

Verzlun í heimabyggð

– greining á sóknarfærum dreifbýlisverslana



Skýrslan lýsir niðurstöðum úr rannsóknaverkefninu *Verzlun í heimabyggð – greining á sóknarfærum dreifbýlisverslana* ásamt lýsingu á framkvæmd hennar. Meginmarkmið rannsóknarinnar er að leiða í ljós hverjar eru skilvirkustu stuðningsaðgerðir við litlar verslanir í dreifbýli.

Emil B. Karlsson

febrúar 2021

Styrkt af Byggðarannsóknasjóði

Verslun í heimabyggð – greining á sóknarfærum dreifbýlisverslana

ISBN 978-9935-24-921-0

2021 – Rannsóknin var styrkt af Byggðarannsóknarsjóði.

Höfundur: Emil B. Karlsson

Ljósmyndir úr verslunum í skýrslunni: Emil B. Karlsson

Aðeins er heimilt er að nota efni úr þessari skýrslu ef heimilda er getið.

Engin búð í Reykhólahreppi frá og með morgundeginum

© 30.09.2020 - 12:30 Innlent - Reykhólahreppur - Verslun - Verslun og þjónusta - Vestfirðir



Einu versluninni á Kirkjubæjarklaustri lokað

Magnús Hlynur Hreiðarsson skrifar © 25. nóvember 2020 16:55



Enginn fundist til að taka við verslun á Vopnafirði

Höfundur: Gunnar Gunnarsson • Skrifað: 24. júní 2020.

Enn er allt óráðið um framtíð verslunarrekstur frá og með næstu mánaðarmótum. Enginn kaupandi hefur fundist að rekstri Kaupþúns sem starfrækt hefur verið þar í rúm 30 ár.

„Það voru tveir aðilar sem skoðuðu málin, annars vegar Samkaup, hins vegar Vopnafjarðarhreppur. Það gekk hins vegar ekki saman,“ segir Nikulás Árnason, einn aðstandenda Kaupþúns.

Búðin í Grímsey lokar

© 18.09.2015 - 11:59 Innlent - Norðurland



Vilja verslun á Kópaskeri

© 03.03.2014 - 13:00 Innlent - Norðurland - Norðurljón



FRÉTTIR

DRANGSNES: BÚÐINNI LOKAÐ SÍÐASTA FÖSTUDAG - NÝ BÚÐ Á MORGUN

04/12/2019



Á föstudaginn lokaði Kaupfélag Steingrímsfjarðar útibúi sínu á Drangsnesi. Af því tilefni komu íbúar Kaldrananeshrepps saman í kaupfélagshúsinu og þökkðu fyrir samfylgdina með

Kaupfélaginu með gleði, söng og léttum veitingum.

Verslun opnar að nýju í Súðavík

© 04.10.2019 - 13:58 Innlent - Suðavíkurhreppur - Vestfirðir



Norðurfirðingar endurheimta verslun

Verslunin Verzlunarfélag Árneshrepps var opnuð í Norðurfirði á Ströndum í gær.

Ritstjórn ritstjorn@vb.is

Recommend Tweet



Tilvitnanir í fréttir um dreifbýlisverslanir. Heimildir: RÚV, Visir.is, AusturFrétt, BB og vb.is

Efnisyfirlit

Inngangur

1. Staða dreifbýlisverslana	6
2. Skilgreining og flokkun dreifbýlisverslana	7
3. Greining á sameiginlegum rekstrarvanda verslananna	11
4. Verðlag og álagning dreifbýlisverslana	19
5. Innkaupavenjur heimamanna	25
6. Greining á möguleikum dreifbýlisverslana til að lifa af	27
7. Stuðningur við verslanir í dreifbýli	29
8. Niðurstöður og tillögur	39
Heimildaskrá	42
Viðauki	43

Inngangur

Verslun er hluti af grunnþjónustu og tilvist verslunar getur skipt sköpum um lífvænleika fámennra byggðalaga. Um leið og íbúum fækkar í byggðalagi þrengir að rekstrargrunni verslunar á staðnum. Þannig eru íbúar háðir því að hafa aðgengi að verslun og um leið er verslun háð því að íbúafjöldi nægi til að halda uppi rekstrinum. Augljóst er að enginn einstaklingur getur haft lífibrauð sitt af því að reka dagvöruverslun með aðeins nokkrum tugum viðskiptavina og jafnvel þó íbúarnir nemi nokkrum hundruðum.

Markmið rannsóknarinnar er að greina hverjar eru skilvirkustu stuðningsaðgerðir við litlar verslanir í dreifbýli til að þær haldi velli. Á grundvelli greiningarinnar eru settar fram í lok skýrslunnar tillögur fyrir stjórnvöld byggðamála og sveitarstjórnir um æskilegar stuðningsaðgerðir. Skýrslunni er einnig ætlað að nýtast rekstraraðilum dreifbýlisverslana og öðrum sem láta sig málefni þeirra varða.

Rannsóknin byggir m.a. á upplýsingum frá 22 litlum dreifbýlisverslunum um allt land og greiningu á reynslu þeirra. Greindir voru rekstrarreikningar nokkurra þessara dreifbýlisverslana. Einnig var gerð greining á mismunandi verðlagi dreifbýlisverslana og verslana í þéttbýli. Auk þess að draga fram niðurstöður úr öðrum rannsóknum á viðhorfi og neysluhegðun íbúa á fámennum svæðum. Úttekt Samkeppniseftirlitsins á mismunandi verðlagi á vöruverði frá birgjum var skoðað. Þá eru hafðar til hliðsjónar sérsniðnar stuðningsaðgerðir við dreifbýlisverslanir í Noregi og Svíþjóð og nýjungar sem nú eru að ryðja sér til rúms með ómönnum sjálfsafgreiðsluverslunum í dreifbýli. Einnig er fjallað um árangur af þeim stuðningsaðgerðum sem Byggðastofnun og stjórnvöld hafa veitt þessum verslunum á undanförunum árum.

Rannsókninni er ætlað að leiða í ljós hvernig best er að stýra þeim takmörkuðu fjármunum sem fara til stuðnings þessara verslana og hvaða almennu aðgerðir stjórnvöld geta beitt til að hafa áhrif á afkomu þessara verslana.

Hér skal þakkað þeim sem veittu undirrituðum ómetanlega aðstoð við úrvinnslu, yfirlestur og frágang þessarar skýrslu. Árna Sverri Hafsteinsyni hagfræðingi er þökkuð aðstoð og yfirferð talnavinnslu, Hallveigu Thordarson fyrir yfirlestur og gagnlegar ábendingar og Grími Steini Emilssyni fyrir glögga og góða aðstoð við hönnun og lokafrágang.

1. Staða dreifbýlisverslana

Íslendingar eru fámenn þjóð í tiltölulega stóru landi. Oft eru því langar vegalengdir milli fámennra byggðalaga, vöruflutningar kostnaðarsamir og erfitt að nýta stærðarhagkvæmni við rekstur ýmissa grunnþátta eins og rekstur dagvöruverslana í litlum byggðalögum.

Draga má saman vanda dreifbýlisverslana á þennan hátt:

Óhagkvæm innkaup: Vandí við innkaup lítilla verslana á landsbyggðinni felst í því að þær geta ekki nýtt sér stærðarhagkvæmi og afsláttakjör eins og verslunarkeðjurnar. Þessar verslanir kaupa oft vörur sem hafa þegar farið í gegnum fleiri stig virðisikeðjunnar. Þá er álagning eftir, sem þarf að vera hærrí en í stórum verslunum til að standa undir rekstrarkostnaði, auk áhrifa flutningskostnaðar.

Samkeppni við lágvöruverðsverslanir: Stærstu verslunarkeðjurnar vilja ekki reka of litlar einingar með tapi. Íbúar á landsbyggðinni versla í lágvöruverðsverslunum þó ferðast þurfi tugi kílómetra.

Reksturinn hefur í för með sér áhættuförn eigenda verslana.

Reksturinn er oft nánast sjálfboðavinna áhugasamra heimamanna og velunnara á meðan aðrir íbúar hafa fastar tekjur.

Vítahringur verslunarinnar: Reksturinn stendur ekki undir sér vegna fámennis og fámennið eykst ef ekki er til verslun á staðnum.

Margar þeirra dreifbýlisverslana sem hér er fjallað um hafa orðið gjaldþrota og skipt oft um eigendur og rekstraraðila. Reglulega birtast fréttir af því að eina búðin í byggðalaginu hafi verið lögð niður, eða reist við fyrir tilstuðlan sveitarfélagsins eða samtakamátt íbúa. Ýmissa leiða hefur verið leitað í því sambandi, meðal annars stofnun hlutafélaga með aðkomu heimamanna og utanaðkomandi velunnara sem hafa lagt búðinni til rekstrarfé til einhvers tíma. Þetta sýnir samstöðu fólks um að gefa litlum byggðum tækifæri til að lifa af.

Hluti af stuðningsaðgerðum stjórnvalda til svæða sem skilgreindar hafa verið „Brothættar byggðir“ felast meðal annars í að styðja við rekstur verslunar á staðnum. Vandinn er sá að stuðningur við „Brothættar byggðir“ er tímabundinn og óljóst hvað tekur við eftir að fjárhagsaðstoð lýkur ef grundvöllurinn hefur ekki verið tryggður að einhverju leyti.

Lausnin felst ekki í tímabundnum björgunaraðgerðum til að mæta rekstrartapi, heldur þarf að leita leiða til að auka fyrirsjáanleika rekstrarins og sem mestar sjálfbærni. Afar mikilvægt er að skjóta fleiri stoðum undir reksturinn með viðbótarþjónustu, hvort sem er á sviði ferðaþjónustu, samstarfs við sveitarfélag um innkaup, veitingaþjónustu, annast pósthjónustu, bensínafgreiðslu o.s.frv.

Í Byggðaáætlun 2018 – 2024 er í tveimur liðum, í aðgerðaáætlun, fjallað um stuðningsaðgerðir til handa verslunum í strjálbýli. Annars vegar í lið A.08. *Jöfnun flutningskostnaðar vegna verslunar og hins vegar í lið A.09. Verslun í strjálbýli.*

Vandi dreifbýlisverslana

- Óhagkvæm innkaup
- Hár flutningskostnaður
- Samkeppni við lágvöruverðsverslanir
- Áhættuförn eigenda

Vítahringur verslunarinnar:

Reksturinn stendur ekki undir sér vegna fámennis. – fámennið eykst ef ekki er verslun á staðnum.

Lausnin felst ekki í tímabundnum björgunaraðgerðum til að mæta rekstrartapi, heldur þarf að leita leiða til að auka fyrirsjáanleika og sjálfbærni.

2. Skilgreining og flokkun dreifbýlisverslana

Í upphafi verkefnisins þótti nauðsynlegt að skilgreina hvað átt væri við með dreifbýlisverslun, hvaða verslanir fjallað yrði um og hvar mörkin lægju. Einkum var horft til þeirra skilgreininga sem gerðar hafa verið fram að þessu auk reynslu og þekkingu rannsakanda á viðfangsefninu.

Í þeim skilgreiningum sem gerðar hafa verið er annars vegar horft til fjölda íbúa í viðkomandi byggðalagi þar sem verslanir eru staðsettar og hins vegar vegalengdar til næsta bæjarfélags þar sem er lágvöruverðsverslun er. Eingöngu voru til skoðunar verslanir sem selja mat og aðra dagvöru, enda ekki mikið um sérvöruverslanir í dreifðum byggðum.

Við mótun skilgreiningarinnar á dreifbýlisverslun í þessari greiningu voru hafðar til hliðsjónar þrjár fyrri skilgreiningar:

1. Úr aðgerðaáætlun í byggðaáætlun 2018–2024

Í grein A.8 er fjallað um Jöfnun flutningskostnaðar vegna verslunar. Þar er skilgreining á dreifbýlisverslun þessi: „...verslanir sem eru í a.m.k. 150 km akstursfjarlægð frá höfuðborgarsvæðinu, 75 km akstursfjarlægð frá Akureyri og 40 km akstursfjarlægð frá byggðakjörnum með yfir 1.000 íbúa, auk Grímseyjar og Hríseyjar...“

2. Skilgreining Merkur-áætlunarinnar í Noregi¹

Til að hljóta stuðning frá Merkur-áætluninni þurfa verslanir að uppfylla a.m.k. eitt af eftirtöldum þremur skilyrðum:

- Hafa í nærumhverfi sínu færri en 200 heimili.
- Verslanir sem hafa takmarkaða vegatengingu eða meira en 10 km. vegalengd að næsta stærri verslunarstað. Einnig þær verslanir sem eru starfræktar samkvæmt óskum sveitarfélaga um að halda uppi nauðsynlegu dagvöruframboði á tilteknu svæði.
- Verslanir sem uppfylla sérstaka skilgreiningu sem stjórn Merkur ákveður hverju sinni.

Að auki þarf stjórnandi verslunarinnar að vera reiðubúinn að bæta við viðbótarþjónustu til að skjóta frekari stoðum undir reksturinn. Sérstök áhersla er lögð á verslanir í fámennustu byggðalögnum.

3. Skilgreining verkefnisins Retail in Rural Regions (RRR)²

- Fjöldi íbúa í viðkomandi byggðalagi séu færri en 3.000.

¹ Merkur-áætlunin er starfrækt á vegum norskra stjórnvalda í þeim tilgangi að styrkja rekstur dreifbýlisverslana þar í landi. Nánar er fjallað um Merkur í 7. kafla.

² RRR var þriggja ára samstarfsverkefni sjö þjóða í norðurhluta Evrópu, þar á meðal Ísland. Tilgangur þess var að stuðla að styrkingu og sjálfbærni dreifbýlisverkefna.

- Lágmarks ferðatími til næsta bæjarfélags þar sem meira vöruúttal er í boði sé að lágmarki 30 mínútur

Rekstrarform eða eignahald skiptir ekki máli.

Vilji þarf að vera til þess hjá eiganda/stjórnendum að þróa starfsemina og vera opin fyrir því að taka upp fjölbreyttara þjónustuframboð.

Allar tegundir verslana eru gjaldengar, en eðli málsins samkvæmt er aðallega um að ræða dagvöruverslanir.

Skilgreining þessa verkefnis:

Á grundvelli ofangreindra skilgreininga og fyrri reynslu rannsakanda á íslenskum dreifbýlisverslunum var mótuð sú skilgreining að þær verslanir sem uppfylla annað eða bæði eftirtalinna atriða falli þær innan ramma þessa verkefnis. Að eitt eða fleiri eftirtalinna atriða ætti við um verslunina:

- Verslanir sem hafa í nærumhverfi sínu færri en 700 manns (eða allt að um 240 heimili).
- Aksturstími í næsta stærri verslunarstað er að minnsta kosti 30 mínútur við kjöraðstæður

Aðeins er um að ræða dagvöruverslanir en engar séerverslanir, enda varla hægt að finna t.d. fataverslanir eða ritfangaverslanir í dreifbýli. Sumar dagvöruverslananna selja sérvöru eins og leikföng, gjafavöru, bækur eða byggingavöru, en þó í afar litlum mæli. Á einstaka stöðum eru litlar verslanir sem selja hannyrðir til ferðamanna og hafa þá venjulega aðeins mjög takmarkaðan afgreiðslutíma.

Fjöldi og staðsetning verslana utan höfuðborgarsvæðisins

Samkvæmt talningu rannsakanda í lok árs 2020 er fjöldi verslana sem selja dagvörur og eru í byggðalögum með færri en 700 íbúa um 40 talsins.

Samkaup er sú verslunarkeðja sem rekur flestar verslanir utan höfuðborgarsvæðisins, ýmist undir heitinu Kjörbúðin eða Krambúðin. Þessar verslanir, þ.e. Kjörbúðir og Krambúðir, eru staðsettar á 24 stöðum á landinu utan höfuðborgarsvæðinu. Sex af þessum 24 verslunum Samkaupa falla innan skilgreiningarinnar sem sett er fram hér að framan um íbúafjölda og fjarlægð í næsta stærri verslunarsvæði.

