



Kaubandusettevõtete uuring 2026

Lühikokkuvõte

Müügitulu kasvuootused sektoris keskmiselt (%) **9%**

EBITDA ootused (% ettevõtetest)

kasvab	48%
jääb samaks	29%
langeb	23%

TOP 3 riski (% ettevõtetest)

- kaupade konkurentsivõimelise hinna tagamine	74%
- laovarude juhtimine	49%
- nõudluse vähenemine	44%

Investeeringute kasvuootus sektoris **-10%**

Investeeringute tasuvusaeg keskmiselt **4,2 aastat**

Tarbijatrendid 2026 (% ettevõtetest)

- | | |
|---------------------------------------|------------|
| - Tarbimise langus ebakindluse tõttu | 71% |
| - Hinnatundlikkus ja Aasia odavkaubad | 57% |
| - Mugavus ja kiire tarne | 21% |

Investeeringu eesmärgid 2026 (% ettevõtetest)

- | | |
|-------------------------------------|------------|
| - Digitaliseerimine ja IT-süsteemid | 50% |
| - Turuosa kasvatamine ja turundus | 46% |
| - Tööprotsesside efektiivsus | 37% |

Tööjõupuudus piirava tegurina (5 palli skaalal) **1,9%**

Töötajate arvu kasv **+1%**

Keskmine palk tõuseb **+4%**

301 Eesti kaubandusettevõtet

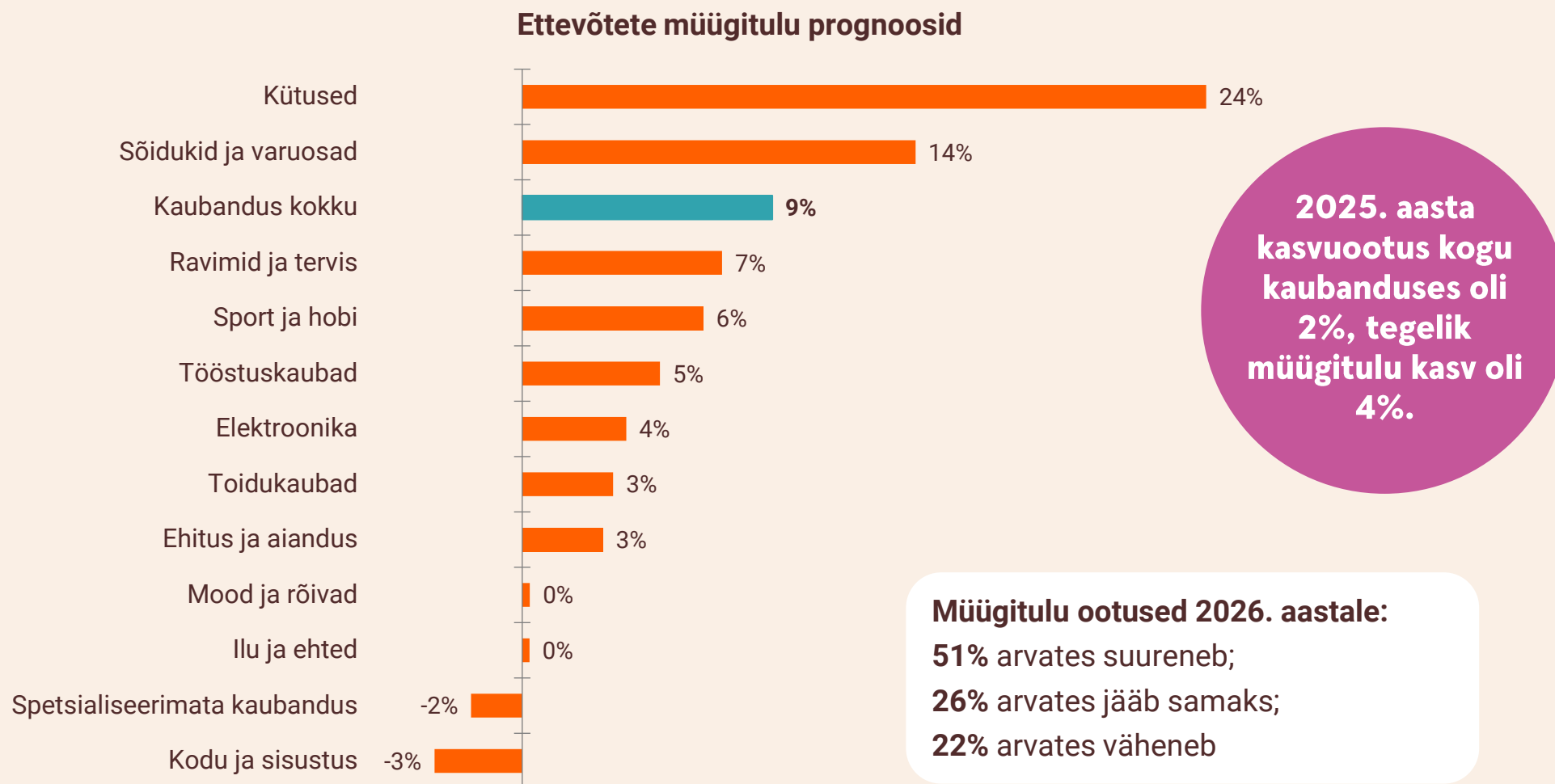
Kaubandussektor:

15%	Mootorsõidukite ja varuosade kaubandus
14%	Toidu-, joogi- ja tubakatoodete kaubandus
13%	Spetsialiseerimata kaubandus
11%	Masinate, seadmete ja tööstuskaupade kaubandus
10%	Ehitus- ja aiakaupade kaubandus
8%	Rõivaste, jalatsite ja tekstiiltoodete kaubandus
6%	Info- ja sidetehnika ning kodumasinade kaubandus
6%	Mööbli, sisustuse ja kodutarvete kaubandus
6%	Spordi-, vabaaja-, hobi- ja kunstikaubandus
4%	Tervise- ja farmaatsiatoodete kaubandus
4%	Ilu-, isikuhügieeni- ja ehtekaubandus
2%	Kütuste kaubandus

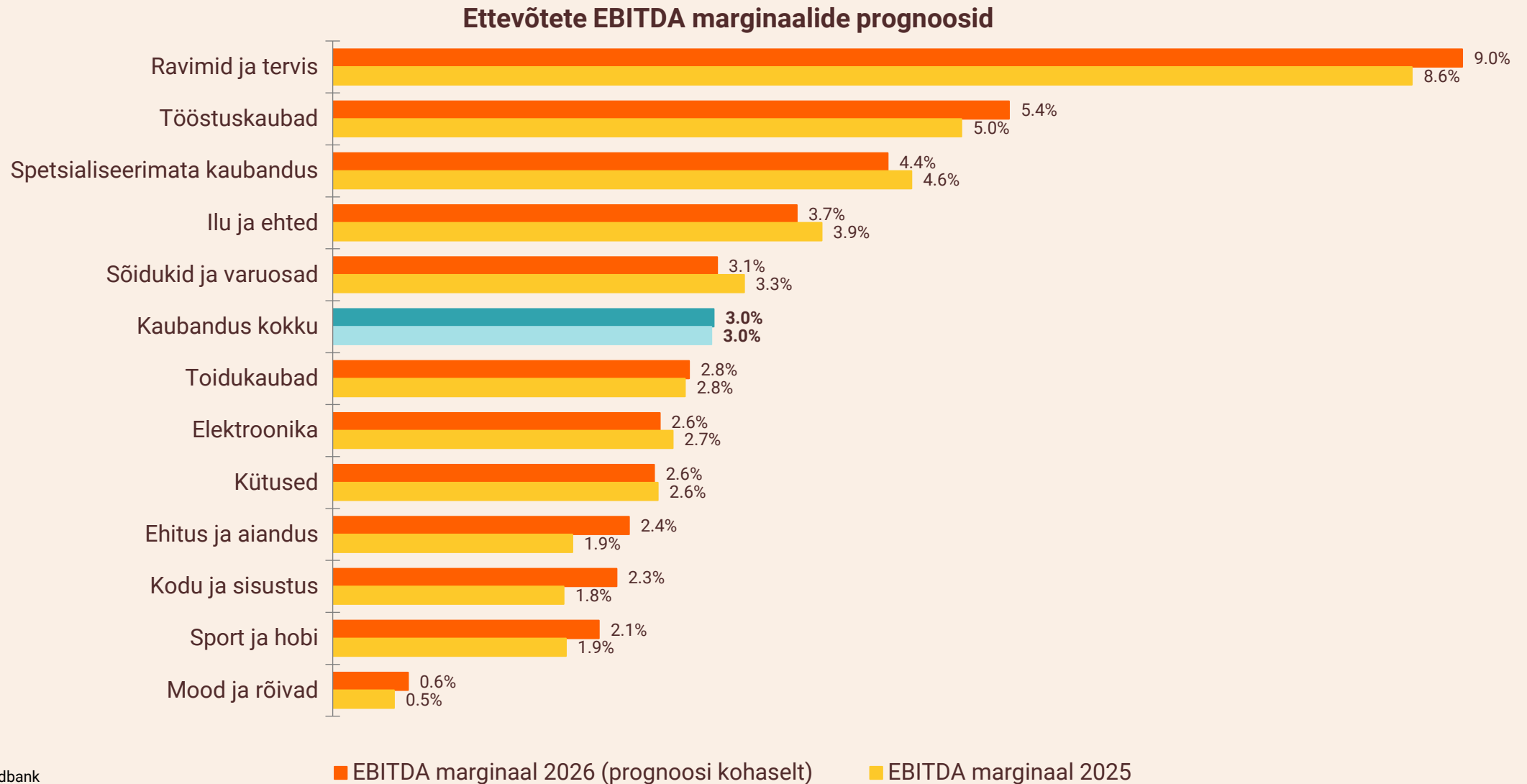
Valimi kirjeldus:

