

Suvi Peiponen

KOSMETIIKAN MAAHANTUONTI EU:STA JA SEN
ULKOPUOLELTA

Liiketalouden koulutusohjelma
2018

KOSMETIIKAN MAAHANTUONTI EU:STA JA SEN ULKOPUOLELTA

Peiponen, Suvi
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Maaliskuu 2018
Ohjaaja: Heiskanen, Katariina
Sivumäärä: 35
Liitteitä: 0

Asiasanat: kauneudenhoito, lainsäädäntö, tullaus, tuonti

Opinnäytetyössä tutkittiin erilaisia kosmetiikan maahantuontitapoja sekä yleisiä käytännön toimia maahantuontiprosessissa. Tavoitteena oli lisätä omaa tietoisuutta maahantuonnista ja vertailla erilaisia tapoja harjoittaa tuontia. Maahantuonnin muodot rajattiin välittömään, suoraan ja epäsuoraan tuontiin. Niiden lisäksi tutkittiin rinnakkaistuontia, koska näiden tapojen koettiin olevan oleellimmat aloittavan yrittäjän kannalta.

Työ oli kvalitatiivinen eli laadullinen ja siinä käytettiin menetelminä erilaisia dokumentteja. Koska työllä ei ollut toimeksiantajaa, sen lähteet pyrittiin saamaan mahdollisimman monipuolisiksi. Teoreettinen työ perehtyi kosmetiikan maahantuontiprosessiin, lainsäädäntöön, tullitoimiin sekä erilaisiin riskeihin. Lisäksi työssä on selvitetty tarkemmin maksuvaihtoehtoja, erilaisia tuontitapoja sekä otettu mukaan muutama esimerkki kosmetiikkatuotemerkeistä.

Tuontiprosessissa korostettiin maksuvaihtoehtoja, koska niiden koettiin vaikuttavan merkittävästi toimintaketjun kulkuun. Riskien osalta käsiteltiin useampia esimerkkejä, koska niitä esiintyy jokaisessa tuonnin vaiheessa. Sen lisäksi riskienhallinnassa esitettiin erilaisia keinoja näiden riskien välttämiseen kussakin maahantuontiprosessin vaiheessa.

Mielestäni opinnäytetyö pääsi tavoitteisiinsa, koska ymmärrän paremmin maahantuontiprosessia ja pystyin vertailemaan erilaisia tuontitapoja syvemmin. Työssä tuotiin esille teoreettisesti mahdollisia syitä siihen, miksi joitakin kosmetiikkatuotemerkeistä ei tuoda Suomeen lainkaan.

IMPORT OF COSMETICS FROM THE EU AND BEYOND

Peiponen, Suvi

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business and Administration

March 2018

Supervisor: Heiskanen, Katariina

Number of pages: 35

Appendices: 0

Keywords: beauty care, legislation, customs clearance, import

The purpose of this thesis was to investigate different ways of importing cosmetics and general practical steps in the import process. The goal was to increase my own awareness of the import and to compare different ways of importing. The forms of import were limited to immediate, direct and indirect imports. In addition, parallel imports was investigated, as these ways were considered to be the most essential for a new entrepreneur.

The work was qualitative and used different documents as methods. Since the work did not have a mandate, its sources attempts were made to get as far as possible into diverse. The theoretical work became familiar with the import process of cosmetics, legislation, customs and various risks. Further details on payment options, different ways of importing and a few examples of cosmetics brands have been studied.

The import process emphasized payment options as they were felt to have a significant impact on the course of the operation. In terms of risks, several examples were discussed as they occur at each stage of import. In addition, risk management provided various ways to avoid these risks at each stage of the import process.

In my opinion, the thesis achieved its goals because I understood better the import process and were able to compare different import modes more deeply. The thesis raised theoretically possible reasons why some cosmetic brands are not imported into Finland at all.