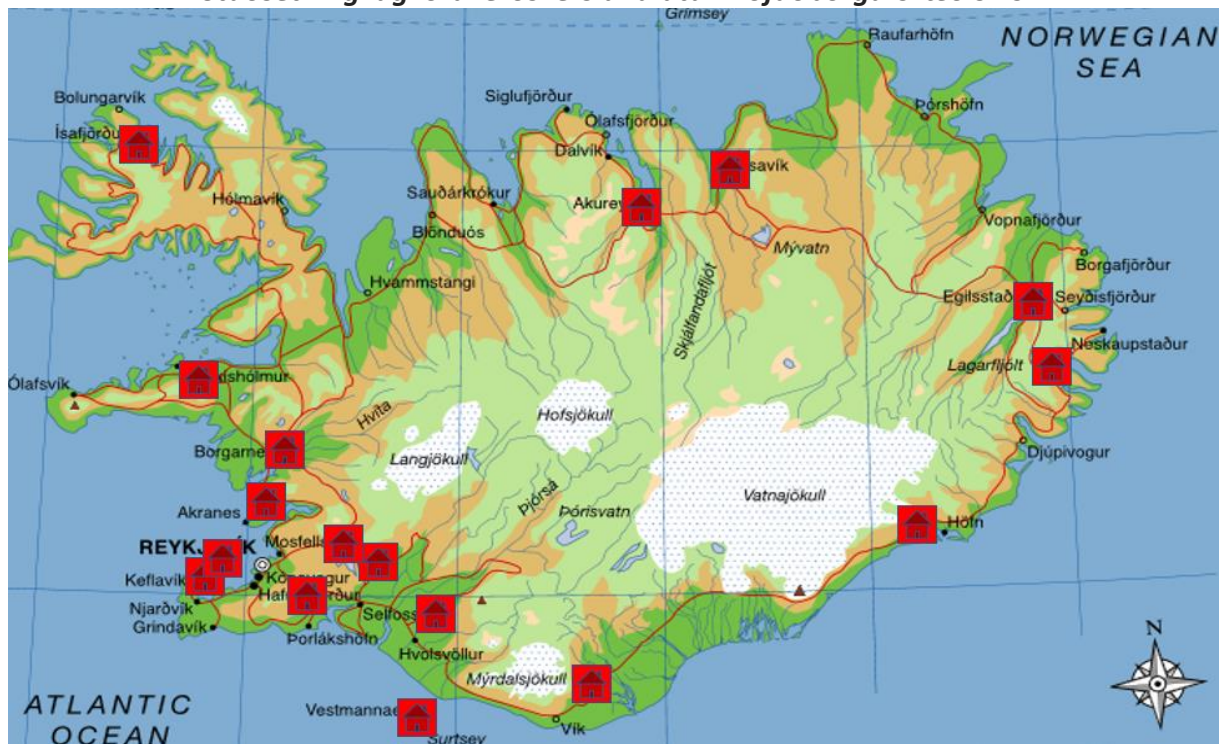
Skilgreining á dreifbýlisverslun

- Verslanir sem hafa í nærumhverfi sínu færri en 700 manns (eða allt að um 240 heimili).
- Aksturstími í næsta stærri verslunarstað er að minnsta kosti 30 mínútur við kjöraðstæður.

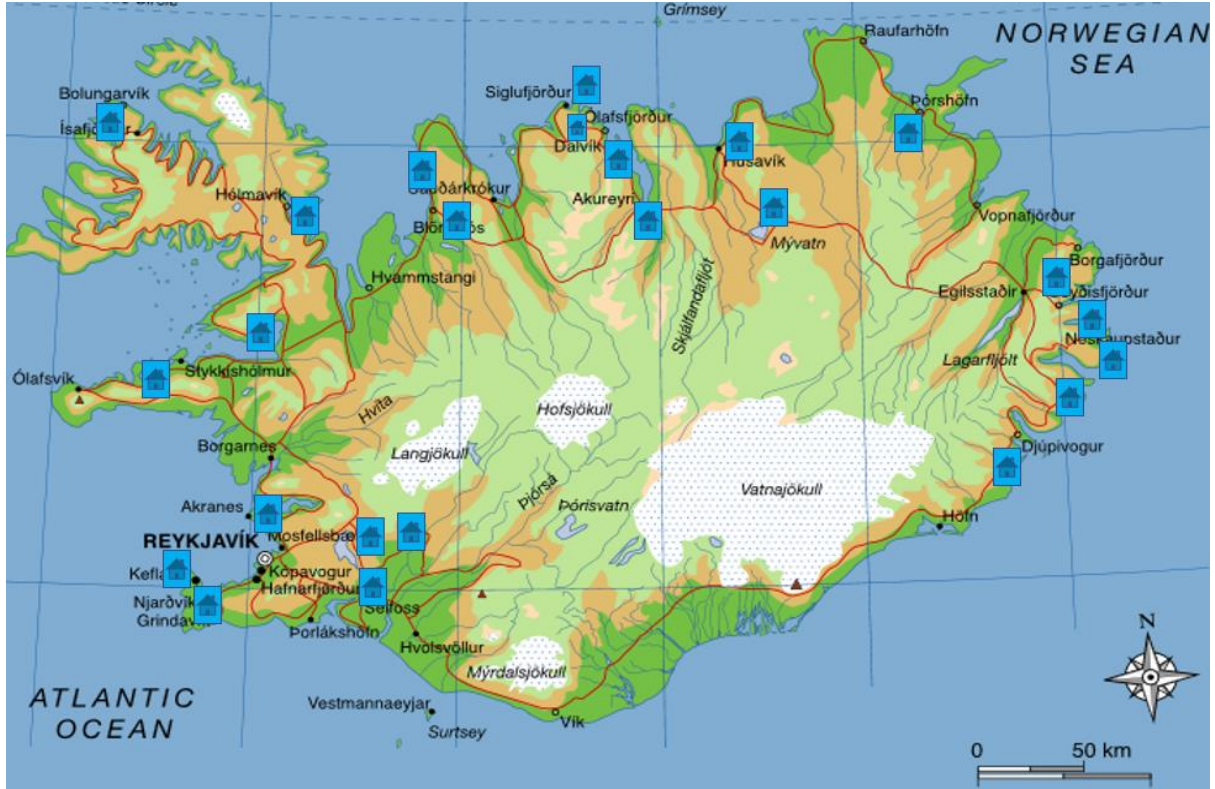
40 verslanir í byggðalögum með undir 700 íbúum

Lágvöruverðsverslunarkeðjurnar Bónus, Krónan og Nettó, eru staðsettar á 17 stöðum á landinu utan höfuðborgarsvæðisins. Á flestum þéttbýlustu stöðunum eru allar keðjurnar þrjár staðsettar og á sumum stöðum eru tvær þeirra staðsettar. Öll bæjarfélög þar sem lágvöruverðsverslun er staðsett eru með yfir eitt þúsund íbúa, að undanskilinni Vík í Mýrdal, þar sem Krónan rekur verslun. Þannig eru lágvöruverðsverslanir staðsettar í flestum stærri þéttbýliskjörnum landsins eða þar sem ætla má að mikill straumur ferðamanna fari um. Þá vekur athygli að á Norðurlandi-vestra er engin lágvöruverðsverslun staðsett. Á Sauðárkrók rekur Kaupfélag Skagfirðinga stærstu dagvöruverslunina.

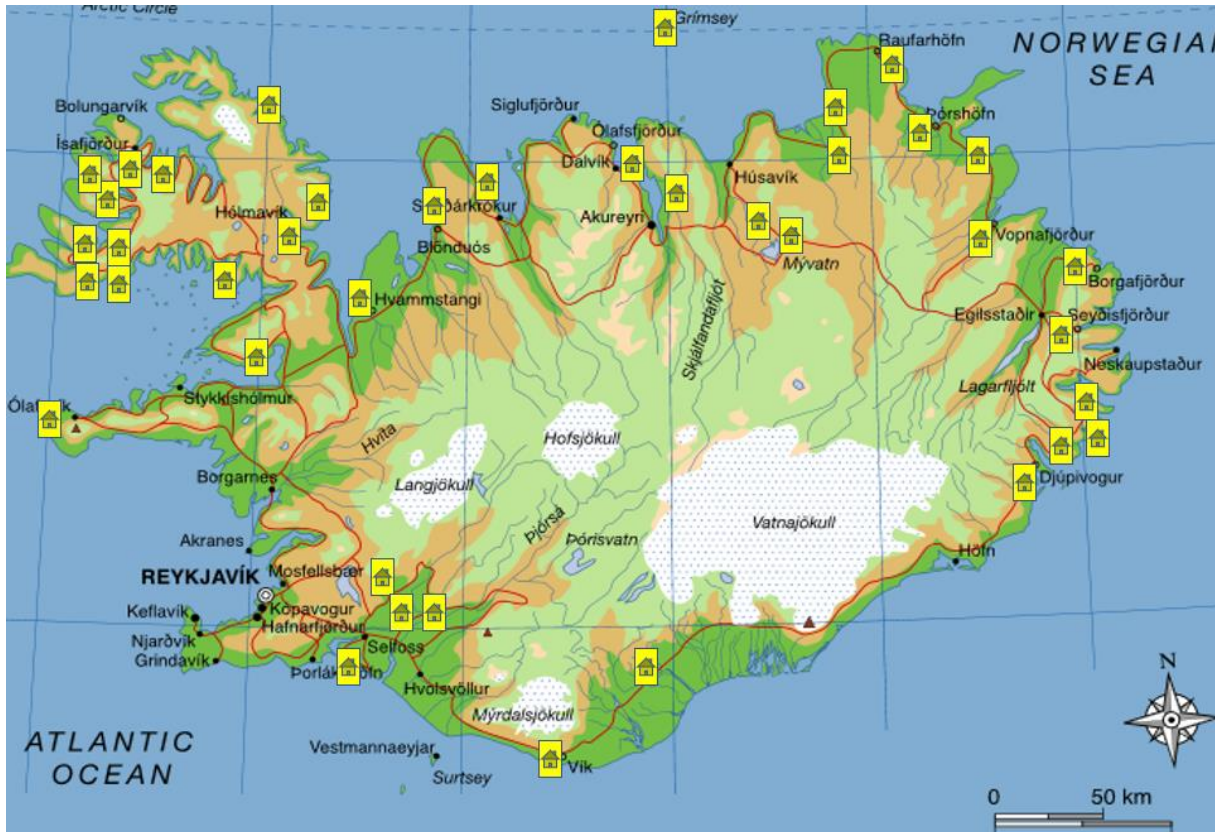
Staðsetning lágvöruverðsverslana utan höfuðborgarsvæðisins



Staðsetning Krambúða og Kjörbúða utan höfuðborgarsvæðisins



Staðsetning verslana í byggðalögum með undir 700 íbúa



3. Greining á sameiginlegum rekstrarvanda verslananna

Í þessum kafla er gerð grein fyrir niðurstöðum úr viðtölum við eigendur og rekstraraðila verslana í dreifbýli. Niðurstöður eru að mestu leyti dregnar saman í stað þess að rekja í smáatriðum svör einstakra viðmælenda. Þær niðurstöður eru samt til í fórum höfundar og gætu nýst við frekari rannsóknir á viðfangsefninu.

Heimsóknir og viðtöl við verslunareigendur/rekstraraðila

Haft var samband við 22 dreifbýlisverslanir, hringinn í kringum landið á tímabilinu frá 22. júní til 6. ágúst 2020. Allar þeirra voru heimsóttar. Í þessum heimsóknum voru viðtöl við eigendur eða rekstraraðila verslananna. Aðeins í tveimur tilvikum náðist ekki að taka ítarleg viðtöl. Listi yfir verslanirnar og staðsetningu þeirra er að finna hér að neðan. Fyrir hverja heimsókn var haft samband við atvinnuþróunarfélag í hverjum landshluta auk þess sem talað var við viðkomandi rekstraraðila, tilgangur heimsóknarinnar var kynntur og bókaður hentugur tími.

Hver heimsókn varði í u.þ.b. tvær klst. og rannsóknarviðtöl fóru fram við viðkomandi rekstraraðila. Notast var við hálfopin viðtöl en í því fólst að stuðst var við spurningalista (sem fylgir í viðauka), en þó var leitast við að hafa spurningar sem opnastar þannig að viðmælendur gætu tjáð sig að vild og stundum leiddu einstaka svör til ítarlegri upplýsinga ef málefnið snerti viðkomandi verslun sérstaklega. Þannig var notast var við eigindlega aðferðafræði til að fá innsýn í og öðlast skilning á stöðu hvernar verslunar og skoðun viðkomandi rekstraraðila. Niðurstöður voru skráðar, bornar saman og greindar til að sjá tengsl milli þeirra.

Spurningar sem lagðar voru fyrir viðmælendur voru í fjórum flokkum:

- **Umhverfi verslunarinnar og rekstrarform**, m.a. um áætlaðan fjölda íbúa sem versla að jafnaði við verslunina, eignarhald verslunarinnar, viðbótarþjónustu umfram verslun og helstu áskoranir í rekstri.
- **Vöru- og þjónustuframboð**, ásamt fjölda og tegund birgja.
- **Umfang rekstrar**, innviði, tækjabúnað, fastan kostnað, afkomu og almennt um árangur í rekstri.
- **Hugmyndir að stuðningsaðgerðum**, sem stjórnvöld gætu beitt sér fyrir til að létta undir með rekstri dreifbýlisverslana almennt.

Teknar voru ljósmyndir af öllum verslunum, bæði innanhúss og utan.

Þá voru heimsóttar höfuðstöðvar Samkaupa, sem reka nokkrar dreifbýlisverslanir. Rætt var við tvo rekstrarstjóra, annars sem hefur yfirumsjón með Nettó versluninum og hinn með Krambúðunum. Hjá Samkaupum var aflað samanburðarupplýsinga, m.a. samantekt úr rekstrarreikningum frá minnstu verslunum samsteypunnar.



Thomas kaupmaður í Verzlunarfjlagi Árneshrepps

Listi yfir verslanir sem voru heimsóttar

Vestfirðir

Reykhólahreppur	Hólabúð (núna hætt rekstri)
Patreksfjörður	Fjölval
Patreksfjörður	Albína
Táknafjörður	Hjá Jóhönnu
Bíldudalur	Vegamót (veitingar og búð)
Þingeyri	Hamona
Flateyri	Bakkabúðin (núna hætt rekstri)
Suðureyri	Nýlenduvöruverslun Súgandafjarðar
Súðavík	Kaupfélagið Súðavík
Norðurfjörður Árneshreppi	Verzlunarfjelag Árneshrepps
Hólmavík	Krambúðin
Drangnes	Verslunin Drangnesi

Norðurland eystra

Hrísey	Hríseyjarbúðin
Grenivík	Jónsabúð
Kópasker	Skerjakolla
Raufarhöfn	Urð
Þórshöfn	Kjörbúðin
Bakkafjörður	Pöntunarþjónusta Hafnartanga

Austurland

Vopnafjörður	Kauptún
Borgarfirði eystra	Búðin
Stöðvarfjörður	Brekkan
Breiðdalsvík	Kaupfjlagið
Djúpivogur	Kjörbúðin

Umhverfi verslunarinnar og rekstrarform

Hver og einn viðmælandi hafði sína sérstöku sögu að segja um verslunarreksturinn. Flestar snerust þær um þrautagöngu og þrautseigju við að halda rekstrinum gangandi. Á flestum stöðum hafði reksturinn farið í þrot minnst einu sinni og ýmsar leiðir farnar til að halda versluninni gangandi. Í sumum tilvikum hefur endurreisn verslunar verið með aðkomu íbúanna sjálfra og hugsjónastarfi þeirra sem taka að sér reksturinn, frekar en í hagnaðarskyni.

Eignarhald allflestra þeirra verslana sem heimsóttar voru, var í formi eignarhalds einstaklings eða hjóna. Eignarhald fjögurra þessara verslana er í formi hluthafa heimamanna og velunnara. Þetta eru verslanir á Drangnesi, í Norðurfirði, í Hrísey og á Borgarfirði eystri. Sex verslanir innan skilgreiningarinnar eru í eigu Samkaupa, þ.e. í Búðardal, Djúpavogi, Hólmavík, Reykjahlíð, Skagaströnd og Þórshöfn. Á Kópaskeri hafði verið verslunin sem fór í þrot. Íbúar brugðu á það ráð að kaupa húsnæðið sem verslunin var í og leigja núverandi rekstraraðilum til að hægt væri að halda úti

verslunarrekstri á staðnum. Á einstaka stað leggur sveitarfélag eða einstaklingar til húsnæði, og/eða innheimta ekki gjald fyrir rafmagn og hita. Á Vopnafirði tóku nýir rekstraraðilar við versluninni sumarið 2020. Fyrri verslun var þá komin í þrot. Nú leigja þessir aðilar húsnæðið sem verslunin er í af Byggðastofnun og telja það vera verulega íþyngjandi fyrir reksturinn, enda mun stærra húsnæði en verslunin þarf á að halda. Hólabúð er ein þeirra verslana sem heimsóttar voru, en eigendur hafa nú gefist upp á rekstrinum og lokað. Sumir þeirra sem rætt var við kváðust vera tilbúnir að selja reksturinn ef einhver kaupandi finnst. Þá var verslunin á Kirkjubæjarklaustri aflögð um áramótin 2020/2021.