5,4 miljardit	Müügitulu
>20 miljonit	30 ettevõttel müügitulu
40	Keskmine töötajate arv
12 171	Töötajate arv kokku
53%	E-poega ettevõtteid
65%	Füüsiliste kauplustega ettevõtteid

Kaupmeeste optimism taastub, kuid kasv ei jõua veel kõigi sektoriteni

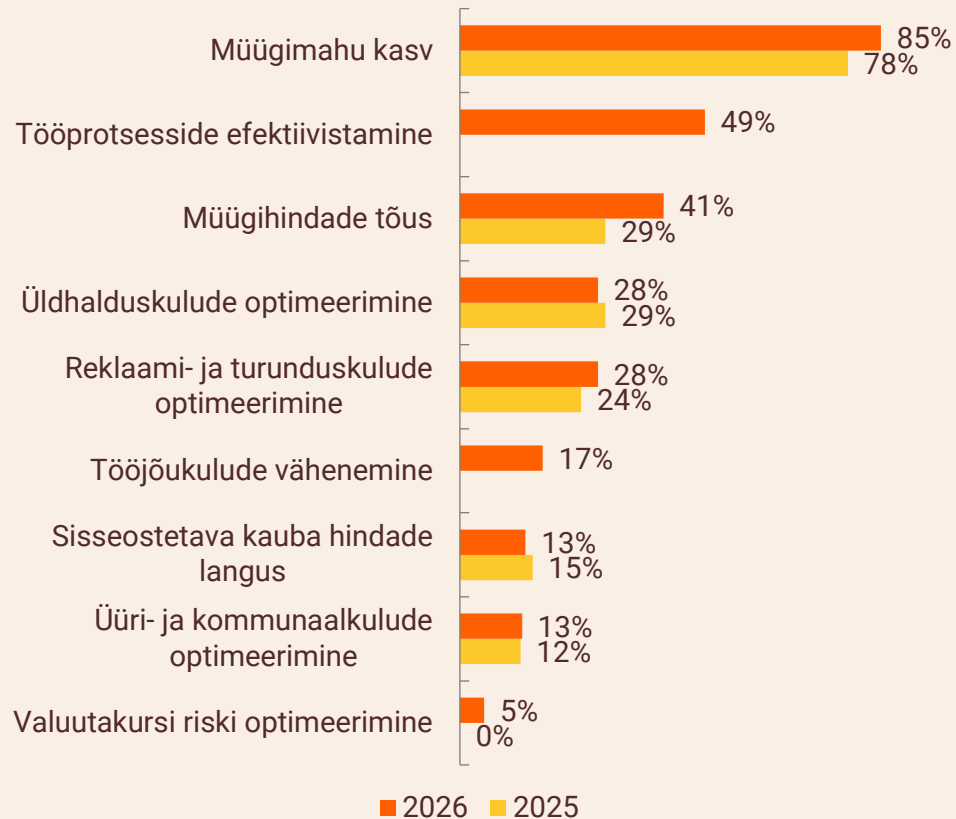


Kasum suureneb, kuid marginaal püsib stabiilne

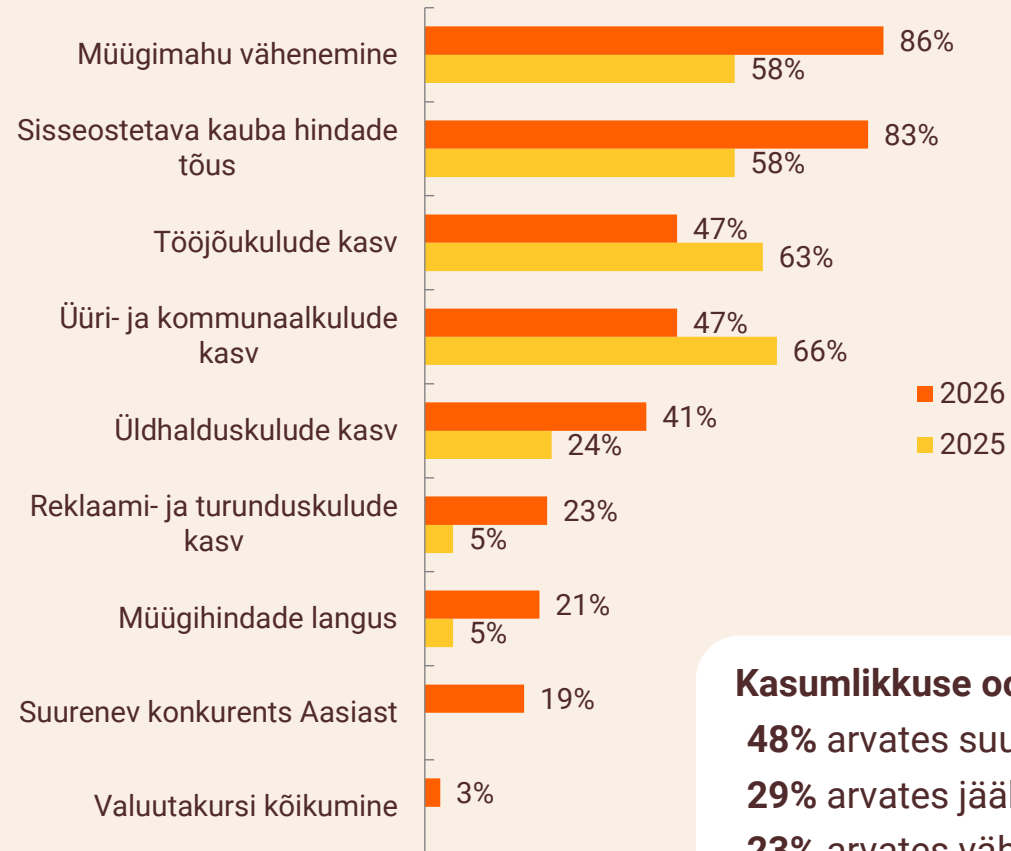


Kasumlikkuse kasv tuleb suuremast müügist ja kulude targast juhtimisest

Mis on kasumlikkuse paranemise peamised põhjused?



Mis on kasumlikkuse vähenemise peamised põhjused?



