

## Umsögn við Hvítbók um byggðamál

Sbr. mál nr. 115/2021 í Samráðsgátt stjórnvalda. Birt 14. maí 2021

Þessi umsögn snýr eingöngu að lið A.9, *Stuðningur við verslun í dreifbýli* eins og fram kemur aðgerðaáætlun Hvítbókarinnar.

Undirritaður leyfir sér að fagna þeim aukna skilningi stjórnvalda á að viðhalda og styðja rekstur lítilla verslana í dreifbýli og stuðla að sjálfbærni þeirra. Aðgerðirnar munu annars vegar stuðla að jöfnum kjörum íbúa í dreifðum byggðum og hins vegar stuðla að sjálfbærni í rekstri dreifbýlisverslana. Ég hef um árabil unnið að ýmsum rannsókn- og stuðningsverkefnum tengdum dreifbýlisverslunum. Einkum í tengslum við fyrra starf mitt sem forstöðumaður Rannsóknaseturs verslunarinnar. Gaf einnig nýlega út skýrsluna „*Verslun í heimabyggð – greining á sóknarfærum dreifbýlisverslana*“ sem lýsir niðurstöðum á rannsókn á þessum verslunum og styrkt var af Byggðarannsóknasjóði. Aðgerðaáætlun A9 sem kynnt er í Hvítbókinni er að mestu í samræmi við tillögur skýrslunnar.

Ástæða er samt til að vekja annars vegar athygli á nokkrum atriðum um vandann sem við er að etja. Hins vegar lausnir byggðar á lærdómi sem má draga af því hvernig nágrannaþjóðir okkar hafa brugðist við slíkum vanda með góðum árangri.

### Vandinn:

Íbúar í dreifðum byggðum búa við verri kjör en þeir sem búa í þéttbýli. Í ofangreindri skýrslu er gerður verðsamanburður á vörukörfu með 104 algengum dagvörum í lágvöruverðsverslunum og nokkrum fjölda dreifbýlisverslana. Meðalverð á vörukörfunni er 48% hærra í dreifbýlisverslunum en í lágvöruverðsverslunum.

Óánægja íbúa með verðlag á dagvöru er almennt meiri eftir því sem byggðalag þeirra er fjær lágvöruverðsverslunum samkvæmt þjónustukönnun. Íbúar vilji fyrir alla muni viðhalda verslun í heimabyggð en fara oft um langan veg til að gera innkaup í lágvöruverðsverslunum, sem veikir stoðir heimaverslunar.

Dreifbýlisverslanir búa við margfalt verri viðskiptakjör en verslanir í þéttbýli.

Samkeppniseftirlitið hefur tvívegis komist að þeirri niðurstöðu að birgjar geti ekki, með málefnalegum hætti, skýrt verðmun til verslana eftir stærð verslana. Algengt er að dreifbýlisverslanir fái hagstæðari kjör með því að kaupa beint frá Bónus eða annarri lágvöruverðsverslun, heldur en frá heildsala eða framleiðanda.

Hár flutningskostnaður. Flutningskostnaður er venjulega ekki aðgreindur í innkaupsverði vöru frá birgjum. Við skoðun á meðalverði flutnings með Eimskipum og Samskipum kostar flutningu á einu vörubretti allt að 155 þús. kr., eins og kemur fram í skýrslunni.

Álagning þarf að vera allt að 66%. Við skoðun á rekstrarreikningum dreifbýlisverslana kom fram að rekstur verslana í fámennustu byggðalögunum getur ekki verið sjálfbær nema með óraunhæfri álagningu. Annars er viðvarandi tap á rekstrinum. Álagning minnstu verslananna þyrfti að vera allt að 66% til að ekki verði tap á rekstrinum. Þá ber að hafa í huga að innkaupaverð er mun hærra en hjá stóru verslunum.

