



EESTI  
KAUBANDUS-  
TÖÖSTUSKODA

TELLITUD OTSEPOST

# TEATAJA

IGA LIIGE LOEB! ILMUB AASTAST 1926. 4 / 2026

## 1.10

MUUTUB  
MAKSUAMETILE  
TSD ESITAMINE

MIS TINGIMUSTEL  
TOHIB VÄRBAMISEL  
KANDIDAADI TAUSTA  
KONTROLLIDA?

Rail Baltic  
KUJUNDAB ÜMBER  
EESTI ETTEVÕTLUST

## Katrin Tõugjas:

õhkutõusev hävitaja  
annab kindlustunde



# X

# FAST

UNRIVALLED PROTECTION



## Sievi TURVAJALATSID

HOIATUS! SIEVI FASTX® JALATSID ON  
MUGAVAMAD KUI ÜLEMUSE TÖÖTOOL

## Sisukord

- 4 Katrin Tõugjas: hea juht ei pea teadma kõiki vastuseid
- 8 Koda kutsub osalema!
- 9 Lühidalt
- 10 Rail Baltic muudab juba praegu Eesti ettevõtlust
- 14 Millistel tingimustel tohib värbamisel kandidaadi tausta kontrollida?
- 16 Family office toetab jõuka äripere varahaldust
- 18 Uus liige: kommunikatsiooniagentuur GoodNews Communication
- 20 Andmepõhine aruandlus viib maksusuhtluse ettevõtja tarkvarasse
- 22 Galerii: külas Lõuna-Eesti liikmetel
- 24 Mida põnevat toob ärihooaeg 2026/2027
- 25 Ajalugu: koja Teataja 100!
- 26 Ära ole oma tehisintellekti *copy-paste*-liides
- 28 Kas sinu veebileht on ligipääsetav nii inimestele kui ka tehisintellektile?
- 30 Mida toovad tööandjatele alaealiste töötamise ja palkade läbipaistvuse uued reeglid?
- 32 Ühendame inimesi. Ühendame Eesti.
- 33 CB-Food UK avab Eesti toidutootjatele tee Ühendkuningriigi turule
- 34 Mida saavad ettevõtted Eesti riigikaitse jaoks ära teha?
- 36 Euroopa energiamahukas tööstus vajab restarti
- 38 Palju õnne!
- 39 Print Best loob suhteid üle Euroopa
- 40 EEN: koostööpakkumised ja messid



KAANEFOTO  
Kaitsevägi

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKODA  
Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn  
Tel: 604 0060  
E-post ja veeb: koda@koda.ee, www.koda.ee

TEATAJA TOIMETUS  
Kaur Orgusaar  
Tel: 5331 6676  
E-post: kaur.orgusaar@koda.ee

MAKETT JA KUJUNDUS  
Menu Meedia

Reklaam: Küllike Ormus  
Tel: 528 7418  
E-post: kyllike@menuk.ee

TRÜKK K-Print

## Rööpad lõunasse, lennukid läände

Selle Teataja kaanelt vaatab vastu Ämari lennubaasi ülem. Ohuruum, mida tema kaitseb, on ühtlasi meie majanduse eluliin – just õhust saabuvad investorid, kliendid ja tehingud.

Rail Baltic on Eesti ajaloo suurim taristu-investeering, ainuüksi Eesti löik maksab umbes kolm miljardit eurot. Olgem ausad: ärikülastajale sellega Eestisse ei saabu – tema lendab või sõidab autoga. Raudtee tugevus on kaubavedu ja sõjaline logistika. Vajalik? Kahtlemata. Aga inimesed liiguvad õhus ja maanteel.

Ligi 85% Eesti idufirmade investeeringutest tuleb välismaalt ning maailma riskikapital koondub USA-sse ja Londonisse. Ometi ei välju Tallinnast Londonisse ühtegi hommikust lendu – oleme Balti pealinnadest kõige kehve-mini ühendatud. Riist lendab airBaltic Gatwicki iga hommik kell 7.25 ja õhtul tagasi: Läti ettevõtjale on Londoni päevareis argipäev. Vilniusest ja Kaunasest väljub Londonisse kolm korda rohkem lende kui Tallinnast – ja Leedu idufirmade kaasatud kapital ning *exit*'id purustavad rekordeid. Iga puuduv hommikune lend on maks, mida maksame märkamata.

Riigieelarves ei ole uut raha, küll aga on valikud. Kui murdosa raudtee-eelarvest läheks lennuliinidesse ja neljarealistesse maanteedesse – hommikused lennud finantskeskustesse, kiirteed –, oleks mõju kiirem ja õiglasem. Maantee on raudteest demokraatlikum: autoga saab teele igal hetkel ja igast külast, rongile vaid siis, kui jaam on olemas ja rong parasjagu tuleb. Maanteest võidab iga inimene ja äri selle ääres, lennuühendusest kogu majandus. Hästi ühendatud riiki usutakse, sinna investeeritakse ja seda kaitstakse.

ERIK RAUDSEPP

Eesti aukonsul  
Ameerika Ühendriikides  
Colorados







Katrin Tõugjase meelest saaksid ettevõtete juhid Kaitseväelt õppida oskust valmistuda olukordadeks, mida loodad, et kunagi ei juhtu: näiteks kriisiks valmistumine, varuplaanide tegemine ja tegevuse jätkusuutlikkuse hindamine.  
Foto: Kaitsevägi

# Hea juht ei pea teadma kõiki vastuseid

Tänavu 1. juulil Ämari lennubaasi juhtimise üle võtnud kolonelleitnant Katrin Tõugjase vastutusalasse kuulub paarsada teenistujat, ööpäev läbi tegutsev lennubaas ning koostöö Eesti ja liitlasüksustega.



**KAUR ORGUSAAR**  
Kaubanduskoja  
kommunikatsiooni-  
ja arendusjuht

**K**uigi auaste annab juhile käsuõiguse, toob Katrin välja, et hea juhtimine tuleb professionaalsusest, järjepidevusest ja sellest, kuidas juht oma inimestega suhtleb.

**Oled olnud teenistuses 24 aastat, milline on sinu senine teenistuskäik?**  
Pärast lennuakadeemia lõpetamist alustasin teenistust Ämaris lennuvälja käitamisega tegelevas üksuses, mis oli praeguse lennuväljaeskadrilli

eelkäija. Edasi suundusin logistikasse, juhtisin õhuväe toetusgruppi ja olin õhuväe staabi logistikaosakonna ülem. Seejärel teenisin Paldiskis toetuse väejuhatuse staabiülemana.

Ühtekokku olen õhuväes teeninud 15 aastat. Seega on lennubaas ja õhuvägi mulle igati tuttavad. Samuti on tuttavad uus roll ja põhiülesanded.

#### **Mis on lennubaasi ülema ametis kõige rohkem üllatanud?**

Kõige rohkem on mind üllatanud see, kui palju on Ämari linnakus teisi Kaitseväge üksusi, mida distantstilt ehk kohe ei hoomagi. Erinevalt traditsioonilisest lennubaasist ei paikne siin üksnes lennubaasi enda üksused ja liitlaste lennubahendid, vaid meie territooriumil tegutsevad ka teised Kaitseväge üksused. Kuna linnaku vastutav roll on lennubaasi ülemaal, siis oluline on omavahel koordineerida erinevad vajadused, tegevused ja plaanid, näiteks tegutsemine kriisiolukorras ning tulemuslik koostöö. Seejuures ei või unustada koostööpartnereid, siin baseeruvaid erinevaid Kaitseväge üksusi ja liitlasi.

#### **Milliseks juhiks sa ennast pead?**

Püüan olla selline juht, kelle jaoks tahaksin ka ise panustada – rahulik, tasakaalukas ja koostööle suunatud. Minu jaoks on oluline, et meeskond teaks, mida neilt iga päev oodatakse, ning samas oleks neil piisavalt iseseisvust ja vastutust oma töö tegemisel. Hea juhtimine tähendab minu jaoks usaldust, avatud suhtlemist ja meeskonna väärtustamist. Püüan inimesi kuulata ja

## **Kõige veenvam soovitus ajateenistusse minna tuleb reservis olevalt endiselt ajateenijalt, kes ütleb pärast teenistust sõpradele, et tema teenistusaega kasutati mõtestatult, temasse suhtuti lugupidavalt ja teenistus aitas kaasa enesearengule.**

kaasata arenguprotsessidesse. Usun, et juhtimisega kaasnev vastutus tuleb iga päev oma tööga välja kanda.

#### **Igas sõjaväelises organisatsioonis on selge käsuliin. Kui palju sõltub hea tulemus käsust ning kui palju sellest, et inimesed usuvad ja mõistavad seotud eesmäärke?**

Auaste ja käsuliin annavad juhile Kaitseväes formaalse käsuõiguse. Autoriteet kujuneb aga professionaalsusest, järjepidevusest ning sellest, kuidas juht oma inimestega suhtleb, neid kaasab ning kohtleb. Käsuga on võimalik panna inimesi vajaduse korral tegutsema vastavalt käsuandja soovile, kuid ühine arusaam eesmärkidest ja sammudest

nende saavutamiseks aitab organisatsioonil kiiremini nendeni jõuda.

Kuigi Kaitseväge kujutatakse tihti ette hierarhilise organisatsioonina, kus ülem annab käsu ja ülejäänud täidavad selle, siis tegelikult ei erine meie igapäev oluliselt ettevõtete juhtimisest, kus eduks on vaja kõikide osapoolte teadmisi, mida saab ainult meeskonda kaasates ning õigeid küsimusi küsides. Juhi ülesanne ei ole olla igas valdkonnas kõige pädevam, vaid kuulata ära vajalikud seisukohad, kujundada nende põhjal tervikpilt ja teha otsus.

#### **Kuidas oled 24 teenistusaasta jooksul juhina muutunud?**

Mõistan nüüd paremini, et kõiki inimesi ei saa juhtida ühtemoodi. Juhi ülesanne on oma inimesi tunda; see, mis motiveerib üht inimest, ei pruugi teise puhul toimida. Ehk juht peab mõistma inimese tugevusi, märkama nende potentsiaali ja vajaduse korral ka seda, millal inimene vajab rohkem tuge või selgust.

Samuti võib noore juhina tunduda, et autoriteedi tagamiseks peab igale küsimusele olema vastus, kuid tegelikult see ei pea nii olema. Mõnikord on juhi kõige tähtsam ülesanne hoopis õige küsimuse esitamine, mitte valmis vastuse andmine.

#### **Mis on sind Kaitseväes motiveerinud?**

Olen selle aja jooksul palju mõelnud ja eks need motiveerivad tegurid on olnud aegade jooksul ka erinevad, alates sellest, et üks päev ei ole teisega sarnane, lõpetades suurepärase kolleegidega ja pideva isikliku arenguga.



Katrin Tõugjas (vasakult kolmas) õppereaktiivlennuki L-39 ees lennubaasi ülema vahetustseremoonial 1. juulil 2026. Foto: erakogu





Õhutulejuht transpordilennuki M-28 taustal. Foto: Kaitsevägi

Praegu on minu jaoks oluline teadmine, et mulle on antud ühelt poolt vastutus ja teiselt poolt usaldus. Mida kaugemale oma teenistuses jõuad, seda rohkem saad aru, et sinu otsustel on mõju mitte ainult ülesannete täitmisele, vaid ka inimestele ja organisatsiooni arengule pikemas perspektiivis. Võimalus sellesse arengusse oma panus anda sel moel, et sa tunnetad, et sind seejuures usaldatakse, on minu jaoks väga tugev motivaator.

Kui ühel hetkel tekiks tunne, et mul ei ole enam midagi õppida, midagi anda või et see töö ei paku enam tähendust, siis oleks ilmselt aeg midagi muud teha. Täna seda tunnet kindlasti ei ole.

### Millised sündmused on Ämari lennubaasi ja õhuväe tööd viimase kümnendi jooksul kõige rohkem muutnud?

Üks selge murdepunkt Ämari lennubaasi ja õhuväe jaoks oli 2014. aasta, mil lennubaas läks tööpäevapõhiselt töökorralduselt üle ööpäevaringsele toimimisele. See tõi kaasa olulise muutuse nii baasi igapäevatöös kui ka valmisolekus. Teine suur muutus oli Venemaa täiema-hulise sõja algus Ukrainas 2022. aastal. Käimasolev sõda on andnud meile palju tähtsaid õppetunde ning sundinud kogu Kaitseväge senisest kiiremini üle vaatama ja ajakohastama oma kriisi- ja sõjaplaane ning valmisolekut.

Plaanide ajakohastamine ja nende kohandamine tänapäevase sõjapidamise nõuetega on Kaitseväes pidev protsess. Seda tööd oleksime teinud ka ilma Ukraina sõjata, kuid sõda on märkimisväärselt kiirendanud muutuste tempot. Ukrainast saadud õppetunnid võimaldavad meil oma kriisi- ja sõjaplaane pidevalt täiendada, hinnata valmisolekut reaalseste sõjakogemuste põhjal ning hoida oma tegevusplaane kooskõlas tänapäevase sõjapidamise kiiresti muutuva iseloomuga.

### Kuidas mõjutab ööpäevaringne valmisolek sinu tööd juhina?

Ööpäevaringne valmisolek tähendab juhile seda, et vastutus tuleb paratamatult ka koju kaasa ja sellest ei ole pääsu, sest näiteks lennuoperatsioonid toimuvad hoolimata kellaajast või nädalapäevast.

Olen aastatega õppinud, et taastumine on tegelikult osa sellest, et suudaksin oma tööd tulemuslikult teha. Kui vastutus on suur ja tööpäevad on intensiivsed, peab teadlikult oskama enda jaoks aega võtta. Samuti tuleb tunnistada, et kõiki probleeme ei ole võimalik ühe õhtuga ära lahendada ning mõnikord tulebki osata tööpäevale punkt panna, et järgmisel päeval tulla tagasi värske pilgu ja mõtetega.



Kolonelleitnant Katrin Tõugjas (vasakul) paraadil. Foto: Kaitsevägi

### Kas Eesti õhuruum on kaitstud?

Jah, Eesti õhuruum on kaitstud. Meil on väga hästi toimiv õhuseire, Ämaris paiknevad liitlaste hävitajad on ööpäevaringses valmisolekus ning arendame pidevalt ka oma õhukaitsevõimet. Ohud ja tehnoloogia arenevad kiiresti ning meie ülesanne on arenda vähemalt sama kiiresti. Seetõttu töötame iga päev selle nimel, et Eesti õhuruum oleks kaitstud ka kiiresti muutuvus julgeolekuolukorras.

### Kui sul on puhkus või aeg töölt eemal, kas hävituslennukite õhkutõusmine paneb südame kiiremini lööma?

Pigem annab see kindlustunde, et meie õhuruumi turvalisuse tagamisega tegeletakse ööpäevaringselt. See tähendab enamasti, et piloodid on harjutuslennul või täidavad õhukaitseülesandeid. Liitlaste hävitajate pidev reageerimisvalmidus aitab tagada meie õhuruumi turvalisust.

### Kuidas toimib igapäevane koostöö liitlasüksustega, kelle töökorraldus ja taust on meie omast erinevad?

Meie eesmärk ei ole panna kõiki tingimata ühtemoodi tööle. Kõige tähtsam on ühine arusaam sellest, mida soovime saavutada, selged kokkulepped vastutusalade suhtes ning teadmine, mida üksteiselt ootame ja kuidas tegutseme, kui olukord muutub.

Kui need asjad on paigas, ei ole erinevused takistuseks. Vastupidi – eri riikide kogemustest ja tööviisidest on meil palju õppida ning me ei saa eeldada, et meie senine tegutsemisviis on alati parim. Koostööle annavad tugeva aluse ka NATO ühised standardid, protseduurid ja eesmärgid, mistõttu on meil võimalikest erinevustest hoolimata väga palju ühist.

### Kui raske on leida Kaitseväge spetsialiste, kelle nimel võistle erasektoriga?

Kõige suurem konkurents on tehniliste ja spetsiifilisi oskusi nõudvate ametikohtade täitmisel, sest samade spetsialistide pärast konkureerivad nii erasektor kui ka teised avaliku sektori organisatsioonid. Me peame töödandjana mõtlema, kuidas pakkuda midagi enamat, on see siis tähendusrikas töö, professionaalne areng või muud hüved, mis võimaldavad leida ja hoida häid spetsialiste. Oluline on neile võimaluste loomine, et nad näeksid Kaitseväes pikaajalist arenguperspektiivi, ja sellega ka intensiivselt tegeletakse.

### Mida ütleksid spetsialistile, kes kaalub karjääri Kaitseväes?

Head spetsialisti väärtustatakse, tal on võimalus areneda ning tema töötingimused ja tasu on vastutusega kooskõlas. Kaitseväge tasub tulla igal inimesel, kelle jaoks on oluline, et tema töö oleks selge eesmärk ja reaalne mõju. Samuti on meile võimalik tulla väga erineva taustaga ja erinevaid karjääriteid pidi ning takistuseks ei ole ka see, kui ajateenistus ei ole läbitud – vajaliku väljaõppe saab omandada teenistuse käigus.

### Kas sõjaväelise elukutse valib piisavalt noori?

Ma arvan, et huvi sõjaväelise elukutse vastu on noorte seas olemas, kuid kindlasti sooviksime neid rohkem näha. Noortel on väga palju erinevaid õppimis- ja karjäärivõimalusi ning Kaitseväge konkureerib nende valikute pärast teiste töödandjate ja kõrgkoolidega.

Paljud noored tulevad Kaitseväge pärast ajateenistuse läbimist. Noorte ajateenistusse innustamisel on minu arvates kõige olulisem näidata, et aja-

teenistus ei ole lihtsalt kohustus, mis tuleb ära teha, vaid võimalus ennast arendada ja saada kogemusi, mida hiljem ka kasutada. Samas on väga tähtis ka see, millise kogemuse praegused ajateenijad teenistusest kaasa võtavad. Kõige veenvam soovitus ajateenistusse minna tuleb reservis olevalt endiselt ajateenijalt, kes ütleb pärast teenistust sõpradele, et tema teenistusaega kasutati mõtestatult, temasse suhtuti lugupidavalt ja teenistus aitas kaasa enesearengule. Noorte innustamine algabki heast ja tähenduslikust kogemusest.

### Mida saaks või võiks Kaitseväge õppida ettevõtetest?

Paindlikkust, uuendusmeelsust ja oskust muutustega kohaneda. Konkurents sunnib ettevõtteid pidevalt otsima viise, kuidas tegutseda lihtsamalt, kiiremini või tõhusamalt. Ka Kaitseväl on siin arenguruumi.

## Autoriteet kujuneb professionaalsusest, järjepidevusest ja sellest, kuidas juht oma inimestega suhtleb, neid kaasab ning kohtleb.

Samuti saame ettevõtetest õppida, kuidas hoida häid töötajaid ja luua keskkond, kus nad tahavad kaua töötada ning koos organisatsiooniga areneda, see on eriti tähtis olukorras, kus meie tööealine elanikkond väheneb.

### Mida võiksid ettevõtete juhid omakorda Kaitsevält õppida?

Võib-olla üllatab kõige rohkem see, kui sarnane on tegelikult meie igapäevane juhtimine. Mõlemal juhul juhitakse piiratud ressursse, seatakse prioriteete, kuulatakse eksperte ja tehakse otsuseid. Ettevõttes mõeldakse tulemust kasumi, Kaitseväes valmisoleku järgi, kuid selleni jõudmise viis võib olla üsna sarnane.

Kui midagi siiski välja tuua, siis ettevõtete juhid ja tsiviilorganisatsioonid saaksid Kaitsevält õppida oskust valmistada olukordadeks, mida loodad, et kunagi ei juhtu, näiteks kriisiks valmistumine, varuplaanide tegemine ja tegevuse jätkusuutlikkuse hindamine. Hea oleks analüüsida ja mõtestada tegevused, kuidas nad saavad olla sel momendil riigile rohkem toeks.

### Kui suur on ettevõtjate roll Eesti riigikaitstes?

Kaitseväge koostöö ettevõtjatega on väga oluline ja muutunud viimastel aastatel järjest tihedamaks. Kõige nähtavam on koostöö kaitsetööstusega: ettevõtted arendavad uusi tehnoloogiaid ja lahendusi, Kaitseväge katsetab neid ning annab praktilist tagasisidet selle kohta, mida parandada ja kuidas need lahendused päris keskkonnas toimivad.

Samas on ettevõtjate roll palju laiem. Meie reservarmee mudel tähendab juba iseenesest väga tugevat sidet erasektoriga ja nende väljaõppele lubamine on otsene panus riigikaitsele. Samuti me sõltume Kaitseväena väga paljudest teenustest, mida pakuvad ettevõtted, olgu selleks siis elekter, side, kütus, transport, logistika, toitlustus, tehniline tugi või taristu- ja hooldusteenused.

### Kas ja kui oluline on sulle see, et oled jõudnud ametikohale, kus varem on olnud ainult mehed?

Igapäevases teenistuses ei ole selle minu jaoks erilist tähtsust. Ma ei ole oma karjääri jooksul seadnud eesmärki olla mõnel ametikohal või auastmel esimene naine. Olen teinud oma tööd, võtnud vastu uusi rolle ja ülesandeid ning püüdnud anda endast parima rollis, mis mul parasjagu kanda on.

Samas saan aru, et laiemas vaates võib sellel olla tähendus. Kui minu teekond inspireerib mõnda noort naist ja näitab, et Kaitseväes on võimalik jõuda vastutusriskastele ametikohtadele, siis on mul selle üle ainult hea meel.

Samas peaks aga igat inimest hindama eelkõige tema võimete, professionaalsuse, panuse ja valmisoleku järgi. Ma ei mõtle iga päev sellele, et olen naine ametikohal, kus varem on olnud mehed. Mina mõtlen iga päev sellele, et olen lennubaasi ülem ja vastutan lennubaasi eest täpselt samamoodi nagu kõik minu eelkäijad.

