

Kosmetiikan maahantuonti Yhdysvalloista

lina Järvi



Tekijä Jana Järvi	
Koulutusohjelma Liiketalous	
Opinnäytetyön nimi Kosmetiikan maahantuonti Yhdysvalloista	Sivu- ja liitesivumäärä 55 + 18
<p>Opinnäytetyön aiheena on kosmetiikan maahantuonti Yhdysvalloista. Työn aihe on ajankohtainen, sillä Suomen kosmetiikkamarkkinat ovat kasvussa ja Yhdysvaltojen ulkomaankauppa on muutosvaiheessa uuden presidentin ja hallinnon myötä. Opinnäyte on kirjoitettu loppuvuodesta 2016 ja alkuvuodesta 2017.</p> <p>Toiminnallisen opinnäytetyön tuloksena on maahantuontiopas, joka on luotu kattavan teoriaselvityksen pohjalta. Tiedonkeruumenetelmänä käytetään jo olemassa olevaa tietoa, joka koottuna ja rajattuna muodostaa opinnäytteen teoriarungon. Kirjallisen raportin loppupuolella kuvaillaan oppaan tekemistä, aikataulua ja lopputulosta. Tämän jälkeen viimeisenä on opinnäytetyöntekijän omaa pohdintaa aiheesta ja katsaus opinnäytetyöprosessiin, oman työn arviointiin sekä ongelmiin. Raportti alkaa johdannolla, joka laajemmin selvittää työn tavoitteet, rakenteen ja keskeiset käsitteet.</p> <p>Opinnäytetyön päätavoitteena on selvittää, millainen prosessi maahantuonti on ja kuinka kosmetiikkaa tuodaan Yhdysvalloista. Tämän maahantuontiprosessin tueksi selvitetään lisäksi, että millainen maa Yhdysvallat on kauppakumppanina, varsinkin tuonnin osalta. Presidentti Trumpin vaikutusta ulkomaankauppaan käsitellään muun muassa Euroopan Unionin ja Yhdysvaltojen välisen mahdollisen vapaakauppasopimuksen kannalta sekä protektionististen viennin tukiaisten näkökulmasta.</p> <p>Taustaksi selvitetään myös Suomen kosmetiikkamarkkinoita ja erinäisten kosmetiikkatuotteiden kysyntää suomalaisten keskuudessa. Selvityksessä todetaan, että kysyntä kasvaa ikääntyville ihmisille suunnatuissa tuoteryhmissä, ja että monikansalliset suuryritykset hallitsevat markkinoita suomalaisen Lumenen kanssa.</p> <p>Tärkeänä tukipilarina toimii myös kosmetiikkaan liittyvä lainsäädäntö, jota selvitetään Euroopan Unionin, Suomen kansallisella sekä Yhdysvaltojen tasolla. Lainsäädäntö on paikoin jokseenkin eroavaista. Myös vaatimukset pakkausmerkintöjen suhteen ovat oleellinen asia kosmetiikka-alalla.</p> <p>Taustaselvityksen jälkeen kuvaillaan maahantuontiprosessia ulkomaankaupan sopimusten, maksuliikenteen, vaadittavien asiakirjojen, tavarankuljetuksen sekä tullitoiminnan osalta. Prosessi on rajattu käsittelemään näitä seikkoja tuojan näkökulmasta.</p> <p>Selvityksen pohjalta koottu maahantuontiopas on löydettävissä opinnäytteen lopusta toisena liitteenä. Tämän oppaan on tarkoitus olla hyödyllinen ja ajankohtainen apuväline kaikille Yhdysvalloista peräisin olevan kosmetiikan maahantuonnista kiinnostuneille.</p>	
Asiasanat Maahantuonti, tuonti, ulkomaankauppa, kosmetiikka, Yhdysvallat, opas	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Tausta.....	1
1.2	Selvityksen tavoitteet.....	1
1.3	Rakenne ja keskeiset käsitteet	2
2	Yhdysvallat kauppakumppanina	5
2.1	Tuonti Yhdysvalloista	5
2.2	Presidentti Trumpin vaikutus Yhdysvaltojen ulkomaankauppaan	6
2.3	Suomen ja Yhdysvaltojen kaupalliset kulttuurit	7
3	Kosmetiikkamarkkinat.....	9
3.1	Kosmetiikkatuotteiden kysynnän haasteet	9
3.2	Kosmetiikkatuotteiden kysyntä Suomessa	10
3.3	Ulkomaisten brändien markkina-asema	11
4	Kosmetiikkaa koskeva lainsäädäntö	13
4.1	Euroopan Unionin ja Suomen kansalliset lait	13
4.2	Yhdysvaltojen lait	15
4.3	Lainsäädännön eroavaisuudet	16
4.4	Pakkausmerkinnät.....	17
5	Maahantuontiprosessi.....	20
5.1	Sopimukset kansainvälisessä kaupassa	20
5.2	Maksuliikenne.....	23
5.2.1	Maksuehdot.....	23
5.2.2	Ulkomaankaupan maksutavat.....	24
5.2.3	Valuuttariskit ja niiltä suojautuminen	27
5.3	Kansainvälisen kaupan asiakirjat	28
5.4	Tavaran liikkuminen.....	29
5.4.1	Incoterms 2010 - toimituslausekkeet.....	31
5.4.2	Huolinta	34
5.5	Tullitoiminta maahantuonnissa	35
5.5.1	Tullit ja arvonlisävero.....	35
5.5.2	Tullinimikkeet.....	36
5.5.3	Tullille tehtävät ilmoitukset	38
6	Maahantuontioppaan teon kuvaus.....	40
6.1	Oppaan toteutus	40
6.2	Oppaan aikataulu	42
6.3	Oppaan lopputulos	42
7	Pohdinta.....	44
7.1	Opinnäytetyöprosessi	44

7.2 Oman työn arviointia.....	46
7.3 Lopputuloksen tarkastelua	47
Lähteet	48
Liitteet.....	56
Liite 1. Kauppasopimuksen sisältö (Melin 2011, 47-48)	56
Liite 2. Maahantuontioapas.....	57

1 Johdanto

Opinnäytetyön nimi on Kosmetiikan maahantuonti Yhdysvalloista. Se on toteutettu toiminnallisena opinnäytetyönä, jonka tuloksena on kattava maahantuontioapas. Maahantuontioapas on luotu laajan teoriaselvityksen pohjalta ja sen tavoitteena on toimia apuvälineenä maahantuontia harjoittaville yrityksille. Tärkeimpänä selvityksen kohteena on avata maahantuontiprosessia Yhdysvalloista kohdistuvaan kosmetiikan maahantuontiin. Tämän lisäksi opinnäytetyön tarkoituksena on kerätä maahantuontia tukevaa taustatietoa liittyen esimerkiksi lainsäädäntöön ja Suomen kosmetiikkamarkkinoihin.

1.1 Tausta

Opinnäytetyön aiheeksi valikoitui kosmetiikkatuotteiden maahantuonti Yhdysvalloista Suomeen ja tarkoituksena on selvittää, mitä vaiheita tuontiprosessiin kuuluu. Opinnäytetyössä otetaan myös selvää Suomen kosmetiikkamarkkinoista ja erilaisten tuotteiden kysynnästä tarkoituksena selvittää maahantuojien puolesta, että millaisia tuotteita on kannattavaa tuoda Suomeen. Tutkimuksen kohdemaaksi valikoitui Yhdysvallat, sillä opinnäytetyön tekijä pitää valtiota kiinnostavana johtavana talousmaana ja suorittaa opinnäytetyön kirjoittamishetkellä syventymisharjoittelua Yhdysvaltain suurlähetystön kaupallisella osastolla.

Lisäksi se, että Yhdysvallat ei kuulu Euroopan Unioniin tuo oman haasteensa tuontiprosessiin esimerkiksi tullitoiminnan vuoksi. Maahantuotavaksi tuotteeksi valikoituivat kosmetiikkatuotteet, sillä tarkoituksena on selvittää, kuinka erilaiset säädökset esimerkiksi pakkausmerkintöjen ja sisältyvien ainesosien suhteen vaikuttavat tuontiprosessiin. Opinnäytetyön tekijän henkilökohtainen kiinnostus kosmetiikka-alaa kohtaan omalta osaltaan syventää opinnäytetyön sisältöä. Opinnäytetyön aihe on ajankohtainen Yhdysvaltojen presidentin vaihtuessa, sillä jää nähtäväksi, kuinka Donald Trumpin valinta vaikuttaa Yhdysvaltojen ulkomaankauppaan.

1.2 Selvityksen tavoitteet

Opinnäytetyön päätavoitteena on selvittää, millainen on kosmetiikan maahantuontiprosessi Yhdysvalloista Suomeen käyden läpi käytännöt sopimusten, maksuliikenteen, asiakirjojen, kuljetusten sekä tullitoiminnan kannalta. Päätavoitteesta voidaan nostaa esille alatavoitteita, kuten selvitys siitä, millainen maa Yhdysvallat on tuontimaana ja minkälainen on Suomen ja Yhdysvaltojen keskinäinen kauppasuhte. Toisena alatavoitteena on tutkia kosmetiikkamarkkinoita Suomessa ja yleisellä tasolla maailmalla ja pyrkiä selvittämään, millaisille tuotteille Suomessa on kysyntää. Kolmantena alatavoitteena on ottaa selvää,

millaisia näiden maiden lainsäädännöt ovat ja miten ne vaikuttavat maahantuontiprosessiin. Näiden alatavoitteiden tarkoituksena on toimia taustatietona maahantuonnille ja tukea maahantuontia kokonaisuutena. Päätaavoitteena on siis

- Selvittää, millainen on kosmetiikan maahantuontiprosessi Yhdysvalloista.

Alatavoitteita ovat

- Ottaa selvää Yhdysvalloista tuontimaana ja selvittää Suomen ja Yhdysvaltojen välistä kauppasuhdetta,
- Ottaa selvää Suomen kosmetiikkamarkkinoista ja kosmetiikkatuotteiden kysynnästä,
- Selvittää, millaista kosmetiikkalainsäädäntöä molemmissa maissa on.

Tavoitteena on koota hyödyllinen ja kattava opas kaikille suomalaisille yrityksille ja alan toimijoille, jotka tuovat Yhdysvalloista kosmetiikkaa. Pyrkimyksenä on luoda mahdollisimman ajankohtaista ja oleellista sisältöä, jotta opinnäytetyön liitteenä olevasta oppaasta olisi hyötyä ja sitä voitaisiin käyttää työelämässä. Toiveena on, että tällä selvityksellä olisi merkitystä ja, että siitä olisi hyötyä muillekin kuin opinnäytetyön tekijälle. Tärkeimpiin tavoitteisiin lukeutuu mahdollisimman todenmukainen ja kattava vastaaminen kaikkiin selvityksen kohteisiin ja tavoitteisiin. Tarkoituksena on kuvata ainoastaan prosessia, joka tapahtuu maahantuojan ja toimittajan välillä eikä esimerkiksi tuotteen valmistusta. Lähteinä on hyödynnetty erilaisia kirjoja, artikkeleja ja julkaisuja sekä suomen että englannin kielellä ja niitä on pyritty käyttämään mahdollisimman monipuolisesti ja kriittisesti.

1.3 Rakenne ja keskeiset käsitteet

Tämä opinnäytetyö on selvitys, jossa hyödynnetään jo olemassa olevaa kirjallista materiaalia. Työn toiminnallinen osuus koostuu oppaasta, jossa havainnollisesti, selkeästi ja tiivistetysti esitetään kosmetiikan maahantuonnin keskeiset asiat. Teoriapohjainen opinnäytetyön raportti koostuu seitsemästä pääotsikosta, joiden alle on eriteltynä väliotsikot raportin selkeyttämiseksi. Opinnäytetyö alkaa johdannolla, jossa kuvaillaan tutkimuksen aihetta ja sen valitsemisen taustaa, työn tavoitteita ja ongelmia sekä rakennetta ja keskeisiä käsitteitä.

Johdannon jälkeen kuvaillaan Yhdysvaltoja tuontimaana sekä Suomen ja Yhdysvaltojen sekä Euroopan Unionin välisiä kauppasuhteita. Tämän lisäksi osiossa selvitetään Yhdysvaltojen uuden presidentin vaikutusta maan ulkomaankauppaan sekä Suomen ja Yhdys-

valtojen kaupallista kulttuuria. Seuraavana otsikkona on Kosmetiikkamarkkinat, jonka alta löytyy väliotsikkona Kosmetiikkatuotteiden kysyntä Suomessa sekä Ulkomaisten brändien markkina-asema. Näissä kappaleissa pyritään selvittämään erilaisten kosmetiikkatuotteiden ja niiden ominaisuuksien kysyntää Suomessa suurpiirteisesti sekä sitä, että millainen asema ulkomaalaisilla toimijoilla on Suomen markkinoilla. Tämän jälkeen paneudutaan kosmetiikkaa koskevaan lainsäädäntöön EU:n sekä Suomen kansallisella tasolla ja myös lainsäädäntöön Yhdysvalloissa. Pyrkimyksenä on myös selvittää näiden lainsäädäntöjen keskeiset eroavaisuudet ja niiden vaikutukset tuotteiden maahantuonnissa. Omana alaotsikkonaan ovat lain vaatimat pakkausmerkinnät, joita on selkeytetty käyttämällä kuvia. Seuraavassa luvussa kuvaillaan maahantuontiprosessin eri vaiheita mahdollisimman yksityiskohtaisesti ja selkeästi hyödyntäen kaavioita ja taulukkoja. Tässä luvussa käsitellään tarvittavia sopimuksia ja asiakirjoja, tavaran liikkumista sekä tullin eri toimintoja maahantuonnin osalta.

Selvityksen loppupuolella kuvaillaan maahantuontioppaan tekoprosessia, aikataulutusta sekä lopputulosta. Maahantuontiopas on kasattu poimimalla luodusta teoriarungosta tärkeimpiä kohtia ja esitetty ne mahdollisimman selkeästi ja ytimekkäästi. Lopuksi viimeisenä lukuna on opinnäytetyön tekijän oma pohdinta aiheesta. Pohdintaosuudessa tehdään yhteenveto raportin aiheista ja pohditaan opinnäytetyötä prosessina. Jokaista aihealuetta pohditaan ja esitetään opinnäytetyön tekijän omia ajatuksia aiheeseen liittyen. Lisäksi pohdinnassa arvioidaan oman työn jälkeä, valintoja ja opinnäytetyötä tehdessä ilmenneitä ongelmia. Lopussa opinnäytetyöntekijä pohtii opinnäytteen hyödyllisyyttä ja lopputuloksen onnistuneisuutta. Hyödyllisyyttä pohditaan varsinkin suomalaisten maahantuontiyritysten näkökulmasta.

Pohdinnan jälkeen listattuna löytyvät käytetyt lähteet ja valitut liitteet löytyvät lähteiden jälkeen. Liitteeksi valikoitui taulukko, jossa on koottuna kauppasopimukseen suositeltu sisältö. Tärkeimpänä liitteenä on maahantuontiopas, joka etenee mukailien teoreettista raporttia. Oppaan alussa esitellään aiheelle taustaa kertoen muun muassa Suomen ja Yhdysvaltojen välisestä kaupasta, kosmetiikan kysynnästä ja maahantuonnin haasteista. Seuraavaksi kuvaillaan kosmetiikkalainsäädäntöä ja pakkausmerkintöjä, jonka jälkeen siirrytään avaamaan maahantuontia prosessina. Maahantuontiin liittyviä aiheita oppaassa ovat ulkomaankaupan sopimukset, maksuliikenne, ulkomaankaupan asiakirjat, tavaran kuljetus, toimituslausekkeet ja huolinta, tullitoiminta maahantuonnissa sekä tullille tehtävät ilmoitukset. Opas on pyritty pitämään mahdollisimman ytimekkäänä, joten loppuun on koottu yhdelle sivulle hyödyllisiä linkkejä oppaassa aiemmin esiteltyihin kohtiin liittyen. Lopuksi on lueteltuna lähteet, joita on käytetty oppaassa. Lähteet ovat samoja, joita on käytetty opinnäytetyön teoriapohjassa, mutta niitä on vähemmän.

Keskeisimpiä käsitteitä opinnäytetyössä ovat:

Maahantuonti ja tuonti

Tullitoiminnan kannalta maahantuonti tarkoittaa EU:n ulkopuolisesta maasta tavaran tuomista Suomeen (Yrittäjät 2014). Käytännössä tuonti tarkoittaa sitä prosessia, kun Suomen ulkopuolelta tuodaan tavaraa Suomeen.

Ulkomaankauppa

EU:n ulkokaupalla tarkoitetaan Euroopan Unionin ulkopuolisten maiden kanssa käytävää kauppaa. Näistä kolmansista maista tuotavaan tavaraan sovelletaan EU:n yhteistä tullitariffia ja kauppapolitiikkaa, johon liittyy muun muassa erinäisiä määrällisiä ja laadullisia rajoituksia, tuonnin valvontaa, tullivapautuksia sekä alennettuja tulleja. (Melin 2011, 252.)

Kosmetiikka

Kosmetiikkatuotteella tarkoitetaan ainetta tai seosta, jonka tarkoitus on olla kosketuksissa vartalon ulkoisten osien kanssa. Näihin osiin luetaan muun muassa iho, hiukset, kynnet ja huulet. Kosmeettisen valmisteen tarkoituksena on edellä mainittujen osien tuoksun tai ulkonäön muuttaminen, puhdistaminen, suojaaminen, kunnossa pitäminen tai hajujen poistaminen. Kosmetiikkatuotteita ovat esimerkiksi hajuvedet, hiusvärit, meikkausvalmisteet, kynsilakat, saippuat, deodorantit sekä ihovoiteet. (Tukes 2016.)

2 Yhdysvallat kauppakumppanina

Suomen ja Yhdysvaltojen väliset suhteet ovat lämpimät ja valtioiden välillä vallitsee yhteisymmärrys. Maat arvostavat toisiaan tärkeinä kauppakumppaneina ja yhteistyötä tehdään monilla eri osa-alueilla. EU:n jäsenenä Suomi kuuluu Yhdysvaltojen merkittävämpiin poliittisiin ja taloudellisiin kumppaneihin. (Ulkoasiainministeriö 2016.) EU ja Yhdysvallat edustavat maailman kahta suurinta talousaluetta ja yhdessä ne vastaavat jopa kolmanneksesta maailmankaupasta ja puolesta maailman bruttokansantuotteesta (Ulkoasiainministeriö 2011, 9). Sekä Suomi että Yhdysvallat kuuluvat maailman kauppajärjestö WTO:hon (World Trade Organization 2016). Maailmanpankin Ease of Doing Business listauksessa Yhdysvallat sijoittui vuonna 2016 seitsemänneksi ja vuonna 2017 kahdeksanneksi. Rajojen yli tapahtuvassa kaupassa Yhdysvallat oli molempina edellä mainittuina vuosina sijalla 35. Lista kertoo, kuinka helppoa valtiossa on käydä kauppaa verrattuna muihin maihin, perustuen kymmeneen eri aihealueeseen ja niiden indikaattoreihin. (The World Bank 2016.)

2.1 Tuonti Yhdysvalloista

Yhdysvallat oli Suomen seitsemänneksi tärkein tuontimaa vuonna 2015, jolloin tavarantuonnin arvo oli kaksi miljardia euroa, joka vastaa noin neljää prosenttia Suomen kokonaistuonnista. Tuonti Yhdysvalloista laski kahdeksan prosenttia verrattuna vuoteen 2014. Viennin osalta Yhdysvallat on Suomen tärkein kauppakumppani EU:n ulkopuolisista maista ja kaiken kaikkiaan kolmanneksi suurin vientimaa Saksan ja Ruotsin jälkeen. Suomen kauppa Yhdysvaltojen kanssa on pääsääntöisesti ollut ylijäämäistä ja vuonna 2015 ylijäämä oli noin 1,8 miljardia euroa. (Maailman Markkinat 2016-2017, 17-18.) Vuonna 2016 Yhdysvaltojen tärkeimpiä vientimaita olivat Kanada, Meksiko, Kiina, Japani, Yhdistyneet Kansakunnat, Saksa, Hong Kong, Etelä-Korea, Alankomaat ja Ranska (United States Census Bureau 2016).

Suurimpia vientimarkkinoita Yhdysvaltojen kosmetiikkatuotteille ovat Kanada, Yhdistyneet Kansakunnat, Meksiko, Australia sekä Alankomaat (First Research Industry Profiles 2016). Yhdysvaltojen tullit ja rajavartiolaitos valvoo kaikkia tavaroita, jotka lähtevät ja saapuvat Yhdysvaltoihin ja varmistaa, että ne ovat kansallisten lakien ja säädösten mukaisia. Osa rajan ylittävistä tuotteista vaatii vientilisenssin. (U.S. Customs and Border Protection 2014.) Vuonna 2015 kemiallisten aineiden ja tuotteiden osuus maahantuonnista Yhdysvalloista oli 20,7 prosenttia koko tuonnin osuudesta. Kemiallisten aineiden ja tuotteiden rahallinen arvo vuonna 2015 oli lähes 206 miljoonaa. Kasvua edelliseen vuoteen verrattuna oli 21 prosenttia. (Tulli 2016a.) Vuonna 2016 erinäisten kosmetiikkavalmisteiden tuonti Yh-

dysvalloista oli arvoltaan 1,688 miljoonaa euroa. Kaiken kaikkiaan vuonna 2016 kosmetiikkatuotteita tuotiin Suomeen hieman yli 30 miljoonan euron arvosta. Edellisvuoteen verrattuna kasvua Yhdysvalloista tulevasta tuonnissa on tapahtunut erityisesti saippuoiden (144 %), suun- ja hampaidenhoitovalmisteiden (41 %) sekä kauneudenhoito-, meikki- ja ihonhoitovalmisteiden (38 %) kohdalla. Voimakasta laskua puolestaan oli hajuvesien ja toalettivesien kohdalla, joiden tuonti Yhdysvalloista laski 67 prosenttia. Kosmetiikan kokonaistuontia tarkasteltaessa kauneudenhoito-, meikki- ja ihonhoitovalmisteiden tuonti on kasvanut eniten, 19 prosentilla, ja hajuvesien ja toalettivesien tuonti laskenut eniten, 11 prosentilla. (Tulli 2017ab.) Kosmetiikan tuontilukuja Yhdysvalloista vuodelta 2016 havainnollistetaan taulukossa 1.

Taulukko 1. Kosmetiikkatuotteiden tuonti Yhdysvalloista vuonna 2016 (Tulli 2017a)

Tuoteryhmä	Tuonnin arvo (€)	Muutos (%)
Hajuvedet ja toalettiviedet	40 409	-67
Kauneudenhoito-, meikki- ja ihonhoitovalmisteet	958 554	38
Hiuksiin käytettävät valmisteet	272 037	-14
Suun- ja hampaidenhoitovalmisteet	90 711	41
Parranajo-, kylpy-, hajuste-, toaletti- ja kosmeettiset valmisteet, deodorantit sekä karvanpoistoaineet	92 013	-23
Saippua ja suopa	108 979	144
Orgaaniset pinta-aktiiviset valmisteet, pesuvalmisteet	125 464	-7
Yhteensä	1 688 167	

2.2 Presidentti Trumpin vaikutus Yhdysvaltojen ulkomaankauppaan

Yhdysvaltojen ja EU:n välille on kaavailtu kauppa- ja investointikumppanuus TTIP:tä (Transatlantic Trade and Investment Partnership), joka lisäisi transatlanttista kauppaa sekä investointeja vahvistaen talouskasvua. TTIP tulisi entisestään syventämään Yhdysvaltojen ja EU:n välistä kumppanuutta strategisella tasolla ja mahdollistaisi maailmanlaajuisen kaupan vaikuttamisen. Käytännön tasolla TTIP vähentäisi kaupan teknisiä esteitä ja poistaisi tariffeja sekä erinäisiä säätelyitä näin ollen helpottaen ja vapauttaen kauppaa. Presidentti Obama oli vahvasti sitoutunut saamaan vapaakauppasopimukset, TTIP sekä TPP (Trans-Pacific Partnership), päätökseen ennen kautensa loppua, joskin onnistumatta tavoitteessaan. (Maailman Markkinat 2016-2017, 18-20.) On vielä epäselvää, kuinka Donald Trumpin valinta presidentiksi vaikuttaa TTIP sopimukseen. Selvää on kuitenkin, että neuvottelut jäätyvät vähintään muutamaksi vuodeksi, sillä TTIP ei ole korkeassa asemassa Trumpin agendassa. Trump on kampanjoidessaan puhunut protektionismin puolesta ja argumentoinut kansainvälisten kauppasopimusten vaikuttavan negatiivi-

sesti amerikkalaiseen työvoimaan ja valtion kilpailukykyyn. (Reuters 2016.) Protektionis-
milla tarkoitetaan kotimaisten tuottajien suosimista esimerkiksi tullien, tuontikieltojen ja
muiden esteiden avulla. Protektionismi on maailmankaupan vapauttamisen vastakohta,
sillä vapailla markkinoilla tullit ja tuontirajoitukset ovat alhaisia talouskasvun lisäämiseksi.
(Maailmantalous.net 2013.)

Trump on uhkaillut asettavansa jopa kymmenen prosentin rajasäätöveron Yhdysvaltoihin
tuotaville tuotteille, ja Meksikon rajalle 20 prosentin tuontiveron rahoittaakseen paljon pu-
hutun muurin Meksikon ja Yhdysvaltojen rajalle. Tällaista tuontitullia on vahvistamattomien
uutisten mukaan harkittu koskemaan maita, joiden kanssa Yhdysvalloilla on ulkomaan-
kaupan alijäämä. Suomen ja Yhdysvaltojen välinen kauppa on useimmiten ollut Yhdysval-
loille alijäämäistä. Suomalaisen maahantuojan kannalta Trumpin ehdotus voi kuitenkin
olla edullinen, sillä Yhdysvaltalaisista vientiä aiottaisiin tuontiveron ohella tukea samansuu-
ruisilla veronalennuksilla eli tukiaisilla, mikä epäsuorasti voisi vaikuttaa amerikkalaisten
tuontituotteiden hintaan laskevasti Suomessa. (CNN 2017; Wessman 2017.)

2.3 Suomen ja Yhdysvaltojen kaupalliset kulttuurit

Suomalaiset ovat tottuneet rehellisyyteen ja luotettavuuteen kaupankäynnissä. Kaupalli-
siin tapoihin kuuluu täsmällisyys. Suomalaiset odottavatkin kaikkien saapuvan ajoissa
tapaamisiin. Suomalaiset myös valmistautuvat tapaamisiin huolella ja suuri osa työstä on
yleensä tehty valmiiksi etukäteen. Suomi on yksi maailman vähiten korruptoituneita maita.
Kaupallisessa kulttuurissa onkin epätavallista antaa lahjoja, paitsi jos tapaaminen tapah-
tuu jonkun kotona, jolloin on kohteliasta viedä pieni lahja, kuten viinipullo, mukanaan. Pu-
kukoodi on tyylikäs ja konservatiivinen; miehet pitävät pukuja ja naiset hameita, puvun
housuja tai mekkoja. Useat suomalaiset yritykset pyrkivät edistykselliseen sosiaaliseen
vastuullisuuteen ja käyttävät sitä kilpailuetunaan. Myös ympäristöystävällisyys on yhä
suositumpaa. (Passport to Trade 2.0 2014a.)

