



## Töajõuvajaduse seire- ja prognoosisüsteem OSKA

COVID-19 põhjustatud majanduskriisi mõju tööjõu-  
ja oskuste vajaduse muutusele:

kaubandus

Tallinn 2021

SA Kutsekoda

Siinne ülevaade on väljavõte 12.01.2021 avaldatud uuringuaruandest „COVID-19 põhjustatud majanduskriisi mõju tööjõu- ja oskuste vajaduse muutusele“. Vt <https://oska.kutsekoda.ee/oska-valdkonnad/>.

Uuringu viis läbi SA Kutsekoda OSKA uuringumeeskond ajavahemikus juunist novembrini 2020, tehes koostööd Arenguseire Keskusega.

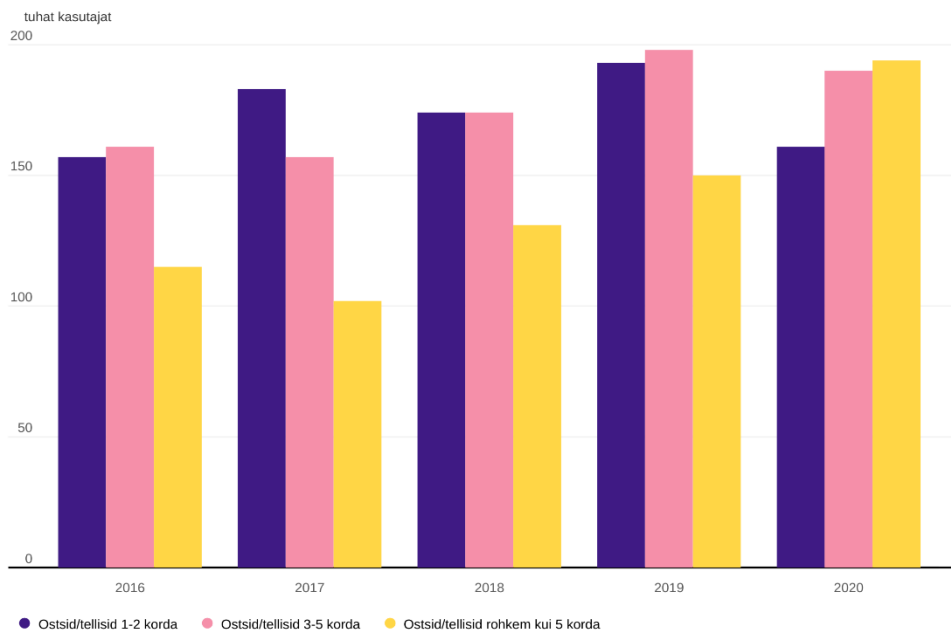
Ülevaate tulemusi täiendab 2020. aasta suvel OSKA meeskonna koostatud valdkonnaspetsiifiliste IKT-oskuste vajaduse ülevaade, mis hõlmas ka viirusekriisist üles kerkinud esmast oskuste täiendamise vajadust. Vt lähemalt [https://oska.kutsekoda.ee/wp-content/uploads/2020/06/OSKA-%C3%BClevaade-valdkonnaspetsiifiliste-IKT-oskuste-vajadusest\\_16.06.2020.pdf](https://oska.kutsekoda.ee/wp-content/uploads/2020/06/OSKA-%C3%BClevaade-valdkonnaspetsiifiliste-IKT-oskuste-vajadusest_16.06.2020.pdf).