Vöru- og þjónustuframboð

Vöruframboð er í flestum tilvikum hefðbundnar nauðsynjavörur. Flestar verslanir reyna að hafa á boðstólum einhverjar vörur sem eiga uppruna sinn úr héraði. Flestir reyna að feta milliveg milli þess að halda verðlagi þannig að verslunin standi undir rekstri og að koma til móts við heimamenn með verðlagi og þjónustu. Í mörgum tilvikum er takmarkað hillupláss verslana notað að hluta til undir sölu á leikföngum og gjafavörum sem væntanlega gefa ekki mikla framlegð. Rekstraraðilar segja þetta gert til að mæta kröfum íbúa sem þurfa að kaupa tækifærisgjafir eins og afmælisgjafir fyrir börn. Þetta er dæmi um þá samfélagsábyrgð sem dreifbýlisverslanir gegna.

Allar verslanirnar bjóða viðskiptavinum uppá kaffi annað hvort í sérstöku kaffihorni eða í veitingaaðstöðu. Allir eru sammála um að þessi viðbótarþjónusta auki viðskiptavild og sé mikilvægur hluti þess að gera verslunina að eins konar samfélagsmiðstöð byggðalagsins. Þó vissulega sé verslun með nauðsynjar og kaffihorn hluti af ferðaðþjónustu hafa aðeins fáar verslananna aðrar tengingar við ferðaðþjónustu eins og umsjón með tjaldstæði, eða sölu á skipulögðum ferðum. Sumar verslanir reka upplýsingaþjónustu fyrir ferðamenn, sem þó er að mestu leyti á óformlegum nótum. Segja má að verslun í litlum byggðalögum gegni alltaf ákveðnu hlutverki í upplýsingaþjónustu fyrir ferðamenn, því eðlilegt er að ferðamenn komi í verslun staðarins til að spyrjast til vegar eða leiti upplýsinga.

Sjaldgæft er að verslanir sinni póstpjónustu á staðnum, þó sú þjónusta gæti hentað einkar vel og væri bæði kostur til að styðja við verslunina og viðskiptavini. Póstpjónustan er oft í höndum annarra aðila. Með því að færa póstin í verslun staðarins, myndi annar aðili á staðnum missa spón úr sínum aski.

Þetta viðhorf á við á fleiri sviðum. Þannig er algengt að annar aðili í byggðalaginu reki veitingahús eða annist innkaup fyrir grunnskóla, leikskóla, elliheimili staðarins, og jafnvel bensínsölu. Rekstraraðili

Niðurstöður samtala við rekstraraðila verslana

Á flestum stöðum hefur reksturinn farið í þrot minnst einu sinni.

Í sumum tilvikum hefur endurreisn verslunar verið með aðkomu íbúanna sjálfra og hugsjónastarfi þeirra sem taka að sér reksturinn.

Dæmi eru um að sveitarfélög eða einstaklingar leggi verslun til húsnæði og/eða rafmagn og hita.

Sumir íhuga að selja reksturinn.

Allar verslanirnar hafa ýmist kaffihorn eða kaffiveitingar.

Öllum finnst verslunin gegna mikilvægu hlutverki sem samfélagsmiðstöð.

Takmörkuð tenging við beina ferðaðþjónustu

Sjaldgæft að verslun sinni póstpjónustu fyrir byggðalagið.

verslunar telur ekki heiðarlegt að hefja samkeppni um þessa þjónustu, enda þó hún gæti vissulega styrkt stoðir verslunarinnar.

Algengt er að útgerðaraðilar í viðkomandi byggðalagi og vinnlustöðvar kaupi matvæli í verslun staðarins sem ætlað er sem kostur fyrir skipsáhafnir og mat fyrir mötuneyti. Þessi viðskipti geta skipt miklu fyrir verslanirnar.

Afgreiðslutími verslananna er venjulega nokkuð rúmur. Algengur afgreiðslutími er frá kl. 10:00 til 18:00 en á sumum stöðum er opnað fyrir á morgnana og stundum allt til kl. 22:00. Einnig er algengt að opið sé einnig á laugardögum og í nokkuð færri tilvikum á sunnudögum líka, þó einkum yfir sumartímann.

Þar sem launakostnaður er allt frá 15 - 25% af veltu, mætti ætla að með styttri afgreiðslutíma drægi úr launakostnaði. En á móti kemur að rúmur afgreiðslutími styrkir samfélagslegt hlutverk verslunarinnar.

Viðskiptavinir

Allir rekstraraðilar sem rætt var við töldu afar eðlilegt að íbúar kaupi matvörur og aðrar nauðsynjar í lágvöruverðsverslunum eftir því sem kostur er. Fullur skilningur er á því að heimamenn vilji greiða lægra verð fyrir vöruna heldur en verslunin í heimabyggð getur boðið.

Allur gangur er á því hvort íbúar fari í sérstakar innkaupaferðir til að gera matarinnkaup. Aðallega er það gert þegar íbúar eiga önnur erindi til höfuðborgarinnar eða í stærri byggðalög.

Enginn rekstraraðilanna gat áætlað hvert væri hlutfall tekna af ferðamönnum við kaup á dagvöru miðað við kaup heimamanna. Vörusamsetning ferðamanna er venjulega önnur en heimamanna. Færri vörur eru keyptar í hverri heimsókn og venjulega ekki keyptur matur fyrir heilar máltíðir heldur fremur ýmislegt léttmeti.

Allar verslanir halda úti Facebook-síðu og eiga þannig samskipti við íbúa staðarins. Þar eru auglýstar tilboðsvörur, nýjar vörur, ýmsar nýjungar í þjónustu, breytingar á afgreiðslutíma o.s.frv. Þessi samskiptamáti þykir árangursríkur og skilar tilætluðum árangri.

Viðskiptavinir get komið á framfæri óskum sínum og viðhorfum á þessum samfélagsmiðli. Ekki má heldur gleyma óformlegum samskiptum verslunareigenda og íbúa. Þannig er algengt að þegar íbúi á staðnum ætlar að halda veislu sé samið við verslunina um að panta tiltekna vörur fyrir veisluhöldin. Önnur

Samtöl við rekstraraðila verslana, frh.

Samstaða innan byggðalaga um að hefja ekki samkeppni um þjónustu sem aðrir í byggðalaginu veita, þó það kunni að styrkja rekstur verslunar.

Almennt rúmur afgreiðslutími verslana. Opið um helgar.

Telja eðlilegt að íbúar versli að hluta til í lágvöruverðsverslunum.

Markaðssetning aðallega með Facebook og óformlegum boðleiðum.



Kaupfélagið Drangnesi

markaðssetning er venjulega í lágmarki, nema hvað sveitarfélög halda venjulega úti heimasíðu þar sem eru upplýsingar um helstu þjónustu staðarins, þar á meðal þjónustu verslunarinnar.

Tengsl við ferðaþjónustu

Allir viðmælendur voru spurðir hvort þeir tengdust á einhvern hátt ferðaþjónustu á staðnum og hefðu þannig tekjur af ferðaþjónustu á einhvern annan hátt en gegnum sölu á vörum í versluninni. Allar verslanirnar hafa kaffiveitingar, oft aðeins í litlum kaffikrók. Aðeins tvær verslanir bjóða jafnframt uppá ferðaþjónustu: Verslunin Vegamót á Bíldudal, sem er að hálfu leyti veitingastaður og að hálfu verslun, skipuleggur sjóstangveiði sem styrkir þannig stoðir verslunarrekstrarins. Fyrir örfáum árum þótti ekki grundvöllur fyrir verslunarrekstri í Bíldudal og rætt um að koma upp pöntunarfélagi. En með því að styrkja stoðirnar undir reksturinn snerust hlutirnir við og verslunin er nú hluti af stærri þjónustupakka.

Birgjar

Flestar verslananna gera innkaup hjá mörgum og mismunandi birgjum. Algengt er að birgjar séu á bilinu 10 til 15. Í þessu felst töluverð óhagkvæmni vegna þess tíma sem fer í pantanir og samræmingu á flutningum. Þó eru á þessu undantekningar. Ein verslun gerir öll sín innkaup hjá Bónus og er með tvö þrep álagningar eftir veltuhraða viðkomandi vara. Önnur verslun kaupir nánast allar vörur hjá Stórkaupum sem er í eigu Haga. Annars kaupa flestir grænmeti og ávexti hjá Innes og mjólkurvörur koma allar frá Mjólkursamsölu. Þá er algengt að hluti af geymslupólum vörum séu keyptar hjá Costco.

Við spurningu um hvernig birgjar eru valdir var algengt að fá þau svör að það færi eftir því hvort flutningur væri innifalinn í verðinu eða ekki og birgi sæi um sendingu, venjulega frá Reykjavík. Þannig eru birgjar að miklu leyti valdir eftir því hvort flutningskostnaður er innifalinn í verði.

Mikil breyting hefur orðið á vali á birgjum frá því að höfundur þessa verks gerði samskonar könnun fyrir um 10 árum síðan, þá var algengt að litlar dreifbýsverslanir keyptu stærstan hluta innkaupa sinna hjá Búr, sem var í eigu Samkaupa. Þá var algengara að þær rækju bensínafgreiðslu fyrir N1. Þarna mátti greina áhrif frá tíma SÍS, Sambandi íslenskra samvinnufélaga, er kaupfélög voru starfrækt víða um land, en á að mati rannsakanda ekki lengur við.

Samtöl við rekstraraðila verslana, frh.

Algengt að verslanir kaupi vörur af 10 – 15 mismunandi birgjum.

Sumir kaupa vörur úr Bónus til endursölu. Jafnvel allt sem búðin selur.

Birgjar eru oftast valdir eftir því hvort flutningur á vöru er innifalinn í verði.

Helsta fjárfestingaþörf er í viðhaldi húsnæðis, kaup á kælum og ofnum til að hita skyndibita.



Kjörbúðin Djúpavogi

Umfang rekstrar

Fjárfestingarþörf dreifbýlisverslana er afar mismunandi. Fyrir utan viðhaldsþörf á húsnæði, var algengt að þörf væri á fjárfestingum í nýjum kælum. Flestar verslanir eru bæði með kælskápa sem eru í eigu birgja og aðra sem eru í þeirra eigin eigu. Víða er afar brýnt að endurnýja kæla sem verslanir eiga sjálfar. Kosturinn við góða kæla erum margvíslegir, þeir eru sparneytnari á rafmagn en eldri gerðir kæla, líftími varnings á ferskvörum eykst og framsetning á vörum verður mun meira aðlaðandi fyrir viðskiptavini.

Þá nefndu sumir að þörf væri á kaupum á bakaraofni til að hita upp eða baka ýmist brauðmeti sem keypt er hálfbakað og fryst frá framleiðanda, og geta þannig selt nýbakað kaffibrauð. Einnig voru nefndir hitapottar og/eða ofna fyrir pylsur og annan skyndibita.

Rekstrarkostnaður

Stærsti einstaki kostnaðarliður við rekstur verslananna eru laun, sem nema allt frá 15 til 25% af veltu. Aðrir kostnaðarliðir er verulega breytilegir eftir verslunum. Ekkert gagnsæi er í hlutfalli flutningskostnaðar af heildarverði við vörukaup, þar sem vörur eru að öllu jöfnu keyptar með flutningsgjaldi inniföldu og kaupverð vörunnar og flutningskostnaður eru ekki aðgreind í reikningum. Algengt er að mánaðarkostnaður rafmagns- og hita sé á bilinu 100 – 200 þús. kr. Húsaleigukostnaður getur verið allt frá 0 kr. upp í 400 þús. kr. á mánuði, allt eftir aðstæðum. Á einstaka stöðum leggur samt sveitarfélag til húsnæði fyrir verslunina. Rekstrarkostnaður við kassauppgjör og bókhald er oft íþyngjandi fyrir litlar verslanir. Flestar verslanir nota DK hugbúnað sem tengdur er kassakerfi. Almennt er ánægja með þessa lausn en sumum hefur reynt erfitt að ná tókum á að nýta kerfið sem skyldi sökum kunnáttuleysis. Þá virðist sem leyfisgjöld séu töluvert mismunandi á milli staða, og geta verið töluvert íþyngjandi þar sem velta er lítil. Þá reynist sumum verslunum þungbært að standa undir kostnaði við bókhald og uppgjör sem getur numið allt að 500 þús. kr. á ári.

Nánar er gerð grein fyrir rekstrartölum dreifbýlisverslana í 6. kafla.

Hugmyndir að stuðningsaðgerðum

Í viðtölum við stjórnendur verslana var spurt um skoðun þeirra á hvaða skipulögðu sameiginlegu stuðningsaðgerðir stjórnvalda þeir teldu að væru skilvirkastar fyrir litlar verslanir í heild. Spurningin var opin og ekki lagðir fram neinir valkostir af hálfu rannsakanda. Tveir þættir stóðu upp úr: Annars vegar að bæta þyrfti almennt skilyrði fyrir búsetu í dreifðum byggðum með því að skapa

Samtöl við rekstraraðila verslana, frh.

Launakostnaður er 15 – 25% af veltu.

Mánaðarlegur kostnaður við rafmagn og hita er á bilinu 100 – 200 þús. kr.

Húsaleiga er allt frá 0 – 400 þús. kr. á mánuði.

Kostnaður við kassauppgjör og bókhald getur numið allt að 500 þús. kr. á ári.



Gísli Ægir Ágústsson og Anna V. Rúnarsdóttir í Vegamótum Bíldudal

atvinnutækifæri og þar með að auka fjölda viðskiptavina sem standa undir rekstri verslunarinnar. Hins vegar að niðurgreiða flutningskostnað á vörum. Þó fór lítið fyrir tillögum að því hvernig standa ætti að þessum endurgreiðslum, nema hvað það mætti ekki vera of íþyngjandi pappírsvinna fyrir verslanir að greina flutningskostnað, heldur yrðu niðurgreiðslur miðaðar við tiltekið hlutfall af heildarupphæð vörukaupa og sú upphæð fundin með sérstakri greiningarvinnu.



Jóhann Magnússon í versluninni Albinu á Patreksfyrði

4. Verðlag og álagning dreifbýlisverslana

Meðalverð á dagvörum í dreifbýlisverslunum er að jafnaði 48% hærra en í lágvöruverðsverslunum. Verðlag hjá dreifbýlisverslunum er hins vegar aðeins um 8% hærra en í sk. þægindaverslunum³. Þetta kemur fram í niðurstöðum könnunar á vörukörfu verðlagseftirlits ASÍ sem birtar voru 10. og 12. september 2020. Gerður var verðsamanburður á 104 vörutegundum sem seldar eru í dagvöruverslunum. Verðkönnunin náði bæði til verslana sem tilheyra verslunarkerðjum og hins vegar verslana á landsbyggðinni sem flestar eru reknar af einstaklingum eða hópi einstaklinga í heimabyggð.

Rannsakandi fékk aðgang að hrágögnum úr þessum verðkönnunum ASÍ og góðfúslegt leyfi sambandsins til að vinna úr þeim niðurstöðum, sem hér eru birtar. Verslanir þar sem verð var kannað hjá, eru skilgreindar í eftirtaldar tegundir: Lágvöruverðsverslanir, stórmarkaðir, þægindaverslanir og dreifbýlisverslanir. Í flokknum stórmarkaðir voru Hagkaup og Fjarðarkaup en það er í samræmi við tegundaflokkun sem Samkeppniseftirlitið notar í sínum greiningum.

Vöruflokkunum 104 var skipt í eftirtalda flokka: Mjólkurvörur, Brauð, kex og morgunkorn, Kjöt- og fiskvörur og álegg, Frosnar vörur, Dósamatur og þurrvörur, Ávextir og grænmeti, Drykkjarvörur, Sælgæti og snakk, Te og kaffi, Hreinlætisvörur og að lokum Annað (t.d. vítamín, barnamatur í sk. „skvísu“ og NanoPro barnamjólk).

Fundið var meðalverð á hverjum vöruflokki innan hverrar ofantalinna tegunda verslana og síðan gerður verðsamanburður á meðalverði á hverjum vöruflokki sem kannað var verð á. Þannig var til dæmis fundið meðalverð á vöruflokknum mjólkurvörum í öllum verslunartegundum (í þeim vöruflokki voru t.d. nýmjólk, léttmjólk, smjör og fjölda annarra mjólkurvara) og meðalverð á milli tegunda verslana fundið.