### Mida ütleksid noorele, kes tunneb huvi riigikaitse vastu, kuid kahtleb, kas Kaitseväge on tema jaoks?

Kui riigikaitse huvitab, tasub igal juhul tulla ja proovida. Endale ei maksa juba ette piire seada ega arvata, et mõni amet või ülesanne ei võiks sulle sobida. Kaitseväes on väga palju erinevaid erialasid ning lõpuks loevad ikkagi tahe, valmisolek õppida ja võime või soov vastutust võtta.

See ei ole alati kerge, kuid sama kehtib iga vastutusrikka ja tähendusriikka töö kohta. Eesmärk peaks olema saada oma valdkonnas võimalikult heaks ja mitte lasta eelarvamustel määrata, kui kõrgele julged oma eesmärgid seada. ■

# KODA KUTSUB OSALEMA

## LinkedIn kui B2B-müügi võimendaja

8. september 2026

Kas sinu ettevõtte müügitimi kasutab LinkedIn'i maksimaalselt? Tõenäoliselt mitte ja see on kasutamata võimalus. Koolitusel õpid LinkedIn'i ja B2B spetsialistilt Maret Tigasingilt, kuidas tõsta müügitimi nähtavust LinkedIn'is. Saad teada, milliseid LinkedIn'i tööriistu tasub müügiprotsessis kasutada ja miks tippjuhi nähtamatus LinkedIn'is kajastub lõpuks ka ettevõtte bilansis.

**Koht:** Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Toom-Kooli 17, Tallinn

**Hind:** liikmele 69 € + km, mitteliikmele 138 € + km

**Info:** Kristiina Avilo, kristiina@koda.ee, 604 0078

## Turundus, mis sind päriselt aitab

9. september – 21. oktoober 2026

See neljast moodulist koosnev koolitusprogramm ei keskendu Facebooki postitustele ega uutele turundustööriistadele. Selle eesmärk on aidata ettevõtte juhil, omanikul, müügi- või turundusjuhil mõista, kuidas turundus ettevõtte kasvu mõjutab ja kuidas teha teadlikumaid äriotsuseid.

Neljas praktilises töötoas jagavad kogemusi eksperdid, kes on Eesti ettevõtete turundust juhtinud ja nõustanud üle 25 aasta. Nad on ehitanud pikaajalisi brände, töötanud miljonieuroste eelarvetega ning vastutanud sadade kampaaniate ja tootearenduste eest. See on praktiline kogemus, mida õpikutest ega sotsiaalmeediast ei leia.

**Koht:** Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Toom-Kooli 17, Tallinn

**Hind:** liikmele 176 € + km, mitteliikmele 353 € + km

**Info:** Katrin Repetskaja Balci, katrin@koda.ee, 604 0084

## Koolitus- ja arenguprogramm soolise tasakaalu mentoritele

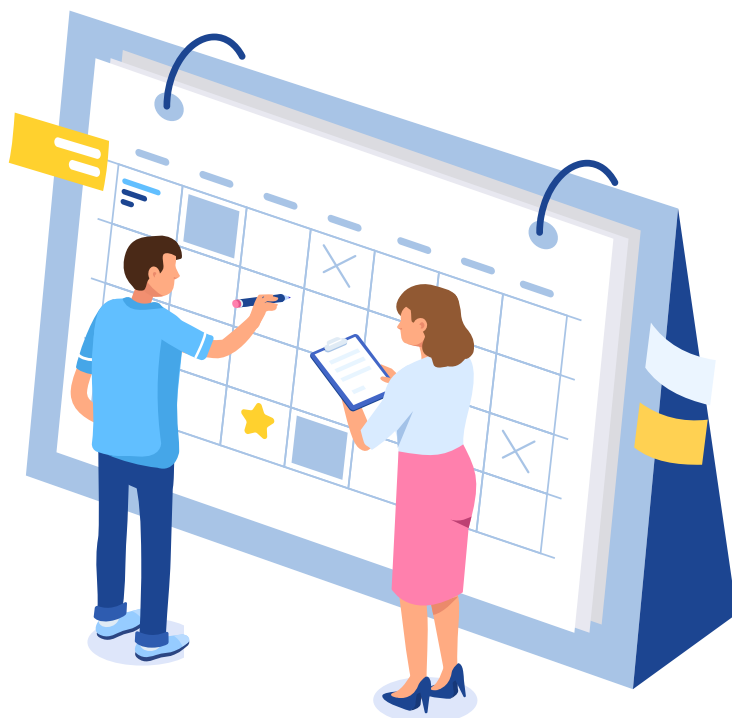
21. september 2026

Eesti tööturul valitseb korraga suur tööjõupuudus ja samal ajal jääb arvestatav osa inimestest sooliste eelarvamuste tõttu valedale ametipositsioonidele. Koolitus annab teadmised ja praktilised tööriistad ettevõtetele, kellel on motivatsioon edendada oma organisatsioonis soolist tasakaalu ja muuta see juhtimiskvaliteedi süstemaatiliseks osaks. Koolituse läbinu oskab tegutseda sisementorina ja vedada soolise tasakaalu teemat oma organisatsioonis.

**Koht:** Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Toom-Kooli 17, Tallinn

**Hind:** liikmele ja mitteliikmele tasuta

**Info:** Liina Talu, liina.talu@koda.ee, 604 0066



EESTI  
KAUBANDUS-  
TÖÖSTUSKODA

## Äridelegatsiooni visiit Moldovasse

30. september – 3. oktoober 2026

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Moldova Kaubandus-Tööstuskodaga ärimissiooni Moldovasse. Visiidi keskmes on osalemine „Moldova Business Week 2026“ üritustel, kontaktide loomine kohalike ettevõtete ja organisatsioonidega ning Moldova ärikeskkonna ja ekspordivõimalustega tutvumine.

**Koht:** Moldova

**Hind:** liikmele 1990 € + km, mitteliikmele 3980 € + km

**Info:** Margus Ilmjärv, margus@koda.ee, 337 4950

## Sisekommunikatsiooni inspiratsioonireis Vilniusesse

11.–13. november 2026

Sisekommunikatsiooni inspiratsioonireis Vilniusesse annab võimaluse tutvuda Leedu organisatsioonide kogemuste ja praktikatega ning ammutada uusi ideid valdkonna tipptegijalt. Programmis on organisatsioonide külastamine, visiit Eesti saatkonda Vilniuses ning sisukad tegevused, mis toetavad kogemuste vahetamist ja uute kontaktide loomist.

**Koht:** Vilnius, Leedu

**Hind:** liikmele 1999 € + km, mitteliikmele 3998 € + km

**Info:** Piret Potisepp, piret@koda.ee, 604 0092

Vaata kõiki järgmisi sündmusi

[www.koda.ee/sundmused](http://www.koda.ee/sundmused)

ja tutvu järelevaldatavate koolitustega  
meie e-poes [www.koda.ee/et/pood](http://www.koda.ee/et/pood).





## E-sigarettide musta turu piiramine nõuab koostööd

Kaubanduskoda korraldas Arvamusfestivalil arutelu, kus vahetati mõtteid selle üle, kuidas vähendada noorte ligipääsu illegaalsetele e-sigarettidele. Jõuti tõdemuseni, et probleemi ei lahenda üks meede ega üks osapool. Vajalik on riigi, ettevõtjate ja ühiskonna koostöö ning tõhusam võitlus salaturuga.

Probleem on ulatuslik: varasemad uuringud näitavad, et suur osa Eestis tarbitavatest e-sigarettidest ei vasta kehtivatele nõuetele. Samal ajal peab 65% e-sigarette proovinud 15–16-aastastest noortest neid kergesti kättesaadavaks. Koda on rõhutanud, et illegaalne turg kahjustab ausat konkurentsi ning muudab kontrollimata tooted kättesaadavaks ka alaealistele. ■



Koja korraldatud arutelu Arvamusfestivalil keskendus illegaalsete e-sigarettide kasutuse vähendamisele. Foto: kaubanduskoda

## Eesti demineerimisrobot jõudis Ukraina Rahvuskaardini

Riigikaitse Edendamise Sihtasutus andis Ukraina Rahvuskaardi üksusele üle Viljandi tehnoloogiaettevõtte Milmech Systems toodetud demineerimisroboti. Kaugjuhitav roomiksõiduk aitab rajada jalaväemiinidega saastunud aladel üksustele turvalisemaid läbipääse ja vähendada ohtu sõduritele.

Demineerimisroboti kasutamine Ukrainas annab omakorda Milmech Systemsile väärtuslikku tagasisidet roboti edasiseks arendamiseks reaalses lahingukeskkonnas. Nii toetab saadetis korraga Ukraina kaitsevõimet ja Eesti kaitsetööstuse arengut. Tegemist oli Riigikaitse Edendamise Sihtasutuse 30. abisaadetisega Ukrainasse. ■



Viljandi tehnoloogiaettevõtte Milmech Systemsi toodetud demineerimisrobot. Foto: kaubanduskoda



Pärnu reisiterminali makett. Foto: Rail Baltic

## Balti kodad: Rail Baltic peab jääma ühiseks prioriteediks

Eesti, Läti ja Leedu kaubanduskodad kutsusid kolme riigi valitsusi üles hoidma Rail Balticut ühise strateegilise prioriteedina ning tagama projekti elluviimisel pikaajalise järjepidevuse.

Kodade sõnul ei ole Rail Baltic pelgalt transpordiprojekt, vaid strateegiline ühenduskoridor, mis mõjutab Balti riikide julgeolekut, kaitsevõimet, konkurentsi- võimet ja majandusarengut. Valitsustelt oodatakse ühist vastutust, realistlikke valmimistähtaegu ning selgeid plaane võimalike rahastus- ja ajakavariskide maandamiseks. Tervikliku trassikori- dori toimimiseks on eriti oluline ka Läti põhitrassi valmimine. ■

## Noore ettevõtja preemia ootab kandidaate

Taas saab kandideerida Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja LHV Panga väljaantavale noore ettevõtja preemiale, mille eesmärk on tunnustada silmapaistvaid ja ambitsioonikaid noori ettevõtjaid. Võitjat ootab lisaks tunnustusele LHV Panga välja pandud 5000 euro suurune preemia ja konkurssi toetab president Alar Karis.

Kandideerida saavad kuni 35-aastased Eestis registreeritud ettevõtte omanikud ja juhid. Kandidaate võivad konkursile esitada nii ettevõtjad ise kui ka kolleegid, partnerid, kliendid ja erialaorganisatsioonid. ■

## Kaitserajatiste alune maa maksuvabaks

Koda tegi Rahandusministeeriumile ettepaneku vabastada maamaksust maa, millele on rajatud riigipiiri kaitserajatised. Sellise maa kasutamine põllumajanduses, metsanduses või muul majanduslikul eesmärgil on pärast kaitserajatise ehitamist oluliselt piiratud või võimatu.

Koja hinnangul ei ole põhjendatud nõuda maaomanikult maksu maa eest, mida kasutatakse avalikes huvides Eesti julgeoleku tagamiseks. Maksuvabastus võiks suurendada ka maaomanike valmisolekut lubada kaitserajatise oma maale ning aidata riigil vajalikud kokkulepped kiiremini sõlmida. Kohalikele omavalitsustele saamata jääva maa- maksutulu võiks hüvitada riik. ■



# Rail Balticu ehitus muudab Eesti ettevõtlust juba praegu

Rail Balticu Eesti ehitusplatsidele liiguvad sajad miljonid eurod, kuid projekti majandusmõju otsides tasub vaadata hoopis kohtadesse, kust rong kunagi läbi sõitma ei hakka. Ülemiste terminali katusepaneelid valmivad Otepääl, Harjumaa raudtee-ehitusel töötavad Kanepi ettevõtte masinad koos Lõuna-Eestist tulnud meestega ning Raplamaa tehas sai raudtee jaoks oma ajaloo suurima, 15 miljoni eurose tellimuse.



**SILVIA PÄRMANN**  
Rail Baltic Estonia  
pressiesindaja

Viimase Arvamusfestivali laval tsiteeris Kliimaministeeriumi kantsler Marten Kokk Briti majandusteadlast John Maynard Keynesi, kelle nõuandel on lääneriigid viimase saja aasta jooksul ehitanud tamme, kiirteid ja sildu iga kord, kui majandus on takerdunud. Keynesi loogika on

lihtne: languse ajal ei tasu oodata, kuni turg end ise jalule aitab, vaid tuleb raha kulutada, ja infrastruktuur sobib selleks paremini kui peaaegu miski muu, sest see teeb kahte asja korraga – annab tuhandetele inimestele kohe tööd ja jääb pärast alles. Sama loogika kehtib ka Rail Balticu, 870 kilomeetri pikkuse Tallinnast läbi Pärnu, Läti



Ülemistel valmib 2028. aastaks rahvusvaheline reisiterminal, mille ehitus annab tööd ja kogemusi inimestele ka Eesti teises otsas. Foto: Kaupo Kalda



ja Leedu Varssavisse viiva kiirraudtee puhul, mille peale kulub tänavu ainuüksi Eestis üle poole miljardi euro. Järgmisel aastal ministeeriumi hinnangul veel rohkem.

## Majandusmõju ulatub trassist kaugemale

Sadadesse miljonitesse ulatuvatest peatöövõtjate lepingutest on räägitud aastaid. Vähem on räägitud sellest, mis juhtub kohe pärast seda, kui suurfirmad oma võimekuse Rail Balticu objektidele koondavad. Tavapärasel ehitusturul tekib nende endisele kohale ruumi ja selle täidavad teised – sageli kohtades, mis raudteekaardil üldse ei figureeri. Projekti ehitusaegse majandusmõju tegelik kaart näeb seega hoopis teistsugune välja: Ülemiste terminali katusepaneele valmistatakse Otepääl, raudtee kaablikaitse torusid Lõiuuse külas Raplamaal ning Harjumaa ehitusplatsidel töötab Kanepi ettevõtte 30 masinat koos töötajatega, kes sõidavad esmaspäeviti kohale Lõuna-Eestist.

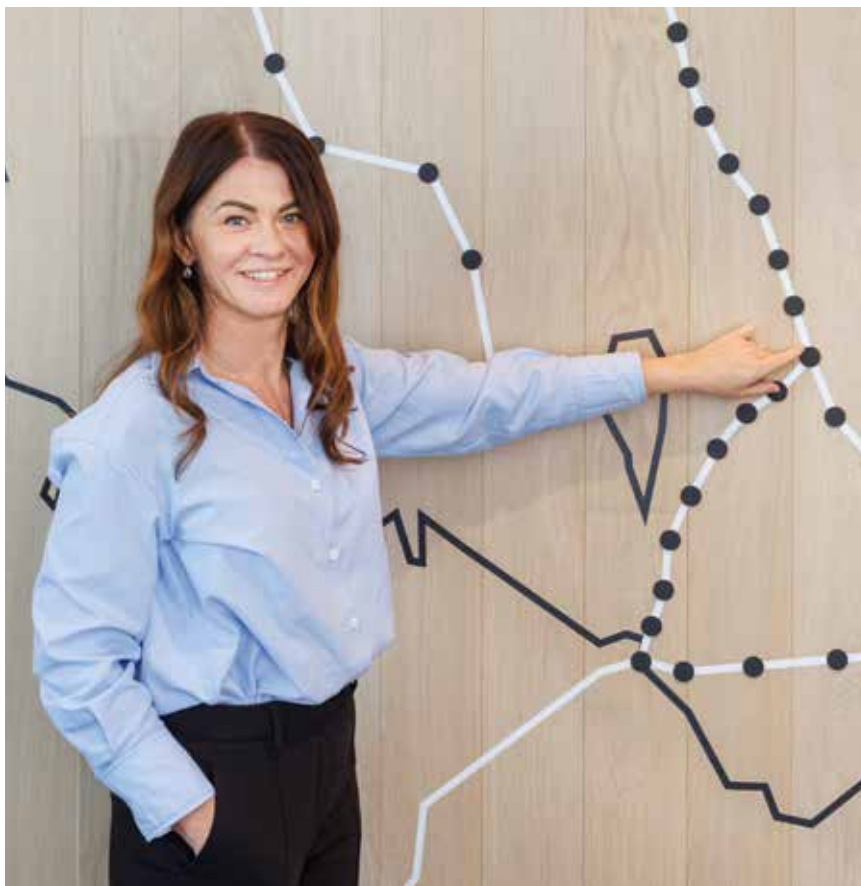
Kanepis tegutseva Saaretu OÜ juhataja Kalmer Lina kirjeldab praegu Eesti ehitusturul toimuvat üsna lihtsa mehhanismina. Suured ehitusettevõtted ja märkimisväärne osa nende võimekusest on liikunud Rail Balticu objektidele. Nende järel tekib turul ruumi järgmistele.

„Rail Balticu ehitus on Eesti ehitusturgu kindlasti elavdanud. Paljud suuremad tegijad on praegu Rail Balticu objektidel ning selle tulemusel on Lõuna- ja Kesk-Eestis tekkinud tavapäraste ehitustööde turul rohkem ruumi. Seal tegutsevad ettevõtted on saanud tänu sellele rohkem tööd,” ütleb Lina. „Mõju ei piirdu seega ainult nende firmadega, kes on Rail Balticu lepingupartnerid – nii suure projekti mõju kandub ehitusturul palju laiemalt edasi.”

See on Rail Balticu praeguse majandusmõju üks vähem nähtavaid osi. Kui avalikus arutelus mõeldakse raudtee tasuvust enamasti selle järgi, mida ühendus hakkab pakkuma pärast valmimist – kui kiiresti liiguvad reisijad, kaubad ja kapital –, siis miljarditesse ulatuv ehitusprojekt mõjutab Eesti majandust juba aastaid enne esimese rongi väljumist. Praeguseks on see mõju võimalik üsna konkreetselt üles leida. Selleks tuleb vaadata Rail Balticu ehitusplatsidest kaugemale.

## Ülemiste katus sünnib Otepääl

Otepääl tegutsev pereettevõtte Parmet valmistab Ülemiste Linda terminali alu-



**Eesti Raudtee juhatuse esinaine Merle Kurvitsa sõnul tekib suurprojektidega Eestisse väga suur teadmispagag. See muudab ehituse mõju pikemaks kui ehitus ise kestab: koos füüsilise taristuga ehitatakse ettevõtetes oskusi. Foto: Scanpix / Liis Treimann**

**Kogu Baltikumi  
kohta hinnatakse  
Rail Balticu  
ehitusfaasi mõjuks  
umbes 13 000  
otsest täistööajale  
taandatud töökohta.**

miiniumist katuse-, sein- ja laepaneele. Suurbritannia arhitektuuribüroo ZHA Architects'i ja Eesti projekteerimisettevõtte Esplan koostöös projekteeritud hoone lainelised katused on tehniliselt sedavõrd keerukad, et osa lahendusi valmib käsitööna ja spetsiaalsete šabloonide abil. Kokku tuleb katta ligi 25 000 ruutmeetrit katusepinda, milleks kulub umbes 300 tonni alumiiniumi. Kõik detailid toodetakse Otepääl.

Geograafiliselt on see tähtis detail – Otepääl jääb Rail Balticu trassist kaugemale. Ometi tähendab Tallinnas kerkiv terminal tööd Lõuna-Eesti tehases. Projektiga on Parmetis pidevalt seotud kuus-seitse projekti- ja objekti juhti, projekteerijat ning kvaliteedijuht,

tootmise tipphetkedel lisandub tehases kümnekond inimest ja sellele veel paigaldusmeeskond ehitusplatsil. Ettevõtte on tänu Rail Balticu tööle kasvatanud töötajaskonda viie inimese võrra.

Majanduslikult võib aga veel tähtsam olla see, mis jääb ettevõttele pärast terminali valmimist. „Sellise mastaabi ja tehnilise keerukusega objekte ei ole meie regioonis palju ning see on tõmmanud juba praegugi tähelepanu ka väljaspool Eestit,” märgib Parmeti juhatuse liige Erki Parik. „Sellises suurusjärgus referentsprojektid tõendavad, et suudame hallata korraga nii tehnilist keerukust, mahtu kui ka ajakava.”

Taristuinvesteeringu mõju ei koosne seega ainult projekti jooksul makstud palkadest ja ostenud materjalidest. Keeruline suurprojekt võib anda väiksemale ettevõttele kogemuse, millega minna järgmisele turule ja järgmisele hankele.

Just teadmiste kogunemist nimetas Arvamusfestivali arutelul üheks suurte investeeringute oluliseks tulemuseks Eesti Raudtee juhatuse esinaine Merle Kurvits. Tema sõnul tekib selliste projektidega Eestisse väga suur teadmispagag. See muudab ehituse mõju

pikemaks kui ehitus ise kestab: koos füüsilise taristuga ehitatakse ettevõtetes oskusi.

## 15 miljoni eurone leping Lõiu külla

Raplamaal Lõiu külas on Rail Balticu mõju veel otsesem. Seal tegutsev HellermannTyton võitis mikrotorude raamlepingu, mille kogumaht on 15 miljonit eurot. Ettevõtte toodab Rail Balticu jaoks 5600 kilomeetrit mikrotorusid, millesse paigaldatakse fiiberoptiline kaabel hakkab kandma tulevase raudtee signaali- ja juhtimisinfot.

See firma ei ole klassikaline raudtee-ettevõtte ega suur ehituskontsern. Ettevõtte alustas kümme aastat tagasi Hõhle nime all mõne töötajaga ning ekspordib praegu ligi 95% toodangust enam kui 25 riiki.

Leping kindlustab Raplamaal 56 inimese töö järgmiseks viieks kuni seitsmeks aastaks. Olukorras, kus kogu maailma majandus on kriisis ja tellijad ebakindlad, muutub suure taristuprojekti stabiliseeriv mõju eriti nähtavaks. Riigi ja Euroopa Liidu pikaajaline investering annab erasektori ettevõtetele tellimuse ajal, mil erasektori nõudlus võib kõikuda. Tehas saab hoida inimesi tööl, planeerida tootmist aastateks ning investeerida teadmisse ja võimekusse.