## Tillögur til lausnar:

Í skýrslunni *Verslun í heimabyggð* er bent á sjö atriði til að bæta stöðu dreifbýlisverslana sem gæti leitt til þess að flestar þeirra stæðu undir eigin rekstri. Einum er horft til skilvirkra aðgerða í Skandinavíu í þessu efni. Hér er imprað á fjórum þessara atriði sem undirritaður telur mest mikilvægastar. Þessar aðgerðir eru:

1. Samstarf við verslunarkerðjur til að lækka vöruverð. 2. Opinberar styrkveitingar til dreifbýlisverslana. 3. Sérniðin ráðgjöf fyrir dreifbýlisverslanir. 4. Hæfnisuppbýgging, kynningar og fræðsla.

### 1. Samstarf við verslunarkerðjur til að lækka vöruverð

Á hinum Norðurlöndunum eru dreifbýlisverslanir venjulegar reknar undir sameiginlegu vörumerki í eigu stóru verslanakerðjanna. Þó þannig að eignarhald og öll ábyrgð verslunarinnar er í höndum heimamanna en með innkaupasamning við verslunarkerðjuna og njóta þannig hagstæðustu viðskiptakjara og þurfa ekki að leita til fjölda birgja eins og tíðkast hér á landi. Þetta rekstrarform er í ætt við viðskiptasérleyfi (franchise). Eigendur verslunarinnar í heimabyggð greiða veltubundna þóknun til verslunarkerðjunnar og fá í staðinn ýmsa tæknilega og faglega þjónustu frá stórversluninni.

Lagt er til að stjórnvöld beiti sér fyrir að koma á samtali um hvort þessi lausn geti hentað hér á landi og hvaða hindranir gætu verið fyrir þessu.

### 2. Opinberar styrkveitingar til dreifbýlisverslana

Opinberar stuðningsaðgerðir ættu annars vegar að miða að því að styrkja verkefni sem leiða til frekari sjálfbærni í rekstri verslananna og hins vegar að miðast við stærð og staðsetningu verslananna. Tillagan sem hér er sett fram tekur mið af opinberum stuðningsaðgerða norskra stjórnvalda við dreifbýlisverslanir undir heitinu Merkur áætlunin. Lagt til að teknar verði upp þrjár tegundir opinbers fjárstuðnings:

#### 1. Nýsköpunarstyrkir

Áframhald verði á styrkveitingum á borð við þá sem veittir hafa verið undir áætluninni „Verslun í strjálbýli“ með nokkrum áherslubreytingum:

Mótframlag frá versluninum verði í veltutengd. Í tillögunum er lagt til að 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 hafa í för með sér nýsköpun og fjölbreyttari þjónustu sem styrkir sjálfbærni í rekstri verslananna.

Áætlað árlegt framlag ríkisins til þessa verkhluta: 18,3 millj. kr.

#### 2. Rekstrarstyrkir

Minnstu verslanir sem reknar hafa verið samfellt 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.

Áætlað árlegt framlag ríkisins til þessa verkhluta: 52,5 millj. kr.

### 3. Niðurgreiðsla flutningskostnaðar

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.

Áætlað árlegt framlag ríkisins til þessa verkhluta: 50 millj. kr.

### 3. Sérnsniðin ráðgjöf fyrir dreifbýlisverslanir

Hér er enn horft til Norðurlandanna, sérstaklega Noregs og stuðningsáætlunina Merkur.

Líkt og í Noregi er lagt 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 sinnti 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. Einnig að meta árangur af stuðningsaðgerðum samkvæmt því sem nefnt er hér að ofan. Hugsanlega gæti þessi aðili einnig haft umsjón með kynningum, fræðslu og hæfnisuppbyggingu fyrir rekstraraðila dreifbýlisverslana.

Áætlað árlegt framlag ríkisins til þessa verkhluta: 12 millj. kr.

### 4. Hæfnisuppbygging, kynningar og fræðsla

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).

Áætlað árlegt framlag ríkisins til þessa verkhluta: 1,5 millj. kr.

Undirritaður er reiðubúinn til að koma að frekari útfærslu verði eftir því leitað.

Virðingarfyllst,



Emil B. Karlsson