Ülevaates kirjeldatakse COVID-19 kriisi olulisemaid vahetuid (1–2 aasta vaates) mõjusid valdkonnale, sh tööhõivele ning oskuste vajadusele ja koolitusvajadusele. Hinnangud valdkonna kriisist väljumisele ja edasisele arengule 5–10 aasta vaates on koondatud valdkonna jaoks olulisemate mõjutegurite kaupa tabelisse dokumendi lõpus. Mõjutegurite olulisuse hinnang viiepallisel skaalal (5 = olulisim) tugineb valdkondlike fookusartiklil, majandusnäitajate, arengutrendide varasemate käsitluste ning teiste seotud uuringute ja kirjalike allikate sisendile. Mõjutegurist lähtuv hinnang tööhõive kasvule või kahanemisele on esitatud kolmesuunalise noole põhimõttel: ↗ teguri mõjul hõive kasvab, → teguri mõju hõivet oluliselt ei muuda, ↘ teguri mõjul hõive kahaneb. Noole suund väljendab ainult konkreetse teguri mõju hõivele ega tähistata hõive üldprognoosi valdkonna või kutsealade lõikes. Üldine hinnang COVID-19 mõjust OSKA varasemale valdkondlikule tööjõu- ja oskuste prognoosile esitatakse eraldi alapeatükina.

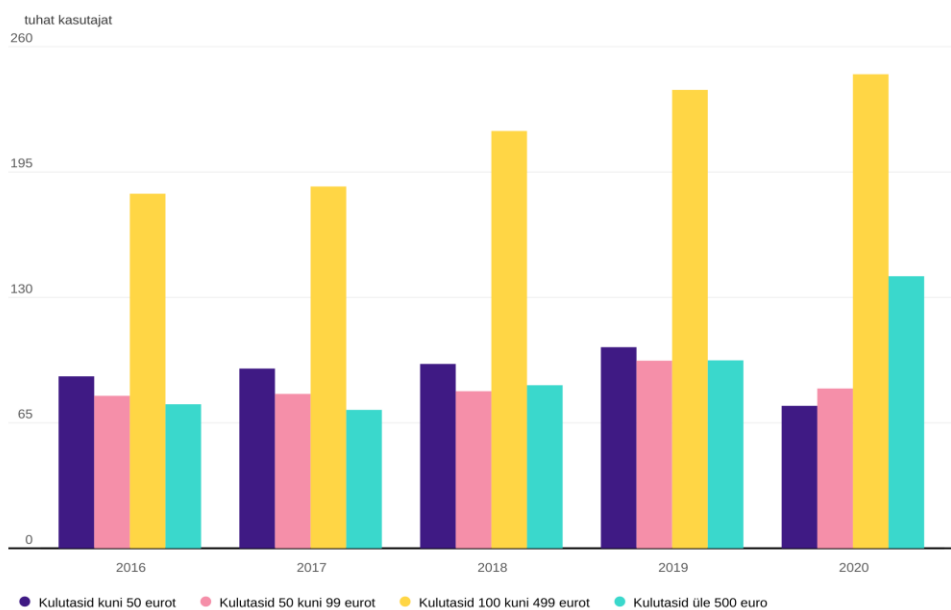
Ülevaade on valminud „Ühtekuuluvuspoliitika fondide rakenduskava 2014–2020“ prioriteetse suuna „Prioriteetne suund 1: ühiskonna vajadustele vastav haridus ja hea ettevalmistus osalemaks tööturul“ Euroopa Liidu vahendite kasutamise eesmärgi 5 „Õpe kutse- ja kõrgharidus on suuremas vastavuses tööturu vajadustega“ meetme „Õppe seostamine tööturu vajadustega“ tegevuse „Tööjõuvajaduse seire- ja prognoosisüsteemi loomine“ ehk OSKuste Arendamise koordineerimissüsteemi loomine (edaspidi OSKA) eesmärkide elluviimiseks ja tulemuste saavutamiseks.

Ülevaate autoriõigus kuulub sihtasutusele Kutsekoda. Ülevaates sisalduva teabe kasutamisel palume viidata allikale: Rosenblad, Y., Tiik, R., Mets, U., Pihl, K., Ungro, A., Uiboupin, M., Lepik, I., Leemet, A., Kaelep, T., Krusell, S., Viia, A., Leoma, R. (2021). COVID-19 põhjustatud majanduskriisi mõju tööjõu- ja oskuste vajaduse muutusele. Uuringuaruanne. Tallinn: SA Kutsekoda, tööjõuvajaduse seire- ja prognoosisüsteem OSKA.