Kasumlikkuse ootused 2026. aastale:

48% arvates suureneb;

29% arvates jääb samaks;

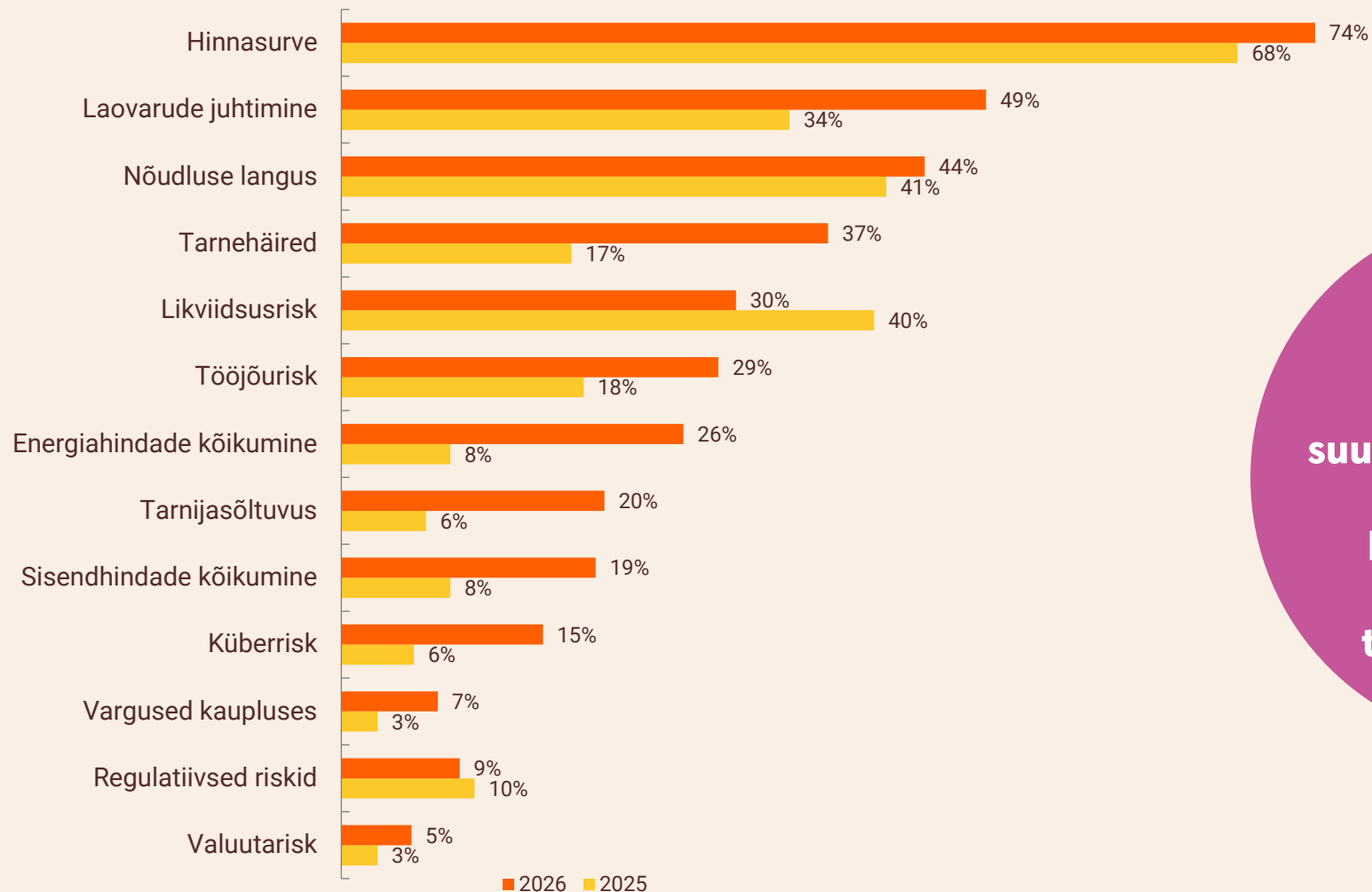
23% arvates väheneb



Turg

Ettevõtteid mõjutavad enim püsiv hinnasurve ning tarneahela ebakindlus

Milliste riskide juhtimine on ettevõtete jaoks kõige olulisemad?



**Likviidsus-
probleemide
vähenedes on
suurimaks väljakutseks
kaupade
kättesaadavus ja
globaalsed
tarneprobleemid**

Küberrünnakud on harvad, kuid võivad ettevõtte igapäevatööd tõsiselt häirida

Küberrünnaku mõju ettevõttele



**Kaubandussektoris
koges 16%
ettevõtetest
küberrünnakut
(2025: 19%)**

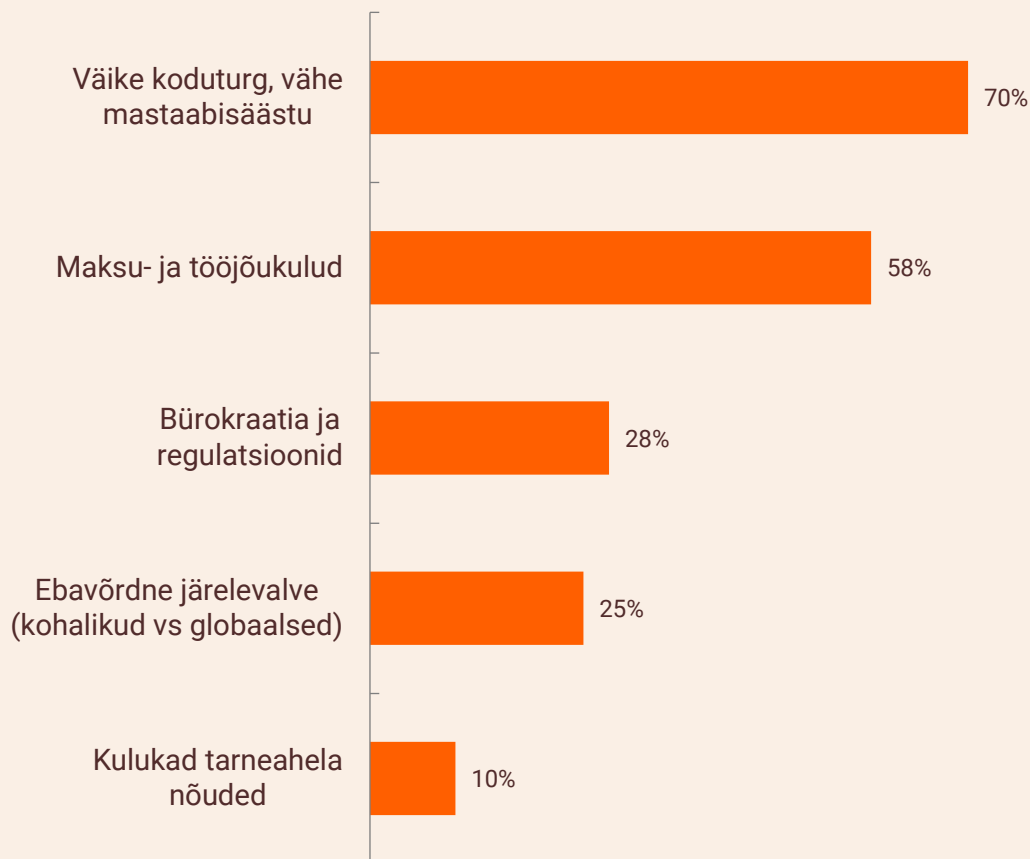
**Küberrünnaku
riski hinnatakse
(1-5) skaalal:
2,5
(2025: 2,4)**

Muu rünnaku mõju:

- ✓ ettevõtte identiteedi vargus libalehe loomiseks;
- ✓ süsteemide ülekoormatus;
- ✓ täiendav ressursikulu turvameetmete tõhustamiseks;
- ✓ kliendikontode turvalisuse kadu

Väikese koduturu hinnatundlik tarbija tõstab konkurentsivõime tähtsust

Millised tegurid takistavad kõige enam ettevõtte kasvu ja laienemist?