Tavatessa, suomalaiset kättelevät nopeasti ja lujasti ilman ylimääräistä koskettelua. On
tavallista esitellä sekä etunimensä että sukunimensä. Kättelyn ohessa suositaan katse-
kontaktia ja hymyä. Usein kuitenkin muita puhutellaan tuttavallisesti etunimellä. Suomessa
on tapana pitää suullisia lupauksia sitovina sopimuksina. Kättelyä tällaisen lupauksen jäl-
keen pidetään sitoutumisen merkinä ja sitä ei tulisi rikkoa. Suomalaiset eivät välttämättä
kysele paljon kysymyksiä, mikä ei ole merkki kiinnostuksen puutteesta. Useimmat suoma-
laiset puhuvat sujuvaa englantia varsinkin yritysmaailmassa, mutta jotkut voivat olla ujoja
vieraiden kielten käyttämisessä. (Passport to Trade 2.0 2014b.)

Suomi on tasa-arvoinen maa ja Suomessa onkin verrattain paljon naisia johtotehtävissä. Ulkomaalaisilla on usein sellainen käsitys, että suomalaiset ovat hiljaisia ja varautuneita, mutta se ei pidä enää paikkaansa varsinkaan nuoremman sukupolven osalta. Hiljaisuutta pidetään kuitenkin luonnollisena osana keskustelua. Suomalaiset puhuvat usein hitaasti, varsinkin vieraita kieliä, mutta myös suomea. Puhelimen käyttöä liiketapaamisissa pidetään epäsopivana. Suomessa ei ole tavallista käyttää etunimiä tervehdittäessä, mutta amerikkalainen kulttuuri on löytänyt tiensä Suomeen ja osa suomalaisista niin kuitenkin tekee. Liikemaailmassa käyntikorttien vaihtamista odotetaan. (Alho 2010.)

Suomen ja Yhdysvaltojen kaupalliset kulttuurit ovat jokseenkin samankaltaisia pieniä eroavaisuuksia lukuun ottamatta. Yhdysvaltalaisen yritysten kanssa toimiessa on hyvä ottaa huomioon, että Yhdysvallat on todella monikulttuurinen valtio eikä kauppaa välttämättä tee amerikkalaisen kanssa. Amerikkalaiset eivät välttämättä ole kovinkaan muodollisia liiketapaamisissa. Tapana on kohteliaisuutena kysyä toisilta kuulumisia, johon kuuluu lyhyesti ja ytimekkäästi vastata positiiviseen sävyyn. ”Kiitos” ja ”ole kiltti” ovat tärkeitä amerikkalaisille pienissäkin asioissa ja niitä tulisi käyttää aina, kun toiselta pyydetään jotain. Kuten suomalaiset, amerikkalaiset kättelevät nopeasti ja lujasti pitäen samalla katsekontaktia yllä. Myöskään amerikkalaiset eivät pidä turhasta läheisyydestä varsinkaan tuntemattomilta tai puolitutuilta. Yhdysvalloissa kauppasuhteet luodaan yritysten eikä yksilöiden välille ja kauppooja solmitaan parhaiden diilien ja palvelun pohjalta henkilökohtaisten siteiden sijasta. (eDiplomat 2016.)

Myös amerikkalaiset pitävät suoraviivaisesta viestinnästä. Amerikkalaiset kyselevät paljon ja olettavat, että kaikki osapuolet ymmärtävät asian, mikäli kysymyksiä ei kysytä. Päinvastoin kuin suomalaiset, amerikkalaiset kokevat hiljaisuuden epämukavana. Tapaamisissa odotetaan osallistumista ja hiljaisuutta voidaan pitää valmistautumisen puutteena. Olenainen eroavaisuus kulttuurien välillä on se, että Yhdysvalloissa sanallisia sopimuksia ei pidetä sitovina. Usein myös laki velvoittaa sopimusten olevan kirjallisia. Samoin kuin suomalaiset, amerikkalaiset ovat täsmällisiä ja odottavat muidenkin olevan. Täsmällisyys koskee niin tapaamisiin saapumista kuin erinäisten raporttien palauttamista ja muiden lupaus-ten pitämistä aikarajan sisällä. Myös Yhdysvalloissa liike-elämässä pukukoodi on yleensä konservatiivinen ja naisten ei tulisi käyttää liian paljastavia tai kireitä vaatteita tai liikaa meikkiä. Amerikkalaisessa kulttuurissa lahjojen antamista ei katsota lahjomiseksi, kunhan ne eivät ole liian arvokkaita tai suoranaisesti rahaa. (eDiplomat 2016.)

3 Kosmetiikkamarkkinat

Suuret monikansalliset yritykset, kuten L'Oréal ja Estée Lauder, hallitsevat kosmetiikkatuotteiden valmistusta ja suosivat usein suuria jälleenmyyjiä. Nämä yritykset kontrolloivat suuria ryhmiä brändejä useilla markkinasegmenteillä ja kasvavat jatkuvasti ostamalla pienempiä brändejä ja jakelijoita. Valmistajat suosivat usein suuria jälleenmyyjiä volyymialennusten kautta sekä tarjoamalla etuoikeuksia uusien tuotteiden kanssa. Kilpailun paine on aiheuttanut sen, että jotkut valmistajat purkavat yksinoikeuksia tiettyjen tuotteiden jakeluun, jotta tuotteet saavat uusia jakelukanavia. (First Research Industry Profiles 2016.)

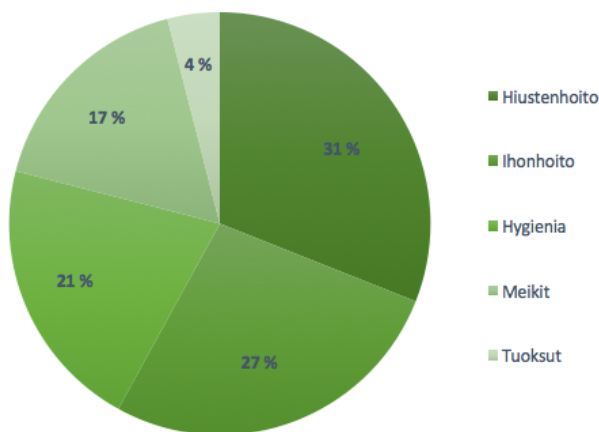
3.1 Kosmetiikkatuotteiden kysynnän haasteet

Useilla yrityksillä on vaikeuksia hallita varastoa, sillä kauneustuotteiden elinkaarta voi olla vaikea ennustaa. Kuluttajien mieltymykset ja muotitrendit ovat vaikeasti ennustettavia ja useimmiten nimenomaan trendit ja villitykset ovat myyntiä ajavia tekijöitä. Tietyillä tuotteilla tai brändeillä voi olla hetkellinen suuri kysyntä, joka voi loppua yhtäkkiä, kun muotivillitys on ohi. Näin ollen kosmetiikkatuotteiden kysyntä on kausiluontoista ja vaihtelee nopealla tahdilla. Tämän vuoksi kauppakumppanin kanssa on tärkeää yrittää neuvotella ylijäämätuotteiden palautusoikeuksista. Suurin osa kauneustuotteista sisältää kemikaaleja ja jälleenmyyjiä voidaan pitää vastuussa tuotteiden turvallisuudesta. Varsinkin ulkomaisia tuotteita myytäessä on oleellista varmistua tuotteessa käytetyistä ainesosista sekä käyttöohjeista ja varoituksista. (First Research Industry Profiles 2016.)

Maahantuotavia tuotteita valittaessa voidaan käyttää kahta eri lähestymistapaa, jotka ovat ennakoiva lähestymistapa ja reaktiivinen lähestymistapa. Reaktiivisella lähestymistavalla tarkoitetaan spontaanimpaa tuotteen valintaa, ilman kunnollista kysynnän kartoitusta, perustuen esimerkiksi tuotteen ainutlaatuisuuteen, hintaan tai saatavuuteen. Ennakoivalla lähestymistavalla taas tarkoitetaan tuotteen kehittämistä vastaamaan kuluttajien tarpeisiin. Maahantuontia aloitettaessa on tärkeää perehtyä kotimaiseen kysyntään, jotta saadaan selville, onko valitulle tuotteelle tarpeeksi kysyntää. Tuotteiden maahantuonti niiden hetkellisen trendikkyuden vuoksi voi olla todella riskialtista taloudellisesti. Maahantuonnissa tulee ottaa myös huomioon mahdolliset pitkät valmistus- ja kuljetusajat sekä se, että valmistajat vaativat usein isojaakin minimiä määriä. Kunnes tietty luottamuksen taso saavutetaan, valmistajat odottavat usein kauppasumman maksua ennakoon. (Seyoum 2014, 383-387.)

3.2 Kosmetiikkatuotteiden kysyntä Suomessa

Vuoden 2015 lopussa joka viides suomalainen oli vähintään 65 –vuotias, joka tarkoittaa yli miljoonaa henkilöä (Findikaattori 2016). Suomessa väestön ikääntyessä kysyntä vanhe- neville kuluttajille sopiville tuotteille kasvaa. Tällaisia tuotteita ovat esimerkiksi hiusvärit sekä tehokkaat ja luonnonmukaiset ihonhoitotuotteet. Vanhemmalla sukupolvella on myös enemmän ostovoimaa ja heillä on varaa arvokkaampien brändien tuotteisiin. Myös erilais- ten etnisten ryhmien erilainen ostokäyttäytyminen vaikuttaa tuotteiden kysyntään esimer- kiksi tuotteiden sävyjen ja ainesosien suhteen. Suomeen muuttaa vuosittain tuhansia maahanmuuttajia, jotka edustavat omia asiakassegmenttejään. (First Research Industry Profiles 2016.) Vuonna 2014 suomalaiset käyttivät kosmetiikkaan keskimäärin 164 euroa vuodessa. Eurooppalainen keskitaso kosmetiikan kulutuksessa vuonna 2014 oli 129 eu- roa vuodessa. Teknokemian yhdistyksen mukaan kosmetiikkatuotteita myytiin 900 miljoon- nalla eurolla vuonna 2014. Kolmannes tästä kului hiustenhoitoon (31 %), lähes kolmannes ihonhoitoon (27 %), viidennes hygieniatuotteisiin (21 %) ja loput meikkeihin (17 %) ja tuoksuihin (4%). (Yle 2016.) Kosmetiikkatuotteiden myynnin jakautumista havainnolliste- taan kuviossa 1.



Kuvio 1. Eri kosmetiikkatuotteiden myynti 2014 (Yle 2016)

Suomen talouskasvun odotetaan lähtevän kasvuun vuodesta 2017 eteenpäin vaikuttaen samalla myös kosmetiikkatuotteiden kysyntään. Vuonna 2015 kauneus- ja henkilökohtais- ten hoitotuotteiden myynti oli 1,038 miljardia euroa. Näihin tuotteisiin on laskettu mukaan lapsille ja vauvoille tarkoitettu kosmetiikka, kylpy- ja suihkutuotteet, väriaineet, deodorantit, karvanpoistotuotteet, tuoksut, hiustenhoitotuotteet, miesten siistiytymistuotteet, suunhoito- tuotteet, ihonhoitotuotteet, aurinkosuojat, erinäiset tuotelajitelmat ja korkealuokkaiset sekä massatuotteet. Myyntien odotetaan kasvavan 1,104 miljardiin euroon vuoteen 2020 men- nessä. Yleisen huonon taloustilanteen vuoksi kuluttajat ovat hintatietoisia ja valitsevat tuotteita, joihin heillä on varaa. Heikko taloustilanne on vaikuttanut kuluttajien tuotevalin- toihin ja he pyrkivät etsimään yhä parempaa vastinetta rahoilleen. Viime vuosina moni-

käyttöisten kosmetiikkatuotteiden myynti kasvoi huomattavasti johtuen myös niiden kätevydestä ja ajan säästämisestä. Tällaiset 2-in-1 ja 3-in-1 tuotteet ovat olleet suosittuja varsinkin miesten kylpy- ja suihkutuotteissa. 2-in-1 tuotteessa voi olla yhdistettynä esimerkiksi suihkugeeli ja shampoo. Tällaisille tuotteille odotetaan kasvua Suomessa ja valmistajien tulisi panostaa tuotteiden laatuun ja kätevyteen hinnoittelun sijasta. Ihonhoitotuotteissa kysyntä anti-aging ominaisuuksiin kasvaa väestön vanhetessa. (Passport Euromonitor 2016.)

Apteekista ostettavien kosmetiikkatuotteiden myynti on ollut jatkuvassa kasvussa, sillä apteekit markkinoivat näitä tuotteita asiakkaille voimakkaasti. Tuotteiden myynnin kasvu johtuu omalta osaltaan myös siitä, että suomalaisilla on yleisesti herkkä iho ja apteekin tarjoamat laadukkaat tuotemerkit soveltuvat yleensä hyvin herkällekin iholle. Varsinkin L'Oréal Finland Oy:n Vichy tuotesarja ja Oriola Finland Oy:n Avène tuotesarja ovat menestyneet hyvin Suomen markkinoilla. Hyvästä menestyksestä johtuen muutkin suuret brändit, kuten Lumene Oy, ovat pyrkineet samoille markkinoille. Kilpailu markkinoilla kiristyy, kun myyntien odotetaan kasvavan tulevaisuudessa ja yritykset pyrkivät tarjoamaan kuluttajille edullisempia, mutta kuitenkin luonnollisia tai orgaanisia vaihtoehtoja. Luonnollisia ainesosia sisältäviä ja korkealaatuisia tuotteita, jotka ovat apteekin tuotteita paremmin saatavilla, on ilmestynyt markkinoille. Vuonna 2015 hieman yli 25 prosenttia myydyistä ihonhoitotuotteista ostettiin apteekista. (Passport Euromonitor 2016.)

3.3 Ulkomaisten brändien markkina-asema

Ulkomaalaiset, kansainväliset konsernit hallitsevat Suomen kosmetiikkamarkkinoita. Markkinoiden jakautumista havainnollistetaan taulukossa 2 ja 3. Kansainvälisiä markkinoilla toimijoita tarkasteltaessa esille nousee selkeänä ykkösenä L'Oréal Finland Oy 21,8 prosentin markkinaosuudellaan vuonna 2015. (Passport Euromonitor 2016.) Ranskalainen L'Oréal Group on maailman johtava kauneustuotteiden tarjoaja, joka toimii tänä päivänä 130 maassa. L'Oréal pyrkii vastaamaan kuluttajien paikallisiin tarpeisiin ottaen huomioon kulttuurikohtaiset tai muuten eriävät elämäntavat ja kauneuteen liittyvät tottumukset. (L'Oréal a.) Konserni omistaa brändejä sekä luksus-, kuluttaja-, ammattilais- sekä apteekikosmetiikassa. Muutamia tunnetuimmista brändeistä ovat L'Oréal Paris, Maybelline New York, Garnier, Biotherm, Vichy, Lancôme, Diesel, Urban Decay ja the Body Shop. Kaiken kaikkiaan brändejä yrityksen omistuksessa on 40. (L'Oréal b.) Brändinä L'Oréal Paris oli vuonna 2015 kaikista vahvin 8,8 prosentin osuudella markkinoista. Konsernin toinen brändi Maybelline ylsi Suomen markkinoiden neljänneksi suurimmaksi brändiksi 2,2 prosentin osuudella. (Passport Euromonitor 2016.)

Taulukko 2. Suomen johtavat kosmetiikkayritykset 2015 (Passport Euromonitor 2016)

Suomen johtavat kosmetiikkayritykset	Markkinaosuus 2015
1. L'Oréal Finland Oy	21,8 %
2. Lumene Oy	10,0 %
3. Unilever Finland Oy	6,6 %
4. Beiersdorf Oy	6,1 %
5. Procter & Gamble Finland Oy	5,0 %

Toiseksi suurin markkinaosuus, kymmenen prosenttia vuonna 2015, oli suomalaisella Lumene Oy:llä. Ero on kuitenkin merkittävä verrattuna L'Oréalin yli viidennekseen markkinoista. (Passport Euromonitor 2016.) Lumene on markkinoinut tuotteitaan luonnollisilla, ainutlaatuisilla ainesosilla joita tieteellisten metodien avulla on uutettu tuotteisiin. Lumenen tärkeimpiä tuotteita ovat ihonhoitotuotteet, meikkivoiteet, meikinpohjustustuotteet sekä heleyttävät Invisible Illumination tuotteet. (Lumene.) Lumene Oy:n brändi Lumene oli myös markkinoiden toiseksi suurin verrattuna muihin brändeihin 6,6 prosentin markkinaosuudella vuonna 2015. Samana vuonna kolmanneksi suurimmaksi toimijaksi ylsi hollantilais-englantilaisen Unilever konsernin suomalainen sivukonttori Unilever Finland Oy 6,6 prosentin markkinaosuudella. Unileverin omistama Pepsodent brändi oli myös kolmanneksi suurin brändi Suomen markkinoilla 2,5 prosentin osuudella vuonna 2015 ja konsernin toinen brändi Dove sijoittui viidenneksi kahden prosentin osuudella. (Passport Euromonitor 2016.) Muita tunnettuja Unileverin kosmetiikkabrändejä ovat muun muassa Axe, Rexona, Sunsilk, VO5 ja Vaseline (Unilever 2017).

Taulukko 3. Suomen johtavat kosmetiikkabrändit 2015 (Passport Euromonitor 2016)

Suomen johtavat kosmetiikkabrändit	Markkinaosuus 2015
1. L'Oréal Paris	8,8 %
2. Lumene	6,6 %
3. Pepsodent	2,5 %
4. Maybelline	2,2 %
5. Dove	2,0 %

Neljättä sijaa vuonna 2015 piti saksalaisen kosmetiikka-alan konserni Beiersdorfin suomalainen haara Beiersdorf Oy 6,1 prosentin markkinaosuudella. Beiersdorfin tunnetuin brändi Nivea oli Suomen markkinoiden kahdestoista 1,5 prosentin osuudella. Samana vuonna viidentenä yrityksenä oli amerikkalaisen Procter & Gamble Co konsernin suomalainen sivutoimisto Procter & Gamble Finland Oy viiden prosentin osuudella. Yrityksen brändi Pantene on myös suosittu Suomessa ja sen osuus markkinoista oli 1,8 prosenttia vuonna 2015. Myös suomalaiset yritykset S-ryhmä ja Kesko ja niiden tuotemerkit Rainbow ja Pirkka ovat suosittuja. (Passport Euromonitor 2016.)

4 Kosmetiikkaa koskeva lainsäädäntö

Kosmetiikkatuotteella tarkoitetaan ainetta tai seosta, jonka tarkoitus on olla kosketuksissa vartalon ulkoisten osien kanssa. Näihin osiin luetaan muun muassa iho, hiukset, kynnet ja huulet. Kosmeettisen valmisteen tarkoituksena on edellä mainittujen osien tuoksun tai ulkonäön muuttaminen, puhdistaminen, suojaaminen, kunnossa pitäminen tai hajujen poistaminen. Kosmetiikkatuotteita ovat esimerkiksi hajuvedet, hiusvärit, meikkausvalmisteet, kynsilakat, saippuat, deodorantit sekä ihovoiteet. (Tukes 2016.)

4.1 Euroopan Unionin ja Suomen kansalliset lait

EU:n kosmetiikka-asetus N:o 1223/2009 tuli voimaan 11.1.2010 ja sitä on sovellettu 11.7.2013 lukien. Asetus korvaa aiemman kosmetiikkadirektiivin 76/768/ETY. Asetuksen tarkoituksena on yhdenmukaistaa kosmeettisille valmisteille asetettavia vaatimuksia ja varmistaa valmisteiden turvallisuus. Kosmetiikkaa koskeva lainsäädäntö koskee sekä ammattilais- että kuluttajakäyttöön tarkoitettuja kosmeettisia valmisteita. EU:n kosmetiikka-asetuksen täytäntöönpano vaatii kansallisia täytäntöönpanotoimia, jonka vuoksi Suomessa on säädetty Laki kosmeettisista valmisteista (492/2013). Laki sisältää kosmeettisten valmisteiden pakkausmerkintöjä ja Suomessa säilytettäviä tuotetietoja koskevat kieli-vaatimukset, toimivaltaisia viranomaisia ja seuraamuksia koskevat säännökset sekä kosmetiikka-asetuksen valvontaa. (Tukes 2016.) Suomessa kansallisesta laista ja Suomen kannoista EU:n kosmetiikka-asetukseen vastaa sosiaali- ja terveysministeriö (Tukes 2013).

EU:n tasolla lainsäädäntö pyrkii takaamaan, että tuotteissa ei käytetä eläinkokeita kosmeettisiin tarkoituksiin ja, että kaikki EU:n jäsenmaat ovat vastuussa markkinoiden valvomisesta kansallisella tasolla. Tärkeimpänä tehtävänä lainsäädännöllä on kuluttajien turvallisuus. (Euroopan komissio 2016a.) Kosmetiikka-asetus kieltää valmiiden kosmeettisten tuotteiden testauksen eläimillä sekä sellaisten tuotteiden markkinoinnin, joita on testattu eläimillä (Euroopan komissio 2016f). Lisäksi asetuksen mukaan kosmeettiset tuotteet tulee valmistaa hyvän tuotantotavan mukaisesti, josta löytyy kansainvälinen ohje SFS-EN ISO 22716 Kosmetiikka. Hyviin tuotantotapoihin luetaan kosmeettisten valmisteiden tuotanto, varastointi, toimitus ja tarkastus ja Hyvät tuotantotavat –standardissa käsitellään muun muassa laadunvalvontaa, tiloja ja laitteita, henkilöstöä, raaka-aineita sekä dokumentointia. (Tukes 2016.)

Maahantuonnin kannalta keskeistä asetuksessa on se, että vain sellaisia tuotteita, joilla on EU:ssa nimetty vastuuhenkilö, saa tuoda markkinoille. Vastuuhenkilönä toimii lähes aina yritys, ja käytännön tasolla vastuuhenkilö vastaa siitä, että kosmeettinen valmiste täyttää

EU:n kosmetiikka-asetuksen kaikki vaatimukset. Yrityksen velvollisuuksiin vaikuttaa keskeisesti se, että toimiiko yritys jakelijana vai vastuuhenkilönä. Vastuuhenkilön tulee varmistua EU/ETA-markkinoille tuotavan valmisteiden turvallisuudesta ja vain sallittujen aineiden käytöstä sekä merkintöjen oikeellisuudesta. Lisäksi vastuuhenkilön tulee ilmoittaa valmiste komission CPNP-tietokantaan (Cosmetic Product Notification Portal), ylläpitää tuotetietoja ja varmistaa niiden saatavuus valvontaviranomaisille, toimia vastuutahona viranomaisille ja kyetä osoittamaan, että tuote on vaatimusten mukainen, vastata valmisteiden turvallisuutta arvioivan tahon pätevydestä ja tehdä yhteistyötä viranomaisten kanssa toimissa, joissa pyritään poistamaan valmisteiden aiheuttamat riskit. CPNP-tietokantaan tehdään ilmoitus osoitteessa <https://webgate.ec.europa.eu/cpnp>, jossa järjestelmään tulee rekisteröityä. Vastuuhenkilöllä on myös velvollisuus viipymättä ilmoittaa viranomaisille, mikäli kosmeettinen valmiste aiheuttaa riskin ihmisten terveydelle. (Tukes 2013.) Suomessa toimivaltaisena viranomaisena toimii Tukes, jonne tehdään SUE-ilmoitus (Serious Undesirable Effect) vakavien ei-toivottujen vaikutusten ilmetessä. Tukes valvoo markkinoilla esiintyviä tuotteita, kun taas Tulli valvoo kosmeettisten valmisteiden maahantuontia EU:n ja ETA:n ulkopuolelta. Kosmeettisia valmisteita tarkastetaan pistokokein, jotta varmistetaan, että ne täyttävät niille asetetut vaatimukset. (Tukes 2016.)

Jakelijan velvollisuuksiin kuuluvat puolestaan huolellisuus, pakkausmerkintöjen ja vähimmäissäilyvyysajan tarkistaminen, tuotteen markkinoille asettamatta jättäminen, mikäli tuote ei ole vaatimusten mukainen, vastuu siitä, etteivät kuljetus tai varastointi vaaranna valmisteiden vaatimustenmukaisuutta, yhteistyö viranomaisten kanssa sekä viipymätön ilmoitus vastuuhenkilölle, mikäli kosmeettinen valmiste aiheuttaa riskin ihmisten terveydelle. Uuden kosmetiikka-asetuksen myötä sekä vastuuhenkilön että jakelijan tulee pystyä kolmen vuoden ajalta nimeämään, keneltä tuote on saatu ja kenelle se on toimitusketjussa mennyt. (Tukes 2013.)

Lainsäädännössä rajoitetaan tiettyjen ainesosien käyttöä perustuen tieteelliseen riskinarviointiin, jota tekee Euroopan komission Kuluttajien turvallisuutta käsittelevä tiedekomitea SCCS (Scientific Committee on Consumer Safety). Lähtökohtaisesti kiellettyjä aineita ovat CMR-aineet, torjunta-aineet, useimmat lääkeaineet sekä useat orgaaniset liuottimet. CMR-aineilla tarkoitetaan syöpää aiheuttavien, lisääntymiselle vaarallisten sekä sukusolujen perimää vaurioittavien aineita. Luettelo yli tuhannesta kielletystä aineesta on esitetty EU:n kosmetiikka-asetuksen toisessa liitteessä. Asetuksessa on kiellettyjen aineiden lisäksi lueteltu aineita, jotka ovat sallittuja vain määrättyjä rajoituksia noudatettaessa sekä sellaisia aineita, jotka ovat ainoastaan sallittuja kyseiseen tarkoitukseen esimerkiksi väriaineena. (Tukes 2016.)

Osa kosmeettisista tuotteista vaatii erikoishuomiota lainsäädännöltä niiden monimutkaisen tieteellisen rakenteen tai korkeamman potentiaalisen terveysriskin vuoksi (Euroopan komissio 2016a). Esimerkiksi hiusväreissä käytettäviin ainesosiin on kiinnitetty huomiota varsinkin kestovärien osalta, joissa käytetään vetyperoksidia hapetteena kemiallisen reaktion aiheuttamiseksi. Kestovärit, eli hapettuvat värit, hallitsevat Euroopan hiusvärimarkkinoita 70-80 prosentin osuudella. (Euroopan komissio 2016b). UV-säteilyltä suojaavat aurinkorasvat lasketaan myös kosmetiikaksi ja niiden turvallisuus on tärkeää kansan yleisen terveyden kannalta. Kosmetiikka-asetuksen mukaan auringolta suojaavien tuotteiden tulee sisältää suoja kaikkea vaarallista UV-säteilyä vastaan, tuotteen teho tulee olla selkeästi ja standardisoitujen kriteereiden mukaan merkittynä ja näiden merkintöjen tulee sisältää riittävästi tietoa, jotta kuluttajat voivat valita oikean tuotteen ja käyttää sitä oikein. (Euroopan komissio 2016c.) NANOHIUKKASTEN KÄYTTÖ KOSMETIIKASSA tarkoittaa liukenemattomien nanohiukkasten käyttöä UV-säteilyn suodattajina tai säilytysaineina, joiden soveltuvuutta kosmetiikassa arvioi SCCS (Euroopan komissio 2016d). Kosmetiikka-alan tärkeimpiä haasteita on turvallisten säilöntäaineiden saatavuus. Säilöntäaineiden tarkoituksena on estää mikrobien kasvua valmisteissa ja varmistaa, että tuotteet pysyvät turvallisena niiden säilyvyysajan ajan. Euroopan komission laatima lista luetteloi ankarat testit ja arvioinnit läpäisseet säilöntäaineet, jotka ovat sallittuja käytettäväksi kosmetiikassa. (Euroopan komissio 2016e.)