- Í flokki lágvöruverðsverslana voru Bónus, Krónan og Nettó.
- Í flokki þægindaverslana voru Iceland, Extra – Barónstíg (gamla 10-11), Krambúðin – Laugarlækur og Tíu-ellefu Laugavegi.
- Hagkaup og Fjarðarkaup voru flokkaðar í stórmarkaði þar sem ýmis líkindi eru með þessum tveimur verslunum hvað varðar, stærð, verð, þjónustu og vöruval.
- Í flokki dreifbýlisverslana voru Fjölval á Patreksfirði, Hjá Jóhönnu á Tálknafirði, Skerjakolla á Kópaskeri, Urð á Raufarahöfn, Verslunin Ásbirgi, Dalakofinn Laugum, Hlíðakaup Sauðárkróki,

³ Þægindaverslun er þýðing á enska heitinu *convenience store* (hafa stundum verið nefndar „klukkubúðir“ vegna langs afgreiðslutíma). Þar er um að ræða litlar verslanir sem oft eru staðsettar í alfaraleið, hafa langan daglegan afgreiðslutíma og stíla frekar inná sölu á vörur sem fólk á ferðinni grípur með sér frekar en þá sem gera stórinna kaup til heimilisins.

48% verðmunur

Meðalverð á vörukörfu ASÍ, sem innihélt 104 vörutegundir, var 48% hærra í dreifbýlisverslunum en í lágvöruverðsverslunum.

Aðeins munaði 8% ef verð á sömu vörukörfu þegar borið var saman við verð í þægindaverslunum.

Skagfirðingabúð Sauðárkróki, Jónsabúð Grenivík, Kaupún Vopnafirði og Hraðbúðin á Hellissandi.

Niðurstöðum er ætlað að gefa vísbendingu um verðmun frekar en nákvæman verðsamanburð. Allar vörur í safninu voru ekki til í öllum verslunum, en ávallt fundið meðaltalsverð hjá þeim verslunum sem selja viðkomandi vörur innan hvers flokks verslana (þ.e. verslanir sem ekki selja tiltekna vöru var sleppt í meðaltalsreikning fyrir þá tilteknu vöru).

Hafa ber þann fyrirvara á að í þessum verðsamanburði er ekki vegin inn neysla á hverri vörutegund í vörukörfunni. Þannig er t.d. mun meiri neysla á mjólkurvörum, brauði og kjötvörum heldur en á sælgæti og gosdrykkjum. Önnur mynd kæmi fram ef vegin væri inn neysla heimilanna í hverri þessara vörutegund líkt og gert er við verðlagsmælingar Hagstofunnar. Þá ber að hafa í huga að mismunandi þjónustustig og vöruframboð er milli verslana sem getur haft áhrif á verðlag.

Hærra verð verslana á landsbyggðinni í samanburði við verð lágvöruverðsverslana

Mjólkurvörur	24%
Brauð, kex og morgunkorn	60%
Kjöt- og fiskvörur og álegg	39%
Frosnar vörur	56%
Dósamatúr og þurrvörur	61%
Ávextir og grænmeti	49%
Drykkjarvörur	76%
Sælgæti og snakk	69%
Te og kaffi	48%
Hreinlætisvörur	80%
Annað	38%
Meðaltal:	48%

Hærra verð verslana á landsbyggðinni í samanburði við verð þægindaverslana

Mjólkurvörur	4%
Brauð, kex og morgunkorn	5%
Kjöt- og fiskvörur og álegg	13%
Frosnar vörur	7%
Dósamatúr og þurrvörur	20%
Ávextir og grænmeti	-1%
Drykkjarvörur	15%
Sælgæti og snakk	-7%
Te og kaffi	10%
Hreinlætisvörur	12%
Annað	2%
Meðaltal:	8%

Eins og fram kemur í töflu hér að ofan er að meðaltali 48% verðmunur á sömu vörukörfu sem seld er í lágvöruverðsverslunum og í dreifbýlisverslunum samkvæmt gögnum úr verðkönnun ASÍ í september 2020. Minnstur verðmunur var á mjólkurvörum, eða 24%, og mestur er munurinn á hreinlætisvörum, eða 80%. Þessi verðmunur sýnir að fjölskyldur í fámennum byggðalögum hafa ástæðu til að versla matvæli til heimilisins í lágvöruverðsverslunum þó svo að leggja þurfi í tíma, fjármuni og ferðalög til að gera innkaup fyrir heimilið.

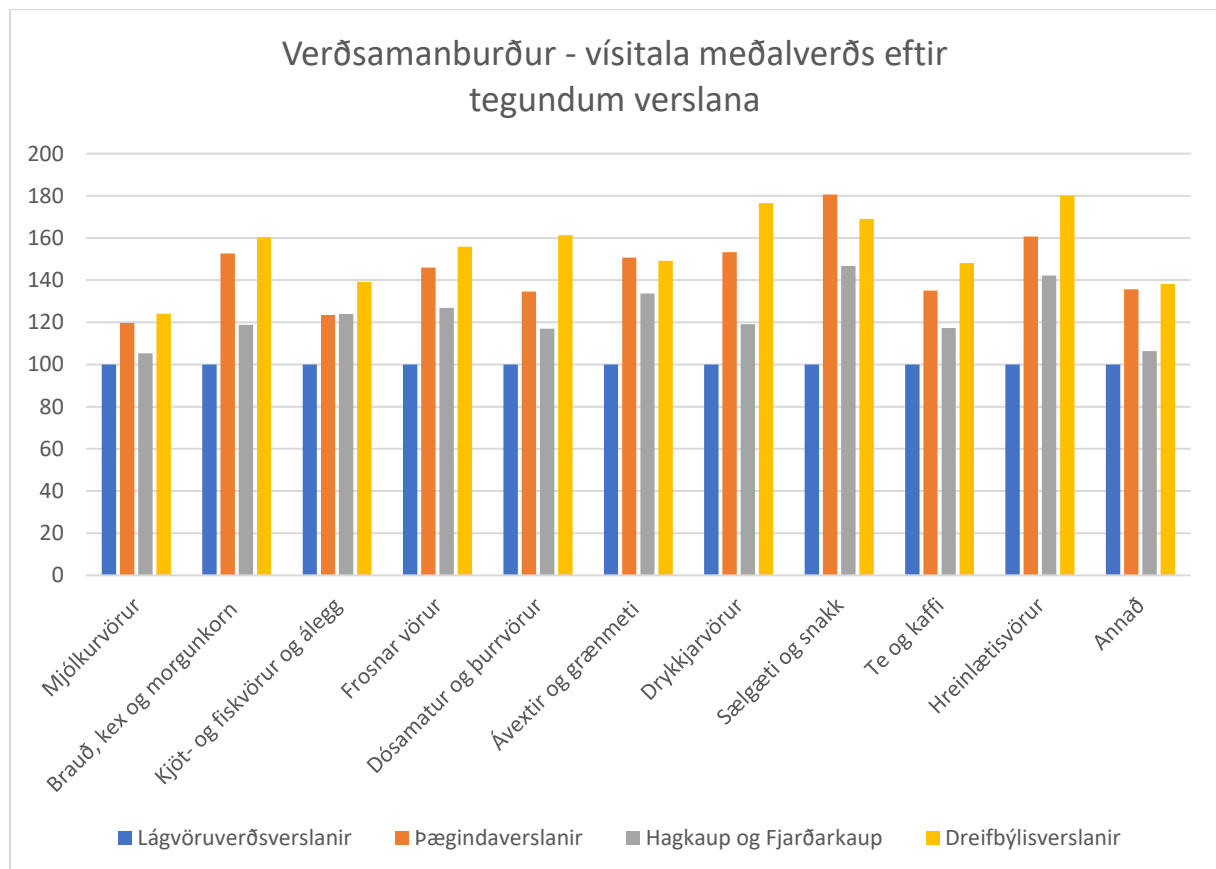
Verðsamanburður milli tegunda verslana

Athyglisvert er að bera saman verðmun í þægindaverslunum og dreifbýlisverslunum. Verð í dreifbýlisverslunum er að meðaltali aðeins um 8% hærra en í þægindaverslunum sem staðsettar eru aðallega á höfuðborgarsvæðinu. Mestur er verðmunur á dósamat og þurrvörum, eða 20%. Í tveimur flokkum er vöruverð lægra í litlum landsbyggðaverslunum en í þægindaverslunum. Þannig er

sælgæti og snakk 7% ódýrara í dreifbýlisverslunum og ávextir og grænmeti að jafnaði 1% ódýrara. Aðeins munar 4% á verði á mjólkurvörum í þessum tveimur tegunda verslana.

Verðlag í þeim tegundum verslana, eins og kosið var að skipta þeim í þessari rannsókn, raðast þannig að lægsta meðalverðið er í öllum tilvikum í lágvöruverðsverslunum þremur; Bónus, Krónunni og Nettó. Meðalverð á sömu vörukörfu í stórmörkuðunum Hagkaupum og Fjarðarkaupum er næst lægst, eða 21% hærra að meðaltali en í lágvöruverðsverslunum. Sama vörugarfa í þægindaverslunum er í þriðja sæti með 37% hærra meðalverð en lágvöruverðsverslanirnar og að lokum, eins og áður segir, eru dreifbýlisverslanirnar með 48% hærra meðalverð en lágvöruverðsverslanir.

Á meðfylgjandi skýringarmynd hér að neðan var meðalverð í hverjum vöruflokki hjá lágvöruverðsverslunum sett í 100 stig og verðlag í öðrum tegunda verslana sýnt til samanburðar sem hlutfall af verði í lágvöruverslunum. Minnstur verðmunur er á nauðsynjavörum þar sem veltuhraðinn er mestur eins og mjólkurvörum og öðrum ferskvörum. En mestu munar á verði varnings með langt geymslupól og munaðarvarnings eins og sælgæti og gosdrykkja.



Ástæður hærri verðlagningar í dreifbýlisverslunum en öðrum dagvöruverslunum eru einkum þrjúþættar: Hærra innkaupsverð frá birgjum, flutningskostnaður og hlutfallslega hærri rekstrarkostnaður á hverja selda einingu.

Í viðtölum við rekstraraðila dreifbýlisverslana voru nefnd ýmis dæmi þar sem rekstraraðilar töldu sig ekki fá sanngjörn kjör frá birgjum í samanburði við verslunardejurnar. Þetta sést meðal annars á því að útsöluverð í lágvöruverðsverslunum á ýmsum algengum vörum er lægra heldur en heildsöluverð sem dreifbýlisverslanir fá. Þannig njóta litlar verslanir ekki stærðarhagkvæmni í innkaupum líkt og stærri aðilar. Þess vegna er algengt að hluti innkaupa þessara litlu verslana á landsbyggðinni sé gerður í Bónus eða öðrum lágvöruverðsverslunum. Í einni verslun sem heimsótt var voru öll innkaup verslunarinnar gerð í Bónus og verðlagt með ýmist 30 eða 60% álagningu.

Mjólkursamsalan (MS) selur öllum verslunum mjólk og mjólkurvörur á sama verði og leggja ekki á flutningsgjald, að sögn fyrirtækisins. Þannig hafa þau sjónarmið heyrst að í raun séu höfuðborgarbúar að niðurgreiða þann kostnað sem felst í flutningi á mjólkurvörum á landsbyggðina, því sá kostnaður leggist jafnt á alla sem kaupa þessar vörur. Á móti kemur að MS nýtur ákveðinnar markaðsverndar frá stjórnvöldum.

Flutningskostnaður á vörum frá höfuðborginni til dreifðari byggða er almennt mjög ógagnsær. Langflestir rekstraraðilar á landsbyggðinni velja að skipta við þá birgja sem selja vörur með flutningi inniföldum í verði. Þá er ekki tilgreint í reikningum annars vegar hvert verð fyrir vöruna er og hins vegar kostnaður fyrir flutning hennar á áfangastað. Í flestum tilvikum gera birgjar kröfu um að keypt sé fyrir tiltekna lágmarksupphæð til að verslunin losni við að greiða sérstakt flutningsgjald.

Verð frá birgjum

Útsöluverð á sumum vörum er lægra í lágvöruverðsverslunum en birgjar bjóða dreifbýlisverslunum.

Dreifbýlisverslanir kaupa því sumar vörur í lágvöruverðsverslunum frekar en að kaupa frá birgjum.

Algengt er að keyptar séu vörur frá Costco.

MS leggur ekki flutningsgjald á vörur seldar til dreifbýlisverslana.

Flutningskostnaður er ógagnsær. Venjulega er samið um verð sem innifelur flutning.



Nýlenduöruverzlun Súgandafjarðar

Verðlag frá birgjum

Úr skýrslu Samkeppniseftirlitsins „Leiðbeining um samkeppni á dagvörumarkaði - Staða samkeppninnar 2015“ útgefin í mars 2015:

ÁLYKTANIR:

- Greining Samkeppniseftirlitsins á verðmun í samningum birgja við mismunandi dagvöruverslanir hefur í einhverjum tilvikum leitt til hagstæðari samninga sem koma ættu neytendum til góða.
- Birgjum hefur í mörgum tilvikum ekki tekist að sýna fram á að verðmunur í samningum þeirra við mismunandi dagvöruverslanir byggist á málefnalegum forsendum. Samningar nokkurra birgja eru til nánari rannsóknar.
- Núgildandi samningar um skilarétt dagvöruverslana á vörum til birgja geta ýtt undir sóun á matvælum og þar með hærra vöruverð.

AÐGERÐIR:

- Öflugir birgjar verða á hverjum tíma að geta sýnt fram á að viðskiptakjör þeirra gagnvart dagvöruverslunum styðjist við málefnaleg sjónarmið. Endurskoða ber mismun í verði sem ekki er hægt að útskýra.
- Brýnt er að endurskoða núverandi fyrirkomulag á skilarétti dagvöruverslana á vörum til birgja, í því skyni að auka hvata smásala til þess að stýra innkaupum á sem hagkvæmastan hátt en það ætti að öllu óbreyttu að leiða til lægra verðs og draga úr sóun matvæla.

Samkeppniseftirlitið hefur gert tvær úttektir sem sýna samanburð á verðlagningu birgja til mismunandi tegunda dagvöruverslana, aðra 2012 og hina 2015. Niðurstöður í báðum tilvikum voru sambærilegar. Í samtali við fulltrúa eftirlitsins kom fram að líkur eru á að staðan hafi ekki breyst frá 2015.

Niðurstaða Samkeppniseftirlitsins var að mikill verðmunur sem lágvöruverðsverslunum og minni verslunum býðst frá þeim birgjum sem skoðaðir voru sé ekki málefnalegur. Þannig geti mismikill kaupstyrkur lágvöruverðskeðjanna og lítilla verslana ekki skýrt verðmun. Þó hefur Samkeppniseftirlitið ekki gripið til ráðstafana til að skylda birgja til minnka þennan verðmun. Eftirlitið tilkynnti að samningar nokkurra birgja væru til rannsóknar en sú rannsókn virðist ekki vera hafin.

Í rannsókn Samkeppniseftirlitsins var borið saman verð frá birgjum til lágvöruverðsverslana annars vegar og hins vegar til „minni verslana“, en þær voru Fjarðarkaup, Kostur, Melabúðin, Miðbúðin og verslunin Einar Ólafsson. Verð til þessara minni verslana var að jafnaði 15% herra en til lágvöruverðsverslananna. Ætla má að mun meiri verðmunur sé á verði til lítilla verslana á landsbyggðinni heldur en til þeirra sem Samkeppniseftirlitið hafði til samanburðar í sinni könnun.

Í könnun Samkeppniseftirlitsins kom fram að álagning lágvöruverðsverslana væri að jafnaði um 18%. Bent var á að til að þær minni verslanir, sem Samkeppniseftirlitið skilgreindi svo, gætu keppt með jafnri verðlagningu þyrfti þeirra álagning að vera um 1 – 2%, sem er vitaskuld algerlega óraunhæft. Þær dreifbýlisverslanir sem eru til skoðunar í þessari skýrslu þyrftu að greiða með vörum til að geta boðið sambærilegt verð og lágvöruverðsverslanir.

Samkeppniseftirlitið um verð til verslana

Í rannsókn Samkeppniseftirlitsins kom fram að verð frá birgjum til lágvöruverðsverslana er 15% lægra en til minni verslana á höfuðborgarsvæðinu.

Ætla má að munurinn sé mun meiri til dreifbýlisverslana.

Til að dreifbýlisverslanir gætu boðið sama verð og lágvöruverðsverslanir þyrftu þær að niðurgreiða vörurnar.