Tarbijatrendid 2026

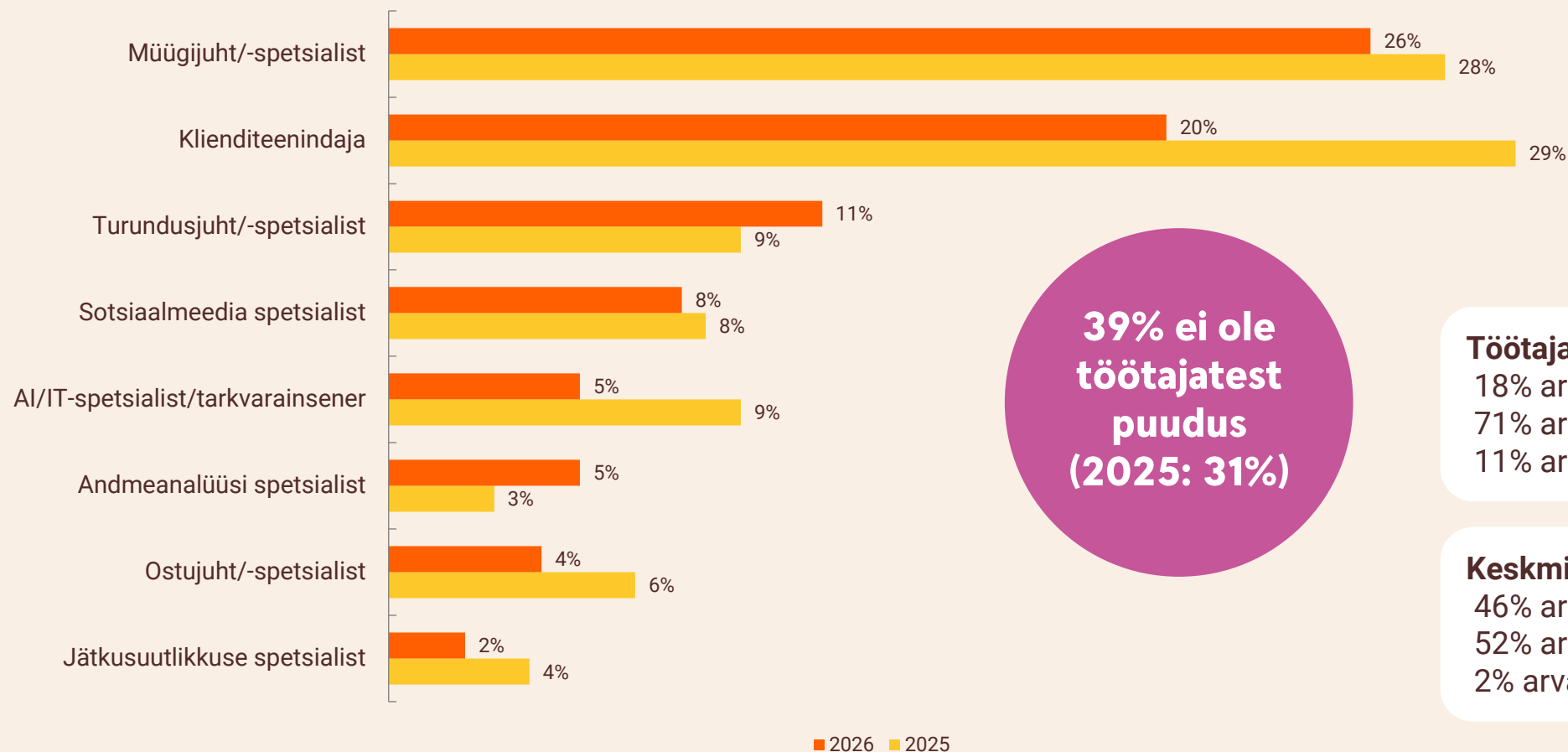


A man and a woman are standing in a modern kitchen. The woman, on the left, has curly brown hair and is wearing an orange button-down shirt and olive green cargo pants. She is smiling and holding a white coffee cup. The man, on the right, has short dark hair, wears glasses, a mustard-colored ribbed sweater, and grey checkered trousers. He is also holding a white coffee cup and looking towards the woman. The kitchen features white cabinetry, a stainless steel refrigerator, and open wooden shelves with various glassware and a coffee machine. A red rectangular box with the word 'Tööjõud' in white text is overlaid in the center of the image.

Tööjõud

Klienditeenindajate ja müügitöötajate puudus püsib, kuid tööturu surve on vähenenud

Mis valdkonna spetsialistidest on enim puudus?



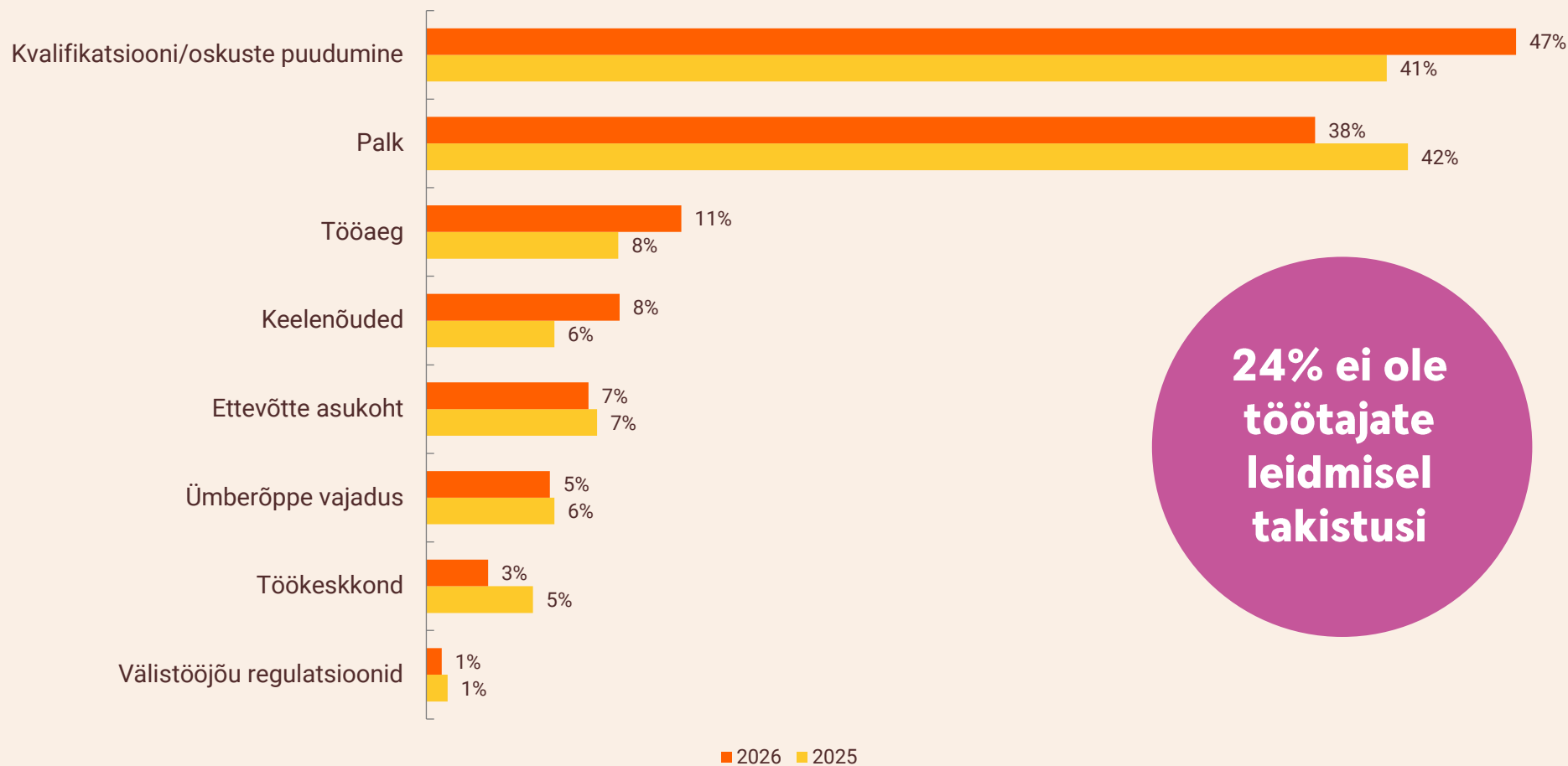
39% ei ole
töötajatest
puudus
(2025: 31%)

Töötajate arv (+1,1%):
18% arvates suureneb
71% arvates jääb samaks
11% arvates väheneb

Keskmine palk (+3,9%):
46% arvates suureneb
52% arvates jääb samaks
2% arvates väheneb

Kaubanduse tööturul on järjest olulisemad õiged oskused ja kvalifikatsioon

Mis on ettevõtetes sobivate töötajate leidmise juures suurimad takistused?

