

Bankar breytast



Birna Einarsdóttir
bankastjóri Íslandsbanka

Miklar breytingar eru að verða á bankajónustu. Kröfur til banka hafa aukist til muna með endurskoðun og endurhögun regluverks. Tækniframfarir og sókn snjalltækja og rafmynta hafa svo haft mikil áhrif á væntingar viðskiptavina til bankajónustu.

Breytingarnar hafa gjörbreytt sýn bankafólks á stöðu mála – og sérstaklega mati þess á framtíðinni. Nú má fastlega gera ráð fyrir að þær breytingar á eðli og uppbyggingu bankajónustu sem lengi hefur verið beðið séu loksins að verða að veruleika.

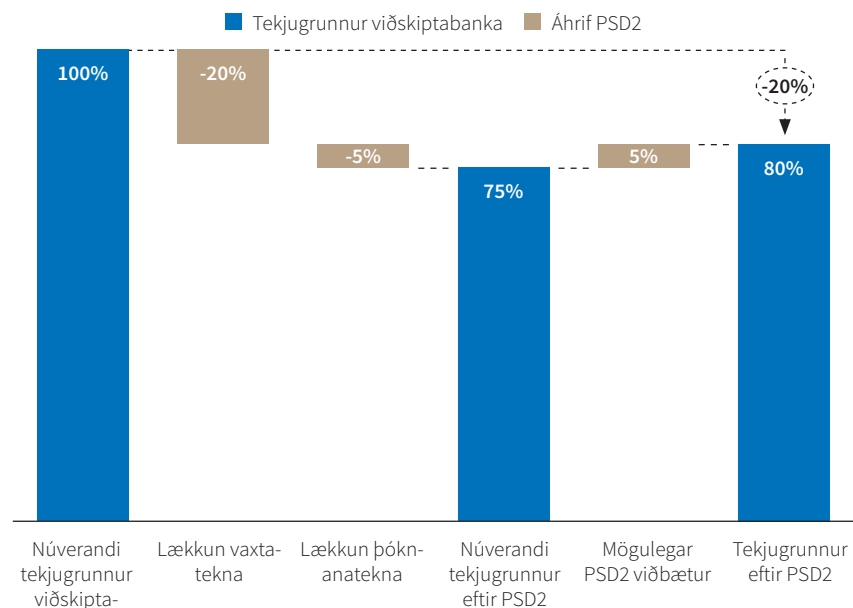
Vaxandi regluverk

Umfang regluverks sem bankar starfa eftir eykst með hverju ári. Breytingarnar miða allt í senn að auknu öryggi bankakerfisins, aukinni neytendavernd og minni aðgangshindrunum fyrirtækja til að veita bankajónustu. Allt eru þetta íþyngjandi kröfur fyrir banka og almennt má segja að þeim fylgi verulegur kostnaður og aukast því hagræðingarkröfur til banka samhliða.

Margs konar reglugerðir má nefna sem dæmi um þessa þróun. Innan tíðar tekur gildi persónuverndarreglugerð Evrópu-sambandsins (GDPR) sem leggur kröfur á banka að veita viðskiptavinum söguleg gögn um samband bankans og viðskiptavinar nokkur ár aftur í tímann. Með þessu þurfa bankar og reyndar einnig önnur fyrirtæki að miðla gögnum sem áður hefur ekki verið krafa um að miðla.

Annað dæmi er ný reglugerð Evrópu-sambandsins um greiðslujónustu (PSD2) sem tekur gildi á næsta ári. Í nýlegri grein kallaði vikuritið The Economist reglugerðina jarðskjálfta í evrópskum banka-

Áhrif PSD2 reglugerðarinnar á tekjur viðskiptabanka í Evrópu samkvæmt mati Sopra Banking



heimi. Þar er bönkum áskilið að veita öðrum fyrirtækjum aðgang að ýmsum grunnþípum bankakerfisins, þ.e. gera þriðja aðila mögulegt að nýta greiðsluleiðir bankakerfisins eins og millifærslur án þess að banka þurfi til.