Samkeppniseftirlitið hefur ekki fylgt eftir frekari rannsókn á verðmun birgja, sem boðuð var 2015.

5. Innkaupavenjur heimamanna

Óánægja íbúa með verð og vöruframboð eykst almennt eftir því sem búsetan er fjær höfuðborgarsvæðinu eða öðrum þéttbýliskjörnum þar sem lágvöruverðsverslanir eru. Á meðan íbúar á sunnanverðum Vestfjörðum eru hvað óánægðastir með vöruverð eru íbúar þeirra staða sem hafa lágvöruverðsverslanir, eins og á Akranesi og í Borgarnesi, hvað ánægðastir með vöruverð. Þetta má lesa úr niðurstöðum skýrslunnar *Íbúakönnun á Íslandi - Staða og mikilvægi búsetuskilyrða 19 landsvæða á landsbyggðunum frá Hornafirði í austri að Skagafirði í norðri*, frá maí 2018 (Dr. Vífill Karlsson). Fjarlægð frá þéttbýli er samt ekki algildur mælikvarði á óánægju með vöruverð því samkvæmt niðurstöðum könnunarinnar var óánægjan mest með vöruverð í Dölum, sunnanverðum Vestfjörðum og Rangárvallasýslu. Íbúar í Dölum og Rangárvallasýslu hafa lýst í fréttum fjölmiðla óánægju sinni með hátt vöruverð í verslunum Samkaupa annars vegar í Búðardal og hins vegar á Flúðum. Hins vegar er, samkvæmt íbúakönnuninni, mest ánægja með vöruverð á Akranesi og í Hvalfirði, Vestmannaeyjum og Borgarfirði. Þetta eru allt íbúar sem hafa gott aðgengi að lágvöruverðsverslunum.

Óánægja með vöruverð er ein af ástæðum þess að íbúar á sunnanverðum Vestfjörðum töldu landshlutann ekki eins heppilegan til búsetu og íbúar annarra landsvæða Íslands. Þetta átti sérstaklega við um ungt fólk á svæðinu. Þá voru mun fleiri íbúar sunnanverðra Vestfjarða sem sögðust vera líklegir til að flytja af svæðinu, en íbúar annarra svæða.

Áhugavert er að greina frekar innkaupavenjur íbúa á sunnanverðum Vestfjörðum, þar sem langt er í næstu lágvöruverðsverslun. Frá Patreksfirði til Ísafjarðar, þar sem næsta lágvöruverðsverslun er staðsett, var 150 km vegalengd (þ.e. þegar könnunin var gerð, en hefur núna styst um 27 kílómetra með tilkomu Dýrafjarðarganga), 318 km eru frá Patreksfirði í Borgarnes og 392 km til Reykjavíkur.

Í þjónustukönnun Byggðastofnunar fyrir Vestfirði, frá 2018, kemur fram að íbúar á sunnanverðum Vestfjörðum segjast í 46% tilvika síðast hafa farið í lágvöruverðsverslun á höfuðborgarsvæðinu, 23% í Borgarnesi og 20% svarenda sögðust síðast hafa sótt lágvöruverðsverslun á Ísafirði. Þannig sækja íbúar mest í lágvöruverðsverslanir þangað sem lengst er að fara, þ.e. á höfuðborgarsvæðið. Ætla má að það sé gert í tengslum við aðra þjónustu sem íbúar þurfa að sækja til Reykjavíkur.

Ein aðferð til að áætla hversu stóran hluta dagvöru íbúar kaupa í heimabyggð og hve stóran hluta af dagvöru þeir kaupa utan heimabyggðar er að miða við meðalútgjöld hvers heimilis til kaupa á dagvöru og margfalda þá upphæð með áætluðum fjölda fjölskyldna í viðkomandi byggðalagi. Þessi áætlaða heildarupphæð sem fjölskyldur tiltekinna byggðalaga verja til matarinnkaupa er síðan borin saman við raunverulega veltu verslana í þessum byggðalögum. Mismunurinn ætti þá að sýna hversu

Mismunandi viðhorf eftir búsetu

Íbúar í byggðalögum í mestri fjarlægð frá lágvöruverðsverslunum eru óánægðir með vöruverð.

Íbúar sunnanverðra Vestfjarða telja hátt verðlag eina helstu ástæðu þess að landshlutinn sé ekki eins heppilegur til búsetu og önnur landsvæði.

Íbúar sunnanverðra Vestfjarða versla helst í lágvöruverðsverslun í Reykjavík í 390 km fjarlægð.

Ætla má að útgjöld heimila í litlum byggðalögum til matarinnkaupa sé mun hærra en þeirra sem búa á höfuðborgarsvæðinu.

háum upphæðum íbúar verja til kaupa á mat og öðrum dagvörum í heimabyggð annars vegar og hins vegar utan heimabyggðar. Samkvæmt útgjaldarannsókn Hagstofunnar og upplýsingum frá einni verslunardeju má áætla að meðalútgjöld sk. vísitölufjölskyldu til kaupa á dagvöru sé um 870 þús. kr. á ári.

Þessi samanburður á útgjöldum heimila við veltutölur verslana var heimfærður á sunnanverða Vestfirði, þ.e. Patreksfjörð, Tálknafjörð og í Bíldudal. Samanlagður íbúafjöldi á þessum þremur stöðum var 1.151 í ársbyrjun 2020 og því má ætla að um 397 fjölskyldur búi á svæðinu, ef miðað er við tölur Hagstofunnar um að meðalfjölskyldan samanstandi af 2,9 einstaklingum að jafnaði. Útgjöld til dagvöru á svæðinu ættu samkvæmt tölum um meðaltalsútgjöld til dagvöru að vera 345,3 millj. kr. á ári. Velta dagvöruverslana á þessu svæði, að undanskildri veltu af veitingarekstri, var áætlaður um 550 millj. kr. fyrir 2019. Þannig er velta verslananna mun meiri en ætla má að íbúar á svæðinu hafi í heildina varið til kaupa á dagvöru, að því gefnu að útgjöld íbúa á sunnanverðum Vestfjörðum séu sambærileg við útgjöld heimila í þéttbýli. Líklegar skýringar eru að íbúar á þessu svæði verji hærri upphæðum til matarinnkaupa en íbúar annarra svæða á landinu gera, þá gæti einnig skekk myndina að sumar verslanir selja ekki aðeins dagvöru til heimila heldur einnig að hluta til kost til skipaútgerða, mótuneyta fyrirtækja, til skólamótuneyta, vistheimila o.s.frv. Auk þess hafa þessar verslanir að einhverju leyti milligöngu um sölu á byggingavörum og öðrum varanlegum neysluvörum sem kemur inní veltutölurnar.

Niðurstaða þessarar athugunar á því hve stór hluti dagvöruinnkaupa heimamanna á sunnanverðum Vestfjörðum fer fram í heimabyggð og hve stór hluti utan hennar, gefur því ekki aðra niðurstöðu en að útgjöld íbúa á sunnanverðum Vestfjarða eru mun meiri en þeirra sem búa í þéttbýli. Vöruverð í heimabyggð er augljóslega hærra en í lágvöruverðsverslunum og kostnaður íbúa við að sækja sér nauðsynjar í lágvöruverðsverslanir er mun hærri en fyrir þá sem búa í þéttbýli.

6. Greining á möguleikum dreifbýlisverslana til að lifa af

Rekstrarreikningar frá sex verslunum á landsbyggðinni voru greindir í þeim tilgangi að sjá hvaða sameiginlegu kostnaðarliðir við rekstur þessara verslana er mest íþyngjandi, auk þess að greina framlegð, álagningarhlutfall og hagnað/tap. Þá er gerð tilraun til að greina hver álagning þarf að vera til að viðkomandi verslanir verði sjálfbærar í rekstri og hvaða kostnaðarliðir vega þyngst.

Verslanirnar sem um ræðir eru Fjölval á Patreksfirði, Verzlunarfjelag Árnesshrepps í Norðurfirði, Búðin á Borgarfirði eystri, Hríseyjarbúðin í Hrísey og Skerjakolla á Kópaskeri, auk þess sem fengin var samantekt á meðaltalsrekstrarniðurstöðum eftirtalinnna verslana sem Samkaup reka ýmist undir heitinu Kjörbúð eða Krambúð; þ.e. verslanir í Búðardal, á Djúpavogi, Reykjahlíð, Skagaströnd og Þórshöfn. Greiningin studdist við ársreikninga þessara verslana 2019. Ekki eru birtar hér niðurstöðutölur einstakra verslana heldur stuðst við meðaltöl.

Álagningin þarf að vera 40 - 66%

Eitt af því sem greinilega kemur fram í rekstrarniðurstöðum er að álagning hjá verslunum í minnstu byggðalögunum þarf að vera töluvert meiri til að verslanir standi undir rekstri og séu ekki reknað með tapi, nema þær hljóti stuðning frá opinberum aðilum eða velunnurum. Sé horft til rekstrarniðurstæða í þeim verslunum sem skoðaðar voru, þyrfti álagning að vera um 66% hjá þeim verslunum sem hafa 30 millj. kr. veltu (án virðisaukaskatts) eða minna á ári til að reksturinn standi undir sér. Hjá þeim verslunum sem greindar voru og voru með yfir 30 millj. kr. ársveltu þarf álagningin að vera a.m.k. um 40% til að rekstrarniðurstæða nái að vera í jafnvægi. Þó verður að hafa þann fyrirvara á að aðstæður geta verið mismunandi eftir svæðum, t.d. getur rekstrarkostnaður verið mismunandi á milli verslana, mismunandi kjör á vörukaupum, aðrir tekjumöguleikar verslunarinnar en eingöngu sala á dagvöru til heimila o.s.frv.

Velta: Skoðuð var velta þeirra verslana sem voru í úrtakinu að undanskilinni veltu verslana Samkaupa. Velta Fjölvals á Patreksfirði skar sig nokkuð úr heildinni þar sem hún er langt umfram veltu hinna verslananna sem eru með í úrtakinu. Að undanskilinni veltu Fjölvals var meðaltalsvelta hinna verslananna (þ.e. verslanir í Norðurfirði, Hrísey, Kópaskeri og Borgarfirði eystri) liðlega 22 millj. kr. árið 2019. Velta vegna veitingasölu verslananna er ekki aðskilin frá vörusölu í rekstri. En allar þessar verslanir eru með eitthvert form af kaffi- og veitingasölu, mismikið þó.

Framlegð: Meðaltalsframlegð allra verslananna í úrtakinu er 28%. Með framlegð er átt við hlutfall þess mismunar sem er á rekstrartekjum og vörukaupa af veltu. Aðrir liðir sem hafa áhrif á afkomuna er fastur kostnaður, aðallega laun en einnig kostnaður af rekstri húsnæðis, hita og rafmagn, bókhaldskostnaður, fjárfestingar í kælum, ofnum og öðrum tækjum, ásamt ýmsum öðrum tilfallandi kostnaði. Hlutfall launakostnaðar er á bilinu 15% til 25%.

Hagnaður/tap: Meðaltal hagnaðar/taps verslananna fjögurra, (þ.e. verslanir í Norðurfirði, Hrísey, Kópaskeri og Borgarfirði eystri) er tap að upphæð 1,3 millj. kr. Þessu tapi hefur reyndar verið mætt

Álagning dreifbýlisverslana

Meðaltalsálagning þeirra dreifbýlisverslana sem skoðaðar voru, var 41%.

Minnstu verslanirnar þyrftu að hafa 66% álagningu til að vera sjálfbærar.

með opinberum styrkjum ásamt framlögum og kaupum hlutabréfa einstaka vinum og vandamönnum þessara verslana.

Álagningarþörf: Við mat á álagningarþörf þessara fjögurra litlu verslana sést að til að afkoman sé jákvæð miðað við núverandi rekstrarform, launagreiðslur, afgreiðslutíma o.s.frv. þyrfti álagningarhlutfallið að vera um 66%. Meðaltalsálagning verslana í úrtakinu, að undanskildum Samkaupsverslunum, er 41%, eða á bilinu frá 23 – 71%. Hafa ber í huga að innkaupsverð frá birgjum til þessara verslana er að öllu jöfnu mun hærra en lágvöruverðsverslanir fá og í sumum tilvikum bætist flutningskostnaður ofan á verðið sem ekki á sér stað hjá verslunum á höfuðborgarsvæðinu. Því er ljóst að þessar litlu verslanir í dreifðum byggðum eiga stöðugt við verulegan rekstrarvanda að stríða.

7. Stuðningur við verslanir í dreifbýli

Í Byggðaaáætlun 2018 – 2024 er í tveimur liðum í aðgerðaáætlun fjallað um stuðningsaðgerðir til handa verslunum í strjálbýli. Annars vegar í lið A.08. *Jöfnun flutningskostnaðar vegna verslunar og hins vegar í lið A.09. Verslun í strjálbýli.*

Áætlunin „Verslun í strjálbýli“

Í lýsingu á áætlun „A.09. Verslun í strjálbýli“ segir í Byggðaaáætlun:

„Verslunarrekendum á tilteknum stöðum í strjálbýli verði boðið upp á sérhæfða ráðgjöf til að bæta rekstur verslana sinna og skjóta frekari stoðum undir hann, m.a. með samspili við aðra þjónustu, breyttri uppsetningu í verslunum og bættri aðkomu. Leitað verði fyrirmyndar í svokölluðu Merkur-verkefni í Noregi þar sem er víða boðið upp á aðra þjónustu, svo sem póstafréiðslu, kaffihorn, sölu lottómiða, þjónustu við ferðafólk, upplýsingamiðstöð o.s.frv. Jafnframt verði stuðst við fyrirmynd í rekstri Blábankans á Þingeyri.“

Byggðastofnun hefur umsjón með áætluninni Verslun í strjálbýli fyrir hönd samgöngu- og sveitarstjórnarráðuneytisins.

Í áætluninni er gert ráð fyrir að verja 55 millj. kr. í styrki til verslana á tímabilinu 2019 – 2021.

Í raun hafa stjórnvöld, í árslok 2020, samþykkt að ráðstafa 58,3 millj. kr. til að styrkja verkefni á vegum verslana í strjálbýli⁴ á tímabilinu frá 2018 – 2021. Fyrstu tvö árin var ráðstafað 46,3 millj. kr. til þessara verkefna og bætt við 12 millj. kr. við úthlutun 2020/2021. Styrkir hafa aðeins verið greiddir út að hluta til því fæstum þessara verkefna er lokið og því hafa greiðslur ekki komið til framkvæmda.

Úthlutað hefur verið þrisvar úr áætluninni, 2018 og 2019 og 2020/21. Árið 2018 bárust 20 umsóknir, 7 umsóknir árið 2019 og 5 árið 2020. Á tveimur fyrstu árunum fengu 6 verkefni styrki hvort árið, eða samtals 12. Af þessum 12 verkefnum var aðeins þremur lokið í árslok 2020 og því ekki hægt að meta árangurinn að neinu marki. Þrjú verkefni hlutu styrk í ársbyrjun 2021, samtals að upphæð 12 millj. kr.

Alls hefur því 15 verkefni verið styrkt í áætluninni Versun í strjálbýli.

Við yfirferð á verkefnalýsingum þeirra verkefna sem samþykkt hefur verið að veita styrki í, kemur í ljós að flest verkefni fela í sér endurbætur á húsnæði og innréttingum verslananna og öðrum framkvæmdum auk kaupa á tækjum (kælum, ofnum og slíkt). Þá er í nokkrum tilvikum verið að endurreisa verslun á staðnum (dæmi: Árneshreppur, Borgarfjörður eystri, Grímsey og Bakkafjörður).

Verslun í strjálbýli

Stjórnvöld hafa ráðstafað 58,3 millj. kr. frá 2019 í styrki til dreifbýlisverslana á vegum „Verslunar í strjálbýli“.

Meðaltalsupphæð styrkja er 3,9 millj. kr. til hvers verkefnis.

Aðeins þremur verkefnum var lokið í árslok 2020. Því hefur aðeins hluti þess sem ráðstafað var verið greiddur.

Flest verkefni fela í sér endurbætur á húsnæði og innréttingum verslananna og öðrum framkvæmdum. auk kaupa á tækjum.

Nokkur verkefni varða enduruppbyggingu verslunar sem hefur verið lögð af.

Örfá verkefni fela í sér nýsköpun eða viðbótarþjónustu.

Mikil ánægja er meðal styrkþega á þessum stuðningi.

⁴ Skilgreining á strjálbýi í þessu samhengi er í Byggðaaáætlun 2018 – 2021 og lýst í kafla 2 hér að framan.