KÄSITTEET JA LYHENTEET

AGENTTI	Asiamies, joka toimii viejäyrityksen lukuun
BROKER	Välittäjä, joka toimii viejäyrityksen lukuun ja jolla on myynninedistämisvelvollisuus
CMR –AINEET	Syöpää aiheuttavat, soluja vaurioittavat sekä lisääntymistä vaarantavat aineet (Carcinogenic Mutagenic Reprotoxic)
CPNP	Euroopan komission tietokanta, johon ilmoitetaan markkinoille pyrkivistä kosmetiikkatuotteista (Cosmetic Product Notification Portal)
ETA	Euroopan talousalue
INCI	Kansainvälinen nimikkeistö, jolla merkitään kosmetiikkatuotteiden ainesosat pakkauksiin (International Nomenclature Cosmetic Ingredient)
INTRASTAT	EU:n sisäkaupan tilastojärjestelmä
KATSO-TUNNISTE	Verohallinnon myöntämä tunniste, jolla yritys voi omista järjestelmistään tunnistautua ja asioida sähköisissä palveluissa
KOMISSIÖNÄÄRI	Kaupitsija, joka toimii viejäyrityksen lukuun
OSTOYHTYMÄ	Yrityksien muodostama organisaatio
PROFORMALASKU	Mallilasku myyjältä ostajalle ennen lopullista kauppalaskua (Pro forma invoice)
REMBURSSI	Tuojan pankin maksusitoumus ennen tuontia (Documentary credit / Letter of credit)
SAD-LOMAKE	Tullimuoto, jolla voidaan todistaa yhteisöasema (Single Administrative Document)
SCCS	EU-komissiossa toimiva kuluttajaturvallisuusasioiden tiedekomitea (Scientific Committee on Consumer Safety)

SWOT	Nelikenttämenetelmä, jolla arvioidaan vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)
T2L	Todistusasiakirja EU:n sisällä vietävien ja tuotavien tavaroiden yhteisöasemaan kuulumisesta
TARIFFIKIINTIÖ	Määräaikaisesti myönnetty alennettu tulli tai tullittomuus tiettyyn tuontimäärään asti
TULLINIMIKE	Myös tavarakoodi, tullitariffinimike tai taric-koodi, ilmoittaa tullimaksujen määrää, rajoituksia ja tuontikieltoja
TULLISUSPENSIO	EU:n myöntämä tullittomuus tai alennettu tulli
VALUUTTA-KLAUSUULI	Rajaa kurssiriskin minimi ja maksimi kurssitasolla
VALUUTTAKORI	Kahden tai useamman valuutan luotto tai sijoitus
VALUUTTAOPTIO	Toiselle osapuolelle myönnetty oikeus ostaa/myydä valuuttaa tietynä aikana, tietty määrä
VALUUTTASWAP	Sopimus korosta ja valuutanvaihdosta, yhtä valuuttaa vastaava velka voidaan vaihtaa toista valuuttaa vastaavaan velkaan
VALUUTTATERMIINI	Pankin ja asiakkaan sopimus tietyn valuutan ostamisesta tietynä aikana, tietty määrä, tietyllä kurssilla
VIENTILIIKE	Yritys, joka ostaa tavarat suoraan valmistajalta ja myy ne edelleen
VIENTIYHDISTYS	Vientiä harjoittava yhdistys, jonka on perustanut sen jäsenyritykset
VIENTIYRITYS	Vientiä harjoittava yritys
YHTEISÖASEMA	Tila, johon yhteisötavarat kuuluvat, joka tulee pystyä todistamaan joko T2L:llä tai SAD-lomakkeella
YHTEISÖHANKINTA	EU:n sisältä ostettu tavara
YHTEISÖTAVARA	EU:n sisällä tehty tavara tai ulkopuolelta tuotu vapaaseen liikkeeseen asetettu ja tullattu tavara

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	8
2	MAAHANTUONTI.....	9
2.1	Maahantuonti prosessina.....	9
2.2	Erilaiset maksuvaihtoehdot.....	12
2.2.1	Ennakkomaksu.....	12
2.2.2	Pankkitakaus.....	13
2.2.3	Remburssi.....	13
2.2.4	Asiakirjaperittävä.....	14
2.2.5	Avoin tililuotto.....	15
2.3	Maahantuonti EU:n sisällä.....	15
2.4	Maahantuonti EU:n ulkopuolelta.....	17
2.5	Maahantuonnin muodot.....	19
2.5.1	Välitön tuonti.....	19
2.5.2	Suora tuonti.....	20
2.5.3	Epäsuora tuonti.....	20
2.5.4	Rinnakkaistuonti.....	21
3	KOSMETIIKAN MAAHANTUONNIN LAINSÄÄDÄNTÖÄ.....	23
3.1	Tukes.....	23
3.2	Elinkeinonharjoittajan velvollisuudet.....	24
3.3	Tuotemerkit.....	25
3.3.1	Too Faced.....	25
3.3.2	Tarte.....	26
3.3.3	Benefit Cosmetics.....	26
3.4	Pakolliset merkinnät.....	26
3.5	Eläinkokeet.....	27
3.6	Koostumus ja kielletyt aineet.....	29
4	TULLI.....	30
4.1	Tuonti-ilmoitus.....	30
4.2	Maksut ja tullausarvo.....	31
4.3	Tuotteiden hyväksyntä.....	32
4.4	Rajoitteet tuonnissa.....	33
5	SWOT-ANALYYSI.....	34
6	RISKIT.....	36
6.1	Mahdolliset riskit.....	36