Áhrif þessa eru mikil. Hugbúnaðarframleiðandinn Sopra Banking mat tekjutap evrópskra viðskiptabanka vegna reglugerðarinnar um 20% næstu árin en telur mögulegt að einhverjir bankar nái að vinna það til baka að hluta með vel ígrunduðum varnaraðgerðum. Ekki eru allir sérfræðingar jafn svartsýnir fyrir hönd banka og Sopra. Ráðgjafarfyrirtækið McKinsey & Company metur, sem dæmi, stöðuna svo að þeir bankar sem standa sig best geti aukið tekjur sínar vegna þessara breytinga um 10%. Hins vegar geti þeir sem geri ekki neitt tapað allt að 35% af viðskiptabankatekjum sínum á næstu árum.

Ný tækni

Möguleikar til að veita þjónustu með tölvum, og ekki síður sínum, hafa breyst mikið og má nú veita einstaklingum og fyrirtækjum frábæra bankajónustu með snjöllum tæknilausnum, sniðnum að þörfum hvers viðskiptavinar. Í þeim löndum sem þetta hefur tekist best hafa viðskiptavinir einfaldlega valið að nýta hinar nýju þjónustuleiðir í stað þess að mæta í bankann því þjónustan er betri en það sem fólk átti að venjast. Íslandsbanki, eins og margir aðrir bankar, sér tækifæri í að veita persónulega bankajónustu utan útibúa, t.d. með Íslandsbanka appinu.

Má nefna að yfir 60% af viðskiptavinum bankans eru með Íslandsbanka appið og þeir viðskiptavinir sem nota það mest nota það oftar en tíu sinnum á hverjum degi. Fólk er einfaldlega

framh. á bls. 2

1 Breytingar á regluverki bankageirans í Evrópu eru að valda miklum titringi í evrópskum bankaheimi.

2 Skýra sýn þarf til að laga banka að nýjum veruleika. Breytt skipulag Íslandsbanka tekur ekki síst mið af þessu.

3 Alþjóðleg tæknifyrirtæki hafa öll orðið sér út um starfsleyfi fyrir bankastarfsemi í Evrópu.

4 Ýmsar ástæður eru fyrir því að verðlag á matvælum er hátt á Íslandi og margar kerfislegar hindranir í veginum.

framb. af bls. 1

með símann miklu nær sér en nokkra aðra dreifileið sem gefur bönkum áður viðskiptavinum.

Það að margvísleg fyrirtæki, önnur en bankar, hafi áhuga á að veita bankaþjónustu leggur ríkar kröfur á okkur bankafólkið um að veita framúrskarandi þjónustu bæði innan útibúa en ekki síður með rafrænum dreifileiðum eins og appi og netbanka. Hópur þessara fyrirtækja er mjög fjölbreyttur. Alþjóðlegu tæknirísarnir Amazon, Google og Facebook hafa allir orðið sér út um starfsleyfi til að veita bankaþjónustu í allri Evrópu. Við sjáum innlend tæknifyrirtæki eins og Advania sömuleiðis feta fyrstu skref í greiðsluþjónustu og símafyrirtækið Nova rekur greiðsluappið Aur í samkeppni við Kass sem Íslandsbanki starfrækir. Samkvæmt rannsókn Sopra Banking hefur yfir helmingur Evrópubúa áhuga á að hefja bankaviðskipti við annan aðila en banka.

Væntingar viðskiptavina

Mjög mikil breyting er að verða á hegðun viðskiptavina og væntingum þeirra til þjónustu almenn. Það sem þótti áður nógu góð þjónusta þykir það ekki lengur, verð- og þjónustuvitund fólks fer mjög vaxandi sem og tæki og tól fólks til að bera saman vörur og þjónustu.

Við sjáum margvísleg merki um breyttar væntingar til bankaþjónustu. Viðskiptavinir vænta svars við þjónustufyrirspurnum á Facebook og Twitter á kvöldin. Bankar í löndunum í kringum okkur hafa þjónustuver opin allan sólarhringinn og viðskiptavinir vilja geta afgreitt sig sjálfir hvar og hvenær sem er. Eftir afléttingu gjaldeyrishafta hefur Íslandsbanki sem dæmi opnað gjaldeyrishraðbanka í þremur útibúum sem hafa mælst afskaplega vel fyrir og gert fólki kleift að kaupa gjaldeyri með talsvert einfaldari hætti en áður.