Kogu Baltikumi kohta hinnatakse Rail Balticu ehitusfaasi mõjuks umbes 13 000 otsest täistööajale taandatud töökohta ning üle 24 000 kaudse töökoha. Need arvud aitavad mõista, miks ehitusplatsil nähtavate töötajate kokkulugemine annab projektist majandusse jõudvast mõjust vaid osa.

## Harjumaal teenitud palgaga Lõuna-Eestisse

Saaretu OÜ lugu näitab sama mehhanismi teise nurga alt. Kanepist alguse saanud ettevõtte on 26 aasta jooksul tegelenud üsna spetsiifiliste töödega: järvede puhastamine, paisude ja kalapääsude rajamine, elektri- ja sidevõrkude ning fiiberoptiliste trasside ehitamine. Firma on ehitanud ka Eesti idapiiri taristu kaks esimest etappi.

Rail Balticu juurde jõuti eelmisel suvel ühel Harjumaal objektile. Seal märkasid nende tööd järgmise lõigu ehitajad ja võtsid ise ühendust. Nüüd on Saaretu töötanud Harjumaal üle aasta. Praegu askeldab Tallinna piirkonnas umbes 30 Saaretule kuuluvat masinat koos juhtidega, kes peaaegu kõik tulevad Lõuna-Eestist. Nädal veedetakse objekti lähedal Kurtnas elades ja nädalavahetuseks sõidetakse koju.

See on väike, kuid kõnekas näide sellest, kui eksitav võib olla taristuinvesteeringu mõju sidumine üksnes kaardil oleva trassikoridoriga. Rail Balticu Harjumaal ehitusobjektile teenitud palk jõuab Kanepisse ja mujale



**Sellise mastaabi ja tehnilise keerukusega objekte ei ole meie regioonis palju ning see on tõmmanud juba praegugi tähelepanu ka väljaspool Eestit.**

*OÜ Parmet juhatuse liige Erki Parik Rail Balticu tellimusest*

Lõuna-Eestisse. Töötajate ajutine viibimine Harjumaal tähendab omakorda nõudlust majutusele, toitlustusele, transpordile ja teistele teenustele.

Sarnast mõju on ette näha Pärnumaal, kus suuremahulise ehituse käivitumine kasvatab nõudlust nii tööjõu kui ka rasketehnika järele ning loob kohalikele väiksematele ettevõtetele võimalusi näiteks ehitajatele majutuse ja toitlustamise pakkimiseks.

Saaretu näide lisab aga veel ühe majandusliku kihi: ettevõtte, kes ise Rail Balticul töötab, näeb samal ajal, kuidas projekt parandab tellimuste olukorda sadade kilomeetrite kaugusel nende objektist. Suured peatöövõtjad liiguvad suurprojektile. Nende varasem turuosa ei kao koos nendega. Selle täidavad teised.

## Suurprojekt kui Eesti ettevõtete proovikivi

Selles valguses muutub oluliseks ka küsimus, kelle ettevõtted Rail Balticut ehitavad ja mida nad projektist kaasa võtavad.

Lõiu küla tehase jaoks tähendab leping aastaid garanteeritud tootmismahutu ja võimalust tõestada ennast Euroopa ühe suurima taristuprojekti tarnijana. Otepää Parmet saab portfelli referentsi, mille tehniline keerukus on juba toonud ettevõtetele tähelepanu väljaspool Eestit. Kanepi Saaretu jõudis ühelt Rail Balticu objektilt järgmisele tänu sellele, et teine ehitaja nägi nende tööd ja masinaparki.

Need on kolm eri ettevõtet, kolm eri tegevusala ja kolm eri teed sama suurprojekti majandusmõjuni. See puudutab ka seda, kuidas taristuinvesteeringu tasuvust üldse mõtestada. Eesti Raudtee juhatuse esinaine Merle Kurvits rõhutas Arvamusfestivalil, et taristuprojektide tulemusi vaadatakse liiga sageli ühe eelarveaasta või nelja-aastase valimistsükli kaudu, kuigi raudteesse investeeritakse 30 aasta perspektiiviga.

Rail Balticu ehitusfaas annab sellele küsimusele juba praegu üsna konkreetse vastuse.

Võitja võib olla 50 töötajaga tehase Raplamaal külas, mis sai oma ajaloo suurima lepingu. Võitja võib olla Otepää perefirma, kes palkab juurde inimesi ja saab rahvusvaheliselt kasutatava referentsprojekti. Võitja võib olla Kanepi ettevõtte, mille kallis ujuvekskavaator viimased aastad muidu töötada oli ja mis saab tööd pakkuda Lõuna-Eesti meestele Harjumaal, mitte Soomes. Ning võitja võib olla ka mõni Lõuna-Eesti väike ehitusfirma, mille nime me kunagi kuulnud pole ja mida ühelgi Rail Balticu objektile kunagi ei näe, kuid mis saab tellimuse seetõttu, et tema suurem konkurent ehitab parasjagu raudteed. Just viimane neist näitab suurprojekti majandusmõju ulatust kõige paremini. ■



## Ehitus toob nii ebamugavusi kui ka uusi võimalusi

**RAIN TERRAS**  
Rapla vallavanem

Rail Balticu ehitus on Rapla valla inimestele toonud kaasa nii väljakutseid kui ka uusi võimalusi. Ajutised liikluspiirangud, müra ja muutunud liikumiskorraldus mõjutavad paljude inimeste igapäevaelu ning neid ebamugavusi ei saa alahinnata. Samas on nii suur taristu- projekt toonud piirkonda rohkem majanduslikku aktiivsust ning sellest on osa saanud ka paljud ettevõtted väljaspool ehitussektorit. Suurenenud on nõudlus transpordi-, majutus-, toitlustus- ja teiste tugiteenuste järele, mis on loonud täiendavaid võimalusi kohalikele ettevõtjatele.

Positiivset arengut on näha ka elamuarenduses. Veel mõni aasta tagasi rakendas Rapla vald uute korterelamute rajamise hoogustamiseks elamuarenduse toetusmeedet, et julgustada arendajaid piirkonda investeerima. Nüüd on mitu uut arendust käivitunud ning esimesed korterelamud juba kerkivad. Kindlasti ei saa seda pidada ainult Rail Balticu mõjaks, kuid nii mahukas ja pikaajaline investering suurendab ettevõtjate usku piirkonna arengupotentsiaali.

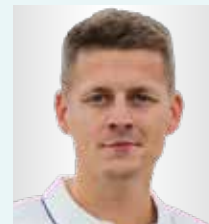
Kohaliku inimese jaoks väljendub otsene kasu eelkõige uutes töövõimalustes ning selles, et piirkonda investeeritakse rohkem kui varem. Samas tunnetavad paljud inimesed praegu veel rohkem ehitusega kaasneva ajutisi ebamugavusi kui lõplikku kasu.

Meie eesmärk on, et sellest projektist sünniks kasu mitte ainult pärast raudtee valmimist, vaid juba ehitusperioodil, seda suurema ettevõtlusaktiivsuse, investeringute ja kohaliku arengu kaudu. Samal ajal on tähtis, et ehitustööd kavandataks ja korraldataks viisil, mis häirib kohalike inimeste igapäevaelu võimalikult vähe. ■



## Rail Baltic annab kõigile tööd

**KASPAR NISU**  
Hepa tanklaketi juht



Raplamaad iseloomustab minu hinnangul tervikuna stabiilselt arenev majanduskeskkond. Rail Balticu ehitus on toonud kogu piirkonda suuri lisainvesteeringuid ja mõjub seeläbi ettevõtete käekäigule positiivselt. Kõigil on tööd ja majandus on töös. Seeläbi on kasvanud nõudlus ka paremate teenuste järele, mida Hepa iga päev oma klientidele pakub.

Rail Balticu ehitus on toonud meie tanklatesse palju kliente kaugematest Eestimaa piirkondadest, kes muidu Hepasse ilmselt jõudnud poleks. Paljudele on olnud meeldiv üllatus, et nelja suure Eesti tanklaturul ilma tegeva tanklaketi kõrval tegutseb siin Kesk-Eestis Hepa, kellel on oma nägu, sisu ja kõrge teenindusstandard.

Kuna raudtee-ehitus on elavdanud kogu meie piirkonna majandust üldisemalt, on meie juures hakanud peatuma Lõuna-Eestist Haapsallu ja saartele ning Tallinnast Mulgimaale sõitvad inimesed. ■



**Ajutised liikluspiirangud, müra ja muutunud liikumiskorraldus mõjutavad paljude inimeste igapäevaelu ning neid ebamugavusi ei saa alahinnata. Samas on nii suur taristuprojekt toonud piirkonda rohkem majanduslikku aktiivsust.**

*Rain Terras*



Rail Balticu Eesti trass on 213 kilomeetrit pikk. Selle ehitusaegse majandusmõju piir ei jookse aga paralleelselt trassikoridoriga. Foto: Rail Baltic Estonia OÜ

# Millistel tingimustel tohib värbamisel kandidaadi tausta kontrollida?

Paljud tööandjad soovivad enne töölepingu sõlmimist kandidaadi kohta rohkem teada saada, kuid taustakontroll ei ole vabalt kasutatav värbamisvõte. Andmete kogumiseks peab olema õiguslik alus ja see peab olema proportsionaalne ametikohaga. Vastasel juhul on tegu ebaseadusliku andmetöötlusega.



**SANDRA MELANI  
MELLIKOV**  
Kaubanduskoja  
jurist

**K**ehtiv õigus lubab tööandjal tööle soovijalt töövestlusel või töökuulutuses teavet nõuda üksnes ulatuses, kus selleks on olemas õigus-tatud huvi (töölepingu seaduse § 11 lõige 1). Praktikast tähendab see, et kandidaadi laiapõhjalist tausta uurida ei tohi, kui selleks puudub kirjalikult vormis-tatud õigustatud huvi hinnang (isikuandmete kaitse üldmääruse artikli 6 lõike 1 punkt f).

## Kontroll vajab õiguslikku alust

Õiguslik alus võib tuleneda ka kandidaadi nõusolekust või seaduses ette nähtud kontrolli-kohustusest. Selline kohustus on näiteks lasteaias või huviringi töötajate värbamisel, kus tööandja peab veenduma, et kandidaati ei ole karistatud ega suunatud sundravile raskete süütegude, näiteks seksuaal- või vägivallakuritegude eest (lastekaitse seaduse § 20). Et selles kindel olla, peab tööandja pöörduma otse karistusregistri poole.

See päringu tegemise õigus ei laiene kõikidele tööandjatele. Karistusregistrist andmete pärimine on lubatud üksnes kindlaks määratud isikutele ja asutustele, kelle õigus registri arhiivi andmetele on seaduses ammendavalt loetletud. Igas päringus tuleb näidata õiguslik alus või eesmärk (karistusregistri seaduse § 20 lõige 1 ja § 15 lõige 1). Tavapärane töö-andja ei kuulu automaatselt selle ringi hulka ega tohi nõuda väljavõtte esitamist. Küll aga tohib tööandja rahaga otseselt kokku puutuvale ametikohale kandideerijalt ankeedis küsida varalise kahjuga seotud kehtiva karistuse kohta.

## Kontroll piirub lõppvooruga

Taustakontroll võib hõlmata CV-s esitatud töökogemuse ja hariduse, kutsetunnistuste või tegevuslubade kontrolli-

mist ning avalikest allikatest leitud tööalase info hindamist. Erialase avaliku profiili vaatamine võib olla põhjendatud, kuid eraelulise teabe otsimine tava-pärase ametikoha puhul üldjuhul mitte. Samas on kõiki kandidaate hõlmav taustakontroll tööand-jale välistatud. Kontroll on lubatud vaid nende kandidaatide suhtes, kes on jõudnud kandideeri-misprotsessi lõppvooru ja kellega positiivse tulemuse korral tööleping sõlmitakse.

Kui juba CV-st selgub, et kandi-daati ei sobi, langeb ära ka põhjus tema tausta kontrollida. Kandidaat peab enne kontrolli algust teadma, mis ulatuses ja eesmärgil tema andmeid kogutakse, et ta saaks otsustada, kas konkursil jätkata. Eelmise tööandja poole pöördumine on lubatud, kui kandidaat on selle kon-takti ise andnud ja on ka eelmiselt tööandjalt küsi-nud nõusolekut kontakti jagamiseks. Kui kandidaat kontakti ei ole andnud, kuid kontroll on siiski vajalik, tuleb kandidaati sellest eelnevalt teavitada.

Kui tööandja teeb taustakontrolli ilma kandidaadi nõusolekuta, õigus-tatud huvita või kui kontrollivajadus ei tulene otse seadusest, võib Andmekaitse Inspeksioon nõuda andmetöötluse lõpetamist või kogutud andmete kustutamist. Kandidaat võib omakorda nõuda talle tekitatud kahju hüvitamist. Sellise rikkumise eest võib juriidilisele isikule määrata trahvi kuni 20 miljonit eurot või kuni 4% ettevõtte eelmise majandusaasta ülemaailmsest aastakäibest. ■

## Küsi julgelt!

Kui sul tekkis küsimusi tööle kandideerija tausta kontrollimise kohta, võta ühendust meiliaadressil [juristid@koda.ee](mailto:juristid@koda.ee). Kaubanduskoja liikmele on aastas üks tund juriidilist nõustamist tasuta ja iga järgnev tund hinnaga 50 eurot + käibemaks.



# 100 STARLINKI UKRAINA RAHVUSKAARDILE

**Riigikaitse Edendamise Sihtasutuse eesmärk on toimetada septembris Ukraina rahvuskaardile 100 Starlinki terminali, kuid vajame selleks sinu abi!**

Starlink tagab internetiühenduse ka seal, kus tavapärased sidevõrgud ei tööta või on hävinud. Terminale kasutatakse tegevuste koordineerimiseks, olulise info edastamiseks ning droonimeeskondade tööks, sealhulgas droonide kaugjuhtimiseks. Samuti aitavad need hoida ühenduses meditsiini-, pääste- ja logistikameeskondi ning seeläbi päästa elusid nii rindel kui ka tsiviilelanike seas.

**Sinu abi päästab elusid ja kinnitab ukrainlastele, et nad ei ole ükski!**

AITA, KUI SUL ON SEE VÕIMALUS!

## **Pangaülekandegaga**

Makse saaja:

RIIGIKAITSE EDENDAMISE SA

Swedbank:

EE162200221078603616

Selgitus: Toetus Ukrainale

## **Helistades annetustelefonidele**

900 1380 - 10 €

900 2380 - 25 €

900 3380 - 50 €

**[www.riigikaitse.ee](http://www.riigikaitse.ee)**



EESTI  
RESERVOHVITSERIDE  
KOGU



EESTI  
KAUBANDUS-  
TÖÖSTUSKODA

RIIGIKAITSE  
EDENDAMISE SA



KAITSEMINISTEERIUM

# Family office

## TOETAB JÕUKA ÄRIPERE VARAHALDUST

Ettevõtjate esimene põlvkond, kes ehitas oma ärid üles 1990. aastatel, on jõudnud etappi, kus toimuvad väljumistehingud või ollakse valmis kaasama järgmiseid põlvkondi. Seetõttu on Baltikumis viimaste aastate jooksul kiiresti kasvanud *family office*'i teenust pakkuvate ettevõtete arv ja nende hallatavate varade maht.



**AIME KLOOREN**  
**INVL Family Office'i**  
**filiaali juht**

**M**iks ettevõtjad otsivad *family office*'is endale strateegilist partnerit? Vastus peitub keerukuses, millega jõukas ettevõtja oma varaga toimetulekuks kokku puutub. Kui ühel hetkel on peamine ülesanne ettevõtte kasvatamine, siis vara kasvades tekivad hoopis teistsugused küsimused: kuidas hajutada riske väljaspool oma põhiäri, kuidas kujundada investimisstrateegia ja -portfell,

mis arvestab individuaalset riskitulususe suhet, kuidas planeerida vara üleandmist lastele nii, et see ei laguneks tükkideks ning perekonna huvid oleksid kaitstud ka siis, kui otsuseid teeb mitu põlvkonda.

Siit joonistuvad välja *family office*'i peamised teenused: investimisstrateegia väljatöötamine ning terviklik portfellihooldus, ligipääs eksklusiivsetele investeringutele ning põlvkonnavahetuse planeerimine.

### Ettevõtja finantspeakontor

Läbi ajaloo on jõukad investorid usaldanud oma varad suurtele institutsioonidele, uskudes, et need pakuvad parimat partnerlust. Aina enam ettevõtjaid leiab aga, et *family office*'i teenus lisab olulise kompo-

nendi, mida panganduses üldjuhul ei ole – varasid vaadatakse tervikpildis.

Märkimisväärse investimisportfelliga investoritele tähendab varade killustumine reaalset ohtu, et tehakse mitteoptimaalseid valikuid ning tekivad riskid, mis jäävad haldamata. Seal, kus pank näeb kahe miljoni euro suurust kliendikontot, vaatab *family office* asju laiemalt. Ta näeb kuue miljoni euro suurust väärtpaberiportfelli, mis on jaotatud kolme panga vahel, 15 miljoni euro väärtuses eraettevõtte osalust,





## Mis on *family office*?

*Family office* on justkui jõuka pere või ettevõtja finantspeakontor. See on koht, kus ei tegeleta lihtsalt raha paigutamisega, vaid vaadatakse kogu vara ja kohustusi tervikuna.

Võttes arvesse osalused ettevõtetes, väärtpaberid, kinnisvara, maksukohustused, pärandiplaneerimise ja selle, milline roll on järgmisel põlvkonnal, aitab *family office* paika panna investeerimisstrateegia ning leida investeerimislahendused, et katta portfelli puudujäägid. Samas arvestatakse ka õigus- ja maksuküsimustega, et need toetaksid tehtud valikuid.

Lisaks mõtleb *family office* põlvkondade üleselt. Tähtis pole ainult kasvatada tootlust, vaid planeerida pere vara üleandmist nii, et järgmine põlvkond oleks valmis seda vastutustundlikult juhtima.

mitmeid kinnisvaraobjekte ja tulevasi pärandiootusi.

Investorid otsivad strateegilist partnerit, kellega arutada enda varade ja portfelli tervikpilti. Nad otsivad kedagi, kes tuvastab hajutamispuudujäägid, märkab varjatud kattuvusi ja koostab investeerimisstrateegia, mis arvestab riskidega, mida klient juba kannab. Mitte ainult riskidega, mis on nähtavad ühel kontol. Siin on veel üks oluline aspekt – vajaduse korral koordineeritakse otsuseid ka maksu-, pärandi- ja ärinõustajate vahel.

### Kuidas koostöö välja näeb?

Koos *family office*'iga koostatakse strateegia, mis kajastab investori finants- ja tootluseesmärgi, riskitaluvuse piire, likviidsusnõudeid, ajahorisonte ning kõiki eetilisi või strateegilisi piiranguid. Iga investeerimisotsust mõeldakse selle raamistiku alusel.

Näiteks INVL *Family Office*'is algab töö sellest, et paika pannakse infrastruktuur, kuidas klient oma rahaasju juhib ja milliste põhimõtete alusel investeerimisotsuseid tehakse. Edasi liigutakse konkreetsemate valikuteni: millistesse varaklassidesse investeerida, kui palju riske võtta ning kuidas jaotada vara näiteks aktsiate, võlakirjade, kinnisvara ja alternatiivsete investeeringute vahel. Samuti hõlmab töö kaasinvesteeringuid ning koostööd rahvusvaheliste partneritega.

Oluline on, et pilt ei ole kunagi staatiline. *Family office* võtab arvesse kliendi finantselu muutusi, kohan-

dades tema varade jaotuse strateegiat vastavalt muutuvatele asjaoludele. Nii majandustsüklid kui ka olukord, kus laps otsustab minna välismaale kallile magistriõppele, muudavad kliendi rahavoo vajadust.

### Ligipääs eksklusiivsetele investeeringutele

*Family office*'id avavad ukseid lähedustele, mis on olnud institutsionaalsete investorite privileeg. Näiteks INVL *Family Office*'i alternatiivsed fondid annavad investoritele ligipääsu sellistele varaklassidele nagu erakapital, eralaenu, kinnisvara ja infrastruktuur juba alates 125 000-eurose investeringuga. Tavaliselt on sellised lähedused kättesaadavad alates 10 miljoni euro suurusest investeeringust. Samas on alternatiivsete fondide osakaal portfellis oluline, sest see aitab vähendada portfelli volatiilsust ja riske ning samal ajal kasvatada keskmist tootlust.

Erinevalt aktsiatest ei liigu alternatiivsed varaklassid samas rütmis börsiga, mistõttu turu kõikumised ei mõjuta nende väärtust sama järsult. See muudab kogu portfelli stabiilsemaks ja vähem volatiilseks.

### Põlvkonnavahetuse planeerimine

Väga tähtis teema, millega *family office* tegeleb, on põlvkonnavahetuse planeerimine. See on protsess, mille käigus tagatakse pere vara, ettevõtte ja omanikurolli sujuv ning läbimõeldud üleminek järgmistele põlvkondadele. See on üks olulisemaid protsesse, mida perekond oma vara ja ettevõtte tuleviku kindlustamiseks teha saab.

Raha üleandmine on lihtne osa. Palju keerulisem on edasi anda omaniku kultuuri, väärtusi ning pereettevõtte juhtimise ja kokkulepete süsteemi. *Family office* aitab perel need küsimused läbi mõelda ja struktureerida, enne kui need muutuvad konfliktiks. See tähendab selgete perekondlike kokkulepete sõlmimist, rollide ja vastutuse määramist, järgmise põlvkonna ettevalmistamist omaniku rolli kandmiseks ning õiguslike struktuuride planeerimist nii, et vara jõuaks järgmisse põlvkonda väärtust kaotamata. Pered, kes seda läbi ei mõtle, seisavad tihti silmitsi olukorraga, kus järgmine põlvkond on vara küll pärinud, kuid ei ole valmis seda vastutustundlikult haldama.