4.2 Yhdysvaltojen lait

Yhdysvaltojen liittovaltiolliset ja osavaltiolliset virastot, kuten FDA (U.S. Food & Drug Administration), FTC (Federal Trade Commission), CPSC (Consumer Product Safety Commission) ja syyttäjät säätelevät ja valvovat kosmeettisten valmisteiden koostumusta, pakkausta, pakkausmerkintöjä ja turvallisuutta (First Research Industry Profiles 2016). FDA:n tehtävänä on valvoa kongressin laatimia kosmetiikkaa koskevia lakeja. Kosmetiikkaa koskevat säännökset ovat yhtä sitovia velvoitteita kuin lait. Yhdysvalloissa kosmetiikkaa koskevia lakeja ovat Federal Food, Drug, and Cosmetic Act (FD&C Act), Fair Packaging and Labeling Act (FP&L Act) ja Microbead-Free Waters Act of 2015, joiden lisäksi FDA on laatinut erinäisiä säännöksiä. (FDA 2016a.) FD&C Actin mukaan kosmeettiseksi tuotteeksi luetaan sellaiset valmisteet, joita suihkutetaan, hierotaan, ripotellaan tai muuten asetetaan ihmiskehoon sen puhdistamiseksi, kaunistamiseksi tai ulkonäön muuttamiseksi. Tällaisia tuotteita ovat esimerkiksi kosteusvoiteet, hajuvedet, huulipunat, kynsilakat, meikit, hiusvärit ja deodorantit. Yhdysvalloissa laki ei kuitenkaan vaadi, että kosmeettiset valmisteet, lukuun ottamatta väriaineita, ovat FDA:n hyväksymiä ennen markkinoille saattoa. FDA voi kuitenkin pyrkiä toimeenpanotoimiin sellaisia valmisteita kohtaan, jotka ovat lainvastaisia. Tällaiset toimet tapahtuvat Yhdysvaltain oikeusministeriön kautta ja ne voivat olla muun muas-

sa lainvastaisten tuotteiden markkinoilta vetoa tai takavarikointia. FDA itsessään ei voi määrätä vaan ainoastaan suositella tuotteiden takaisin vetoa, sillä ne ovat vapaaehtoisia toimia yrityksen osalta. (FDA 2016b.)

FD&C Act kieltää väärennetyjen tai huonosti brändättyjen kosmeettisten tuotteiden markkinoinnin. Väärennyksellä tarkoitetaan tuotteen koostumukseen liittyviä rikkomuksia. Tuote katsotaan väärennetyksi, mikäli se sisältää käyttäjälle myrkyllisiä tai haitallisia ainesosia, koostuu tai on pakattu kokonaan tai osittain saastuneisiin, likaisiin tai mädäntyneisiin aineisiin, on valmistettu, pakattu tai säilytetty epähygieenisissä olosuhteissa sekä, jos se sisältää väriainetta, jota ei ole laissa luokiteltu turvalliseksi. Huonosti brändätyiksi tuotteiksi katsotaan tuotteet, joissa etiketöinti tai pakkaus on valheellista tai harhaanjohtavaa tai se ei sisällä tarvittavaa informaatiota. Lakia kohtaan rikkomukseksi katsotaan, mikäli pakkauksessa esitetyt tiedot eivät ole tarpeeksi huomattavia tai silmiinpistäviä tai jos pakkaus on muotoiltu tai täytetty harhaanjohtavasti. Yhdysvalloissa laki tai FDA:n säädökset eivät kuitenkaan velvoita yrityksiä erityisiin testeihin tuotteiden turvallisuuden demonstroimiseksi. Vastuu tuotteiden turvallisuudesta on valmistajalla eikä valmistajien ole lain mukaan pakko jakaa tietoja tuotteiden turvallisuudesta FDA:n kanssa. (FDA 2016b.)

FD&C Act sekä FP&L Act säätelevät myös kosmetiikan pakkausmerkinnöistä ja etiketöinnistä. FP&L Act vaatimat merkinnät esimerkiksi ainesosista ja sisällön määrästä tulee olla merkittynä ulkopakkaukseen, kun taas FD&C Actin vaatimat merkinnät tulee olla sekä ulko- että sisäpakkauksessa. Tuotteessa tulee olla merkittynä tuotteen nimi, tuotteen käyttötarkoitus ja tarkka sisällön määrä. Näiden tietojen tulee olla suhteellisen kokoisia verrattuna tuotteen säiliön kokoon. Yhdysvalloissa määrät esitetään amerikkalaisin mittayksiköin. Tuotteen valmistajan yhteystiedot tulee olla merkittynä pakkaukseen. Ainesosaluettelo tulee olla merkittynä laskevassa järjestyksessä niiden määrän mukaan englannin kielellä. Tuotteissa tulee olla asianmukaiset varoitukset ja käyttöohjeet, mikäli niitä tarvitaan. (FDA 2009.)

4.3 Lainsäädännön eroavaisuudet

Kosmetiikkaa koskevat lait ovat erilaisia EU:ssa, Suomessa ja Yhdysvalloissa. Yhdysvalloista kosmetiikkaa tuotaessa, Yhdysvaltojen laki vaatii, että tuote on ulkomaalaisen ostajan vaatimusten ja maan lakien mukainen. Näin ollen tuotteen ei tarvitse täyttää FD&C Actin vaatimuksia, mikäli tuotetta ei tulla myymään kotimaisilla markkinoilla. (FDA 2014.) Sekä Yhdysvalloissa että EU:n tasolla kosmetiikan turvallisuutta säädelään tiukalla lainsäädännöllä. Vaikka EU:n ja Yhdysvaltojen lainsäädäntö eroaa toisistaan, molemmat takaavat kuluttajille turvallisia tuotteita. EU:n lainsäädäntö on kuitenkin osaltaan tiukempi ja

kuluttajaa suojelevampi kuin Yhdysvaltojen. EU:n kosmetiikkadirektiivi kieltää yli 1300 ainesosan käytön kosmetiikassa, kun taas Yhdysvalloissa FDA on kieltänyt tai rajoittanut vain 11 kemikaalin käyttöä kosmeettisissa valmisteissa. Toisin kuin Yhdysvalloissa, EU:n lainsäädäntö vaatii tuotteiden turvallisuuden arvioinnin ennen niiden pääsyä markkinoille, tuotteiden pakollisen rekisteröinnin, nanomateriaalien käyttöön luvan ja kieltää eläinkokeiden käytön kosmetiikan valmistuksessa. (Campaign for Safe Cosmetics 2017.)

FDA puolestaan vaatii, että valmistajat joko todistavat tuotteiden turvallisuuden tai vaihtoehtoisesti ilmoittavat tuotteen etiketissä, että tuotetta ei ole todistettu turvalliseksi. FDA on myös perustanut vapaaehtoisia rekisteröintisysteemejä ja vastaanottaa vapaaehtoisia turvallisuusraportteja valmistajilta. FDA:n säännökset perustuvat pitkälti yritysten vapaaehtoiseen toimintaan eikä pakottavaan lainsäädäntöön kuten EU:n jäsenmaissa. Kansallinen lainsäädäntö Suomessa on pakottavaa, mutta EU:n tasolla mitään toimeenpanevaa viranomaista ei ole. Sekä Yhdysvalloissa että EU:ssa jätetään suuri vastuu tuotteiden valmistajille. Muitakin samankaltaisuuksia lainsäädännöistä löytyy. Esimerkiksi FDA ja EU vaativat molemmat riittävän informatiivisia pakkausmerkintöjä ja käyttöohjeita tarpeen vaatiessa. Molemmilla on myös listoja sekä kielletyistä aineista sekä aineista, jotka ovat ainoastaan sallittu käytettäväksi tietyissä valmisteissa. Vaikka lainsäädännöt ovat yksityiskohdiltaan erilaisia, molempien tuloksena kuluttajaturvallisia valmisteita ja niiden ansiosta kosmetiikka on sekä Yhdysvalloissa että EU:n alueella turvallisimpien tuoteryhmien joukossa. (Food and Drug Law Institute 2011.)

4.4 Pakkausmerkinnät

EU:n kosmetiikka-asetuksessa (1223/2009) määritellään kosmeettisen valmisteen pakolliset käyttö- ja pakkausmerkinnät. Mikäli merkinnöissä on oleellinen puute, se heikentää valmisteen turvallisuutta huomattavasti. Osa merkinnöistä vaaditaan suomeksi ja osa myös ruotsiksi. Kosmetiikka-asetuksessa on määritelty symboleja, joita voidaan käyttää pakkauksissa ja ulkopäällyksissä säilyvyysajan merkitsemiseksi sekä viittaamaan valmisteeseen kiinnitettyihin tai liitettyihin tietoihin. Muutoksia uuden kosmetiikka-asetuksen myötä pakkausmerkintöjen kannalta on muutamia. Nanohiukkasia käytettäessä ainesosaluettelo on tule merkitä kyseisen aineen perään sana "(nano)". Lisäksi, mikäli tuote on valmistettu EU:n tai ETA:n ulkopuolella ja maahantuotu yhteisöön, tuotteen alkuperämaa tulee merkitä pakkaukseen. (Tukes 2013.)



Kuvio 2. Viittaus valmisteeseen kiinnitettyihin tai liitettyihin tietoihin (Tukes 2016)

Vähimmäissäilyvyysaikaa ilmaistaan käyttämällä ilmaisua ”Parasta käytettynä ennen/Bäst före utgången av” tai tiimalasisymbolilla (kuvio 3), joiden lisäksi ilmoitetaan päivämäärä (kuukausi, vuosi tai päivä, kuukausi, vuosi). (Tukes 2016.) Nämä merkinnät korvaavat aiemman ”Parasta ennen-/ Bäst före- merkinnän (Tukes 2013).



Kuvio 3. Tiimalasisymboli (Tukes 2016)

Mikäli vähimmäissäilyvyysaika on yli 30 kuukautta, säilyvyyden merkitseminen ei ole pakollista. Näissä tapauksissa valmisteisiin tulee merkitä aika, jonka valmiste on turvallista sen avaamisen jälkeen. Tällaiseen merkintään viitataan kuviossa 4. Aika voidaan näissä ilmaista kuukausina (lyhennetty kirjaimella M) tai vuosina. (Tukes 2016.) Merkintää kutsutaan PAO-merkinnäksi (Period After Opening) ja se tulee ilmoittaa sekä käyttö- että ulkopakkauksessa (Tukes 2013).



Kuvio 4. Vähimmäissäilyvyysajan symboli (Tukes 2016)

Vastuuhenkilön yhteystiedot, nimi ja osoite, tulee olla merkittynä sekä käyttö- että ulkopakkaukseen. Pakkauksissa tulee olla merkittynä myös sisällön määrä, suomeksi ja ruotsiksi, mikäli sisällön määrä on yli 5 grammaa tai millilitraa ja se ei ole ilmaisinäyte tai kap-

paleittain myytävää kosmetiikkaa. Käyttöohjeet ja varoitukset merkitään suomeksi ja ruotsiksi käyttö- ja ulkopakkauksissa ja mikäli tarpeellisten ohjeiden ilmoittaminen on mahdollista, ne tulee ilmoittaa kortissa, etiketissä tai tarrassa, joka liitetään tuotteeseen. Näihin ohjeisiin viitataan symbolilla, joka esitetään kuviossa 2. Pakkauksissa tulee lisäksi olla ilmoitettuna eränumero, tuotteen käyttötarkoitus sekä ainesosaluettelo tuotteen ulkopakkauksessa, jossa luettelon edessä tulee olla termi ”ingredients”. (Tukes 2013.) Ainesosat merkitään painon mukaan alenevassa järjestyksessä pääsääntöisesti yhteisen INCI-nimistön (International Nomenclature of Cosmetic Ingredients) mukaan, jotta aineet voidaan tunnistaa kaikissa jäsenvaltioissa helpottaen esimerkiksi kuluttajien valintoja (Tukes 2016).

5 Maahantuontiprosessi

EU:n ulkokaupalla tarkoitetaan Euroopan Unionin ulkopuolisten maiden kanssa käytävää kauppaa. Näistä kolmansista maista tuotavaan tavaraan sovelletaan EU:n yhteistä tullitariffia ja kauppapolitiikkaa, johon liittyy muun muassa erinäisiä määrällisiä ja laadullisia rajoituksia, tuonnin valvontaa, tullivapautuksia sekä alennettuja tulleja. (Melin 2011, 252.) Maahantuontiprosessi, jota havainnollistetaan kuviossa 5, alkaa valmistajien ja tuotteiden etsinnästä, josta seuraa tarjouspyynnöt, tarjousten vertailu ja neuvottelut. Ennen kauppasopimuksen tekoa tulee ottaa huomioon tullimääräykset tuonnin suhteen ja esimerkiksi tuontilisenssien hankinnasta tulee ottaa selvää. Uusien kauppakumppaneiden luotettavuus tulee aina varmistaa ja luottotiedot on tarkistettava. Sopimuksessa sovitaan molempien osapuolten velvollisuudet sekä maksu- ja toimitustapa. Toimituksen jälkeen tavara vastaanotetaan ja tarkastetaan. Jälkiseurannassa seurataan tietoja tuotteen laadusta ja soveltuvuudesta. (Melin 2011, 19.)



Kuvio 5. Tuontitapahtuman vaiheet (Melin 2011, 19)

5.1 Sopimukset kansainvälisessä kaupassa

Etenkin kansainvälisessä kaupassa kauppasopimuksen laatiminen on tärkeä osa kaupan tekoa. Sopimuksen tulee olla riittävän yksityiskohtainen ja kattava, jotta ongelmatilanteissa molemmat osapuolet tietävät velvollisuutensa. Oleellinen osa kansainvälisissä kauppasopimuksissa on valinta siitä, minkä maan lakia kaupassa ja sopimuksessa sovelletaan. Lainsäädännölliset erot vaihtelevat paljon jo pelkästään EU-maiden välillä. Usein sovellet-

tavaksi laiksi valitaan myyjän maan laki, mutta poikkeukset ovat mahdollisia. Mikäli sopimuksessa on jätetty mainitsematta sovellettava laki, ristiriitatilanteissa tulee löytää laki, jonka mukaan asia voidaan ratkaista. Lakien sovellusjärjestyksessä kansainvälisessä kaupassa on ensimmäisenä pakottava lainsäädäntö, jonka jälkeen osapuolten sopima laki, mahdollinen muu tahdonilmaisuu sovellettavasta laista sopimuksesta, myyjän maan laki, mikäli tilaus on otettu vastaan myyjän maassa, ostajan maan laki, jos tilaus on otettu vastaan ostajan maassa tai viimeisenä tuomioistuimen määräämä erikseen sovellettava laki. Sopimuksissa voidaan käyttää yleisiä sopimusehtoja, mutta niistä tulee aina olla sopimuksessa maininta, ja varsinaiset sopimusehdot menevät ristiriitatilanteissa yleisten sopimusehtojen edelle. (Melin 2011, 42-43.)

Kansainvälistä kauppaa pyritään säätelemään Wienin konventioon perustuvalla kansainvälisellä kauppalailla CISG (Convention on Contracts for the International Sale of Goods). CISG on kompromissi eri oikeusjärjestelmistä ja loppuvuodesta 2015 sitä noudatti 84 valtiota mukaan lukien Suomi ja Yhdysvallat. Suomi ei kuitenkaan ole allekirjoittanut CISG:n toista osiota vaan noudattaa kohdassa käsiteltävien asioiden kohdalla omaa kansallista kauppalakiaan. Kansainvälistä kauppalakia noudatetaan lähtökohtaisesti aina, jos kaupan osapuolilla on liikepaikka eri maissa ja molemmat maat ovat ratifioineet sopimuksen. (Fondia 2016 & Pace Law School Institute of International Commercial Law 2016.) Kansainvälisessä kaupassa sopimus voidaan laatia kirjallisesti, suullisesti tai konkludenttisesti, eli käyttämällä tahdonilmaisua halusta tehdä sopimus. Kirjallisten sopimusten laatiminen on aina suositeltavaa, sillä vieraan maan kulttuuri, kauppatavat ja jopa uskonto voivat vaikuttaa sopimuksen tulkintaan. Tavanomaiset hankinnat, kuten kosmetiikkatuotteet, voidaan hankkia ulkokaupassakin tilauspohjaisesti tarjouksen kautta. Kauppasopimuksena on mahdollista käyttää myös Kansainvälisen kauppakamarin myymiä mallisopimus pohjia, joita käytettäessä niihin tulee perehtyä tarkasti ja varmistaa niiden sopivuus. (Melin 2011, 46.)

Ensimmäinen virallinen kontakti sopimusten osapuolten välillä on ostajan tekemä kirjallinen tai suullinen tarjouspyyntö. Myyjä vastaa tarjouspyyntöön tarkkaan harkitulla tarjouksella, jota ennen on selvitetty mahdolliset tuonti- ja vientirajoitukset ja –määräykset sekä verot, joita voivat olla esimerkiksi arvonlisävero, tulli ja valmisteverot. Kauppasopimuksessa voidaan määrittää erinäisiä velvollisuuksia tiettyjen verojen ja maksujen maksamisesta, mutta yleinen käytäntö on, että osapuolet maksavat oman maansa verot. Jo ennen tarjouksen valmistelemista on hyvä selvittää varsinkin uuden kauppakumppanin luottotiedot joko pankkien tai luottotietoyritysten kautta, sillä luottotiedot vaikuttavat suoraan kaupan maksuehtoihin. Tarjouksessa määritellään usein myös hinta, kuljetusmuoto sekä toimitusehdot. Ostajan hyväksytyä tarjouksen, sitova sopimus on syntynyt myös ilman erillistä

asiakirjaa kauppasopimuksesta. Syntynyt sopimus, eli tilaus on hyvä vahvistaa kirjallisesti tilausvahvistuksella, jossa ilmoitetaan tilauksen sisältö, hinta, toimitus- ja maksuehdot. CISG:n mukaan sopimus syntyy viimeisimmän ehdotuksen mukaan, eli jos toinen osapuoli ei reagoi ehdotukseen, ehdotus katsotaan hyväksytyksi. Suomen lainsäädännön mukaan tarjous ja sen hyväksyvä vastaus ovat sitovia sekä tarjouksen tekijälle että vastauksen antajalle siitä hetkestä lähtien, jolloin vastapuoli on saanut tiedon toisen tahdonilmauksesta. Jos hyväksyvässä vastauksessa tarjouksen ehtoja on muutettu, se katsotaan vastatarjoukseksi, jolloin se vaatii myöntävän vastauksen ennen sopimuksen syntymistä. Tarjous ja myöntävä vastaus on mahdollista perua, mikäli peruutus saapuu vastaanottajalle ennen kuin tai viimeistään samaan aikaan kuin alkuperäinen tarjous tai myöntävä vastaus. Yhdysvaltojen noudattaman Common Law'n mukaan tarjous ei ole sitova ennen myöntävää vastausta. Sopimus syntyy siis sillä hetkellä, kun myöntävä vastaus jätetään tarjouksen antajalle tai esimerkiksi postiin, jonka jälkeen tarjousta tai hyväksyvästä vastauksesta ei ole mahdollista perua. (Melin 2011, 43-46.)

Kauppasopimukseen tulisi sisällyttää vähintään liitteessä 1 löytyvässä taulukossa luetellut kohdat. Sopijapuolen taustaa kuvailevaan osioon tulee laittaa ostajan yhtiömuoto ja laskutusosoite. On myös tärkeää tarkistaa osapuolten edustajien nimenkirjoitusoikeudet ja EU:n sisäkaupassa myös arvonlisäveronumero. Kaupan kohde tulee yksilöidä ja määritellä yksityiskohtaisesti painon, määrän, kappaleluvun, lajin, varaosien ja muiden ominaisuuksien perusteella. Myös kaupan kohteen hinta on määriteltävä ja hinnoittelun perusteet tulee ilmoittaa sekä tieto siitä, mitä hinta pitää sisällään. Jo hinnan määrittelyvaiheessa tulisi ottaa huomioon kaikki kustannukset. Sopimuksessa määritellään kauppasumman maksun ajankohta, maksupaikka sekä suoritusvaluutta, mikäli se ei ole euro. Mikäli valuutta ei ole euro, määritellään sopimuksessa valuuttakurssiklausuuli, joka tarkoittaa kurssiriskin rajaamista sopimalla maksun suorittamisesta tietyllä kurssitasolla. Sopimuksessa määritellään pankkikulujen maksaja, maksuviivästys ja siihen liittyvät seuraamukset sekä muut kauppaan liittyvät ehdot kuten korot ja maksutavan ohjeistus. Toimitusaika lasketaan ja määritellään toimituksen viivästyminen ja sen seuraamukset ja toimitusajan mahdollinen pidentäminen. Myös ostajan oikeus sopimuksen purkamiseen, kauppahinnan vähentämisen vaatimiseen sekä vahingonkorvaukseen on hyvä sisällyttää sopimukseen. Toimitustapa on hyvä määritellä käyttämällä kansainvälisiä ja virallisesti laadittuja toimitusehtoja, kuten Incoterms. Toimitusosoitteen ilmoittaminen on tärkeää varsinkin, kun laskutusosoite on eri kuin toimitusosoite. (Melin 2011, 47 & 139.)

Sopimuksessa on hyvä myös määritellä tilanteet, joissa toinen osapuoli voi vetäytyä sopimuksen velvoitteista ja näihin tilanteisiin liittyvät vahingonkorvaukset. Force majeure eli ylivoimaisen esteen tilanteissa edellytykset tulee voida näyttää toteen ja tällaisissa tilan-

teissa ilmoitusvelvollisuus ja seuraukset on hyvä mainita sopimuksessa. Mikäli tavara halutaan tarkastaa valmistuksen aikana ja vastaanotettaessa, siitä tulisi olla maininta ja sama koskee myös ostajan reklamaatiovelvollisuutta. Tavaralle myönnettävästä takuusta ilmoitetaan takuun sisältö, sen kattamat viat, kesto sekä osapuolten velvollisuudet ja niiden laiminlyömisestä aiheutuvat seuraukset. Sopimuksessa määritellään, milloin tavaran omistusoikeus sekä vahingonvaara siirtyvät myyjältä ostajalle. (Melin 2011, 48.) Vahingonvaara tarkoittaa vaaranvastuuta, eli sitä kummalla on vastuu tavaran kunnossapidosta esimerkiksi sen tuhoutuessa. Kansainvälisen kauppalaian mukaan pääsääntöisesti vaaranvastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun tavara vastaanotetaan. Kuljetuksen aikana tavara on altis vahingoille, joten vaaranvastuun jakautuminen on oleellista, sillä rahdinkuljettaja vastaa vahingoista vain tiettyyn pisteeseen asti. (Sisula-Tulokas 2012, 20.) Myyjän velvollisuus on pakata tavara, mutta jos ostaja vaatii erityispakkausta, siitä tulisi olla maininta sopimuksessa. Sopimuksessa tulee myös mainita milloin ja miten se astuu voimaan ja mitä toimenpiteitä sopimuksen osapuolille kuuluu esimerkiksi erilaisten dokumenttien toimittamisen osalta. Lisäksi mahdollisten riitatilanteiden varalta sopimuksessa tulisi määrittellä sovellettava laki ja valita tuomioistuin. (Melin 2011, 48.) Kosmetiikan kausiluontoisen ja nopeasti vaihtelevan kysynnän vuoksi olisi mahdollisuuksien mukaan hyvä neuvotella palautusoikeuksista, jotta välttyttäisiin mahdolliselta hävikiltä.

5.2 Maksuliikenne

Kun kauppaa käydään euromaiden ulkopuolelle, yrityksen kannattaa käyttää valuuttatilejä rahaliikenteen hallinnassa. Valuuttatilien avulla pystytään kontrolloimaan valuuttariskiä, sijoittaa likvidejä varoja sekä hoitaa yrityksen maksuliikennettä. Valuuttatili on mahdollista avata kaikissa tärkeissä valuutoissa, myös dollareissa, joita todennäköisesti käytetään Yhdysvaltojen kaupassa. Valuuttatilin tilimuotoja ovat avistavaluuttatili sekä valuuttamääräinen sijoitustili. Valuuttatili on hyödyllinen vaihtoehto laskujenmaksun kannalta ja tiliin voi liittää myös luottolimitin, jonka avulla on mahdollista taata yrityksen maksuvalmius. (Melin 2011, 116-117.)

5.2.1 Maksuehdot

Kansainvälisessä kaupassa maksuehdon valintaan vaikuttaa monta tekijää. Valintaa tehdessä tulee ottaa huomioon ainakin maksuvaluutta, maksutapa, maksupaikka ja –aika, pankkikulujen maksaja, mahdolliset alennukset, toimituslauseke sekä seuraamukset mahdollisesta viivästyksestä. Sopimuksessa maksuehdon, kuten kaiken muunkin, tulisi olla mahdollisimman yksinkertaisesti ja selkeästi esitettynä tulkinnallisten erimielisyyksien ehkäisemiseksi. Maksun ajankohdan voi sopia kauppakumppanin kanssa vapaasti joko ennen toimitusta (ennakkokauppa), toimituksen kanssa samaan aikaan (käteiskauppa) tai

toimituksen jälkeen (luottokauppa). Ennakkomaksut ovat kuitenkin jokseenkin harvinaisia, sillä kilpailun kiristyessä ostajaa suosivat maksuehdot ovat kasvussa. Mikäli on sovittu, että maksu tapahtuu samaan aikaan toimituksen yhteydessä, maksutapana voidaan käyttää maksumääräystä, shekkiä, avistaremburssia tai perittävää. Mikäli maksu suoritetaan toimituksen jälkeen, maksutapana voidaan käyttää maksumääräystä, shekkiä, aikaremburssia tai perittävää D/A –ehdoin. (Melin 2011, 120-121.)

5.2.2 Ulkomaankaupan maksutavat

Maksutapa on keskeistä sopia jo kaupan neuvotteluvaiheessa, sillä maksutavan valinta on yksi ratkaisevista tekijöistä ulkomaankaupan riskienhallinnassa. Valintaan oleellisimpia vaikuttajia ovat kaupan osapuolten keskinäinen luottamus, perinteiset kauppatavat, kilpailutilanne sekä riskien ehkäisy. Lisäksi on hyvä ottaa huomioon maksutavan nopeus ja varmuus, kaupan kohde, pakollinen lainsäädäntö sekä rahoitusmahdollisuudet. Maahantuonnissa ostajan roolissa tavoitteena olisi aina saada tavara omaan haltuun ennen maksun suorittamista. Myyjän tavoitteena taas on saada maksu tavarasta ennen toimitusta. (Nordea 2017.) Kansainvälisessä kaupassa käytetään maksutapoina maksumääräystä, shekkiä, ulkomaan perittävää sekä remburssia, joista yksinkertaisimmat ovat maksumääräys ja shekki. Nämä maksutavat vaativat kuitenkin osapuolten välistä luottamusta, sillä pankit toimivat ainoastaan välittäjinä eivätkä ota haltuunsa kaupan asiakirjoja. (Melin 2011, 121.)

