (6 %), Salla (6 %) ja Kemijärvi (5 %). Huomattavaa on, että iso osa vastaajista ilmoitti useamman kuin yhden matkakohteen. Esimerkiksi Rovaniemi-Kemi-Oulu kiertomatkoja tehtiin useampia, kuten myös Oulu-Helsinki -matkoja.



Kuva 11. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden matkakohteet

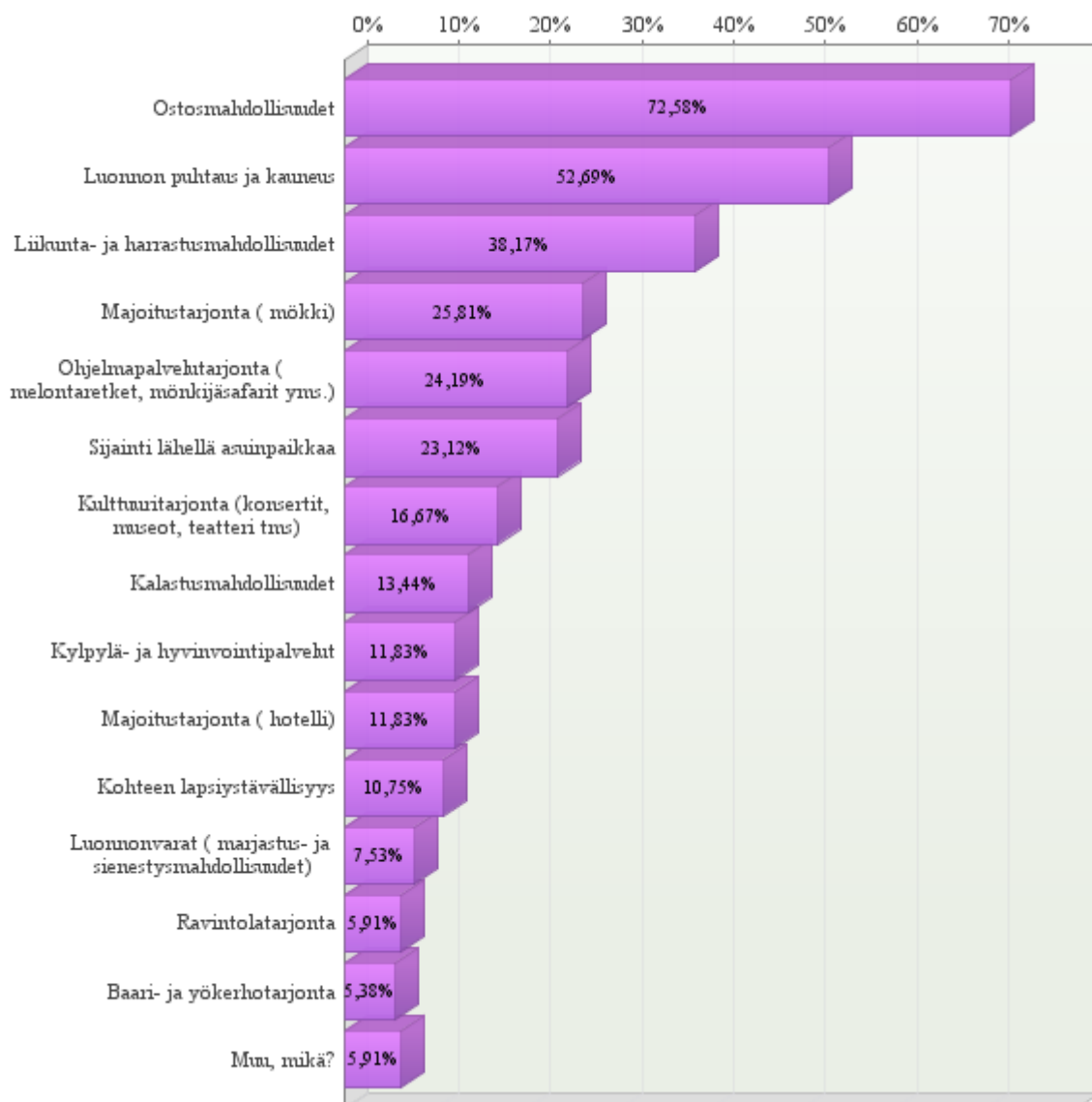
Osa Sallan rajan kautta kulkeneista venäläismatkailijoista valitsi matkakohteekseen jonkin muun kohteen kuin Pohjois-Suomessa sijaitsevan matkakohteen. Suosittuja Lappi-Koillismaa alueen ulkopuolelle sijoittuvia matkakohteita olivat Oulu ja Helsinki. Pohjois-Suomen kannalta on kiinnostavaa tietää, miksi matka suuntautui Pohjois-Suomen ulkopuolelle. Tämän vuoksi muualle kuin Pohjois-Suomeen matkustaneilta venäläismatkailijoilta kysyttiin syytä matkakohteen valintaan Pohjois-Suomen ulkopuolelta.

Pääsyyinä matkakohteen valintaan Pohjois-Suomen ulkopuolelta olivat omat aikaisemmat hyvät kokemukset kyseisestä kohteesta tai ystävien ja tuttavien suositukset. 22 % muualle matkustaneista ilmoitti syyksi oman kokemuksen tai tuttavien suosituksen, 17 % vierailun ystäviensä tai sukulaisten luona, 14 % kohteen sijainnin lähellä asuinpaikkaa, 11 % levon ja rentoutumisen ja 8 % tähän kysymykseen vastaajista ilmoitti haluavansa kokea jotain uutta tai vierailla uusissa kohteissa. (kuva 12.) TAK:n (Nurkka, 2010) tutkimuksen mukaan tärkeimmät syyt lomakohdevalintaan Kaakkois-Suomessa olivat hyvät kulkuyhteydet ja edulliset ostosmahdollisuudet.



Kuva 12. Syyt matkakohteen valintaan Pohjois-Suomen ulkopuolelta

Pohjois-Suomessa sijaitsevien matkakohteiden vetovoimatekijöitä selvitettiin kysymällä tärkeimpiä matkakohteen valintaan vaikuttaneita syitä. Vastausten perusteella voidaan todeta, että tärkein yksittäinen kohteen vetovoimatekijä venäläismatkailijoiden kannalta on ostosmahdollisuudet. Kyselyyn vastanneista venäläismatkailijoista 73 % ilmoitti matkakohteen valintaan vaikuttavaksi syyksi kohteen ostosmahdollisuudet (kuva 13). Ostosmatkailun taustalla voi olla eri motiiveja. Euroopan itärajan takaa tulevaa ostosmatkailua on tutkittu eteläisessä Euroopassa ja ostosmatkailun motiiveiksi havaittiin siellä ensisijaisesti halvemmat hinnat, mutta myös tuotteiden laajempi valikoima ja parempi laatu (Dimitrovic & Vida, 2007, s. 388).



Kuva 13. Matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt kesällä

Jakosuon (2008, s. 5) metropolialueella vierailevia venäläismatkailijoita koskevassa tutkimuksessa todettiin etenkin ostosmahdollisuuksien ja kalastuksen kiinnostavan venäläisiä. Myös TAK:n (Nurkka, 2010) tutkimuksessa ja MEK:n (2011b) rajahaastattelussa nousee esiin ostosten merkittävyys venäläisten Suomen lomailussa. Nämä aiemmat tutkimustulokset vahvistavat tässä tutkimuksessa saatua käsitystä ostosmahdollisuuksien tärkeästä merkityksestä venäläismatkailijoille. Ostosmahdollisuudet vetovoimatekijänä linkittyvät ainakin hyödyntävoitteluun motiivina ja sitä kautta matkailijatyyppeihin ostosmatkailijat (Aho, 2006).

Muita tärkeitä haastattelussa esiin nousseita Pohjois-Suomen kohteiden vetovoimatekijöitä ovat luonnon puhtaus ja kauneus (53 %) ja liikunta- ja harrastusmahdollisuudet (38 %). Kokemuksiini ja Murmanskin alueella asuvien venäläisten kanssa käymiini keskusteluihin perustuen Pohjois-Suomesta löytyy Murmanskin alueeseen verrattuna hyvä infrastruktuuri, joka tukee eri liikuntalajien harrastusmahdollisuutta. Tämä selittää liikunta- ja harrastusmahdollisuuksien esiintuloa Pohjois-Suomen vetovoimatekijänä. Myös kohteen majoitustarjontaa etenkin mökeissä, ohjelmapalvelutarjontaa ja kohteen sijaintia lähellä asuinpaikkaa arvostettiin kohtalaisen paljon.

Matkailijoiden matkustusmotiiveja ja kohteiden vetovoimatekijöitä on selvitetty aiemmin Pohjois-Suomen alueella useiden eri tutkimusten kautta. Tähän tutkimukseen otettiin vertailukohdiksi kaksi uudempaa ja yksi hieman vanhempi tutkimus, joista kaksi (Hautala, 2008; Kauppila, 1997) on tehty Sallan rajanylityspaikan läheisyydessä, Sallassa ja Kuusamossa, ja kolmas (Järviluoma, 2006) perehtyy syvällisemmin luontoon Lapin vetovoimatekijänä. Hautalan (2008) Sallan sekä kansainvälisiä että kotimaisia kesämatkailijoita koskevassa tutkimuksessa selvisivät tärkeimmiksi kesän matkustusmotiiveiksi ja vetovoimatekijöiksi luonto, patikkareitit ja vierailu sukulaisten tai tuttavien luona. Pyhällä, Luostolla, Pallaksella ja Levillä tehdyssä tutkimuksessa (Järviluoma, 2006) todettiin luonto tärkeäksi vetovoimatekijäksi sekä ruska- että talvikaudella kaikkien matkailijoiden keskuudessa. Kuusamon kesävetovoimatekijöitä käsittelevässä tutkimuksessa (Kauppila, 1997) luonto- ja luontoaktiviteetit havaittiin tärkeimmiksi primäärisiksi vetovoimatekijöiksi ja tärkeitä sekundaarisia vetovoimatekijöitä olivat majoitus- ja peruspalvelut kuin otettiin huomioon sekä koti- että ulkomaiset matkailijat. Kuusamon kulttuurivetovoimaa ja ohjelmapalveluiden vetovoimaa pidettiin vähäisenä. Eri alueilta tulevien matkailijoiden arvostamissa vetovoimatekijöissä havaittiin eroavaisuuksia. Kansainväliset matkailijat arvostivat Kuusamossa vaellus- ja retkeilymahdollisuuksia, luonto-

harrastusmahdollisuuksia, majoituspalveluita, edullisuutta, vieraanvaraisuutta sekä Kuusamon sijaintia matkan varrella. Kotimaiset asiakkaat painottivat enemmän kalastusmahdollisuuksia ja peruspalveluita. Luonto profiloitui siis merkittäväksi vetovoimatekijäksi myös kaikissa edellä mainituissa tutkimuksissa (Hautala, 2008; Järviluoma, 2006; Kauppila, 1997). Nämä tutkimukset käsittelivät kaikkia kyseisen matkakohteen matkailijoita, sekä koti- että ulkomaisia. Yhdessäkään näistä tutkimuksista ei eritelty motiiveja eikä vetovoimatekijöitä venäläismatkailijoiden osalta. Nyt tehdyn Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevia venäläismatkailijoita koskevan tutkimuksen valossa luonto on myös venäläismatkailijoiden näkökulmasta tärkeä matkakohteen vetovoimatekijä.

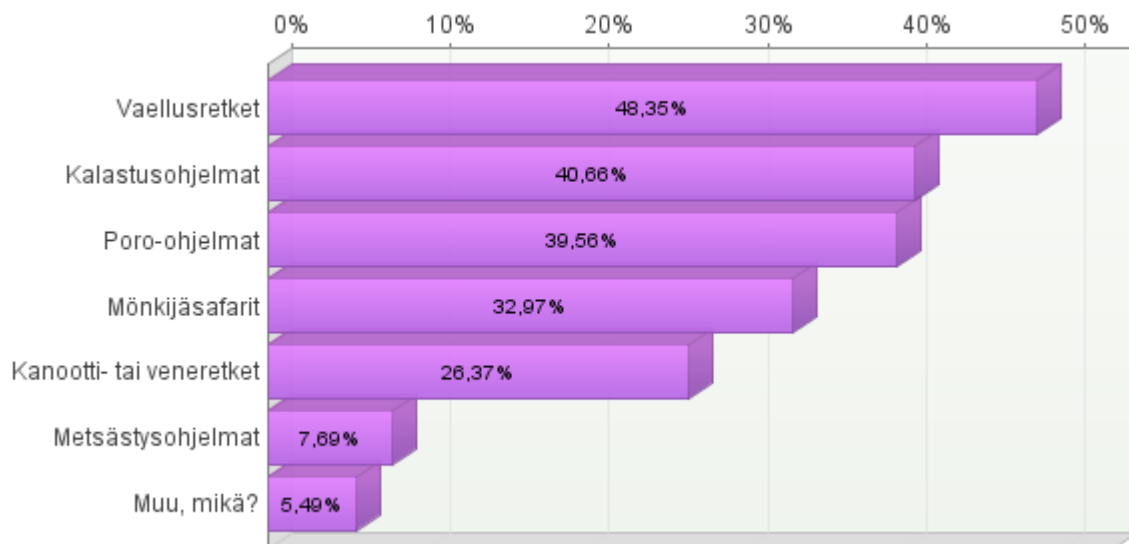
Luonto vetovoimatekijänä voi linkittyä moneen eri matkustusmotiiviin. Luontoa arvostavan matkailijan motiivina voi olla esimerkiksi pako arjesta, rentoutuminen, lepo, oppiminen ja itsensä kehittäminen, haasteiden vastaanottamisen halu tai itsensä tutkiskelu. Ahon (2006) taulukon mukaisesti nämä motiivit voivat vastata ainakin seuraaviin matkailijatyyppeihin: Matkailijan yleistyypit (vaihtelun ja elämyksen etsijät), tavallinen huvimatkailija, tutkimus- ja opintomatkaaja, seikkailumatkaaja ja mietiskelijä. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien luontoa vetovoimatekijänä arvostavien matkailijoiden täsmällisen motiivin ja matkailijatyypin määrittely vaatisi lisätutkimusta matkustusmotiivien osalta. Kupatadzen (2010) näkökannan mukaan yksi syy venäläisten matkailuun voi olla uusien ja vastakohtaisten asioiden kiinnostavuus. Hänen mukaansa Lappi voidaan lomailukohteena luokitella Venäjän vastakohtaksi seuraavien ominaisuuksien osalta: Puhdas ja siisti, turvallinen, hyvä infrastruktuuri, sujuvuus ja vähäinen byrokratia, lähellä (vrt. suuri maa ja suuret etäisyydet).