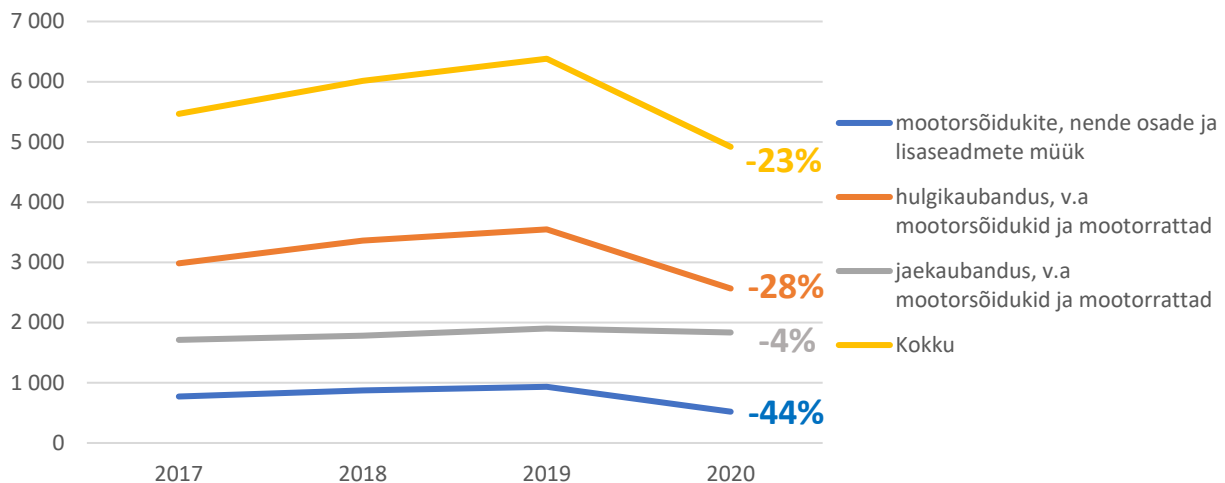
## TAUSTANÄITAJAD



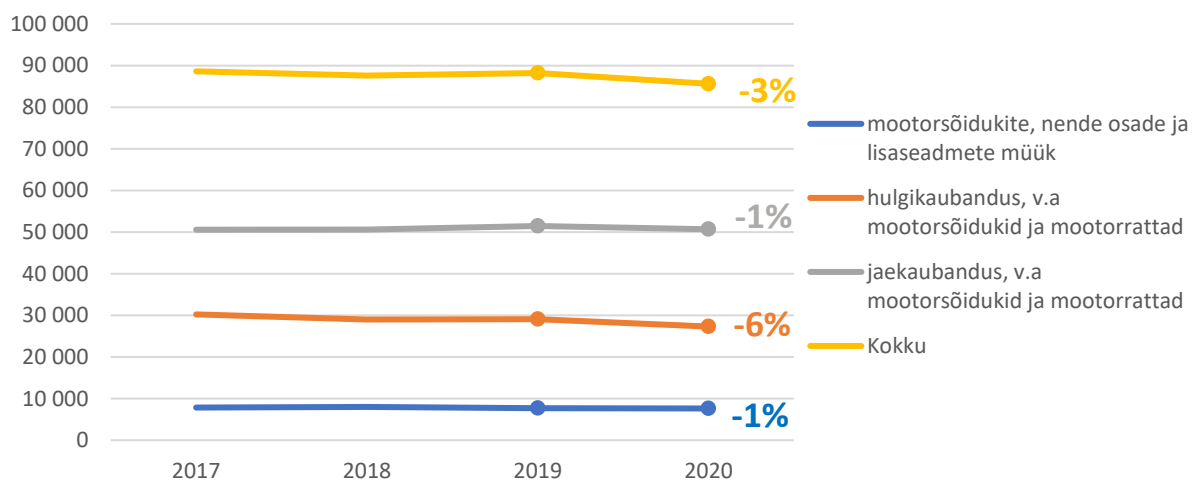
Joonis 22. E-kaubanduse 16–74-aastaste kasutajate arv ostmise või tellimise sageduse järgi kolmel järjestikusel kuul 2016–2020. Allikas: Statistikaamet (Statistikaameti infograafika)