Shekki ja maksumääräys

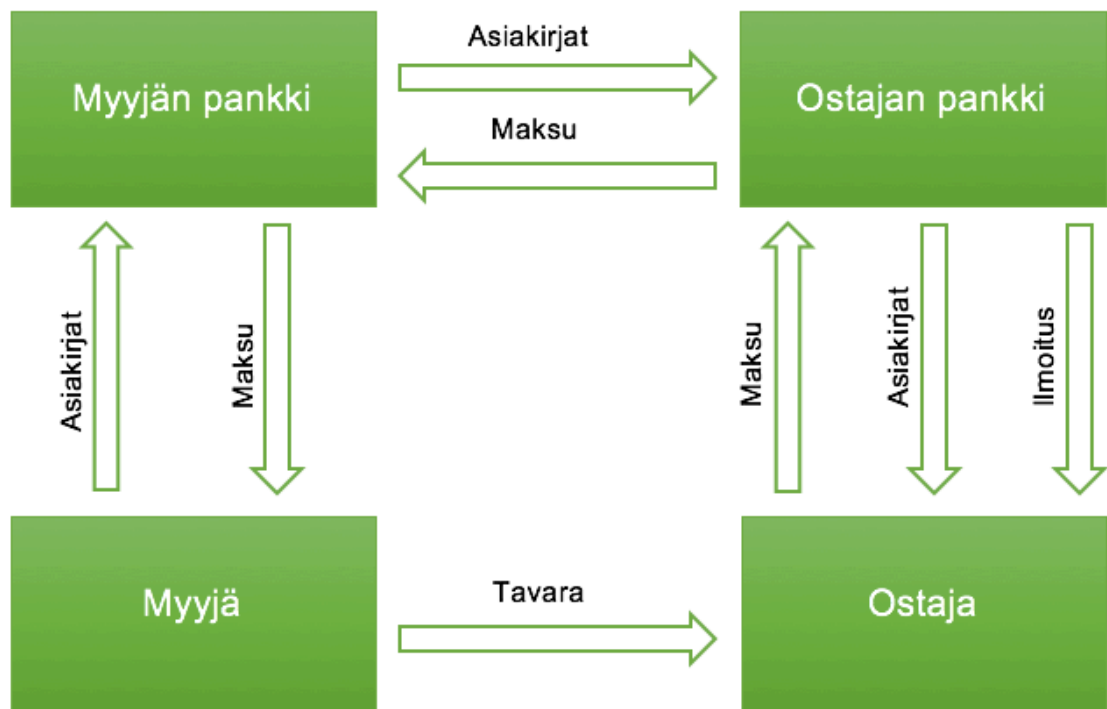
Shekin käyttö ylipäättään on maksuliikenteen kehittyessä vähentynyt, mutta esimerkiksi Yhdysvalloissa se on edelleen laajalti käytössä. Shekkiä ei suositella käytettäväksi ulkomaan kaupassa sen turvattomuuden vuoksi, mutta maksun saaja saattaa vaatia shekin käyttöä. Mikäli shekkiä vaaditaan käytettäväksi, sen tulee olla pankin asettama ja shekkilain mukainen. Koska shekki postitetaan, se viipyy matkalla kauan ja riskinä on sen katoaminen tai joutuminen väriin käsiin. Kolmantena riskinä ovat mahdolliset väärennykset. Jotta turvallisuutta voitaisiin lisätä, shekki voidaan viivata, jolloin ulkomainen pankki pystyy lunastamaan sen vasta hyvitettyään ensin myyjän tiliä. Maahantuojalle shekin käyttö on edullista, mutta viejälle hidasta ja kallista. Säännöllisessä kaupassa esimerkiksi Yhdysvaltoihin, oman pankin kanssa olisi hyvä sopia turvallisemmasta lock box- tallelokerojärjestelystä. Euroa ja dollaria käytettäessä SWIFT-shekki on nopea, edullisempi ja turvallisempi maksutapa, sillä se perustuu pankkien kahdenvälisiin sopimuksiin. (Melin 2011, 121-123.)

Vakiintuneissa ja luottamuksellisissa liikesuhteissa voidaan käyttää maksumääräystä. Maksumääräyksessä ostaja ohjeistaa pankkinsa maksamaan kaupan summa myyjän ulkomaiselle pankille, joka siirtää maksun myyjälle. Maksumääräys on verrattavissa tavalliseen pankkisiirtoon, jolloin pankki veloittaa asiakkaansa tiliä tai vastaanottaa maksun suorituksena. Tämän jälkeen pankki lähettää määräyksen maksusta ulkomaiselle pankille, joka puolestaan suorittaa maksun myyjälle. Maksumääräystä käytettäessä pankille kerrotaan maksutapa, saajan tiedot; nimi, osoite, pankkiyhteys ja tilinumero sekä valuuttalaji ja maksun arvo ja pankin BIC- koodi, joka toimii myös SWIFT-verkoston osoitteena. Maksutapana maksumääräys on nopea, edullinen ja turvallinen vaihtoehto, mutta se on myös ehdoton ja peruuttamaton. (Melin 2011, 123-125.)

Perittävä eli CAD

Perittävää, CAD (Cash Against Documents tai Documentary Collection), käytettäessä toimeksiantaja eli myyjä ohjeistaa pankkinsa perimään maksun ja luovuttamaan liitetyt asiakirjat ostajalle. Tätä maksutapaa käytettäessä myyjä hallitsee tavaraa, kunnes ostaja on sen maksanut. Tällöin tavara luovutetaan rahdinkuljettajan edustajalle eikä ostajalle, josta se luovutetaan eteenpäin vasta, kun perittävän ehdot ovat täytetty. Perittävä on sopiva maksutapa, kun ostajan maksukykyä ei epäillä, mutta myyjä kaipaa maksun suoritukselle varmistusta. Myöskään ostaja ei joudu maksamaan laskua ennen kuin saa varmistuksen tavaran lähetyksestä. Perittävää käytettäessä on valittavissa kaksi vaihtoehtoa, jotka ovat D/P tai D/A. Nämä säännökset ovat määritellyt Kansainvälisen kauppakamarin toimesta. D/P, eli Documents Against Payment, vaihtoehdossa tavaraan oikeuttavat asiakirjat luovutetaan maksua vastaan. D/A, eli Documents Against Acceptance, vaihtoehdossa myyjä on antanut ostajalle maksuaikaa ja asiakirjat luovutetaan vekselin hyväksymistä vastaan. (Melin 2011, 125-129.) Vekseli tarkoittaa määräaikaista maksusitoumusta, jota käytetään usein juuri ulkomaankaupassa maksusuorituksen vakuutena (Logistiikan Maailma 2016a).

Perittävän osapuolet ovat ostaja, myyjä, ostajan pankki sekä myyjän pankki. Kun maksutavaksi valitaan perittävä, ensimmäisessä vaiheessa myyjä laittaa tavaran kuljetukseen ja vie perittävän toimeksiannon ja toimituksen asiakirjat omalle pankilleen, joka lähettää toimeksiannon ostajan pankille. Ostajan pankin vastaanotettua asiakirjat, niistä ilmoitetaan ostajalle joka suorittaa maksun tai hyväksyy vekselin. Ostajan pankki luovuttaa asiakirjat ostajalle ja tilittää maksun eteenpäin myyjän pankille. Myyjän pankki maksaa suorituksen myyjälle ja ostaja saa tavaran asiakirjoja vastaan. Perittävän asiakirjoja ovat yleensä lasku, asete ja kuljetusasiakirja. (Melin 2011, 127.) Perittävän kulkua havainnollistetaan kuviossa 6.

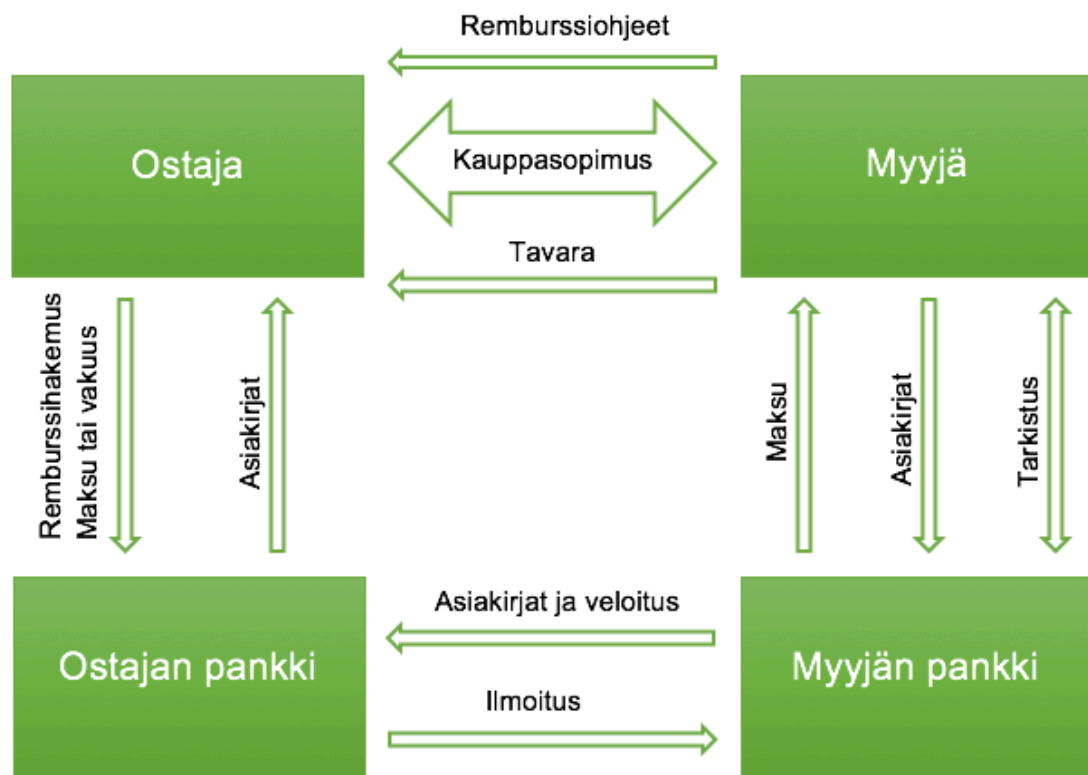


Kuvio 6. Perittävän kulku (Melin 2011, 127)

Remburssi eli D/C

Remburssista käytetään nimitystä Documentary Credit eli D/C ja joskus myös Letter of Credit eli L/C. Kansainvälinen kauppakamari on kehittänyt sitovat remburssisäännöt, joita sovelletaan jokaiseen remburssiin, ellei niiden käyttöä ole nimenomaan suljettu pois. Kuten perittävässä, remburssissa on osapuolina myyjä, ostaja, myyjän pankki sekä ostajan pankki. Ostajan pankkia kutsutaan myös avaajapankiksi ja myyjän pankkia ilmoittavaksi pankiksi. Remburssseja on erilaisia ja ne voidaan jakaa aikaremburssihin ja käteisremburssihin. Käteisremburssissa, D/C at Sight, myyjä esittää ehtojen mukaiset asiakirjat pankilleen, jonka seurauksena myyjä vastaanottaa maksun. Remburssissa vaadittavia asiakirjoja ovat tavallisesti lasku, konossementti, vakuutuskirja, alkuperäistodistus, asete, pakkauslista sekä paino- ja tarkastustodistukset. Aikaremburssissa, Usance Credit, ostajalle myönnetään maksuaikaa, jonka vakuutena toimii vekseli. Eri remburssilajit ovat peruuttamaton remburssi, vahvistamaton remburssi, vahvistettu remburssi, maksuremburssi, standby-remburssi, siirrettävä remburssi, apuremburssi, uudistuva remburssi sekä negosiointiremburssi. Periaatteessa kaikki remburssit ovat peruuttamattomia. Maksutapana remburssi on kaikista turvallisin, varsinkin silloin, kun kauppakumppani on tuntematon, ulkomaalainen tai taloudellisesti epävakaa. Myyjälle remburssi lisää varmuutta maksun saamisesta ja suojaa valuuttariskeiltä ja ostajan ei tarvitse maksaa ennen kuin myyjä on täyttänyt omat velvollisuutensa. (Melin 2011, 131-136.)

Remburssin kulku alkaa, kun myyjä ja ostaja solmivat kauppasopimuksen ja myyjä antaa remburssiohjeet ostajalle. Tämän jälkeen ostaja pyytää pankkiaan avaamaan remburssin, joka varmistuu ostajan maksukyvyistä joko niin, että ostaja maksaa kauppasumman pankkiin remburssin avaushetkellä tai asettaa vakuuden sen maksamisesta myöhemmin. Ostajan pankki ilmoittaa myyjän pankille remburssin avaamisesta ja myyjän pankki ilmoittaa eteenpäin myyjälle. Myyjä tarkistaa, että remburssi on kauppasopimuksen mukainen ja laittaa tavaran kuljetukseen ja hankkii vaadittavat asiakirjat ja toimittaa ne pankkiinsa. Myyjän pankki tarkistaa asiakirjat, jonka jälkeen maksu suoritetaan myyjälle. Tämän jälkeen asiakirjat lähetetään ostajan pankille, jolta myyjän pankki veloittaa maksun summan. Lopuksi ostajan pankki tarkistaa asiakirjat ja luovuttaa ne ostajalle, joka asiakirjojen avulla saa kauppatavaran haltuunsa. (Melin 2011, 133.) Remburssin kulkua havainnollistetaan kuviossa 7.



Kuvio 7. Remburssin kulku (Melin 2011, 133)

5.2.3 Valuuttariskit ja niiltä suojautuminen

Kaikki suomalaiset yritykset, jotka käyvät kauppaa eri valuutalla kuin eurolla altistuvat valuuttariskille. Valuuttariski syntyy valuuttakurssien vaihtelujen seurauksena, jolloin suuret heilahdukset saattavat aiheuttaa isojakin tappioita tai toisaalta voittoa. Kun valuuttakurssi muuttuu, velkojen ja saatavien arvot muuttuvat. Näihin riskeihin on monia suojautumiskeinoja ja valuuttastrategian valintaan vaikuttavat erinäiset tekijät, kuten yrityksen koko ja se,

kuinka paljon yritys käy ulkomaankauppaa. Suojautumiskeinot jaetaan sisäisiin ja ulkoiisiin keinoihin ja niiden päätavoitteena on poistaa kurssiriski tai vähintään minimoida se. Käykäistä helpoin tapa eliminoida kurssiriski on käyttämällä euroa kauppavaluuttana. Kauppakumppanin kanssa voi myös sopia, että maksu suoritetaan jollain sidotulla, sovitulla kurssitasolla, eli käyttää valuuttaklausuulia. Suuret yritykset voivat pyrkiä sovittamaan samalla ulkomaisella valuutalla käytävän tuonnin ja viennin valuuttamäärät. Yrityksen omia saattavia ja velkoja voi pyrkiä ennakoimaan valuuttakurssien muutoksien kanssa suotuisiksi. Kaupassa voi käyttää myös monia eri valuuttoja tasapainottamaan kurssivaihteluita. (Melin 2011, 138-139.)

Viejälle suojautumiskeinoja ovat valuuttatilit ja valuuttaluotot. Valuuttatileissä hyödynnetään samaa valuuttaa saatavissa ja veloissa, jolloin kurssiriski poistuu. Kuitenkin yleisimmin käytettyjä suojautumiskeinoja ovat erilaiset valuuttajohdannaiset, joita ovat valuuttatermiinit, valuuttaoptiot sekä valuuttaswap. Valuuttatermiinit soveltuvat sekä viejälle että tuojalle ja tarkoittavat asiakkaan ja pankin välistä sitovaa sopimusta tietyn valuuttamäärän ostamisesta tai myymisestä sovitulla kurssilla sovittuna päivänä. Kurssitason sitominen poistaa kurssien heilahtelusta aiheutuvan riskin. Valuuttaoptio tarkoittaa sopimusta, jossa toiselle osapuolelle myönnetään oikeus, mutta ei velvollisuutta ostaa tai myydä tietty määrä valuuttaa sovitun ajan kuluessa sovittuun hintaan. Valuuttaswap taas tarkoittaa koron- ja valuutanvaihtosopimusta, jossa voidaan vaihtaa yhden valuutan määräinen velka toisen valuutan saman määräiseen velkaan ennalta sovitulla kurssitasolla ja ajankohtana. (Melin 2011, 138-140.)

5.3 Kansainvälisen kaupan asiakirjat

Kansainvälisessä kaupassa vaaditaan erinäisiä dokumentteja, joiden tulee sisältää yksityiskohtaisia tietoja kaupasta. Oikeiden ja oikein täytettyjen dokumenttien luovuttaminen on erityisen tärkeää, jotta toimitus, kuljetus ja tavaran luovutus onnistuisi sujuvasti. Käytettävät dokumentit riippuvat sekä tuonti- että vientimaasta. Kauppakumppanin maan vaatimia tietoja voi tiedustella esimerkiksi suurlähetystöiltä tai muilta virastoilta. Esimerkiksi Yhdysvaltojen suurlähetystöissä eri maissa on kaupallinen osasto, jonka tarkoituksena on edistää kohdemaan ja Yhdysvaltojen välistä kauppaa. (Seyoum 2014, 179.)

Yleisimpänä dokumenteista on kauppalasku, jonka vähimmäisvaatimukset vaihtelevat maittain. Kauppalaskun tulee sisältää oleellisimpien tietojen lisäksi vaihtelevia tietoja sekä myyjälle että ostajalle, mutta myös tulliviranomaisille, huolitsijalle sekä kuljetusliikkeelle. Jo kauppasopimusta laadittaessa ostajan tulisi ilmoittaa oman maansa kauppalaskua koskevat vaatimukset myyjälle. Suomessa Tulli suosittelee kauppalaskuun sisällytettävän

ulkokaupassa myyjän ja ostajan nimet ja kotipaikat, kauppalaskun asettamispäivän, tavarahan hintatiedot ja mahdolliset alennukset perusteluineen, tavarahan paljous sekä paino, toimitus- ja maksuehdot, tullitariffinimike, tavarahan alkuperä- ja määrämaa sekä allekirjoitus. Ostaja tarvitsee kauppalaskua saadakseen tavarahan tullattua, todistaakseen tavarahan omistuksen sekä järjestääkseen maksun. Tulli tarvitsee kauppalaskua voidakseen määritellä tavarahan arvon tulleja määriteltäessä. (Logistiikan Maailma 2016b; Seyoum 2014, 181.)

Jotkut maat vaativat tavaralle alkuperätodistusta, jonka avulla pyritään selvittämään, kelpuutetaanko tavara tullialennuksiin. Viejän on mahdollista hankkia tällainen todistus oman maansa kauppakamarilta. Mikäli tavara kuljetetaan meriteitse, vaaditaan sille konossementti (B/L), joka toimii todisteena kuljetussopimuksesta lastinantajan ja rahdinkuljettajan välillä. Se on myös kuitti siitä, että rahdinkuljettaja on vastaanottanut tavarahan ja sitoumus siitä, että tavara toimitetaan määränpäähän, jossa se luovutetaan ainoastaan alkuperäisen konossementin haltijalle. Konossementti toimii siis tavarahan oikeuttavana asiakirjana. Mikäli tavara toimitetaan lentokoneella, käytetään lentorahtikirjaa (AWB). Lentorahtikirja toimii sopimuksena lastinantajan ja rahdinkuljettajan välillä. Lentorahtikirjaa käytettäessä on mahdollista, että vastaanottaja saa tavarahan haltuunsa maksamatta, mikäli tavaraa ei ole osoitettu huolitsijalle tai pankille. Lisäksi tärkeä dokumentti on pakkauslista, joka erittelee tavarahan materiaalit, koon, painon ja pakkauksen. Pakkauslistaa hyödynnetään tuonti- maassa, kun tavaraa tarkastetaan. (Logistiikan Maailma 2016cd; Seyoum 2014, 179-182.)

5.4 Tavarahan liikkuminen

Ulkomaille kauppaa käydessä vaihtoehtona on kolme eri kuljetustapaa. Maakuljetukset, junalla ja autolla, soveltuvat hyvin naapurimaille ja oman maan sisällä tapahtuviin kuljetuksiin, mutta meri- ja ilmakuljetukset soveltuvat hyvin pitkille matkoille, kun maat eivät jaa rajaa keskenään. Kuljetustapaa valitessa tulee ottaa huomioon maantieteellinen sijainti, nopeus sekä hinta ja varsinkin kuljetusyritykset osaavat käyttää eri kuljetustapojen yhdistelmiä mahdollisimman tehokkaan lopputuloksen saavuttamiseksi. (Seyoum 2016, 182.) Koska Suomen ja Yhdysvaltojen välinen etäisyys on noin 8000 kilometriä, kuljetustavaksi soveltuu parhaiten meri- tai ilmakuljetus riippuen tuotteen ominaisuuksista. Meri- ja ilmakuljetuksia vertaillaan taulukossa 4.

Ilmakuljetuksilla kuljetetaan vain muutama prosentti maailman kaupasta painon mukaan laskettuna, mutta noin 40 prosenttia määrällisesti. Ilmakuljetuksen kysyntään vaikuttaa voimakkaasti yleinen taloudellinen tilanne ja sitä kautta polttoaineen hinta. Boeing kuitenkin ennustaa lentorahtiliikenteen kasvavan yli 5 prosenttia vuoteen 2031 mennessä. Nopea lentorahti soveltuu hyvin kevyille tuotteille, jotka ovat kausiluontoisia, vaikeasti ennu-

tettavia ja joiden kysyntä vaihtelee rajusti. Lentorahti on kuitenkin kuljetustavoista kallein ja se ei sovi tuotteille, jotka eivät kestä ilmanpaineen ja lämpötilan vaihteluita. Tietyille kosmetiikkatuotteille, kuten hiuslakoille, kuljetusta valittaessa on hyvä huomioida muun muassa paineen vaikutus. (Seyoum 2014, 183-184.)

Suomessa lentorahdin osalta operatiivisia lentokenttiä on vain Helsinki-Vantaan lentoasema, jonka kalustotarjonta ja yhteydet ovat kuitenkin rajalliset. Tämän vuoksi suuri osa Suomen viennistä ja tuonnista liikkuu maantie- ja merikuljetusten avulla Helsingin ja Euroopan isompien kaupunkien ja niiden päälentokenttien välillä. Tämä osaltaan saattaa pidentää kokonaistoimitusaikoja Suomen ulkomaankaupassa. (Logistiikan Maailma 2016e.) Vuoden 2016 aikana Helsinki-Vantaan lentokentän kansainvälinen lentorahti oli suuruudeltaan yhteensä 165 575 tuhatta kiloa (Finavia 2017). Käytännössä lentorahti on nopein ihmisen keksimä kuljetusmuoto ja siksi sitä käytetäänkin kiireessä. Lentokuljetus voi olla jopa 15-30 kertaa nopeampaa kuin merikuljetus. Lentorahdin luotettavuuteen voi kuitenkin vaikuttaa ulkoiset tekijät kuten huono sää tai lakot, josta huolimatta se on yksi turvallisimmista kuljetuskeinoista maailmanlaajuisesti. Ympäristöystävällisyyden kannalta lentokuljetus ei ole paras vaihtoehto. (AllWorld Logistics 2013.)

Suurin osa Suomen ulkomaankaupasta kulkee meriteitse. Painolla mitattuna 80 prosenttia Suomen tuonnista, ja 88 prosenttia viennistä, kuljetettiin merikuljetuksella vuonna 2012. Suomessa on kymmeniä satamia ja tavaravirta on keskittynyt Itämeren rannalla sijaitseviin suurimpiin satamiin, joita vuonna 2015 olivat Kilpilahti, HaminaKotka, Helsinki, Naantali, Rauma ja Kokkola. (Logistiikan Maailma 2016f.) Merikuljetus on kuljetusvaihtoehtoista edullisin ja hallitsee maailmanlaajuisia kuljetusmarkkinoita. Meriteitse kuljetetaan erityisesti kulutushyödykkeitä sekä raaka-aineita. Konttiliikenne vastaa yli puolet maailmankaupasta tavararvon mukaan laskettuna. UNCTAD:n (United Nations Conference on Trade and Development) mukaan vuonna 2011 meriteitse kuljetettiin 8,7 miljardia tonnia tavaraa. (Seyoum 2014, 190-191.) Suomessa vuonna 2015 ulkomaan tavaraliikenne oli merikuljetuksen osalta määrältään noin 89,2 miljoonaa tonnia, josta tuonnin osuus oli noin 44,5 miljoonaa tonnia. Samana vuonna tuonti Yhdysvalloista ja Kanadasta meriteitse oli määrältään noin 1,6 miljoonaa tonnia, eli 3,6 prosenttia kokonaistuonnista. (Liikennevirasto 2016, 12-22.)

Merikuljetus on kohtuullisen hidas kuljetuskeino ja kuljetuksen kesto saattaa kestää muutamasta viikosta jopa pariin kuukauteen riippuen etäisyydestä. Suurien ja painavien tavaroiden kanssa merikuljetus on suosittu vaihtoehto sen edullisuuden vuoksi. Useimmat laivat on suunniteltu kestämaan kaikenlaisia sääolosuhteita ja myöhästymiset ovat usein

vain muutamia päiviä. Merikuljetukset ovat painon mukaan laskettuna huomattavasti ympäristöystävällisempi vaihtoehto verrattuna lentokuljetuksiin. (AllWorld Logistics 2013.)

Taulukko 4. Lento- ja merirahdin vertailua (AllWorld Logistics 2013)

	Lentorahti	Merirahti
Hinta	Kalliimpi	Edullisempi
Aika	Nopeampi	Hitaampi
Luotettavuus	Luotettavampi	Vähemmän luotettava, tavarantoimituksen vaurioituminen todennäköisempää
Kohde	Vähemmän pysähdyksiä matkalla	Matkan aikana saattaa esiintyä pysähdyksiä
Seuranta	Kyllä	Kyllä
Hinnoittelu	Painon mukaan	Määrän mukaan

5.4.1 Incoterms 2010 - toimituslausekkeet

Incoterms 2010 –toimituslausekkeet ovat Kansainvälisen Kauppakamarin julkaisemia ohjeistuksia, joita käytetään yritysten välisessä kaupassa. Lausekkeita on yhteensä 11 ja jokaisella lausekkeella on nimi, lyhenne sekä määritelmä, joka kuvaa myyjän ja ostajan velvollisuuksia, vaaranvastuun siirtymistä sekä kustannusten jakautumista heidän välillään. Toimituslausekkeita, jotka soveltuvat kaikille kuljetusmuodoille on seitsemän ja vain vesikuljetukseen sopivia lausekkeita on neljä. (DHL 2011.) Kaikkiin kuljetusmuotoihin sopivia lausekkeita ovat EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP ja DDP. Vain merikuljetuksiin sopivia lausekkeita ovat FAS, FOB, CFR ja CIF. Käyttämällä kansainvälisiä Incoterms- toimituslausekkeita voidaan helposti sopia tavarantoimitukseen liittyvistä kuluista, velvoitteista, kuljetus- ja vakuutus sopimuksista sekä vienti- ja tuontitullauksesta. Valitun toimituslausekkeen soveltamisesta tulee aina mainita kauppasopimuksessa selkeästi ja täsmällisesti. Toimitusehto tulisi valita ottamalla huomioon sekä ostajan että myyjän tarpeet, valmiudet, kauppatavat sekä sovitut toimitusmenetelmät. Incoterms-toimituslausekkeet ovat maailmanlaajuisesti käytetyin tapa sopia tavarantoimituksesta. Lausekkeita on päivitetty säännöllisin väliajoin vuodesta 1936 lähtien, joista viimeisimmät ovat vuonna 2000 ja 2010. Uusimpia 2010 lausekkeita on suositeltu käytettäväksi niiden ilmestymisestä lähtien. (Kansainvälinen Kauppakamari.)

EXW (Ex Works) –lausekkeen mukaan myyjä on toimittanut tavarantoimituksen ostajalle sillä hetkellä, kun tavara on asetettu ostajan käytettäväksi nimetyssä paikassa, kuten varastossa. Myyjä ei kuitenkaan tarvitse lastata tavaraa tai huolehtia vientiselvityksestä eikä myös-

kään vastata kustannuksista tai riskeistä toimitettuaan tavarän nimettyyn toimituspaikkaan. EXW – lausekkeessa myyjällä on kaikista vähiten velvollisuuksia verrattuna muihin lausekkeisiin. (DHL 2011.)

FCA (Free Carrier) – lausekkeen, eli ”vapaasti rahdinkuljettajalla”, mukaan myyjä on toimittanut tavarän, kun se on luovutettu ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle nimetyssä paikassa. Toimituksen yhteydessä siirtyy myös riski, jonka vuoksi se täytyy olla mahdollisimman täsmällisesti ilmaistu. FCA –lauseke vaatii myyjää vientiselvittämään tavarän, mutta ostajan velvollisuudeksi jäävät tuontiselvitys, tuontitullit ja muut tuontimuodollisuudet. (DHL 2011.)