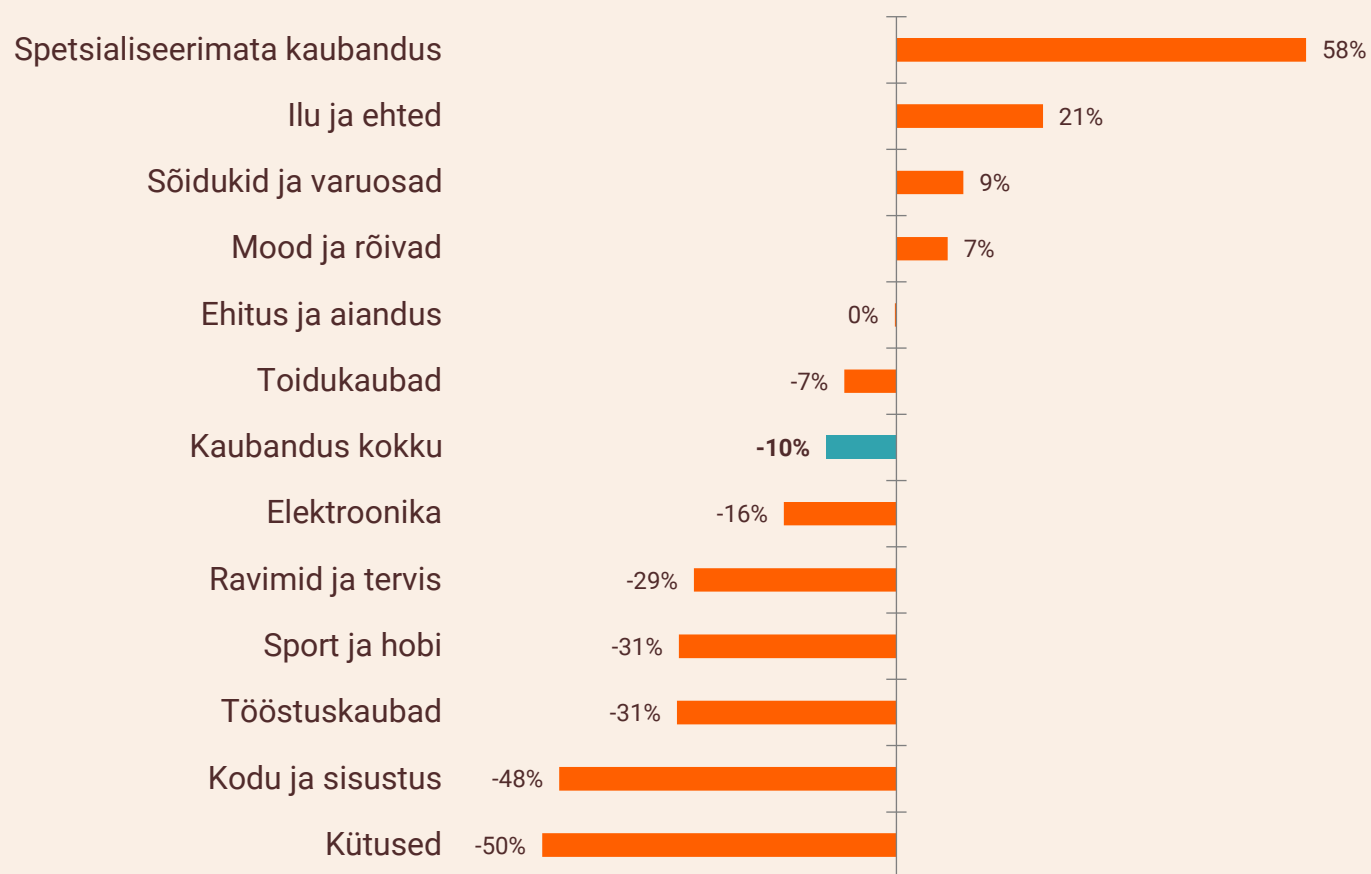


A photograph of two construction workers in the foreground, shaking hands. The worker on the left wears a white hard hat and a yellow safety vest. The worker on the right wears a blue hard hat and a yellow safety vest. In the background, two other workers are visible, one wearing a blue hard hat and another a tan hard hat. They are standing in front of a large metal structure, possibly scaffolding or rebar, with a bright light source in the background creating a lens flare effect.

Investeeringud

Kaubanduse tänane kasv toetub varasematele investeeringutele

Kui palju investeerisid ettevõtjad 2025. aastal ja kui palju plaanitakse investeerida 2026. aastal? (muutuse %)