Tämän tutkimuksen mukaan Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat eivät pidä kovin tärkeänä baari-, ravintola- ja yökerhotarjontaa eikä kohteen luonnonvaroja, kuten marjastus- ja sienestysmahdollisuuksia. Myös Jakosuon (2008) tutkimuksessa todettiin, että suomalaiset kulttuuripalvelut ja yöelämä eivät kiinnosta venäläisiä. Kupatadze (2010) toteaa omassa tutkimuksessaan, että ”vaikkakin metsästys, marjastus ja sienestys ovat Venäjällä suosittuja, niin Venäjän omat metsät tarjoavat tähän myös hyvän mahdollisuuden.”

Majoituksen osalta ristiriitaisen kuvan antaa se, että vaikka kyselyn perustella suurin osa venäläismatkailijoista majoittui hotellissa, pidettiin kohteen vetovoimatekijöiden kannalta mökkitarjontaa hotellitarjontaa tärkeämpänä (vrt. kuva 10 ja kuva 13). Tästä voisi päätellä, että venäläiset majoittuisivat mieluiten mökeissä Pohjois-Suomessa, mutta heidän suosikkikoh-

teissaan ei ole tarpeeksi mökkitarjontaa. Tämä saattaa hyvinkin pitää paikkansa sillä kyselyn tuloksena saatujen suosikkikohteiden Rovaniemen ja Kemi-Tornio seudun majoituskapasiteetti painottuu hotellimajoitukseen ja mökkitarjonta on suppeampaa. Itä-Euroopasta tulevien matkailijoiden mieltymys mökkimajoitukseen tuli esille myös MATKA- hankkeeseen liittyneessä matkailijakyselyssä (Hasu & Tyrväinen, 2011, 29–36), jossa selvitettiin muun muassa majoittumisen muotoja ja toiveita.

Vastaajilta kysyttiin myös erilaisten kesällä Pohjois-Suomessa järjestettävien ohjelmapalveluiden kiinnostavuutta venäläismatkailijan näkökulmasta. Opastetuista kesäaktiviteeteista pidettiin kiinnostavimpina vaellusretkiä, kalastusohjelmia ja poro-ohjelmia. Vähiten kiinnostusta herättivät metsästysohjelmat. ( kuva 14).



Kuva 14. Kiinnostavat kesäaktiviteetit

MEK:n (2011a) kansainvälisille matkanjärjestäjille tekemässä kyselyssä selvisi, että venäläiset kuluttajat kysyvät Suomesta eniten kalastusaktiviteetteja. Vaellusretket olivat MEK:n tutkimuksen mukaan kolmanneksi kiinnostavimpia. Toiseksi kiinnostavimmaksi aktiviteetiksi MEK:n tutkimuksessa nousi mökkeily. MEK:n (2002) aiemman tutkimuksen mukaan kalastus on suosittu aktiviteetti etenkin venäläisten varakkaiden miesten ja avioparien keskuudessa. Myös Jakosuon (2008) tutkimuksessa kalastus nousi esiin venäläisten arvostamana aktiviteet-

tina. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevista venäläisistä vain 13 % ilmoitti kalastusmahdollisuudet matkakohteen valintaan vaikuttavaksi tekijäksi (ks. kuva 13). Opastettuna aktiviteettina kalastus sen sijaan kiinnostaisi yli 40 % vastaajista.

Pohjois- Suomen kohteista moni on profiloitunut luontomatkailukohteeksi, mutta myös esimerkiksi aktiviteetteja pidetään alueiden markkinoinnista päätellen Pohjois-Suomen matkailukeskusten merkittävänä vetovoimatekijöinä. Rovaniemi ja Kemi-Tornion seutu ovat profiloituneet myös ostosmatkailukohteina. Saatujen vetovoimatekijöitä koskevien tuloksien valossa on näin ollen loogista, että iso osa Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevista venäläismatkailijoista valitsi kesällä matkakohteekseen Rovaniemen tai Kemi-Tornio alueen, jotka tarjoavat ostosmahdollisuuksia.

Yhteenvedona voidaan todeta, että tämän tutkimuksen perusteella tyypillinen Sallan rajanylityspaikan kautta kesällä kulkeva venäläismatkailija pitää tärkeänä matkakohteen ostosmahdollisuuksia ja valitsee useimmiten matkakohteekseen Rovaniemen tai Kemi-Tornio seudun. Hän arvostaa myös luonnon puhtautta ja kauneutta ja pitää kiinnostavimpina opastettuina kestäaktiviteetteina vaellus- ja kalastusretkiä. Matkailijatyyppejä voidaan kuitenkin määrittellä useampia.

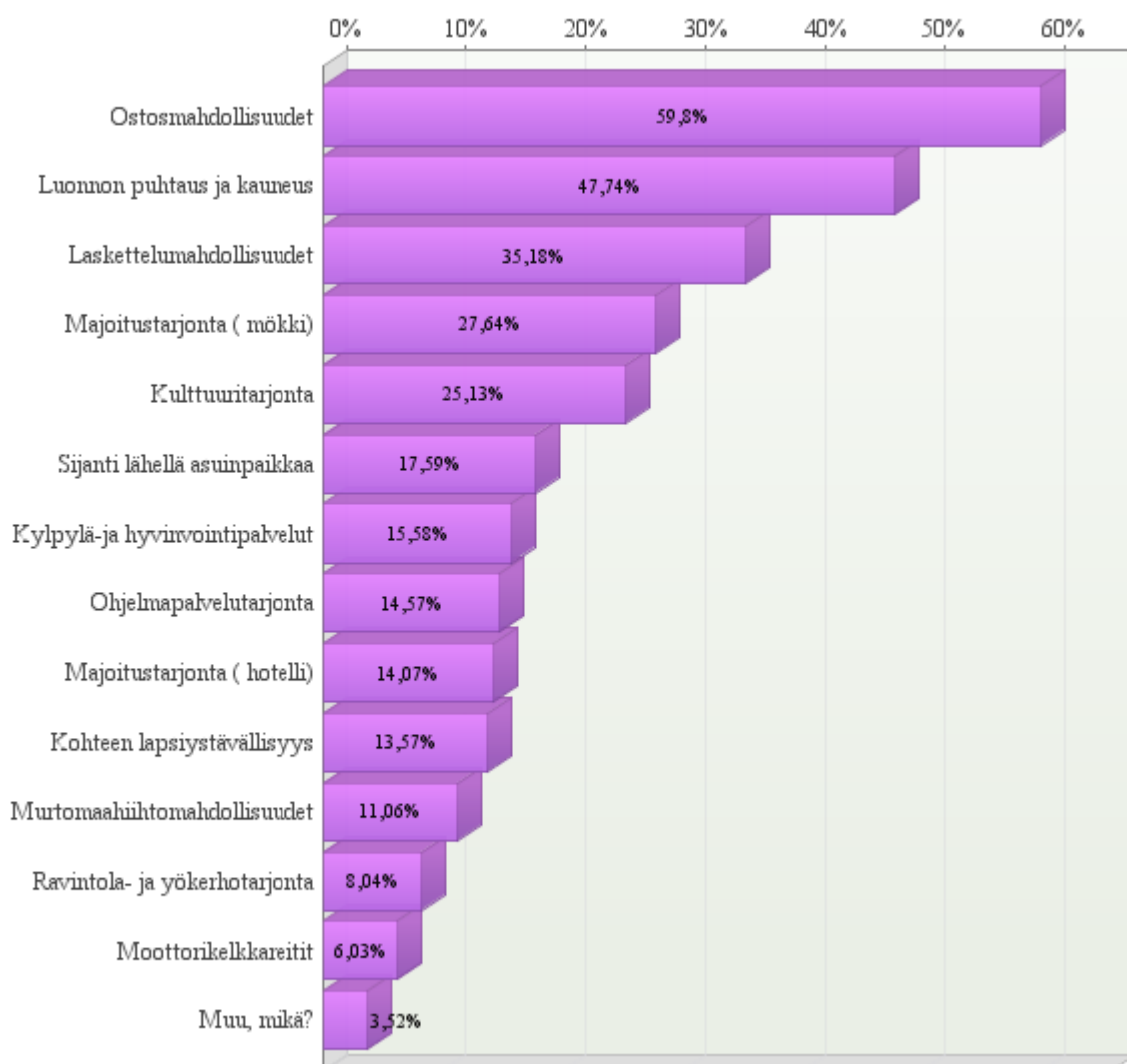
#### *5.4 Kiinnostaako Pohjois-Suomi myös talvella?*

Vaikka haastattelututkimus tehtiin kesän aikana, päädyttiin vastaajilta kysymään myös heidän matkustamisestaan Pohjois-Suomessa talvella. Näin pyrittiin saamaan lisätietoa Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden talvimatkakohteen valintaan vaikuttavista syistä Pohjois-Suomessa. Haluttiin myös vertailla, miten matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt mahdollisesti poikkeavat toisistaan kesällä ja talvella. Tarkempi vertailu vaatii kuitenkin vastaavanlaisen tutkimuksen tekemistä talvella.

Venäläismatkailijoilta kysyttiin, ovatko he vierailleet Pohjois-Suomessa talvella viimeisen kahden vuoden aikana. Vain 18 % kesällä Sallan rajanylityspaikan kautta kulkeneista vastaajista ei ollut vierailut Pohjois-Suomessa talvella viimeisen kahden vuoden aikana. Voidaan siis todeta, että kesällä Pohjois-Suomessa vierailleet venäläismatkailijat ovat pääsääntöisesti vierailleet Pohjois-Suomessa myös talvella. Tällä tutkimuksella ei pystytä selvittämään, poik-

kevatko pelkästään talvella Pohjois-Suomessa matkailevien venäläisten matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt sekä kesällä että talvella matkailevien syistä.

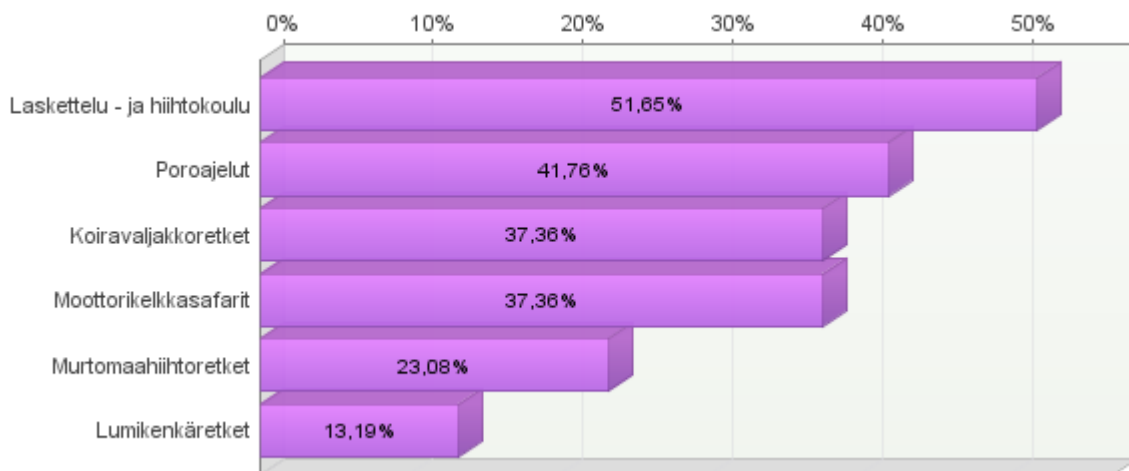
Matkakohteiden tärkeimmät talvivetovoimatekijät poikkeavat kesän vetovoimatekijöistä laskettelon osalta. Tärkeimpänä vetovoimatekijänä pidettiin edelleen ostosmahdollisuuksia (60 %) ja luonnon puhtautta ja kauneutta (48 %), kuten kesälläkin. Kolmanneksi tärkeimmäksi vetovoimatekijäksi nousevat talven osalta laskettelumahdollisuudet. Moottorikelkkareittejä ja ravintola- ja yökerhotarjontaa ei pidetty tärkeinä vetovoimatekijöinä Pohjois-Suomen matkakohteissa talvella. (kuva 15.)