Bregðast þarf við áskorunum

Af framangreindu má ráða að bankar þurfa að aðlaga sig að breyttu starfsumhverfi. Eftir því sem stafrænni sókn vindur áfram, hefur Íslandsbanki haft tækifæri til að hagræða í útibúaneti sínu. Útibúum hefur þannig fækkað úr 26 árið 2012 í 14 í dag sem er um 17% af heildarfjölda útibúa á Íslandi. Þetta er sérstaklega áhugavert í ljósi þess að bankinn er með yfir 30% markaðshlutdeild á einstaklingsmarkaði.

Íslandsbanki tilkynnti umtalsverðar skipulagsbreytingar í lok maí. Þar var tekjustíðum bankans fækkað úr fjórum

í þrjú, ábyrgð á viðskiptavinahópum sett fram með skyrari hætti og yfirbygging minnkuð með fækkun framkvæmdastjóra og millistjórnenda.

Skipulagsbreytingarnar voru afsprengi mikils undirbúnings. Eftir ítarlega stefnumótunarvinnu var niðurstaðan að nokkrum þáttum þyrfti að breyta til að treysta undirstöður framtíðarsýnar bankans um að vera #1 í þjónustu og rekstrarhæfi hans til framtíðar.

Alþjóðlegu tæknirísarnir Amazon, Google og Facebook hafa allir orðið sér út um starfsleyfi til að veita bankaþjónustu í allri Evrópu.

Þrjú ólíkir hópar viðskiptavina

Grundvallaratriði breytinganna er að gera skipulag bankans að fullu viðskiptavinamiðað. Hvert hinna þriggja nýju tekjustíða ber skýra ábyrgð á allri þjónustu við tiltekinn viðskiptavinahóp og um leið er skipulag einfaldað. Viðskiptavinahóparnir þrjú eru ólíkir í eðli sínu og viðskiptasambandið þarf að rækta með ólíkum hætti.

Öll þjónusta við einstaklinga er á ábyrgð Einstaklingssviðs. Áður var sjóða- og sparnaðarvörum sinnt á einu sviði og innlánnum og útlánnum á öðru. Þjónusta við lítil og meðalstór fyrirtæki fer fram í útibúum Íslandsbanka um allt land og er á ábyrgð Viðskiptabankasviðs en stærri fyrirtækjum og fjárfestum er sinnt af samnefndu sviði frá höfuðstöðvum.

Einstaklingsþjónusta er á hraðri leið til persónulegrar stafrænnar þjónustu. Einstaklingsþjónusta nútíðar og framtíðar er miðlæg, stöðluð, einföld, hagkvæm en um leið persónuleg. Miðja Einstaklingssviðs er af þessum sökum stýring þjónustu í gegnum stafrænar dreifileiðir og útibú í þremur vöruflokkum. Lögð er áhersla á að innleiða hratt og örugglega nýtt miðlægt og gagnadrifið þjónustumódel og yfirburða vörubrúun og þjónustu í vöruflokkunum þremur; útlánnum, greiðslulausnum og sparnaði og tryggingum. Fókus er á uppbyggingu heildstæðrar þjónustu þvert á allar dreifileiðir, hvort sem lítið er til netbanka, útibús eða apps.

Þjónusta við lítil og meðalstór fyrir-

tæki er ólík einstaklingsþjónustu því fyrirtækin eru þjónustud í nærumhverfi út frá skipulagi útibúanets bankans. Hvert útibú ber ábyrgð á þjónustu og sókn við lítil og meðalstór fyrirtæki í sínu nærumhverfi og býður þeim fyrirtækjum heildstæða fjármálaþjónustu.

Þjónusta við stærri fyrirtæki og fjárfesta grundvallast á sérhæfðri þekkingu og þjónustu við mismunandi atvinnugreinahópa. Þekking og reynsla sérfræðinga í sjávarútvegi byggir upp langtíma samband við stærstu sjávarútvegsfélög landsins. Annars konar þekking og reynsla er til grundvallar sterkri stöðu bankans í þjónustu við verslun og þjónustu og enn annars konar sérfræðinga þarf í yfirburða þjónustu við fagfjárfesta. Kröfur og væntingar þessara hópa eru ólíkar.

Sterkari samkeppnisstaða

Með því að skipta einstaklingum annars vegar, og litlum og meðalstórum fyrirtækjum hins vegar, upp í tvö svið nær Íslandsbanki að fylgja eftir mishröðum breytingum í stafrænni sókn og vörubrúun sem væntingar viðskiptavinahópanna standa til. Án uppskiptingar ætti bankinn á hættu að verða fastur á miðjunni, t.d. þegar einstaklingar færast hraðar en aðrir hópar í bankaþjónustu utan útibúa í hinum stafræna heimi.