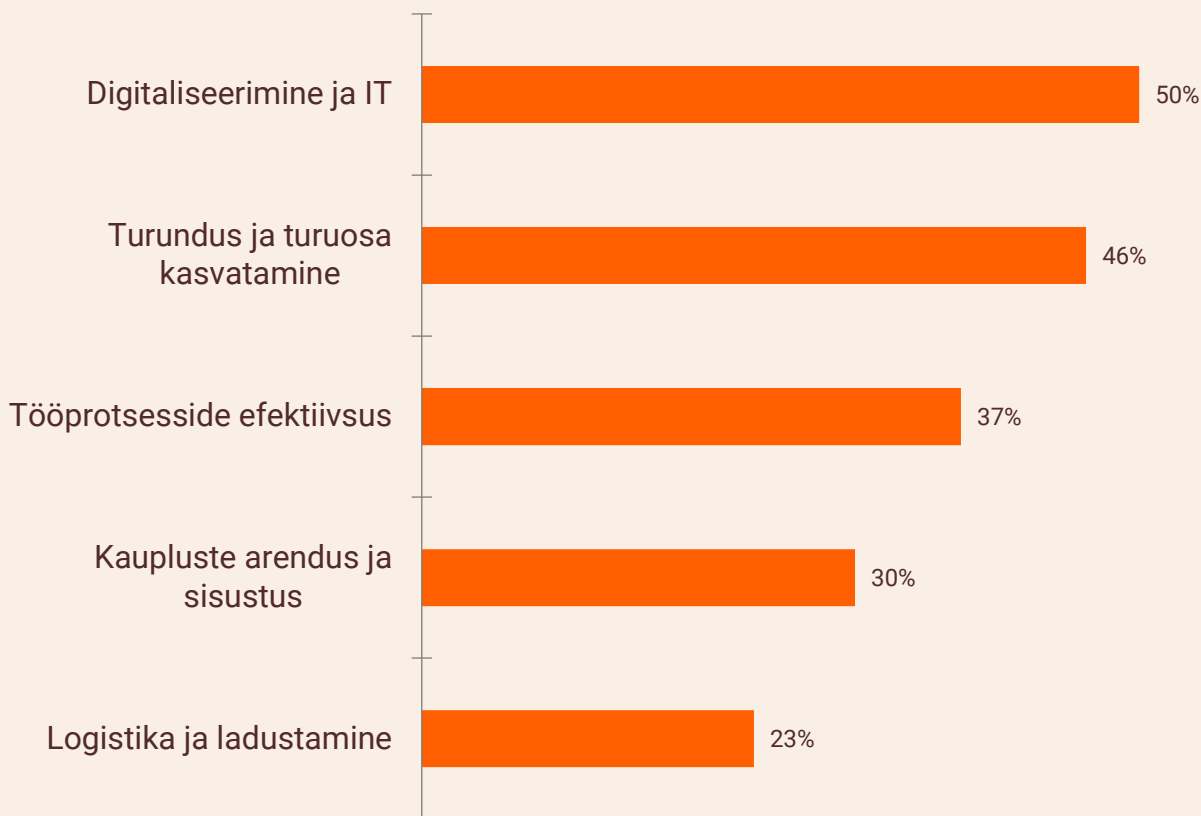


Investeeringud
vähenevad
sektoris 10%

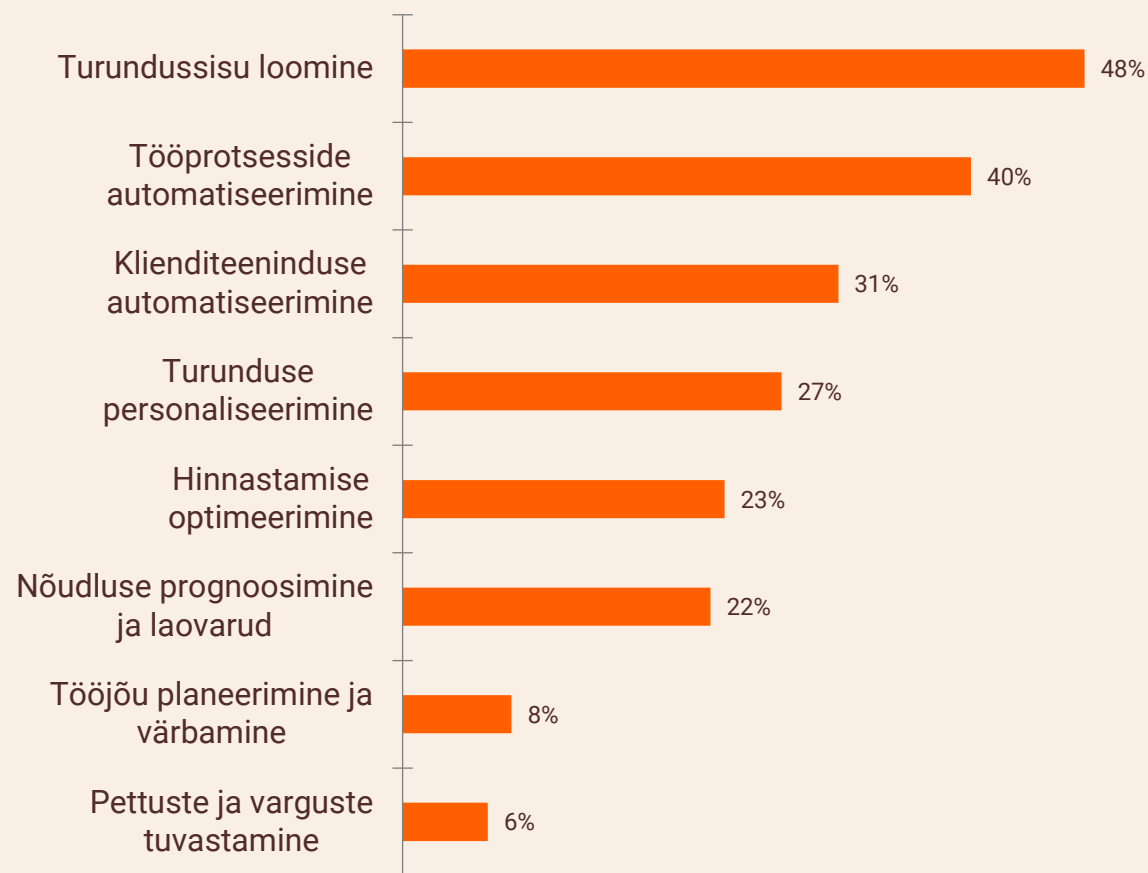
Keskmine
tasuvusaeg:
4 aastat

Investeeringud tõhususse ja tehisarusse aitavad kasvatada müüki

Investeeringud järgmise 2 aasta jooksul

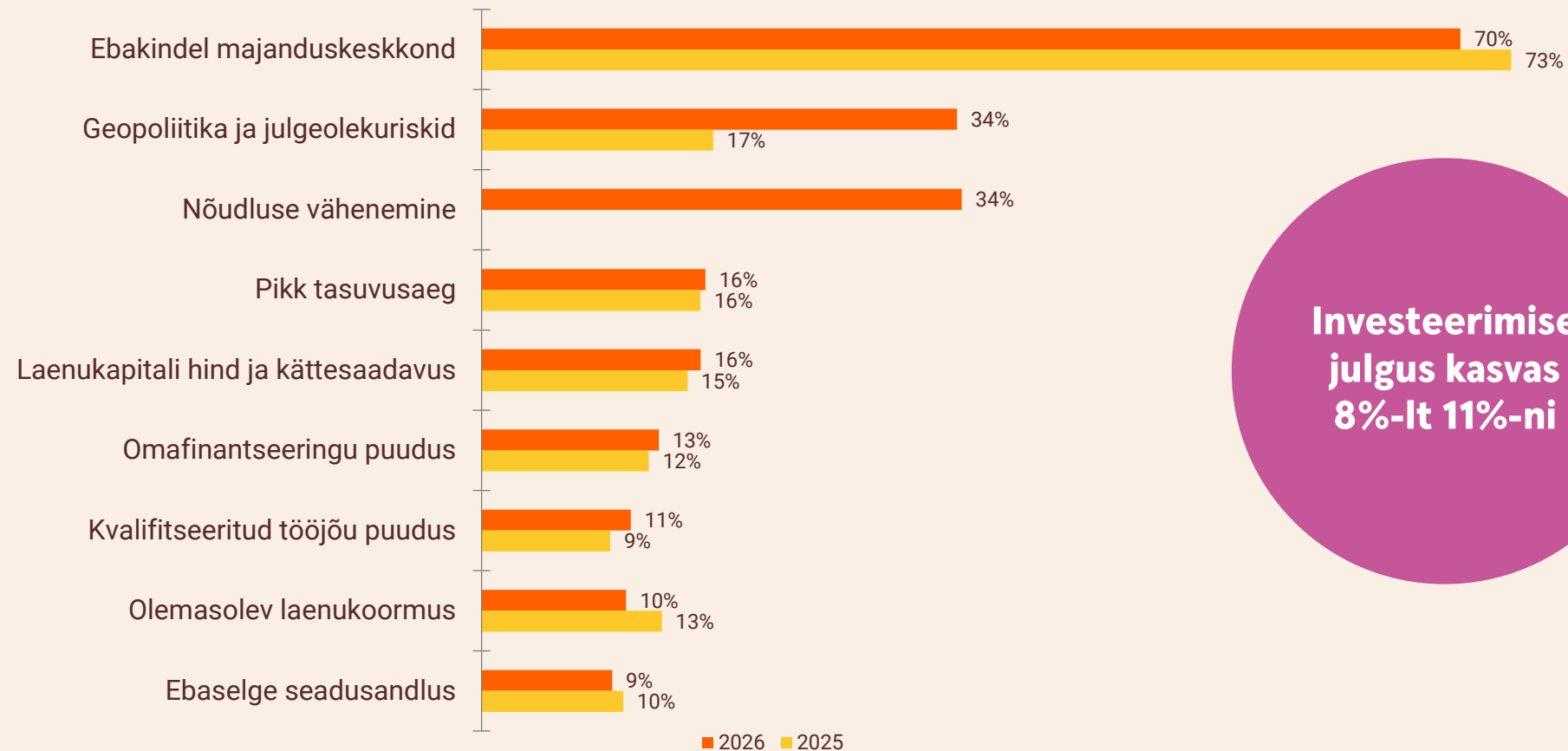


Tehisaru investeeringud järgmise 2 aasta jooksul



Ebakindlus on investeringute suurim takistus

Mis hoiab investeerimist tagasi?



Investeermise
julgus kasvas
8%-lt 11%-ni

Stabiilsus on ettevõtjate jaoks kõige olulisem toetus

Maksukeskkond

- Stabiilne, prognoositav ja pikaajaline maksupoliitika
- Konkurentsivõimeline maksukoormus võrreldes naaberriikidega
- Maksumuudatuste varane etteteatamine ja mõjude analüüs
- Tööjõumaksude konkurentsivõime hoidmine

Ärikeskkond

- Halduskoormuse ja aruandluse lihtsustamine, eriti VKEdele
- Regulatsioonide mõjuanalüüs ja EL nõuete tasakaalustatud ülevõtmine
- Konkurentsivõimeline ja stabiilne energiahind
- Poliitiline stabiilsus ja ettevõtlust toetav hoiak

Aus konkurents ja tugi

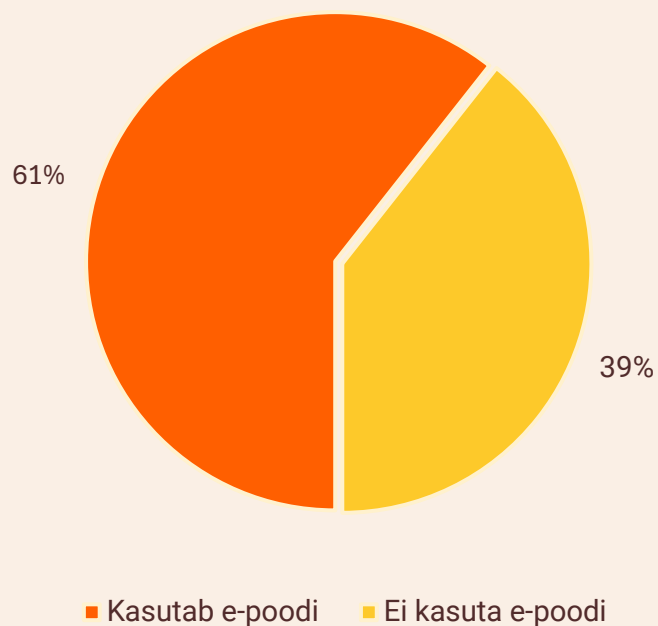
- Võrdsed tingimused kolmandate riikide e-kaubandusele
- Tõhus järelevalve võltskauba ja varimajanduse üle
- Sihitud tugi VKEdele ja ligipääs kapitalile
- Panus haridusse ja ekspordivõimekusse

A young woman with brown hair tied in a bun is sitting at a wooden desk, smiling at the camera. She is wearing a light blue t-shirt and has her chin resting on her hand. In front of her is a laptop and an open book. The background is a blurred home office with a bookshelf, a television, and several indoor plants.