Joonis 23. E-kaubanduse 16–74-aastaste kasutajate arv kulutuste suuruse järgi kolmel järjestikusel kuul 2016–2020. Allikas: Statistikaamet (Statistikaameti infograafika)



Joonis 24. Müügitulu II kvartalis jae- ja hulgikaubanduse ning mootorsõidukite müügi tegevusalal, 2017–2020 (miljon eurot). Allikas: Statistikaamet, EM041



Joonis 25. Keskmise tööga hõivatud isikute arv II kvartalis jae- ja hulgikaubanduses ning mootorsõidukite müügi tegevusalal, 2017–2020. Allikas: Statistikaamet, EM041

### COVID-19 KRIISI LÜHIAJALINE MÕJU

- **Vahetu mõju kaubanduse valdkonnale oli võrreldes paljude teiste elualadega pigem lühiajaline ja marginaalne.** Siiski võib statistiliste andmete põhjal järeldada, et valdkonna sees varieerus kriisi vahetu mõju tegevusalati olulisel määral. Müügitulu langes 2020. aasta II kvartalis võrreldes eelneva aasta sama perioodiga enim mootorsõidukite müügi tegevusalal (–44%) ja hulgikaubanduses (–28%), jaekaubanduses aga püsis suhteliselt stabiilsena (–4%).
- **Fookusesse nihkus tööjõu efektiivsus** – kõik lisategevused tuli kas suunata välja, lõpetada ära või automatiseerida.
- Suurimaks toetuseks, mille tõttu jäi kaubanduses ära palju koondamisi, osutus palgatoetus.
- Jaekaubanduse hõive ja palgad on hoolimata kevadel tehtud kärbetest sisuliselt taastunud. Sellest johtuvalt võib öelda, et **2020. aasta sügiseks on taastunud ka valdkonna kindlustunne ja stabiilsus.**
- Teisalt on ettevõtteid, kus tööhõive endiselt väheneb ja ilmselt ei tõuse kriisieelsele tasemele kunagi, nt tanklaketid.

- Valdkonna sees on **taastumine olnud ebahütlane** – kui kaubanduskeskused on jõudnud tagasi kriisieelsesse aega, siis näiteks kesklinna moe- ja luksuskaupade puhul kiratsemine jätkub. Endiselt hästi läheb ehitus- ja kodukaupade müüjatel.
- Eriolukorra ajal vajasisid kaubanduses lahendamist kolm peamist küsimust. Esiteks, **kuidas teha lühemaks tarneahelad ning tagada kaupluste varustuskindlus** olukorras, kus piirid olid kinni. Seetõttu olid ettevõtted sunnitud kriitiliselt üle vaatama juhtimis- ja tarneprotsessid ning suurendama laovarusid. Teiseks **tõusis oluliseks töötajate toetamine** – ühelt poolt töötajate tervise hoidmine, teisalt nende toetamine üldises hirmuolukorras. Nende teemadega tegelemiseks korraldasid ettevõtted ka sisekoolitusi. Drastiliselt suurenesid ettevõtete kulutused isiku- ja tervisekaitsevahenditele. Ning kolmandaks – **suure positiivse tõuke said viirusekriisist kodumaised e-poeid**. Suurenesid tellimuste mahud ja korduvtellimuste osakaal. Paljud ettevõtted, kellel enne kevadist eriolukorda veel e-poe teenust polnud, olid sunnitud selle kiirelt välja arendama ning olulisel määral laiendama jaotusvõrgustikke. Näiteks jõudsid e-poe teenused esimest korda paljudesse maakohadesse, kus neid enne kriisi veel polnud. Ostjaid on 2020. aasta teises pooles e-poes kaks korda rohkem kui 2020. aasta alguses<sup>1</sup>.