6.2 Riskienhallinta	38
6.3 Vakuutukset	40
7 POHDINTA.....	41
LÄHTEET	43

1 JOHDANTO

Opinnäytetyö käsittelee kosmetiikan maahantuonnin prosessia ja vaihtoehtoisia tapoja tuoda tuotteita Suomeen. Aihe sai alkunsa, kun yhdistin osaamiseni meikkaaja-maskeeraajana ja tradenomiopinnot. Haaveissa on perustaa oma yritys, joka maahantoisi kosmetiikkatuotteita. Työn tavoitteena on lisätä omaa tietoisuutta maahantuonnista ja siihen liittyvistä käytännön toimista. Tarkoituksena on opinnäytetyön avulla vertailla tuontitapoja, jota voidaan myöhemmin hyödyntää omassa yrityksessä.

Työ on teoreettinen ja sillä pyritään löytämään vastausta tutkimusongelmaan: Mitä maahantuontitapoja on olemassa ja mitä käytännön toimia maahantuontiin yleisesti kuuluu kosmetiikan suhteen? Työssä käsitellään lainsäädäntöä, tulliasioita sekä kosmetiikan tuontirajoitteita, joilla on suuri rooli maahantuonnin kannalta. Olen rajannut maahantuonnin käsittelyn välittömään, suoraan ja epäsuoraan tuontiin siitä syystä, että koen niiden olevan realistisimmat vaihtoehdot oman yritykseni kannalta. Myös rinnakkaistuonti on käsitelty, koska se on hyvä tapa pitää myyntihinnat kilpailukykyisinä. Koska ajatuksena on hyödyntää työtä yrityksen perustamisessa, on kuluttaja näkökulma jätetty kokonaan pois. Lisäksi maahantuonnin maksutapoja on korostettu prosessissa, koska sillä on suurin vaikutus prosessin kulkuun.

Työ on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus, jolle ominaista on pyrkimys tehdä löydöksiä, käyttämättä kuitenkaan niiden tekemiseen tilastollisia tai määrällisiä menetelmiä. Laadullinen tutkimus tavoittelee kuvaamaan, ymmärtämään ja antamaan tulkinnan tutkittavasta ilmiöstä. Lähtökohtana on yksittäistapaus, jota käsitellään syvällisemmin ja josta pyritään saamaan mahdollisimman paljon tietoa. Saatuja tuloksia ei voida tästä syystä myöskään yleistää, koska ne koskevat vain yksittäistä ilmiötä. Yleisimpiä tutkimuskohteita ovat erilaiset prosessit, joiden tiedonkeruumenetelmänä on usein erilaiset haastattelumenetelmät kuten teemahaastattelu. (Kananen 2017, 35-36.)

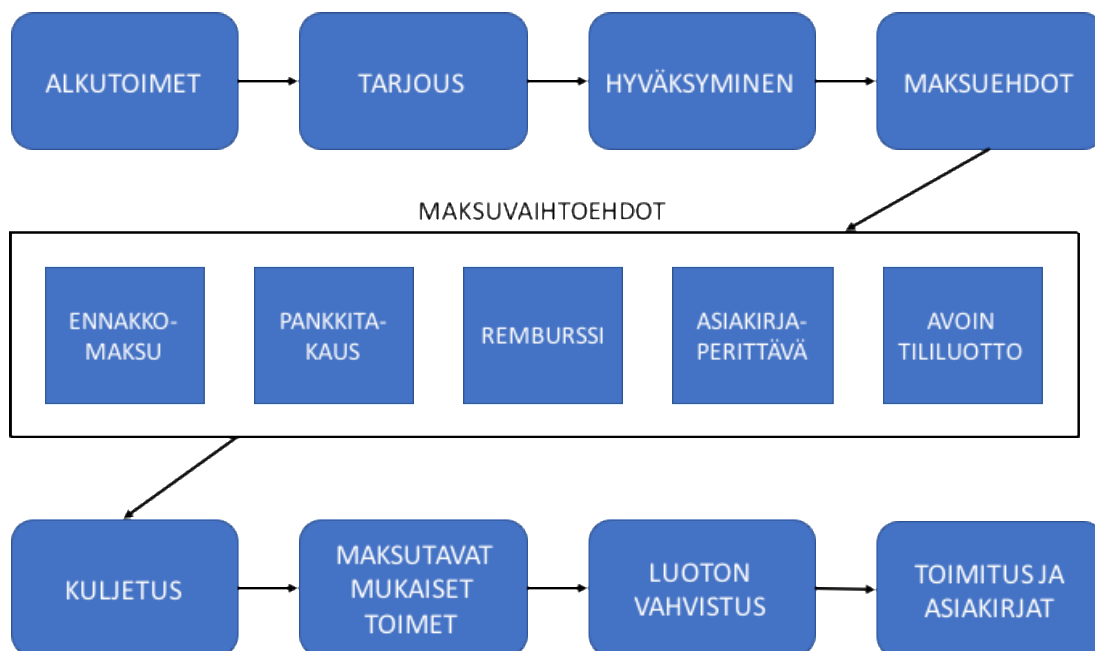
Tiedonkeruumenetelmänä käytetään erilaisia dokumentteja mm. lakia kosmeettisista valmisteista ja arvonlisäverolakia sekä Tukesin ja Tullin www-sivuja. Lähteiden

