

# Talous

Juuso Ala-Kyöny (03) 7575 473  
Pirjo Kamppila (03) 7575 426  
Eija Kuplainen (03) 7575 724  
litaisn 044 7360 413  
talous@ess.fi  
etunimi.sukunimi@ess.fi

<b>EURIBOR 12 KK</b>	<b>MUUTOS</b>
<b>0,84</b>	<b>-0,01</b>
<b>OMX HELSINKI</b>	<b>MUUTOS</b>
<b>5394</b>	<b>+0,79%</b>
<b>EURO/DOLLARI</b>	<b>MUUTOS</b>
<b>1,26</b>	<b>+0,00</b>

## TAVARATALO

### Soliditet nosti Kärkkäisen luottoluokitusta

Lahden Renkomässä tavarataloa pitävän J. Kärkkäinen Oy:n luottoluokitus nousi AA-luokkaan. Luokituksen teki Soliditet.

Suomalaisyhtyrityksistä 14 prosenttia kuuluu Kärkkäisen mukaan kahteen korkeimpaan luottoluokkaan AAA tai AA. Joitakin vuosia sitten Kärk-

käinen oli kovissa vaikeuksissa, mutta se pääsi yrityssaneeraukseen.

- Nyt menee hyvin. Jatkamme nyt tällä mallilla, toimitusjohtaja Juha Kärkkäinen sanoo.

Kärkkäisen kotipaikka on Ylivieskassa. Lahdessa yhtiöllistä reilut sata ihmistä.



## MEDIA

### Maksulliset verkkojutut lisääntyvät

Maksullisten nettitarvikkeiden määrä lisääntyy suomalaislehdissä pikkuhiljaa.

Helsingin Sanomat kertoi torstaina rajoittavansa ilmaisen sisällön määrää verkkosivuillaan loppuvuoden aikana. Kauppalehti otti vastaavan mallin käyttöön keväällä.

Helsingin Sanomissa ilmaisten juttujen määrä sekä maksullisen sisällön hinnoittelu

ovat vielä auki. Vastaavan päätoimittajan Mikael Pentikäisen mukaan lukijat ovat selvitysten perusteella aiempaa valmiimpia maksamaan laadukkaasta sisällöstä myös verkossa.

Sanomalehtien liitto ennakoii, että maksulliset nettijutut yleistyvät vähitellen muissakin sanomalehdissä. Keskuomalainen on jo väliaikaisesti kokeillut käytäntöä, ja Hämeen Sanomissa-

kin on asiasta kokemusta. Liittojohtaja Jukka Holmberg pitää kehitystä ymmärrettävänä, sillä sanomalehtien tulosta puolet tulee lukijoilta tilaushinnaksi.

- Toiminta on siirtynyt verkkoon hitaammin kuin yleensä uskotaan, mutta pidemmän päälle ei toimi niin, että verkossa jaetaan sisältöä suuressa määrin ilmaiseksi, Holmberg sanoo.

# Kolmen tilan yhteisyritys

**Maatalousketju:** Savolaiset karjankasvattajat uskovat yhteistyöhön myyntiä myöten.

LAHTI  
Pirjo Kamppila

Maatilojen yhteistyö ei ole uutta, mutta Savossa on päästy vielä askel pitemmälle.

Kolme maatilaa tekee pelto-työt yhdessä, karjatyt vuoron perään, ja vieläpä myy lihat omassa myymälässään Pieksämäen Jäppilässä.

Vuosien mittaan isännät ovat oppineet hallitsemaan tuotantoketjun sarvipäisten lehmien käsittelystä tuotemerkin luomiseen. Oman mausteensa kuvioon tuo luomutuotanto.

Saman kylän miehet Esko Rissanen, Arto Pohjolainen ja Matti Kauhanen omistavat itse peltonsa, traktorinsa ja karjansa. Työkoneet ovat yhteisiä. Käytännössä kaikki traktorit tekevät töitä kaikilla pelloilla ja karja kulkee laitumella yhdessä. Tilukset ovat saman kokoiset, eikä kukaan lähetä toiselle laskuja. Peltoalaa on yhteensä 170 hehtaaria, karjaa 135 päätä.

Kustannukset putoavat, kun koneita käytetään tehokkaasti. Tiloilla kasvatetaan nurmea karjalle, mutta myös viljaa myyntiin. Tänä vuonna kokeillaan vehnää.



SAARA OLKKONEN

Kolme tilaa hoitaa karjoaan yhdessä. Yhteistyö yltää laitumelta omaan lihakauppaan. Esko Rissanen on valmis myymään kokemuksia.

-Kaikki perustuu sopimukseen. Tuotot, kulut ja riskit jaetaan. Kaikkea hoidetaan kuin yhtä kokonaisuutta, kertoo Rissanen.