Einstaka dæmi eru um að verkefni felur í sér nýsköpun sem felst auknu þjónustuframboði í byggðalögunum (t.d. Hólmavík og Borgarfjörður eystri).

Styrkuppþæðirnar hafa því að jafnaði verið um 3,9 millj. kr. til hvers verkefnis. Í viðtölum við styrkhafa kom fram mikil ánægja með stuðninginn og telja þeir almennt að styrkirnar hafi komið að miklum notum við viðhald og auðveldað reksturinn um skeið.

Allar umsóknir sem berast sjóðnum eru metnar af þremur óháðum matsmönnum og ákvörðun um úthlutanir styrkja er ákveðin í samræmi við niðurstöður matsnefndarinnar. Eftirtalda matsþætti nota matsmenn við mat og einkunnagjöf hvorrar umsóknar:

- Verslunin hefur átt erfitt uppdráttar undanfarin ár
- Verkefnið hefur jákvæð áhrif á þróun byggðar og búsetu á svæðinu
- Verkefnislýsing er góð og markmið koma skýrt fram
- Aðgengi að teknu tilliti til samgangna og fjarlægða
- Verkefnið felur í sér bætt/aukna þjónustu við íbúa
- Rekstraráætlun er til staðar og rekstrarlegar forsendur eru trúverðugar
- Mat á áhrifum verkefnisins koma skýrt fram
- Verkefnið skapar varanleg störf á svæðinu
- Styrkveiting hefur mikil áhrif á áframhaldandi rekstur

Jöfnun flutningskostnaðar

Samkvæmt lið A.0.8 í aðgerðaáætlun um stefnumótandi byggðaáætlun 2018-2024 var skipaður starfshópur til þess að gera tillögu að endurgreiðslu á kostnaði verslana við flutning aðfanga.

Markmið aðgerðarinnar er samkvæmt áætluninni: “Að skjóta styrkari stoðum undir verslun í dreifbýli og minna þéttbýli”. Í verklýsingu er sett fram skilgreining á hvaða skilyrðum verslanir sem geta hlotið flutningsstyrk þurfa að uppfylla um fjarlægð frá næsta stóra þéttbýlisstað.

Ekki er nefnd nein tiltekin upphæð sem ætlað er í þennan lið. Þess í stað er gert ráð fyrir að ráðherra ákvarði fjárhæð sem verði eyrnamerkt þessum aðgerðum.

Hópurinn hefur skilað ráðherra tillögum þar sem lagt er til að komið verði á sjóði fyrir dreifbýlisverslanir með undir 200 millj. kr. virðisaukaskattsskylda veltu og staðsett á svæði sem skilgreint er í byggðaáætlun⁵. Lagt er til að stuðningur hefjist á árinu 2021. Verkefnið mun þó ekki vera fjármagnað enn sem komið er. Þannig myndu rekstraraðilar verslana framvísa rekstraruppgjöri sem sýndi

Jöfnun flutningskostnaðar

Starfshópur hefur skilað ráðherra tillögum um endurgreiðslur á flutningskostnaði dreifbýlisverslana.

Lagt er til að stofnaður verði sjóður til að niðurgreiða hluta flutningskostnaðar hjá dreifbýlisverslunum með undir 200 millj. kr. ársveltu.

Gert er ráð fyrir að ráðherra ákvarði fjárhæð í þennan málaflokk.

⁵ Skilgreining dreifbýlisverslana í byggðaáætlun: „verslanir sem eru í a.m.k. 150 km akstursfjarlægð frá höfuðborgarsvæðinu, 75 km akstursfjarlægð frá Akureyri og 40 km akstursfjarlægð frá byggðakjörnum með yfir 1.000 íbúa, auk Grímseyjar og Hríseyjar“.

upphæð vörukaupa og fengju endurgreitt hlutfall þess kostnaðar. Óvíst er þó hvert þetta hlutfall ætti að vera þar sem skortir gagnsæi á hve stór hluti vöruverðs er flutningskostnaður. Ekki er tilgreint í tillögum starfshópsins hvert endurgreiðsluhlutfall ætti að vera. Ljóst er af verðskrá flutningsaðila að um verulegar upphæðir er að ræða jafnvel þó að afslættir frá verðskrá geti numið tugum prósentu.

Hér að neðan eru dæmi um fraktkostnað með landflutningum til nokkurra staða á landinu þar sem dreifbýlisverslanir eru staðsettar. Verðið var fundið með því að nota sérstaka reikningsvél á heimasíðum annars vegar Eimskips og hins vegar Samskips. Upphæðirnar sem koma fram í töflunni sýnir meðaltal verð. Í dæminu var gert ráð fyrir verði fyrir flutning á einu stöðluðu vörubretti (s.k. Euro-bretti) með vörum sem eru alls þrjú metrar á hæð ofan á brettinu.

Fraktkostnaður á vörubretti frá Rvk til ýmissa staða*	
Frá Rvk. til:	Verð kr. með VSK
Reykhóla	62.079
Patreksfjarðar	91.357
Þingeyrar	125.528
Drangsness	64.927
Árneshrepps	100.377
Kópaskers	122.411
Borgarfjarðar eystri	155.071

*Taflan sýnir meðalverð á flutningi á einu Euro vörubretti, miðað við 3 m. á hæð og 200 kg., alls 2,88 rúmmetrar. Meðalverð skv. reiknivélum á vef Flytjanda (Eimskip) og landflutninga Samskips.

Heimild til sölu á lausasölulyfjum og netverslun með áfengi

Nýlega voru samþykktar breytingar á lyfjalögum sem heimila sölu á s.k. lausasölulyfjum í almennum verslunum í byggðalögum þar sem engin lyfsöluverslun er. Þar er um að ræða ýmis lyf sem ekki eru lyfseðilsskyld en almennt má aðeins selja apótekum og ekki má selja í hefðbundnum dagvöruverslunum. Þarna er um að ræða t.d. verkjalyf sem íbúar í dreifðum byggðum þurfa venjulega að fara um langan veg til að nálgast.

Listi yfir þau lyf sem þessi heimild nær til er að finna á vef Lyfjastofnunar, undir liðnum „útgefið efni“ á vefnum lyfjastofnun.is.

Afgreiðsla á áfengi í dreifbýlisverslunum

Til skoðunar er að heimila dreifbýlisverslunum, þar sem ekki er áfengisverslun, að sjá um afhendingu á áfengi til einstaklinga sem panta það hjá ÁTVR. Það yrði mikil lyftistöng fyrir dreifbýlisverslanir að fá heimild til að annast milligöngu um afhendingu áfengis fyrir íbúa þeirra staða sem ekki hafa Vínbúð. Þannig gætu einstaklingar sótt áfengi sem þeir hafa pantað á netinu í verslunina á staðnum. Eðlilegt væri að í þessum tilvikum pantaði viðkomandi landsbyggðaverslun áfengi á heildsöluverði frá ÁTVR

Áfengisverslun í dreifbýli

Til skoðunar er hjá ÁTVR að heimila dreifbýlisverslunum geymslu og afhendingu á áfengi, gegn fastri greiðslu frá áfengisversluninni.

Slíkt fyrirkomulag er þegar við lýði í Svíþjóð, Noregi og Finnlandi

og hefði sömu álagningu og Vínbúðin. Viðskiptavinir á landsbyggðinni fengju þannig áfengi á sama verði og þeir sem versla í Vínbúðum.

Þetta fyrirkomulag hefur um nokkurt skeið verið viðhaft í Svíþjóð, Noregi og Finnlandi. Í upplýsingum frá ÁTVR eru þessi mál til skoðunar hjá áfengisversluninni. Hugmyndin er að semja við rekstraraðila dreifbýlisverslana á stöðum þar sem engin Vínbúð er um geymslu nokkurra angengra tegunda áfengis og annast afhendingu, gegn þóknun. Þannig myndi ÁTVR þetta net sölustaða með því að greiða hluta úr stöðugildi hjá viðkomandi dreifbýlisverslun og greiðslu tiltekinnar upphæðar fyrir aðstöðu varðandi geymslu og afhendingu.

Merkur – opinber stuðningsáætlun í Noregi

Í ofanefndum markmiðum Byggaáætlunar 2018 – 2024 þar sem fjallað er um stuðning við verslun í strjálbýli“ segir að „leitað verði fyrirmyndar í svokölluðu Merkur-verkefni í Noregi“. Höfundur hefur kynnt sér allvel Merkur áætlunina, bæði í fjölþjóðlegu samstarfsverkefni Retail in Rural Regions styrkt af Norðurslóðaáætluninni (2008 – 2011) og í tveimur kynnisferðum til Noregs, annarri 2010 og hinn 2020, auk þess að eiga í töluverðum óformegum samskiptum við stjórnendur Merkur-áætlunarinnar.

Merkur-áætlunin hefur verið starfrækt í Noregi frá 1995 undir stjórn ráðuneytis sveitarstjórnarmála. Hlutverk hennar er að styrkja rekstur dreifbýlisverslana með tvennum hætti. Annars vegar með beinni rekstrarráðgjöf til einstakra verslana sem veitt er af verslunarráðgjöfum sem er dreift um landið og eru starfsmenn Merkur áætlunarinnar. Þessir rekstrarráðgjafar standa einnig fyrir sérsniðinni fræðslu fyrir rekstraraðila verslananna. Hinn hluti Merkur-áætlunarinnar er umsjón með úthlutun styrkja til endurnýjunar, uppbyggingar og hvers konar þróunarverkefna sem gætu styrkt stoðir verslunarrekstrar í dreifbýli. Ekki skiptir máli hvort verslanir eru í eigu einstakra heimamanna eða reknar sem hluti af verslunardeðju. Aðallega er um að ræða dagvöruverslanir en einnig litlar bókaverslanir.

Fjöldi opinberra úttekta hafa verið gerðar á árangri Merkur og áhrifum fyrir byggðaþróun á þeim 25 árum sem áætlunin hefur verið í gangi. Skemmst er frá því að segja að allar úttektir hafa sýnt afar jákvæð áhrif á rekstur verslana í litlum byggðalögum sem annars hefðu haldið áfram að berjast í bökkum ef ekki hefði komið til faglegur og fjárhagslegur stuðningur sem stýrt er af Merkur-

Merkur-áætlunin

Stuðningsáætlun norskra stjórnvalda til styrktar dreifbýlisverslunum.

Tvíþætt verkefni:

- Beinir styrkir til verslana
- Net sérhæfða ráðgjafa og stuðningsaðila um allan Noreg fyrir rekstraraðila.

Merkur hefur verið starfrækt í 25 ár. Árangur þess reglulega metinn. Árangur ávallt talinn til mikillar fyrirmyndar.

Hlutverk Merkur ráðgjafa:

- Rekstrarráðgjöf
- Hæfnisuppbygging þeirra sem reka dreifbýlisverslanir.
- Kynningar á nýjungum, ásamt reynslu- og upplýsingamiðlun.
- Áætlanagerð og milliganga um að fá styrki til framkvæmda.
- Eftirfylgni með framkvæmd verkefna.
- Ýmis átaksverkefni stjórnvalda.

áætluninni. Árið 2019 ákváðu norsk stjórnvöld að auka framlög til Merkur um 10% á meðan dregið var úr framlögum til annarrar byggðapróunarverkefna í landinu.

Hér er stutt lýsing á starfsemi Merkur-áætlunarinnar:

Merkur-áætlunin hefur á að skipa 10 verslunarráðgjöfum sem eru dreifðir um allt hið aflanga land. Hver þeirra hefur umsjón með tilteknu afmörkuðu svæði. Ráðuneytið skipar stjórn áætlunarinnar. Í stjórninni sitja fulltrúar frá verslunarkerkjum sem reka verslanir í dreifbýli ásamt einum stjórnvaldsfulltrúa frá fylkisþingi. Starfsemi Merkur er skipt í eftirtalda hluta:

Kjarnaráðgjöf (Hovedprogram)

Kjarnastarf ráðgjafanna tíu felst í því sem nefnt er „Hovedprogram“. Hver ráðgjafi annast ráðgjöf með u.þ.b. tíu verslunum sem hann/hún einbeittir sér að. Hver verslun er heimsótt u.þ.b. fimm sinnum á ári, farið er yfir reksturinn og gerð stöðugreining. Hluti af þessum þætti er að halda u.þ.b. fimm vinnustofur, þar sem koma saman rekstraraðilar verslananna sem ráðgjafinn eða annar utanaðkomandi sérfræðingur veitir rekstraraðilum verslananna sérstaka hæfnisuppbygging með fræðslu, umfjöllunum, kynningum og umræðum þar sem rekstraraðilar skiptast á skoðunum og reynslu. Hver þessara samkoma er venjulega í einn sólarhring með innifalinni gistingu á hóteli eða öðrum viðeigandi samkomustað.

Reglubundnar heimsóknir í verslanir (Besöksordning)

Merkurráðgjafar heimsækja allar þær verslanir sem hafa áður hlotið ráðgjöf hjá Merkur, en eru nú hættir, til að kanna aðstæður og ræða við verslunareigendur. Þetta er gert að jafnaði einu sinni á ári. Hver ráðgjafi gæti heimsótt um 60 verslanir sem hafa komið að Merkur áður.

Svæðisbundnar samkomur (Regional samling)

Auk náms- og kynningarsamkoma sem hver ráðgjafi heldur með sínum kjarnaverslunum eru haldnar svæðisbundnar samkomur, s.k. Regional samling, þar sem boðið er mun stærrri hópi verslana. Algengt er að þar komi saman um 60 verslunarfylltrúar. Þetta eru verslanir sem hafa þegar tekið þátt í Merkur og fá ýmist ennþá ráðgjöf eða hafa hætt þátttöku. Þessar samkomur standa venjulega í einn sólarhring á tilteknu hóteli eða öðrum hentugum stað. Þátttakendur greiða sjálfir upphald. Reynt er að hafa dagskrána spennandi til að draga sem flesta að, t.d. áhugaverð innlegg frá sérfræðingum hjá stærrri verslunarkerkjum, aðilar sem bjóða einhverja tiltekna tækni- eða flutningsþjónustu, kynning á nýju vöruframboði, áhugaverðar rannsóknaniðurstöður o.fl. Ekki er minnst um vert að rekstraraðilar verslana hittist og miðli af reynslu úr sínum rekstri.

Breytingaráðgjöf (Omdannelseordning)

Ráðgjafar veita verslunareigendum aðstoð þegar meiriháttar breytingar eiga sér stað, t.d. vegna eigendaskipta eða ef á að leggja niður verslun. Verslanir geta sótt um milli 10 – 90.000 NOK styrk vegna slíkra breytinga.

Átaksverkefni (Specialprojekt)

Stjórn Merkuráætlunarinnar ræðst öðru hverju í átaksverkefni eins og það sem ráðist var í með nokkrum tilraunasveitarfélögum 2018 - 2019 við að koma á samningi milli sveitarfélags og verslunar um tiltekna þjónustu sem verslunin veitir fyrir hönd sveitarfélagsins, átak í að gera verslunina að samfélagsmiðstöð eða, það nýjasta, að gera tilraunir með ómannaðar sjálfsafgreiðsluverlanir.

Fjárhagsstuðningur (Stötteordning)

Dreifbýlisverslanir geta fengið fjárhagsstyrki frá Merkur-áætluninni, t.d. vegna nýsköpunarverkefna, endurnýjunar og viðhalds á verslun, kaupa á kælikerfi o.s.frv. Verslanirnar geta þannig fengi allt að 400.000 NOK til slíkra verkefna. Verslanir sem fá slíka styrki þurfa sjálfar að leggja fram mótframlag sem er ýmist 50% eða 25% af kostnaði við verkefnið. Hlutfall styrksins fer eftir veltu viðkomandi verslunar. Þær verslanir sem fá styrk sem nemur allt að 75% kostnaðar eru þær sem hafa minna en 7 millj. NOK í veltu á ári. Þá er skilyrði að þessar verslanir séu staðsettar í a.m.k. 10 km fjarlægð frá næstu lágvöruverðsverslun.

Hægt er að sækja um þessa styrki hvenær sem er og er það í höndum Merkur-ráðgjafa að leggja mat á og gefa umsögn um nauðsyn þess að verslun hljóti þessa verkefnastyrki.