osalta painotetaan verkkosivuja, koska kyseessä on jatkuvasti muutoksessa oleva aihealue, jolloin kirjojen tieto saattaa olla vanhentunutta. Lähteet pyritään kuitenkin pitämään mahdollisimman monipuolisina, joten mukana on myös kirjallisuutta ja ulkomaalaisia lähteitä.

2 MAAHANTUONTI

2.1 Maahantuonti prosessina

Alla oleva maahantuonnin prosessikaavio (Kuvio 1.) on laadittu soveltaen Guillermo C. Jimenezin tekstiä kirjasta ICC Guide to Export/Import Global Standards for International Trade. Maahantuontiprosessi vaihtelee sopijaosapuolien tekemien ratkaisujen mukaan, joten ei ole vain yhtä tapaa harjoittaa maahantuontia. Tästä syystä olen pyrkinyt kuvaamaan prosessia yleisellä tasolla ja keskittynyt erityisesti erilaisiin maksutapoihin, joilla on mahdollisesti suurin vaikutus toimintaketjuun.



Kuvio 1. Maahantuonnin prosessikaavio

Alkutoimilla tarkoitetaan tässä tapauksessa viejän markkinointia sekä tuojan tarjouspyyntöä tietyistä tuotteista (Jimenez 2012, 24). Kaikki alkaa, kun maahantuojia

kokee tarvetta hankkia joitakin tuotteita ja alkaa selvittämään mistä niitä saisi. Mikäli sopiva viejä löytyy EU:n alueelta, on maahantuonti esimerkiksi tullin osalta helpompaa, koska Suomi kuuluu EU:hun. Kun tavaroita tuodaan EU:n ulkopuolelta, vastaan tulevat lisämaksut, mahdollisesti pidempi toimitusaika sekä tuotteiden hyväksymisprosessi. (Yrittäjien [www-sivut](#) 2018.) Kun maahantuojia on löytänyt häntä kiinnostavat tuotteet ja niiden määrän, hän ottaa viejään yhteyttä toivoen tältä tarjousta ja saattaa jopa itse antaa oman ehdotuksensa hinnasta. Viejän markkinointi on tärkeässä osassa, kun maahantuojia etsii raaka-aineita tai jälleenmyytäviä tuotteita. (Jimenez 2012, 24.)

Tarjousvaiheessa viejä vastaanottaa tuojan tarjouksen tai tarjouspyynnön ja pyrkii tarjoamaan tälle kattavan tarjouksen hintoineen päivineen. Viejän on tässä vaiheessa mahdollista lähettää tuojalle proformalasku, johon on eritelty hinta, toimitus- ja maksuehdot. (Jimenez 2012, 24.) Proformalasku (Pro forma invoice) on mallilasku, jonka myyjä antaa ostajalle, jotta ostaja näkee miltä lopullinen lasku tulee näyttämään. Tästä mallilaskusta ostajalle käy ilmi mm. tavaroiden hinta, laatu, määrä sekä paino ja koko. (Jimenez 2012, 252.)

Laki katsoo, että sopimus on muodostunut, kun ostaja on hyväksynyt myyjän tarjouksen yksiselitteisesti. Useimmiten tämä tapahtuu silloin, kun ostaja lähettää ostotilauksensa myyjälle. Tällä hän osoittaa suostumuksensa hintoihin ja ehtoihin, jotka on eritelty joko proformalaskussa tai muussa virallisessa sopimuksessa, kuten myyntisopimuksessa. Ostotilausta pidetään usein varsinkin isojen ostajien keskuudessa pääsopimuksena ja samalla myös ensimmäisenä laillisesti sitovana tarjouksena. (Jimenez 2012, 24.)