*Family office* ei ole seega pelgalt varahaldusteenuse osutaja, vaid jõukate ettevõtjate pikaajaline strateegiline partner, kes aitab tagada, et pere vara ja pärand säilib ning kasvab ka siis, kui esimene põlvkond enam rooli ei hoia. ■



# Kodumaa kangelased, kus te olete?

GRETE KÄGO  
GoodNewsi peatoimetaja

Kui halvad uudised levivad kiiresti, siis headus jääb sageli märkamatuks, sest head inimesed ei tee oma tegusid tähelepanu saamiseks. Nad ei pea vajalikuks ennast tõestada ega valjult kuulutada, kui palju nad annavad.

**G**oodNews Communicationi asutaja Monika Kuzmina sõnul on selles korraga nii headuse ilu kui ka valu.

„Head inimesed on sageli vähenõudlikud. Nad teevad oma tööd, aitavad teisi ja lähevad edasi, küsimata, kas keegi neid märkas. Aga ka kõige tugevam inimene vajab vahel kinnitust, et tema tegu oli oluline ja ta ei ole oma missiooniga üksi,“ räägib Kuzmina.

Seetõttu kirjutas ta juba 2003. aastal endale üles põhimõtte: kui näed head inimest, ütle talle aitäh. Aastatega on sellest kujunenud veendumus, et tunnustamine ei ole viisakusavaldus ega tühi kompliment. See on sõnum: ma näen sind, sinu tegu oli tähtis, palun jätk. Sellest mõttest kasvas hiljem välja hea sõna ümber koondunud meediamaja, kuhu kuuluvad heade uudiste portaal GoodNews, meediaagentuur GoodNews Communication, võitlusspor-diportaal GoodFight ning kirjastus ja taskuhääling.



**Monika Kuzmina usub, et ühiskonda mõjutab iga sõna, millega kedagi kas julgustame või nõrgemaks muudame.**

Head inimesed võivad kahelda, kas nende pingutustel on mõtet, eriti siis, kui avalikus ruumis saavad rohkem tähelepanu konfliktid, hirm ja vastandumine. Monikat on sügavalt puudutanud mõte, et mõnikord kustub inimese enda valgus ning süttib uuesti kellegi teise sädemest. Just sellistel hetkedel võib üks tunnus-tav sõna, toetav inimene või jagatud lugu anda jõudu jätkata.

GoodNewsi jaoks ei tähenda headus aga üksnes helgeid sündmusi ja rõõmsaid uudiseid. Hea sõna võib lohutada, hoiatada, anda vajalikku nõu, pakkuda probleemile lahendust või aidata inimesel keerulisest olukorrast edasi liikuda. Monika usub, et ühiskonda mõjutab iga sõna, millega kedagi kas julgustame või nõrgemaks muudame.

## Väärt teadmisi ei peaks endale hoidma

Eestis leidub palju inimesi, kes ei julge ennast kangelaseks pidada. Nad võivad olla oma valdkonna suurepäraseks arstid,



GoodNews Communicationi tiim teab, et igapäevane panus moodustab osa tervikust. Fotodel ülemises reas vasakult Monika Kuzmina, Liana Pöldver, Liina Kumm ning all vasakult Grete Kägo, Kristi Zirk ja Virko Veskoja. Fotod: Jane Vogt, Karen Härms, Evelin Kruus



ettevõtjad, õpetajad, treenerid või spetsialistid, kuid tunnevad, et nad pole veel valmis avalikult oma mõtteid jagama.

Monika sõnul ei saagi inimene tõenäoliselt kunagi päriselt valmis. Alati leidub midagi, mida veel õppida, parandada või oodata. Ometi tasub endalt küsida, kas ühiskond võiks inimese teadmistest, kogemustest ja oskustest juba praegu kasu saada. „Kui tead, et sul on midagi olulist öelda, tuleb ühel hetkel astuda hirmust hoolimata oma elu peaosa-täitja rolli. Kui sinu elufilm just tummfilm ei ole, jaga oma mõtteid, teadmisi ja tarkust.”

Nähtavus ei ole sellisel juhul eesmärk omaette, vaid tähendab võimalust olla olemas siis, kui inimesed või terve valdkond vajavad usaldusväärset häälet. Ekspert saab rõõmustada inimestega headel aegadel, anda keerulisel hetkel nõu, hoiatada ohu eest, selgitada keerulisi küsimusi ning pakkuda lahendusi, mis aitavad elu päriselt paremaks muuta.

## Suured teod sünnivad koostöös

GoodNews sündis soovist anda headele inimestele ja nende mõtetele rohkem ruumi. Kümne aasta jooksul on meeskond olnud teekaaslasena enam kui 500 inimesele, ettevõttele ja organisatsioonile: arstidele, koolitajatele, kirjastustele, spordiorganisatsioonidele, treeneritele, tippportlastele ja maailmameistritele.

Monika rõhutab aga, et ükski saavutus ei ole ühe inimese omand. GoodNewsi lood sünnivad ajakirjanike, toimetajate, foto- ja videograafide, kujundajate, tehniliste spetsialistide ja partnerite koostöös. „Üksi ei loo meist keegi midagi. Kõik suured teod saavad alguse väikestest hästi tehtud sammudest ning edu ja vastupidavus sõltuvad inimestest ja sellest, kuidas nad koostööd teevad,” sõnab ta.

Seda mõtet kannavad ka GoodNewsi põhimõtted „sa ei ole üksik” ja „koos on kergem”. Kuigi meeskond töötab valdavalt virtuaalselt ning selle liikmed võivad asuda maailma eri paigus, tähendab koostöö teadmist, et iga inimese panus on osa suuremast tervikust.

GoodNewsi väärtusi on märgatud ka väljaspool organisatsiooni. 2026. aastal pälvis GoodNews Communication OÜ Krediidiregistri tunnustusemärgise „Hästi juhitud ettevõtte”, mis kinnitab ettevõtte jätkusuutlikkust, stabiilsust ja vastutustundlikku juhtimist. Samal aastal esitati Monika vaimse tervise edendamise portaali peaasi.ee üleriigilisele tunnustusele „Rõõmsaim Eesti inimene 2026”, millega märgatakse inimesi, kes loovad enda ümber rõõmu, hoolivad teistest ning aitavad muuta argipäeva helgemaks.

2025. aastal pälvis GoodNews ka peaasi.ee vaimset tervist väärtustava organisatsiooni kuldmärgise, mis tõstab esile töötajaid, kes tegelevad teadlikult vaimset tervist toetava töökeskkonna kujundamisega ning väärtustavad oma inimeste hoidmist, heaolu ja arengut. Lisaks on ettevõtte liitunud Eesti mitmekesisuse kokkuleppega, kinnitades sellega, et väärtustab inimeste erinevusi, võrdset kohtlemist ja kaasavat töökeskkonda nii oma meeskonna, partnerite kui ka klientide seas.

„Eesti Kaubandus-Tööstuskojaga liitumine on meie jaoks järgmine samm samas suunas. Koda ühendab inimesi ja ettevõtteid, kes kujundavad oma teadmiste, toodete, teenuste ning algatustega Eesti tulevikku. GoodNews soovib nende keskel õppida, koostööd teha ja märgata neid, kelle ideed võiksid jõuda palju kaugemale,” sõnab Monika. ■

## HARJUMAA

### LEVANTA MARITIME OÜ

Rahvusvahelise kaitse- ja süva-tehnoloogia (*deep-tech*) ettevõtte LeVanta Tech Inc. (USA) Euroopa R&D ja operatsioonide keskus.

### MAXEY COSMETICS OÜ

Kosmeetikatoodete müük.

### INTERIM & PARTNERID OÜ

Ajutise juhi teenus.

### LUUV OÜ

Innovaatilise looduskosmeetika arendamine ja tootmine.

### CONMEO OÜ

Kaitse- ja kriisivarustuse müük, sh tulirelvad, laskemoon, nende lisavarustus ja päästevarustus; nõustamine kaitse- ja julgeolekuvaldkonna hangetes.

### ECOSH LIFE OÜ

Toidulisandite tootmine ja müük.

### FINDERELA OÜ

Raamatupidamisteenused.

### 3DKODA OÜ

3D-printimine, prototüüpimine ja väiketootmine.

### LINGUA ESTONICA OÜ

Keeleõpe täiskasvanutele, peamiselt eesti keele õpe.

### HEATING WAYS OÜ

Kütte-, ventilatsiooni- ja kliimaseadmete paigaldus, remont ja hooldus.

### ADDFORM OÜ

3D-printimine, professionaalne modelleerimine, 3D-skannimine ja montaaž.

### ADELL TAEVAS OÜ

Reklaamiagentuur, reklaamide vahendamine meedias.

### PROJEKTIBÜROO OÜ

Ehituslik insener-tehniline projekteerimine ja nõustamine.

### MUUNI.EE OÜ

Kodutekstiilide jae- ja hulgimüük.

## HIIMUMAA

### HIIMUMAA ARENDUSKESKUS SA

Koordineerib ja viib ellu Hiiumaa kui sihtkoha turundus- ja arendustegevusi.

## JÕGEVAMAA

### LUSTIVERE PÕLD OÜ

Teravilja-, kaunvilja- ja õlitaimeseemnete kasvatus, segapõllumajandus.

## LÄÄNEMAA

### STONEBUILD OÜ

Looduslikust kivist toodete tootmine, import, paigaldus, konsultatsioon.

## LÄÄNE-VIRUMAA

### ALPOKAMI OÜ

Iseteenindusseadmete (selvekioskid, selvepesulad ja individuaalsed pesusüsteemid) terviklahenduste pakkuja.

### REVAALIA SALONG OÜ

Iluteenused ja hulgiladu, e-pood.

## PÄRNUMAA

### UPWISE COACHING OÜ

Meeskondade ja juhtide sertifitseeritud *coach*, superviisor ja juhtimiskoolitaja.

### TAMMISTE PERSONALIBÜROO OÜ

Värbamine, koolitus ja arendus (juhtide arenguprogrammid, emotsionaalse intelligentsuse arendamine, DiSC-koolitused), *coaching*, konsultatsioon.

### JETERON OÜ

Metsamaterjali, pinnase, puiste ja rasketehnika maismaatransport.

## TARTUMAA

### TITANWOOD OÜ

Kinnisvara vahendus, metsamaade ja põllumaade ja raieõiguse vahendus ning ost ja müük.

### NORDIK WELLNESS OÜ

Väli-, sise- ja auru saunade tootmine.

### RR INTERIOR OÜ

Mööbli tootmine.

### TIMBERSTOCK OÜ

Metsamajandus ja metsavarumine.

## VALGAMAA

### ALUVITECH OÜ

FDM-3D-printimine, funktsionaalsete detailide, prototüüpide, sisustuselementide ja valmistoodete tootmine.

## VILJANDIMAA

### SYSYNKT (EUROPE) OÜ

SaaS-tarkvaraarendaja, mis pakub raamatupidamise äriprotsesside automatiseerimist väikese ja keskmise suurusega ning suurtele ettevõtetele kogu maailmas.

## VÕRUMAA

### VASTSELIINA HOOLDEKODU OÜ

Hooldusteenuse pakumine.

Täielikku loetelu juunis ja juulis lisandunud liikmetest näeb [www.koda.ee](http://www.koda.ee).



MAKSU- JA TOLLIAMET

**1.10.2026**

asenduvad praegused TSD lisad 1 ja 2 e-MTA-s andmepõhise palgaväljamaksete lahendusega. See tähendab, et tööjõu- ja palgaandmeid saab esitada otse majandustarkvarast.

**2027. aasta kevadel**

võetakse kasutusele andmepõhised KMD- ja TÖR-lahendused.

**2028. aastal**

või veidi varem muutuvad andmepõhiseks kõik TSD teised lisad.

OKTOOBER 2026

|    |    |    |    |    |    |    |
|----|----|----|----|----|----|----|
|    |    |    | 1  | 2  | 3  | 4  |
| 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |    |

**Vaata järele!**

- Rohkem teavet MTA andmepõhise aruandluse lehel: [emta.ee/andmepohine-aruanalus](https://emta.ee/andmepohine-aruanalus)
- Andmepõhise TSD detailsed juhendid: [emta.ee/apo-tsd](https://emta.ee/apo-tsd)

# Andmepõhine aruandlus viib maksusuhtluse ettevõtja tarkvarasse

Ettevõtjate ja raamatupidajate igapäevatoos on maksuaruandlus seni tähendanud sageli andmete koondamist, kontrollimist, failide koostamist ja nende eraldi esitamist e-MTA-s. Maksu- ja Tolliameti (MTA) eesmärk on seda protsessi lihtsustada. Tulevikus liiguvad maksukohustuse täitmiseks vajalikud andmed ettevõtte majandustarkvarast otse MTA infosüsteemidesse nii, et ettevõtja ei pea sama infot korduvalt käsitsi sisestama.



**JANEK ROZOV**  
Maksu- ja  
Tolliameti  
peadirektori  
asetäitja  
arenduste alal

**S**ee ei ole üksik tehniline uuendus, vaid osa laiemast reaalarajamajanduse arengust. MTA andmepõhise aruandluse lahendused

keskenduvad esimeses etapis TSD-le, KMD-le ja töötamise registrile ehk TÖR-ile.

**Miks on muudatus vajalik?**

Ettevõtjate sõnum on olnud selge: aruandluskoormus on liiga suur. Praegu kulub märkimisväärne osa ajast mitte sisulisele finantsjuhtimisele, vaid andmete kopeerimisele ühest süsteemist teise, koondfailide koostamisele ja võimalike vigade parandamisele.

e-MTA-s viiakse aastas läbi ligikaudu 10 miljonit maksudega seotud andmete sisestamise, haldamise ja esitamise sessiooni, mille keskmine pikkus on umbes 30 minutit. Selle põhjal võib öelda, et automatiseerimine vabastab ettevõtlussektorile vähemalt 5 miljonit töötundi aastas.

Lisaks ajakulule väheneb ka vigade tekkimise võimalus. Kui andmed liiguvad otse sealt, kus need tekivad ja ettevõtja neid igapäevaselt haldab,



jääb vähem ruumi käsitööst tekkida võivatele eksimustele. Samal ajal saab riik standardiseeritud alusandmete põhjal pakkuda ettevõtjale kiiremat tagasisidet ja paremaid teenuseid.

## Esimene samm on andmepõhine TSD

Oluline teetähis saabub 1. oktoobril 2026, kui praegused TSD lisad 1 ja 2 asenduvad e-MTA-s andmepõhise palgaväljamaksete lahendusega. See tähendab, et tööjõu- ja palgaandmeid saab esitada otse majandustarkvarast. Andmepõhised KMD- ja TÖR-lahendused on kavas kasutusele võtta 2027. aasta kevadel, mille järel tuleb andmepõhist KMD-d esitada alates 2027. aasta aprilli maksustamisperioodist. Hiljemalt 2028. aastal muutuvad sama loogikaga ka TSD teised lisad.

Muudatus ei tähenda, et kõik ettevõtted peaksid üleminekupäeval automaatselt liidestuseks valmis olema. Ettevõtetel, kelle tarkvaral ei ole veel vajalikku võimekust või kes majandustarkvara ei kasuta, jääb e-MTA kaudu alles võimalus andmeid käsitsi sisestada või failina üles laadida. Üleminekuperioodil toetame TSD puhul ajutiselt CSV-faili ning püsivalt uut XML-vormingut. KMD ja TÖR-i puhul liigub failivorming uuele XBRL GL-i põhisele XML-lahendusele.

## Mis muutub masinliidesega?

Masin-masin-andmevahetus ei ole MTA teenustes uus nähtus, kuid andmepõhine aruandlus muudab selle sisu ja ulatust. Kui praegune liides võimaldab eelkõige andmeid majandustarkvarast e-MTA-sse edastada, siis uus lahendus laiendab võimalusi. Pärast andmete saatmist saab ettevõtja tarkvara kaudu ka tagasisideraporti, milles kuvatakse võimalikud vead, hoiatused ja deklaratsiooni staatus. Lisaks saab MTA edastada arvutatud maksukohustuse koond- ja detailandmed ning toetada muid arvestuse ja nõuetega seotud toiminguid, näiteks ettemaksukonto saldopäringut.

Põhimõtteline muutus seisneb ka selles, et ettevõtja ei esita enam koondsummasid, vaid maksuarvestuseks vajalikke alusandmeid ehk tehingupõhiseid kandeid. Näiteks kui töötajale tehakse kuu jooksul kaks väljamakset, ei pea tarkvara edastama üksnes nende koondsummat, vaid need read, mis kajastuvad ka ettevõtte raamatupidamises. MTA arvutab nende põhjal vajalikud koondsummad ja maksukohustuse.

Samas ei tähenda see, et MTA hakkaks andmeid koguma senisest ulatuslikumalt. Jätakuvalt kogutakse ainult

maksuarvestuseks vajalikke andmeid. Muutub eelkõige andmete esitamise loogika: varasema koondvaate asemel liiguvad standardiseeritud alusandmed, mis võimaldavad deklaratsiooni automaatselt koostada ja kontrollida.

## Raamatupidaja roll sisulisemaks

Andmepõhine aruandlus ei vähenda raamatupidaja olulisust, vaid nihutab töö fookust. Praegu kulub osa tööajast andmete sisestamisele, võrdlemisele, parandamisele ja failide ettevalmistamisele. Automaatiseerimise järel saab rohkem tähelepanu pöörata andmete kvaliteedile, protsesside korrastamisele ja ettevõtja nõustamisele. Raamatupidaja saab olla partner rahavoogude juhtimisel, äriliste otsuste toetamisel ja finantsriskide märkamisel.

Ettevõtja vastutus seejuures ei muutu. Andmete omanik on endiselt ettevõtja ning MTA ei hakka ettevõtte tarkvarast andmeid ise pärima. Andmete edastamise algatab ettevõtja või tema raamatupidaja oma tarkvarast, lõpliku kinnitamise eest vastutab ettevõtja nii nagu praegu. Kui andmetes on vigu, jätkab MTA tehniliste ja äriliste kontrollide tegemist ning tagasiside liigub ettevõtjale nii masinliidese kui ka e-MTA kaudu.

## Turvalisus ja usaldus

Automaatne andmevahetus saab toimida ainult siis, kui ettevõtjad usaldavad nii tehnilist lahendust kui ka andmete kasutamise põhimõtteid. Suhtluskanalid on turvalised ja selleks

ka jäävad. Masinliideseid toetuvad X-tee andmevahetuskihtidele, mis on Eestis aastaid kasutusel olnud turvalise andmevahetuse alus.

Maksustamise alused andmepõhise aruandluse tõttu ei muutu. Riik ei saa ettevõtjalt teistsugust või laiemat andmekoosseisu lihtsalt seetõttu, et andmed liiguvad automaatselt. Küll aga võib tulevikus tekkida võimalus anda ettevõtjatele senisest sisukamat tagasisidet, näiteks maksukäitumise hinnangu või sektori võrdlusnäitajate kaudu.

## Üleminek eeldab koostööd tarkvaraarendajatega

Andmepõhine aruandlus õnnestub ainult siis, kui majandustarkvara arendajad, ettevõtjad, raamatupidajad ja riigiasutused liiguvad samas tempos. Tarkvaraarendajad loovad võimekuse esitada andmeid kokkulepitud taksonoomia ja tehnilise formaadi järgi. Ettevõtjatel tuleb hinnata, kas nende tarkvara toetab uusi lahendusi. Väikeettevõtjatele võivad tarkvara kasutuselevõtu kulud olla takistuseks, mistõttu on oluline roll ka digitaliseerimist toetavatel toetustel.

MTA ootab ettevõtjaid ja tarkvarapakkujaid lahendusi testima ning tagasisidet andma. Mida varem uued töövood läbi proovitakse, seda sujuvam on üleminek. Ettevõtja jaoks tähendab ettevalmistus ennekõike oma andmete ja protsesside korrastamist: kas palga-, tööjõu- ja käibemaksuandmed on tarkvaras piisavalt täpselt kirjeldatud, vajalikud klassifikaatorid on olemas ning sisemised kinnitusringid toetavad automaatset edastamist. ■

## Viie aasta vaade: maksuaruandlus kui taustaprotsess

Kui e-MTA tähistas omal ajal suurt sammu füüsilisest teenindusest digikeskkonda, siis andmepõhine aruandlus on järgmine kvalitatiivne muutus. Soovime, et ettevõtja ei peaks maksukohustuse täitmiseks eraldi keskkonda minema, vaid ta saaks tegutseda majandustarkvaras, kus tema äriprotsessid niikuinii toimuvad.

Viie aasta pärast võiks maksuaruandlus muutuda ettevõtjale mugavaks taustaprotsessiks. Selle kõrval mõjutavad muutust ka Euroopa käibemaksusüsteemi ajakohastamise nõuded, mis toovad kaasa e-arvete laialdasema kasutuselevõtu ja reaajalähedase tehinguandmete edastamise. See tähendab, et ettevõtte, tarkvara ja riigi vahelise andmevahetuse kvaliteet muutub üha olulisemaks konkurentsivõime ja halduskoormuse vähendamise teguriks.

Seega pole andmepõhine aruandlus üksnes maksuhalduri projekt. See on muutus ettevõtja igapäevases töökorralduses, raamatupidaja rollis ja riigi teenuste ülesehituses. Kui üleminek õnnestub, võidavad sellest kõik: ettevõtja saab vähem käsitööd ja kiirema tagasiside, raamatupidaja rohkem aega sisuliseks nõustamiseks ning riik kvaliteetsemad andmed ja tõhusama maksuhalduse.



#### ^ Peetri Puit

Pereettevõttele panid 2000. aastal aluse Peeter ja Aime Peedomaa. Viie töötajaga Põlvamaa puidutööstusest on nüüdseks kasvanud üks Baltikumi suuremaid puitkonstruktsioonide tootjaid, kes tegutseb ARCWOOD-i kaubamärgi all. Mihkel Uibo (fotol keskel käega viipamas) juhitan ettevõtte toodab CLT-d, liimpuitkonstruktsioone ja sõrmjätkatud konstruktsioonpuitu ning toodang on jõudnud lisaks Euroopale ka Maldividele, Lõuna-Koreasse, Bangladeshi ja Sri Lankale. Fotod: kaubanduskoda

# Suvised trehvamised Lõuna-Eestis

Igal suvel võtab kaubanduskoja meeskond ette traditsioonilise liikmete külastuse. Vahetud kohtumised ettevõtetes annavad võimaluse näha, millega meie liikmed tegelevad, ning kuulda nende röömudest, väljakutsetest ja tulevikuplaanidest.