### Hõive

- Ehkki osa ettevõtete jaoks lahendas viirusekriis esmapilgul justkui paljud kaubanduse pikaajalised probleemid<sup>2</sup>, leidis ka teistsuguseid arvamusi. Leiti, et ehkki probleemid tööjõunappusega on mõneks ajaks leevenenud ja kandidaatide arv valdkonnas tõusnud, on vaatamata kriisile **endiselt keeruline leida näiteks kassapidajaid ja pühendunud töötajaid**.
- **Hõivatute arv kahanes hulgi kaubanduses 6%, jaekaubanduses ja mootorsõidukite müügis aga vaid 1% võrra**.
- Populaarseteks ametikohtadeks on osutunud näiteks **e-poe komplekteerijad** ja müügisaali **kauba paigutajad**<sup>3</sup>.
- Seoses e-kaubanduse hüppelise kasvuga (9 kuuga 60%) on puudus headest digiturunduse spetsialistidest.
- Üleüldiselt võib aga öelda, et tööjõu mõttes on seis parem kui aasta tagasi, sest teenindussektoris on tekkinud turule inimesi, kellel on teenindamise kompetentsi<sup>4</sup>.
- Näiliselt viib kaubandusse tööle soovijate ja kandideerijate arvu kõrgele ka nn meeleheitlik kandideerimine ilma tegeliku soovita valdkonda tööle asuda.
- Ka piirkonniti on töötajate leidmine erinev. Keerulisemas olukorras on siin kindlasti maapiirkonnad. Olulise muutusena on ettevõtted loonud n-ö töötajate varud ja seda peaaesjalikult logistikakeskustes, millest on suures sõltuvuses kauplused.
- Üritatakse vältida olukorda, kus kauplused võivad sattuda tarneraskustesse töötajate haigestumiste või karantiinikohustuse tõttu.

### Oskused/koolitusvajadus

- Viirusekriisi vahetu mõjuna ja tänu e-poodide kiirele arenguhüppele muutusid valdkonnas olulisemaks **e-turundusoskused digikanalites** ja teised digikompetentsid.

<sup>1</sup> Peil, N. Postimees 19.10.2020. Nele Peil: mida õppis kaubandus kevadises koroonakriisis. <https://leht.postimees.ee/7088942/nele-peil-mida-oppis-kaubandus-kevadises-koroonakriisis>

<sup>2</sup> <https://arileht.delfi.ee/news/uudised/selveri-juht-eriolukord-oli-meie-jaoks-kui-teised-joulud?id=91155509>

<sup>3</sup> Randlo, T. Delfi. Ärileht 27.10.2020. Kaupmeeste liidu juht: kassapidaja töö on negatiivne kuvand, raske on sellele ametile leida häid suhtlejad. <https://arileht.delfi.ee/news/uudised/kaupmeeste-liidu-juht-kassapidaja-tool-on-negatiivne-kuvand-raske-on-sellele-ametile-leida-haid-suhtlejad?id=91452574>

<sup>4</sup> *Ibid.*

- Juhtide puhul kasvas **kriisijuhtimise oskuste olulisus**. Uude valgusesse seati kaupluste juhatajate oskused, kellelt oodatakse senisest veelgi enam töötajate psühholoogilist toetamist.
- Eraldi tõusis fookusesse inimeste distantsilt juhtimise oskus – kuidas juhtida, kui alluvad ei ole samas kontoris ega tööta n-ö silma all? Mil moel usaldada, aga ka märgata ja toetada?
- Valdkonnas üldiselt kasvas vajadus psühholoogilise eneseabi, stressiga toimetuleku ja pingetaluvuse oskuste järele.
- Senisest veelgi enam tõi kriis välja vajaduse nn **paljuoskuslikkuse ja universaalsete töötajate** järele, seda nii jae- kui ka hulgikaubanduses. Näiteks müüja-klienditeenindajad peavad veelgi enam olema suutelised haldama tervet müügisaali ning tulema toime paljude tööülesannetega.
- Koolitused ja arenguprogrammid muutusid virtuaalseks.