Kuva 15. Matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt talvella



Opastetuista talviaktiiviteeteista eniten kiinnostusta herätti laskettelu- ja hiihtokoulu, joka piti kiinnostavana 52 % vastaajista. Toiseksi eniten venäläismatkailijoita kiinnostivat poroajelut (42 %). Moottorikelkkasafarit ja koiravaljakkoretket saavuttivat yhtä suuren suosion vastaajien keskuudessa (37 %). Vähiten mielenkiintoa venäläismatkailijoiden keskuudessa herättivät lumikenkäretket, joita piti kiinnostavana vain 13 % vastaajista. ( kuva 16.)



Kuva 16. Kiinnostavat talviaktiiviteetit

Yhteenvedona voidaan todeta, että Pohjois-Suomen matkakohteiden talvivetovoimatekijät eivät poikkea merkittävästi kesän vetovoimatekijöistä sekä kesällä että talvella Pohjois-Suomeen matkustavien venäläismatkailijoiden näkökulmasta. Laskettelumahdollisuudet ja hiihtokoulupalvelut nousivat talvella tärkeiksi vetovoimatekijöiksi ostosmahdollisuuksien ja luonnon lisäksi. Jakosuo (2008) metropolialueen venäläismatkailijoita koskevassa tutkimuksessa talveen liittyvät elementit, kuten laskettelu ja moottorikelkkailu, todettiin venäläisten kannalta kiinnostaviksi, mutta niiden järjestäminen metropolialueella vaikeaksi lämpimien talvien vuoksi. TAK:n (2010) tutkimuksen mukaan laskettelu kiinnosti noin 35 % Suomessa käyneistä pietarilaisista. Suomessa käyneitä pietarilaisia kiinnostivat laskettelua enemmän risteily-, kylpylä- ja mökkeilyaktiiviteetit. Tulokset Sallan rajanylityspaikalla tehdyssä ja pietarilaisille tehdyssä tutkimuksessa (TAK, 2010) ovat yhteneväisiä, koska molempien tutkimusten tulosten perusteella laskettelumahdollisuudet kiinnostivat noin 35 % venäläismatkailijoista.

Laskettelumahdollisuudet vetovoimatekijänä voivat vastata useampaan eri matkustusmotiiviin. Syynä laskettelumatkalle voivat olla esimerkiksi halu kohottaa kuntoa, itsensä kehittäminen, pako arjesta, arvostuksen saaminen tai halu viettää aikaa ystävien kanssa. Näin ollen laskettelumatkailijalle voidaan määritellä myös useampi eri matkailijatyypin (Aho, 2006). Tarkemman motiivin tai matkailijatyypin määrittäminen vaatii lisätutkimusta.

### *5.5 Venäläismatkailijoiden rahankäyttö Pohjois-Suomessa*

Haastattelussa ja kyselylomakkeella venäläismatkailijoilta tiedusteltiin, kuinka paljon he kuluttavat rahaa matkansa aikana majoitukseen, ravintolapalveluihin, ohjelmapalveluihin, ruokaostoksiin, muihin ostoksiin ja kaiken kaikkiaan koko matkansa aikana Suomessa. Tämä kysymys koettiin ilmeisesti hankalaksi tai siihen ei haluttu muuten vastata, koska vastausprosentti jäi huonoksi. Osasyynä heikkoon vastausprosenttiin on se, että rajanylityspaikalla haastateltiin sekä Suomeen tulevia että Suomesta lähteviä venäläismatkailijoita. Vasta Suomeen saapuvat venäläismatkailijat eivät voineet vastata matkan aikana tapahtunutta rahankäyttöä koskevaan kysymykseen. Koko kyselyyn vastasi 224 henkilöä, mutta rahankäyttöä koskevaan kysymykseen saatiin vain 116 henkilöä. Näistä saaduista vastauksista osa jouduttiin hylkäämään analysoinnissa esimerkiksi rahan kuluttamiseen osallistuneiden henkilöiden lukumäärän tai viipymän pituuden puuttumisen vuoksi. Lopulliseksi vastausmääräksi, koskien yhden venäläismatkailijan rahankäyttöä Suomessa yhden vuorokauden aikana, saatiin 70 vastausta. Tämä vastausmäärä on niin pieni, että saatu tulos ei ole täysin kiistaton, koska otoksen edustavuuttakaan ei pystytä taustatietojen vähäisyydestä johtuen osoittamaan. Asian varmistaminen vaatii lisätutkimusta ja tarkempaa sosiodemografisten taustatietojen selvittämistä.

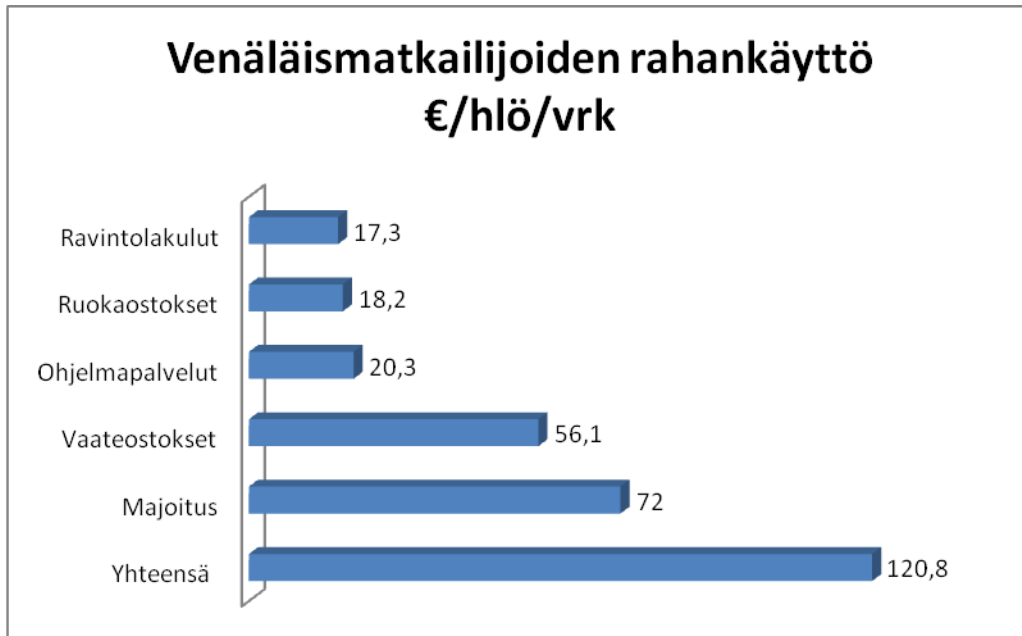
Saatujen vastausten perusteella Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat käyttävät rahaa keskimäärin 520 euroa henkilöä kohden matkansa aikana. Eniten rahaa käytetään majoitukseen ja vaateostoksiin (kuva 17).



Kuva 17. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden rahankäyttö €/hlö

MEK:n rajahaastattelututkimuksen (2011b) mukaan venäläiset matkailijat kuluttivat Suomessa keskimäärin 255 euroa vierailua kohden vuonna 2010. Tästä kulutettiin majoitukseen 23 euroa, ravintola- ja kahvilapalveluihin 33 euroa, polttoaineeseen 4 euroa, ostoksiin 174 euroa ja takseihin 2 euroa vierailua kohden. TAK:n (Nurkka, 2010) tutkimuksen mukaan Kaakkois-Suomen rajanylityspaikkojen kautta tulleet venäläiset kuluttivat vuonna 2010 keskimäärin 288 euroa, josta tuoteostoihin kulutettiin 215 euroa ja palveluihin 73 euroa. Tuoteostoihin käytetystä rahamäärästä suurin osa kului elintarvikkeisiin ja vaatteisiin ja palveluostoista ateriointiin, majoitukseen ja kylpylä- ja muihin huvittelupalveluihin. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden huomattavasti suurempi rahankäyttö vierailua kohden selittyy osittain pidemmällä keskiviipymällä.

Kun henkilöä kohden saatu rahankäyttö jaettiin viiptymän pituudella, saatiin Sallan rajanylytyspaikan kautta kulkevan venäläismatkailijan keskimääräiseksi päivittäiseksi rahankäytöksi 120 €. Majoitukseen käytetään keskimäärin 72 €, vaateostoksiin 56 €, ohjelmapalveluihin 20 €, ruokaostoksiin 18 € ja ravintolapalveluihin 17 € vuorokaudessa henkilöä kohden. ( kuva 18.)



Kuva 18. Sallan rajanylytyspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden rahankäyttö €/hlö/vrk

Savonlinnan alueella venäläismatkailijoiden on tutkittu kuluttavan keskimäärin 101 euroa päivässä, kun kotimaisten ja muista EU-maista tulevien matkailijoiden keskkulutus vaihtelee 88 ja 94 euron välillä (Tahvanainen, Komppula & Vatanen, 2011). Venäläismatkailijoiden voidaan todeta kuluttavan Savonlinnan seudulla rahaa keskimääräistä koti- tai ulkomaalaismatkailijaa enemmän. MEK:n rajahaastatteluiden (2011b) perusteella venäläinen matkailija kulutti päivää kohden keskimäärin 107 euroa. Myös MEK:n tutkimuksen mukaan venäläismatkailijat kuluttivat päivää kohden Suomessa eniten rahaa kaikista kansainvälisistä matkailijoista, mutta vierailua kohden rahaa kuluttivat eniten Saksasta, Norjasta ja Isosta-Britanniasta tulevat matkailijat.

MEK:n (2011b) tutkimuksen mukaan suhteessa eniten rahaa käytetään edelleen ostoksiin ja vähäisemmässä määrin majoitus- ja ravintolapalveluihin. Tätä tukee myös MEK:n (2011b)

tutkimuksessa ilmi tullut tieto, että venäläismatkailijoiden keskuudessa päiväkävijöiden osuus on huomattava. Päivämatkalla rahaa tuhlataan lähinnä ostoksiin ja koska matkalla ei yövytä, ei rahaa kuluteta majoitukseen. Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat kuitenkin yleensä yöpyvät matkallaan yhden tai useamman yön pitempien etäisyyksien takia, mikä selittää majoituspalveluihin käytetyn rahamäärän suuruuden suhteessa MEK:n tutkimukseen.

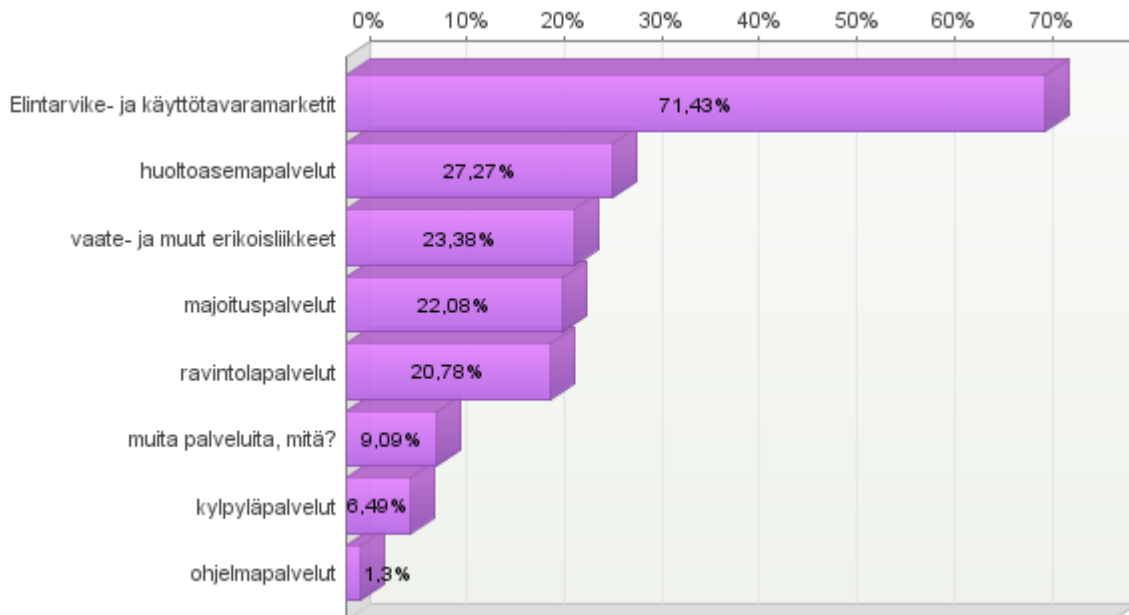
Sekä rajahaastattelututkimus (MEK, 2011b) että Savonlinnan alueella tehty tutkimus (Tahvanainen ym., 2011) päätyivät tulokseen, jonka mukaan venäläismatkailija kuluttaa Suomessa 100–110 euroa päivää kohden. Näin ollen Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden keskimääräinen rahankäyttö, 120 euroa päivää kohden, on aiemmin mainituissa tutkimuksissa havaittua suurempi. Osittain tämä selittyy varmasti sillä, että Savonlinnan ja MEK:in tutkimuksissa päiväkävijöillä oli suurempi merkitys. Pitempi viipymä ja majoituskulut nostavat Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden käyttämää kokonaisrahämäärää, niin koko matkan kuin päiväkäytönkin osalta. MEK:n rajahaastattelun mukaan (2011b) venäläismatkailijoiden keskimääräinen rahankäyttö vuonna 2010 nousi edellisvuoteen verrattuna 4 % vierailua kohden ja 13 % päivää kohden. Koska molemmat verratut tutkimukset (MEK, 2011b; Tahvanainen ym., 2011) on tehty vuonna 2010, ja Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden rahankäyttö perustuu kesän 2011 tietoihin, voi tämä rahankäytön noususuhdanne myös osaltaan selittää Sallassa saatua suurempaa lukua.