CPT (Carriage Paid To) – lausekkeessa, eli ”kuljetus maksettuna”, myyjä nimeää rahdinkuljettajan ja luovuttaa tälle tavarän sovituksessa paikassa. Myyjän vastuulla on solmia kuljetussopimus sekä maksaa kuljetuksen rahti ennalta sovittuun määräpaikkaan asti. CPT-lausekkeessa myyjän tulee vientiselvittää tavara, mutta ostajan vastuulle jäävät tuontimuodollisuudet, tuontiselvitys sekä tuontitullit. (DHL 2011.)

CIP (Carriage and Insurance Paid) – lausekkeessa, eli ”kuljetus ja vakuutus maksettuna”, myyjä luovuttaa tavarän itse nimeämälleen rahdinkuljettajalle ennalta sovituksessa paikassa. Myyjän vastuulla on solmia vakuutus- ja kuljetussopimus sekä maksaa tavaränkuljetuksen rahtimaksu nimettyyn määränpäähän. CIP-lausekkeessa myyjän velvollisuutena on vientiselvittää tavara, mutta ei tuontiselvittää tavaraa tai maksaa siitä tuontitullia eikä muuten hoitaa tuontimuodollisuuksia. (DHL 2011.)

DAT (Delivered At Terminal) – lausekkeen, ”toimitettuna terminaalissa”, mukaan myyjä on toimittanut tavarän, kun se on asetettu ostajan käytettäväksi purettuna käytetystä kuljetusvälineestä nimetyssä paikassa. Riski siirtyy myyjältä ostajalle, kun tavara on purettu määräpaikalla. DAT –lausekkeessa myyjän velvollisuutena on hoitaa vientiselvitys ja ostajan velvollisuutena on tuontiselvitys, tuontitullien maksu sekä muiden tuontimuodollisuuksien hoitaminen. (DHL 2011.)

DAP (Delivered At Place) – lausekkeessa, ”toimitettuna määräpaikalle”, tavara on toimitettu ostajalle, kun myyjä on asettanut sen hänen käytettäväkseen sovituksella paikalla kulku- neuvosta purettavaksi. Riski siirtyy myyjältä ostajalle, kun tavara on viety nimettyyn paikkaan. DAP –lausekkeessa myyjällä on vientiselvitysvelvollisuus, mutta ostajan vastuulle jäävät tuontiselvitys, tuontitullien maksu sekä tuontimuodollisuudet. (DHL 2011.)

DDP (Delivered Duty Paid) – lausekkeessa, ”toimitettuna perille”, myyjän katsotaan toimittaneen tavaran, kun se on asetettu ostajan käytettäväksi nimetyllä paikalla kuljetusvälineestä purettavaksi. Tässä lausekkeessa myyjän vastuulla ovat kaikki kustannukset ja riskit kunnes tavara on toimitettu. Myyjän velvollisuuksiin kuuluvat myös vienti- ja tuontiselvitys, vienti- ja tuontitullien maksu sekä kaikkien tullimuodollisuuksien hoitaminen, joten DDP- lausekkeessa myyjällä on kaikista eniten velvollisuuksia. Myös tuonnin yhteydessä maksettavat verot kuuluvat myyjän velvollisuuksiin, ellei kauppasopimuksessa ole muuten sovittu. (DHL 2011.)

FAS (Free Alongside Ship) – lauseke, ”vapaasti aluksen sivulla”, soveltuu vain merikuljetuksiin. Lausekkeen mukaan myyjän katsotaan toimittaneen tavaran, kun se on asetettu ostajan käytettäväksi tämän nimeämän aluksen vierellä nimetyssä satamassa. Tällä hetkellä myös riski siirtyy myyjältä ostajalle ja ostaja vastaa kaikista tulevista kustannuksista. FAS –lauseke velvoittaa myyjän vientiselvittämään tavaran, mutta ei tuontiselvittämään, maksamaan tuontitullia tai hoitamaan tuontimuodollisuuksia. (DHL 2011.)

FOB (Free On Board) - lauseke, ”vapaasti aluksessa”, soveltuu vain merikuljetuksiin. Sen mukaan myyjä on toimittanut tavaran, kun tavara on viety nimettyyn alukseen nimetyssä satamassa. Riski siirtyy myyjältä ostajalle sillä hetkellä, kun tavara on aluksessa, jonka jälkeen ostaja vastaa myös kustannuksista. FOB –lauseke velvoittaa myyjän vientiselvittämään tavaran, mutta se ei velvoita tuontiselvitykseen, tuontitullien maksuun tai tuontimuodollisuuksien hoitamiseen. (DHL 2011.)

CFR (Cost and Freight) – lauseke, ”kulut ja rahti maksettuina”, soveltuu vain merikuljetuksiin. Lausekkeen mukaan myyjä on toimittanut tavaran, kun se on viety alukseen, jolloin myös riski siirtyy ostajalle. Myyjän vastuulla on solmia kuljetussopimus sekä maksaa kustannukset tavaran tuomiseksi nimettyyn määräsatamaan. CFR – lausekkeessa myyjän tulee tuontiselvittää tavara tarpeen mukaan, mutta ostajan vastuulla on tavaran tuontiselvitys, tuontitullien maksu sekä tuontimuodollisuuksien hoitaminen. (DHL 2011.)

CIF (Cost, Insurance and Freight) – lauseke, ”kulut, vakuutus ja rahti maksettuina” soveltuu vain merikuljetuksille. Sen mukaan myyjän toimittaa tavaran alukseen, jolloin riski siirtyy ostajalle. Myyjän vastuulla on solmia vakuutus- ja kuljetussopimus sekä maksaa kustannukset tavaran tuomiseksi nimettyyn määräsatamaan. CIF –lauseke velvoittaa myyjän vientiselvittämään tavaran ja ostajan tuontiselvittämään tavaran sekä maksamaan tuontitullin ja hoitamaan tuontimuodollisuudet. (DHL 2011.)

5.4.2 Huolinta

Käytännössä huolitsija huolehtii tavaralähetyksestä ja siihen liittyvistä toimenpiteistä päämiehensä lukuun ja näin ollen hoitaa sellaiset tehtävät päämiehensä puolesta, joihin päämiehen asiantuntemus tai aika ei riitä (Melin 2011, 232). Huolintaliikkeiden tehtävänä on pitää huolta siitä, että kauppatavara saapuu perille vastaanottajalle oikeaan aikaan, oikeassa paikassa mahdollisimman kustannustehokkaasti ja noudattaen asiaankuuluvaa lainsäädäntöä, direktiivejä sekä kauppasopimusta. Huolintaliikkeet tarjoavat logistisia palveluita tullauksesta kuljetukseen ja jakeluun. Huolintapalvelut käsittävät lisäksi muun muassa lastausta, pakkausta, varastointia, käsittelyä sekä neuvontapalveluita. (Logistiikan Maailma 2016g.) Suomen suurimpia huolintaliikkeitä ovat DHL Freight Finland Oy, Schenker Oy, Oy Kuehne +Nagel Ltd, DSV Road Oy, Varova Oy, Nurminen Logistics Services Oy, Oy Beweship Ab, United Parcel Service Finland Oy (UPS), Posti Oy sekä PostNord Oy (Suomen huolinta- ja logistiikkaliitto Ry).

Huolitsijan käyttäminen ulkomaan kaupassa säästää huomattavasti aikaa, vaivaa ja mahdollisesti myös rahaa ja sen käyttöä suositellaan varsinkin, kun yrityksen omat resurssit ja osaaminen eivät riitä kansainvälisiin toimenpiteisiin. Huolitsija voi pyydettyäessä hoitaa kaikki tavaran kuljetukseen liittyvät järjestelyt säästämällä viejän ja tuojan logistiikan yksityiskohdilta. Kokeneilla huolitsijoilla on usein myös kontakteja ja mahdollisuuksia saada erinäisiä kuljetukseen liittyviä alennuksia. (Universal Cargo 2014.)

Sekä viejä että tuoja voi solmia huolintasopimuksen. Vientihuolinnassa huolitsija vertailee eri kuljetusvaihtoehtoja, varaa kuljetustilan ja solmii kuljetussopimuksen sekä usein myös noutaa tavaran asiakkaalta ja toimittaa sen valittuun kulkuneuvoon. Huolitsijan tehtäviin voi kuulua myös pakkaaminen, merkitseminen, lastaus ja muun muassa vientiselvitykseen liittyvien asiakirjojen hoitaminen. Tuontihuolinnassa taas huolitsija ottaa tavaran vastaan rahdinkuljettajalta ja maksaa tavaran sekä mahdollisesti huolehtii tavaran tullauksesta sekä kuljettamisesta asiakkaalleen. EU:n ulkopuolelta tulevien tavaroiden kanssa huolitsija voi auttaa muun muassa tulliselvityksissä, tullin T1 dokumentoinnissa, kuljetusjärjestelyissä sekä tilastointipalveluissa. Huolitsijaa valitessa sopimukset kannattaa kilpailuttaa varsinkin pitkäaikaisissa sopimuksissa. Monikansalliset huolintayritykset pystyvät usein tarjoamaan palveluitaan edullisemmin. (Melin 2011, 233-234.) Päämies on velvollinen maksamaan kaikki tavaraan kohdistuneet kustannukset, tehtävän suorittamisesta aiheutuneet kustannukset sekä työn suorituksesta maksettavan palkkion huolitsijalle. Kaikki aiheutuneet kustannukset tulee olla eriteltyinä huolintalaskussa. (Melin 2011, 241.)

Huolitsijan laadittua oman konossementin tai rahtikirjan ja, kun kuljetuspalvelua markkinoidaan huolitsijan omana tuotteena, huolitsijalla on rahdinkuljettajan vastuu. Tällöin huolitsija on vastuussa tavarankatoamisesta, vahingoittumisesta, vähenemisestä ja viivästyisestä tavarankuljetuksen aikana. Huolitsijan vastuu ja korvausvelvollisuus on kuitenkin rajoitettu koskemaan ainoastaan kauppalaskussa mainittua arvoa. Kadonneen tavarankatoamisesta huolitsija on velvollinen korvaamaan lisäksi kaikki kuljetuksesta aiheutuneet kustannukset kuten rahdin ja tullimaksut. (Melin 2011, 238-239.)

5.5 Tullitoiminta maahantuonnissa

Koska Suomi on osa EU:n tullijärjestelmää, kun tavaraa tuodaan EU:n ulkopuolelta, se tulee tuontitullata ennen kuin sen saa ottaa käyttöön tai myydä eteenpäin. Tavarasta tulee maksaa tullit, verot ja mahdolliset muut maksut, jotka määräytyvät tullinimikkeen, alkuperän ja tulliarvon perusteella. Tullimenettelyjä on erilaisia, joista yleisin on luovutus vapaaseen liikkeeseen ja kulutukseen. Valittu menettely ja oikeat koodit tulee ilmoittaa tuonti-ilmoituksessa. Näin varmistetaan, että tulli ja verot maksetaan oikein. EU:n veroalueen ulkopuolelta tulevista tavaroista tulee aina maksaa arvonlisävero. (Tulli 2016b.)

Tulli valvoo kosmetiikan maahantuontia sen turvallisuuden ja määräystenmukaisuuden varmistamiseksi. Kosmetiikan kohdalla tulli tutkii kiellettyjä ja rajoituksin sallittuja ainesosia sekä varoitus- ja pakkausmerkintöjä. Tullin toimivalta perustuu kosmetiikkalakiin ja tuloksista raportoidaan säännöllisesti muun muassa EU-komissiolle. Kosmetiikkaa ja muita tavaroita tutkitaan sekä ulko- että sisäkaupassa. (Tulli 2016g.)

5.5.1 Tullit ja arvonlisävero

EU:n alueelle tuotavasta tavarasta maksettavat tullit ovat useimmiten arvotulleja. Tullin arvo määräytyy tullitariffinimikkeen mukaan. Käytännössä kaikille erilaisille tavaroille on määriteltävä oma nimike, joille on erikseen määriteltävä prosentuaalinen tulli. Tällöin maksettava tulli lasketaan prosenttimääränä tullausarvosta. (Tulli 2016c.) Tullausarvo on sama kuin tavarasta maksettava hinta, ja siihen sisältyvät myös vakuutus- ja kuljetuskustannukset sekä kuljetukseen liittyvät käsittely- ja lastauskustannukset EU:n tullialueelle saakka (Tulli 2016d).

Tullien lisäksi maahantuotavista tavaroista tulee maksaa myös arvonlisäveroa. Arvonlisävero on 24, 14 tai kymmenen prosenttia hankintojen arvosta laskettuna riippuen tavarasta. Suurimmalle osalle tuotavasta tavarasta arvonlisävero on 24 prosenttia. Myös kosmetiikan arvonlisäverokanta on 24 prosenttia. 14 prosentin verokantaa käytetään elintarvikkeille ja rehuaineille ja kymmenen prosentin käytetään lääkkeille ja lääkkeenomaisille

valmisteille, kirjoille, tilatuille aikakausi- ja sanomalehdille sekä taide-esineille. (Tulli 2016h.) Arvonlisävero maksetaan tullauksen yhteydessä ja sen perinnästä vastaa tullilaitos (Melin 2011, 273). Tullissa asioidessa tullit, arvonlisäveron ja esimerkiksi vakuudet voidaan maksaa joko käteisellä, shekillä, V Pay, Visa Debit/ Credit ja Electron maksukortteilla, Mastercard Debit/Credit tai Maestro maksukortilla (Tulli 2016i).

5.5.2 Tullinimikkeet

Kaikille tuotaville ja vietäville tavaroille tulee ilmoittaa tullinimike. Tullinimikkeestä voidaan käyttää myös termejä tullitariffinimike, tavarakoodi tai Taric-koodi (Commodity Code). Tullinimikkeen perusteella tavaralle määräytyy erinäiset rajoitukset ja tuontikiellot sekä tullin määrä. Tuonnissa tullinimikkeen pituus on kymmenen numeroa ja mahdollinen nelinumeroinen lisäkoodi. (Tulli 2016e.) Tavaraa maahantuotaessa, tavaralle tulee etsiä oikea tavaranimike luokittelemalla se käyttämällä apuna Euroopan komission Taric –kyselyohjelmaa, yhdistettyä CN-nimikkeistöä tai painettua käyttötariffia. CN- nimikkeistö löytyy verkosta osoitteesta <http://tulli.fi/tilastot/cn-nimikkeisto> ja Taric -kyselyohjelma löytyy osoitteesta http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=fi. (Tulli 2016f.)

Kosmetiikkaa maahantuotaessa tullinimike löytyy helpoiten käyttämällä apuna tullin tavarahakemistoa (<http://tulli.fi/tilastot/tavarahakemisto>), jossa on aakkosjärjestyksessä lueteluna kaikki tavarat ja niiden suuntaa antavat koodit. Hakemistosta löytyy kosmetiikan kohdalta harjat (9603), huiskut ja tyynyt (9616), kauneudenhoito- ja meikkausvalmisteet (3304) sekä valmisteet (3307). (Tulli 2007.) Täältä saadun nelinumeroisen koodin voi syöttää Taric- kyselyohjelmaan ja valita alkuperämaaksi Yhdysvallat tai muun halutun maan. Esimerkiksi syöttämällä hakuun koodin 3304, saadaan selville, että kauneudenhoito- ja meikkausvalmisteet kuuluvat IV jaksoon (Kemianteollisuuden ja siihen liittyvän teollisuuden tuotteet) ja ryhmään 33 (Haihtuvat öljyt ja resinoidit; hajuste- kosmeettiset ja toaletti- valmisteet). Koodiin 3304 kuuluvat kauneudenhoito- ja meikkivalmisteet sekä ihonhoitovalmisteet (muut kuin lääkkeet), myös aurinkosuoja- ja rusketusvalmisteet sekä manikyyri- ja pedikyyri- valmisteet ja koodi jakautuu vielä erikseen huuli- ja silmämeikkivalmisteisiin ja manikyyri- ja pedikyyri- valmisteisiin sekä muihin. (Taric 2017a.) Kuvankaappaus Taric-ohjelmasta löytyy kuvasta 1.

toimenpiteet Maantieteelliset tiedot Asetus

hae koodin ja alueen avulla

tavarakoodi [Selaa] Alkuperä-/määrämaa

3304 Amerikan yhdysvallat - US

[Lisäkriteerit]

hae toimenpiteet

Haun viitepäivämäärä on 20-02-2017 [muuta]

VI JAKSO	KEMIANTEOLLISUUDEN JA SIIHEN LIITTYVÄN TEOLLISUUDEN TUOTTEET
33 RYHMÄ	HAIHTUVAT ÖLJYT JA RESINOIDIT; HAJUSTE-, KOSMEETTISET JA TOALETTIVALMISTEET (TN701)
(-)	
3301	Haihtuvat öljyt (terpeenittömät tai terpeenipitoiset), myös jähmeät (concretes) ja vahaa poistamalla saadut nesteet (absolutes); resinoidit; uutetut oleohartsit; haihtuvien öljyjen väkevöidyt rasva-, rasvaöljy- ja vahaliuokset tai niiden kaltaiset liuokset, kylmänä uuttamalla (enfleurage) tai maseroimalla saadut; terpeenipitoiset sivutuotteet, joita saadaan poistettaessa terpeenejä haihtuvista öljyistä; haihtuvien öljyjen vesitiselet ja -liuokset : (TN701)
3302	Hyvänhajuisten aineiden seokset sekä yhteen tai useampaan tällaiseen aineeseen perustuvat seokset (myös alkoholi-liuokset), jollaisia käytetään raaka-aineena teollisuudessa; muut hyvänhajuisiin aineisiin perustuvat valmisteet, jollaisia käytetään juomien valmistukseen : (TN701)
3303	Hajuvedet ja toalettivedet : (TN701)
3304	Kauneudenhoito- ja meikkivalmisteet sekä ihonhoitovalmisteet (muut kuin lääkkeet), myös aurinkosuoja- ja rusketusvalmisteet; manikyyri- ja pedikyyrivalmisteet : (TN701)
3304 10	- huulimeikkivalmisteet
3304 20	- silmämeikkivalmisteet
3304 30	- manikyyri- ja pedikyyrivalmisteet
	- muut :

Kuva 1. Kosmetiikkatuotteen tullinimikkeen luokittelu Taric-ohjelman avulla (Taric 2017a)

Jotta tavaralle voidaan määritellä tulli, koodia tulee tarkentaa vähintään kuusinumeroiseksi. Jos tuotava tavara olisi esimerkiksi huulipuna, koodiksi valittaisiin tällöin 330410, eli huulimeikkivalmisteet. Valittua koodia klikatessa aukeaa seuraavanlainen sivu (kuva 2), josta näkee tavaralle määritellyn tullin. Taric-tiedon mukaan huulimeikkivalmisteita tuottaessa Yhdysvalloista, tulli on siis 0 prosenttia. (Taric 2017b.)

TARIC-tieto [näytä] Viitepäivämäärä on 20-02-2017
Viimeisin päivitys: 17-02-2017

Maantieteellinen alue: Amerikan yhdysvallat - US
tavarakoodi: 3304100000

VI JAKSO	KEMIANTEOLLISUUDEN JA SIIHEN LIITTYVÄN TEOLLISUUDEN TUOTTEET
33 RYHMÄ	HAIHTUVAT ÖLJYT JA RESINOIDIT; HAJUSTE-, KOSMEETTISET JA TOALETTIVALMISTEET (TN701)
3304	Kauneudenhoito- ja meikkivalmisteet sekä ihonhoitovalmisteet (muut kuin lääkkeet), myös aurinkosuoja- ja rusketusvalmisteet; manikyyri- ja pedikyyrivalmisteet : (TN701)
3304 10 ▼	- huulimeikkivalmisteet
ERGA OMNES (ERGA OMNES)	
→ Kolmansien maiden tulli (01-01-1999 -) : 0 %	R2261/98

Kuva 2. Huulimeikkivalmisteiden tullin määrän selvitys (Taric 2017b)

Ryhmään 33 kuuluvat myös hajuvedet ja toalettivedet (3303), hiuksiin käytettävät valmisteet (3305), suun- ja hampaidenhoitovalmisteet (3306) sekä parranajovalmisteet mukaan lukien pre-shave- ja after-shave –valmisteet, deodorantit, kylpyvalmisteet, karvanpoistoaineet ja muut hajuste-, kosmeettiset ja toalettivalmisteet (3307). (Taric 2017a.)

5.5.3 Tullille tehtävät ilmoitukset

Tavara tulee esittää tullille, kun se tuodaan Euroopan unionin alueelle ja se fyysisesti on ylittämässä tullirajaa. Tätä ennen tavarasta tehdään saapumisen yleisilmoitus ja mahdollisesti muitakin ilmoituksia. Yleisilmoituksella annetaan tavarasta turvatiedot Tullin AREX-järjestelmään. Maksuttomat lomakkeet ovat löydettävissä Tullin verkkosivuilta osoitteesta <http://tulli.fi/sahkoiset-palvelut/lomakkeet>. Tavaraa kuljettava kuljetusliike on vastuussa yleisilmoituksen antamisesta. Tavarasta tulee myös antaa sähköinen saapumisen esittämislmoitus, josta kuljetusliike on myös vastuussa. Tavara voidaan joutua väliaikaisesti varastoimaan saapumispaikalla, mikäli tulliselvitysmuotoa ei pystytä osoittamaan heti tavaransaavuttua tullialueelle. Yleisin tullimenettely on luovutus vapaaseen liikkeeseen. Mikäli tavara joudutaan varastoimaan, sen olinpaikka tulee ilmoittaa esittämislmoituksessa. Tapauksissa, joissa tavara joudutaan varastoimaan, tullille tulee antaa purkaustuloilmoitus sen jälkeen, kun tavara on purettu nimettyyn varastoon. Tulliverotus suoritetaan lopuksi. (Melin 2011, 254-257.)

Kun tavara ilmoitetaan tullimenettelyyn, tulee tehdä tullilmoitus. Joko tuojaja tai tuojan edustaja voi tehdä tuonnin tullilmoituksen. Mikäli tullilmoitus vaatii, edustajan tulee esittää tullille valtakirja. Tullilmoitus voidaan antaa sen jälkeen, kun tavarasta on saatu saapumislmoitus esimerkiksi rahdinkuljettajalta. (Tulli 2016i.) Tähän ilmoitukseen liitetään asianmukaiset asiakirjat, tavaransaavutuksen tullinimike sekä mahdolliset tuontiluvat- tai lisenssit ja tuontikiellot tai –rajoitukset. Asianmukaisia asiakirjoja ovat muun muassa kauppalasku tai tapauskohtaisesti terveystodistus tai laatua osoittava todistus. Tullilmoitus voidaan antaa SAD-lomakkeella (Single Administrative Document), jota käytettäessä tullilmoitus tarvittavine liitteineen toimitetaan tavaransaavutuksen sijaintipaikan lähimpään tulliin. Tullilmoituksen voi myös täyttää tullin verkkosivujen kautta ja tulostaa itsejäljentävälle paperille. (Melin 2011, 258.) Tuonnin tullilmoitus voidaan vaihtoehtoisesti tehdä myös tuonti-ilmoituspalvelussa osoitteessa <https://asiointi.tulli.fi/nettituonti/mainpage.html> Verohallinnon myöntämällä Katso-tunnisteella. Palvelun kautta Tullin käteisasiakas voi maksaa laskun heti. Luovutus päätöksen käteisasiakas saa maksun hoitamisen jälkeen. Tullin luottoasiakas puolestaan saa luovutus päätöksen heti. (Tulli 2016i).

Kun tullaamaton maahantuotava tavara tulee EU:n ulkopuolelta, se voi liikkua EU:n alueella siihen tulliin, jossa se aiotaan tullata vain tullivalvonnan alaisena. Tällaista tullivalvontaa voi olla esimerkiksi passitusmenettely. Passitusmenettelyssä tavara kuljetetaan lähtötullista määrätulliin tulliselvitykseen. Jotta passitusta voidaan käyttää, tavarasta tulee antaa vakuus, jonka tarkoituksena on varmistaa tullien ja muiden maksujen kantaminen. Näin ollen vakuuden suuruus on sama kuin maksettavien tullien ja verojen määrä. Vakuus palautetaan, kun lähtötulli saa tiedon passitettujen tavaroiden saapumisesta määrätulliin. (Melin 2011, 257-263.) Yksittäisen passituksen vakuuden voi maksaa tullin toimispisteessä käteisellä tai pankkikortilla (Tulli 2016i). Vakuutta ei kuitenkaan tarvitse maksaa, kun tavara kuljetetaan ilmaitse, jäsenvaltion rautatieyhtiön kautta, meriteitse hyväksytyin varustamon manifestipassituksella tai jos tavaroita kuljetetaan Reinillä ja sen väylillä. Kun tavara jää Suomeen, eikä ole läpikulkumatalla, voidaan käyttää T1-passitusta, kun tavara kuljetetaan saapumistullipaikasta määrätulliin. Saapumistullipaikalla tarkoitetaan tullia, joka on EU:n raja-alueella, jonka kautta tavara saapuu yhteisön alueelle. T1-passitus tarkoittaa EU:n ulkoista passitusta, jota käytetään, kun yhteisöön tuodaan sen ulkopuolelta tullaamatonta tavaraa tai, jos tullaamatonta tavaraa siirretään yhteisön sisällä. Passituksessa oleva tavara saa liikkua yhteisön sisällä ilman tuontitulleja, muita maksuja tai kaupapoliittisia toimenpiteitä. (Melin 2011, 257-263.)

6 Maahantuontioppaan teon kuvaus

Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena maahantuontioppaana, joka on löydettävissä liitteestä kaksi. Oppaaseen kiteytyvät tärkeimmät kosmetiikan maahantuontiin liittyvät seikat. Alkuperämaaksi valittiin Yhdysvallat, sillä opinnäytetyön tekijä koki maan kiinnostavaksi ja potentiaaliseksi tuontikumppaniksi. Monet suuret kosmetiikkabrändit ovat kotoisin Yhdysvalloista, joten valinta oli sekä mielenkiintoinen että käytännössä hyödyllinen. Aihe kokonaisuudessaan on ajankohtainen vuoden 2017 keväällä, kun Suomen kosmetiikkamarkkinat ovat kasvussa ja Yhdysvaltojen ulkomaankaupan tulevaisuus on vielä pimenossa. Maahantuontiopas perustuu täysin opinnäytteen teoriarunkoon. Oppaaseen on tiivistetty tuojan kannalta oleelliset prosessit kuitenkin niin, että opasta on mahdollista lukea ilman, että on lukenut myös opinnäytteen teoriaosuuden. Produkti rajattiin käsittelemään maahantuontia suomalaisen maahantuojan kannalta. Maahantuontia tukemaan oppaassa käsitellään lisäksi Yhdysvaltoja kauppakumppanina, kosmetiikkamarkkinoita Suomessa sekä kosmetiikkaan liittyvää lainsäädäntöä EU:ssa, Suomessa ja Yhdysvalloissa. Näiden taustatietojen tarkoituksena on tukea maahantuontiin johtavia päätöksiä ja auttaa tuojia maahantuonti prosessissa kokonaisuudessaan. Opas ei kuitenkaan käsittele esimerkiksi kosmeettisten tuotteiden valmistukseen liittyviä seikkoja.