Kun molemmat osapuolet ovat hyväksyneet hinnan, sovitaan maksuehdoista eli siitä miten ja milloin maksu suoritetaan. Maksutavan valintaan vaikuttaa oleellisesti se tuntevatko osapuolet toisensa entuudestaan sekä maksajan luottokelpoisuus. Kun osapuolet eivät tunne toisiaan, on turvallisempaa hankkia väliin kolmas osapuoli kuten pankki tai rahoituslaitos. (Jimenez 2012, 24.)

Kuljetuksesta sovitaan myös osapuolien kesken eli miten ja milloin toimitetaan sekä toimituksen kulut ja hintaan sisältyvät palvelut kuten vakuutukset ja rahti (Jimenez

2012, 25). Mikäli tuotteet vaurioituvat, kadonneet tai toimitus on vajaa eli vain osa tuotteista saapuu perille, maahantuojan kyky saada korvausta riippuu vakuutuksista. Kuljetusliikkeillä on usein omat vakuutuksensa tällaisia tilanteita varten, mutta myös maahantuojan kannattaa varautua vakuuttamaan tuotteensa. Se saako maahantuojaa korvausta vakuutusyhtiöltään on kiinni vahingon syystä, olosuhteista sekä vakuutuksen luonteesta eli siitä, kuuluuko vahinko vakuutuksen piiriin. (Jimenez 2012, 28.)

Maksutavan mukaiset toimet ovat riippuvaisia valitusta tavasta ja sovitusta ehdoista. Yleisimmin ulkomaankaupassa käytetään remburssia, koska se palvelee molempia osapuolia ja on turvallinen vaihtoehto. (Jimenez 2012, 26.) Remburssi (Documentary credit) on tuojan pankin sitoumus maksaa viejälle kauppahinta, mikäli tuoja ei sitä jostain syystä tekisi. Rembursseja on erilaisia kuten tuonti- ja vientiremburssi. (Jimenez 2012, 248.) Erilaisista maksutavoista ja niihin liittyvistä toimista on kerrottu alempana. Varsinkin uusien asiakkaiden kanssa viejät lähes poikkeuksetta haluavat varmistaa, että ostajat ovat luottokelpoisia. Viejä saattaa vaatia, että pankki vahvistaa tuojan luottokelpoisuuden, mikä myös palvelee pankkia, joka saattaa olla takaamassa tuojalle myönnettyä luottoa. (Jimenez 2012, 26.)

Viimeisessä vaiheessa viejä pakkaa tuotteet ja lähettää ne sovitusti matkaan. Oletetaan, että osapuolet ovat sopineet käyttävänsä remburssia maksutapana ja siihen liittyvät toimet kuten avaaminen, asiakirjojen täyttäminen ja tarkistaminen ovat suoritettu. Kun poikkeamia ei havaita, pankki vapauttaa tuojalle maksua tai sitoumusta vastaa asiakirjoja, joilla hän pystyy vastaanottamaan toimituksensa kuljettajalta. Tavaralaskun lisäksi mukana on yleensä alkuperäistodistus, tarkastustodistus ja pakkauslista. (Jimenez 2012, 27.)

Kaikki maat eivät vaadi alkuperäistodistusta, koska usein yrityksen sertifiointi yrityskirjeessä riittää. Toisaalta tuoja saattaa haluta sen, jotta voi käyttää tietoa markkinoidessaan tuotetta eteenpäin. Kun osapuolet ovat toisilleen tuntemattomia on mukaan hyvä laittaa myös tarkastustodistus, joka ei ole pakollinen, mutta hyvin yleinen. Pakkauslista kertoo eritellysti kunkin yksittäisen pakkauksen sisällön ja sen, ovatko tuotteet esimerkiksi pahvilaatikossa tai pakkauskelmussa. Sen avulla voidaan

tarkistaa, että kaikki tuotteet, jotka on tilattu ovat mukana kuljetuksessa. (Jimenez 2012, 27.)

2.2 Erilaiset maksuvaihtoehdot

Erilaisia maksuvaihtoehtoja ovat ennakkomaksu (Payment in advance), pankkitakaus (Payment backed by standby credit or bank guarantee), remburssi (Documentary credit), asiakirjaperittävä (Documentary collection) ja avoin tililuotto (Open account). (Jimenez 2012, 109-110.)