### *5.6 Sallan merkitys matka/kauttakulkukohteena*

Kaikista kyselyyn vastanneista henkilöistä (rajanylityspaikalla tulo- ja menopuolella haastatellut sekä kyselylomakkeisiin vastanneet) 40 % ilmoitti pysähtyneensä Sallassa. Jos tarkastellaan vain rajanylityspaikalla maasta lähteville venäläismatkailijoille tehtyjä kyselyitä, oli luku prosentoin korkeampi eli 41 %. Näin ollen voidaan olettaa että, vaikka kyselylomaketta oli jaossa muutamissa sallalaisissa majoitusyrityksissä ja vähittäiskaupoissa, ei se vääristä tuloksia tältä osin.

Suurin osa Sallassa pysähtyneistä venäläismatkailijoista käytti Sallassa elintarvike- ja käyttötavaramarkettien palveluita. Marketeissa vieraili peräti 71 % Sallassa pysähtyneistä venäläis-

matkailijoista. Seuraavaksi eniten venäläismatkailijoita keräsivät huoltoasemapalvelut (27 %) sekä vaate- ja muut erikoisliikkeet (23 %). Majoituspalveluita käytti 22 % ja ravintolapalveluita 21 % Sallassa pysähtyneistä vastaajista (kuva 19). Vastaajista vain harva käytti kylpylä- ja ohjelmapalveluita Sallassa kesäaikana. Talviaikana tilanne on mahdollisesti erilainen.



Kuva 19. Sallassa pysähtyneiden venäläismatkailijoiden käyttämät palvelut

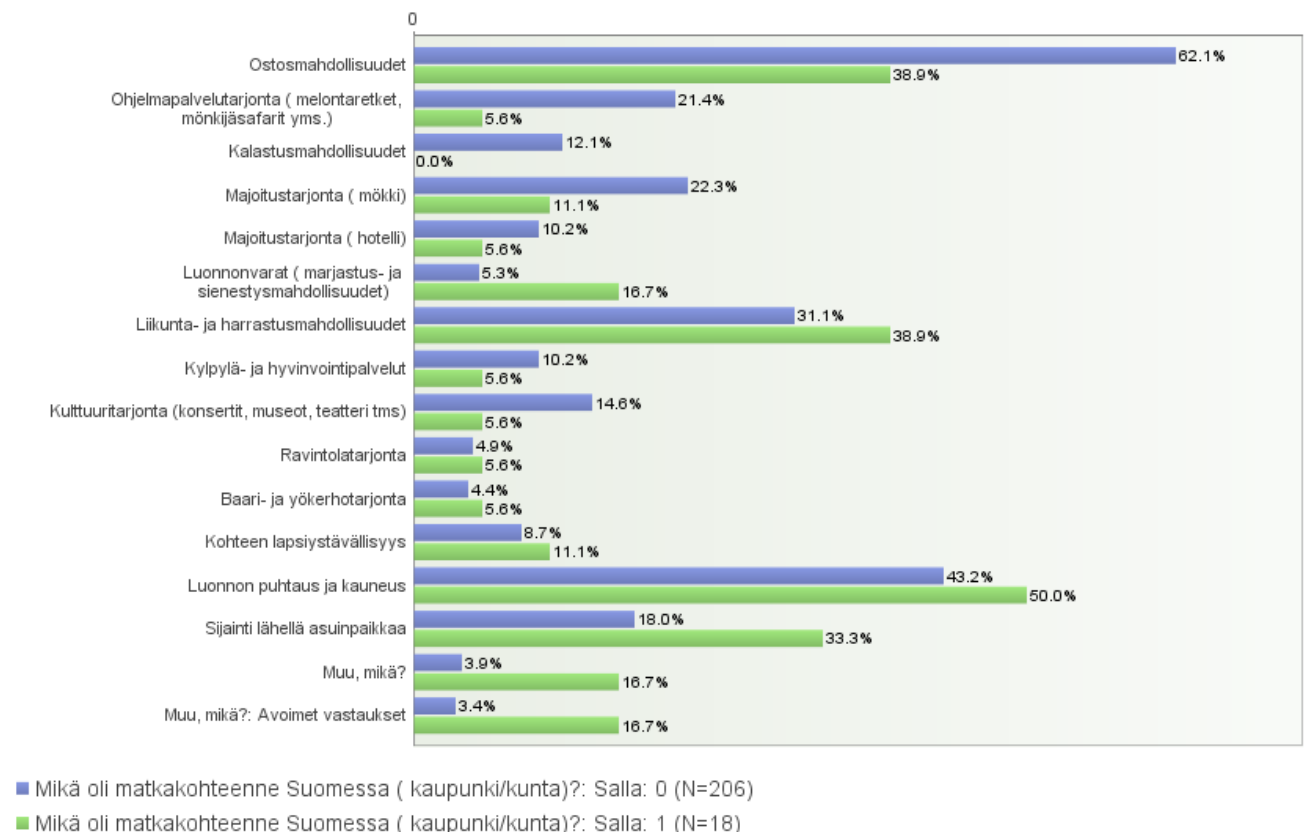
Muissa palveluissa nousi pysähtymisen syyksi esiin Sallassa sijaitsevan *tax free* -palautuspisteen merkitys. Venäläiset matkailijat voivat ostaa Suomesta tuotteita verovapaasti. Kun venäläismatkailija ostaa *tax free* -kyltillä merkitystä liikkeestä tuotteita, hän saa myyjäliikkeestä riippuen hyvityksen arvonlisäveron osuudesta saman tien tai maksaa arvonlisäveron ja hakee palautusta myöhemmin *tax free* -palautuspisteestä (Verohallinto). *Tax free* -palautuspisteet sijaitsevat useimmiten lentokentillä tai satamissa. Sallassa *tax free* -palautuspiste sijaitsee rajanylityspaikalle johtavan tien varressa *Hotelli Takka-Valkeassa*.

Venäläismatkailijoiden Sallassa käyttämät palvelut näyttäisivät vastaavan tutkimuksessa selvinneisiin vetovoimatekijöihin ja aiempiin tutkimuksiin (Jakosuo, 2008; Nurkka, 2010) ostomatkailun osalta. Myös Sallassa tärkein pysähtymisen syyt ovat ostokset. Bob Mc Kercher (2001) on tutkinut ohikulkumatkailijoiden ja kohteeseen jäävien matkailijoiden eroja matkakohteen näkökulmasta. Hänen tutkimuksessaan tuli myös esiin, että ohikulkumatkailijat käyt-

tävät vähemmän aktiviteetteja kuin kohteeseen jäävät matkailijat. McKercher havaitsi myös, että ohikulkumatkailijoilla on usein kohteelle suurempi merkitys kuin kohteen toimijat itse tiedostavat. Hänen tutkimuksensa mukaan ohikulkumatkailijat ovat jopa paremmin koulutettuja ja parempituloisia kuin kohteeseen jäävät matkailijat. Sallan toimijoiden kannattaisi siis tuotteissaan ja palveluissaan huomioida myös ohikulkevat venäläismatkailijat omana erillisenä kohderyhmänä.

Tehdyn ristiintaulukoinnin (kuva 20) perusteella näyttäisi siltä, että Sallassa lomailleet venäläismatkailijat arvostavat lomakohdetta valitessaan hieman muita venäläismatkailijoita vähemmän ostosmahdollisuuksia ( $p = 0,05$ ). Muita tilastollisesti merkittäviä eroja Sallassa ja muualla lomailleiden venäläismatkailijoiden välillä ei löytynyt.

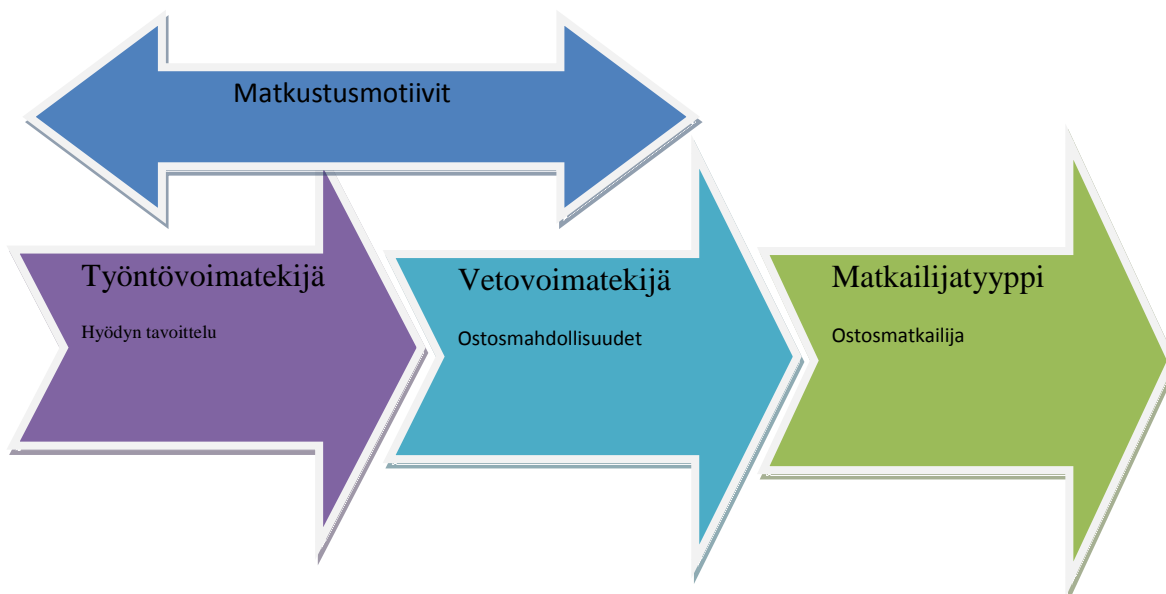
### Mikä seuraavista asioista vaikuttivat matkakohteenne valintaan Pohjois-Suomessa?



Kuva 20. Sallassa pysähtyneiden matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt verrattuna ei-pysähtyneisiin

## 5.7 Tulokset verrattuna aiempiin tutkimuksiin

Tutkimuksen pääkysymyksenä oli ”Miksi venäläiset matkustavat Pohjois-Suomeen?”. Jotta pääkysymykseen saataisiin kattava vastaus, täytyisi selvittää venäläismatkailijoiden matkustusmotiiveja niin työntö- kuin vetovoimatekijöidenkin osalta. Tässä tutkimuksessa keskityttiin pääsääntöisesti vetovoimatekijöiden selvittämiseen. Aiempiin tutkimuksiin ja Ahon (2006) motiivi-matkailijatyypitaulukkoon tukeutuen ja sitä nyt tutkituilla vetovoimatekijöillä laajentamalla voidaan kuitenkin päätellä tyypillisen kesällä Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevan venäläismatkailijan matkustusmotiivi, vetovoimatekijä ja matkailijatyppi. Ostosmahdollisuuksien merkitys venäläismatkailun vetovoimatekijänä korostuu niin tämän kuin aiemmankin tutkimuksen (Jakosuo, 2008; Nurkka, 2010) mukaan. Ahon (2006) mukaan ostosmatkailijoiden matkustusmotiivi on hyödyn tavoittelu. Matkalta halutaan ostaa hyödykkeitä, joita ei ehkä muutoin ole saatavissa tai joiden hinta on kohteessa halvempi. Tyypillinen Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevan venäläismatkailijan matkustusmotiiveista johdettu matkailijatyppi tähän ja aikaisempiin tutkimuksiin perustuen on ostosmatkailija (kuva 21). Ostosmatkailijoiden, jotka aktiivisesti sekä etsivät ostosmahdollisuuksia että tekevät ostoksia, on todettu osallistuvan aktiivisesti myös muihin kohteessa tarjolla oleviin aktiviteetteihin ja arvostavan kohteen muodikasta statusta (Moscardo, 2004). Tämä kannattaa ottaa huomioon venäläismatkailijoille suunnatussa tuotekehityksessä ja markkinoinnissa.



Kuva 21. Tyypillisen venäläismatkailijan motiivi-matkailijatyypipolku



Yksittäinen kohteen vetovoimatekijä voi tutkitusti vastata useampaankin eri matkustusmotiiviin (Klenosky, 2002). Tämä voidaan todeta toisen tutkimuksessa havaitun päävetovoimatekijän eli luonnon puhtauden ja kauneuden osalta. Luonto vetovoimatekijänä voi vastata esimerkiksi lepoon, rentoutumiseen tai pakoon arjesta matkustusmotiiveina ja sitä kautta useaan eri matkailijatyyppiin (Aho, 2006). Luonto on Pohjois-Suomen tärkeä vetovoimatekijä niin venäläismatkailijoiden kuin muidenkin matkailijoiden mielestä (Hautala, 2008; Järviluoma, 2006; Kauppila, 1997).