Dreifbýlisverslanir reknar undir hatti stóru verslunardejanna í Skandinavíu

Líklega er helsti munurinn á samsetningu lítilla verslana í dreifbýli hér á landi og í Skandinavíu að í nágrannalöndum okkar eru þessar verslanir flestar reknar undir merkjum stærstu verslanakeðjanna þó eignarhald þeirra og ábyrgð sé í höndum heimamanna í viðkomandi byggðalögum. Í Noregi er stærsta verslunardeja dagvöru NorgesGruppen. Verslanir NorgesGruppen eru reknar undir ýmsum mismunandi heitum. Algengustu dreifbýlisverslanirnar bera heitið Joker. Þær eru í eigu heimamanna, hver á sínum stað, en kaupa vörur sínar frá miðlægum lager NorgesGruppen (Asko) á hagstæðum kjörum og þurfa að undirgangast þau skilyrði sem NorgesGruppen setur um merkingar, framsetningu o.fl. og greiða ákveðið gjald fyrir aðgang að vörumerkinu og vörulager.

Verslanir á vegum stærstu verslanakeðjanna hafa fullan aðgang að styrkjum og stuðningi frá Merkur. Þessar verslunardejur eiga hver sinn fulltrúa í sæti í stjórn Merkur, auk fulltrúa stjórnvalda.

Á sama hátt er í Svíþjóð algengast að dreifbýlisverslanir séu reknar undir hatti langstærstu verslunardejunnar með dagvöru þar á landi, ICA. Verslunardejan ICA Gruppen rekur nokkrar tegundir verslana sem flokkast eftir stærð þeirra, t.d. ICA Maxi, ICA Kvantum, ICA Supermarket og ICA Nära.

Rannsakandi fékk viðtal við Svíann Göran Skoglund, sem starfar sem sk. försäljningsledare eða tengiliður og ráðgjafi ICA Gruppen við dreifbýlisverslanirnar, ICA Nära Småbutik.

Göran Skoglund lýsti því að ICA verslunardejan samanstandi af sjálfstæðum kaupmönnum sem nota vörumerki ICA. Þeir aðilar sem reka ICA dreifbýlisverslanirnar, líkt og aðrir rekstraraðilar, kaupa vörur frá miðlægum lager ICA alla jafna á sama verði og stórar ICA verslanir í borgum og bæjum.

Undantekningar eru þó á þessu því stærstu verslununum bjóðast öðru hverju sérstök magnbundin afsláttarkjör.

Litlu verslanirnar í dreifðum byggðum eru um 700 talsins í Svíþjóð. Velta þeirra er allt frá því að vera sáralítill upp í 15 millj. SEK á ári. Rekstraraðilar þeirra greiða 2,4% af veltu verslananna til ICA samsteypunnar. Rekstraraðilar skuldbinda sig til að kaupa vörur af sameiginlegum vöruhúsum ICA en mega þó einnig selja vörur sem eiga uppruna sinn í nágrenni verslunarinnar (s.k. local food), en þá þurfa fulltrúar ICA helst að hafa séð að varan uppfylli gæðakröfur ICA.

Þessar verslanir fá ýmsa hjálp og stuðning frá ICA, eins og ráðleggingar um verðlag, afgreiðslutíma o.fl. Enn fremur er lagt töluvert uppúr fræðslu, sem rekstraraðilum er boðið uppá. ICA samsteypa býður rekstraraðilum þessara verslana að taka þátt í sérstökum kynningar- og fræðsludögum sex sinnum á ári.

ICA samsteypa hefur á að skipa fjórum ráðgjöfum sem eingöngu sinna stuðningi við þessar litlu dreifbýlisverslanir.

Göran Skoglund segir að gerð hafi verið greining fyrir sex árum á stöðu þeirra verslana sem voru með undir 10 millj. SEK í ársveltu. Sambærileg greining var síðar hjá þeim ICA verslunum sem voru með undir 15 millj. SEK ársveltu. Sömu vandamál greindust hjá báðum þessum hópum.

Aðspurður um hvernig val á þessum litlu ICA verslunum er gert segir hann að slíkt mat fari ávallt í gegnum sérstaka rekstrargreiningu þar sem metið er hvort fýsilegt sé að opna nýjar verslanir.

Varðandi verðlag þessara verslana þá er rekstraraðilum ráðlagt að nota mismunandi álagningarhlutfall á vörur eftir því hvort um nauðsynjavöru er að ræða eða ekki. Neytendur eru frekar tilbúnir að greiða hærra fyrir munaðarvöruna. Munur á álagningu getur munað allt að 10 – 15% á vörum.

Engar beinar niðurgreiðslur vegna nýrra fjárfestinga verslananna eru af hálfu ICA samsteypunnar. Rekstraraðilar þessara verslana sækja hins vegar um stuðning frá Länsstyrelse (fylkisþingum) og Tillväxtverket (sbr. Bygðastofnun). Göran sagði það vera nokkuð auðvelt að fá styrki frá þessum aðilum.

Auk þess nefnir hann að aðrar dreifbýlisverslanir sem reknar eru undir hatti helstu samkeppnisaðila ICA, t.d. Axfood sem hefur innan sinna vébanda verslanir sem bera heitið Tempo, lifi að miklu leyti á byggðastyrkjum, sænskum eða frá ESB. Dreifbýlisverslanir í Svíþjóð geta þannig sótt fjármagn í byggðasjóði á vegum framkvæmdastjórnar ESB. Þannig telur Göran að t.d. megi eiga von á töluverðum ESB styrkjum vegna þess að skipta þarf út kælikerfum vegna nýrrar ESB umhverfisreglugerðar um efni sem leyfilegt er að nota í kælikerfi.

Munur á dreifbýlisverslunum í Skandinavíu og hér

Í Noregi og Svíþjóð eru allflestar dreifbýlisverslanir reknar undir merkjum stærstu verslanakeðjanna, þó eignarhald einstakra verslana og ábyrgð sé í höndum einstaklinga í hverju byggðalagi.

ICA, stærsta verslunakeðja Svíþjóðar samanstendur af sjálfstæðum kaupmönnum. Dreifbýlisverslanir ICA greiða 2,4% af veltu til samsteypunnar.

ICA samsteypa hefur á að skipa fjórum ráðgjöfum sem eingöngu sinna stuðningi við þessar litlu dreifbýlisverslanir.

Dreifbýlisverslanir í Svíþjóð njóta styrkja til rekstrar úr opinbera sjóðum og byggðaaætlan ESB.

Í Svíþjóð er ekki rekin sambærileg áætlun og Merkur í Noregi. Þó eru veittir styrkir bæði til nýfjárfestinga og eins beinn rekstrarstuðningur til þeirra verslana sem eru í fámennustu byggðum landsins. Umsjón með þessum stuðningsaðgerðum er í höndum Tillväxtverket, sem gegnir að hluta til sambærilegu hlutverki og Bygðastofnun hér á landi.

Samkvæmt upplýsingum frá Tillväxtverket annast stóru verslunarkeðjurnar eins og ICA ráðgjöf og fræðslu til sinna rekstraraðila. Tillväxtverket hefur hins vegar milligöngu um fjárhagsstuðning gegnum landbúnaðaráætlun ESB, m.a. með því að veita fjármunum til verslanakeðjanna til að þær geti byggt upp fræðslu og styrkt hæfni rekstraraðila dreifbýlisverslana.

Ómannaðar sjálfsafgreiðsluverlanir

„Dreifbýlisverslanir morgundagsins“ hafa þær verið nefndar, - verslanir án starfsmanna, þar sem viðskiptavinir afgreiða sig sjálfir. Slíkar verslanir hafa í auknum mæli verið að ryðja sér til rúms í Svíþjóð og fleiri löndum. Í Svíþjóð eru þrjú fyrirtæki sem reka slíkar verslanir og áætla að opnaðar verði milli 500 og 600 slíkar verslanir á næstu fimm árum.

Rannsakandi heimsótti í lok október 2020 eina slíka verslun sem verið var að opna í smábænum Revingeby á Skáni í suður-Svíþjóð og ræddi við eiganda verslunarinnar, Nils Jönsson. Síðar var einnig rætt við Edvin Johansson, stofnanda fyrirtækisins Auto-Mat, sem á viðskiptasérleyfið að versluninni í Revingeby og hefur stofnað á annan tug slíkra verslana og stefnir á stofnun 200 slíkra verslana á næstu árum.

„Viðskiptavinir eru þegar farnir að nota sér sjálfsafgreiðslukassa í hefðbundnum dagvöruverslunum og því eru þessar verslanir engin tæknileg hindrun“, segir Nils Jönsson eigandi litlu sjálfsafgreiðsluverslunarinnar í Revingeby. Verslunin er starfrækt í einföldu húsnæði sem líkist stórum vörugámi sem er sérsníðaður í þeim tilgangi að reka þar verslun. Gámahúsið er smíðað í Póllandi og flutt í heilu lagi á endastöð.

Aðspurður nefnir Nils Jönsson þrennt sem varð til þess að koma upp ómannaðri verslun:

- Tímasparnaður fyrir sig og sjölskyldu sína. En fjölskyldan er með búskap meðfram versluninni.
- Erfitt að fá starfsmenn og launakostnaðar er hár
- Vöruinnkaup eru lægri vegna aðgangs að verslunarkeðju

Nils og kona hans reka bóndabæ og rækta ýmsar tegundir grænmetis og korn. Það er selt í búðinni auk hefðbundins framboðs af dagvörum.

Ómannaðar sjálfsafgreiðsluverlanir

Áætlað er að 500 – 600 ómannaðar sjálfsafgreiðsluverlanir verði opnaðar í dreifbýli í Svíþjóð á næstu fimm árum.

Sjálfsafgreiðsluverlanir reknar sem viðskiptasérleyfi (franchise).

Kostir sjálfsafgreiðsluverlana:

- Lægri rekstrarkostnaður
- Eigandi getur sinnt öðru en versluninni
- Hagstæðari vörukaup

Hægt er að sameina samfélagslegt hlutverk sjálfsafgreiðsluverlana og hagkvæmni

Éru ómannaðar búðir dreifbýlisverslanir morgundagsins?

Verslunin er rekin sem hluti af viðskiptasérleyfi (franchise) undir heitinu Auto-Mat, eins og áður segir. Þar með hefur verslunin aðgang að stórri innkaupakeðju með hagstæðum kjörum og ýmsum stuðningi við tæknilausnir og rekstur. Sérleyfisgjafinn útvegaði einnig allar tæknilausnir og afgreiðslukerfi sem notað er í búðinni.

Til að gerast sérleyfistaki þurfti Nils Jönsson fyrst að greiða upphafsgjald og síðan er greitt visst hlutfall af veltu. Ekki var upplýst um hve hátt það gjald er. Nils upplýsir hins vegar að hann hafi fengið styrk í gegnum landbúnaðaráætlun ESB til að fjármagna fjárfestinguna. Sænsku Bændasamtökin aðstoðuðu við að sækja um styrkinn.

Nils telur afar litla hættu á þjófnaði þar sem hver sá sem fer inní verslunina skráir sig inn með persónulegum skilríkjum og verslunin er vöktuð að innan og utan með eftirlitsmyndavélum. Nils segist áður hafa haft til sölu egg sem hænur hans verpa þar sem viðskiptavinum er treyst til að greiða sjálfviljugir það verð sem sett er upp og skilja eftir peninga. Það hafi gengið snurðulaust hingað til.

Mestöll vörukaup fara fram við vöruhús verslunarkeðjunnar Axfood sem er ein af stærstu verslunarkeðjum Svíþjóðar. Samkvæmt upplýsingum á heimasíðu Axfood fer félagið með um 20% af dagvörumarkaði Svíþjóðar. Axfood rekur m.a. lágvöruverslunarkeðjuna Willys og Hemköp. Nils segist telja að hann fái sömu kjör og aðrar verslanir og nýtur einnig tímabundinna afsláttakjara á einstaka vörum. Enginn auka flutningskostnaður fylgir viðskiptunum.

Vöruverð í sjálfsafgreiðsluversluninni segir Nils vera sambærilegt og hjá næstu stærri dagvöruverslun.



Ein af Auto-Mat sjálfsafgreiðsluverslunum í Svíþjóð



Nils Jönsson við verslun sína í Revingeby

Ómannaðar sjálfsafgreiðsluverslanir frh.

Sameiginlegar tæknilausnir sem snúa að aðgangsstýringu fyrir viðskiptavinum, eftirlitsmyndavélum, sjálfskönnun á verði auk tengingar við kassakerfi og upplýsingakerfi rekstraraðila, nýttast öllum í sérleyfiskeðjunni.

Hafa gert innkaupasamning við eina af stærstu dagvöruheðju landsins sem annast vörudreifingu.

Viðtal við Edvin Johansson eiganda Auto-Mat

Viðskiptahugmynd Edvins Johansson, stofnanda fyrirtækisins Auto-Mat AB, er að koma upp keðju ómannaðra sjálfsafgreiðsluverslana sem reknar eru í formi viðskiptasérleyfa (franchise). Þannig er hægt að nýta bæði stærðarhagkvæmni með innkaupum og nýtingu á sameiginlegum tæknilausnum í

stað þess að hver og einn þrói sínar lausnir frá grunni. Um leið er hægt að nýta sveigjanleika lítilla verslana sem eru í nánum tengslum við viðskiptavini á sínu svæði/byggðalagi.

Edvin opnaði fyrstu ómönnuðu verslunina í Linköping 2018 og nú eru þær orðnar ellefu víðsvegar um landið. Hann stefnir á að opna 200 slíkar verslanir á næstu fimm árum.

Þróun á tæknilausnum sem snúa að aðgangsstýringu fyrir viðskiptavini, eftirlitsmyndavélum, sjálfskönnun á verði auk tengingar við kassakerfi og upplýsingakerfi rekstraraðila, var tímafrek og enn er verið að útfæra og endurbæta ýmsar lausnir. Allir þessir þættir þurfa að tengjast saman á einn eða anna hátt.

Auto-Mat AB hefur gert innkaupasamning við dagvörukeðjuna Axfood AB sem sér um vörudreifingu til verslana á vegum Auto-Mat. Auk þess er lögð áhersla á að verslanirnar selji sem mest af ferskum vörum úr héraði, til dæmis grænmeti, ávexti, kornmeti o.fl. Verðlag í Auto-Mat verslunum er heldur hærra en í stóru lágvöruverðsverslununum en vel samkeppnishæft við verð í miðlungsstórum dagvöruverslunum að mati Edvins.

Húsnæði þar sem ómannaðar verslanir eru staðsettar eru ekki allt eins. Þannig segir Edvard að verslanir þær sem reknar eru undir merkjum Auto-Mat séu ýmist í einföldum, sérhönnuðum einingarhúsum eins og í Revingeby, en einnig í gamalgrónu verslunarhúsnæði.

Hlutverk dreifbýlisverslana sem miðpunktur hvers byggðalags þar sem íbúar hittast og spjalla um daginn og veginn er almennt talið afar mikilvægt. Spurning er hvort þessu samfélagslega hlutverki sé fórnað með sjálfsafgreiðsluverslunum?

Nei, Edvin telur að ekki þurfi að draga úr hlutverki dreifbýlisverslana sem samfélagsmiðstöðvar fyrir íbúa við sjálfvirknina. Hann segir að rekstraraðilar séu vel meðvitaðir um þetta og því séu sumar verslanir innan Auto-Mat keðjunnar reknar að hluta til sem hefðbundin mönnuð verslun þann tíma dags sem algengast er að fólk vilji versla - og sjálfvirknin taki svo við á öðrum tímum sólarhringsins. Þá sé lagt mikið upp úr tengslum við íbúa til að laða fram vilja þeirra um vöruframboð.

Viðtalið fór fram 5. nóvember 2020.

8. Niðurstöður og tillögur

Hér eru teknar saman niðurstöður með tillögum og ábendingum um aðgerðir til að efla rekstur dreifbýlisverslana og þar með styrktar undirstöður byggða í dreifðum byggðum landsins.

1. Samstarf við verslunarkeðjur til að lækka vöruverð

Staðan: Verslanir, sem starfræktar eru í minnstu byggðalögunum, eiga í mjög ójafnri samkeppni við stóru verslunarkeðjurnar á dagvörumarkaði hvað varðar innkaupaverð. Þetta leiðir til ójafnra skilyrða fyrir íbúa eftir því hvar þeir búa og hvetur íbúa til að gera innkaup utan heimabyggðar þó óskir þeirra standi til þess að viðhalda verslun í heimabyggð.

Tillaga: Ástæða er til að koma á samtali um nánara samstarfi við stóru verslunarkeðjurnar með það fyrir augum að heimamenn í litlum byggðum reki sínar verslanir en hafi aðgang að innkaupum á sama eða svipuðu verði og lágvöruverðsverslanirnar. Þannig er ábyrgð á rekstri verslunarinnar í höndum eiganda verslunar í heimabyggð og verslunarkeðjan nýtur góðs af aukinni sölu. Þetta fyrirkomulag hefur um langt skeið verið viðhaft í nágrennalöndum okkar og gefist vel. Í Noregi og Svíþjóð eru þessar verslanir reknar sem eins konar sérleyfisverslanir undir merkjum viðkomandi verslunarkeðju. Eigendur greiða veltubundna þóknun og fá í staðinn ýmsa tæknilega og faglega þjónustu.