Ennakkomaksu on tilanne, jossa tuoja maksaa tuotteet ennen kuin saa ne (Jimenez 2012, 109). Pankkitakaus on pankin myöntämä takaus kauppahinnan maksamisesta viejälle, mikäli tuoja jostain syystä jättää maksamatta tilaamansa tavarat (Jimenez 2012, 235). Remburssi on kirjallinen sitoumus kauppahinnan maksamisesta (Jimenez 2012, 110). Asiakirjaperittävässä on kaksi vaihtoehtoa, asiakirjat saa joko maksua (Documents against payment "D/P") tai hyväksyntää vastaan (Documents against acceptance "D/A"). Viejä esittää maksumääräyksen ja kuljetusasiakirjat omassa pankissaan, joka taasen siirtää ne tuojan eli ostajan pankkiin. Kun tuoja on joko maksanut tai hyväksynyt maksumääräyksen, hän saa tilaamansa tuotteet. (Jimenez 2012, 242.) Avoin tililuotto on käytännössä laskulle ottamista eli "osta nyt, maksa myöhemmin" periaatteella toimivaa maksamista. Tämä on hyvin yleistä sisäkaupassa, muttei niinkään ulkomaankaupassa, koska riskit ovat suuret. (Jimenez 2012, 112.)

2.2.1 Ennakkomaksu

Ennakkomaksu on viejälle turvallisin vaihtoehto, koska hän saa rahansa ennen kuin lähettää tuotteet maahantuojalle. Taasen maahantuojalle tämä tapa on kaikkein riskialttein, koska hän maksaa tuotteista ennen kuin saa ne. Vaihtoehtona on suorittaa myös osittainen ennakkomaksu niin, että tuoja maksaa esimerkiksi 20-30% koko summasta etukäteen ja loput, kun tuotteet saapuvat perille. Maahantuojan ei tulisi edes harkita tämän maksutavan käyttöä, ellei hänellä oli riittävää ja luotettavaa tietoa viejän maineesta. Ennakkomaksua käytetään erittäin harvoin, jopa osittainen

ennakkomaksu on käytetympi, vaikkakin harvinainen sekin. Tilanteet, joissa ennakkomaksua käytetään ovat usein niitä, joissa viejän tuotteet ovat niin suosittuja, että ne saattavat loppua kesken. Tällöin maahantuojia, joka haluaa tuotteita, mutta ei ole viejän ensisijainen asiakas, varmistaa tuotteiden saannin etukäteen maksamalla. (Jimenez 2012, 109-112.)

2.2.2 Pankkitakaus

Pankkitakaus on viejälle turvallinen ja yksinkertaisempi, mutta silti harvoin harkittu vaihtoehto. Tuojan etuna on avoimien tiliehtojen vastaanottaminen, ja mikäli hän maksaa ajallaan, ei pankkitakaus käynnisty lainkaan. Toisaalta tilanteessa, jossa tuojia maksaa myöhässä, varsinkin isot viejät helposti vetoavat välittömästi ja epäreilusti pankkitakaukseen. Tästä syystä pankkitakausta suositellaan ainoastaan tilanteessa, jossa viejä on erittäin luotettava ja hyvämaineinen. (Jimenez 2012, 109-113.)

2.2.3 Remburssi

Remburssi on käytetyin vaihtoehto maksamisessa, koska siitä hyötyvät molemmat osapuolet ja se on vähäriskinen. Maksuvaihtoehtona se on etukäteismaksun jälkeen turvallisin vaihtoehto viejälle, mutta pankkikulujen vuoksi melko kallis. Menetelmä on käytetty myös siksi, että se palvelee hyvin toisilleen tuntemattomia osapuolia, jotka pelkäävät luottamuspulasta aiheutuvia laiminlyöntejä. Remburssin ideana on se, että mikäli tuojia jättää maksamatta viejälle, viejä saa rahansa pankilta ehtojen mukaisesti. Viejältä tämä vaatii kuitenkin erittäin tarkkaa ja virheetöntä asiakirjojen hallintaa. (Jimenez 2012, 110.)

Kaikki lähtee liikkeelle usein siitä, että viejä ei tunne tuojaa ja vaatii remburssia, jolloin tehdään osapuolien välinen sopimus, johon kuuluvat ehdot, joiden mukaan toimitaan. Tuojia laittaa remburssin alulle anomalla omalta pankiltaan sen avaamista ja hyväksytyään ehdot, tuojan pankki lähettää joko viejälle tai viejän pankkiin luotosta riippuen liikkeellelasketun remburssin. Mikäli remburssi ei saavu suoraan viejälle vaan hänen pankkiinsa, hän saa ilmoituksen sen saatavuudesta. (Jimenez 2012, 114-115.)