Muissa Suomessa tehdyissä venäläismatkailua koskevissa tutkimuksissa korostuu mökkeilyn merkitys vetovoimatekijänä (Jakosuo, 2008; MEK, 2002). Nyt tehdyssä tutkimuksessa mökki-tarjontaa arvostettiin vasta neljänneksi eniten kesämatkakohteen valinnassa. Kalastus nousi kahden kiinnostavimman kesäaktiviteetin joukkoon niin tässä kuin MEK:n (2011a) tekemässä tutkimuksessa. Muista tutkimuksista poiketen kesän kiinnostavimmaksi opastetuksi aktiviteetiksi nousivat vaellusretket ja poro-ohjelmat kiinnostivat niin kesällä kuin talvellakin. Tässä tutkimuksessa korostui myös laskettelumahdollisuuksien ja laskettelu- ja hiihtokoulun merkitys vetovoimatekijänä talvella. Osittain vaelluksen, laskettelu- ja poro-ohjelmien esiintulo Pohjois-Suomen kohdalla muuhun Suomeen verrattuna selittynee kyseisten aktiviteettien tarjonnan suuruudella.

Sallan rajanylityspaikan kautta kulkeva matkailija viipyy matkaltaan keskimäärin huomattavasti pitemmän ajan kuin venäläismatkailijat Suomessa yleensä ottaen (MEK, 2011b). Muihin tutkimuksiin (MEK, 2011b; Tahvanainen ym., 2011) verrattuna Sallan rajanylityspaikan kautta kulkeva venäläismatkailija kulutti myös keskimäärin enemmän rahaa sekä vierailua että päivää kohden. Vierailua kohden käytetty suurempi rahamäärä selittyy ainakin osittain pidemmällä viipymällä. Koska Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat ovat tämän tutkimuksen valossa pääsääntöisesti ostosmatkailijoita, on suurempi rahankäyttö jossain määrin loogista. Muut syyt suurempaan rahankäyttöön vaativat lisätutkimusta muun muassa matkustusmotiivien ja tulotason osalta. MEK:n (2011b) tutkimukseen verrattuna majoitukseen käytettiin Pohjois-Suomessa suhteessa enemmän rahaa, mikä selittyy myös pidemmällä viipymällä sekä pitkillä etäisyyksillä ja päiväkävijöiden pienellä osuudella.

Matkan mahdollistavista determinanteista (Swarbrooke & Horner, 2007) on todettava tämän tutkimuksen yhteydessä auto ja viisumi. Koska lähes kaikki Sallan rajanylityspaikan kautta

kulkeneet venäläismatkailijat olivat omatoimimatkailijoita, on oma tai matkailijan käytössä oleva auto välttämätön matkan toteutumiseksi (lukuun ottamatta reittiliikenteen bussia Salla-Kantalahti välillä). Samoin viisumi on välttämätön Venäjältä Suomeen matkaavalle. Murmanskin konsulaatista Suomeen myönnettyjen viisumien määrä kasvoi vuonna 2011 36 % edellisvuoteen verrattuna. Yhteensä Murmanskin konsulaatista myönnettiin viime vuonna Suomeen 46 363 viisumia. (Nilsen, 2012).

## 6 Johtopäätökset

Johtopäätöksien ensimmäisessä alaluvussa vedetään yhteen saatuja tuloksia. Toisessa alaluvussa pohditaan tulosten merkitystä Pohjois-Suomen kehittämisen kannalta ja kolmannessa Sallan kunnan, matkailun ja yritystoiminnan kannalta. Viimeisessä alaluvussa pohditaan tuloksia matkailututkimuksen kannalta ja annetaan aiheita mahdollisille jatkotutkimuksille.

### *6.1 Yhteenveto tuloksista*

Tehdyn tutkimuksen perusteella Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden tärkein matkustusmotiivi on vapaa-ajan viettäminen. Venäläismatkailijat saapuvat Pohjois-Suomeen pääsääntöisesti omatoimisesti ja majoittuvat matkansa aikana useimmiten hotellissa tai mökissä.

Suurin osa Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevista venäläismatkailijoista asuu Kuolan niemimaan alueella ja eniten kesämatkailijoita saapuu Murmanskin, Kantalahden ja Polarnie Zorin kaupungeista. Venäläismatkailijat viipyvät matkallaan keskimäärin 5,2 vuorokautta, mutta suurin osa matkoista on kestoltaan 1-3 vuorokautta.

Sallan rajanylityspaikan kautta kulkeva venäläinen kesämatkailija pitää tärkeimpinä matkakohteen vetovoimatekijöinä ostosmahdollisuuksia, luonnon puhtautta ja kauneutta sekä liikunta- ja harrastusmahdollisuuksia. Kiinnostavimpina opastettuina kesäaktiviteetteina Pohjois-Suomessa Sallan rajanylityspaikan kautta kulkeva venäläismatkailija pitää vaellus- ja kalastusretkiä sekä poro-ohjelmia. Useimmiten matka suuntautuu Pohjois-Suomen kaupunkikohteisiin Rovaniemelle ja Kemi-Tornio seudulle. Varsinkin pitempikestoisten matkojen aikana venäläismatkailija vierailee usein useammassa kuin yhdessä kohteessa. Tärkeimmät syyt matkakohteen valintaan Pohjois-Suomen ulkopuolelta olivat aiemmat omat hyvät kokemukset kohteesta, tuttavien suositukset tai vierailut sukulaisten tai ystävien luona.

Venäläiset kesämatkailijat, jotka olivat matkustaneet Pohjois-Suomeen myös talvella, pitivät Pohjois-Suomen tärkeimpinä talvivetovoimatekijöinä ostosmahdollisuuksia, luonnon puhtautta ja kauneutta sekä laskettelumahdollisuuksia. Opastetuista talviaktiviteeteista eniten kiinnos-

tusta herätti venäläismatkailijoiden keskuudessa laskettelu- ja hiihtokoulu sekä poroajelut. Kesällä tehdyn kyselyn vastaajista suurin osa oli vierailut Pohjois-Suomessa myös talvella. Pohjois-Suomen kesä- ja talvivetovoimatekijät venäläismatkailijan näkökulmasta eivät poikkea merkittävästi toisistaan tämän tutkimuksen valossa.

Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailija kuluttaa rahaa keskimäärin 520 euroa matkansa aikana ja 120 euroa päivää kohden. Eniten rahaa käytetään majoitukseen ja vaateostoksiin.

Sallassa pysähtyy noin 40 % Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevista kesämatkailijoista. He käyttävät Sallassa eniten elintarvike- ja käyttötavaramarkettien palveluita. Seuraavaksi eniten Sallassa käytettiin huoltoasemien ja erikoisliikkeiden tarjoamia palveluita. Kylpylä- ja ohjelmapalveluita käytettiin kesällä vähiten Sallan palveluista.

Sallan rajanylityspaikan kautta kesällä kulkeva venäläismatkailija voidaan määritellä tämän tutkimuksen perusteella ensisijaisesti ympäröivän *luonnon kauneutta ja puhtautta arvostavaksi ostosmatkailijaksi*. Tarkemman tutkimuksen kautta matkailijamäärittelyjä voidaan kuitenkin löytää useampia. Pohjois-Suomi voidaan määritellä tämän tutkimuksen perustella venäläismatkailijan näkökulmasta *lähellä sijaitseväksi lyhytlomakeiteksi, jonka vetovoimatekijät perustuvat ostosmahdollisuuksiin ja luontoon*.

## 6.2 Tulokset Pohjois-Suomen kehittämisen kannalta

Pohjois-Suomen kehittämisen kannalta tutkimuksen tulokset ovat pääsääntöisesti myönteisiä. Venäläismatkailijoiden määrä on lisääntynyt Pohjois-Suomessa kesäaikana, ja Pohjois-Suomi on tämän tutkimuksen perusteella vetovoimainen matkakohde venäläismatkailijoiden näkökulmasta.

Venäläismatkailu voi osaltaan helpottaa Pohjois-Suomen kesämatkailun ongelmaa ja tasoittaa sesonkivaihteluita. Tilastojen (Tilastokeskus, 2011) mukaan venäläiset matkustavat Pohjois-Suomeen paitsi kesällä, myös toukokuussa ja lokakuussa, jotka on todettu muutoin alueen matkailijamäärien kehityksen kannalta hankaliksi kuukausiksi. Venäläismatkailijoille suunniteltujen tuotteiden ja palveluiden avulla voidaan saada venäläiset matkustamaan alueelle tois-

tuvasti ja tasoittaa Pohjois-Suomen matkailun sesonkivaihteluita. Sesonkivaihtelun tasoittuminen ja ympärivuotinen matkailu voivat edesauttaa matkailuyritysten liiketoimintamahdollisuuksien kehittymistä, matkailusta verotuloja saavien kuntien taloustilanteen parantumista, vähittäiskaupan kasvua ja lappilaisten työllistymistä ympärivuotisesti.

Pohjois-Suomen sijainti lähellä Kuolan niemimaata ja Venäjää on selkeä etu, vaikkakin vain 23 % kyselyyn vastaajista mainitsi sen tärkeäksi matkakohteen valintaan vaikuttavaksi tekijäksi. Sijainti lähellä mahdollistaa lyhyemmätkin ja useasti vuoden aikana tapahtuvat vierailut Pohjois-Suomeen. Saatujen tulosten perusteella Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat ovat tällä hetkellä myös valmiita käyttämään rahaa matkansa aikana. Kuolan niemimaan alueen asukasmäärä ja sitä kautta mahdollinen ostopotentiaali on moninkertainen verrattuna Lapin omaan asukasmäärään.

Venäläismatkailijoiden arvostamista kohteiden vetovoimatekijöistä luonnon kauneus ja puhtaus voidaan luokitella ydin-kehysvetovoimajaottelun (Aho, 1994) mukaisesti ydinvetovoimatekijöiksi, joita muiden alueiden on vaikea tai lähes mahdoton kopioida. Tämä on etu Pohjois-Suomen matkailualueille ja yrityksille. Ostosmahdollisuudet ovat sen sijaan kehysvetovoimatekijä, johon jokainen alue voi omalla toiminnallaan ja aluesuunnittelulla vaikuttaa. Ostosmatkailuun profiloituneita kohteita ei Pohjois-Suomessa ole vielä kovinkaan montaa. On tutkittu, että miellyttävä ostosympäristö lisää matkailijan halua puhua myyntihenkilökunnan kanssa, tuotteiden tutkimiseen käytettyä aikaa ja rahamäärää, joka ostoksiin käytetään (Yüksel, 2007, s.67). Oleellista ei siis ole pelkästään tarjottujen tuotteiden ja palveluiden laaja valikoima vaan myös ympäristö, jossa ostokset tehdään. Ostoskeskittymien hyvällä suunnittelulla voidaan vaikuttaa siihen, minkä matkakohteen Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevat venäläismatkailijat valitsevat.

Yhtenä Pohjois-Suomen olemassa olevana vetovoimatekijänä nousivat esiin liikunta- ja harrastusmahdollisuudet. Pohjois-Suomessa on hyvät mahdollisuudet useiden eri liikuntalajien harrastamiseen verrattuna esimerkiksi Murmanskin alueeseen. Eri liikuntalajit ja harrastukset mahdollistava infrastruktuuri on korkeatasoista ja hyvin hoidettua. Pohjois-Suomen alueelta löytyy lähes jokaisesta kunnasta liikuntahalleja, liikuntakeskuksia, jäähalleja, kuntosaleja tai uimahalleja, joita on useimmiten hyödynnetty melko vähän matkailutarkoituksiin. Samoin laskettelurinteet, hiihtoladut ja vaellusreitit ovat Pohjois-Suomessa verrattain hyvin hoidettuja, korkeatasoisia ja niiden määrä on suuri. Näitä olemassa olevia palveluita ja infrastruktuuria

voidaan hyödyntää vielä merkittävimmin matkailupalveluiden tuotteistamisessa ja markkinoinnissa venäläismatkailijoille.

Tutkimustuloksissa nousi esiin opastettujen vaellus- ja kalastusretkien kiinnostavuus kesäaktiviteetteina. Kuitenkaan kohteen kalastusmahdollisuudet eivät olleet tutkimuksen mukaan tärkeitä matkakohteen valintaan vaikuttavia syitä. Tästä voisi päätellä, että venäläiset ovat kiinnostuneet nimenomaan opastetuista kalastusretkistä, mutta niiden tarjonta Pohjois-Suomen kohteissa on vähäistä, venäläismatkailijoiden näkökannalta vääranlaista tai sitä ei ole markkinoitu riittävästi venäläisille matkailijoille. Pohjois-Suomen alueella sijaitsee vetovoimaisia kalastusmatkailukohteita, jotka mahdollistavat opastettujen kalastustuotteiden tarjoamisen myös venäläismatkailijalle. Kalastusmatkailuun paljon panostaneita kohteita on kuitenkin muuallakin maailmassa ja myös Kuolan niemimaan alueella itsessään on useita hyviä kalastuspaikkoja. Pohjois-Suomen etuna venäläisten mahdollisena kalastusmatkailukohteena muihin maihin verrattuna on sijainti lähellä Venäjää, kuten muissakin matkailupalveluissa. Kalastusmatkailutarjonnan ja – tuotteen tulisi joka tapauksessa olla tarpeeksi kiinnostava ja venäläismatkailijoiden tarpeet huomioonottava, jottei Kuolan niemimaan alueelta tulevaa kalastusmatkailijapotentiaalia menetetä muille alueille.