6.1 Oppaan toteutus

Opas alkaa kansilehdellä, jossa ilmaistaan oppaan tekijä, tekijän koulu ja koulutusohjelma sekä oppaan nimi. Kansilehteä seuraa sisällys, josta on nähtävissä oppaan sisältö ja eri asiasisältöjen sivunumerot. Oppaan sisältö peilaa teoriarungon rakennetta ja se alkaakin samalla tapaa maahantuontia tukevilla taustatiedoilla. Sisällyksen jälkeen oppaan ensimmäinen sivu käsittelee kosmetiikan maahantuontia näistä näkökulmista. Ensimmäisessä kappaleessa avataan oppaan tarkoitusta ja tavoitteita ja kerrotaan, millaisia tuotteita kosmeettisilla tuotteilla oppaassa tarkoitetaan. Seuraavassa kappaleessa kuvaillaan aiheen ajankohtaisuutta ja maahantuonnin haasteita kosmetiikalle ominaisen vaihtelevan ja vaikeasti ennustettavan kysynnän kannalta. Lisäksi kappaleessa annetaan yleiskatsaus Suomen kosmetiikkamarkkinoihin ja niiden tulevaisuuteen. Taustaosion viimeisessä kappaleessa kuvaillaan Suomen ja Yhdysvaltojen välisiä kauppasuhteita sekä pohditaan uuden presidentin Donald Trumpin vaikutusta näihin suhteisiin ja nimenomaan merkitystä suomalaisen tuojan kannalta.

Teoriarungon rakenteen mukaan seuraavana oppaassa käsitellään kosmetiikkaan liittyvää lainsäädäntöä. Sivun on jaettu kahteen vierekkäiseen kappaleeseen, joissa vertaillaan EU:n ja Suomen kansallisia lakeja Yhdysvaltojen lakeihin. Lainsäädäntöjä tarkastellaan

muun muassa rajoitettujen ainesosien ja valmisteiden kuluttajaturvallisuuden kannalta. Yhdysvaltojen lakeja käsittelevän osion lopussa ilmaistaan, että laki vaatii, että Yhdysvalloista vietävät tuotteet ovat vastaanottajamaan vaatimusten ja lakien mukaisia mikä omasta puolestaan takaa tuotteiden soveltumista EU:n ja Suomen markkinoille. EU:n tasolla kosmetiikka-asetus määrittelee myös kosmetiikalle pakollisia käyttö- ja pakkausmerkintöjä, joita käsitellään omalla sivullaan lakien jälkeen. Pakkausmerkinnät-osio käy läpi vaadittavia merkintöjä, ohjeita ja tietoja. Joitakin tietoja korvaamaan on määritelty symboleja, jotka ovat kuvattuna kappaleessa.

Sivulla viisi alkaa maahantuontiprosessin kuvaus. Aluksi selvitetään Suomen noudattavan EU:n jäsenmaiden yhteistä kauppapolitiikkaa. Tämän lisäksi maahantuontiprosessia kuvataan kokonaisuutena alkaen tuotteen kysynnän kartoituksesta päättyen jälkiseurantaan. Prosessia havainnollistetaan kaaviolla, jossa yksinkertaistetaan prosessin yhdeksän eri vaihetta. Sivulla kuusi käydään läpi kauppasopimuksen sisältöä ja sopimukseen sisällytettävät kohdat ovat aseteltuna taulukkoon. Lisäksi sivulla mainitaan Suomen ja Yhdysvaltojen noudattavan kansainvälistä kauppalakia ja huomautetaan, että sopimusta laadittaessa olisi hyvä neuvotella kosmetiikkatuotteiden palautusoikeuksista hävikin välttämiseksi. Sopimusosion jälkeen käydään läpi maksuliikennettä valuuttariskin ja maksutavan- ja ehdon kannalta sekä esitellään erilaisia ulkomaankaupan maksutapoja. Valuuttariskin vaikutusta pyritään korostamaan, mutta sen moninaiset minimointikeinot on pyritty tiivistämään niistä kahteen yksinkertaisimpaan. Osiossa luetellaan maksutavan ja –ehdon valintaan vaikuttavia tekijöitä ja huomautetaan valintojen olevan ratkaisevaa riskienhallinnan näkökulmasta. Maksutapoina tuodaan esille Yhdysvalloissa laajalti käytetty shekki, maksumääräys sekä ulkomaankaupalle tyypilliset perittävä ja remburssi. Ulkomaankaupan asiakirjoista oppaassa mainitaan tärkeimpänä kauppalakku ja Tullin siihen suosittelema sisältö. Osiossa korostetaan vaadittavien dokumenttien oikein täyttämisen tärkeyttä toimituksen, kuljetuksen ja tavaran luovutuksen sujumisen kannalta. Muina dokumentteina mainitaan konossementti, lentorahtikirja sekä pakkauslista.

Kuljetuksen osalta oppaassa esitellään kaksi kansainvälisille kuljetuksille sopivaa kuljetustapaa. Oppaassa suositellaan välimatkan vuoksi valitsemaan joko meri- tai ilmakuljetus, kun kauppaa käydään Yhdysvaltojen kanssa. Molempia kuljetustapoja esitellään erikseen, jonka lisäksi niitä vertaillaan havainnollistavassa taulukossa. Kuljetukseen liittyvät myös toimituslausekkeet ja huolinta, jotka ovat yhdistettynä yhdeksi sivuksi oppaaseen. Toimituslausekkeiden osalta esitellään Incoterms 2010- lausekkeita yleisellä tasolla. Lausekkeita ei erikseen oppaassa avata ytimekkyyden säilyttämisen vuoksi. Huolinnan käyttöä suositellaan kokemattomille ja pienemmille yrityksille, jonka lisäksi oppaassa luetellaan Suomessa toimivia huolintaliikkeitä. Tullitoiminnan osalta oppaassa avataan tullien ja arvonli-

säveron maksuun liittyviä tietoja. Osiossa kuvaillaan, millä perusteilla tullit ja verot määräytyvät ja kerrotaan, kuinka tullin määrän voi selvittää itse hyödyntämällä Taric-ohjelmaa. Kosmetiikan tavararyhmä ja arvonlisäverokanta on valmiiksi kerrottu oppaassa. Lisäksi tullille tehtävistä ilmoituksista kerrotaan omassa osiossa. Oppaassa esitellään saapumisen yleisilmoitus sekä tulli-ilmoitus. Lisäksi kerrotaan passitusmenettelystä, sillä on hyvin mahdollista, että maahantuotava tavara saapuu EU:n alueella ensin jonkin toisen jäsenen tulliin. Lopuksi oppaaseen on koottu hyödyllisiä tiedonlähteitä kaikkiin aiemmin mainittuihin selvityksiin liittyen. Näiden linkkien jälkeen luetellaan oppaassa käytetyt lähteet.

6.2 Oppaan aikataulu

Oppaan kokoaminen aloitettiin siinä vaiheessa, kun teoriarunko oli suurin piirtein valmis. Teoriaosuutta kuitenkin muokattiin vielä moneen otteeseen oppaan luomisen aloittamisen jälkeen. Aikaa kokoamiselle oli varattu reippaasti, mutta heti alussa oli selvää, että oppaan luominen olisi opinnäytetyöprosessin nopein osio. Syvällinen perehtyminen teoriaan nopeutti tärkeiden asiakohtien poimimista suuresta määrästä tietoa. Käytännössä ydinkohtien löytäminen ja siirtäminen teoriarungosta oppaaseen oli sujuvaa. Haasteena oli sisällön pitäminen lyhyenä ja ytimekkäänä, mutta samalla tarpeeksi selkeänä ja informatiivisena.

Kaiken kaikkiaan valmiin pohjan luominen alustavine sisältöineen vaati noin kahden päivän verran työtä. Valittu vihreäsävyinen pohja pysyi alusta loppuun samana samoin kuin oppaan sisältö pääpiirteittäin. Sisältöä on kuitenkin hienosäädetty ja muokattu useaan otteeseen pohjan luomisen jälkeen, mutta olemukseltaan suuria muutoksia siinä ei tapahtunut. Opas luotiin alun perin omana tiedostonaan, jossa sitä oli helppo muokata. Lopuksi tiedoston sivut muutettiin kuvatiedostoiksi, jotka sitten liitettiin teoriarungon loppuun liitteiksi.

6.3 Oppaan lopputulos

Lopputuloksena on informatiivinen, kattava ja visuaalinen maahantuontioapas, joka toimii hyödyllisenä apuvälineenä suomalaisille maahantuontiyrityksille. Siitä on hyötyä erityisesti yrityksille, jotka tuovat kosmeettisia valmisteita Yhdysvalloista. Varsinkin alalla toimivat uudet, kokemattomimmat yritykset saavat oppaasta arvokasta tietoa markkinoista, käytännöistä sekä itse maahantuontiprosessista. Oppaan vihreä värimaailma peilaa teoriarungon värisävyjä, jotka toistuvat erinäisissä kuvioissa ja taulukoissa. Oppaan ulkomuoto on ajaton ja pelkistetty. Erilaisilla kappalejaoilla, kuvioilla ja taulukoilla pyritään luomaan vaihtelua ja kiinnittämään huomiota tiettyihin asioihin. Samaan pyritään myös käyttämällä erisävyisiä ja -kokoisia tekstejä, jotka kuitenkin luovat yhtenäisyyden kokonaisuuden.

Opas käsittelee kaikkia tuojan näkökulmasta tarpeellisia asioita maahantuontiin ryhtymiseksi. Opas ei vain avaa maahantuonnin käytännön toimia vaan myös luo pohjaa kattavammalle markkinatuntemukselle sekä kuvailee alan lainsäädäntöä. Ulkomaankaupassa myös kauppakumppanin tunteminen on oleellinen osa kaupankäyntiä. Opas pyrkii puolueettomasti esittelemään kosmetiikan Yhdysvalloista peräisin olevan maahantuonnin haasteita ja mahdollisuuksia. Markkinoiden, kauppakumppanin ja lainsäädännön tunteminen ovat edellytyksiä maahantuonnin aloittamiselle ja maahantuontiopas tarjoaa tätä oleellista tietoa suomalaisille yrityksille. Oppaassa on hyödyllistä tietoa sekä maahantuonnin aloittamista varten sekä itse maahantuonnin prosesseja varten. Oppaan pääpaino keskittyykin maahantuontiprosessien kuvailemiseen. Vaikka opas on kattava ja informatiivinen kokonaisuus, se on selkeästi rajattu ja selkeä. Kaiken kaikkiaan opas on ajankohtainen ja hyödyllinen tietopaketti, jota yritykset voivat hyödyntää kansainvälisessä liiketoiminnassaan.

7 Pohdinta

Aiheena kosmetiikan maahantuonti on ajankohtainen kosmetiikkamarkkinoiden kasvaessa Suomessa ja Amerikan ulkopoliitiikan ja sitä kautta ulkomaankaupan ollessa muutoksen kourissa uuden presidentin ja hallinnon myötä. Kosmetiikan maahantuonnin haasteena on tuotteiden kausiluonteinen, nopeasti vaihteleva ja vaikeasti ennustettava kysyntä. Suomessa vanhenevan väestön vaikutus näkyy ikääntyville sopivien tuotteiden kysynnän kasvussa. Yleinen heikko taloustilanne vaikuttaa kuluttajien valintoihin lisääntyneenä hintatietoisuutena. Kosmetiikkatuotteiden myynnin odotetaan kuitenkin kasvavan yli 1,1 miljardiin euroon Suomessa vuoteen 2020 mennessä. Suomessa kosmetiikkamarkkinoita hallitsevat monikansalliset kosmetiikkajätit kuten L'Oréal.

Haasteita maiden väliseen kauppaan tuovat erilaiset kauppatavat ja lainsäädännöt sekä se, että Yhdysvallat ei kuulu Euroopan Unioniin. Suomella ja Yhdysvalloilla on kuitenkin pitkä ja lämmin historia sekä poliittisesti että kaupallisesti. Vuonna 2015 Yhdysvallat oli Suomen seitsemänneksi tärkein tuontimaa vastaten noin neljää prosenttia Suomen kokonaistuonnista. Vuonna 2016 kosmeettisten valmisteiden tuonti Yhdysvalloista Suomeen oli noin 1,68 miljoonaa euroa. On vielä epäselvää, kuinka Donald Trumpin valinta Yhdysvaltojen presidentiksi vaikuttaa EU:n ja Yhdysvaltojen väliseen kauppaan esimerkiksi vapaa-kauppasopimusten kannalta. Toisaalta Trumpin protektionistiset ehdotukset voisivat olla kannattavia suomalaisen maahantuojan kannalta. Ehdotukset Yhdysvaltojen viennin tukiaisista saattaisivat jopa alentaa amerikkalaisten tuontituotteiden hintoja Suomessa.

7.1 Opinnäytetyöprosessi

Aloitin opinnäytetyöprosessini päättämällä, että haluan tehdä maahantuontioppaan. Halusin tehdä Yhdysvaltoihin liittyvää selvitystä, joten valinta lähtömaasta oli helppo, mutta tuoteryhmää jouduin miettimään kauemmin. Keksittyäni ajatuksen kosmetiikan maahantuonnista, opinnäytetyöni aihe oli selvä. Itse kirjoitusprosessin aloitin kirjoittamalla selvitykselleni alustavan sisällysluettelon, jota tulin prosessin edetessä muokkaamaan useaan otteeseen. Kuitenkin selvitykseni pää- ja alatutkimustavoitteeni pysyivät kutakuinkin samoina alusta loppuun. Aloitin kirjoittamisen tutkimalla Yhdysvaltoja Suomen kauppakumppanina, jonka jälkeen tutkin kosmetiikkalainsäädäntöä. Kirjoittaessani näistä aiheista toteusin, että selvityksessä olisi hyödyllistä tutkia myös kosmetiikkamarkkinoita. Selvityksen rakenteessa on tarkoituksena ensin olla taustatietoa maahantuonnille, jonka jälkeen maahantuontia on avattu prosessina.

Tutustuttuani aiheeseen syvällisemmin huomasin, että kosmetiikan maahantuontiin liittyy todella paljon huomioon otettavia asiakohtia. Maahantuontiprosessi itsessään on todella laaja ja jouduin tekemään isoja rajauksia ja jättämään paljon vähemmän oleellista tietoa pois selvityksestäni. Pysin keskittymään ainoastaan juuri Yhdysvalloista tapahtuvaan maahantuontiin ja sille tyypillisiin seikkoihin. Selvitystä voi kuitenkin joiltakin osin hyödyntää muistakin EU:n ulkopuolisista maista tapahtuvaan tuontiin. Lisäksi tavoitteenani oli keskittyä maahantuovan yrityksen näkökulmasta oleellisiin asioihin ja pyrin rajaamaan tältä osin turhan tiedon pois, jotta selvitykseni olisi mahdollisimman selkeä ja tehokas.

Aluksi lähdin selvittämään, millainen maa Yhdysvallat on kauppakumppanina varsinkin tuonnin osalta. Positiivista oli saada selville, että Suomen ja Yhdysvaltojen kauppa on yleisesti ottaen ollut Suomelle ylijäämäistä. Todella mielenkiintoiseksi näkökulmaksi koin presidentti Trumpin ja hänen hallintonsa vaikutuksen Yhdysvaltojen ulkomaankauppaan. Nähtäväksi jää, kuinka Trump tulee vaikuttamaan EU:n ja Yhdysvaltojen väliseen siteeseen ja onko vaikutus positiivinen vai negatiivinen. Tätä näkökulmaa tarkastellessani huomasin, että kappaletta olisi voinut päivittää jatkuvasti, sillä uutta tietoa oli koko ajan saatavilla.

Suomen ja Yhdysvaltojen kauppasuhteiden lisäksi lähdin selvittämään kosmetiikkamarkkinoita yleisemmällä tasolla sekä kosmeettisten tuotteiden kysyntää Suomessa. Selvitystä tehdessä kävi myös selväksi, että suuret kansainväliset kosmetiikkayritykset hallitsevat markkinoita sekä Suomessa että maailmalla. Tämän huomattuani päätin tutkia tarkemmin ulkomaisten brändien asemaa Suomen kosmetiikkamarkkinoilla. Yllätyksenä markkinoita tutkiessani tuli, että suomalaiset käyttävät enemmän rahaa kosmetiikkaan kuin mitä Euroopan keskiarvo on. Sain myös selville, että kosmetiikan kysyntä on kausiluontoista ja voi vaihdella todella nopeasti, jonka vuoksi esimerkiksi sopimuksissa kannattaa kiinnittää erityistä huomiota vähimmäistilausmääriin ja palautusoikeuksiin. Tämä voi olla haaste pienemmille yrityksille, joiden on vaikea kilpailla, kun valmistajat suosivat isompia yrityksiä, jotka ovat valmiita tilaamaan isompia erä.

Kosmetiikan kanssa toimiessa lainsäädäntö on iso osa prosessia. Lähdin selvittämään kosmetiikkaan kohdistuvaa lainsäädäntöä EU:n tasolla, Suomen kansallisella tasolla sekä vertailun vuoksi myös Yhdysvaltojen lainsäädäntöä. Kuten oletin, EU ja Suomi ovat todella tiukkoja kosmetiikkaan kohdistuvien turvallisuussäännösten suhteen. Yllättävää oli, että Yhdysvaltojen lainsäädäntö perustuu niinkin paljon yritysten vapaaehtoisuuteen ja yhteistyöhaluisuuteen. Kuitenkin se, että Yhdysvaltojen laki vaatii, että sieltä vietävien tavaroiden tulee olla kohdemaan lakien mukaisia varmistaa osaltaan sen, että Yhdysvalloista tuotava kosmetiikka on Suomen ja EU:n lakien mukaisia.

Taustatyön tehtyäni pääsin syventymään itse maahantuontiprosessin laajaan maailmaan. Prosessia tutkiessani keskityin ulkomaankaupan sopimuksiin, maksuliikenteeseen, vaadittaviin asiakirjoihin, tavaran kuljetukseen liittyviin seikkoihin sekä tullitoimintaan. Selvitystä tehdessäni huomasin, että maahantuojille on saatavilla paljon apua esimerkiksi huolintayritysten kautta, joten koko laajaa maahantuontiprosessia ei ole välttämätöntä hallita, jotta maahantuontia voi harjoittaa. Ulkomaankaupan riskitkin on mahdollista minimoida käyttämällä esimerkiksi remburssia maksutapana ja valitsemalla kaiken kattavan toimituslausekkeen.

Teoriarungon luotuani aloin luonnostella ja toteuttaa visuaalista maahantuontiopasta. Perehdyttyäni syvällisesti opinnäytetyön teoriaosuuteen, oli siitä helppo poimia tärkeimmät asiaytimet oppaaseen. Valitsin oppaan värimaailmaksi vihreän eri sävyjä, jotka toistuvat myös opinnäytetyön teoriaosuudessa erilaisissa taulukoissa ja kuvioissa. Tavoitteenani oli luoda jokaiselle asiakohdalle oma sivunsa, joka kiteyttäisi asian mahdollisimman ytimekkäästi, mutta kuitenkin selkeästi. Pitääkseni oppaan mahdollisimman yksinkertaisena, sijoitin hyödylliset linkit omalle sivulleen oppaan loppuosaan, sen sijaan, että olisin upottanut linkit sivuille. Päädyin myös olemaan käyttämättä oppaassa kuvia, lukuun ottamatta pakkausmerkintöjen symboleita ja kuvakaappausta Taric-ohjelmasta, pitääkseni sen mahdollisimman ajattomana ja asiapitoisena. Kuvien sijaan hyödynnän teoriaosuudessa luomiani taulukoita ja kuvioita selkeyttämään tekstiä ja tuomaan vaihtelua.

7.2 Oman työn arviointia

Noin opinnäytetyön kirjoittamisen puolella välissä aloitin syventävän työharjoittelujaksoni, joka osaltaan hidasti prosessia. Opinnäytetyötä kirjoittaessani huomasin, että itselleni oli tärkeää jatkuvasti jatkaa työn työstämistä ja pyrkiä välttämään pitkiä taukoja. Kuitenkin totesin, että on helpompaa kirjoittaa tekstiä paljon kerralla, kun aiheeseen pääsee syventymään paremmin. Työharjoittelun ja muiden töiden vuoksi aiheeseen sisälle pääseminen oli ajoittain vaikeaa, kun aikaa oli rajoitetusti. Huomasin, että minulla oli ongelmia päästä selvityksessä eteenpäin, jos en löytänytkaan tietoa aiheesta, josta olisin halunnut. Prosessin edetessä opin olemaan tarttumatta yksityiskohtiin ja katsomaan työtäni kokonaisuutena ja siirtymään eteenpäin.

Aloittaessani opinnäytetyön tekemistä oletin, että saatan kohdata ongelmia lähteiden luotettavuuden, ajankohtaisuuden sekä myös saatavuuden kanssa. Myöhemmin huomasinkin, että kaikkea tarvitsemaani tietoa ei yksinkertaisesti ollut saatavilla. Jouduin myös moneen otteeseen kriittisesti tarkastelemaan internetistä peräisin olevia lähteitä, jotta varmis-

tuisin niiden luotettavuudesta. Kaiken kaikkiaan pyrin käyttämään mahdollisimman monipuolisia, sekä kansainvälisiä että suomalaisia lähteitä, jotta varmistaisin opinnäytteen paikkaansapitävyyden ja ajankohtaisuuden. Koska osa lähteistä oli englanniksi, huomasin, että välillä oli haastavaa löytää oikeita suomenkielisiä termejä tietoa suomennettaessa. Myös englanninkielistä lakitekstiä lukiessani, huomasin tekstin tulkitsemisen olevan ajoittain haastavaa. Loppujen lopuksi olen kuitenkin sitä mieltä, että opinnäytetyössäni on käytetty tarpeeksi monipuolisia lähteitä kriittisesti tarkasteltuna, jotta lopputulos olisi luotettava. Selvitystä oli todella mielenkiintoista tehdä, ja minua olisi kiinnostanut tutkia kaikkia opinnäytetyön selvityskohteita syvemmin. Tärkeimpinä jatkotutkimusehdotuksina voisivat kuitenkin olla Trumpin vaikutus ulkomaankauppaan ja kosmetiikkamarkkinat Suomessa.

7.3 Lopputuloksen tarkastelua

Kaiken kaikkiaan koen, että selvitykseni onnistui hyvin ja tulee olemaan hyödyllinen muun muassa maahantuontiyrityksille. Mielestäni selvitys kattaa hyvin asiakohdat, jotka ovat tärkeitä juuri tuojan kannalta. Vaikka käytin runsaasti erilaisia lähteitä, olisin kuitenkin voinut hieman laajentaa joitakin asiakohdia ja niissä käytettyjen lähteiden monipuolisuutta. Opinnäytetyön teko prosessina venyi, kun aloitin syventymisharjoitteluni Yhdysvaltojen suurlähetystön kaupallisella osastolla. Onnistuin kuitenkin etenemään työssäni pikkuhiljaa ja sain myös arvokkaita ideoita harjoittelupaikkani ansiosta. Monipuoliset työtehtäväni ovat käsitelleet muun muassa kosmetiikka-alaan liittyvää tiedonhakua. Tätä kautta löysin hyödyllisiä lähteitä ja pääsin syventymään aiheeseen näkökulmista, joita en välttämättä olisi keksinyt ilman harjoitteluani. Hyvänä esimerkkinä toimii Tullin Uljas-tietokanta, jota opin käyttämään harjoittelussani. Tietokannasta löysin erittäin hyödyllisiä ja tarkkoja lukuja Yhdysvalloista tuotavan kosmetiikan arvoon liittyen.

Opinnäytetyön toiminnallisena osuutena luotu maahantuontiopas onnistui mielestäni todella hyvin. Se on ulkonäöltään ajaton, selkeä ja tarpeeksi informatiivinen ja kattava. Uskon, että se tulee olemaan hyödyllinen varsinkin kokemattomimmille yrityksille, jotka harjoittavat maahantuontia. Vaikka kosmetiikan maahantuontiin liittyy paljon erinäisiä tekijöitä, prosesseja ja tapahtumia on opas mielestäni hyvin rajattu ja vastaa alussa asettamiini tavoitteisiin. Tärkeänä tavoitteena oli myös se, että opas olisi ymmärrettävissä lukematta teoriarunkoa, johon opas perustuu. Mielestäni tavoite saavutettiin ja isona apuna toimii oppaan osa, jossa luetellaan hyödyllisiä tiedonlähteitä. Kun opasta hyödyntävä toimija tarvitsee lisää tietoa, voi hän etsiä aiheeseen liittyvän linkin oppaan lopusta. Suomalaisen maahantuontiyrityksen kannalta opas koostuu oleellisesta ja ajankohtaisesta tiedosta. Sekä maahantuontiprosessin avaaminen että kosmetiikkamarkkinoiden, lainsäädännön ja maiden välisen kaupan kuvailu on arvokasta tietoa alan toimijoille.