## VALDKONNA VÄLJUMINE KRIISIST JA EDASINE ARENG 10 AASTA VAATES

*Vt tabelit valdkonna peatüki lõpus.*

### COVID-19 MÕJU OSKA SENISELE PROGNOOSILE

OSKA kaubanduse, rentimise ja paranduse uuringus (2018)<sup>5</sup> prognoositi valdkonnale tagasihoidlikku tööjõuvajaduse kahanemist (–2%) aastani 2028, eeskätt teenindustöötajate arvelt (–4%). Peamiste kasvava tööjõuvajadusega ametitena nähti müügi- ja turundusjuhte ning strateegilise tasandi ostu- ja kategooriajuhte.

Valdkonna tööjõuvajadust mõjutavad tegurid olid ekspertide hinnangul seotud tehnoloogilise innovatsiooni (sh e-kaubanduse, protsesside automatiseerimise), süveneva tarbijakesksuse ja hägustuvate piiridega eri tegevusalade (nt logistika vs. kaubandus) ja müügikanalite vahel (traditsioonilised vs. digitaalsed). Nimetatud trendid/suundumused mõjutavad valdkonna ettevõtete tööd jätkuvalt suurel määral ka lähiaastatel. **Kriis is tõenäoliselt süveneb veelgi surve vaadata üle ja kohandada ärimudeleid.** Kriisi ajal hoogustunud müük e-kanalites ja e-poodide teenuste regionaalne laienemine võib ilmselt jätta suhteliselt püsiva jälje tarbijate ostukäitumisele ning tuua kaasa kasvava vajaduse e-kaubanduse ja digiturunduse spetsialistide ja vastavate oskuste järele. Väljaspool kaubandusvaldkonda sõltub müügi- ja turundusjuhtide tööjõuvajadus majanduse taastumiskiirusest, üldisest ettevõtluskliimast ja ettevõtete võimekusest viia ellu ekspordipotentsiaali (ettevõtete pankrotistumisel võib tööjõuvajadus ka väheneda). Tarneahelate lühenemise trend puudutab otseselt ostu- ja kategooriajuhtimise funktsiooni. Tööandjate sõnul võiks see potentsiaalselt süvendada ka tööjõu- ja spetsialiseerumisvajadust, kuid ettevõtete väiksus ja vastava kogemusega tööjõu kättesaadavus võib seda siiski piirata.

Kokkuvõttes võib siiski eeldada, et **OSKA senine prognoos kaubanduse valdkonna tööjõuvajaduse kohta jääb üldjoontes kehtima**, suuremad muutused puudutavad pigem töötajate oskuste vajadust.

### KOKKUVÕTE

- Kriisi vahetu mõju kaubanduse valdkonnale on pigem olnud lühiajaline ja marginaalne ning valdkonna stabiilsus ja kindlustunne 2020. aasta sügiseks paljuski taastus. Suurima tõuke sai kriisist e-kaubandus ning kiirelt kasvas vajadus e-kaubanduse platvormide arenguks. Hoolimata sellest, et teistest teenindussektoritest on vabanenud tööjõudu ja kaupluste tööjõunappus on mõnevõrra leevenenud, ei ole endiselt lihtne leida näiteks kassapidajaid.