Pohjois-Suomessa on laaja vaellusreitiverkosto ja sitä tukeva infrastruktuuri pitkospuineen ja taukopaikkoineen. Perinteisesti Pohjois-Suomen vaellusmatkailussa on kuitenkin totuttu kotimaiseen vaeltajaan, joka suunnittelee ja toteuttaa vaelluksensa omatoimisesti ja käyttää suhteellisen vähän ympäröivien yritysten palveluita. Opastettujen vaellusretkien ja -palveluiden tarjonta on näin ollen, ehkä kysynnän vähyydestä johtuen, jäänyt Pohjois-Suomen alueella suppeaksi luonnon siihen tarjoamista loistavista mahdollisuuksista huolimatta. Aiemman tutkimuksen (Jakosuo, 2008; Kupatadze, 2010) perusteella myös palveluiden saatavuus venäjänkielellä on tärkeää venäläisille matkailijoille. Tämä korostuu etenkin ohjelmapalveluissa, joissa oppaan luonnontuntemuksella ja kerronnalla on suuri merkitys retken sisältöön, onnistumiseen ja siitä saataviin elämyksiin.

Uudet innovatiiviset kesämatkailutuotteet ja -palvelut olisivat tervetulleita myös Pohjois-Suomen kesämatkailun vetovoimatekijöiksi. Venäläismatkailijoiden kannalta Pohjois-Suomen matkailukeskusten tuotekehityksessä tulisi panostaa majoituksen lisäksi oheispalveluihin ja niiden tarjontaan venäjän kielellä, mikäli venäläismatkailijoita halutaan houkuttaa hiihtokeskuksiin myös kesällä. Pelkkä keskellä hiihtokeskusta sijaitseva mökki ei riitä houkuttimeksi,

vaan se vaatii tuekseen venäläismatkailijoiden arvostamia ydin- ja kehysvetovoimatekijöitä. Merkittävimmäksi Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevan venäläismatkailijan arvostamaksi kehysvetovoimatekijäksi voidaan tulkita tämän tutkimuksen perustella ostosmahdollisuudet. Luonto ja siihen liittyvät opastetut vaellus- ja kalastusaktiviteetit lisäävät myös kohteen kiinnostavuutta venäläismatkailijan näkökulmasta. MEK:n Venäjän aluepäällikön Arto Asikaisen mukaan venäläiset kaipaavat myös muun muassa kantaja- ja lastenhoitopalveluita (Turistit tyytymättömiä...).

Pohjois-Suomen matkakohteiden markkinointia ja tuotekehitystä suunniteltaessa voidaan hyödyntää tämän tutkimuksen tuloksia venäläisiä kiinnostavista vetovoimatekijöistä sekä aktiviteeteista. Markkinointia tulisi tehdä venäjänkielellä, panostaen kohteen omiin vahvuuksiin suhteessa venäläisten arvostamiin vetovoimatekijöihin. Näiden tutkimustulosten valossa Pohjois-Suomea tulisi markkinoida Kuolan alueen venäläismatkailijoille kesällä ostos-, luonto- ja liikuntamatkailukohteena. Jos venäläismatkailijoita halutaan houkuttaa kesällä lisää, tulisi tuotekehityksessä panostaa ostosmahdollisuuksien lisäksi opastettuihin vaellus-, kalastus- ja poro-ohjelmiin, jotka on suunniteltu venäläismatkailijan tarpeita tyydyttäväksi. Talvella markkinointi tulisi keskittää olemassa olevien luonto-, ostos- ja lasketteluvetovoimatekijöiden varaan. Talven tuotekehityksessä tulisi panostaa etenkin laskettelu- ja hiihtokouluun sekä poroajelutuotteisiin venäläismatkailijan näkökulmasta.

### *6.3 Tulokset Sallan kehittämisen kannalta*

Sallan sijainti rajanylityspaikan välittömässä läheisyydessä on etu niin Sallan kunnalle kuin alueen yrittäjillekin. Rajanylitysten määrä on tilastojen perusteella jatkuvassa kasvussa (Rajavartiolaitos, 2011), joten haasteeksi jää lähinnä se, miten ohikulkevat venäläismatkailijat saadaan pysäytettyä. Haastattelun vastausten perusteella tällä hetkellä 40 % prosenttia rajanylittäneistä venäläisistä ilmoitti pysähtyneensä Sallassa. Tavoitteena Sallan kehittämisen kannalta on tietenkin hyvä pitää vielä suurempaa pysähdysprosenttia. Tässä tutkimuksessa ei selvitetty sitä, kuinka paljon Sallassa pysähtyneet venäläismatkailijat kuluttivat rahaa Sallassa.

Kuten koko Pohjois-Suomea koskevassa tutkimuksessa, paljastui suurimmaksi pysähtymisen syyksi myös Sallassa ostosten teko. Etenkin elintarvike- ja käyttötavaramarketit, huoltoasemat

sekä erikoismyymälät hyötyvät tällä hetkellä Sallassa pysähtyvistä matkailijoista. Majoitusliikkeet ja ravintolapalveluita tarjoavat yritykset hyötyvät Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevista venäläismatkailijoista kesällä kohtalaisesti. Ohjelmapalveluyritysten hyöty venäläisistä kesämatkailijoista on tällä hetkellä melko vähäistä.

Vaikka Sallan sijainti rajanylityspaikan välittömässä läheisyydessä on etu, haasteelliseksi matkailijoiden pysäyttämisen tekee ostos- ja matkailupalveluita tarjoavien yritysten sijainti hieman syrjässä pääkulkureitiltä. Sallan suurin ostokeskittymä sijaitsee Kuusamontien varressa, jonne pääsy vaatii kääntymistä Rovaniemelle johtavalta tieltä. Nämä liikkeet sijaitsevat kuitenkin vain vajaan kilometrin säteellä rajalta Rovaniemelle johtavalta tieltä, joten hyvällä ja houkuttelevalla tarjonnalla ja opastuksella matkailijavirta on varmasti paremmin tavoitettavissa.

Suurin matkailukeskittymä Sallan alueella sijaitsee Sallatunturissa, noin 10 kilometrin päässä venäläismatkailijoiden käyttämästä pääväylästä. Ohikulkevien matkailijoiden houkuttelemisen Sallatunturiin on siis jo astetta haastavampaa kuin Sallan ostoskeskustaan. Osittain matkailijavirtaa voidaan ohjata tutustumaan matkakohteeseen päätien varteen pystytettävillä houkuttelevilla ja venäläisten arvostamat vetovoimatekijät huomioon ottavilla opastetauluilla ja mainoksilla. Sallassa majoittuvien venäläismatkailijoiden määrän nostamiseksi tarvitaan kuitenkin tarkasti kohdennettuja Venäjällä tapahtuvia markkinointitoimenpiteitä. Venäläismatkailijoille tarjottavien ohjelmapalveluiden tulisi perustua tutkittuihin venäläismatkailijoiden kiinnostuksen kohteisiin.

McKercherin (2001) tutkimukseen mukaan harva kohde huomioi tuotekehityksessään ja markkinoinnissaan erikseen ohikulkevat ja kohteeseen jäävät matkailijat. Hänen mukaansa ohikulkevia matkailijoita pidetään usein ehkä virheellisesti vähemmän tärkeinä matkailijoina kuin kohteeseen jääviä matkailijoita. Hänen mukaansa nämä kaksi matkailijatyyppeä eroavat merkittävistä toisistaan sosiodemografisten taustatekijöiden osalta ja se täytyisi myös huomioida kohteen tuotekehityksessä ja markkinoinnissa. Sallalla tulee olemaan tulevaisuudessakin merkitystä sekä kauttakulkukohteena että varsinaisena matkakohteena. Tuotekehityksen ja markkinoinnin kohdentamisen avulla pitäisi pystyä hyödyntämään sekä ohikulkeva että kohteeseen jäävä asiakaspotentiaali.

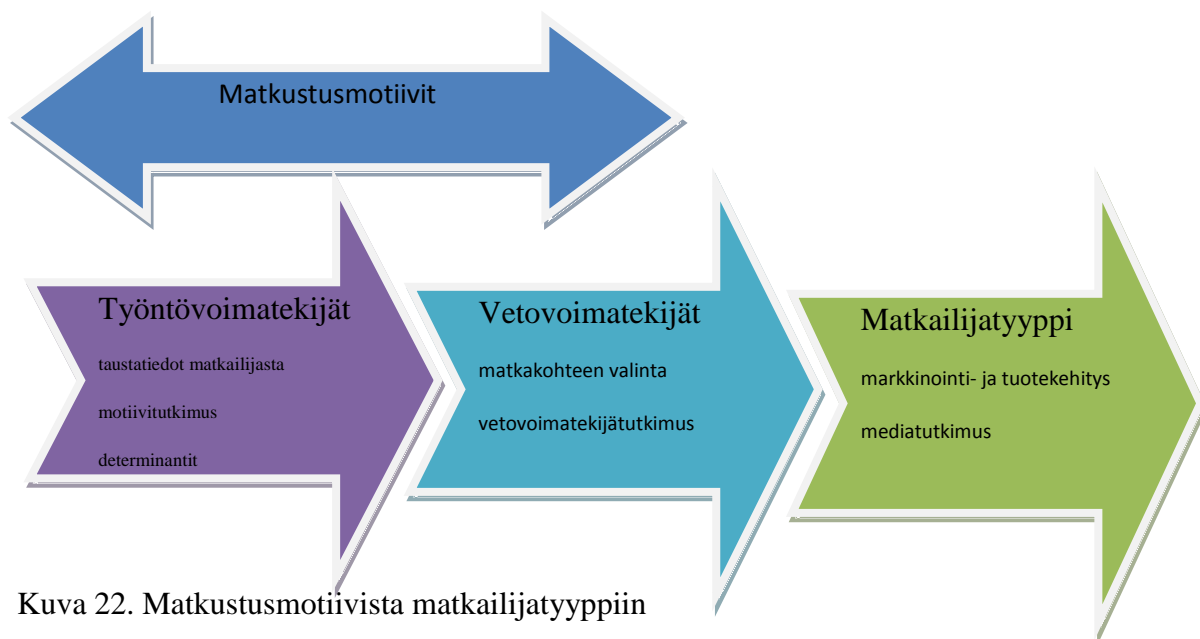
Sallan venäläismatkailun kehittymiselle on olemassa hyvät mahdollisuudet. Ensiarvoisen tärkeyttä on miellyttävän ostosympäristön suunnittelu saatavilla olevien resurssien rajoissa, oikein



kohdennettu markkinointi, toimiva opastus, venäläismatkailijoille räätälöidyt tuotteet sekä venäjänkielisen henkilökunnan saatavuus yrityksissä.

#### 6.4 Tutkimuksen tieteellinen merkitys ja aiheita jatkotutkimuksille

Aikaisempien matkailun motiivitutkimusten mukaisesti tässä tutkimuksessa havaittiin, että pelkästään vetovoimatekijöillä ei voida selittää, miksi matkailija valitsee matkakohteeseen tietyn kohteen. Matkakohteen valintaan vaikuttavat syyt ovat moninaiset ja vetovoimatekijöiden lisäksi siihen vaikuttaa joukko työntövoimatekijöitä. Työntövoimatekijöitä ei tässä tutkimuksessa pystytty tarkasti selvittämään. Kuten viime vuosina käydyssä motiivitutkimuksia koskevassa keskustelussa (Hsu & Huang, 2008; Klenosky, 2002; Pesonen et al., 2011), tämäkin tutkimuksen aikana todettiin, että olisi hyödyllistä selvittää yhteys työntö- ja vetovoimatekijöiden välillä. Sekä työntö- että vetovoimatekijöiden kautta saatu tieto auttaisi luokittelemaan matkailijat eri matkailijatyyppeihin alle ja helpottaisi markkinoinnin oikein kohdentamista. Tosin aikaisemman tutkimuksen valossa tutkimustieto työntö- ja vetovoimatekijöiden välisistä yhteyksistä on usein hyödynnettävissä vain paikallisesti (Pesonen et al., 2011). Markkinoinnin suunnittelun ja tuotekehityksen kannalta parasta oli tutkimustieto, joka sisältäisi matkailijan sosiodemografiset taustatiedot, matkapäätökseen ja kohdevalintaan vaikuttavat työntö- ja vetovoimatekijät sekä tiedot eri medioista, joita matkailija seuraa (kuva 22).



Kuva 22. Matkustusmotiivista matkailijatyyppiin

Aiempiin venäläismatkailijoita koskeviin tutkimuksiin verrattuna tämä tutkimus antaa tarkempaa tietoa Kuolan niemimaan alueelta tulevan venäläismatkailijan matkustusmotiveista kesällä ja kohteiden vetovoimatekijöistä, joita he arvostavat. Toisaalta tutkimustulos vahvistaa aikaisempien tutkimusten (Jakosuo, 2008; Nurkka, 2010) kautta saatua käsitystä ostosmahdollisuuksien merkityksestä venäläismatkailijalle.

Tällä tutkimuksella pystytään vastaamaan Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden matkakohteen valintaan vaikuttaviin syihin vain kesämatkailun osalta. Koska matkailua ja rajanylityksiä tapahtuu merkittävästi myös talvella, lisätutkimus venäläisten talvimatkustusmotiveista, kohteiden talvivetovoimatekijöistä ja talvella tapahtuvasta rahankäytöstä olisi tarpeellista. Näin pystyttäisiin myös vertailemaan, poikkeako venäläisten matkustus edellä mainittujen asioiden osalta talvella ja kesällä.