Tänavune teekond viis meid Lõuna-Eestisse, kus külastasime kahe päeva jooksul Conectrat, Peetri Puitu, RITICO-t, Kubija hotell-loodusspaad ja Linda Nektarit.

Suur aitäh kõigile võõrustajatele sooja vastuvõtu eest!

> Väljasõidul sai koja Kuressaare esinduse sekretär Sirje Aeg oma 25 aasta tööjuubeli puhul meilt kingituseks vahva karikatuuri, mille joonistas Valdek Alber. On pikaajaline traditsioon tähistada tööjuubeleid humoorikate piltidega.





### ▼ Linda Nektar

Kobelas tegutsev ettevõtte toodab pakendamata puuviljaveine ja teisi kääritatud tooteid ning pakub tootelahendusi joogitööstusele. Alates 2002. aastast *B2B*-mudelil tegutsev ettevõtte ühendab pikaajalise tootmiskogemuse, kõrge tehnoloogilise taseme ja pideva tootearenduse. Koostöös ülikoolide ja valdkonna ettevõtetega arendatakse nii traditsioonilisi kui ka uusi kääritatud tooteid.



### ▲ Kubija hotell-loodusspaa

Maris Reimanni juhitud hotell-loodusspaa Võrumaa looduse keskel pakutakse võimalust võtta aeg maha ning nautida majutust, spaamõnuseid ja puhkust. Meie külastus tuletas ka koja meeskonnale meelde, et vahel tasub kõige tõsisemate tegemiste keskel hoog maha võtta.

### < Conectra

1991. aastal asutatud tööstusõmblus-ettevõtte pakub prototüüpimist, tööstusõmblust, naha lõikamist ja õmblemist, teipimist ning polsterdamist. Ettevõtte teenuseid kasutavad väga erinevad valdkonnad – mööbli- ja tervishoiu-sektorist kuni hotellinduse, merenduse, autotööstuse ja kaitsetööstuseni.



### ▲ RITICO

Võrumaal tegutseva pereettevõtte kingsepatraditsioonid ulatuvad 1927. aastasse. Kaubamärgi OmaKing valikusse kuuluvad sussid, sandaalid, kingad, pastlad, *barefoot*-jalatsid ja sisetallad. Uuema brändi TOKU kaudu on traditsioonilised jalatsivalmistamise oskused saanud värsket ja põhjamaist disainikeelt.



# Mida põnevat toob ärihooaeg 2026/2027

## KAUBANDUSKOJA KOOLITUSTE KALENDRIS?

Enne kui ettevõtte jõuab kasvada, muutub või leiab uue turu, toimub tavaliselt midagi palju väiksemat. Keegi otsustab õppida ühe uue oskuse. Keegi teine kuuleb inspiratsioonireisil ideed, mis muudab tema senist mõtteviisi. Kolmas julgeb katsetada uut tööriista või küsida kolleegilt: „Kuidas sina seda teed?“



**PIRET POTISEPP**  
Kaubanduskoja  
teenuste direktor

**J**ust sellistest hetkedest sünnivadki suuremad muutused. Ka uus ärihooaeg kaubanduskojas on koostatud mõttega, et õppimine ei oleks lihtsalt teadmiste kogumine, vaid praktiline investering ettevõtte arengusse.

### Turundus, nähtavus ning B2B-suhted

Majanduslikult keerulisematel aegadel on üks esimesi kiusatusi turunduskulusid kärpida. Ometi näitab praktika vastupidist – just siis muutub nähtavus kõige olulisemaks. Seetõttu käivitame koostöös reklaamiagentuuriga TAEVAS Ogilvy neljaosalise koolitusprogrammi „Turundus, mis sind päriselt aitab“, mis pakub ettevõtetele võimaluse teha teadlikumaid ja tulemuslikumaid turundusotsuseid.

Nähtavus ei lõpe aga kodulehe või reklaamikampaaniaga. Üha enam sünnivad B2B-kontaktid LinkedIn'is. Septembri alguses jagab oma kogemusi ja praktilisi nõuandeid valdkonna üks tunnustatumaid eksperte Maret Tigasing koolitusel „LinkedIn kui B2B müügi võimendaja“, et aidata ettevõtetel oma teadmisi ja kogemusi paremini nähtavaks teha.

### Inspiratsioon – eri vormis ja kujul

Samas teame, et kõige inspireerivamad ideed sünnivad sageli väljaspool igapäevast töökeskkonda. Seetõttu jätkame ka sel hooajal inspiratsioonireisidega. Septembris sõidame



koostöös INSTAR-iga Belgiasse, et personalijuhid saaksid tutvuda sealsete organisatsioonide praktikatega. Taoline reis toimub juba üheksandat korda. Novembris ootab ees sisekommunikatsiooni inspiratsioonireis Vilniusesse, kus keskendume sellele, kuidas edukad organisatsioonid hoiavad oma inimesi kaasatuna ja informeerituna.

### Tehisintellekt ja nutikas tegutsemine

Möödunud hooaja AI-koolitused näitasid selgelt, et organisatsioonid ei otsi enam ainult teadmisi tehisintellekti kohta, vaid nad soovivad kuulda päris kogemusi teistelt ettevõtetelt. Just osalejate tagasisidest sündiski AI rakendajate

klubi. Juunis toimunud esimene kohtumine sai väga sooja vastuvõtu ning juba septembri alguses kogunevad praktikud taas, et jagada reaalseid kasutuslugusid, õppetunde ja lahendusi.

Õppimine on kõige väärtuslikum siis, kui see aitab teha järgmise parema otsuse. Olgu selleks tõhusam turundus, tugevam diginähtavus, inspiratsioon rahvusvahelistest praktikatest või tehisintellekti nutikam rakendamine.

Uus hooaeg toob palju põnevaid võimalusi. Kõige lihtsam viis nendega kursis olla on jälgida meie igakuist sündmuste kalendrit või külastada kaubanduskoja sündmuste alamlehte <https://www.koda.ee/et/sundmused>. ■

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja asutamisest möödus 10. novembril 2025 sada aastat ja koja Teataja alustas ilmumist 15. veebruaril 1926. Tollase ärielu ja koja ees seisnud ülesannete valgustamiseks avaldame materjale, mis aastatel 1926–1940 Teatajas ilmusid. Paljud on sajandi jooksul muutunud, kuid nii mõndagi jäänud samaks.

## Teataja nr 6, 1. mail 1926

### Kuidas puhaskasumaks sisse tuleb

Riigikassa andmeid on 1925. aasta jooksul puhaskasumaksu sisse tulnud kogusummas 171 246 473 marka. Ses summas oli 82 976 349 marka 50 penni 1925. aasta arvel ja 88 270 124 marka 50 penni eelmiste aastate arvel.

Sellest on näha, kui visalt puhaskasumaks sisse tuleb; vaevalt pool kogu maksu summast tasutakse aasta kestes kaupmeeste ja töösturite poolt vabatahtlikult. Üle poole tuleb aga politseil järgmisel aastal sunniteel sisse nõuda.

Oleks ülekohus, kui selle nähtuse põhjusi ainult maksumaksjate hooletusest otsiksime. Tõsiseks põhjuseks on maksude kõrgus ja raske majanduslik kriis, mis takistavad maksjaid omi makse õigel ajal korralikult tasuda.

### Ärimehelik viisakus nõuab...

Kaubandus-tööstuskoja poole pööravad ühtelugu mitmesugused väljamaa ärid ja asutused palvega, juhatada neile Eestis ärisid, kes kauplevad selle või teise artikliga. Samasuguste palvetega pööravad väljamaa ärid tihti ka omamaa konsulite poole Eestis. Sarnaste kirjade peale antakse harilikult enam tuntud äride aadressid teada, ja väljamaa firma pöörab juba otseteed nimetatud äride poole. Iga Koja või konsulite poolt ülesantud äri ei ole ehk teatud pakumistest huvitatud, kuid ärimehelik viisakus nõuab, et see, kellele kirjutati, ka kirja peale vastaks, ükskõik kas jaatavalt või eitavalt. See on komme, mille vastu välismaa äriilm iialgi ei eksi, välismaa ärimees vastab ka kõige tühisema sisuga postkaardi peale. Inglane, näiteks, on koguni nii viisakas, et ta, kui ta kirja peale milgi põhjusel kohe põhjalikumalt vastata ei saa, vabandust palub ja teatab, et ta lähemal võimalusel põhjalikult vastab.

Meie oleme, kahjuks, aga paljudes ärikommetes Euroopast veel kaugel järele. Nõnda kirjutab Kojale ühe meie sõbralise välisriigi konsul, et tema ühe omamaa äri järeleküsimise peale olevat siinsete vastavate äride aadressid üles annud. Välismaa äri on kõikidele neile äridele kirjutatud, kuid mitte ühelki vastust saanud. Mis peab nüüd välismaa äri, kellel euroopaline viisakus endastmõistetav, sarnasest ebaviisakusest arvama? Kahtlemata, et tal tegemist on harimata aasialastega. Selle all kannatab aga meie ärimeeeste eneste hea kuulsus. Seepärast pidagu iga äriinimene alati meele: Ärimeheline viisakus nõuab, et iga järeleküsimise peale, olgu see kirjaline või suusõnaline, viisakalt ja heatahtlikult vastataks. ■





# Ära ole oma tehisintellekti *copy-paste*-liides

Olen viimase poole aasta jooksul teinud umbes poolsada kõnet ja kohtumist Eesti ning välismaiste ettevõtete omanike ja juhtidega. Näen peaaegu igal kaardistuskõnel, et AI on saanud osaks meie igapäevasest töövoost. Juht avab ChatGPT, kleebib sinna kliendi kirja, küsib vastuse ja kopeerib selle Outlooki tagasi. Kolm minutit kiiremini valmis kui käsitsi. Tore.



**TAAVI ILMJÄRV**  
Alopex Digitali  
asutaja ja juht

**V**aatame, mis seal päriselt juhtus. Sina otsisid kliendi ajaloo üles. Sina kleepisid selle sisse. Sina kopeerisid vastuse tagasi. Masin kirjutas ühe lõigu, sina tegid kogu ülejäänud töö.

Info kandmine ühest aknast teise ongi täpselt see töö, mille masin ise ära teeks. Ja just seda ta praegu ei tee. ChatGPT-lt küsimises ei ole midagi halba. Halb on see, et vahelüli oled sina.

## Neli taset – millisel neist oled sina?

Enamik ettevõteteid, kellega ma räägin, on ühel neljast tasemest.

**Esimene on vestlus.** Sa küsid, kopeerid, kleebid. Masin ei tea sinust midagi. Iga kord alustad konteksti andmist nullist.

**Teine on kontekst.** Oled masinale õpetanud, kes sa oled. Custom GPT või *gem*, kus on su hinnakiri ja tooted sees. Vastused lähevad kohe paremaks. Enamik AI-koolitusi lõpeb siin.

**Kolmas on ühendus.** AI saab su süsteemidele ligi MCP kaudu (standard, mis ühendab AI-rakendused AI-väliste süsteemidega – *toim.*): CRM, postkast, kalender, majandustarkvara. Ta ei küsi sinult andmeid, ta võtab need ise.

**Neljas on agent.** Masin teeb terve tööloigu ära ja annab tulemuse. Sina vaatad töö üle ja kinnitad.

Teise ja kolmanda taseme vahel on see koht, kus enamik pidama jääb.

## Mis muutub, kui masin näeb su andmeid?

Niisiis – kolmas tase. Alustan näitest, kus tehisintellekti ei olnud üldse. Üks

Eesti ehitussektori ettevõtte saatis välja 388 pakumist kuus. Tellimusi tuli 37. Järelikirja ei saanud keegi, sest müügimeeskonnal lihtsalt ei olnud pakumiste koostamise kõrvalt aega järelkontakti tegemiseks. Ehtasime automaatika, mis saadab päev pärast pakumist ühe lühikese kirja: kas jõudsid vaadata, kas midagi jäi segaseks.

See tõi järgmisel kuul 11 tellimust rohkem. Pea 30% müügikasvu. Uut inimest ei palgatud. Kõige huvitavam oli see, et lahenduses polnud isegi tehisintellekti vaja. Loodi ainult ühendus kahe süsteemi vahel.

Ettevõtteid üritavad tehisintellekti rakendada enne, kui neil on välja ehitatud andmete liigutamiseks vajalik torustik.

Meie Alopex Digitalis haldame ise nelja inimesega kümne inimese

töömahtu. Iga kliendikõne transkribeeritakse, transkriпти põhjal töötatakse välja kliendile sobiv lahendus, ühele kliendile tehtu toetab järgmisele kliendile ehitatavat, sest AI-l on ligipääs vajalikele andmetele ning konteksti ei pea iga ülesande alustamisel nullist ehitama. Kui ma kolme kuu pärast kliendile kirjutan, teab masin, millest me eelmine kord rääkisime. Just seepärast saabki 40 kliendile personaalse järelkirja saatmine võtta 15 minutit, mitte kahte päeva.

Personaalsus ei tule sellest, et AI kirjutab hästi. See tuleb sellest, et masinal on ligipääs sellele, mida sina niikuinii juba tead.

### Neljas tase: masin teeb tööloigu ise

Ühe pakendeid vahendava müügi protsessi algus käib nüüd nii. AI agent otsib ise potentsiaalsed kliendid üles. Kinnitab kodulehe põhjal, kas ettevõtte kasutab pakendivahendaja pakutavaid pakenditüüpe. Võtab ettevõttega ise ühendust. Kui keegi vastab ja tema päringust on pool infot puudu, küsib masin selle kliendi käest ise järele: mis kogus, mis mõõt, mis tähtaeg. Pärast vajaliku info saamist suhtleb süsteem Hiina tarnijaga. Kui tagasisidet pole, teeb masin järelkontakti. Müügi mees tuleb mängu alles siis, kui laual on korralik päring.

See on kuus tööetappi järjest, mida varem tegi inimene.

Sama muster kordub mujal. Tööstuses saab lugeda joonistelt materjalimahud kokku. See oli varem insenerile mitmepäevane töö, mille masin teeb taustal minutitega.

Vahe kolmanda tasemega on lihtne. Kolmandal tasemel aitab masin sul tööd teha. Neljandal teeb ta selle ära.

### Inimest siiski asendada ei saa

Ma ei ole näinud automaatikat, mis oleks kelleltki töökoha võtnud. Küll aga olen näinud, mis juhtub, kui masinale usaldatakse otsus, mida ta teha ei oska.

Millised on kohad, kus inimest asendada ei saa? Hinnaerandid, sest hinna allalaskmine on suhte otsus, mitte arvutus. Kaebused, sest pahane klient tahab, et keegi vastutaks. Ja iga esmakontakt, kus tehingu maht on suur ja pooled teineteist veel ei tunne. Asi on usalduses.

Masin saab võtta enda peale korduva osa. Otsustamine jääb inimesele. Kes seda piiri ei tõmba, see saab toota rumalusi, ainult kiiremini ja efektiivsemalt kui varem.

### Kust alustada?

Claude vs. Gemini vs. ChatGPT – see valik ei ole oluline. Alustada tuleb kaardistusest.



**Ettevõtted üritavad  
tehisintellekti  
rakendada enne,  
kui neil on välja  
ehitatud andmete  
liigutamiseks vajalik  
torustik.**

Võta üks tavaline tööpäev ja märki üles iga koht, kus keegi kannab infot ühest süsteemist teise. Päring kodulehelt CRM-i. CRM-ist pakkumisse. Pakkumisest arvesse. Arvest raamatupidamisse. Kirjast tabelisse.

Iga selline koht on kandidaat. Kirjuta iga rea juurde, mitu korda nädalas see kordub ja mitu minutit võtab. Korruta läbi. Enamasti tuleb tulemuseks üks kuni kolm inimkuud aastas.

Koht sobib automatiseerimiseks, kui neli asja klapivad. Tegemist on kahe eraldi süsteemiga. Mõlemal on API või vähemalt eksport. Reegli saab ühe lausega kirja panna ja tegemist ei ole otsustuskohaga.

Alusta ühest kohast. Kõige sagedasemast, mitte kõige tüütumast.

Ja ära osta platvormi enne, kui see tabel on täidetud. Olen näinud liiga palju ettevõtteid, kes ostsid CRM-i ja avastasid aasta pärast, et käsitsitöö on ikka alles, lihtsalt uues kohas. Käsitsitöö kaardistuse saab tasuta läbi teha aadressil [alopez.digital/teataja](https://alopez.digital/teataja).

### Piir ei ole enam tehniline

Kaks aastat tagasi sain kliendile öelda, et seda veel teha ei anna. Nüüd ma seda peaaegu kunagi öelda ei saa. Küsimus ei ole enam, kas midagi annab ära teha. Peaaegu kõike annab. Küsimus on, kas keegi su ettevõttes on selle küsimuse üldse esitanud. ■

Masin saab võtta enda peale korduva osa. Otsustamine jääb inimesele. Kes seda piiri ei tõmba, see saab toota rumalusi, ainult kiiremini ja efektiivsemalt kui varem. Foto: Shutterstock





# Kas sinu veebileht on ligipääsetav nii inimestele kui ka tehisintellektile?

Ligipääsetav veebileht tähendab, et selle sisu, struktuur ja kasutajateekond on arusaadavad ning kasutatavad inimestele ja tugitehnoloogiatele, näiteks ekraanilugejale.



**MARI-ELL METS**  
Trinidad Wisemani  
ligipääsetavuse  
suuna juht, IAAP  
WAS-i sertifikaadiga  
spetsialist

**S**elge struktuur aitab ka AI-agentidel veebilehel navigeerida ja toiminguid teha ning muudab lehe paremini leitavaks Google'is (SEO) ja AI-otsingutes (GEO). Alates 28. juunist 2025 kehtivad ligipääsetavuse nõuded ka paljudele Eesti eraettevõtetele.

Ligipääsetavuse parandamine suurendab seega leitavust ja usaldust ning aitab rohkematel külastajatel jõuda ostu või päringuni.

Järgnevalt toon välja kümme küsimust, millega ettevõtte minu poole kõige sagedamini pöörduvad.

## 1 Millised ligipääsetavuse nõuded kehtivad minu ettevõttele?

Ligipääsetavuse nõuded puudutavad Eestis näiteks e-kaubandust, finantsteenuseid, elektroonilise side teenuseid, teatud transporditeenuseid ja audiovisuaalmeedia teenustele

ligipääsu andvaid teenuseid. Teenusepakkuja veebileht, mobiilirakendus, iseteeninduskeskkond, digidokumendid jms peavad vastama Euroopa ligipääsetavuse standardile EN 301 549. Nõuded ei kohaldu teenuseid osutavale mikroettevõtjale, kellel on alla kümne töötaja ja kelle aastakäive või aastane bilansimaht ei ületa kahte miljonit eurot.

## 2 | Kes vastutab kolmanda osapoole lahenduste ligipääsetavuse eest?

Teenusepakkuja (näiteks e-poe pidaja) vastutab kogu oma teenuse ligipääsetavuse eest. Kui kasutad näiteks e-poe pidamiseks rendiplatvormi, võtad vastutuse ligipääsetava platvormi valimise eest. Sama kehtib autentimise, maksete, tarnevalikute ja muude kasutajateekonna osade kohta. Nõuded ei kehti sisule, mida sa ei rahasta ega mõjuta – näiteks klientide kommentaarid ja tagasiside.

## 3 | Kuidas aitab ligipääsetavus minu keskkonnal otsingumootorites ja AI-otsingutes paremini nähtav olla?

Ligipääsetavus aitab otsingumootoritel ja AI-otsingutel sinu keskkonna sisu paremini mõista. Seda toetavad hästi struktureeritud pealkirjad, sisukad lingitekstid, vormiväljade selged nimetused, piltide alternatiivtekstid, korralik mobiiliversioon, arusaadav sisustruktuur ja semantiline HTML. Kõik see aitab ka inimestel sinu teenust kasutada. Korrektsed vormisildid ja semantiline HTML aitavad AI-agentidel veebilehel navigeerida ja toiminguid teha.

## 4 | Kust alustada, kui ma ei tea, kui ligipääsetav mu digikeskkond on? Kas piisab tasuta kiirtestist või AI-st?

Ei piisa. Automaattestid ja AI aitavad leida osa ilmselgeid ja tehniliselt tuvastatavaid vigu, kuid need ei suuda kinnitada, kas veeb või rakendus vastab ligipääsetavuse nõuetele. Suurem osa ligipääsetavuse nõudeid tuleb inimesel käsitsi üle vaadata. Samal põhjusel ei suuda AI (vähemalt veel praegu) digikeskkonna ligipääsetavust ise ära parandada.

## 5 | Millised on kõige tavalisemad ligipääsetavuse vead veebides ja rakendustes?

Kõige sagedasemad probleemid:

- ebapiisav värvikontrast;
- klaviatuuriga mittekasutatavad menüüd ja modaalaknad;
- nähtamatu fookus ehk klaviatuuriga pole näha, kus asud;
- pealkirjad, loetelud ja väljade seosed on ainult visuaalsed, kuid puuduvad koodis;
- veateated, mis ei ütle, mis väli ja miks valesti on;
- puuduvad või mitteinformatiivsed piltide alternatiivtekstid;
- ligipääsmatud PDF-id.

## 6 | Mis on ligipääsetavuse audit ja mis on selle tulemus?

Ligipääsetavuse audit on sinu veebilehe, rakenduse või dokumendi eksperthindamine kokkulepitud standardi ja kasutajateekondade alusel. Audit tulemus on raport, kus on välja toodud ligipääsetavuse probleemid, nende mõju, prioriteedid ja konkreetsed lahendussoovitused. Hea audit annab raporti kõrvale ka tööplaani: mida parandada kohe, mida planeerida järgmisesse arendus tsükklisse ja mida peaks tiim juurde õppima.