Í skipulagsbreytingunum felst mjög skýr áhersla á mismunandi þarfir og væntingar viðskiptavina bankans. Einstaklingum er sinnt með mjög skýrum hætti, lítil og meðalstór fyrirtæki eru í sterku sambandi við útibú í nærumhverfinu og jafnframt næst sterkari og samþættari þjónusta við stærstu viðskiptavinum bankans, fyrirtæki og fjárfesta. Þar er settur fókus á að sinna öllum fjárhagslegum þörfum á einu sviði sem styrkir samkeppnisstöðu bankans. Nýtt skipulag tryggir að þarfir viðskiptavinarins eru alltaf í forgrunni og sterkt langtímasamband er byggt upp með mikilli og sérhæfðri þekkingu á þörfum okkar stærstu viðskiptavina

Margt framundan

Íslandsbanki lítur björtum augum til næstu ára. Ljóst er að fjölbreyttar áskoranir eru í rekstrarumhverfi banka og stjórnendur og starfsfólk þurfa að vera á tánum til að tryggja að sambandið við viðskiptavinum sé áfram eftir öllum til hagsbóta. Traustur rekstur og hagkvæm þjónusta eru lykilatriði. Nýtt skipulag og áherslur Íslandsbanka búa bankann vel undir spennandi en um leið krefjandi tíma með skýra sýn og faglegt starfsfólk í forgrunni. **V**

Af hverju er matur svona dýr á Íslandi?



Sigurður Jóhannesson
doktor í hagfræði

Matvöruverð hefur heldur farið lækkaði á Íslandi undanfarin misseri, samkvæmt mælingu Hagstofunnar. Engu að síður eru matur og drykkjarvörur sennilega nálægt 60 prósentum dýrari hér en að meðaltali í löndum Evrópusambandsins um þessar mundir. Árið 2015 voru matur og drykkur um það bil 30% dýrari á Íslandi en að jafnaði í Evrópusambandinu, ef marka má tölur Evrópsku hagstofunnar, Eurostat. Síðan hefur hlutfallslegt verðlag gagnvart helstu viðskiptalöndum, raungengi krónunnar, hækkað um nálægt 25%. Mynd 1 sýnir að matarverð og raungengi fylgjast mjög vel að. Þetta þýðir að Ísland er núna meðal þeirra ríkja í Evrópu þar sem matvörur eru hvað dýrastar. Sennilega er matur enn þá heldur dýrari í Sviss, en líkast til munar litlu á matvöruverði hér og í Noregi. Á hinn bóginn er matur að öllum líkindum nokkru dýrari á Íslandi en í Danmörku. Þessi fjögur lönd skera sig nokkuð úr hvað varðar verð á mat og drykk í Evrópu sem stendur.

En af hverju eru matvörur svona dýrar á Íslandi núna? Á því eru margar skýringar, en þessar eru líklega mikilvægastar:

1. Laun á Íslandi eru há. Töluverðar sveiflur eru í launum hér á landi miðað við það sem gerist í grannlöndunum og núna eru þau líklega að nálgast hámark.
2. Ísland er langt frá öðrum löndum og dýrt er að flytja hingað vörur.
3. Ísland er lítið. Markaðurinn er smár og erfitt að koma við stærðarhagkvæmni.
4. Mjög háir tollar eru á búvörum sem fluttar eru hingað til lands. Norðlæg breiddargráða gerir það að líka verkum að óhagkvæmara er að stunda landbúnað hér en á suðlægari slóðum.

Fleira hefur áhrif, en sennilega skiptir það minna máli.

Fákeppni í smásölu

Afkoma Haga, sem rekur meðal annars Bónus og Hagkaup, hefur verið með miklum ágætum undanfarin ár. Bókfærður hagnaður hefur verið 4-5% af veltu. Matvöruverslun á Íslandi er að