Lähteet

Alho, O. 2010. This is Finland. Life & Society. Society. A Guide to Finnish Customs and Manners. Luettavissa: <https://finland.fi/life-society/a-guide-to-finnish-customs-and-manners/> Luettu: 21.4.2017

AllWorld Logistics. 2013. News. Airfreight, Seafreight. Pros and Cons: Sea Freight vs. Air Freight. Luettavissa: <http://www.allworldlogistics.com.au/sea-freight-vs-air-freight/> Luettu: 5.2.2017

CNN. 2017. Diamond, J. Politics. Donald Trump threatens business leaders with border tax. Luettavissa: <http://edition.cnn.com/2017/01/23/politics/trump-business-leaders-border-tax/> Luettu: 5.2.2017

Campaign for Safe Cosmetics. 2017. Get the Facts. Regulations. International Laws. Luettavissa: <http://www.safecosmetics.org/get-the-facts/regulations/international-laws/> Luettu: 9.3.2017

DHL. 2011. Incoterms- toimituslausekkeet. Luettavissa: http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL_incoterms_esite_FI_2.pdf Luettu: 6.2.2017

eDiplomat. 2016. New posting. United States. Cultural Etiquette. Luettavissa: http://www.ediplomat.com/np/cultural_etiquette/ce_us.htm Luettu: 6.3.2017

Euroopan komissio. 2016a. Sectors. Cosmetics. Luettavissa: <http://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/> Luettu: 28.11.2016

Euroopan komissio. 2016b. Sectors. Cosmetics. Cosmetic products – specific topics. Hair dye products. Luettavissa: http://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/products/hair-dye_en Luettu: 28.11.2016

Euroopan komissio. 2016c. Sectors. Cosmetics. Cosmetic products – specific topics. Sunscreen products. Luettavissa: http://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/products/sunscreen_en Luettu: 28.11.2016

Euroopan komissio. 2016d. Sectors. Cosmetics. Cosmetic products – specific topics. Nanomaterials. Luettavissa:

http://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/products/nanomaterials_en Luettu: 28.11.2016

Euroopan komissio. 2016e. Sectors. Cosmetics. Cosmetic products – specific topics. Preservatives. Luettavissa:

http://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/products/preservatives_en Luettu: 28.11.2016

Euroopan komissio. 2016f. Sectors. Cosmetics. Cosmetic products – specific topics. Ban on Animal Testing. Luettavissa: http://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/animal-testing_en Luettu: 29.11.2016

FDA. 2009. Cosmetics. Labeling. Regulations. Labeling Regulations. Luettavissa:

<http://www.fda.gov/Cosmetics/Labeling/Regulations/ucm126438.htm> Luettu 1.12.2016

FDA. 2014. Cosmetics. International Activities. Exporters. Information for Cosmetic Exporters: FAQs. Luettavissa:

<http://www.fda.gov/Cosmetics/InternationalActivities/Exporters/ucm2005217.htm> Luettu: 1.12.2016

FDA. 2016a. Cosmetics. Guidance & Regulation. Luettavissa:

<http://www.fda.gov/Cosmetics/GuidanceRegulation/default.htm> Luettu: 30.11.2016

FDA. 2016b. Cosmetics. Guidance & Regulation. Laws & Regulations. FDA Authority Over Cosmetics: How Cosmetics Are Not FDA-Approved, but Are FDA-Regulated. Luettavissa:

<http://www.fda.gov/Cosmetics/GuidanceRegulation/LawsRegulations/ucm074162.htm> Luettu: 30.11.2016

Finavia. 2017. Tietoa Finaviasta. Liikennetilastot. 2016. Tavaraliikenne 2016. Helsinki-Vantaan tavaraliikenne. Luettavissa:

<https://dxww91gv4d0rs.cloudfront.net/file/dl/i/PNjXdA/Cm32C2BjyqyPa82v-fzqaQ/EFHKtavaraliikennesuo-fi1216.pdf> Luettu: 12.2.2017

Findikaattori. 2016. Väestö. Väestön ikärakenteen kehitys. Luettavissa:

<http://www.findikaattori.fi/fi/81> Luettu: 27.11.2016

First Research Industry Profiles. Hoover's Inc. 2016. Cosmetics, Beauty Supply & Perfume Stores - Quarterly Update 11/7/2016. Luettavissa: [http://ezproxy.haaga-
he-
lia.fi:2091/abitrade/docview/1837029755/fulltextPDF/C847902223754C50PQ/1?accountid=27436](http://ezproxy.haaga-he-
lia.fi:2091/abitrade/docview/1837029755/fulltextPDF/C847902223754C50PQ/1?accountid=27436) Luettu: 24.11.2016

Fondia. 2016. Virtuaalilakimies. Lakitietopankki. Sopimukset. Yleiset sopimustyytit. Kansainvälinen kauppa. Kansainvälinen kauppalaki (CISG). Luettavissa: [https://virtuallawyer.fondiatools.com/Sivut/Kansainvälinen%20kauppalaki%20\(CISG\).aspx](https://virtuallawyer.fondiatools.com/Sivut/Kansainvälinen%20kauppalaki%20(CISG).aspx) Luettu: 12.12.2016

Food and Drug Law Institute. 2016. Kingham, R. & Beirne, L. Cosmetics Regulation in the United States and the European Union: Different Pathways to the Same Result. Luettavissa: <http://www.personalcarecouncil.org/sites/default/files/CosmeticRegulations.pdf> Luettu: 9.3.2017

Kansainvälinen Kauppakamari. Toimitusten hallinta. ICC Incoterms 2010. Luettavissa: <http://www.icc.fi/toimitusten-hallinta-icc-incoterms-2010> Luettu: 9.2.2017

L'Oréal. A. Group. Our Activities. Luettavissa: <http://www.loreal.com/group/our-activities> Luettu: 28.2.2017

L'Oréal. B. Brands. Luettavissa: <http://www.loreal.com/brand> Luettu: 28.2.2017

Liikennevirasto. 2016. Julkaisut. Ulkomaan meriliikennetilasto 2015. Luettavissa: http://www2.liikennevirasto.fi/julkaisut/pdf8/lti_2016-04_ulkomaan_meriliikennetilasto_web.pdf Luettu: 12.2.2017

Logistiikan Maailma. 2016a. Asete/Vekseli. Luettavissa: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Asete/_/_vekseli Luettu: 23.1.2017

Logistiikan Maailma. 2016b. Sisä-ulkokauppa ja tullaus. Ulkomaankaupan asiakirjoja. Kauppalasku. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kauppalasku> Luettu: 2.2.2017

- Logistiikan Maailma. 2016c. Sisä-ulkokauppa ja tullaus. Ulkomaankaupan asiakirjoja. Merikuljetukset. Konossementti. Luettavissa:
[http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Konossementti_\(Bill_of_Lading\)](http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Konossementti_(Bill_of_Lading)) Luettu: 2.2.2017
- Logistiikan Maailma. 2016d. Sisä-ulkokauppa ja tullaus. Ulkomaankaupan asiakirjoja. Lentokuljetus. Lentorahtikirja. Luettavissa:
[http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Lentorahtikirja_\(AWB\)](http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Lentorahtikirja_(AWB)) Luettu: 2.2.2017
- Logistiikan Maailma. 2016e. Lentokuljetus. Suomen asema ja ominaispiirteet lentokuljetuksissa. Luettavissa:
http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Suomen_asema_ja_ominaispiirteet_lentokuljetuksissa Luettu: 5.2.2017
- Logistiikan Maailma. 2016f. Merikuljetukset. Merikuljetukset Suomessa. Merikuljetukset Suomessa. Luettavissa: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Merikuljetukset_Suomessa Luettu: 5.2.2017
- Logistiikan Maailma. 2016g. Huolinta. Luettavissa:
<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Huolinta> Luettu: 12.2.2017
- Lumene. Tarinamme. Luettavissa: <http://www.lumene.com/fi/content/tarinamme> Luettu: 1.3.2017
- Maailman Markkinat 2016-2017. Ulkoasiainministeriö. 2016. s. 17-20. Luettavissa:
<http://formin.finland.fi/public/download.aspx?ID=160535&GUID={243F2C73-3B54-4AB2-8140-59FEC0D186E3}> Luettu: 24.11.2016
- Maailmantalous.net. 2013. Penttinen, J. Maailmankauppa. Protektionismi. Mitä protektionismi on ja mihin sillä pyritään? Luettavissa: <http://maailmantalous.net/fi/artikkeli/mita-protektionismi-ja-mihin-silla-pyritaan> Luettu: 16.1.2017
- Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. Amk-Kustannus Oy. Tampere.
- Nordea. 2017. Yritysassiakkaat. Ulkomaankauppa. Ulkomaankaupan maksutapoja. Luettavissa:
<http://www.nordea.fi/yritysassiakkaat/riskienhallinta/ulkomaankauppa/ulkomaankaupan-maksutapoja.html> Luettu: 16.1.2017

Pace Law School Institute of International Commercial Law. 2016. Kritzer, A. CISG: Table of Contracting States. Luettavissa:

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html> Luettu: 12.12.2016

Passport Euromonitor. 2016. Beauty and Personal Care in Finland. Industry Overview.

Luettavissa: <http://ezproxy.haaga-helia.fi:2179/portal/analysis/tab> Luettu: 16.1.2017

Passport to Trade 2.0. 2014a. Northern Europe. Finland. Business Etiquette. Luettavissa:

<http://businessculture.org/northern-europe/finland/business-etiquette/> Luettu: 6.3.2017

Passport to Trade 2.0. 2014b. Northern Europe. Finland. Business communication. Luettavissa:

<http://businessculture.org/northern-europe/finland/business-communication/> Luettu: 6.3.2017

Reuters. 2016. Blenkinsop, P. Trump victory could spell defeat for EU-U.S. trade deal.

Luettavissa: <http://www.reuters.com/article/us-usa-election-trade-eu-idUSKBN1342TF>

Luettu: 24.11.2016

Seyoum, B. 2014. Export-Import Theory, Practices, and Procedures. Taylor and Francis. Hoboken.

Sisula-Tulokas, L. 2012. CISG pähkinänkuoressa. Luettavissa:

<http://www.helsinki.fi/oikeustiede/oppiaineet/velvoiteoikeus/materiaali/12CISG.pdf> Luettu: 6.1.2017

Suomen huolinta- ja logistiikkaliitto ry. Tietoa alasta. Faktat ja tilastot. Luettavissa:

<http://www.huolintaliitto.fi/tietoa-alasta/faktat-ja-tilastot.html> Luettu: 12.2.2017

Taric. 2017a. Euroopan komissio. Verotus ja tulliliitto. Verotuksen ja tulliliiton pääosaston tietokannat. Taric. Toimenpiteet. Luettavissa:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=fi&Taric=3304&Area=US&Expand=true&SimDate=20170220#3304000000 Luettu: 20.2.2017

Taric. 2017b. Euroopan komissio. Verotus ja tulliliitto. Verotuksen ja tulliliiton pääosaston tietokannat. Taric. Toimenpiteet. Luettavissa:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/measures.jsp?Lang=fi&SimDate=20170220&Area=US&Taric=3304100000&LangDescr=fi Luettu: 20.2.2017

The World Bank. 2016. Doing Business. Data. United States. Luettavissa:
<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/united-states#trading-across-borders> Luettu: 26.11.2016

Tukes. 2013. Tiivistelmä EU-kosmetiikka-asetuksen vaatimuksista. S. 1-4. Luettavissa:
http://www.tukes.fi/Tiedostot/Kuluttajaturvallisuus/kosmetiikka-asetuksen_muutokset_tiivistelma2013.pdf Luettu: 28.11.2016

Tukes. 2016. Toimialat. Teollisuus- ja kuluttajakemikaalit. Kosmetiikka. Luettavissa:
<http://www.tukes.fi/kosmetiikka> Luettu: 27.11.2016

Tulli. 2007. Tilastot. Nimikkeistöt ja luokitukset. Tavarahakemisto. Luettavissa:
<http://tulli.fi/documents/2912305/3309193/Tavarahakemisto/e882d9fc-10e5-484c-abe8-fbc416f20c05?version=1.0> Luettu: 20.2.2017

Tulli. 2016a. Maa- ja toimialakatsaukset 2015. Kauppa 2015. Suomen ja Yhdysvaltain välinen kauppa. Luettavissa:
http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastokatsaukset/maat/vuodet/liitt eet/Maat_2015.pdf Luettu: 26.11.2016

Tulli. 2016b. Yritysasiakkaat. Tuonti. Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti> Luettu: 20.2.2017

Tulli. 2016c. Yritysasiakkaat. Tuonti. Mitä tuonti maksaa? Luettavissa:
<http://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti/mita-tuonti-maksaa-> Luettu: 20.2.2017

Tulli. 2016d. Yritysasiakkaat. Tuonti. Kauppa-arvo tullausarvon määrittämisessä. Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti/kauppa-arvo-tullausarvon-maarittamisessa> Luettu: 20.2.2017

Tulli. 2016e. Yritysasiakkaat. Tuonti. Tavaratullinimike. Luettavissa:
<http://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti/tavaratullinimike> Luettu 20.2.2017

Tulli. 2016f. Yritysasiakkaat. Tuonti. Tavaratullinimike. Mistä löydän oikean nimikkeen? Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti/mista-loydan-oikean-nimikkeen> Luettu: 20.2.2017

Tulli. 2016g. Yritysassiakkaat. Tuonti. Rajoitukset ja elintarvike- ja kulutustavaravalvonta. Elintarvike- ja kulutustavaravalvonta. Luettavissa:

<http://tulli.fi/yritysassiakkaat/tuonti/elintarvike-ja-kulutustavaravalvonta> Luettu: 20.2.2017

Tulli. 2016h. Yritysassiakkaat. Tuonti. Tulli ja arvonlisävero. Arvonlisävero on yleensä 24 prosenttia. Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysassiakkaat/tuonti/arvonlisävero-on-yleensa-24-prosenttia> Luettu: 4.3.2017

Tulli. 2016i. Yritysassiakkaat. Tuonti. Miten annan tuonnin tullii-ilmoituksen? Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysassiakkaat/tuonti/miten-annan-tuonnin-tulli-ilmoituksen-> Luettu: 26.4.2017

Tulli. 2017a. Uljas. Tilastotietokanta. Ulkomaankauppatilasto. CN. CN vuodesta 2002->. Tavaraluokitus: 3303, 3304, 3305, 3306, 3307, 3401 ja 3402. Aika: 201612. Maa: USA. Suunta: Tuonti alkuperämaittain. Indikaattorit: Tilastoarvo (euro) ja Muutos %. Luettavissa: <http://uljas.tulli.fi> Luettu: 9.5.2017

Tulli 2017b. Uljas. Tilastotietokanta. Ulkomaankauppatilasto. CN. CN vuodesta 2002->. Tavaraluokitus: 3303, 3304, 3305, 3306, 3307, 3401 ja 3402. Aika: 201612. Maa: Kaikki maat yhteensä. Suunta: Tuonti alkuperämaittain. Indikaattorit: Tilastoarvo (euro) ja Muutos %. Luettavissa: <http://uljas.tulli.fi> Luettu: 9.5.2017

U.S. Customs and Border Protection. 2014. Trade. Basic Import and Export. Export. Export Licenses. Luettavissa: <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export/export-docs/export-licenses> Luettu: 29.11.2016

Ulkoasiainministeriö. 2011. Suomi ja Yhdysvallat Satayksi tapaa kehittää transatlanttista yhteistyötä. Suomen Yhdysvallat-toimintaohjelma. S.9. Luettavissa:

<http://formin.finland.fi/public/download.aspx?ID=87916&GUID=%7B8FD42473-F5EF-4668-805A-A39FFEE9A93F%7D> Luettu: 26.11.2016

Ulkoasiainministeriö. 2016. Matkustaminen ja maat. Maat A-Ö. Yhdysvallat. Kahdenväliset suhteet. Luettavissa:

<http://formin.finland.fi/Public/default.aspx?nodeid=18024&contentlan=1&culture=fi-FI> Luettu: 26.11.2016

Unilever. 2017. Brands. Luettavissa: <https://www.unilever.com/brands/> Luettu: 4.3.2017

United States Census Bureau. 2016. Business & Industry. Foreign Trade. U.S. International Trade Data. Top Trading Partners. September 2016. Luettavissa: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1609cm.html> Luettu: 24.11.2016

Universal Cargo. Rau, R. 2014. What does a freight forwarder do & do you need one? Luettavissa: <http://www.universalcargo.com/what-does-a-freight-forwarder-do-do-you-need-one/> Luettu: 20.2.2017

Wessman, R. 2017. Blogi. Mietteitä taloudesta ja vähän muustakin. Trumpin ”veromuurin” oikulliset vaikutukset. Luettavissa: <https://rogerwessman.com/2017/01/26/trumpin-veroja-rajalle-politiikan-oikulliset-vaikutukset/> Luettu: 5.2.2017

World Trade Organization. 2016. About WTO. Membership. Members. Luettavissa: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm Luettu: 26.11.2016

Yle. 2016. Toivonen, M. Puoli seitsemän. Kovat ajat ovat hyviä aikoja kauneuden kasvavilla markkinoilla. Luettavissa: <http://yle.fi/aihe/artikkeli/2016/02/02/kovat-ajat-ovat-hyvia-aikoja-kauneuden-kasvavilla-markkinoilla> Luettu: 27.11.2016

Yrittäjät. 2014. Yrittäjän ABC. Kansainvälistyminen. Opas kansainvälistymiseen. Maahan-
tuonti EU:n ulkopuolelta. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistyminen/opas-kansainvalistymiseen/maahantuonti-eun-ulkopuolelta-318874#> Luettu: 21.4.2017

Liitteet

Liite 1. Kauppasopimuksen sisältö (Melin 2011, 47-48)

Kauppasopimuksen sisältö	
1. Sopijapuolten tiedot	Yhtiömuoto, laskutusosoite, nimenkirjoitusoikeuksien tarkistus.
2. Kaupan kohde	Tavaran laji, laatu, määrä, kappaleluku, paino ja muut ominaisuudet yksityiskohtaisesti.
3. Kauppahinta	Hinta, sen perusteet ja mitä se pitää sisällään. Kaikki kustannukset otetaan huomioon jo tässä vaiheessa. Määritellään hinnan muuttumisen edellytykset ja seuraamukset.
4. Maksuehdot ja -tapa	Maksun suorituksen ajankohta, maksuviivästys ja sen seuraamukset, maksupaikka, suoritusvaluutta (jos muu kuin € niin valuuttakurssiklausuuli määritellään), pankkikulujen maksaja ja muut ehdot kuten korot.
5. Toimitusaika	Toimitusajan lasku, toimituksen viivästys ja sen seuraamukset, toimitusajan pidentäminen, ostajan oikeudet sopimuksen purkuun, kauppahinnan vähennyksen vaatimiseen ja vahingonkorvaukseen.
6. Toimituspaikka ja -tapa	Mieluiten käytetään kansainvälisiä ja virallisia toimitusehtoja kuten Incoterms. Toimitusosoite.
7. Vapauttamisperusteet	Määritellään tilanteet, joissa toinen osapuoli voi vetäytyä sopimuksen ehdoista ja korvausperusteet näissä tilanteissa. Force majeure eli ylivoimaiseen esteeseen vetoaminen ja niiden todistaminen. Osapuolten ilmoitusvelvollisuus ja vapauttamisperusteeseen vetoamisen seuraukset.
8. Tavarankastus	Tavarankastukset valmistuksen aikana, vastaanottotarkastus sekä reklamaatiovelvollisuus.
9. Takuu	Takuun sisältö, kattamat viat, kesto, osapuolten velvollisuudet ja niiden laiminlyönnin seuraukset. Takuun nojalla toimitettujen tavaroiden kulut ja riskit.
10. Omistusoikeus	Tavarankastusvaiheen siirtymisen vaihe. Mahdollinen omistusoikeuden pidätys.
11. Vahingonvaara	Vahingonvaaran siirtymisen ajankohta.
12. Pakkaus	Mahdollisista erikoispakkauksista sopiminen.
13. Sopimuksen voimaansaattaminen	Maininta siitä, miten ja milloin sopimus tulee voimaan ja osapuolten toimenpiteet. Viennissä usein erinäisiä lupia, todistuksia, asiakirjoja tai hyväksyntöjä.
14. Riitojen ratkaiseminen	Sovellettavan lain valinta sekä riitatilanteiden varalta yleisen tai välitystuomioistuimen valinta.

Maahantuontioipas

KOSMETIIKKA YHDYSVALLOISTA

Järvi lina

HAAGA-HELIA AMMATTIKORKEAKOULU | LIIKETALouden KOULUTUSOHJELMA

Sisällys

Taustaa	2
Kosmetiikkalainsäädäntö	3
Pakkausmerkinnät	4
Maahantuonti prosessina	5
Ulkomaankaupan sopimukset	6
Maksuliikenne	7
Ulkomaankaupan asiakirjat	8
Tavaran kuljetus	9
Toimituslausekkeet ja huolinta	10
Tullitoiminta maahantuonnissa	11
Tullille tehtävät ilmoitukset	12
Hyödyllisiä linkkejä	13
Lähteet	14

Tämän maahantuontioppaan tarkoituksena on selkeän ytimekkäästi tuoda esille pääkohtia Yhdysvalloista tuotavan kosmetiikan suhteen. Opas perustuu keräämääni teorian tietoon, joka on laajemmin löydettävissä opinnäytetyöni raporttiosuudesta. Oppaan loppuosaan on kerätty tuojan näkökulmasta hyödyllisiä linkkejä. Tavoitteena on ollut luoda mahdollisimman hyvin rajattua sisältöä, josta on hyötyä kaikille Yhdysvalloista kosmetiikkaa tuoville yrityksille ja muille aiheesta kiinnostuneille. Kosmetiikkatuotteilla tässä oppaassa tarkoitetaan esimerkiksi hajuvesiä, meikkejä, hiusvärejä, ihovoihteita, kynsilakkoja, saippuota ja deodoranteja.

Aiheena kosmetiikan maahantuonti on ajankohtainen kosmetiikkamarkkinoiden kasvaessa Suomessa, ja Amerikan ulkopolitiikan ja sitä kautta ulkomaankaupan ollessa muutoksen kourissa uuden presidentin ja hallinnon myötä. Kosmetiikan maahantuonnin haasteena on tuotteiden kausiluonteinen, nopeasti vaihteleva ja vaikeasti ennustettava kysyntä. Suomessa vanhenevan väestön vaikutus näkyy ikääntyville sopivien tuotteiden kysynnän kasvussa. Yleinen heikko taloustilanne vaikuttaa kuluttajien valintoihin lisääntyneenä hintatietoisuutena.

Kosmetiikkatuotteiden myynnin odotetaan kuitenkin kasvavan yli 1,1 miljardiin euroon Suomessa vuoteen 2020 mennessä. Suomessa kosmetiikkamarkkinoita hallitsevat monikansalliset kosmetiikkajäätit kuten L'Oréal.

Haasteita maiden väliseen kauppaan tuovat erilaiset kauppatavat ja lainsäädännöt sekä se, että Yhdysvallat ei kuulu Euroopan Unioniin. Suomella ja Yhdysvalloilla on kuitenkin pitkä ja lämmin historia sekä poliittisesti että kaupallisesti. Vuonna 2015 Yhdysvallat oli Suomen seitsemänneksi tärkein tuontimaa vastaten noin neljää prosenttia Suomen kokonaistuonnista. Yhdysvalloista tuotiin kosmetiikkaa noin 1,68 miljoonan euron arvosta vuonna 2016. On vielä epäselvää, kuinka Donald Trumpin valinta Yhdysvaltojen presidentiksi vaikuttaa EU:n ja Yhdysvaltojen väliseen kauppaan esimerkiksi vapaakauppasopimusten kannalta. Toisaalta Trumpin protektionistiset ehdotukset voivat olla kannattavia suomalaisen maahantuojan kannalta. Ehdotukset Yhdysvaltojen viennin tukiaisista saattaisivat jopa alentaa amerikkalaisten tuontituotteiden hintoja Suomessa.

Euroopan Union ja Suomen kansalliset lait

EU:n kosmetiikka-asetusta 1223/2009 on sovellettu 11.7.2013 alkaen. Asetuksen täytäntöönpano vaatii kansallisia täytäntöönpanotoimia, jonka vuoksi Suomessa on säädetty Laki kosmeettisista valmisteista (492/2013). Laki keskittyy valmisteiden pakkausmerkintöihin, tuotetietoihin sekä toimivaltaisiin viranomaisiin (Suomessa Tuokes) ja seuraamuksiin. Suomessa Tulli valvoo kosmeettisten valmisteiden maahan tuontia EU:n ja ETA:n ulkopuolelta.

EU:n tasolla lainsäädäntö pyrkii takaamaan kuluttajien turvallisuuden ja mm. kieltää tuotteiden testauksen eläimillä. Asetuksen mukaan maahantuotavilla kosmetiikkatuotteilla tulee olla EU:ssa nimetty vastuuhenkilö, joka käytännössä vastaa siitä, että tuote täyttää asetuksen mukaiset vaatimukset. Tämä tarkoittaa, että tuotteen turvallisuudesta, sallittujen ainesosien käytöstä ja merkintöjen oikeellisuudesta tulee varmistua. Vastuuhenkilön tulee myös ilmoittaa maahantuotava valmiste Euroopan komission CPNP-tietokantaan.

Asetus rajoittaa tiettyjen ainesosien käyttöä kosmetiikassa kuluttajien turvallisuuden takaamiseksi. Luettelo yli tuhannesta kielletystä aineesta löytyy kosmetiikka-asetuksen toisesta liitteestä.

Yhdysvaltojen lait

Yhdysvalloissa liittovaltiolliset ja osavaltiolliset virastot kuten FDA säätelevät ja valvovat kosmeettisten valmisteiden koostumusta, pakkausta, pakkausmerkintöjä sekä turvallisuutta. Kosmetiikkaa koskevia lakeja Yhdysvalloissa ovat mm. Federal Food, Drug and Cosmetic Act (FD&C Act) sekä Fair Packaging and Labeling Act (FP&L Act).

Yhdysvalloissa laki ei vaadi, että kosmeettiset valmisteet ovat FDA:n hyväksymiä ennen markkinoille pääsyä. Lainvastaisia tuotteita kohtaan voidaan ryhtyä erinäisiin toimiin kuten suositella markkinoilta vetoa tai takavarikointia, jotka kuitenkin loppupeleissä ovat vapaaehtoisia toimia yrityksen kannalta.

FD&C Act mm. kieltää haitallisten aineosien käytön valmisteissa tai valmisteiden pakkauksissa, tuotteiden valmistamisen epähygieenisissä olosuhteissa sekä valheellisten, harhaanjohtavien tai riittämättömien etikettien ja pakkausten käytön. Laki ei kuitenkaan velvoita yrityksiä testeihin tuotteiden turvallisuuden taakamiseksi vaan vastuu tuotteiden turvallisuudesta on valmistajalla.

Laki vaatii, että Yhdysvalloista vietävät tuotteet ovat vastaanottajan vaatimusten ja maan lakien mukaisia. Tällöin riittää, että tuote täyttää vastaanottajamaan vaatimukset.

Pakkausmerkinnät

4

EU:n kosmetiikka-asetuksessa määritellään kosmeettisten valmisteiden pakolliset käyttö- ja pakkausmerkinnät. Osa merkinnöistä vaaditaan suomeksi ja osa myös ruotsiksi. EU:n ulkopuolella valmistettuun tuotteeseen tulee merkitä tuotteen alkuperämaa. Pakkauksessa tulee lisäksi olla merkittynä sisällön määrä, mikäli se on yli 5 grammaa tai millilitraa.

Käyttöohjeet ja varoitukset merkitään käyttö- ja ulkopakkauksissa. Jos tarpeelliset ohjeet eivät mahdu pakkauksiin, ne tulee ilmoittaa erillisellä ohjeella, joka liitetään tuotteeseen. Pakkauksissa tulee myös olla merkittynä eränumero, tuotteen käyttö-tarkoitus sekä ainesosaluettelo. Ainesosat merkitään painon mukaan alenevassa järjestyksessä INCI-nimistön mukaan.

Symbolit

Lisäksi asetuksessa on määritelty symboleja, joita voidaan käyttää mm. viittaamaan tuotteeseen liittyihin tietoihin.



Asetuksessa on myös määritelty symbolit ilmaisemaan vähimmäissäilyvyysaikoja. Tiimalasisymbolia, jonka ohessa merkitään päivämäärä, voidaan käyttää ”Parasta käytettynä ennen” ilmaisun sijasta.



+ Päivämäärä

Mikäli vähimmäissäilyvyysaika on yli 30 kuukautta, sen merkitseminen ei ole pakollista. Tällöin tuotteeseen tulee merkitä aika, jonka valmiste on turvallista sen avaamisen jälkeen. Aika voidaan ilmaista kuukausina tai vuosina.



Maahantuonti prosessina

5

EU:n ulkokaupalla tarkoitetaan Euroopan Unionin ulkopuolisten maiden kanssa käytävää kauppaa. Näistä kolmansista maista tuotavaan tavaraan sovelletaan EU:n yhteistä tullitariffia ja kauppapolitiikkaa.

Maahantuontiprosessi alkaa valmistajien ja tuotteiden etsinnästä, josta seuraavat tarjouspyynnöt, tarjousten vertailu ja neuvottelut. Ennen kauppasopimuksen tekoa tulee ottaa huomioon tullimääräykset tuonnin suhteen ja esimerkiksi tuontilisenssien hankinnasta tulee ottaa selvää. Uusien kauppakumppaneiden luotettavuus tulee aina varmistaa ja luottotiedot on tarkistettava. Sopimuksessa sovitaan molempien osapuolten velvollisuudet sekä maksu- ja toimitustapa. Toimituksen jälkeen tavara vastaanotetaan ja tarkastetaan. Jälkiseurannassa seurataan tietoja tuotteen laadusta ja soveltuvuudesta.