## 7 | Kas meie arendustiim saab ligipääsetavuse ise korda teha?

Jah, sinu arendustiim saab ligipääsetavuse parandused teha, eriti kui probleemid on selgelt kirjeldatud, prioriseeritud ja varustatud parandussoovitustega. Keeruliseks võib osutuda nõuete korrektne tõlgendamine ja vigade parandamine nii, et seejuures ei tekiks teisi ligipääsetavuse vigu. Tiimi ligipääsetavuse oskuste ja teadmiste tugevdamiseks on hea tellida just nende vajadustele vastav koolitus või näiteks iganädalane konsultatsioon.

## 8 | Kas ma saan panna oma veebilehtselt ligipääsetavuse pluginaga või overlay, mis teeb selle automaatselt nõuetele vastavaks?

Ei. Ligipääsetavuse plugin või overlay võib pakkuda veebilehe kasutajale mõnda lisavalikut, näiteks kontrasti või teksti suuruse muutmist, kuid see ei paranda veebilehe koodis olevaid tegelikke probleeme ning võib teha kogemuse kasutaja jaoks tegelikult halvemaks.

## 9 | Millised ligipääsetavuse vead peaksin esimesena parandama?

Alusta kohtadest, kus viga tähendab kaotatud klienti ehk kus kasutaja ei saa teenust lõpuni kasutada: sisselogimine, otsing, vormide täitmine, olulised dokumendid, klienditoe kontakti leidmine. E-poes tähendab see kogu ostuteekonda: toote valik, ostukorv, sisselogimine, maksmine, tellimuse kinnitus.

## 10 | Kuidas tõendada ligipääsetavuse nõuetele vastavust?

Teenuseosutaja peab oma keskkonnas avaldama dokumendi, mis selgitab, kuidas ligipääsetavuse nõuded on täidetud. Dokument võib olla sarnane avaliku sektori ligipääsetavuse teatisega ning selles tuleb ausalt kirjeldada hetkeseisu, teadaolevaid puudusi ja kontaktivõimalust. Teatis ei asenda parandusi, nõuded tuleb ikkagi täita.

2026. aasta märtsi lõpu seisuga oli Eestis ligikaudu 99 000 puudega inimest, lisaks eakad, kehva nägemisega ja ajutiste piirangutega kasutajad. Kui nad sinu käest teenust osta ei saa, valivad nad teise pakkuja. Samad vead, mis takistavad neid, raskendavad ka Google'il sinu lehe sisu mõistmist ning AI-agendil lehel navigeerimist ja vajaliku info leidmist.

Kui ligipääsetavuse parandamine tundub liiga suur töö, aitab selge prioriteetide plaan selle juhitavaks teha. Loe Trinidad Wisemani ligipääsetavuse lehelt lähemalt, kuidas oleme aidanud organisatsioonidel digiteenuseid ligipääsetavamaks muuta. ■

Skanni ruutkood ja loe Trinidad Wisemani lehelt lähemalt.

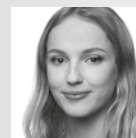


**Parem ligipääsetavus suurendab leitavust ja usaldust ning aitab rohkematel külastajatel jõuda ostu või päringuni.**



# MIDA TOOVAD TÖÖANDJATELE ALAEALISTE TÖÖTAMISE JA PALKADE LÄBIPAISTVUSE uued reeglid?

Tänavu 13. juulil jõustusid töölepingu seaduse muudatused, mis tõid kaasa kaks olulist uuendust. Esiteks leevendati alaealiste töötamise tingimusi ja teiseks võeti osaliselt üle Euroopa Liidu palkade läbipaistvuse direktiiv.



**IREEN TARTO**  
Kaubanduskoja  
jurist



Varem tohtis alaealine töötada kuni pool koolivaheaja kestusest, kuid nüüd kehtib igale koolivaheajale eraldi maksimaalne töötamise periood. Suvevaheajal on see kuni kaks kuud. Fotol Tartu Jõe keskuse Sõbralt Sõbrale 16-aastane suvetöötaja Lenna Virumäe. Foto: Scanpix / Postimees / Mailis Vahenurm

**S**elle tulemusel muutus ühelt poolt noorte tööle võtmine paindlikumaks, teiselt poolt on töötajatel ja töölesoovijatel nüüd senisest enam õigusi seoses palgainfoga.

## Alaealiste töötingimused nüüd paindlikumad

Muudatustega nähti ette, et pereettevõttes võib 7–17-aastase alaealisega sõlmida tähtajalise töölepingu kerge töö tegemiseks ilma tegevusvaldkonna piiranguid kohaldamata. Praktikas puudutab muudatus eelkõige alla

**Kui varem võisid  
7–12-aastased töötada  
üksnes kultuuri-,  
kunsti-, spordi- või  
reklaamitegevuse  
valdkonnas, siis  
nüüd ei kohaldata  
seda piirangut enam  
pereettevõtte puhul.**

15-aastaseid alaealisi. Kui varem võisid 7–12-aastased töötada üksnes kultuuri-, kunsti-, spordi- või reklaamitegevuse valdkonnas, siis nüüd ei kohaldata seda piirangut enam pereettevõtte puhul.

Samuti laienesid 13–14-aastaste võimalused töötada pereettevõttes. Kui varem võis nendega sõlmida töölepingu üksnes põllumajandustöödeks ning kaubandus-, teenindus-, tootlus- või majutusettevõttes tehtavateks abitöödeks või muudeks seaduses lubatud töödeks, siis nüüd võib pereettevõttes nendega sõlmida töölepingu ka muudes tegevusvaldkondades,

eeldusel, et tegemist on alaealisele lubatud kerge tööga.

15–17-aastaste töötamise tingimusi seadusemuudatus sisuliselt ei muutnud. Pereettevõttes töötamise all mõeldakse eelkõige olukorda, kus tööandjaks on alaealise vanem, õde või vend, tädi või onu, vanavanem, lapsendaja, kasuvanem või eestkostja.

Teiseks pikenes alaealiste jaoks koolivaheajal töötamise võimalus. Varem tohtis alaealine töötada kuni pool koolivaheaja kestusest, kuid nüüd on igale koolivaheajale kehtestatud eraldi maksimaalne töötamise periood. Suvevaheajal ei tohi seaduslik esindaja anda nõusolekut alaealise töötamiseks kauem kui kaks kuud, tingimusel, et lapsele jääb vähemalt neljanädalane järjestikune puhkeaeg.

Ühe nädala pikkusel koolivaheajal on lubatud töötada kuni viis kalendripäeva ning kahe nädalasel koolivaheajal kuni kümme kalendripäeva. See tähendab, et näiteks 21. detsembrist 3. jaanuarini kestval koolivaheajal võib alaealine töötada kuni kümme päeva, kuigi varasema korra kohaselt oleks olnud lubatud vaid seitse päeva.

Muutus ka 7–12-aastase lapse töölevõtmiseks vajaliku Tööinspekttsiooni loa menetlus. Varem võttis loa saamine aega kuni kümme tööpäeva, kuid nüüd peab Tööinspekttsioon otsuse tegema viie tööpäeva jooksul. Ette on nähtud ka erand olukorraks, kus tööandja on kõik vajalikud andmed esitanud juba enne lapse töötamise registrisse kandmist. Sellisel juhul võib laps tööle asuda kohe pärast registreerimist, kui inspektor on nõusoleku juba varem andnud.

Kaubanduskoja ettepanekul jõudis seadusesse ka muudatus, mis puudutab alkoholi käitlemist. Nüüd tohib vähemalt 16-aastast noort rakendada töödel, mis on seotud alkoholsete joo-

## Nüüdsest peab tööandja esitama töölesoovijale teabe pakutava töökoha eeldatava töötasu või töötasuvahemiku kohta juba enne töövestlust.

kide valmistamise, müügiks pakkumise või müügiga. Praktikas puudutab see eelkõige toitlustus-, majutus- ja teenindussektorit, kus alaealistele pakutakse sageli esimesi töökogemusi ning kus hooajalise tööjõu puudus on suur. Kaubanduskoja hinnangul on noorte kaitse tagatud sellega, et tööle asumine eeldab jätkuvalt lapsevanema nõusolekut ning tööandjale jääb kohustus tagada ohutu ja seaduslik töökeskkond.

### Palkade läbipaistvus – tööandja pidev kohustus

Teine suur muudatuste plokk on seotud Euroopa Liidu direktiiviga, millega tugevdatakse meeste ja naiste võrdse või võrdväärse töö eest võrdse tasu maksmise põhimõtte kohaldamist. Eesti võttis direktiivist üle selle kesksed sätted, mis puudutavad palgainfo jagamist värbamisel ja töösuhte ajal.

Nüüdsest peab tööandja esitama töölesoovijale teabe pakutava töökoha eeldatava töötasu või töötasuvahemiku kohta juba enne töövestlust, näiteks töökuulutuses või muul kirjalikult taasesitataval viisil, nagu e-kiri või SMS. Info ei pea jõudma kõigi kandideerijateni, vaid piisab, kui see edastatakse neile, kes jõuavad töövestluse etappi, ent seda tuleb teha piisavalt vara, et kandidaat jõuaks palgaläbirääkimisteks valmis-

tuda. Avaldatud töötasuvahemik peab olema realistlik ja lähtuma pakutava töökoha põhitöötasust, seejuures lisatasude kohta võib infot anda, aga ei pea. Juhul, kui täiendavad tasustamise tingimused tulenevad kollektiivlepingust, tuleb kandidaadile tutvustada ka neid.

Samuti on tööandjal nüüd keelatud küsida töölesoovijalt tema varasema või praeguse töötasu kohta. Kehtiv seadus kaitses juba varem töötaja eraelu, kuid nüüd sätestati see keeld otsesõnu, et reegel oleks kõigile üheselt selge.

Lisaks kehtestati tööandjale kohustus tagada naiste ja meeste sama või võrdväärse töö eest võrdne tasustamine. Erinev tasu on lubatud vaid objektiivsel ja sooneutraalsel põhjusel, näiteks tööalase tulemuslikkuse või tõendatud tööjõupuuduse tõttu. Muudatus ei kohusta tööandjaid läbi viima ametikohtade väärtuse hindamist ega looma uut palgasüsteemi ehk tööandja on vaba valimaks viisi, kuidas ta tagab meeste ja naiste võrdväärse töö võrdse tasustamise.

Oluline uuendus puudutab ka töötajate õigust rääkida oma palgast. Tööandja ei tohi enam takistada töötajal avalikustada oma töötasu suurust ega kehtestada lepingutingimusi, mis viitavad ärisaladusele ja keelavad palgast rääkimise. Selline piirang oli sisuliselt keelatud ka varem, kuid uus säte muudab reegli seaduses selgemaks ja üheselt mõistetavaks.

Kuna muudatused jõustuvad 13. juulil 2026, siis tasub tööandjatel kontrollida, kas nende värbamiskuulutused, töölepingud ja alaealiste töölevõtmise kord on uue õigusliku raamistikuga kooskõlla viidud.

Küsimuste korral seoses seadusemuudatustega võtke ühendust kaubanduskoja juristidega aadressil [juristid@koda.ee](mailto:juristid@koda.ee). ■

## Uus palgapeegli teenus

Seadusemuudatustega loodi ka õiguslik alus vabatahtlikule palgapeegli teenusele, mis võimaldab tööandjatel oma organisatsiooni soolist palgalõhet mugavalt jälgida. Statistikaamet koostab tööandja päringu peale analüüsi, tuginedes tööandja enda esitatud või kinnitatud andmetele. Seega põhinevad palgapeegli andmed juba riigile edastatud andmetel ning palgalõhe analüüsiks oma ettevõttes tööandja ise midagi lisaks sisestama ega esitama ei pea.

Tulemustega saab tutvuda töökeskkonna andmekogu kaudu. Andmeid teenuse raames ei säilitata ning teenuse kasutamine jääb tööandjale vabatahtlikuks. Samuti on oluline rõhutada, et andmetele ei ole ligipääsu kolmandatel isikutel. Tööandjad saavad palgapeeglit kasutada Tööinspekttsiooni iseteeninduses.



# ÜHENDAME INIMESI. ÜHENDAME EESTI.

17. augustil algas üle-eestiline ühiskampaania „Ühendame inimesi. Ühendame Eesti.“, millega on ühinenud ligi 50 ettevõtet ja organisatsiooni, nende seas ka Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. Algatuse eesmärk on tuua ebakindlal ajal Eesti ühiskonda rohkem julgust, optimismi ja ühtekuuluvustunnet.



## Kampaanial on kolm suuremat lainet

„Ühendame inimesi. Ühendame Eesti.“ kestab 2026. aasta augustist 2027. aasta veebruarini. Selle aja jooksul toimub kolm suuremat kampaaniaperioodi:

- **17.–30. august** – Eesti iseseisvuse taastamise 35. aastapäev;
- **16.–29. november** – taassünnipäev ja kodanikupäev;
- **14.–25. veebruar** – Eesti Vabariigi aastapäev.

Algatusega võib ühineda ka kampaania jooksul.

## Poliitilist ega ärilist tellijat ei ole

Kampaania idee töötas välja TUUM Consulting OÜ. Kampaania eesmärk on suurendada Eesti ühiskonnas optimismi, julgust ja ühtekuuluvustunnet ning sellel ei ole tellijat, rahastajat ega kesket koordinaatorit ning see ei ole seotud ühegi erakonna ega poliitilise eesmärgiga.

**K**ampaania keskne mõte on lihtne: pöörata tähelepanu sellele, mis inimesi ühendab, ning näidata, et Eesti tugevus sõltub ka valmisolekust ühiselt tegutseda. Algatusega on oodatud liituma ettevõtted, organisatsioonid, kogukonnad ja inimesed, kes soovivad sellele sõnumile kaasa aidata.

## Ühine sõnum, igaühel oma lähenemine

Kampaaniaga liitunud ettevõtted ja organisatsioonid kasutavad kokkulepitud perioodidel oma reklaami-, turundus-, sotsiaalmeedia- ja teistes kommunikatsiooni-kanalites tunnuslauset „Ühendame inimesi. Ühendame Eesti.“

Ühine on tunnuslause ja kampaania ajastus, kuid iga osaleja otsustab ise, kuidas sõnumit oma tegevuse, inimeste ja valdkonnaga siduda. Selleks ei ole vaja korraldada eraldi suurt kampaaniat ega teha märkimisväärsed lisakulutusi – sõnumit saab kasutada näiteks sotsiaalmeedias, uudiskirjades, reklaamides, üritustel või sisekommunikatsioonis.

Mida rohkem osalejaid kasutab samal ajal sama sõnumit, seda nähtavamaks muutub algatuse keskne idee.

## Vaata järele!

Kampaaniaga saab liituda ja materjale alla laadida veebilehel **uhendameeesti.ee**.

## Kes on juba kampaaniaga liitunud?

Antropoloogia Keskus OÜ, AS Eesti Loto, AS Tallink Grupp, AS TREV-2 Grupp, Balti Uuringute Instituut, Baltic Institute of Corporate Governance, BerryFood OÜ / LaFroza, Casa de Baile, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Eesti Koolijuhtide Ühendus, Eesti Kultuuri Koda, Eesti Olümpiakomitee, Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda, Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon, Estonian Fighters Agency OÜ, GENEKAS24, Hobumatkad.ee, Ferla OÜ, Fertilitas, GoodNews Communication OÜ, HUUM OÜ, Ilmavald OÜ, IRONMAN Tallinn, KMG OÜ, Liven AS, Loodusturism OÜ, LP Hospitality – Lee Brasserie, UMA Restoran ja Lore Bistrot, Medicum Tervishoiuteenused, MTÜ Sündmusteimeistrid, Muusikute fond PLMF / Muusikute Täiendõppe Keskus MTÜ, Muusikateraapia Keskus, Nopri Talumeierei OÜ, Pantokraator, Politsei- ja Piirivalveamet, Profile Grupp, Päästeamet, Ragn-Sells AS, Regio OÜ, SALT Restoran, SA Tallinna Teletorn, SA Targa Tuleviku Fond, Sõidukite Tehnoölevaatus OÜ, Tandit Vision OÜ, Tartu Loomemajanduskeskus, MTÜ The Clash Baltic ja Ülemiste Center OÜ. ■



# CB-FOOD UK

## avab Eesti toidutootjatele tee Ühendkuningriigi turule

Eesti toidutööstus on viimastel aastatel kiiresti arenenud, kuid uutele eksporditurgudele jõudmine nõuab üha rohkem teadmisi, kontakte ja sihipärast koostööd. Interregi Kesk-Läänemere programmi projekt CB-FOOD UK aitab Eesti, Läti, Soome ja Rootsi väikese ja keskmise suurusega toidutootjatel siseneda Ühendkuningriigi turule.

**MARJU MÄNNIK**  
Kaubanduskoja välis-  
kaubanduse vanemnõunik

**KADRI RAIK**  
Kaubanduskoja projektijuht



Briti turule pääsemisel on eriti head võimalused näiteks mahetoodetel, gluteeni- ja laktoosivabadel toodetel, veganlikel ja taimsetel lahendustel. Foto: Shutterstock

Ühendkuningriik on üks Euroopa suurimaid toiduturge, kus kasvab nõudlus kvaliteetsete, tervislike, jätkusuutlikult toodetud ja selgelt eristuvate toodete järele. Eriti head võimalused on mahetoodetel, gluteeni- ja laktoosivabadel toodetel, veganlikel ja taimsetel lahendustel, sporditoitudel, lastetoitudel, meditsiinilise eriotstarbega toitudel ning muudel kõrgema lisandväärtusega toodetel. Projektiga on oodatud liituma ka traditsiooniliste toidu-kaupade tootjad, kellel on eristuv või innovaatiline toode, selge kvaliteedieelis ning valmisolek eksporti arendada.

Pärast Brexiti on Ühendkuningriigi turule sisenemine muutunud keerukamaks. Ettevõtted peavad arvestama märgistuse, sertifikaatide, tollinõuete, logistika ja kohalike regulatsioonidega. Väiksematel tootjatel napib sageli ka turuteadmisi, ostjatega otsekontakte ning ressursse messidel ja visiitidel osalemiseks. CB-FOOD UK aitab neid takistusi vähendada, viies ettevõtted, eksperdid ja turuosalised kokku ühisesse ekspordivõrgustikku.

Projekt pakub ettevõtetele turu-uuringuid, koolitusi, mentorlust ja individuaalset nõustamist. Toetatakse toodete, pakendite, märgistuse ja turundusmaterjalide kohandamist Briti turu vajadustele ning hinnatakse ettevõtete ekspordivalmidust. Osalejad saavad võimaluse tutvustada oma tooteid Ühendkuningriigi toidumessidel ja üritustel, osaleda Eesti, Soome, Rootsi ja Läti ettevõtjate ühistel visiitidel ning kohtuda Briti ostjate, maaletoojate, jaekettide ja HoReCa sektori esindajatega.

### Väiksemad firmad saavad koos suureks

Üks projekti tugevusi on ühine kontseptsioon „Produced in Nordics“, mille all mõeldakse piirkonna kvaliteetseid, puhtaid, jätkusuutlikke ja innovaatilisi tooteid. Koostöö aitab suurendada nähtavust, jagada turundus- ja logistikakulusid ning muuta väiksemate ettevõtete pakkumise rahvusvaheliste ostjate jaoks atraktiivsemaks. Projekt sobib eriti hästi ettevõtetele, kellel on kvaliteetne nišitood ja soov eksporti kasvatada, kuid kellel puuduvad veel püsivad kontaktid Briti turul.

Projekt kestab 1. juunist 2026 kuni 31. maini 2029. Kolme aasta jooksul viiakse läbi turu-uuringuid, koolitusi ja mentorlusprogramme, korraldatakse messidel osalemisi, ettevõtjate visiite Ühendkuningriiki ning Briti ostjate külaskäike Kesk-Läänemere piirkonda. Eesmärk on toetada vähemalt 80 ettevõtet, aidata 18 ettevõttel kasutusele võtta uusi turundus- või organisatsioonilisi lahendusi ning viia vähemalt 28 ettevõtet müügi või lepinguteni Ühendkuningriigi turul. ■

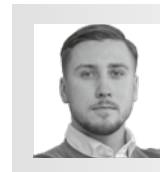
### Võta ühendust!

Ettevõtted on oodatud projektiga liituma, osalemise huvist saab teada anda Kadri.Raik@koda.ee ja Marju.Mannik@koda.ee. Projekti koduleht: <https://centralbaltic.eu/project/cb-food-uk>.



# Mida saavad ettevõtted Eesti riigikaitse jaoks ära teha?

Kujutame ette üht täiesti tavalist Eesti ettevõtet. Ühel hommikul jõuab sama teade nii töötaja kui ka tema tööandjani: töötajal tuleb minna õppekogunemisele. Tööandja vaatab töögraafikut ja mõtleb, kes võtab üle ülesanded, mis saab tähtaegadest ning kuidas mõjutab töötaja eemalolek ettevõtte toimimist.



**MARKUS ROSIN**  
Kaitseministeeriumi  
kaitsetahte ja  
inimvarapoliitika  
osakonna juhataja

**J**ust sel hetkel tehakse üks Eesti riigikaitse kõige vähem nähtavaid, kuid väga kaalukaid otsuseid: kas tööandja ütleb „muidugi mine, leiame lahenduse“ või küsib „kas sa tõesti pead minema?“.

Eesti reservväel põhinev riigikaitsemudel toimib ainult siis, kui reservväelased saavad osaleda õppekogunemistel. Seetõttu võiks nende osalemise toetamine ja võimaluse korral sisetuleku säilitamine olla tavapärane osa vastutustundlikust tööandjakultuurist.

Samas ei saa mööda vaadata sellest, et töötaja eemalolek võib olla ettevõttele keeruline. Eriti väikeses asutuses võib üks töötaja moodustada olulise osa meeskonnast ning tema ülesandeid ei ole alati lihtne ümber jagada. Seetõttu on tähtis hea infovahetus, võimalikult varajane etteteatamine ning üksteise mõistmine. Reservväelane saab sellele ise kaasa aidata, korraldades kaitseväätenistuse veebis teavituse nii, et õppekogunemise kutse jõuaks kohe ka tema tööandjani: see annab tööandjale rohkem aega töö ümber korraldada.