miklu leyti í höndum fárra verslunarkeðja og samkeppnin er ekki alltaf hörð. En þótt rekstur matvöruverslana gangi vel fer 4-5% afgangur af veltu ekki langt með að skýra það að matur er 60 prósentum dýrari hér á landi en að jafnaði í Evrópulöndum. Hinsvegar kunna óhagræði í verslun og óhagstæð innkaup að ráða nokkru um hátt vöruverð á Íslandi. Ekki má heldur gleyma því að vörur kosta ekki það sama í öllum búðum. Tugum prósentu getur munað á verðlagi í dýrustu matvöruverslunum og þeim ódýrustu. Í búðum eins og Bónus og Krónunni er verð lægra en annars staðar vegna þess að frekar fáar vörur eru í boði og birgðakostnaður því lítill. Landsmenn geta sparað sér stórfé með því að versla í þessum búðum - ef þeir hafa nógan tíma. Á hinn bóginn hafa búðir eins og Aldi ekki fest rætur hér á landi. Þar eru vöru-tegundir enn færri en í Bónus og verð að sama skapi lægra. Tilkoma bandarísku verslunarkeðjunnar Costco gæti þrýst niður verði á stöku vörum, en ferðin þangað kostar sitt, úrval er takmarkað og vörur oft seldar í kippum, þannig að kaupandinn tekur á sig hluta af birgðakostnaðinum.

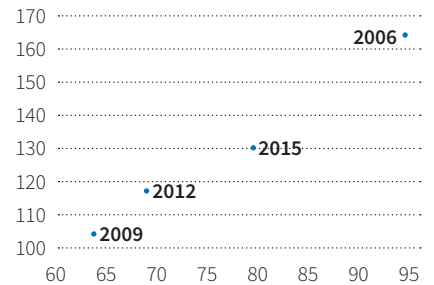
Tekjur

Tekjur landsmanna hafa áhrif á vöruverð á tvo vegu. Mestu munar að þegar laun eru há er allur innlendur kostnaður mikill. En einnig getur skipt máli að erlendir framleiðendur verðleggja oft þá vöru hátt sem fer til ríkra landa. Raungengi krónunnar er mælikvarði á lífskjör og verðlag hér á landi miðað við útlönd. Miklar sveiflur eru sem kunnugt er í raungenginu. Núna er það sennilega 10 til 20% hærra en að meðaltali undanfarin 30 ár. Matur er því óvenjudýr á Íslandi núna miðað við það sem gerist í meðalári. Engu að síður er ljóst að jafnvel í meðalári er matur mun dýrari hér en í flestum Evrópulöndum.

Lítill markaður

Á fámennum markaði getur verið dýrt að bjóða vörur sem sjaldan eru keyptar. Smæðin á sjálfsagt þátt í því að hér hafa þær verslunarkeðjur sem bjóða lægst verð í grannlöndunum ekki fest rætur. Miklu dýrara er að slátra svínunum og kjúklingunum hér á landi en í fjölmennari löndum. Það er líka dýrt að baka brauð fyrir svona

Mynd 1. Matarverð og raungengi krónunnar



Heimildir: Verð á mat og drykk: Hagstofan/Eurostat, Raungengi miðað við verðlag: Sedlabankinn.

fámennan markað. Fyrir nokkrum árum keypti bakarí hér á landi brauðvél. Hagkvæmasti kosturinn hefði hæglega getað annað helmingi stærri markaði. Með öðrum orðum væri hægt að baka brauð fyrir fyrir 600 þúsund manns í þeirri vél sem varð fyrir valinu.¹

Flutningskostnaður

Ísland er langt frá öðrum löndum. Algennt er að flutningskostnaður hingað til lands sé 5-10% af verði matvara á hafnarbakka í útlöndum. Flutningskostnaðurinn virðist heldur fara minnkandi. Dýrast er að flytja hingað vörur eins og kjöt og mjólk, sem skemmast fljótt og verður að halda köldum.

Skattar

Skattar hafa áhrif á vöruverð, bæði beinir og óbeinir. Þegar vöruskattar eru lægri á tilteknum vöru-tegundum en öðrum lækkar verð á þessum vörum. Það heldur aftur af verði á matvörum á Íslandi að aðeins er 11% virðisaukaskattur á þeim, meðan almennt skattahlutfall er 24%. Mjög víða er þessu háttáð eins, þannig að virðisaukaskattur er lægri á mat en öðrum varningi. En í Danmörku er 25% virðisaukaskattur á mat, eins og á öðru. Þess vegna eru matvörur dýrari þar en víða annars staðar.