<sup>5</sup> Pihl ja Leemet (2018). Tulevikuvaade tööjõu- ja oskuste vajadusele: kaubandus, rentimine ja parandus. Kutsekoda, OSKA. <https://oska.kutsekoda.ee/field/kaubandus-ja-rentimine/>

- Valdkonna arengu seisukohalt on olulisemad mõjutegurid digitaliseerimine ja automatiseerimine, mis toovad endaga kaasa e-kanalite jätkuva arendamise ning vajaduse digiturundusega tegelevate töötajate järele. Ettevõtted on sunnitud ajakohastama oma ärimudelite jätkusuutlikkuse olukorras, kus edu tagab nii ettevõtte profiili kui ka selle töötajate universaalsus ning keskendumine korraga eri lõikudele ja valdkondadele.
- Töötajate oskused peavad muutuma üha mitmekesisemaks. Kasvab vajadus digikompetentside (sh e-turundusoskuste), juhtide kriisijuhtimisoskuste, psühholoogilise eneseabi, stressiga toimetuleku ja pingetaluvuse oskuste järele. Eeldame siiski, et OSKA senine prognoos kaubanduse valdkonna tööjõuvajaduse kohta jääb üldjoontes kehtima, suuremad muutused puudutavad pigem töötajate oskuste vajadust.

## SÕNUMID RIIGILE JA TEISTELE PARTNERITELE

- Kaupmeeste Liit on pöördunud valitsuse poole, saamaks tuge, et kauplused saaksid desinfitseerimisvahendite soetamise eest kolm miljonit eurot kompensatsiooni<sup>6</sup>.
- Viiruse jätkuva leviku puhul järgmistel aastatel on kriitilise tähtsusega **töötada välja tagavaraplaan ja eritingimused eneseisolatsiooninõude täitmiseks** teatud valdkondades, ka kaubanduses, et tagada elutähtsad teenused ja toiduga varustamine.

---

<sup>6</sup> Roosve, G.-L. ERR 01.10.2020. Kaupmeeste liit küsib riigilt kolm miljonit eurot desovahendite hüvitamiseks. <https://www.err.ee/1141289/kaupmeeste-liit-kusib-riigilt-kolm-miljonit-eurot-desovahendite-huvitamiseks>