Tilojen keskinäiset sopimukset ovat viisivuotisia, kuten ovat valtion kanssa tehdyt luomuviljelysopimuksetkin. Tuotannon kivijalka on oma myyntikanava. Suoramyyntillä saadaan tuotteesta aivan eri hinta kuin isoilta lihataloilta.

Myyntipaikkana on Rissanen vanhaan navettaan kunnostettu 20 neliön myymälä. Teurastus ja jauhelihan pakkaus tehdään muualla.

Lihaa myydään vuodessa noin 6 000 kiloa.

yrityksen periaatteella.

- Perusasiat ovat yhteistyö, ylämaankarja ja suoramyynti. Ylämaankarja on alunperin Skotlannista kotoisin oleva karjarotu. Se ei tarvitse navettaa edes talvella ja kasvaa pelkällä nurmirehulla. Liha voidaan myydä erikoistuvotteena. Kumppaneilla on kokemusta juuri tästä rodusta. Siksi se paketoidaan mukaan.

**Luomuviljely sopii** kuvioon hyvin. Ei ole syytä, miksi ei lähtisi luomuuun, vakuuttaa Rissanen. Ulkokasvatuksen ansiosta karja ei tarvitse erityistä huomunvetta. Luomusta saa myös lisää tuotantotukea.

Rissanen uskoo, että tällainen yhteistoiminta voisi kiinnostaa paitsi maanviljelijöitä, myös aivan muun alan ammattilaisia.

- Monella on jonkinlaiset siset maaseutuun. Ei tarvitse myydä kovin isoa omakotitaloa Etelä-Suomesta, kun täältä saa hullepan maatilain.

Ketjuyrityksen idea on, että hyväksi havaittu toimintamalli kopioitaisiin maksua vastaan. Savolaiskumppanit etsivät kiinnostuneita ketjuyrityksiä syksyn aikana ruoka- ja maatalousmessuilla.

Savon malli on Suomessa ainutlaatuinen. Se perustuu pelkkään keskinäiseen sopimukseen. Joka tila on edelleen it-

senäinen ja hoitaa oman kirjantonsa. Muita tapoja olisivat tilayhtymä tai -yhtiö.

- Ero on siinä, että niitä sitoo yhtiöläinsääntö. Meillä on vapaat kädet.

Epäilykset ovat silti tuttuja. - Kaikki sanovat, että tämä ei voi toimia!

**Isännät ovat** parhaassa työiässä, 45-50 vuotiaita. Entä jos joku haluaa irrottautua yhteistyöstä?

- Sopimukset tehdään määraaikaisiksi, viisi vuotta kerrallaan. Selvä on, että joku meistä kuolee ensimmäiseksi. Silloin kaksi jäljelle jäänyttä pystyy hoitamaan sopimusjakson loppuun.

## HYVÄTUULI HIGHLAND

### Yhteistyötä pellosta kauppaan

- Kolme maatilaa viljelee peltojaan yhdessä ja hoitaa karjaa vuorovikoin.
- Kaksi tilaa aloitti yhteistyön 1999, kolmas tuli mukaan 2008.
- Tilat markkinoivat lihaa Hyvätuuli Highland -tuotemerkillä.
- Kokemukset on koottu osamispaketiksi, jota myydään halukkaille ketjuyrityksille.
- Ketjua kutsutaan nimellä Ranchising.
- Paketin ydinalueet ovat tilojen yhteistyö, lihanautojen kasvatusta ja lihan suoramyynti.
- Luomuviljely sopii mukaan hyvin.
- Naudat ovat rodultaan pitkäarvista ylämaankarjaa (Highland cattle).

## KYSELYTUTKIMUS

### Yritykset eivät ole varautuneet some-kriiseihin

Suomalaisyhtyrityksistä vain joka kolmannessa on varaututtu sosiaalisen median kriiseihin. Yli puolet yritysjohtajista pitää kuitenkin todennäköisenä, että sosiaalisen median kautta leviävät huhut vahingoittavat yrityksen mainetta.

Huhuja pidetään suurempina uhkina kuin tyytymättömyksiä asiakkaita. Tiedot selviävät If Vahinkovakuutusyhtiön teettämästä kyselytutkimuksesta, johon haasteltiin 400:aa pörssiyrityksen edustajaa Pohjois-Suomessa. Suomessa kyselyyn vastasi 100 yritystä.

Ruotsissa ja Norjassa varautuminen sosiaalisen median kriiseihin on huomattavasti yleisempää.

# Eläkeyhtiöt paransivat viime vuodesta

**Sijoitustuotot:** Eurokriisi heilutteli kuitenkin osake- ja korkomarkkinoita voimakkaasti.

HELSINKI  
Antti Autio / STT

Eläkevakuutusyhtiöiden sijoitustuotot nousivat tammi-kesäkuussa selvästi plussan puolelle.