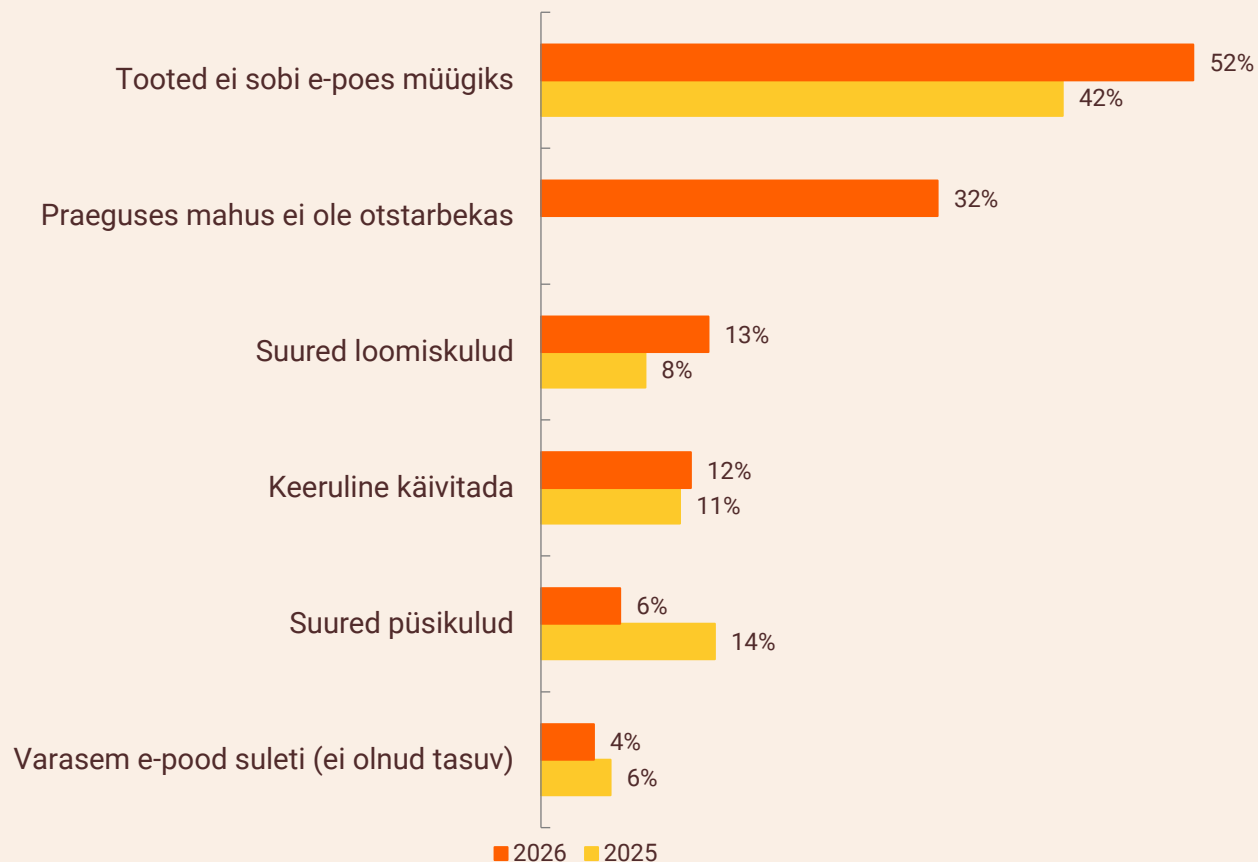
E-kaubandus

E-poe kaudu müümine on laialt levinud ning sõltub sageli ettevõtte ärimudelist

Kui paljud jaemüüjad müüvad tooteid e-poe vahendusel?

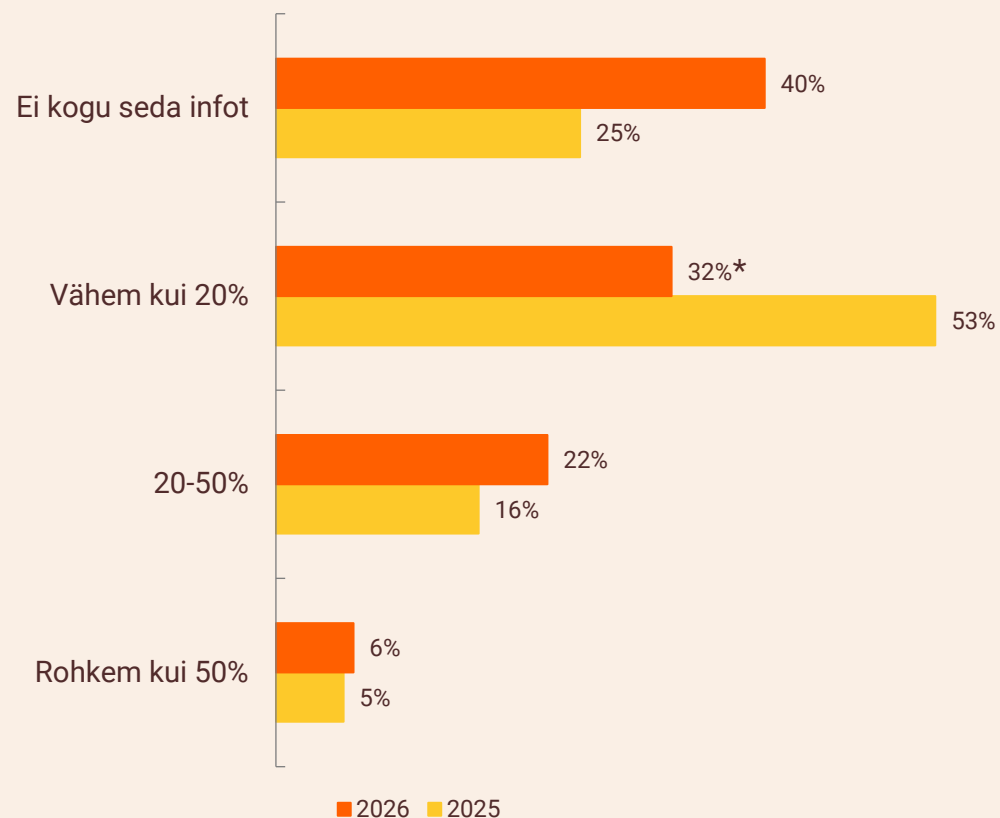


Miks ettevõtte ei müü tooteid internetis?