## Tööandjad mõistavad oma rolli üha paremini

Hea uudis on, et Eesti tööandjate suhtumine töötajate riigikaitsekohustustesse on muutunud järjest toetavamaks. 2025. aasta uuringus ütles 61% tööandjatest, et töötajate osalemine riigikaitse tegevustes ei ole toonud kaasa olulisi probleeme. 72% oleks kindlasti või tõenäoliselt valmis töötajat tema osalemise ajal toetama, näiteks jätkates palga maksmist või andes tasustatud lisapuhkust. Need tulemused näitavad, et õppekogunemisel osalemist ei käsitleta enam pelgalt ettevõtte töökorraldusliku probleemina.

Tänavu tunnustas Kaitseministeerium „Riigikaitsejate toetaja“ tunnustusega 527 ettevõtet ja organisatsiooni. Neist kümme pälvisid kuld-, 100 hõbe- ja 417 pronks-taseme tunnustuse. Tunnustuse taga on erinevad lood: mõni tööandja säilitab õppusele mineja palga, teine maksab lisatasu või annab tasustatud vaba päeva, kolmas pakub riigikaitsejatele soodustusi või panustab muul, just sellele ettevõttele sobival viisil.

## Hea tahte kokkulepe ühendab toetavad tööandjad

Möödunud sügisel sõlmis Kaitseministeerium reservväelaste toetamise hea tahte kokkulepped Eesti Kaubandus-Tööstuskoja, Eesti Tööandjate Kesklidu ning Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsiooniga.

Kokkulepete keskmes on lihtsad, kuid olulised põhimõtted: võimaldada töötajatel osaleda õppekogunemistel, toetada võimaluste piires nende sisetuleku säilitamist, arvestada õppuse ajal ka reservväelaste perede vajadustega ning väärtustada ajateenistuses ja reservteenistuses omandatud oskusi tööturul. Samuti loodi kokkulepetega raamistik regulaarseks infovahetuseks riigi ja organisatsioonide vahel, et tööandjate ja reservväelaste praktilistele muredele ühiselt lahendusi leida.

## Oma töötaja toetamine on algus, mitte lõpp

Ettevõtte roll riigikaitstes ei pea algama ega lõppema ainult oma töötajate toetamisega. Ei ole olemas üht õiget viisi, kuidas ettevõtte saab Eesti kaitsevõimesse panustada. Mida rohkem seda mõtet avame, seda rohkem võimalusi tekib.

Üks võimalus on Reservväelaste Fond. Selle põhimõte on lihtne: anda inimestele ja ettevõtetele võimalus muuta annetused ja igapäevased ostuotsused konkreetseks kaitsevõimeks. Eesti inimesed ja ettevõtted on fondi kaudu panustanud riigikaitse juba üle 450 000 euro. Selle toel on soetatud luure- ja ründedroone, nende kasutamiseks vajalikku tehnikat ning 100 droonidetektorit.

Fondi järgmine eesmärk on koguda 100 000 eurot kahe mehitamata maismaasõiduki ehk UGV soetamiseks. Neid saab kasutada varustuse transportimiseks ning tegutsemiseks piirkondades, kuhu inimese saatmine oleks liiga ohtlik.

Fondi toetamiseks ei pea alati tegema eraldi suurt annetust. Digilaiguga tähistatud toodete ja teenuste puhul annetas ettevõtte osa müügitulust Reservväelaste Fondi ning klient saab tavapärase ostu kõrval panustada Eesti kaitsevõimesse.

Digilaiguga on tähistatud juba enam kui 15 eestlastele tuttavat toodet ja teenust, sealhulgas Onu Eskimo jäätis, Peetri Pizza pitsa, Apotheke vitamiinid, Bolti sõidud ja A. Le Coqi joogid. Coop Panga Kaardiväe puhul annetasid

fondi iga kaardimaksega nii klient kui ka pank. See näitab, et riigikaitse toetamiseks ei pea ettevõtte looma eraldiseisvat projekti. Panustamise saab ühendada olemasoleva toote, teenuse või ärimudeliga, olgu selleks toidutoode, tehnoloogiline lahendus või makseteenus.

## Reservväelase panust saab märgata aasta ringi

Sama põhimõtte toimib reservväelastele suunatud sooduspakkumiste puhul. Tänavuse reservväelaste nädala

**Reservväelane  
saab korraldada  
kaitseväätenistuse  
veebis teavituse nii,  
et õppekogunemise  
kutse jõuaks kohe ka  
tema tööandjani.**





Tänavu pargas  
Kaitseministeerium  
„Riigikaitsejate  
toetaja“ tunnustu-  
sega 527 ettevõtet  
ja organisatsiooni.  
Foto: Arno Mikkor



Reservõppekogune-  
misest osavõtmine  
peaks olema auasi nii  
reservväelastele kui  
ka nende tööandja-  
tele. Foto: Triinu Liis  
Mullaste

korraldamist toetas üle 380 ettevõtte, pakkudes reservväelastele ja nende peredele soodustusi, tasuta külastusi ning eriüritusi.

Soodustusi ei pruugi tähendada ettevõttele väga suurt rahalist otsust, kuid see saadab kaaluka sõnumi: reservväelase panust märgatakse ja väärtustatakse ka väljaspool õppekogunemist. Seda võimalust võiksime tulevikus üha enam kasutada mitte ainult ühe nädala jooksul, vaid aasta ringi.

Panustamisvõimalusi on veelgi. Üks ettevõtte saab annetada kindla summa iga müüdü toote või osutatud teenuse eest, teine pakkuda tehnoloogiat, kolmas oma töötajate aega või oskusi. Neljas saab teha midagi väga praktilist: anda õppekogunemisele minevale töötajale kindluse, et tema sissetulek ei vähene märkimisväärselt.

Kaitseministeeriumi ülesanne ei ole öelda ettevõtetele, milline panustamisviis on ainuõige, vaid aidata ettevõtete võimalused ja riigikaitse vajadused võimalikult hästi kokku viia. Oma töös näen järjest enam, et

ettevõtted ei küsi enam, kas nad saavad riigikaitseesse panustada, vaid otsivad selleks neile sobivaimat viisi.

#### **Alustada võib kolmest lihtsast küsimusest.**

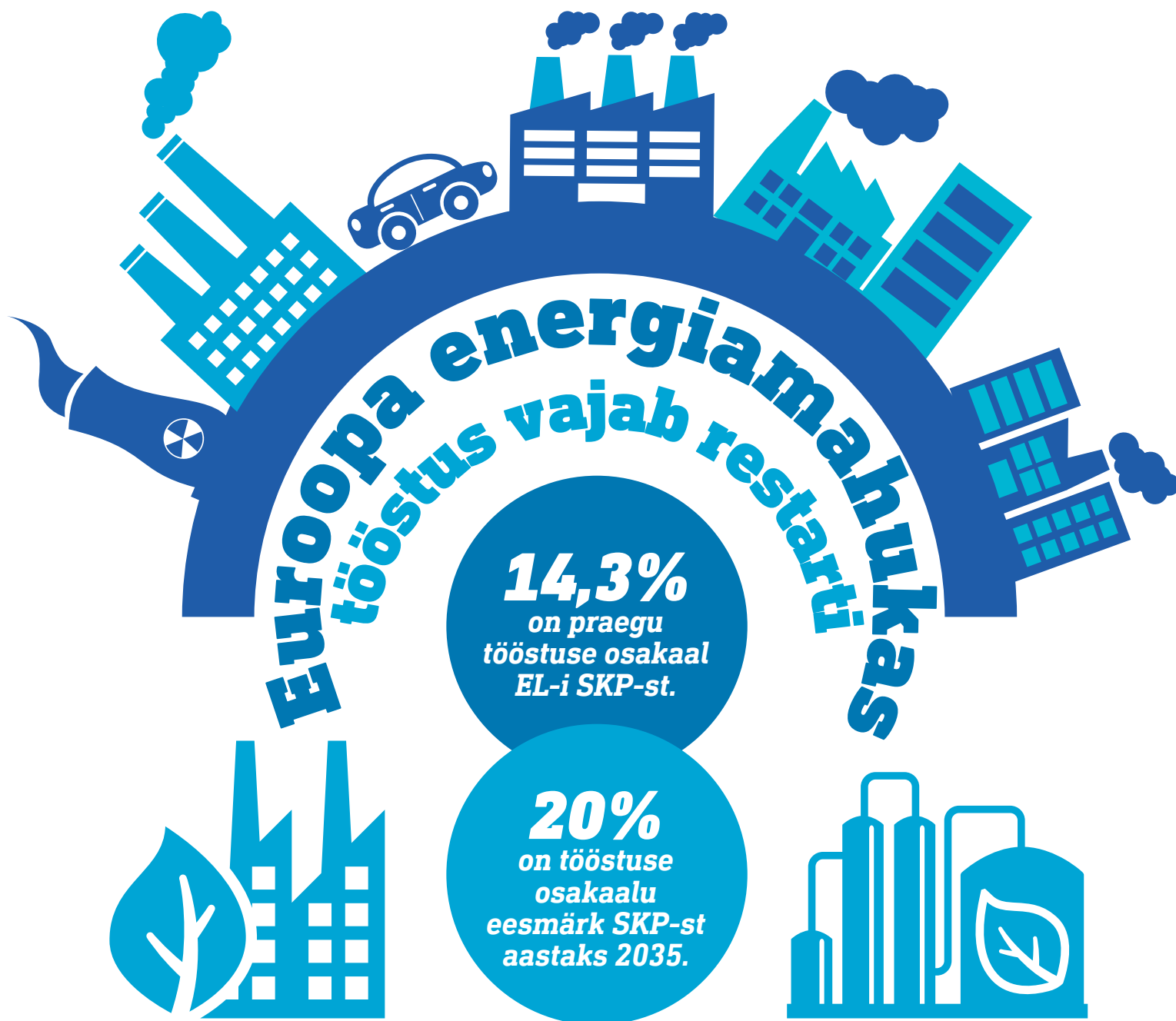
- 1.** Kas meie ettevõtte reservväelased saavad õppekogunemisele minna teadmisega, et tööandja toetab neid?
- 2.** Kas oleme valmis oma toetuse ka avalikult välja ütleva?
- 3.** Kas meie toodetes, teenustes, tehnoloogias või oskustes on midagi, millest võiks Eesti kaitsevõimele kasu olla? Riigikaitse ei alga Kaitseväge linnaku väravast ega lõpe hetkel, mil reservväelane õppekogunemise järel vormi seljast võtab. Tööandja järjepidev toetus, Reservväelaste Fondi tehtud annetus, koostöös loodud digilaiguga toode, uus tehnoloogiline lahendus või

pakutud soodustus on kõik osa samast tervikust.

Me ei vaja sadat ühesugust ettevõtet. Vajame tuhandeid ettevõtteid, kes leiavad oma tegevusele ja võimalustele sobiva viisi Eesti riigikaitseesse panustada. ■

**72%**  
**mulluses uuringus**  
**osalenud ettevõttest**  
**oleks kindlasti**  
**või tõenäoliselt**  
**valmis töötajat**  
**reservõppusel**  
**osalemise ajal**  
**toetama.**





Eurobaromeetri andmetel peab 64% Euroopa Liidu väikestest ja keskmise suurusega ettevõtetest oma kasvu peamiseks takistusteks haldus- ja regulatiivset koormust ning bürokraatlikku keerukust. Bürokratia ja suured nõuete täitmisega seotud kulud on ühed põhitegurid, mis takistavad mitte ainult Euroopa ettevõtluse ja konkurentsivõime arengut üldiselt, vaid eeskätt just noorte ettevõtlust.

**T**ööstuse osakaal EL-i sise-majanduse koguproduktist (SKP) on vähenenud 17,4%-lt 14,3%-le. Kuigi igal üksikjuhul võivad konkreetsed põhjused olla erinevad, taanduvad need tegelikult paarile lihtsale tõdemusele – väljaspool Euroopat on tootmine lihtsam, kiirem ja odavam. Selget mõju tööstuse lahkumisele Euroopast on avaldanud ka kliimapoliitika, rohepöörde ja heitkoguste reguleerimine.



### Probleemide juured on poliitikas

20 aasta jooksul vähenesid EL-i 27 liikmesriigi CO<sub>2</sub> heitkogused kolmandiku võrra. Samal ajavahemisel

kul suurenesid heitkogused Hiinas ligikaudu 90%. Ka üleilmsed kogused on selle aja jooksul kasvanud.

Üks EL-i kliimapoliitika põhielemente on heitme-kaubandussüsteem (HKS), mis paraku mõjutab energiahindu ja seda tõusu suunas. Kõrged energiahinnad on endiselt üks peamisi EL-i tööstust koormavaid tegureid, mis avaldub otseselt konkurentsivõime langusena.

Euroopa ettevõtete süsinikukulud on märkimisväärselt suuremad kui

**Tööstuse  
konkurentsivõime  
vähenemise  
peatamiseks on  
Euroopa Komisjon  
välja pakkunud  
regulatiivse  
lahenduse, mille  
üks element on  
tööstuse kiirendamise  
õigusakt.**

EL-i peamistel majanduslikel konkurentidel. 2025. aastal oli süsinikuheite keskmine hind umbes 73 eurot tonni kohta, kusjuures 2026. aasta alguses ületas see 80 eurot tonni kohta. Süsinikuheite ülekandumine euroliidu välistesse riikidesse toob aga kaasa olukorra, kus üldine CO<sub>2</sub> heite tasakaal võib halveneda saastavama, kuid odavama tehnoloogia kasutamise tõttu maailma teistes piirkondades, hoolimata heitkoguste vähendamisest Euroopa Liidus. Ka on oht, et EL muutub impordist sõltuvaks.

**Kas poliitikat  
õnnestub muuta?**

Tööstuse konkurentsivõime vähenemise peatamiseks on Euroopa Komisjon välja pakkunud regulatiivse lahenduse, mille üks element on tööstuse kiirendamise õigusakt. Selle eesmärk on pöörata tööstuse osakaalu vähenemise suundumus ümber ja jõuda 2035. aastaks selleni, et tööstus moodustaks 20% SKP-st.

Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee märgib oma arvamuses muu hulgas ka seda, et Euroopa energiamahukate tööstusharude konkurentsivõime taastamiseks on vaja terviklikku ja pragmaatilist poliitikat. Üks põhielement on energiakulude vähendamine ja stabiliseerimine. On viimane aeg tasakaalustada energialiidu viis peamist sammast: julgeolek, energia siseturg, energiatõhusus, süsinikuheite vähendamine ja konkurentsivõime.

Artikkel tugineb Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee arvamusele „Taskukohase ja stabiilse energia tagamine Euroopa energiamahukatele tööstusharudele keemiaspektori näitel”. ■

## Pilk keemiatööstusele

Euroopa Liidu keemiatööstuse tugev positsioon maailmaturul on muutumas. Euroopa Keemiatööstuse Nõukogu (CEFIC) aruandest ilmneb Euroopa keemiatööstuse olukorra järsk halvenemine aastatel 2022–2025. Veel 2004. aastal ületas Euroopa keemiatööstusettevõtete osakaal maailmaturul 27%. 2024. aastaks oli see langenud vaid 12,6%-le. See langus on toimunud hoolimata asjaolust, et alates 1990. aastast on tööstuses parandatud energiatõhusust 40% võrra.

Keemiatööstus on oluline tööandja – sektor annab otseselt tööd hinnanguliselt 1,2 miljonile inimesele. Lisaks töökohtadele on keemiatööstuse toodang ehk kemikaalid olulised muude sektorite, sealhulgas kaitsetööstuse jaoks. Samal ajal on keemiasektor energia- ja kapitalimahukas ning avatud üleilmsele konkurentsile.

### Ettevõtted panevad ukse kinni

Euroopa keemiatööstuse tootmisvõimsus on ettevõtete sulgemise ja allesjäänute tootmise vähenemise tõttu kukkunud ajavahemikus 2022–2025 ligi kuus korda. See moodustab ligikaudu 9% Euroopa keemiatööstuse koguvõimsusest ja mõjutab ligi 20 000 otsest töökohta.

Ettevõtete sulgemistest peaaegu poolte puhul nimetatakse peamise põhjusena energiakulusid, samal ajal kui 20% juhtudel nimetatakse sulgemise põhjusena nõudluse puudumist. Muud põhjused on regulatiivsed piirangud ja liigne tootmisvõimsus.

### CO<sub>2</sub> heide – nakk kinni, saba lahti

Energiamahukuse poolest on sellele sektorile omane kahekordne riskipositsioon. Esiteks on energia otsene tootmiskulu. Teiseks vajab sektor süsivesinikke, mille hinnad muutuvad koos energiahindadega. Rahvusvahelise Energiaagentuuri hinnangul kasutatakse ligikaudu poolt keemiasektoris tarbitavast energiast lähteainena, mitte energiaallikana. Materjali- ja energiatarbimiskulude osakaal keemiaspektori kogukuludes on ligikaudu 70%.

Heitkoguste andmed viitavad sellele, et kui Euroopa kemikaalide tootmine asendatakse impordiga, suureneks CO<sub>2</sub> koguheide – Euroopa Liidu väline keemiatööstus tekitab praegu sama tootismahu juures rohkem (kuni kolm korda rohkem) süsinikdioksiidi kui Euroopa tööstus. Imporditud toodete transportimiseks vajalikud pikemad vahemaad aitaksid samuti kaasa kasvuhoonegaaside heite suurenemisele.



Chemparki tööstuspargis Dormagenis Saksamaal toodetakse umbes 2000 eri keemiatoodet, tööd saab 9700 inimest. Foto: Shutterstock

# PALJU ÕNNE!

**55**

PRINTALL AS

**35**

AGIO EHITUS OÜ  
CIVEN OÜ  
EESTI MASINATÖÖSTUSE LIIT MTÜ  
E-RIGONDA OÜ  
INFAST OIL AS  
K.MET AS  
KONE AS  
LENNE OÜ  
MASS AS  
PERIMEX OÜ  
SA.MET AS  
SYSTEMTEST OÜ  
TESMASAN OÜ  
TREV-2 GRUPP AS  
UWEKO AS  
KRISTENI KÜTUSED AS  
LINDE GAS AS  
MERKTRANS AS  
VIGOLIN AS





# Print Best loob suhteid üle Euroopa

Viljandi trükiettevõtte leidis Enterprise Europe Networki toel endale koostööpartneri Taanist ning trükib nüüd sealsetele klientidele laste vahvatest ütlimestest ja joonistustest koostatud mälestusraamatuid.

**P**rint Best, üks Baltikumi suurimaid raamatutrükiettevõtteid, on spetsialiseerunud kvaliteetsete pehme- ja kõvakaaneliste raamatute tootmisele haridus-, üld- ja meelelahutuskirjanduse valdkonnas. Kõik valmib meie Eestis asuvas tootmisüksuses – alates trükiettevalmistusest ja trükkimisest kuni köitmise ja viimistluseni. See annab meile täieliku kontrolli kvaliteedi, paindlikkuse ja tarnete üle.

## Kirjastamine põhineb suhtel

Juhin Print Besti Riia kontorit, mis asutati selleks, et tuua meie teadmised ja kogemused lähemale klientidele nii Baltikumis kui ka kaugemal ning pakkuda neile terviklikku tuge alates müügist kuni trükifailide ettevalmistamiseni. Aastate jooksul olen mõistnud, et trükitootmises on inimesed ja suhted sama olulised kui tehnoloogia ja tootmine. Tehnoloogia on kogu valdkonnas tohutult arenenud, kuid lõpuks ei kujunda tugevaid partnerlussuhteid üksnes see, mida me toodame, vaid ka see, kuidas me koostööd teeme.

Praegu teeme koostööd mitme Euroopa tuntuima kirjastusega ja ligi 93% meie toodangust eksporditakse üle kogu Euroopa. Meie müügitulu on kasvanud 15 miljonilt eurolt 2022. aastal 23 miljoni euroni 2025. aastal. Väga konkurentsitaldas turul on meie eesmärk tagada alati õigeaegsed tarned, tegemata seejuures järeleandmisi kvaliteedis.

## Rõhk vastutustundlikul tootmisel

Kestlikkusest on saanud meie tegevuse keskne osa. Lähtume selgetest ESG-põhimõtetest ning läbime korrapäraselt sõltumatuid välisauditeid ja sertifitseerimisi, sealhulgas Sedex SMETA auditeid ning



**Tugevaid partnerlussuhteid ei kujunda üksnes see, mida me toodame, vaid ka see, kuidas me koostööd teeme.**

*Marta Norde,  
Print Besti müügi- ja tegevjuht*



FSC® tarneahela, Põhjamaade luigemärgise ja ClimateCalci sertifitseerimisi. Tootmises kasutame täielikult taastuvatest energiaallikatest toodetud elektrit.

Järgmise kolme aasta jooksul soovime suurendada tootmise tõhusust, laiendada kliendibaasi ning jääda kirjastajatele usaldusväärseks pikaajaliseks partneriks. Sel aastal liitusime Ühendkuningriigi Independent Publishers Guildiga (IPG), mis on avanud meile uusi väärtuslikke koostöövõimalusi. Eesti Trüki- ja Pakenditööstuse Liidu uhke liikmena panustab Print Best Brüsselis tegutseva Intergrafi töösse. See annab meile võimaluse aidata kujundada Euroopa trükitootmiste tulevikku. Usume kogukonna jõusse: valdkonna probleemidele on kõige parem lahendusi leida üheskoos ning just sisukad kontaktid IPG, Intergrafi või Enterprise Europe Networki (EEN) kaudu viivad meie tööstusharu edasi.

## Üksainus vestlus võib avada uusi uksi

EEN on suurepärane näide sellest, kuidas õige platvorm võib kokku viia ettevõtteid, kes muidu ei pruugiks üksteist kunagi leida. Meil oli hea meel luua EEN-i kaudu uus ja väärtuslik kliendisuhe Taanis. See tuleb meelde, kui tõhusalt võib üksainus vestlus uusi uksi avada. Oleme EEN-ile siiralt tänulikud töö eest, mida võrgustik teeb, et aidata ettevõtetel luua sisukaid rahvusvahelisi partnerlussuhteid.