Tässä tutkimuksessa pyrittiin selvittämään Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden rahankäyttöä Pohjois-Suomessa. Tähän kysymykseen vastanneiden venäläismatkailijoiden määrän vähäisyydestä johtuen tutkimuksessa saatu tulos ei ole kiistaton. Rahankäytön määrän varmistamiseksi tulisi tehdä lisää tutkimusta, jossa otettaisiin huomioon myös tarkemmat sosiodemograafiset taustatekijät. Rahankäyttöä olisi hyvä selvittää myös pitemmällä aikavälillä ja ympärivuotisesti.

Markkinoinnin kohdentamisen kannalta tarpeellista olisi selvittää tarkemmin Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevien venäläismatkailijoiden matkustusmotiveja ja taustatietoja. Tarkennetussa tutkimuksessa tulisi selvittää esimerkiksi vastaajien tulotaso, perhesuhteet ja perheen koko, koulutus ja sukupuoli. Näiden tietojen avulla markkinointia pystytään kohdentamaan tarkemmin oikealle kohderyhmälle. Markkinoinnin suunnittelua helpottaisi myös tutkitu tieto siitä, mistä venäläismatkailijat hakevat ja saavat tietoa matkakohteestaan sekä milloin matka suunnitellaan ja varataan.

Sallan osalta tässä tutkimuksessa selvitettiin, kuinka suuri osa Sallan rajanylityspaikan kautta kulkevista kesämatkailijoista pysähtyy Sallassa ja mitä palveluita he käyttävät. Sallan kunnan ja yrittäjien kannalta mielenkiintoista olisi selvittää, kuinka paljon venäläismatkailijat kuluttavat Sallassa rahaa ja miten rahankäyttö jakautuu eri palveluiden välille. Mielenkiintoista olisi myös tietää, miten palveluiden ja rahankäyttö sekä Sallassa pysähtyneiden määrä poikkeavat talvella kesämatkailusta.

Lähteet:

- Aho, S. (1994). Matkailullisen vetovoiman koostumus ja esiintuominen. Teoksessa Aho, S. (toim.) *Matkailun vetovoimatekijät tutkimuskohteina* ( s. 171-190). Oulun yliopisto, Pohjois-Suomen tutkimuslaitos.
- Aho, S. ( 2006). Luentomateriaali YMAT1111 Matkailu toimialana ja työnä. Luentosarja Almat 7.-8.4.2006. Rovaniemi: Lapin Yliopisto.
- Bharath, M. J., Smeaton G., & Clements C.J.( 1999). Involvement: Travel motivation and destination selection. *Journal of Vacation Marketing* 1999 vol. 5 No.2, 167-175. DOI: 10.1177/135676679900500205
- Chan J.K.L. & Baum T. ( 2007). Motivation Factors of Ecotourists in Ecotourism Accommodation: The Push and Pull Factors. *Asia Pacific Journal of Tourism Research* Vol. 12 Issue 4, 349-364. DOI: 10.1080/10941660701761027
- City Murmansk. Haettu 3.12.2011 osoitteesta <http://www.murmansk1.ru/en/city/>
- Crompton, J.L. ( 1979). Motivations for pleasure vacation. *Annals of Tourism Research* Vol. 6, Issue 4, 408-424.
- Dann, G.M.S. (1981). Tourist motivation an appraisal. *Annals of Tourism Research* Vol. 8, Issue 2, 187-219. DOI:10.1016/0160-7383(81)90082-7
- Dimitrovic, T. & Vida, I. ( 2007). An examination of cross-border shopping behavior in South-East Europe. *European Journal of Marketing* Vol. 41 No. 3, 382-395. DOI: 10.1108/03090560710728390
- Hautala, K. ( 2008). Developing summer tourism in Salla- Tourists' motives and customer satisfaction. Rovaniemen ammattikorkeakoulu.
- Hasu, E. & Tyrväinen, L.(2011). Luku II: Kenelle matkailukyliä tehdään? Teoksessa Staffans, A. & Merikoski, T. ( toim.) *Miten kestävä matkailualue tehdään? Käsikirja suunnitteluun ja rakentamiseen* (s. 29-36). Aalto- yliopisto.

- Heikkilä, T. (2008). *Tilastollinen tutkimus*. Helsinki: Edita.
- Hsu, C.H.C & Huang, S. (2008). Travel Motivation: A Critical Review of the Concept's Development. Teoksessa Woodside, A. & Martin, D. (toim.) *Tourism management. Analysis, Behaviour and Strategy*. CAB International.
- Iso-Ahola, S. (1982). Toward a social psychological theory of tourism motivation: A rejoinder. *Annals of Tourism Research* vol. 9, 256-262.
- Jakosuo, K. (2008). Selvitys metropolialueen venäläismatkailijoista. Lahden ammattikorkeakoulu. Haettu 7.10.2011 osoitteesta <http://www.lahtimecatronics.fi/filebank/1370-venalaiset-raportti-valmis.pdf>
- Jakosuo, K. (2011). Russia and the Russian tourist in Finnish tourism strategies- the case of the Karelian region. *Journal of Global Strategic Management* 9/2011, 40-49.
- Järviluoma, J. (1994). Matkailun työntö- ja vetovoimatekijät ja niiden heijastuminen lomakohteen valintaan. Teoksessa S. Aho (toim.) *Matkailun vetovoimatekijät tutkimuskohteina* (s.40-49). Oulun yliopisto, Pohjois-Suomen tutkimuslaitos.
- Järviluoma, J. (2006). *Turistin luonto: Tutkimus luonnon merkityksestä matkailun vetovoimatekijänä neljässä Lapin matkailukeskuksessa*. Rovaniemi: Lapin Yliopisto.
- Kantalahden kaupungin virallinen kotisivu. Haettu 10.12.2011 osoitteesta <http://www.kandalaksha-admin.ru/>
- Kauppila, P. (1997). *Miksi Kuusamoon? Tutkimus Kuusamon kesävetovoimatekijöistä*. Nordia Tiedonantoja 3/1997.
- Kim, S-S. & Lee C-K. (2002). Push and Pull Relationships. *Annals of Tourism Research* Vol. 29, Issue 1, 257-260. DOI:10.1016/S0160-7383(01)00043-3
- Klenosky, D. B. (2002). The "Pull" of Tourism Destinations: A Means-End Investigation. *Journal of Travel Research* 2002 40, 396. DOI: 10.1177/004728750204000405
- Kupatadze, T. (2010). Lappi kokonaisvaltaisena matkailutuotteena venäläisille. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu.

- KuusamoLapland (2011). KuusamoLapland matkalla kansainvälisyyteen 2013. Strategiapäivitys maaliskuu 2011. Haettu 6.1.2012 osoitteesta <http://www.naturpolis.fi/dynamic/KmoLapland-kv-strategiap%C3%A4ivitys-2013.pdf>
- Lapin Liitto ( 2011). Lapin matkailustrategia 2011-2014. Haettu 7.10.2011 osoitteesta [http://www.lapinliitto.fi/c/document\\_library/get\\_file?folderId=21330&name=DLFE-9293.pdf](http://www.lapinliitto.fi/c/document_library/get_file?folderId=21330&name=DLFE-9293.pdf)
- Lapin Liitto. Lapland- North of Finland matkailun imagomarkkinointihanke. Haettu 7.10.2011 osoitteesta [http://www.lapinliitto.fi/matkailu\\_imagomarkkinointi](http://www.lapinliitto.fi/matkailu_imagomarkkinointi)
- McKercher, B.( 2001). A Comparison of main-destination visitors and through travelers at a dual-purpose destination. *Journal of Travel Research*, 39, 433-441.  
DOI: 10.1177/004728750103900410
- MEK(2002). *Suomi kesälomakohteena - venäläisten matkanjärjestäjien näkemyksiä*. FMC Group. Haettu 3.12.2011 osoitteesta [http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/%28pages%29/Suomi\\_kes%C3%A4lomakohteena?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30.40](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/%28pages%29/Suomi_kes%C3%A4lomakohteena?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30.40)
- MEK (2011a). *Kesäaktiviteettitarjonnan matkanjärjestäjätutkimus 2010*. MEK A : 170 2011 Helsinki: MEK. Haettu 4.12.2011 osoitteesta [http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/%28pages%29/Kes%C3%A4aktiviteettitarjonnan\\_matkanj%C3%A4rjest%C3%A4j%C3%A4tutkimus?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/%28pages%29/Kes%C3%A4aktiviteettitarjonnan_matkanj%C3%A4rjest%C3%A4j%C3%A4tutkimus?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30)
- MEK ( 2011b). *Rajahaastattelututkimus. Osa 24: Ulkomaiset matkailijat Suomessa vuonna 2010, 1.1.-31.12.2010*. MEK A:171 2011. Haettu 3.12.2011 osoitteesta [http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/e5e8ca881428badec22578b0001d200a/\\$FILE/A171%20Rajahaastattelututkimus%202010.pdf](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/e5e8ca881428badec22578b0001d200a/$FILE/A171%20Rajahaastattelututkimus%202010.pdf)
- Miten venäläiset lomailevat tänä kesänä? Suomalais-venäläinen verkkolehti [www.datsha.com](http://www.datsha.com) 22.6.2011. Haettu 6.1.2012 osoitteesta <http://www.datsha.com/uutiset/270611.shtml>

- Mosgardo, G. (2004). Shopping as a destination attraction: An empirical examination of the role of shopping in tourists' destination choice and experience. *Journal of Vacation Marketing* Vol.10, No.4., 294-307. DOI:10.1177/135676670401000402
- Murmanskin aluehallinto. Haettu 10.12.2011 osoitteesta <http://economics.gov-murman.ru/>
- Nilsen, T. (2012). Finland with twice as many visas as Norway. BarentsObserver.com. Haettu 11.1.2012 osoitteesta <http://www.barentsobserver.com/finland-with-twice-as-many-visas-as-norway.5005047-116320.html>
- Nurkka, P. (2010). *TAK Rajatutkimus 2010*. Tutkimus- ja Analysointikeskus TAK oy. Haettu 7.1.2012 osoitteesta <http://www.tak.fi/sites/default/files/tiedosto/venalaiset-ostajina-suomessa-vuosi-2010.pdf>
- Pearce, P.L. (2005). *Tourist Behaviour. Themes and Conceptual Schemes*. Channel View Publications.
- Pesonen, J., Komppula, R., Kronenberg, C. & Peters, M. (2011). Understanding the relationship between push and pull motivations in rural tourism. *Tourism Review* Vol. 66, Issue 3 . DOI 10.1108/16605371111175311.
- Pizam, A. & Sussmann, S. (1995). Does nationality affect tourist behavior? *Annals of Tourism Research*, Vol. 22, No. 4, p. 901-917. ScienceDirect.
- Poljarnyje Zorin virallinen kotisivu. Haettu 10.12.2011 osoitteesta <http://www.pz-city.ru/>
- Rajavartiolaitos (2011). Tilastoja Lapin Rajavartioston toiminnasta. Haettu 10.1.2012 osoitteesta <http://www.raja.fi/rvl/lr/home.nsf/pages/E7BB648D101D271BC225701400399BE5?openDocument>
- Rajavartiolaitos (2012). Sallan rajanylitysluokassa jälleen matkustajaennätys. Haettu 11.1.2012 osoitteesta <http://www.raja.fi/rvl/lr/home.nsf/pages/DF107E294394CE56C22570E7002F1659>
- Sallan kunta. Perustietoja kunnasta. Haettu 7.10.2011 osoitteesta [http://www.salla.fi/Perustietoa\\_kunnasta](http://www.salla.fi/Perustietoa_kunnasta)

Sallan kunta ( 2008). Sallatunturi2020- kehittämisohjelma. Oulu: Pöyry Environment. Haettu 7.10.2011 osoitteesta [http://www.salla.fi/Sallatunturi\\_2020\\_kehittamisohjelma](http://www.salla.fi/Sallatunturi_2020_kehittamisohjelma)

Snepenger, D., King J., Marshall E. & Uysal M. ( 2006). Modeling Iso-Ahola's Motivation Theory in the Tourism Context. *Journal of Travel Research* November 2006, 45,140-149. DOI: 10.1177/0047287506291592

Swarbrooke, J. & Horner, S. (2007). *Consumer behaviour in tourism*. Oxford : Butterworth-Heinemann.

Tahvanainen, N., Komppula, R. & Vatanen, E. ( 2011). *Matkailun aluetaloudelliset vaikutukset Savonlinnan seudulla vuonna 2010*. Osa I. Matkailijoiden päivittäinen rahankäyttö. Haettu 27.11.2011 osoitteesta [https://www.uef.fi/c/document\\_library/get\\_file?uuid=181f0310-5284-4df6-b82d-0820026e9212&groupId=180473&p\\_1\\_id=180529](https://www.uef.fi/c/document_library/get_file?uuid=181f0310-5284-4df6-b82d-0820026e9212&groupId=180473&p_1_id=180529)

TAK ( 2010). Venäläismatkailijat Suomessa (väliraportti tammi-syyskuu 2010). Tutkimus- ja Analysointikeskus TAK oy. Haettu 8.1.2012 osoitteesta <http://www.tak.fi/sites/default/files/tiedosto/venalaismatkailijat-suomessa-valiraportti.pdf>

Težak, A., Šergo Z. & Luk N.( 2010). Impact of economic crisis on motivations. *Tourism & Hospitality Management* 2010, s. 202-212. EBSCOhost.