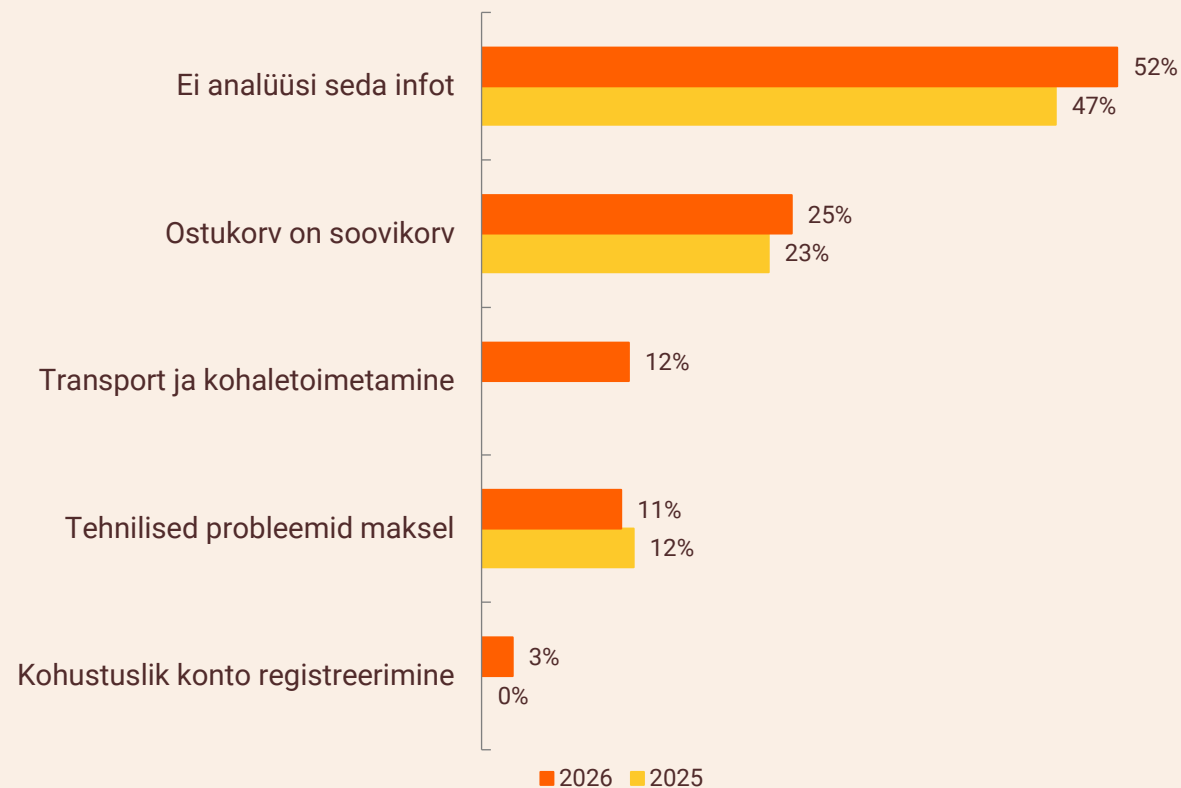


E-kaubanduse suurim kasutamata võimalus on mõista, miks ostud pooleli jäävad

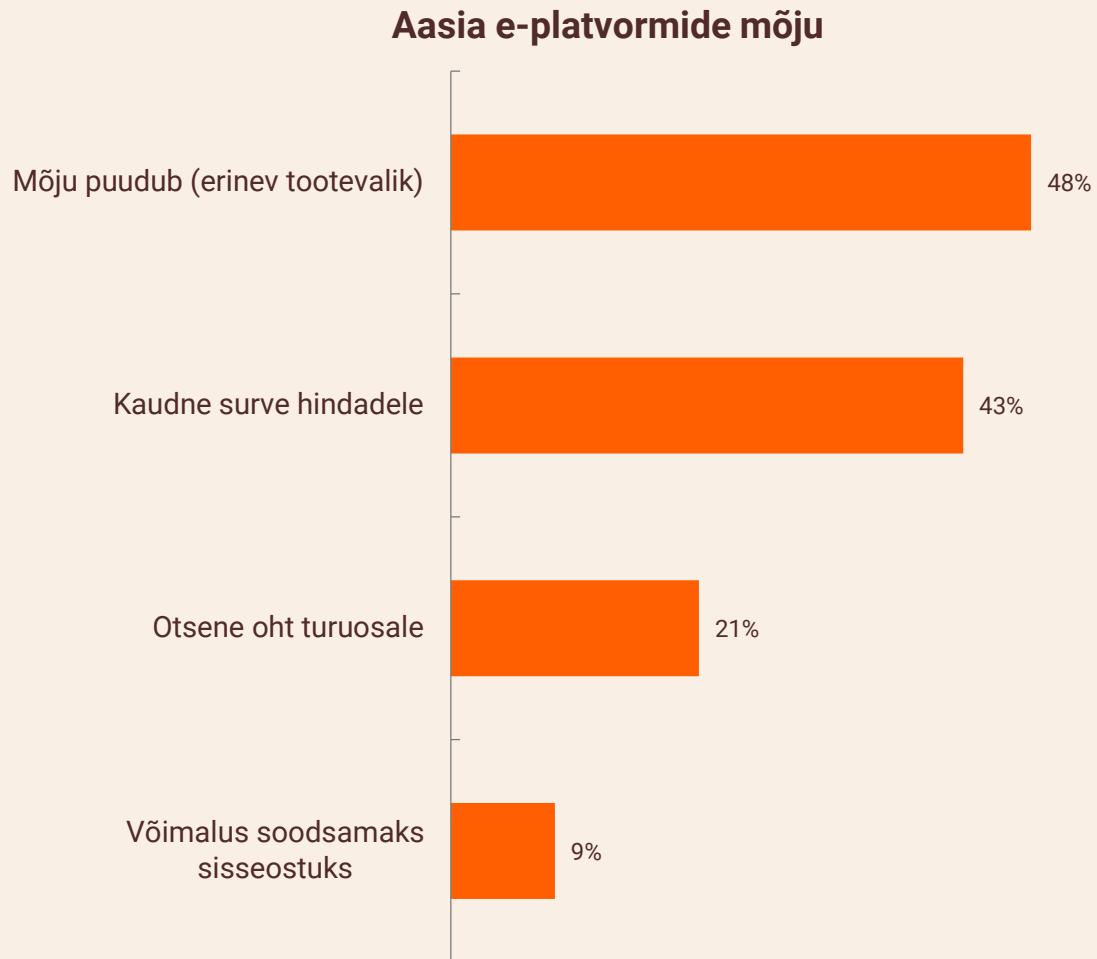
Lõpetamata ostude osakaal



Millised on levinumad põhjused, miks ostud jäävad e-poes lõpetamata?



Aasia platvormide hinnasurve suunab kohalikke ettevõtteid protsesse tõhustama



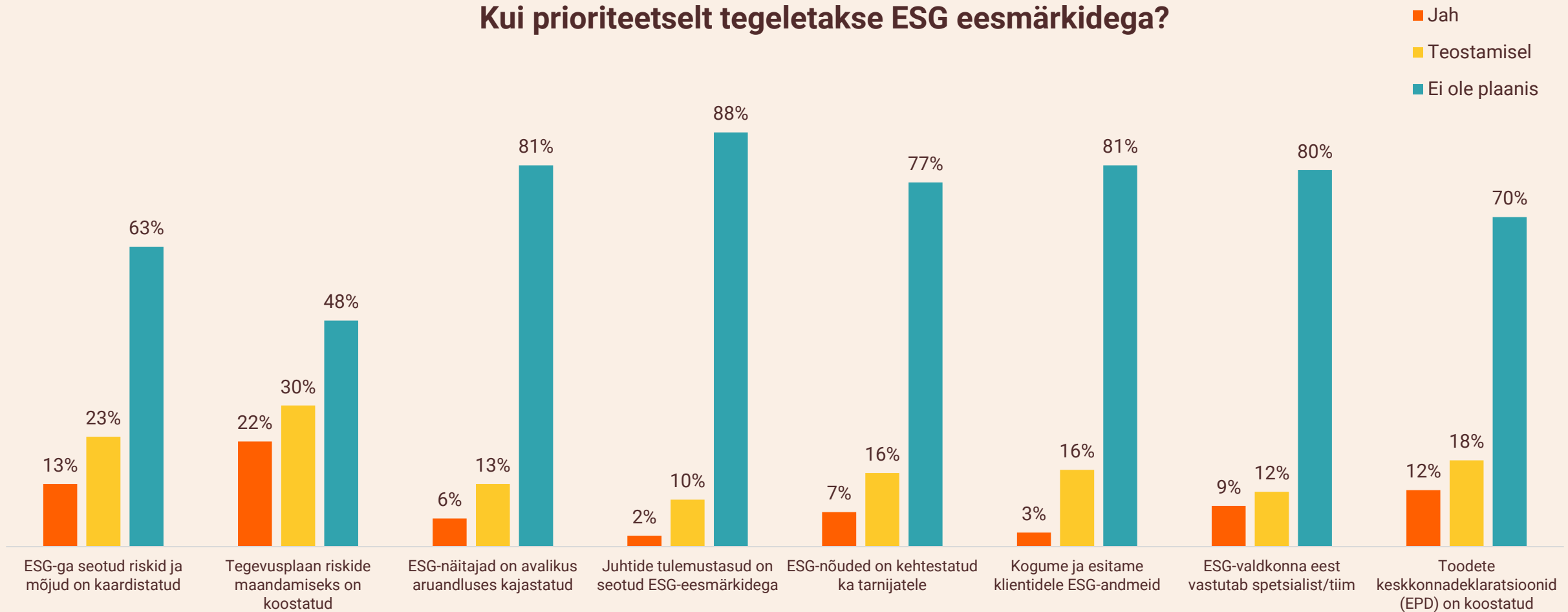
**Hinnasõja asemel
tagavad edu nutikas
eristumine, suurem
efektiivsus ja parim
ostumugavus**



Jätkusuuutlikkus

ESG teadlikkus on olemas, rakendused osalised

Kui prioriteetselt tegeletakse ESG eesmärkidega?



Kokkuvõte

Suurimad väljakutsed ja võimalused aastal 2026

- **Kaubandus kasvab, kuid konkurents muutub teravamaks.** Kasvu saavutamiseks keskendu olemasolevate klientide väärtuse kasvatamisele, ostusageduse suurendamisele ja turuosa võitmisele.
- **Võitjad on efektiivsemad.** Efektiivsus saavutatakse parema kulude, varude, hinnastuse ja protsesside juhtimise abil.
- **Investeeringud peavad looma kiiremini ärilist väärtust.** Prioriteediks peaksid olema kiire tasuvusega projektid, mille mõju müügile või kuludele on selgelt mõõdetav.
- **E-kanali konkurents liigub tehnoloogia suunas.** Vaata üle ostukorvi hülgamise määr ja klienditeekonna kitsaskohad, sest just seal võivad peituda suurimad võimalused müügitulu kasvatamiseks.
- **2026. aasta edukamad ettevõtted kasutavad olemasolevaid võimalusi oluliselt paremini ära.** Pank on valmis kaasa mõtlema ja rahastama projekte, mis aitavad tugevdada konkurentsivõimet ja viia ellu kasvuambitsioone.



**Kaubandusuuringu täpsemad tulemused on leitavad meie blogist:
blog.swedbank.ee/kaubandusuuring**

Täna kuulamast!

Maie Savtšenko

Swedbanki kaubandussektori juht

Swedbank AS

Maie.Savtsenko@swedbank.ee

blog.swedbank.ee/kaubandusuuring