Eesti ettevõtetele, kes kaaluvad välis-turgudele laienemist, on minu soovitus lihtne: investeerige kiirete võitude asemel pikaajalistesse suhetesse. Selleks tuleb oma toodet põhjalikult tunda, olla kohal, reageerida kiiresti ning täita järjepidevalt antud lubadusi. Kirjastamine põhineb suhtel – ja sama kehtib ekspordi kohta. ■

## ELEKTROONIKA JA IT

- **Põhja-Saksamaa** suurtootlustaja, koolitoidu ja ettevõtete sööklate operaator otsib oma uude tootmis- kooki innovaatilisi tehnoloogiaid füüsiliselt raskete ja manuaalsete logistikatööde automatiseerimiseks (aluste pakkimine, raskete konteine- rite täitmine ning siseveod). Otsi- takse paindlikke robotikalahen- dusi, tehisisintellekti (AI) põhinevat kujutisetöötlust ning autonoomseid mobiilseid süsteeme (AGV/AMR), mis ühilduksid toiduohutuse nõuetega ning parandaksid töö- ohutust ja efektiivsust. KOOD: BRDE20260722043.
- **Läti** organisatsioon otsib koostööd EL-i meredroonide tootjaga Horizon Europe projektis. Läti osapool paneb kokku EL-i projektitaotluse ning otsib partneriks EL-i ette- võtet, kellel on toimiv meredroon või autonoomne pinnaplatvorm (minimaalselt TRL 6) ja õigused selle edasiarendamiseks. Projekt keskendub olemasoleva seadme tehnilisele täiustamisele, vali- deerimisele ja turule toomisele. Partnerilt oodatakse võimekust ja valmidust panustada oma spetsia- listide, tehniliste ressursside ning nõutud kaasrahastusega. Otsitakse partnerit teadus- ja arendustege- vuse koostöölepingu raames. KOOD: TRLV20260720012.
- Mehitamata süsteemidele spet- sialiseerunud **Ukraina** haridus-, teadus- ja arendusorganisatsioon pakub droonide operaatorite kooli- tust, droonitehnikaalast ekspertiisi, katsetamisteenuseid ning raken- duslikke kaitsetehnoloogia lahen- dusi. Organisatsioon otsib ärilisi, teadus-, arendus- ja tehnoloogilisi koostööpartnereid kaitsesektori ettevõtete, teadusasutuste, valit- susasutuste ja julgeolekusektori sidusrühmade hulgast. KOOD: BRUA20260619034.
- Füsioloogilise diagnostikale spet- sialiseerunud **Ungari** meditsiini- tehnoloogiaettevõtte otsib tehnoloogiapartnerid IT- ja tehisisintel- lekti (AI) sektorist. Otsitavad tehnoloogiapartnerid peavad tõendama oma kogemusi tehisisintellekti (AI) ja masinõppe (ML) algoritmide arendamisel, mis on spetsiaalselt kohandatud mittelineaarsete

füsioloogiliste signaalide tõlgen- damiseks. Oodatud on kogemus keeruliste biomeetriliste andmete, nagu südame löögisageduse variee- ruvus (HRV) või neuroloogilise valmisoleku näitajad, töötlemisel, et tagada süsteemi võime eristada tavapärasest väsimust kriitilisest kognitiivsest ülekoormusest. KOOD: BRHU20260709012.

- **Rootsi** ettevõtte otsib tootmispartnerit uue toote jaoks, mis ühendab endas plastmaterjale ja elektroonikat. Part- neril peaks olema kogemus plastist ja elektroonikast koosnevate toodete tootmises, sealhulgas täppisvormi- mises, elektroonikakomponentide kokkupanekus ja kvaliteedikontrollis. Esimene partii oleks umbes 400 ühi- kut ja seejärel on eesmärk tootmist järk-järgult suurendada. KOOD: BRSE20260625014.

## METALLI- JA MASINATÖÖSTUS

- **Rumeenia** ettevõtte otsib läbipääsu- barjääride ja tõkkepuude tootjaid. Kvaliteetsete alumiiniumaegade, väravate ja välisarhitektuuri lahenduste tootja otsib läbipääsu- barjääride ja sõidukitõkkepuude tootjaid või tarnijaid, mille süs- teeme saaks integreerida umbes 1,5 meetri kõrguste alumiiniumist aiapaneelidega. Eesmärk on pak- kuda elamukompleksidele, äri- ja tööstusparkidele ning logistika- keskustele esteetiliselt terviklikke ja suuremale tuulekoormusele vastupidavaid läbipääsusüsteeme. Seadmed peavad vastama EL-i ohutusstandarditele (CE-märgis), pakkuma pikka eluiga ja mada- laid hoolduskulusid, võimaldama kohandamist (möödud, värvid) ning ühilduma nüüdisaegsete automatiseerimis- ja läbipääsusüs- teemidega. Partneritega soovitakse sõlmida pikaajaline tarnija- või kaubandusleping koos vajaliku tehnilise toe ja dokumentatsiooniga. KOOD: BRRO20260723027.
- Automatiseeritud laserlõikamisele ja lehtmaterjali töötlemisele spetsiali- seerunud **Saksa** metallitöötlemiset- võtte otsib pikaajaliseks koostööks Euroopa partnereid, kes pakuvad terasest, roostevabast terasest ja alumiiniumist lehti ning plaate. Ettevõtte on eriti huvitatud koos- tööst tootjate, töötlemisettevõtete,

teeninduskeskuste või suure- mahuliste turustajatega. KOOD: BRDE20260623012.

- **Leedu** ettevõtte otsib värvitud tsingitud terasrullide tootjaid või tarnijaid. Ettevõtte viib ellu infrastruktuuriprojekte, nt teras- konstruktsioonid sildadele, müra vähendamise süsteemid maantee- dele ja raudteedele. KOOD: BRLT20260513019.

## PUIDU- JA PABERITÖÖSTUS

- **Saksamaa** pereettevõtte, mis toodab ja turustab spetsiaalseid täispui- dust aiaelemente, otsib lehisest puidudetailide tarnijaid. Potent- siaalsed partnerid võiksid olla pui- dutöötlemisettevõtted, välimööbli või muude puidust välitingimustes kasutatavate toodete tootjad. Puit peaks olema poleerimata ja töötle- mata ning partnerid peaksid tootma umbes 30 komplekti kuus. KOOD: BRDE20260609006.
- **Rootsi** ettevõtte otsib pinnaseproovide võtmiseks vineerist proovikarpide tarnijaid või tootjaid. Partner peaks suutma aastas toota umbes 400 ühi- kut. Karbid peaksid olema piisavalt vastupidavad, et taluda käitlemist, transporti ja ladustamist, kaitstes samal ajal kogutud pinnaseproove. KOOD: BRSE20260604002.

## TEKSTIILTÖÖSTUS, ÕMBLUS- TEENUS, AKSESSUAARID

- **Rootsi** ettevõtte otsib laste ujumis- toodete tootjaid ja tarnijaid. Laste ujumisõpetusega tegelev Rootsi ujumiskool otsib rahvusvahelisi tootjaid või tarnijaid laste uute ujumistoodete jaoks, sealhulgas beebide ujumispüksid, vihma- funktsiooniga (aukudega) veeämb- rid ja vett pritsivad loomamängu- asjad. Beebide ujumispükstest on ettevõttel tootenäidis. KOOD: BRSE20260610006.
- Jätkusuutliku moega tegelev **Belgia** ettevõtte otsib Euroopas partnerit jalatsite ja treeningriiete väikese- mahuliseks tootmiseks, kasutades eelkõige teksariide laotulejääke või muid taaskasutatud materjale. Partnerilt oodatakse kogemust taaskasutatud tekstiilmaterjalidega ja omamärgitoodete tootmisvõime- kust. KOOD: BRBE20260629028.

- **Rootsi** idufirma, mis toodab tervele perele sobivaid rõivaid, otsib Euroopas tootmispartnerit, kellel on kogemusi nii rõivadisainis, looduslike ja segakangaste (nt puuvill ja lina) töötlemisel kui ka väikesemahulises tootmises. KOOD: BRSE20260616014.
- **Saksamaa** ettevõte, mis tegeleb kodutekstiili tootmisega, otsib dekoratiivsete pealiskangaste ja mikrokiudkanga tarnijaid. Padjakatete valmistamiseks mõeldud polüestrist mikrokiudkangas peab olema teppimata. Oodatud on kogemus digitaaltükis. KOOD: BRDE20260609004.

## TOIDUAINETÖÖSTUS

- **Prantsusmaa** ettevõte otsib kassi- ja koeratoidu tootjaid. Põllumajandus- ja toiduainete kaubandusele ning logistikale spetsialiseerunud ettevõte otsib Euroopa lemmikloomatoidu tööstuslike tootjaid, et tarnida kuivtoitu (kassi- ja koeratoidu kröbinaid 12–20 kg pakendites) Maroko ja teiste Aafrika riikide turgudele. Eesmärk on sõlmida pikaajaline tarnijaleping ning täita sealset kasvavat nõudlust keskmise ja soodsama hinnaklassi segmentides nii linna- kui ka maa- piirkondades. Prantsuse partner katab kogu kohapealse logistika, turustuse (loomaarstid, lemmikloomapoed, ühistud) ja tolliprotseduurid. Tootjalt oodatakse tootekataloogi, tehnilisi andmelehti ning Maroko nõuetele vastavat dokumentatsiooni. Otsitakse kaubanduslepingut. KOOD: BRFR20260724024.
- **Põhja-Saksamaa** suurtootlustaja otsib kemikaalivabu alternatiivseid puhastuslahendusi oma uude tootmis- kööki. Eelkõige vee doseerimise seadmeid nõude, transpordikastide ning pindade hügieeniliseks pesuks. Otsitakse innovaatilisi partnereid

katseprojektiks koos hilisema tööstusliku skaleerimise võimalusega, kaubanduslepingut (litsentseerimine või ostuvalikuga testimine/integreerimine).  
KOOD: TRDE20260721021.

- **Tšehhi** kondiitritoodete turustaja otsib uusi partnereid šokolaadi- tootjate seast. Koostöö eesmärk on järk-järgult arendada välja kaubamärk, mis hõlmaks nii tavalisi kui ka hooajalisi tooteid, sealhulgas kinkekollektsioone. Potentsiaalsel partneril peab olema kogemus omamärgitoodete (*private label*) tootmises. KOOD: BRCZ20260618013.
- **Poola** ettevõte, mis on spetsialiseerunud teraviljatoodete (sh gluteeni- vabad) tootmisele, otsib Euroopas teravilja tarnijaid. Oodatud on nisu, tatar, oder, läätсед, oad, speltanisu, kikerhernes, linaseemned, bulgur, kuskuss, maisijahu, kartulijahu. KOOD: BRPL20250826014.
- Toiduainetööstuses tegutsev Rootsi ettevõte otsib partnerit, kes pakub beebitoidu jaoks sobivat orgaanilist gluteenivaba kaerajahu. Jahu peab vastama imikutoidu standarditele ja olema säilivusajaga vähemalt 12 kuud. Tarnekogused alates 500 kg. KOOD: BRSE20260513002.

## KEEMIA TÖÖSTUS

- Aia- ja kodutoodetele spetsialiseerunud **Saksamaa** veebikaubamaja otsib basseinikemikaalide tootjat omamärgi (*private label*) tootmiseks. Oodatud on klooritabeltid, kloorigraanulid, pH-regulaatorid, vetikavastased tooted, flokulandid ja muud basseinivee hooldustooted. KOOD: BRDE20260716009.
- **Põhja-Saksamaa** ettevõte, mis toodab biopõhiseid koostisosasid, otsib piim-, äädik- või sipelghappe

tarnijaid. Orgaanilised happed peavad olema veganisõbralikud ja toodetud mittefossiilsetest/biopõhistest allikatest kontsentratsiooniga 60–80%. Ideaaljuhul on need valmistatud kõrvalsaadustest, näiteks paberitööstusest. KOOD: BRDE20260508023.

## PAKENDITÖÖSTUS

- **Iirimaa** kosmeetikatootja, mis valmistab käsitööna looduslike nahahooldustoodeteid, otsib pakendamisteenust pakkuvat partnerit. Ettevõte otsib kontakte partneritega, kes pakuvad kvaliteetseid klaasist kosmeetikapurke, etikette, kõrke ja sekundaarpakendeid. Ideaalne partner suudab tarnida 15 ml, 50 ml ja 100 ml mahuga kvaliteetseid kosmeetilisi klaaspurke kas merevaigukollases või mattmustas värvitoonis. Korgid, etiketid ja sekundaarpakendid peavad olema sobivad looduslike nahahooldustoodete jaoks. KOOD: BRIE20260710008.

## PÕLLUMAJANDUS JA METSANDUS

- **Ungari** ettevõte otsib eripara- meetritega rasketöstukitarnijat. Põllumajandus- ja tööstusmasinate hulгимүүгига tegelev Ungari ettevõte otsib tootjaid või tarnijaid, kes saaksid pakkuda iseliikuvat diiselmootoriga rasketöstukit suurte metallplokide ja detailide teismiseks. Töstuk peab vastama järgmistele nõuetele: tõstevõime 60 tonni ja tõstekõrgus 6 meetrit. Otsitakse usaldusväärset tööstuslikku seadet koos paigalduse, hooldustoe ja varuosade tagamisega. Tarnijaga soovitakse sõlmida tarne- või kaubandusleping. KOOD: BRHU20260722013.

**NB!**

## KAS SOOVID TÄPSEMAT INFOT?

Huvi korral on võimalik kõiki koostööpakumisi otsida aadressil [een.ec.europa.eu/partnering-opportunities](http://een.ec.europa.eu/partnering-opportunities), lisades otsingumootoris huvipakkuvaid filtreid. Huvi avaldamiseks ja/või koostööpakumiste täpsustamiseks palun võta ühendust kaubanduskojaga: Kristiina Avilo, e-posti aadressid [Kristiina.Avilo@koda.ee](mailto:Kristiina.Avilo@koda.ee) või [een@koda.ee](mailto:een@koda.ee).



## MIKS OSALEDA EEN-I VÕRGUSTIKU B2B-KOHTUMISTEL?

Silmast silma toimuvad B2B-kohtumised on lihtne ja praktiline viis leida uusi rahvusvahelisi koostöövõimalusi. Osalejad saavad enne üritust valida sobivad kontaktid ja kohtuda nendega lühikestel, eelnevalt kokkulepitud üks ühele kohtumistel.

B2B-üritusel osalemine aitab

- leida uusi kliente, tarnijaid, edasimüüjaid või koostööpartnereid
- luua kontakte sihtturgudel tegutsevate ettevõtete ja organisatsioonidega
- tutvustada oma tooteid, teenuseid või tehnoloogiaid rahvusvahelisele võrgustikule
- saada infot valdkonna trendide, turuvõimaluste ja koostöövajaduste kohta
- arendada ekspordi-, innovatsiooni-, teadus- või projektikoostööd
- kasutada aega tõhusalt, sest kohtumised on eelnevalt kokku lepitud ja selge fookusega

B2B-üritused sobivad nii ettevõtetele, kes otsivad uusi äri-kontakte, kui ka organisatsioonidele, kes soovivad leida tehnoloogia-, arendus- või projektipartnereid. Enamasti on osavõtt tasuta.

## METALINK 2026: VEEBIKOHTUMISED METALLI-, TÖÖSTUS- JA KAITSETÖÖSTUSE ETTEVÕTETELE

**31. augustist 4. septembrini 2026 | veebi vahendusel**

MetaLink 2026 toob kokku metalli-, valu-, kaitse- ja tööstustehnoloogia valdkonna ettevõtted, kes otsivad uusi kliente, tarnijaid, alltöövõtjaid ja rahvusvahelisi koostööpartnereid. Kõik kohtumised toimuvad online ning lepitakse eelnevalt kokku B2Match-platvormil.

Peamised valdkonnad:

- tööstustehnoloogiad ja tootmislahendused, tööstuslikud komponendid, süsteemid ja seadmed
- tarnijad, alltöövõtjad ja integraatorid
- inseneritehnilised lahendused ja tootearendus
- tootmis- ja protsessitehnoloogiad
- teadus- ja arendustegevus, tehnoloogiapartnerlus
- rahvusvaheline müük ja turustus

Osalemine on tasuta. Registreerimine on avatud kuni 4. septembrini.

**Lisainfo ja registreerimine:** [www.b2match.com/e/metalink2026](http://www.b2match.com/e/metalink2026)

## WINDENERGY MATCH 2026: KOHTUMISED TUULE-ENERGIA JA TAASTUVENERGIA ETTEVÕTETELE

**23.–24. september 2026 | Hamburg, Saksamaa**  
**29. september 2026 | veebis**

WindEnergy Hamburgi messi raames toimuv Enterprise Europe Networki *matchmaking* toob kokku paljude riikide taastuvenergia ettevõtted, tehnoloogiaarendajad, tarnijad, teenusepakkujad, klastrid, teadusasutused ja investorid. Osalejad saavad kohtuda partneritega nii messil kohapeal kui ka hiljem online.

Peamised valdkonnad:

- maismaa- ja meretuuleenergia
- tuuleparkide uuendamine ja *repowering*
- komponentide taaskasutus ja ringmajandus
- energiasalvestus, energiasüsteemide integreerimine
- Power-to-X lahendused
- roheline vesinik ja kütuseelemendid
- päikese-, hüdro-, geotermaal- ja bioenergia
- AI, tarkvara ja digilahendused
- teadus- ja arendustegevus

- investeringud ja rahastamine
- rahvusvaheline müük ja turustus

B2B-kohtumistel osalemine on tasuta. Kohapealsete kohtumiste jaoks on vajalik eraldi WindEnergy Hamburgi messipilet. Registreerimine on avatud kuni 29. septembrini 2026.

**Lisainfo ja registreerimine:**

[www.b2match.com/e/windenergy-match-2026](http://www.b2match.com/e/windenergy-match-2026)

## ROSTOCK OCEAN CONVENTION 2026: B2B-KOHTUMISED MERENDUSE, DEEP TECH- JA DUAL-USE-TEHNOLOOGIATE ETTEVÕTETELE

**3.–4. november 2026 | Rostock, Saksamaa**

Rostock Ocean Convention ühendab merenduse, tehnoloogia ja julgeoleku teemad ning toob kokku ettevõtted, teadusasutused, innovaatorid ja avaliku sektori esindajad. Enterprise Europe Network korraldab ürituse raames rahvusvahelised B2B-kohtumised, kus igal osalejal on võimalik eelnevalt kokku leppida kuni seitse individuaalset kohtumist. Peamised valdkonnad:

- merendustööstus, allvee- ja ookeanitehnoloogiad
- robotika ja tehisaru, digitaliseerimine ja *deep tech*
- tööstus- ja tootmistehnoloogiad
- logistika ja transport
- taastuvenergia, vesinikutehnoloogiad
- kriitiline taristu ja selle vastupidavus, julgeolekuga seotud lahendused
- *dual-use*-tehnoloogiad
- teadus- ja tehnoloogiakoostöö

B2B-kohtumistele registreeritakse B2Matchi kaudu. Lisaks tuleb eraldi registreeruda Rostock Ocean Conventionile; konverentsi standardpileti hind on 328 eurot. B2B-registreerimine on avatud kuni 4. novembrini 2026.

**Lisainfo ja registreerimine:**

[www.b2match.com/e/rostock-ocean-convention-2026](http://www.b2match.com/e/rostock-ocean-convention-2026)

## SMART CITY OPEN INNOVATION CHALLENGE 2026: TEHNOLOOGIALAHENDUSED LINNADELE JA SUURETTEVÕTETELE

**3.–5. november 2026 | Barcelona, Hispaania ja veebi vahendusel**

Smart City Expo World Congressi raames toimuv Open Innovation Challenge annab tehnoloogiaettevõtetele ja idufirmadele võimaluse pakkuda oma lahendusi konkreetsete tehnoloogiate otsivatele suur-ettevõtetele, avaliku sektori organisatsioonidele ja linnadele. Osaleja saab valida avaldatud innovatsiooniväljakutsed ning taotleda üks ühele kohtumist organisatsioonidega, kelle vajadustele tema lahendus vastab. Peamised valdkonnad:

- targad linnad ja linnatehnoloogiad
- energiatõhusus ja keskkonnalahendused
- automatiseerimine, tehisaru, IoT ja andmelahendused
- digitaalne linnakaksik
- tark ja kestlik liikuvus, elektrisõidukid, robotika
- uued materjalid
- targad hooned ja infrastruktuur
- tööstus 4.0
- vee- ja ressursijuhtimine
- *blue economy*
- avaliku sektori digilahendused

Osalemine on tasuta. Kohtumised toimuvad Smart City Expo World Congressi ajal Barcelonas ning osa kohtumisi on võimalik pidada veebis. Lahendusepakkujate registreerimine on avatud kuni 5. novembrini 2026.

**Lisainfo ja registreerimine:** [www.b2match.com/e/smartcity26openinnovationchallengecatalansolutions](http://www.b2match.com/e/smartcity26openinnovationchallengecatalansolutions)

# RENAULT MASTER



hind alates 35 990 €  
autod laos,  
võtmed kohe kätte



**City Motors Laagri**  
Pärnu mnt 541, Jälgimäe

**City Motors Lasnamäe**  
Osmussaare 10, Tallinn

**City Motors Tartu**  
Jõe 9, Tartu

**CITYMOTORS**

# NOOR ETTEVÕTJA 2026



EESTI  
KAUBANDUS-  
TÖÖSTUSKODA

**LHV**

Delfi **ärileht**

Otsime noort, edukat  
ja tulevikuvisioniga  
Eesti ettevõtjat,  
keda premeerida  
5000 € ja kuulsusega

Kandideeri **koda.ee**

Kandideerimine kuni  
**14. septembrini**