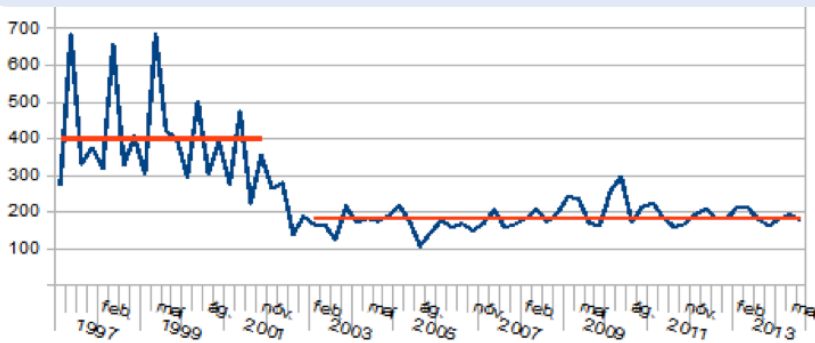
Háir tollar

Tollar eru mjög háir á flestum matvörum sem framleiddar eru hér á landi. Þessum tollum er ekki ætlað að afla tekna fyrir ríkissjóð, heldur að koma í veg fyrir innflutning.

framh. á bls. 4

Hagar og Costco

Mynd 2. Smásöluverð á tómötum á Íslandi, kílóverð í krónum á neysliverði ársins 2001.



Rauð strík sýna meðalverð áður en tollar voru aflagðir og eftir það. Heimildir: Hagstofa Íslands, eigin útreikningar.

framh. af bls. 3

Skörð hafa verið höggvin í tollmúrana á undanföllum árum með tollfrjálsum innflutningskvótum, sem samið hefur verið um á vettvangi Alþjóðaviðskiptastofnunarinnar eða í viðræðum íslenskra stjórnvalda við Evrópusambandið og Norðmenn. Nokkuð er flutt inn á þessum kvótum, en magnið er lítið og vörurnar ekki mjög ódýrar þegar hingað er komið, því að ríkið selur innflutningsleyfin hæstbjóðanda. Að auki hefur þó nokkuð verið flutt inn af kjöti og fleiri búvörum á undanföllum árum þegar innlend framleiðsla hefur ekki annað eftirsjón. Sérstakar reglugerðir hafa verið gefnar út vegna þessa innflutnings, en þess gætt að ekki sé svo mikið flutt inn að verð lækki. Formælendur bænda segja að óraunhæft sé að gera ráð fyrir að verð lækki á matvælum ef tollar verða lækkaðir.² En þetta hefur raunar verið prófað. Í byrjun aldarinnar voru allir tollar á gúrku, tómötum og paprikum hingað til lands afnumdir. Í stað þess fengu innlendir framleiðendur styrki úr ríkissjóði, sem voru ígildi verðstuðningsins sem þeir höfðu áður notið. Eins og sést á Mynd 2 lækkaði verð á þessum vörum snarlega þegar tollarnir lækkuðu og það hefur ekki hækkað aftur. Virðið verðið hafa lækkað nokkurn veginn sem um það bil nemur tollalækjuninni. Sala jókst líka töluvert á þessum grænmetis- tegundum þegar verðið lækkaði.

Lokaorð

Háir tollar eru ekki eina skýringin á háu matarverði hér á landi. Þar hafa einnig áhrif þættir eins og smæð landsins og fjarlægð frá öðrum löndum, eins og fram hefur komið. Engir tollar eru á brauðum eða efni í þau, en brauð er samt miklu dýrara hér en í flestum Evrópulöndum. En einfaldasta leiðin til þess að lækka verð á matvörum er að breyta stuðningi við bænda úr verð-

stuðningi, með háum tollum á innfluttum búvörum, í beinar greiðslur úr ríkissjóði. Með þessu yrði stuðningurinn líka ljósari en áður. Á hverju ári munu alþingismenn þurfa að ákveða í fjárlögum hvað mikið fé rennur úr almenningsjóðum til búvöruframleiðslu. Núna er stuðningurinn að miklu leyti hulinn flestum, því að hann kemur aðeins fram í háu verðlagi. Að auki er stuðningurinn mjög misjafn frá ári til árs í núverandi kerfi. Þegar matvöruverð er hátt á heimsmarkaði er verðstuðningurinn lítill, en þegar uppskera er mikil úti í heimi og verð lækkar eykst stuðningur íslenskra neytenda við bænda, því að munurinn á verði hér á landi og erlendis eykst sem nemur verðlækkun í útlöndum. Stuðningur við íslenska búvöruframleiðslu eykst með öðrum orðum án þess að nokkur ákvörðun hafi verið tekin um það hér á landi.