Tilastokeskus (2011). Majoitustilasto. Haettu 13.7. 2011 osoitteesta [http://www.lapinliitto.fi/julkaisut\\_ja\\_tilastot/matkailu](http://www.lapinliitto.fi/julkaisut_ja_tilastot/matkailu)

Tilastokeskus. Käsitteet ja määritelmät. Haettu 7.10. 2011 osoitteesta <http://www.stat.fi/til/rajat/kas.html>

Turistit tyytymättömiä - nämä palvelut puuttuvat Suomesta. Mtv3.fi matkailusivusto. Haettu 9.1.2012 osoitteesta <http://www.mtv3.fi/matkailu/ulkomaat/artikkeli.shtml/1466115/turistit-tyytymattomia---nama-palvelut-puuttuvat-suomesta>

Verohallinto. Veroton myynti Suomessa. Haettu 27.11.2011 osoitteesta [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Kansainvalinen\\_kauppa/Veroton\\_myynti\\_Suomessa\\_vieraileville\\_ma%2814348%29](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Kansainvalinen_kauppa/Veroton_myynti_Suomessa_vieraileville_ma%2814348%29)

Webropol- Datan analysointi ja kyselytyökalu. Haettu 26.11.2011 osoitteesta <http://w3.webropol.com/finland>

Wolfe, K. & Hsu C.H.C. (2004). An Application of the Social Psychological Model of Tourism Motivation. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, Vol. 5(1) 2004, s. 29-47. DOI: 10.1300/J149v05n01\_02

Yüksel, A. (2007). Tourist shopping habitat: Effect on emotions, shopping value and behaviours. *Tourism Management*, 28 (2007), 58-69. ScienceDirect.



1. **Asuinpaikkanne (maa, kaupunki)?**

2. **Montako päivää viivytte Suomessa tällä matkalla ( vuorokautta)?**

3. **Mikä oli matkanne tarkoitus?**

- Vapaa-aika
- Työ
- Koulutus/opiskelu
- Tuttava-/sukulaisvierailu
- Muu, mikä?

*Jos vastauksenne kysymykseen oli työ/koulutus/opiskelu, siirtykää seuraavaksi kysymykseen numero 14.*

4. **Missä majoituitte?**

- Mökissä
- Hotellissa
- Tuttavien/sukulaisten luona
- Retkeilymajassa
- Muualla, missä?

5. **Saavuitteko Suomeen**

- Omatoimisesti
- Matkanjärjestäjän myymällä matkalla

6. **Mikä oli matkakohteenne Suomessa ( kaupunki/kunta)?**

*Jos matkakohteenne sijaitsi Pohjois-Suomessa (joku seuraavista kunnista/kaupungeista: Rovaniemi, Kittilä ( Levi), Inari, Kolari ( Ylläs), Kemi, Tornio, Sodankylä, Kemijärvi, Muonio, Pelkosenniemi (Pyhä-Luosto), Enontekiö, Salla, Posio, Ranua, Keminmaa, Simo, Pello, Utsjoki, Ylitornio, Tervola, Savukoski, Kuusamo, Pudasjärvi ( Iso-Syöte), Taivalkoski) vastatkaa seuraavaksi kysymykseen numero 8.*

7. **Miksi valitsitte lomakohteeksenne jonkin muun kohteen kuin Pohjois-Suomessa sijaitsevan lomakohteen?**

*Vastatkaa seuraavaksi kysymykseen numero 9, kiitos.*

8. **Mitkä seuraavista asioista vaikuttivat matkakohteenne valintaan Pohjois-Suomessa?**

- Ostosmahdollisuudet
- Ohjelmapalvelutarjonta (melontaretket, mönkijäsafarit yms.)
- Kalastusmahdollisuudet
- Majoitustarjonta(mökki)
- Majoitustarjonta ( hotelli)
- Luonnonvarat ( marjastus- ja sienestysmahdollisuudet)
- Liikunta- ja harrastusmahdollisuudet
- Kylpylä- ja hyvinvointipalvelut
- Kulttuuritarjonta ( konsertit, museot, teatteri yms.)
- Ravintolatarjonta
- Baari- ja yökerhotarjonta
- Kohteen lapsiystävällisyys
- Luonnon puhtaus ja kauneus
- Sijainti lähellä asuinpaikkaa
- Muu, mikä?

9. **Paljonko käytitte rahaa matkanne aikana Pohjois-Suomessa ( euroina)?**

Majoitukseen?

Ravintolapalveluihin?

Ohjelmapalveluihin?

Ruokaostoksiin?

Muihin ostoksiin ( matkamuistot, vaateostokset tms.)?

Kaiken kaikkiaan koko matkanne aikana?

10. Kuinka monen henkilön kulut sisältyivät edellä mainitseminne summiin?

11. Oletteko lomailleet Pohjois-Suomessa talvella viimeisen kahden vuoden aikana ja jos, niin mitkä tekijät vaikuttivat eniten lomakohteenne valintaan?

- En ole lomaillut Suomessa viimeisen kahden vuoden aikana
- Laskettelumahdollisuudet
- Murtomaahiihtomahdollisuudet
- Moottorikelkkareitit
- Ostosmahdollisuudet
- Ravintola- ja yökerhotarjonta
- Majoitustarjonta ( mökki)
- Majoitustarjonta ( hotelli)
- Ohjelmapalvelutarjonta
- Kulttuuritarjonta
- Kylpylä- ja hyvinvointipalvelut
- Kohteen lapsiystävällisyys
- Luonnon puhtaus ja kauneus
- Sijainti lähellä asuinpaikkaa
- Muu, mikä?

12. Mitkä seuraavista aktiviteeteistä kiinnostavat teitä eniten Pohjois-Suomessa?

Valitse 3 kiinnostavinta kesäaktiviteettiä ja 3 kiinnostavinta talviaktiviteettiä

Kesällä	Talvella
Kanootti- tai veneretket	Laskettelu- ja hiihtokoulu
Poro-ohjelmat	Murtomaahiihtoretket
Mönkijäsafarit	Moottorikelkkasafarit
Kalastusohjelmat	Koiravaljakkoretket
Metsästysohjelmat	Poroajelut
Vaellusretket	Lumikenkäretket
Muu, mikä?	Jäärata-ajo autoilla
	Muu, mikä?

13. Pysähdyttekö nyt tekemänne matkanne aikana Sallassa ja jos pysähdytte, niin mitä palveluita Sallassa ollessanne käytitte?

- En pysähtynyt Sallassa
- Pysähdyn Sallassa

Mitä palveluita käytitte Sallassa?

- Elintarvike – ja käyttötavaramarketit
- Vaate- ja muut erikoisliikkeet
- Majoituspalvelut
- Ravintolapalvelut
- Ohjelmapalvelut
- Kylpyläpalvelut
- Huoltoasemapalvelut
- Muita palveluita, mitä?

14. Koetteko tietävänne riittävästi Schengen-alueen viisumisäännöksistä?

- Kyllä
- Ei

15. Mistä olette saaneet tietoa Schengen viisumisäännöksistä?

- Suomen edustustoista Venäjältä
- Rajanylityspaikalla toimivilta viranomaisilta
- Internetistä
- Muualta, mistä

16. Kuinka sujuvaksi koitte rajanylityksen ( passintarkastus, tulli) Suomen puolella?

- Erittäin sujuvaa
- melko sujuvaa
- tyydyttävä
- melko hankalaa
- erittäin hankalaa

*Kiitos vastauksistanne ja hyvää matkaa!*

1. Ваше место жительства (страна, город)?

---

2. Сколько дней (суток) Вы проведете в Финляндии во время этой поездки? \_\_\_\_\_

3. В чем заключается цель Вашей поездки?

- Отдых
- Работа
- Учеба
- Посещение родственников или знакомых
- Другое, что именно? \_\_\_\_\_

*Если Вы ответили «Учеба», то перейдите далее к вопросу № 14.*

4. Где Вы предполагаете проживать?

- В коттедже
- В гостинице
- У знакомых/родственников
- В хостеле
- В другом месте, где именно? \_\_\_\_\_

5. Вы прибыли в Финляндию

Самостоятельно

В рамках организованного тура

6. Какой город или муниципалитет является целью Вашей поездки?

---

*Если цель Вашей поездки находится в Северной Финляндии (один из следующих муниципалитетов/городов: Рованиemi, Киттиля (Леви), Инари, Колари (Юллас), Кемпи, Торнио, Соданкюля, Кемиярви, Муонио, Пелкосенниеми (Пюхя-Луосто), Эонтекиё, Салла, Посио, Рануа, Кеминмаа, Симо, Пелло, Утсйоки, Юлиторнио, Тервола, Савукоски, Куусамо, Пудасярви (Исо-Сюёте, Тайвалкоски), то перейдите к вопросу № 8.*

7. Почему Вы выбрали в качестве места отдыха объект, расположенный за пределами Северной Финляндии?

---

*Просим Вас перейти к вопросу № 9.*

8. Какие из перечисленных ниже факторов повлияли на Ваше решение выбрать объект в Северной Финляндии?

- Возможности шопинга
- Возможности развлечений (походы на байдарках, сафари на квадроциклах и т. д.)
- Возможности рыбалки
- Возможности проживания (коттедж)
- Возможности проживания (гостиница)
- Природные богатства (сбор грибов и ягод)
- Возможности активного отдыха и спорта
- Услуги спа-центров и оздоровительных центров
- Культурная программа (концерты, музеи, театр и т. д.)
- Рестораны
- Бары и ночные клубы
- Дружественное отношение к детям
- Чистота и красота природы
- Расположение вблизи места жительства
- Другое, что именно? \_\_\_\_\_

9. Сколько денег (в евро) Вы планируете потратить во время Вашей поездки в Северную Финляндию?

На проживание \_\_\_\_\_

На услуги ресторанов \_\_\_\_\_

На развлекательные программы \_\_\_\_\_

На приобретение еды \_\_\_\_\_

На другие покупки (сувениры, одежда и т. д.) \_\_\_\_\_

В целом за время Вашей поездки в Финляндию? \_\_\_\_\_

10. Расходы на скольких человек входят в указанные Вами выше суммы?

---

11. Приходилось ли Вам отдыхать в Северной Финляндии в течение двух последних лет? Если да, то какие факторы оказали влияние на выбор места отдыха?

- Я не отдыхал(а) в Финляндии в течение двух последних лет
- Возможность занятий горнолыжным спортом
- Возможность катания на беговых лыжах
- Наличие трасс для снегоходов
- Возможности шопинга
- Рестораны и ночные клубы
- Возможности проживания (коттедж)
- Возможности проживания (гостиница)
- Развлекательные программы
- Культурные мероприятия
- Услуги спа-центров и оздоровительных центров
- Дружественное отношение к детям
- Чистота и красота природы
- Расположение вблизи места жительства
- Другое, что именно? \_\_\_\_\_

12. Какие из возможностей активного отдыха под руководством гида интересуют Вас больше всего в Северной Финляндии?

Выберите 3 наиболее интересных варианта летнего отдыха и 3 наиболее интересных варианта зимнего отдыха.

Летом

Зимой

<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Походы на байдарках или лодках</li> <li><input type="checkbox"/> Посещение фермы северных оленей</li> <li><input type="checkbox"/> Сафари на квадроциклах</li> <li><input type="checkbox"/> Программы для рыболовов</li> <li><input type="checkbox"/> Программы для охотников</li> <li><input type="checkbox"/> Туристические походы</li> <li><input type="checkbox"/> Другое, что именно?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Школа катания на горных и беговых лыжах</li> <li><input type="checkbox"/> Походы на беговых лыжах</li> <li><input type="checkbox"/> Сафари на снегоходах</li> <li><input type="checkbox"/> Катание на собачьих упряжках</li> <li><input type="checkbox"/> Катание на оленьих упряжках</li> <li><input type="checkbox"/> Походы на снегоступах</li> <li><input type="checkbox"/> Автогонки по ледовой трассе</li> <li><input type="checkbox"/> Другое, что именно?</li> </ul>
---	--

13. Останавливались ли Вы во время этой поездки в Салле? Если да, то какими услуга Вы воспользовались?

- Я не останавливался(-лась) в Салле
- Я останавливался(-лась) в Салле

Какими услугами Вы пользовались в Салле?

- магазинами продуктовых и бытовых товаров
- магазинами одежды, другими специализированными магазинами
- услугами по размещению
- услугами ресторанов
- услугами в области развлекательных программ
- услугами спа
- услугами автозаправочных станций
- другими услугами, какими именно? \_\_\_\_\_

14. Считаете ли Вы, что достаточно проинформированы о визовых правилах зоны Шенгенского договора?

- Да
- Нет

15. Из каких источников Вы получили информацию о визовых правилах зоны Шенгенского договора?

- В представительствах Финляндии в России
- От представителей пограничных служб
- В Интернете
- Из другого источника, откуда именно?

16. Насколько быстрым Вам кажется прохождение пограничных формальностей (паспортного контроля, таможенного контроля) в Финляндии?

- очень быстро
- довольно быстро
- удовлетворительно
- достаточно медленно
- очень медленно

*Благодарим Вас за ответы и желаем счастливого пути!*