2. Opinberar styrkveitingar til dreifbýlisverslana

Staðan: Vandí dreifbýlisverslana eykst eftir því sem byggðalagið sem verslunin þjónar er fámennara. Lítil velta skilar litlum ávinningi, nema álagningin sé þeim mun meiri, auk þess sem fastur rekstrarkostnaður dreifbýlisverslana, eins og laun, rafmagn og hiti er hlutfallslega mun hærri á hverja selda einingu en hjá stærri verslunum. Engu að síður eru þessar verslanir ein af grunnforsendum fyrir því að byggð haldist.

Tillaga: Opinberar stuðningsaðgerðir ættu að miðast við stærð og staðsetningu verslananna. Hér er lagt til að teknar verði upp þrjár tegundir opinbers fjárstuðnings:

1. Áframhald verði á styrkveitingum á borð við þá sem veittir hafa verið undir áætluninni „Verslun í strjálbýli“ með nokkrum breytingum þó. Krafist verði mótframlags frá versluninum í samræmi við veltu. Verslanir með 40 millj. kr. ársveltu eða minna geti fengið styrk sem nemur allt að 100% af kostnaði við verkefnið. Verslanir með á bilinu 41 til 350 millj. kr. veltu fái allt að 80% styrk, eins og nógildandi reglur kveða á um. Aðrar verslanir, sem falla innan skilgreiningar um strjálbýlisverslanir geti fengið styrki sem nemur allt að 60% verkefniskostnaðar. Þá verði í mati á umsóknum lögð meiri áhersla en nú er á verkefni sem

Sjö tillögur:

1. Samstarf við verslunarkeðjur til að lækka vöruverð.
2. Opinberar styrkveitingar til dreifbýlisverslana.
3. Sérstæðin ráðgjöf fyrir dreifbýlisverslanir.
4. Hæfnisuppbýgging, kynningar og fræðsla.
5. Netverslun með áfengi.
6. Samkeppniseftirlit fylgi eftir rannsókn á mismunandi verðlagningu til dagvöruverslana.
7. Bókhaldsþjónusta.

hafa í för með sér nýsköpun eða fjölbreyttari þjónustu sem styrkir sjálfbærni í rekstri verslananna.

2. Minnstu verslanir sem reknar hafa verið samfelld í þrjú ár með ársveltu undir 40 millj. kr. geti sótt um að fá rekstrarstyrki sem nema um 15% af veltu (án vsk) en það er algengt hlutfall starfsmannakostnaðar. Þeirri fjárhæð er ætlað til að niðurgreiða rekstur. Árangurinn verði metinn að þremur árum liðnum og þá tekin ákvörðun um framhaldið.
3. Dreifbýlisverslanir geti sótt um og fengið niðurgreiddan hluta flutningskostnaðar í samræmi við tillögur starfshóps sem nýlega skilaði tillögum til samgöngu- og sveitarstjórnarráðherra. Við ákvörðun styrkuppþæðar verði annars vegar miðað við fjarlægð verslunar frá Reykjavík og hins vegar eðlilegt hlutfall af umfangi vörukaupa.

3. Sérnsniðin ráðgjöf fyrir dreifbýlisverslanir

Staðan: Atvinnuráðgjöf á vegum sveitarfélaga snýr aðallega að stuðningi við nýsköpun, auknin atvinnutækifæri, innviðauppbýggingu og auknum tekjumöguleikum fyrir íbúa og sveitarfélagið. Þó litlar verslanir séu engan veginn útundan í þjónustu atvinnuráðgjafar sveitarfélaganna hefur ekki verið komið upp sérnsniðinni ráðgjöf til handa þessum þjónustuaðilum.

Tillaga: Lagt er til að komið verði á fót sérnsniðinni rekstrar- og nýsköpunarráðgjöf fyrir litlar verslanir á landsbyggðinni. Þessi ráðgjöf nái til alls landsins en ekki tiltekins landshluta og verði annað hvort skipulögð á vegum Byggðastofnunar eða samgöngu- og sveitarstjórnarráðuneytisins. Ætla má að nægi að einn starfsmaður sinni þessu hlutverki, annað hvort sem hluta af öðru sambærilegu ráðgjafahlutverki innan stofnunar eða sem utanaðkomandi ráðgjafi.

Hlutverk ráðgjafans væri að veita almenna rekstrarráðgjöf og stuðning, miðla reynslu og hugmyndum um leiðir til nýsköpunar eða hagræðingar, hafa yfirsýn yfir viðeigandi stuðningsaðgerðir sem stendur verslunum til boða og tengiliður við sveitarstjórnir og önnur stjórnvöld. Hugsanlega gæti þessi aðili einnig haft umsjón með kynningum, fræðslu og hæfnisuppbýggingu fyrir rekstraraðila dreifbýlisverslana.

4. Hæfnisuppbýgging, kynningar og fræðsla

Staðan: Flestir þeirra einstaklinga sem reka dreifbýlisverslanir er framtaksamt fólk sem leggur á sig óeigingjarnt starf við að þjónusta íbúa byggðalagsins, en byggja í fæstum tilvikum á menntun eða fyrri reynslu af verslunarstörfum. Flestir þeirra sem rætt var við töldu þess vegna mikilvægt að hafa aðgang að hagnýtum leiðbeiningum, kynningum og fræðslu sem kæmi að notum við verslunina og gæfi nýjar hugmyndir sem nýtast við frekara uppbyggingarstarf.

Tillaga: Árlega verði rekstraraðilum dreifbýlisverslana boðið að taka þátt í eins til tveggja daga vinnufundi þar sem boðin verði hagnýt fræðsla (t.d. um greiningu á rekstrarreikningum), kynningum (t.d. um sjálfvirkni í upplýsingakerfum) og sérnsniðinni ráðgjöf (t.d. um söluhvata í verslun og framsetningu vöru í hillum til að auka sölu).

5. Lagabreytingar - Verslun með áfengi

Staðan: Þær aðgerðir sem vænlegastar eru til að auka sjálfbærni dreifbýlisverslana snúa að því að skjóta fleiri stoðum undir reksturinn. Enginn kaupmaður lifir á því að selja aðeins mjólk og brauð í litlum byggðalögum. Hægt er að sækja fjölmörg fordæmi í nágrennalöndum okkar sem sýna hvernig hægt er að auðvelda verslunarrekstur með því að bæta við aukinni þjónustu, t.d. með veitingasölu, pósthjónustu, upplýsingaþjónustu, mótuneytisþjónustu við fyrirtæki og stofnanir o.s.frv. Ekki er síður mikilvægt að auka vöruframboð til að styrkja rekstrargrunninn.

Tillögur: Hér er lagt til að hugað verði að lagabreytingu sem gæti breikkað vöruframboð dreifbýlisverslana. Þannig fái dreifbýlisverslanir heimild til að hafa milligöngu um sölu og afhendingu á áfengi gegnum net-/póstverslun.

Líkt og í þessum nágrennalöndum okkar, t.d. í Svíþjóð og Finnlandi, yrði það lyftistöng fyrir litlar verslanir á landsbyggðinni að fá heimild til að annast milligöngu um pöntun og afhendingu áfengis fyrir íbúa þeirra staða sem ekki hafa Vínbúð.

6. Samkeppniseftirlit fylgi eftir rannsókn á mismunandi verðlagningu til dagvöruverslana

Staðan: Í tveimur úttektum Samkeppniseftirlitsins (2012 og 2015) á mismun á viðskiptasamningum birgja til dagvöruverslana var niðurstaðan að mikill verðmunur sem lágvöruverðsverslunum og minni verslunum býðst sé ekki málefnalegur. Þannig geti mismikill kaupstyrkur lágvöruverðskeðjanna og lítilla verslana ekki skýrt verðmun með málefnalegum hætti. Þó hefur Samkeppniseftirlitið ekki gripið til ráðstafana til að skylda birgja til minnka þennan verðmun. Eftirlitið tilkynnti að samningar nokkurra birgja væru til rannsóknar 2015 en sú rannsókn hefur ekki enn verið framkvæmd.

Tillaga: Samkeppniseftirlitið fylgi eftir ákvörðun sinni frá 2015 um rannsókn á mismunandi viðskiptakjörum birgja til verslana eftir stærð þeirra. Þar verði einkum horft til þess hvort málefnalegar ástæður eru fyrir mismunandi verðlagningu á vörum til dagvöruverslana í dreifbýli og stærri verslana í þéttbýli.

7. Bókhaldsþjónusta

Staðan: Kostnaður minnstu dreifbýlisverslananna við bókhald og uppgjörsmál er verulega íþyngjandi fyrir sumar af minnstu dreifbýlisverslunum og getur numið um 500 þús. kr. árlega. Lítil reynsla og þekking sumra þeirra einstaklinga sem reka litlar verslanir varðandi bókhald og uppgjör getur orðið þeim dýrkeypt ef ekki er fylgt reglum. Gott bókhald getur hins vegar stuðlað að bættri yfirsýn og nýst sem stjórnþæki í rekstrinum ef vel er að verki staðið.

Tillaga: Lagt er til að stjórnvöld kanni hvort hægt verði að bjóða minnstu dreifbýlisverslunum, sem sannarlega eru ekki í samkeppni við aðrar verslanir, fría bókhaldsþjónustu. Þannig verði bæði dregið úr föstum kostnaði verslananna og tryggð vönduð vinnubrögð. Lagt er til að verslanir þurfi að sækja um þessa aðstoð og skuldbindi sig til að fara eftir þeim kröfum sem gerðar eru.

Heimildaskrá

Auður Alfa Ólafsdóttir. 12. september 2020. Verðkönnun Alþýðusambands Íslands „Verðkönnun – mikil hreyfing á matvörumarkaði“ Slóðin: <https://www.asi.is/frettir-og-utgafa/frettir/verdlagsfrettir/verdkonnun-mikil-hreyfing-a-matvorumarkadi/>

Auto-Mat. Heimasíða verslunarkeðjunnar Auto-Mat í Svíþjóð (sjálfsafgreiðsluverlanir). Slóðin: <http://auto-mat.nu/index.html>

Byggðaaætlun 2018 – 2024. Þingsályktun um stefnumótandi byggðaaætlun. Samþykkt 1. júní 2018. Slóðin: <https://www.stjornarradid.is/verkefni/sveitarstjornir-og-byggdamal/byggdamal/byggdaaaetlun/byggdaaaetlun-2018-2024/>

Emil B. Karlsson. September 2012. „Retail in Rural Regions“. Rannsóknasetur verslunarinnar. Slóðin: https://www.byggdastofnun.is/static/files/Skyrslur/Final_RRR_report.pdf

Merkur áætlunin. Heimasíða Merkur Programmet í Noregi. Slóðin: <https://www.merkur-programmet.no/>

Samkeppniseftirlitið. Mars 2015. „Leiðbeining um samkeppni á dagvörumarkaði – staða samkeppninnar 2015“. Rit nr. 1/2015. Slóðin: <http://www.samkeppni.is/media/skyrslur-2015/Matvoruskysla2015.pdf>

Sigríður Elín Þórðardóttir. 2018. „Þjónustukönnun Vestfirðir“. Byggðastofnun. Slóðin: <https://www.byggdastofnun.is/static/files/Skyrslur/thjonustukonnun2018/5-vestfirdir-loka.pdf>

Vífill Karlsson. Maí 2018. „Íbúakönnun á Íslandi - Staða og mikilvægi búsetuskilyrða 19 landsvæða á landsbyggðunum frá Hornafirði í austri að Skagafirði í norðri“. Samband sveitarfélaga á Vesturlandi. Skýrsla nr. 1/2018. Slóðin: <https://www.sass.is/wordpress/wp-content/uploads/2017/08/180501.-%C3%8Db%C3%BAak%C3%B6nnun-%C3%A1-%C3%8Dslandi.-Sk%C3%BDrlsa.pdf>

Viðauki

Spurningar og umræðuefni við stjórnendur verslana:

Eftirfarandi eru fjórir flokkar spurninga og umfjöllunarefni sem lagt var til grundvallar í viðtölum við eigendur og rekstraraðila dreifbýlisverslana, sumarið 2020.

- **Umhverfi verslunarinnar og rekstrarform**, m.a. um áætlaðan fjölda íbúa sem versla að jafnaði við verslunina, eignarhald verslunarinnar, viðbótarþjónustu umfram verslun og helstu áskoranir í rekstri.
- **Vöru- og þjónustuframboð** ásamt fjölda og tegund birgja.
- **Umfang rekstrarins**, innviði, tækjabúnað, fastan kostnað, afkomu og almennt um árangur í rekstri.
- **Hugmyndir að stuðningsaðgerðum** sem stjórnvöld gætu beitt sér fyrir til að létta undir með rekstri dreifbýlisverslana almennt.

1. Umhverfi verslunarinnar og rekstrarform

- Íbúafjöldi á markaðssvæði verslunarinnar
- Fjarlægð frá næsta stóra bæjarfélagi með meira vöruvali
- Eignarhald – rekstrarform
- Tengingar við ferðaþjónustu á staðnum
- Menningarmálum á staðnum
- Staða á kælum, öðrum tækjum, innréttingum
- Afgreiðslutími
- Hlutverk verslunar sem samfélagsmiðstöð
- Áætlað hlutfall veltu frá heimamönnum og hins vegar frá aðkomumönnum/ferðamönnum
- Samskipti við íbúa/viðskiptavini (Facebook o.fl.)
- Önnur markaðssetning
- Auglýsingar til viðskiptavina (t.d. Facebook)
- Er unnið með sveitarfélaginu eða ferðaþjónustu
- Tengingar við íþróttastarf
- Menningarviðburði, bæjarhátíðir o.fl.
- Mismunur á verslun heimamanna og ferðamanna
- Hversu mikið kaupa heimamenn í Bónus/Krónu/Nettó?
- Hversu langt er að fara til þess?
-

2. Vöru- og þjónustuframboð

- Vöruframboð í verslun
- Áhersla á afurðir úr héraði (local-food)
- Heimsendingar
- Kaffiveitingar/kaffihorn fyrir viðskiptavini
- Hugmynd um framkvæmd könnunar minni á kauphegðun heimamanna?
- Hverjir eru helstu birgjar?
- Innkaupasamningar?
- Hvernig voru þeir valdir? T.d. vegna hagstæðs verðs, flutninga, þjónustu o.s.frv.
- Samstarf við aðra um innkaup?
- Hefur verið gerður verðsamanburður?

3. Rekstraruppgjör og rekstraráætlun:

Tekjur:

- Vörusala
- Veitingar
- Önnur þjónusta (hvað?)

Gjöld:

Breytilegur kostnaður:

- Vörukaup
- Flutningkostnaður

Fastur kostnaður:

- Laun
- Bókhald
- Húsaleiga
- Rafmagn og hiti
- Vaxtakostnaður

Álagning – breytilegt eftir vörutegundum

Framlegð

Er hægt að stýra vöruframboði eftir framlegð hvernar vöru?

Fjárfestingar – hvaða?

Viðhaldspörf á húsnæði

Kællir: Hefur verið gerð greining á rekstri kæla, t.d. m.t.t. rafmagnseyðslu og gæða. Þarf góðan frysti?

Skyndibiti: Pylsupottur, bakaraofn, grill o.s.frv.

Laun:

Eru laun greidd eftir umfangi veltu?

Hefur launakostnaður verið settur í samhengi við framlegð?

4. Stuðningsaðgerðir stjórnvalda

- Hvaða aðgerðir er mikilvægt að stjórnvöld styðji?
- Niðurgreiddur flutningskostnaður?
- Annar rekstrarkostnaður – hvað?
- Nýsköpunarstyrkir
- Kynningar á nýjungum, fræðsla sem tengist rekstri (fjármál, markaðsmál o.s.frv.)
- Rekstrarform – mögulegt samstarf við verslunarkeðjur?
- Hefur verslunin fengið stuðning og hvað hefur komið út úr því?

Gæti eftirtalin viðbótarþjónusta styrkt reksturinn?

- Samningur við sveitarfélag um ýmsan rekstur
- Þjónusta við eldri íbúa, skóli
- Ferðaþjónusta
- Póstur
- ÁTVR
- Lyf
- Bensín
- Leigja út fundarsal
- Bókaskipti
- Sala á skyndibita