Jos viejä hyväksyy luottoehdot, hän toimittaa tavarat ja menee pankkiin, joka on nimetty luoton maksajaksi. Pankissa hän esittää dokumentit, jotka tuoja on pyytänyt. Pankilla on velvollisuus tarkistaa dokumentit, jotta voidaan olla varmoja, että ne pitävät paikkansa kuten oli sovittu. Tästä tarkastuksesta hyötyy sekä viejä että tuoja, koska pankki ei maksa viejälle, jos dokumenteissa on poikkeavuuksia sovittuihin ehtoihin. Viejä taasen hyötyy, koska hän voi nopeasti korjata virheensä ja toimittaa dokumentit vaikka samana päivänä takaisin pankkiin ja saada rahansa. Muissa tapauksissa ostaja on tarkistaja ja tällöin virheen korjaamiseen voi kulua päivistä viikkoihin aikaa, kun paperit menevät edestakaisin maiden välillä. (Jimenez 2012, 115.)

Mikäli pankki havaitsee poikkeaman, se ilmoittaa asiasta viejälle ja kieltäytyy maksamasta luottoa hänelle. Tämän jälkeen viejä voi joko korjata asiakirjat vastaamaan sovittua tai pyrkiä suostuttelemaan maahantuojaa hyväksymään poikkeaman. Kun poikkeamat on korjattu tai niitä ei ole alunperinkään havaittu, pankki maksaa luoton esitettyjä dokumentteja vastaan. Maksun jälkeen antava pankki vapauttaa toimitusasiakirjat tuojalle, joka pystyy niiden avulla saamaan tuotteet toimittajalta. (Jimenez 2012, 115.)

2.2.4 Asiakirjaperittävä

Asiakirjaperittävä ei ole yhtä turvallinen viejälle kuin remburssi, mutta huomattavasti halvempi vaihtoehto. Myyjä ottaa riskin, että ostaja ei maksa tai hyväksy asiakirjojen ehtoja. (Jimenez 2012, 110.) Viejällä säilyy kuitenkin kontrolli tuotteista niin kauan kunnes tuoja maksaa ne, vaikka hän lähettääkin tuotteet matkaan ennen maksun vastaanottamista. Kun viejä on lähettänyt tuotteet matkaan, hän kokoaa yhteen kaikki vaadittavat asiakirjat kuten laskun ja rahtikirjan. Viejä toimittaa asiakirjat pankkiin, joka taasen vapauttaa ne tuojalle vasta kun tämä on maksanut tai hyväksynyt ja allekirjoittanut sitoumuksensa maksaa tuotteet myöhemmin sovittuna ajankohtana. (Jimenez 2012, 113.)

Toimintaketju on kuitenkin pitkä, joten jokaiselta sen osalliselta vaaditaan erityistä tarkkuutta. Viejän hyötynä on helppo ja halpa menetelmä, kun taas haittana on jos tuoja ei hyväksy ehtoja tai tuotteet vaurioituvat tai häviävät kuljetuksen aikana. Tuoja hyötyy siinä, että saa tarvittaessa nähdä asiakirjat ja tuotteet ennen maksamista, mutta haittana on, jos tuotteet ovat saapuessaan väärät tai menneet rikki. (Jimenez 2012, 113-114.)

2.2.5 Avoin tililuotto

Avoin tililuotto toimii niin, että viejä toimittaa tuotteet ja sitten perässä laskun sekä toimitusasiakirjat. Tuojalla on sopimuksesta riippuen esimerkiksi 30, 60 tai 90 päivää aikaa maksaa lasku siitä, kun se on lähetetty. (Jimenez 2012, 110.) Tuojalle avoin tililuotto on siinä mielessä hyödyllinen, että pitkä maksuaika mahdollistaa sen, että hän saattaa ehtiä myymään tuotteensa ennen kuin maksuaika umpeutuu ja pystyy näin tarvittaessa suorittamaan maksunsa tuotteista saaduilla tuotoilla. Menetelmän käyttö on kotimaisessa kaupassa yleisempää kuin ulkomaisessa, koska viejän tulee pystyä luottamaan tuojaan täysin. Tästä syystä tapaa suositaan käytettävän ainoastaan turvallisen, luotettavan ja maksukykyisen tuojan kanssa. (Jimenez 2012, 112.)

Riskinä avoimessa tililuotossa on epävakaaat markkinat, jotka saattavat aiheuttaa sen, että maahantuojat pyrkii pakenemaan sopimusta, kun epävakaaat markkinat laskevat hintoja. Vaikka tämä menetelmä on riskialttiimpi kuin esimerkiksi remburssi, on sen suosio viime vuosikymmenen aikana kasvanut merkittävästi. (Jimenez 2012, 112.)