Alkuvuosi oli kuitenkin melkoista vuoristorataa, kun euroalueen velkakriisi heilutti osake- ja korkomarkkinoita puolelta toiselle.

Esimerkiksi pörssi-osakkeet nousivat voimakkaasti talvella mutta kääntyivät jyrkkään laskuun keväällä.

Puolivuotistuloksensa torstaina julkaisseeseen työeläkeyhtiö Ilmarisen toimitusjohtaja **Harri Sailas** kertoo, että heinä- ja

elokuu ovat jälleen olleet hyviä kuukausia kevään alamäen jälkeen.

**Ilmarisen sijoitustuotot** kohosivat alkuvuoden aikana 3,3 prosenttiin vuoden takaisesta 0,1 prosentista. Sailas pitää tuottoja kohtuullisina vallitsevissa oloissa. Toisen suuren eläkevakuutusyhtiön Varman 3,4 prosentin tuotot ovat hyvin linjassa Ilmarisen kanssa.

Sen sijaan Keva kertoi saavutaneensa peräti 6 prosentin sijoitustuotot. Myös Keva julkaisi osavuosikatsauksensa torstaina. Varma julkisti tuloksensa jo tiistaina.

**Ilmarisen salkussa** painottuvat suomalaiset pörssi-osakkeet, joiden kehitys on ollut heikkoa verrattuna suuremmissa eurooppalaisissa ja amerikkalais-

## Eläkevakuutusyhtiöiden sijoitustuotot kasvaneet vuoden takaisesta

Eläkevakuutusyhtiöiden sijoitustuotot tammi-kesäkuu		2012		2011	
<b>Eläke-Fennia</b>	<b>3,6 %</b>	0,4 %	<b>Keva</b>	<b>6,0 %</b>	0,5 %
<b>Eläke-Tapiola</b>	<b>3,7 %</b>	0,2 %	<b>Valtion Eläkerahasto</b>	<b>4,8 %</b>	-0,7 %
<b>Etera</b>	<b>5,9 %</b>	0,5 %	<b>Varma</b>	<b>3,4 %</b>	1,3 %
<b>Ilmarinen</b>	<b>3,3 %</b>	0,1 %	<b>Veritas</b>	<b>3,7 %</b>	0,0 %

markkinoilla toimivia ulkomaisia yrityksiä. Suomesta tammöisiä yrityksiä ovat muun muassa Kone ja Wärtsilä.

**Euroopan** korkomarkkinoilla huomio on kiinnittynyt eteläläisen Euroopan kriisimaiden valtionlainojen korkoihin, jotka ovat nousseet kestäättömälle tasolle. Ilmarinen on Ritakallion mukaan vetänyt Espanjan ja Italian korkomarkkinoilta.

Espanjassa maan omat pankit ovat ostaneet valtionlainoja Euroopan keskuspankin (EKP) rahoitusoperatioiden turvin.

Ritakallio pohtii, mihin tällainen rahan painaminen johtaa. EKP on painanut ohjauskorkonsa ennätyksellisen alas, mutta inflaatio ei ole toistaiseksi lähtenyt käyntiin.

Hän muistuttaa kuitenkin, että euroalueen inflaatio on yli EKP:n kahden prosentin tavoitteen.

## Anttila aloittaa yt-neuvottelut

STT

Kesko-konserniin kuuluva Anttila-tavarataloketju aloittaa yt-neuvottelut ensi maanantaina.

Henkilöstön vähennystarve on noin 60-70 henkilöä, kun osa-aikaiset työntekijät lasketaan mukaan. Yt-neuvottelut liittyvät organisaatiouudistukseen, jonka avulla tavoitellaan lisää kilpailukykyä.

Anttilan toimitusjohtajan **Ari Akselin** mukaan kaikkien yt-neuvottelujen piirissä olevien työntekijöiden osalta selvitetään mahdollisuus siirtää konsernissa muihin tehtäviin.

Anttila-tavaratalo on 30 eri puolilla Suomea, myös Lahdessa. Niissä työskentelee yhteensä 950 henkilöä.

Asiasta kertoi ensimmäisenä Yle.

## Torstain osavuosikatsaukset

	Liikevaihto, Me		Tulos ennen veroja, Me		Tulos, e/osake	
Tammi-kesäkuu	2012	2011	2012	2011	2012	2011
<b>GeoSentric</b>	<b>0</b>	0,05	<b>0,59</b>	-4,74	<b>-0,00</b>	-0,00
<b>Keskuomalainen</b>	<b>53,8</b>	55,4	<b>8,9</b>	13,2	<b>0,67</b>	0,93