Annað sem vinnst við lækkun tolla á innfluttum matvörum er að vörum fjölgar á borðum neytenda. Íslendingar geta þá ekki keypt aðeins skyr, íslenska osta og íslenskt kjöt, heldur einnig kjöt og osta frá grannlöndum. Aukið vöruúrval er í sjálfu sér kjarabót fyrir neytendur.

Jafnframt þessum breytingum þyrfti að aflétta ýmsum hömlum á framleiðslu búvara hér á landi. Fyrstu skrefin í þá átt væri að afnema opinberar verðákvæðanir og hömlur á samkeppnislögum í greininni. Með þessum breytingum og lækkun tolla væri ekki verð að leggja af stuðning við íslenskan landbúnað, heldur aðeins að breyta forminu. Umfang stuðningsins þyrfti ekki að breytast. Það er annað mál hvað menn vilja að hann sé mikill. **V**

1 Hagfræðistofnun, 2004, *Samanburður á matvæluverði á Íslandi, Norðurlöndum og ríkjum Evrópusambandsins*.

2 *Umsögn Bændasamtaka Íslands og Landsambands kúabanda um mjólkurskýrslu Hagfræðistofnunar, 2015*.

Íslenski smásölurinn Hagar hefur verið mikið undanfarið, og ekki af ástæðulausu. Markaðsvirði fyrirtækisins hefur fallið mikið - langt umfram önnur félög - og því beinast spjótin að fyrirtækinu og hverjar ástæðurnar eru fyrir verðfallinu.

Í tilkynningu sem félagið sendi til kauphallar á miðvikudagskvöld, segir orðrét: „Nú er ljóst að breytt samkeppnisumhverfi hefur haft áhrif á rekstur og markaðsstöðu félagsins. Bráðabirgðauppjör fyrir júnímánuð, sem er fyrsti mánuður annars ársfjórðungs, liggur nú fyrir.

Eins og þegar hefur komið fram var magnaukning á fyrsta ársfjórðungi 1,8% milli ára 2016 og 2017 í matvöruverslunum samstæðunnar þrjú fyrir 2,6% samdrátt í krónum talið. Þá jókst fjöldi viðskiptavina matvöruverslana um 1,7%, en í þessum tölum var ekki búið að taka tillit til lokunar matvöruhuta Hagkaups Holtagörðum og efri hæðar Hagkaups Kringlu. Ef bornar eru saman sambærilegar tölur fyrir júnímánuð þá var magnminnkun í einingum 9,4% í matvöruverslunum samstæðunnar og viðskiptavinum fækkaði um 1,8% á milli ára. Sölusamdráttur á milli ára var 8,5% í krónum talið í júní að teknu tilliti til aflagðrar starfsemi. Framlegðarhlutfall samstæðunnar lækkaði um 0,4 prósentustig á milli júnímánaða 2016 og 2017.“

Viðbrögðin hjá fjárfestum við tilkynningunni voru þau, að gengi bréfa félagsins féll enn meira en það hafði gert á vikunum á undan. Markaðsvirði félagsins hefur lækkað um nærri 15 milljarða á tæpum sex vikum, eða frá því að bandaríska fyrirtækið Costco opnaði vöruhús sitt, 23. maí. Innkoma þess hefur haft mikil áhrif á smásölumarkaðinn og greinilegt að samkeppnisumhverfið er breytt.

En Hagar hafa líka mikla möguleika í stöðunni, með umbreytingum á sinni þjónustu, t.d. með betri netverslun og hugsanlega betri þjónustu almennt. Eins og rakið er í athyglisverðri grein dr. Sigurjóns Jóhannessonar, þá eru ýmsar hindranir í veginum fyrir því, að neyslvara lækki mikið í verði á Íslandi.

Ritstjóri: Magnús Halldórsson
 Ábyrgðarmaður: Magnús Halldórsson
 Útgefandi: Kjarninn miðlar ehf.,
 Laugavegi 3,101 Rvk.
 Sími: 551 0708. Netfang: visbending@kjarninn.is.
 Prentun: Kjarninn. Upplag: 700 eintök.
 Öll réttindi áskilin. © Ritið má ekki afrita án leyfis útgefanda.