VALDKONNA VÄLJUMINE KRIISIST JA EDASINE ARENG 10 AASTA VAATES

Mõjutegurid (olulisus 1–5 palli, 5 = olulisim)	Mõju kriisist väljumisele ja edasisele arengule	Mõju tööhõivele	Mõju oskustele ja koolitusvajadusele
<b>Digitaliseerimise ja automatiseerimise jõuline toetamine</b> (5)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Edasist arengut mõjutab kindlasti digivalmisolek selle eri vormides. Peamiselt puudutab see ettevõtete jätkuvat e-kanalite arendamist ja ka protsessijuhtimise kujundamist digikanalite kaudu.</li> <li>- <b>E-poed peavad olema valmis jätkuvaks arenguks</b>, et pakkuda konkurentsi valdkonna globaalsetele hiidudele. Muutus ei toimu väga kiiresti, aga saab olema ulatuslik.</li> <li>- Pikemas perspektiivis võib esile kerkida tugev polariseerumine iseteeninduse ja personaliseeritud teenuste pakkumise vahel.</li> </ul>	<p>→</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kuigi e-poed laienevad ja ka müügisaalides toimub automatiseerimine, <b>ei kao inimene kuhugi</b>.</li> <li>- Näiteks digikassade laienemisega saavad töötajad tegeleda müügisaali teiste ülesannetega, nt kauba väljapanekuga.</li> </ul> <p>↗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kasvab vajadus digiturundusega tegelevate töötajate järele kaubanduses.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kasvab vajadus <b>digikompetentside ja e-turundusoskuste</b> järele, eriti e-kaubanduses.</li> <li>- Digivahendite (tahvelarvutid jmt) kasutamise oskus.</li> </ul>
<b>Rohepöörde võimendamine</b> (ringmajandus, süsiniku-neutraalsus, elurikkus, kliimamuutus) (3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rohepöörde puhul on oluline faktor selle juurutamise hind, samuti eeldab see suhteliselt suuri investeeringuid.</li> <li>- Teema oleks päevakorda tõusnud ka ilma viirusekriisita, kuid COVID-19 kiirendas protsessi märgatavalt.</li> <li>- Füüsiliste müügi- ja teeninduskohtade arv väheneb.</li> </ul>	<p>↘↗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jätkuval võimendamisel tuleb arvestada masinaparkide väljavahetamisega.</li> <li>- Tööjõuvajadus kaubanduses ja teeninduses väheneb, kasvab aga logistikas.</li> <li>- Jätkuval võimendamisel võib oodata uusi ameteid, nt keskkonnaspetsialist kaubanduses.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Kaubandusvaldkonna spetsiifilised keskkonnakompetentsid</b> muutuvad üha olulisemaks.</li> </ul>
<b>Inimeste riigiülese liikumise piiramine ja distantsihoidmise vajadus vähemalt kahe aasta jooksul</b> (2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Toob kaasa e-kaubanduse ja kauba kojukannete jätkuva kasvu.</li> <li>- Ekspertide sõnul tuleks iga hinna eest hoiduda kaubanduskeskuste sulgemisest, mis oleks valdkonnale katastroofilise mõjuga.</li> </ul>	<p>↗</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kasvab vajadus e-kaubandusega tegelevate ja logistikakeskuse töötajate järele (nt kaubakomplekteerijad).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vajadus arendada oskusi, et töötada digitööplatvormidel.</li> <li>- Jätkuv vajadus koolitada ja arendada töötajate digioskusi, e-turunduse oskusi (nt müük digikanalites), enese- ja ajajuhtimise ning sotsiaalseid oskusi.</li> </ul>
<b>Muutused globaalsetes tarneahelates, proteksionism, nearshoring</b> (1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Globaalsed tarneahelad peaksid muutuma lühemaks.</li> </ul>	<p>→</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ühelt poolt oleks vaja juurde inimesi teatud tööloikudele, nt tarneahelad, aga Eesti tingimustes pole see eriti võimalik, kuna ettevõtted on väikesed.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vajadus ostu- ja tarneahelajuhtimise oskuste järele.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaupmeeste Liidu sõnul<sup>7</sup> on nii kaubanduses kui ka tootmises teemaks tarneahelate pikkus ehk kui mitu vahendajat on tootmise ja tarbija vahel.</li> <li>- Sealjuures on Euroopa Liit andnud suunised, et globaalsed tarneahelad tuua tagasi kohalikuks ja lühikeseks. Näiteks on paljud kaubandusettevõtted juba praegu tarneahelaid lühendanud ning tarnitakse kaupu senise ühe tootja asemel mitmelt korruga.</li> </ul>		
<b>Muud võimalikud tegurid</b> (nt ärimudelite muutus, suurem tähelepanu tervisele ja hügieenile) (4)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Veelgi suurem surve <b>vaadata üle ärimudelid</b>, sest ei saa keskenduda enam ühele kitsale lõigule või nišile.</li> <li>- Ettevõtetele on suur lähiaastate lisakulu enesekaitse- ja desinfitseerimisvahendid (miljon eurot ettevõtte kohta). See tuleb kasumi arvelt ja midagi muud (palgatõus, investeringud) jääb selle raha eest seega tegemata.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>↳</li> <li>- Ärimudelite muutus ja jätkuv optimeerimine võib kaasa tuua lisategevuste väljasuunamise, lõpetamise või automaatseerimise.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Töötajate jätkuv erialane täiendamine, et laiendada nende amplituud.</li> <li>- Koolitused juhtide kvaliteedi tõstmiseks, sh <i>coaching</i>.</li> </ul>

<sup>7</sup> Peil, N. Postimees 19.10.2020. Nele Peil: mida õppis kaubandus kevadises koroonakriisis. <https://leht.postimees.ee/7088942/nele-peil-mida-oppis-kaubandus-kevadises-koroonakriisis>