Ulkomaankaupan sopimukset 6

Etenkin ulkomaankaupassa kauppasopimuksen on todella tärkeää olla riittävän yksityiskohtainen ja kattava. Kansainvälistä kauppaa pyritään säätelemään kansainvälisellä kauppalailla CISG, jota on sitoutunut noudattamaan sekä Suomi että Yhdysvallat. Kosmetiikkaa tuotaessa on hyvä neuvotella palautusoikeuksista vaihtelevan kysynnän vuoksi. Kauppasopimusta laadittaessa tulisi siihen sisällyttää seuraavat kohdat:

Kauppasopimuksen sisältö	
1. Sopijapuolten tiedot	Yhtiömuoto, laskutusosoite, nimenkirjoitusoikeuksien tarkistus.
2. Kaupan kohde	Tavaran laji, laatu, määrä, kappaleluku, paino ja muut ominaisuudet yksityiskohtaisesti.
3. Kauppahinta	Hinta, sen perusteet ja mitä se pitää sisällään. Kaikki kustannukset otetaan huomioon jo tässä vaiheessa. Määritellään hinnan muuttumisen edellytykset ja seuraamukset.
4. Maksuehdot ja -tapa	Maksun suorituksen ajankohta, maksuviivästys ja sen seuraamukset, maksupaikka, suoritusvaluutta (jos muu kuin € niin valuuttakurssiklausuuli määritellään), pankkikulujen maksaja ja muut ehdot kuten korot.
5. Toimitusaika	Toimitusajan lasku, toimituksen viivästys ja sen seuraamukset, toimitusajan pidentäminen, ostajan oikeudet sopimuksen purkuun, kauppahinnan vähennyksen vaatimiseen ja vahingonkorvaukseen.
6. Toimituspaikka ja -tapa	Mieluiten käytetään kansainvälisiä ja virallisia toimitusehtoja kuten Incoterms. Toimitusosoite.
7. Vapauttamisperusteet	Määritellään tilanteet, joissa toinen osapuoli voi vetäytyä sopimuksen ehdoista ja korvauserusteet näissä tilanteissa. Force majeure eli ylivoimaiseen esteeseen vetoaminen ja niiden todistaminen. Osapuolten ilmoitusvelvollisuus ja vapauttamisperusteeseen vetoamisen seuraukset.
8. Tavarankastus	Tavarankastukset valmistuksen aikana, vastaanottotarkastus sekä reklamaatiovelvollisuus.
9. Takuu	Takuun sisältö, kattamat viat, kesto, osapuolten velvollisuudet ja niiden laiminlyönnin seuraukset. Takuun nojalla toimitettujen tavaroiden kulut ja riskit.
10. Omistusoikeus	Tavarankastusajan omistusoikeuden siirtymisen vaihe. Mahdollinen omistusoikeuden pidätys.
11. Vahingonvaara	Vahingonvaaran siirtymisen ajankohta.
12. Pakkaus	Mahdollisista erikoispakkauksista sopiminen.
13. Sopimuksen voimaansaattaminen	Maininta siitä, miten ja milloin sopimus tulee voimaan ja osapuolten toimenpiteet. Viennissä usein erinäisiä lupia, todistuksia, asiakirjoja tai hyväksyntöjä.
14. Riitojen ratkaiseminen	Sovellettavan lain valinta sekä riitatilanteiden varalta yleisen tai välitystuomioistuimen valinta.

Valuuttariski

Kaikki suomalaiset yritykset, jotka käyvät kauppaa muulla valuutalla kuin eurolla, altistuvat valuuttariskille. Valuuttariski syntyy, kun valuuttakurssit vaihtelevat, jolloin heilahdukset saattavat aiheuttaa tappioita tai voittoja. Valuuttakurssien muuttuessa, velkojen ja saatavien arvot muuttuvat.

Helpoin tapa poistaa kurssiriski on käyttää euroa kauppavaluuttana.

Kauppakumppanin kanssa voidaan myös sopia, että maksu sidotaan johonkin tiettyyn kurssitasoon.

Maksutavat

Shekin käyttö maksutapana on vähentynyt maksuliikenteen kehittyessä, mutta se on Yhdysvalloissa edelleen laajalti käytössä. Shekin käyttöä ei kuitenkaan suositella käytettäväksi ulkomaankaupassa sen turvattomuuden vuoksi.

Maksumääräystä voidaan käyttää vakiintuneissa, luottamuksellisissa liikesuhteissa. Se on turvallinen, nopea ja edullinen maksutapa, mutta myös ehdoton ja peruuttamaton. Sitä voidaan verrata tavalliseen pankkisiirtoon.

Perittävää käytettäessä myyjä ohjeistaa pankkinsa perimään maksun ja luovuttamaan liitetty asiakirjat ostajalle. Tässä maksutavassa myyjä hallitsee tavaraa, kunnes ostaja on maksanut. Perittävää suositellaan käytettäväksi, kun ostajan maksukykyä ei epäillä, mutta maksun suoritukselle kaivataan varmistusta.

Remburssi on maksutavoista kaikkein turvallisin varsinkin ulkomaisten, tuntemattomien ja taloudellisesti epävakaiden kauppakumppanien kanssa. Remburssia käytettäessä myyjä varmistuu maksun saamisesta ja ostajan ei tarvitse maksaa ennen kuin myyjä on täyttänyt omat velvollisuutensa. Remburssin käyttö myös suojaa molempia valuuttariskeiltä.

Maksutavan ja -ehdon valinta

Maksutavan valinta on yksi ratkaisevista tekijöistä ulkomaankaupan riskienhallinnassa. Valintaan vaikuttavat kauppakumppanien keskinäinen luottamus, kauppatavat, kilpailutilanne sekä riskien ehkäisy. Ostajan roolissa tavoitteena on saada tavara haltuun ennen maksun suoritusta ja myyjällä päinvastoin.

Maksuehtoon vaikuttavia tekijöitä on monia; maksuvaluutta, maksutapa, maksupaikka ja -aika, pankkikulujen maksaja, alennukset, toimituslauseke sekä viivästysten seuraamukset. Maksun ajankohta on vapaasti sovittavissa kauppakumppanin kanssa.

Ulkomaankaupan asiakirjat

8

Kansainvälisessä kaupassa käytetään erilaisia dokumentteja riippuen tuonti- ja viennistä ja kauppatavarasta. Oikeiden ja oikein täytettyjen asiakirjojen luovuttaminen on tärkeää, jotta toimitus, kuljetus ja tavarantoimitus onnistuisi mahdollisimman sujuvasti.

Kauppalasku

Yleisin dokumenteista on kauppalasku, jonka vähimmäisvaatimukset vaihtelevat maittain. Kauppalasku sisältää oleellista tietoa myyjälle, ostajalle, tulliviranomaisille, huolitsijalle sekä kuljetusliikkeelle. Ostajan tulee ilmoittaa oman maansa kauppalaskua koskevat vaatimukset myyjälle.

Suomessa Tulli suosittelee kauppalaskuun sisällytettävien seuraavien tietojen

- Myyjän ja ostajan nimet ja kotipaikat
- Kauppalaskun asettamispäivä
- Tavarantoimitustiedot ja mahdolliset alennukset perusteluineen
- Tavarantoimituksen määrä ja paino
- Toimitus- ja maksuehdot
- Tullinimike
- Tavarantoimituksen alkuperä- ja määräraha
- Allekirjoitus

Muita dokumentteja

Merikuljetuksessa tavaralle vaaditaan **konossementti (B/L)**, joka toimii tavaraan oikeuttavana asiakirjana ja todistuksena kuljetussopimuksesta.

Ilmakuljetuksessa tavaralle vaaditaan **lento-rahtikirja (AWB)**, joka toimii sopimuksena lastinantajan ja rahtikuljettajan välillä.

Lisäksi tärkeä asiakirja on **pakkauslista**, jossa määritellään tavarantoimituksen materiaali, koko, paino ja pakkaus. Pakkauslistaa käytetään tuontimaassa tavarantoimituksen tarkastuksessa.

Tavaran kuljetus

Ulkomaankaupassa on kolme vaihtoehtoista kuljetustapaa. Kuljetustapaa valitessa tulee ottaa huomioon maiden maantieteelliset sijainnit, nopeus ja hinta. Maakuljetukset soveltuvat hyvin naapurimaille ja maan sisäisiin kuljetuksiin, sillä ne tapahtuvat junalla ja autolla. Pitkille matkoille parhaiten soveltuvat kuitenkin meri- ja ilmakuljetukset. Suomen ja Yhdysvaltojen välinen etäisyys on noin 8000 kilometriä, joten tuotteesta riippuen kuljetustavaksi kannattaa valita meri- tai ilmakuljetus.

Lentorahti

Nopea lentorahti soveltuu hyvin kevyille tuotteille, joiden kysyntä on kausiluontoista, vaikeasti ennustettavaa ja vaihtelee rajusti. Kosmetiikkaa kuljetettaessa tulee ottaa huomioon, että lentorahti ei sovi tuotteille, jotka eivät kestä ilmanpaineen ja lämpötilan vaihtelua.

Suomessa lentorahdin osalta operatiivisia lentokenttiä on vain Helsinki-Vantaa, jonka vuoksi yhdistelmäkuljetuksia joudutaan usein käyttämään.

Merirahti

Merikuljetus on kuljetusvaihtoehdoista edullisin, mutta myös kohtuullisen hidas vaihtoehto. Kuljetuksen kesto saattaa kestää muutamasta viikosta jopa pariin kuukauteen. Merikuljetus sopii hyvin suurille ja painaville tavaroille.

Suurin osa Suomen ulkomaankaupasta kulkee meriteitse. Tavaravirta on keskittynyt Itämeren rannalla sijaitseviin suurimpiin satamiin.

	Lentorahti	Merirahti
Hinta	Kalliimpi	Edullisempi
Aika	Nopeampi	Hitaampi
Luotettavuus	Luotettavampi	Vähemmän luotettava, tavaravaurioituminen todennäköisempää
Kohde	Vähemmän pysähdyksiä matkalla	Matkan aikana saattaa esiintyä pysähdyksiä
Seuranta	Kyllä	Kyllä
Hinnoittelu	Painon mukaan	Määrän mukaan

Toimituslausekkeet & huolinta 10

Toimituslausekkeet

Incoterms 2010 –toimituslausekkeet ovat Kansainvälisen Kauppakamarin julkaisemia ohjeistuksia, joita käytetään yritysten välisessä kaupassa. Lausekkeita on yhteensä 11 ja jokaisella lausekkeella on nimi, lyhenne sekä määritelmä, joka kuvaa myyjän ja ostajan velvollisuuksia, vaaranvastuun siirtymistä sekä kustannusten jakautumista heidän välillään. Incoterms-toimituslausekkeilla voidaan helposti sopia tavarantoimitukseen liittyvistä kuluista, velvoitteista, kuljetus- ja vakuutus sopimuksista sekä vienti- ja tuontitullauksesta. Incoterms-toimituslausekkeet ovat maailmanlaajuisesti käytetyin tapa sopia tavarantoimituksesta.

Kaikkiin kuljetusmuotoihin sopivia lausekkeita ovat **EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP ja DDP**. Vain merikuljetuksiin sopivia lausekkeita ovat **FAS, FOB, CFR ja CIF**.

Huolinta

Huolitsijan tehtävänä on huolehtia tavaralahetyksestä ja siihen liittyvistä toimenpiteistä päämiehensä lukuun ja näin olen hoitaa sellaiset tehtävät, joihin päämiehen asiantuntemus tai aika ei riitä. Huolintaliikkeet pitävät huolta, että kauppatavara saapuu perille vastaanottajalle oikeaan aikaan, oikeassa paikassa mahdollisimman kustannustehokkaasti ja noudattaen asiakkaiden lainsäädäntöä, direktiivejä ja kauppasopimusta. Huolintapalveluihin voi kuulua lisäksi mm. lastausta, pakkausta, varastointia, käsittelyä sekä neuvontapalveluita.

Huolitsijan käyttöä suositellaan varsinkin, kun yrityksen resurssit ja osaaminen eivät riitä hoitamaan kansainvälisiä toimenpiteitä. Huolitsijan käyttäminen säästää huomattavasti aikaa, vaivaa ja mahdollisesti myös rahaa.

Suomen suurimpia huolintaliikkeitä ovat muun muassa

- DHL Freight Finland Oy
- Schenker Oy
- Oy Kuehne + Nagel Ltd
- DSV Road Oy
- Varova Oy
- United Parcel Service Finland Oy (UPS)
- Postnord Oy
- Oy Beweship Ab

Tullitoiminta maahantuonnissa 11

Suomi on osa EU:n tullijärjestelmää. Tämän vuoksi tuotaessa tavaraa EU:n ulkopuolelta, se tulee tuontitullata, siitä tulee maksaa tullit, verot ja muut mahdolliset maksut, jotka määräytyvät tullinimikkeen, alkuperän ja tulliarvon perusteella. Tullimenettelyjä on erilaisia, joista yleisin on luovutus vapaaseen liikkeeseen ja kulutukseen. Valittu menettely ja oikeat koodit tulee ilmoittaa tuonti-ilmoituksessa. Näin varmistetaan, että tulli ja verot maksetaan oikein. EU:n veroalueen ulkopuolelta tulevista tavaroista tulee aina maksaa arvonlisävero.

Tullit ja arvonlisävero

Tavarasta maksettavat tullit ovat useimmiten arvotulleja, jotka määräytyvät tullitariffinimikkeen mukaan. Kaikille tavaroille on määritelty oma nimike, jolle on erikseen määritelty prosentuaalinen tulli, jonka perusteella tulli lasketaan tullausarvosta. Tullausarvo on sama kuin tavarasta maksettava hinta sisällyttäen myös vakuutus- ja kuljetus-, lastaus- ja käsittelykustannukset EU:n tullialueelle saakka.

Tullin lisäksi tavarasta tulee maksaa arvonlisäveroa. Yleinen arvonlisäverokanta Suomessa on **24 %**, jota käytetään myös kosmetiikalle.

Tullinimikkeet

Kaikille tuotaville ja vietäville tavaroille tulee ilmoittaa tullinimike. Tullinimikkeen perusteella tavaralle määräytyy tullin määrä sekä mahdolliset tuontirajoitukset ja -kiellot. Tavaralle luokitellaan nimike käyttämällä Taric-ohjelmaa. Ohjelmasta valitaan alkuperämaaksi Yhdysvallat. **Kosmetiikan tavararyhmä on 33.** Jotta tavaralle voidaan määritellä tulli, koodi tulee tarkentaa vähintään kuusinumeroiseksi. Taric-tiedon mukaan esimerkiksi huulipun koodi on 330410 ja Yhdysvalloista tuotaessa tulli kyseiselle tuotteelle on 0 %.

TARIC-tieto [näytä]

Viitepäivämäärä on 20-02-2017
Viimeisin päivitys: 17-02-2017

Maantieteellinen alue: Amerikan yhdysvallat - US
tavarakoodi: 3304100000

VI JAKSO KEMIANTEOLLISUUDEN JA SIIHEN LIITTYVÄN TEOLLISUUDEN TUOTTEET

33 RYHMÄ HAIHTUVAT ÖLJYT JA RESINOIDIT; HAJUSTE-, KOSMEETTISET JA TOALETTIVALMISTEET (TN701)

3304 Kauneudenhoito- ja meikkivalmisteet sekä ihonhoitovalmisteet (muut kuin lääkkeet), myös aurinkosuoja- ja rusketusvalmisteet; manikyyri- ja pedikyyrivalmisteet : (TN701)

3304 10 ▾ - huulimeikkivalmisteet

ERGA OMNES (ERGA OMNES)

→ Kolmansien maiden tulli (01-01-1999 -) : 0 %

[R2261/98](#)

Saapumisen yleisilmoitus

Kun tavaraa tuodaan EU:n ulkopuolelta, se tulee esittää tullille sen ylittäessä tullirajaa. Ennen kuin tavara on fyysisesti ylittämässä tullirajaa, siitä tulee tehdä **saapumisen yleisilmoitus**, jonka antamisesta on vastuussa tavaraa kuljettava kuljetusliike. Yleisilmoituksella annetaan tavarasta turvatiedot Tullin AREX-järjestelmään. Kuljetusliike on vastuussa myös sähköisen saapumisen esittämisilmoituksen antamisesta.

Tulli-ilmoitus

Kun tavara ilmoitetaan tullimenettelyyn, siitä tulee tehdä tulli-ilmoitus, jonka voi tehdä joko tuoja tai tuojan edustaja. Tulli-ilmoitukseen liitetään mukaan asianmukaiset asiakirjat, tavarannullinimike sekä mahdolliset tuontiluvat tai –lisenssit ja tuontikiellot tai –rajoitukset. Asianmukaisia asiakirjoja ovat mm. kauppalakku. Tulli-ilmoitus voidaan antaa **SAD-lomakkeella**. SAD-lomake toimitetaan tarvittavine liitteineen tavarannullinimike sijaintipaikan lähimpään tulliin. Tulli-ilmoitus voidaan myös tehdä netissä Tullin tuonti-ilmoituspalvelussa Verohallinnon myöntämällä Katso-tunnisteella.

Passitusmenettely

Kun tullaamaton maahantuotava tavara tulee EU:n ulkopuolelta, se voi liikkua EU:n alueella siihen tulliin, jossa se aiotaan tullata vain tullivalvonnan alaisena. Passitusmenettely on yksi tullivalvonnan muodoista. Passitusmenettelyssä tavara kuljetetaan lähtötullista määrätulliin tulliselvitykseen. Passituksessa oleva tavara saa liikkua yhteisön sisällä ilman tuontitulleja, muita maksuja tai kauppapoliittisia toimenpiteitä. Passitusta käytettäessä tavarasta maksetaan vakuus, jonka suuruus on maksettavien tullien ja verojen määrä. Vakuus palautetaan, kun passitetut tavarat saapuvat määrätulliin. Vakuutta ei tarvitse maksaa mm. silloin, kun tavara kuljetetaan ilmateitse.

T1-passitusta voidaan käyttää, kun tavara jää Suomeen, eikä ole läpikulkumatalla. Tällöin tavara kuljetetaan saapumistullipaikasta määrätulliin. Saapumistullipaikka on se EU:n raja-alueella sijaitseva tulli, jonka kautta tavara saapuu yhteisön alueelle. T1-passitus tarkoittaa EU:n ulkoista passitusta, jota käytetään, kun yhteisöön tuodaan sen ulkopuolelta tullaamattontavaraa tai, jos tullaamattontavaraa siirretään yhteisön sisällä.

Hyödyllisiä linkkejä

13

Tukes, kosmeettisia valmisteita valvova viranomainen

<http://www.tukes.fi/kosmetiikka>

EU:n kosmetiikka-asetus 1223/2009

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:342:0059:0209:fi:PDF>

Tiivistelmä EU:n kosmetiikka-asetuksen 1223/2009 keskeisistä asioista

http://www.tukes.fi/Tiedostot/Kuluttajaturvallisuus/kosmetiikka-asetuksen_muutokset_tiivistelma2013.pdf

Laki kosmeettisista valmisteista (492/2013)

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2013/20130492>

FDA Cosmetics

<https://www.fda.gov/Cosmetics/default.htm>

Kansainvälinen kauppalaki CISG

<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/treaty.html>

CPNP –tietokanta

<http://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/cpnp/>

TARIC-kyselyohjelma

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=fi

Tulli, informaatiota tuonnista yritysasiakkaille

<http://tulli.fi/yritysasiakkaat/tuonti>

Tulli, tarvittavat lomakkeet

<http://tulli.fi/sahkoiset-palvelut/lomakkeet>

Tulli, tuonti-ilmoituspalvelu

<https://asiointi.tulli.fi/nettituonti/mainpage.html>

Logistiikan Maailma, logistiikan aiheiden tietolähde

<http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Etusivu>

Kansainvälinen kauppakamari

<http://www.icc.fi>

Incoterms 2010 – toimituslausekkeet (DHL)

http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL_incoterms_esite_FI_2.pdf

- AllWorld Logistics. 2013. News. Airfreight, Seafreight. Pros and Cons: Sea Freight vs. Air Freight. Luettavissa: <http://www.allworldlogistics.com.au/sea-freight-vs-air-freight/> Luettu 5.2.2017
- CNN. 2017. Diamond, J. Politics. Donald Trump threatens business leaders with border tax. Luettavissa: <http://edition.cnn.com/2017/01/23/politics/trump-business-leaders-border-tax/> Luettu 5.2.2017
- DHL. 2011. Incoterms- toimituslausekkeet. Luettavissa: http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL_incoterms_esite_FI_2.pdf Luettu 6.2.2017
- Euroopan komissio. A. 2016. Sectors. Cosmetics. Luettavissa: <http://ec.europa.eu/growth/sectors/cosmetics/> Luettu 28.11.2016
- FDA. 2009. Cosmetics. Labeling. Regulations. Labeling Regulations. Luettavissa: <http://www.fda.gov/Cosmetics/Labeling/Regulations/ucm126438.htm> Luettu 1.12.2016
- FDA. 2014. Cosmetics. International Activities. Exporters. Information for Cosmetic Exporters: FAQs. Luettavissa: <http://www.fda.gov/Cosmetics/InternationalActivities/Exporters/ucm2005217.htm> Luettu 1.12.2016
- FDA. 2016. Cosmetics. Guidance & Regulation. Luettavissa: <http://www.fda.gov/Cosmetics/GuidanceRegulation/default.htm> Luettu 30.11.2016
- FDA. 2016. Cosmetics. Guidance & Regulation. Laws & Regulations. FDA Authority Over Cosmetics: How Cosmetics Are Not FDA-Approved, but Are FDA-Regulated. Luettavissa: <http://www.fda.gov/Cosmetics/GuidanceRegulation/LawsRegulations/ucm074162.htm> Luettu 30.11.2016
- First Research Industry Profiles. Hoover's Inc. 2016. Cosmetics, Beauty Supply & Perfume Stores - Quarterly Update 11/7/2016. Luettavissa: <http://ezproxy.haaga-helia.fi:2091/abitrade/docview/1837029755/fulltextPDF/C847902223754C50PQ/1?accountid=27436> Luettu 24.11.2016
- Kansainvälinen Kauppakamari. Toimitusten hallinta. ICC Incoterms 2010. Luettavissa: <http://www.icc.fi/toimitusten-hallinta-icc-incoterms-2010> Luettu 9.2.2017
- Logistiikan Maailma. 2016. Sisä-ulkokauppa ja tullaus. Ulkomaankaupan asiakirjoja. Kauppalasku. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kauppalasku> Luettu 2.2.2017
- Logistiikan Maailma. 2016. Sisä-ulkokauppa ja tullaus. Ulkomaankaupan asiakirjoja. Merikuljetukset. Konossementti. Luettavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Konossementti_\(Bill_of_Lading\)](http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Konossementti_(Bill_of_Lading)) Luettu 2.2.2017
- Logistiikan Maailma. 2016. Sisä-ulkokauppa ja tullaus. Ulkomaankaupan asiakirjoja. Lentokuljetus. Lentorahtikirja. Luettavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Lentorahtikirja_\(AWB\)](http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Lentorahtikirja_(AWB)) Luettu 2.2.2017

Logistiikan Maailma. 2016. Lentokuljetus. Suomen asema ja ominaispiirteet lentokuljetuksissa. Luettavissa: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Suomen_asema_ja_ominaispiirteet_lentokuljetuksissa Luettu 5.2.2017

Logistiikan Maailma. 2016. Merikuljetukset. Merikuljetukset Suomessa. Merikuljetukset Suomessa. Luettavissa: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Merikuljetukset_Suomessa Luettu 5.2.2017

Logistiikan Maailma. 2016. Huolinta. Luettavissa: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Huolinta> Luettu 12.2.2017

Maailman Markkinat 2016-2017. Ulkoasiainministeriö. 2016. S. 17-20. Luettavissa: <http://formin.finland.fi/public/download.aspx?ID=160535&GUID={243F2C73-3B54-4AB2-8140-59FEC0D186E3}> Luettu 24.11.2016

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. Amk-Kustannus Oy. 1. painos. S. 19, 47-48, 120-121, 123, 125-129, 131-136, 138-140, 232, 252 & 254-263.

Nordea. 2017. Yritysassiakkaat. Ulkomaankauppa. Ulkomaankaupan maksutapoja. Luettavissa: <http://www.nordea.fi/yritysassiakkaat/riskienhallinta/ulkomaankauppa/ulkomaankaupan-maksutapoja.html> Luettu 16.1.2017

Passport Euromonitor. 2016. Beauty and Personal Care in Finland. Industry Overview. Luettavissa: <http://ezproxy.haaga-helia.fi:2179/portal/analysis/tab> Luettu 16.1.2017

Reuters. 2016. Blenkinsop, P. Trump victory could spell defeat for EU-U.S. trade deal. Luettavissa: <http://www.reuters.com/article/us-usa-election-trade-eu-idUSKBN1342TF> Luettu 24.11.2016

Seyoum, B. 2014. Export-Import Theory, Practices, and Procedures. S. 179-184 & 190-191.

Suomen huolinta- ja logistiikkaliitto ry. Tietoa alasta. Faktat ja tilastot. Luettavissa: <http://www.huolintaliitto.fi/tietoa-alasta/faktat-ja-tilastot.html> Luettu 12.2.2017

Taric. 2017. Euroopan komissio. Verotus ja tulliliitto. Verotuksen ja tulliliiton pääosaston tietokannat. Taric. Toimenpiteet. Luettavissa: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=fi&Taric=3304&Area=US&Expand=true&SimDate=20170220#3304000000 Luettu 20.2.2017

Taric. 2017. Euroopan komissio. Verotus ja tulliliitto. Verotuksen ja tulliliiton pääosaston tietokannat. Taric. Toimenpiteet. Luettavissa: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/measures.jsp?Lang=fi&SimDate=20170220&Area=US&Taric=3304100000&LangDescr=fi Luettu 20.2.2017

Tukes. 2013. Tiivistelmä EU-kosmetiikka-asetuksen vaatimuksista. S. 1-4. Luettavissa: http://www.tukes.fi/Tiedostot/Kuluttajaturvallisuus/kosmetiikka-asetuksen_muutokset_tiiivistelma2013.pdf Luettu 28.11.2016

Tukes. 2016. Toimialat. Teollisuus- ja kuluttajakemikaalit. Kosmetiikka. Luettavissa: <http://www.tukes.fi/kosmetiikka> Luettu 27.11.2016

Tulli. 2016. Maa- ja toimialakatsaukset 2015. Kauppa 2015. Suomen ja Yhdysvaltain välinen kauppa. Luettavissa: http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastokatsaukset/maat/vuodet/liitteet/Maat_2015.pdf Luettu 26.11.2016

Tulli. 2016. Yritysiasiakkaat. Tuonti. Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysiasiakkaat/tuonti> Luettu 20.2.2017

Tulli. 2016. Yritysiasiakkaat. Tuonti. Mitä tuonti maksaa? Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysiasiakkaat/tuonti/mita-tuontimaksaa-> Luettu 20.2.2017

Tulli. 2016. Yritysiasiakkaat. Tuonti. Kauppa-arvo tullausarvon määrittämisessä. Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysiasiakkaat/tuonti/kauppa-arvo-tullausarvon-maarittamisessa> Luettu 20.2.2017

Tulli. 2016. Yritysiasiakkaat. Tuonti. Tavarán tullinimike. Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysiasiakkaat/tuonti/tavarán-tullinimike> Luettu 20.2.2017

Tulli. 2016. Yritysiasiakkaat. Tuonti. Tavarán tullinimike. Mistä löydän oikean nimikkeen? Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysiasiakkaat/tuonti/mista-loydan-oikean-nimikkeen> Luettu 20.2.2017

Tulli. 2016. Yritysiasiakkaat. Tuonti. Tulli ja arvonlisävero. Arvonlisävero on yleensä 24 prosenttia. Luettavissa: <http://tulli.fi/yritysiasiakkaat/tuonti/arvonlisävero-on-yleensa-24-prosenttia> Luettu 4.3.2017

Tulli. 2017a. Uljas. Tilastotietokanta. Ulkomaankauppatilasto. CN. CN vuodesta 2002->. Tavaraluokitus: 3303, 3304, 3305, 3306, 3307, 3401 ja 3402. Aika: 201612. Maa: USA. Suunta: Tuonti alkuperämaittain. Indikaattorit: Tilastoarvo (euro) ja Muutos %. Luettavissa: <http://uljas.tulli.fi> Luettu: 9.5.2017

Universal Cargo. Rau, R. 2014. What does a freight forwarder do & do you need one? Luettavissa: <http://www.universalcargo.com/what-does-a-freight-forwarder-do-do-you-need-one/> Luettu 20.2.2017