2.3 Maahantuonti EU:n sisällä

EU:n sisällä tapahtuvaa tuontia kutsutaan yhteisöhankinnaksi, joka on pääsääntöisesti liikkuvuudeltaan vapaata. Tämä tarkoittaa sitä, että EU:n sisältä tuodut tavarat eivät vaadi tulliselvitystä, kunhan yhteisötavara-asema osoitetaan. Yhteistötavaraksi luetaan EU:n sisällä kokonaan tehdyt ja myös sen ulkopuolelta tuodut tavarat, kunhan ne ovat tullattuja sekä vapaaseen liikkeeseen asetettuja. Yhteisöasemaan kuuluva tavara voidaan tarvittaessa todistaa T2L-asiakirjalla tai SAD-lomakkeella.

Mahdollisuutena on myös, että viejä merkitsee tiedon joko kauppalaskuun tai kuljetusasiakirjaan. (Pehkonen 2000, 213.)

T2L-asiakirja on EU:n sisällä käytettävä todistus siitä, että tuotavat tai vietävät tavarat kuuluvat unioniasemaan. Käytännössä siis viejän, tuojan ja maan, jossa tavarat on lastattu ja toimitettu, tulee kuulua EU jäsenmaihin, saadakseen unioniaseman. Asiakirjaa ei tarvita, mikäli tavarat kulkevat teitse EU jäsenmaiden maiden välillä, paitsi jos kuljetusauto kulkee jonkin sellaisen maan kautta, joka ei kuulu jäsenmaihin. T2L-asiakirja esitetään tarvittaessa tulliviranomaiselle maassa, joka ei kuulu EU jäsenmaihin, jotta tavarat voidaan jättää tullitehtävien ulkopuolelle. (Cargo Transportin www-sivut 2018.)

SAD-lomake on EU:n käyttämä tullimuoto, jonka avulla valvotaan EU jäsenmaista tulevia ja lähteviä tavaratuonteja ja -vientejä. Lomake sisältää yhdenmukaisia koodeja, joilla voidaan yksilöllistää alkuperämaita ja määränpäitä, kuka tavaroita vie ja muut vastuussa olevat osapuolet sekä tavaroiden ja/tai niitä kuljettavien konttien lukumäärä. SAD eli Single Administrative Document on kokonaiskuva lähetyksistä, jonka avulla tiedetään kaikki tuotavista tai vietävistä tavaroista ja niiden päämäärästä. (Business Dictionaryn www-sivut 2018.)

Intrastat on EU:n sisäkaupassa käytettävä järjestelmä tilastotietojen saamiseksi. Ulkomaankaupassa on edelleen käytössä tullausjärjestelmä, josta tilastotiedot saadaan. Vuonna 2010 ilmoittamisen kynnyksarvo yrityksillä oli tuonnin osalta 200 000 € ja viennin osalta 300 000 €. Intrastat järjestelmä on käytössä nimenomaan sen vuoksi, ettei vapaassa liikkeessä olevia EU jäsenmaiden sisällä liikkuvia tavaroita tarvitse tullata, jolloin niistä ei jää enää tilastotietoa sitä kautta. (Tilastokeskuksen www-sivut 2018.)

Intrastat-järjestelmää käytetään sisäkaupassa, jotta saadaan tilastotietoja, kun niitä ei enää luovutun tullauksen vuoksi saada. Viejät ja tuojat on velvoitettu ilmoittamaan kaikesta yhteisökaupasta, jota he käyvät. Yritysten kohdalla Tullihallitus määrittää ilmoitusvelvollisuudesta verottajalta saatujen tietojen perusteella. Tilastoja lasketaan vain viennistä ja tuonnista jäsenmaiden välillä tilanteista, joissa tavarat konkreettisesti liikkuvat jäsenmaiden välillä. (Pehkonen 2000, 214.)

Sen lisäksi, että tuonti ja vienti on EU- ja ETA alueilla sekä Turkissa vapaata, maat eivät voi keskenään asettaa määrään tai kauppaan liittyviä rajoituksia. Myös kauttakulkeminen on vapaata, vaikka tuotteet olisivat valmistettu alueen ulkopuolella. Tämä tarkoittaa sitä, että tuotteiden, joita sitoo yhdenmukaiset säännöt, kulkua ei voi rajoittaa kumpikaan osapuoli tuonnissa ja viennissä. (Euroopan unionin www-sivut 2018.)

2.4 Maahantuonti EU:n ulkopuolelta

Kun EU:n ulkopuolelta tuodaan tavaraa, ne on toimitettava tullitoimipaikkaan, muuhun hyväksytyyn paikkaan tai vapaa-alueelle. Se mihin ja mitä reittiä tavara tulee toimittaa määrättyyn paikkaan, määrittää tulliviranomaiset tilanteen mukaan. Näistä tavaroista annetaan yleisilmoitus saapumispäivänä tai luvan kanssa poikkeuksellisesti seuraavana työpäivänä. Jokaiselle tavaralle tulee myös osoittaa sallittu tulliselvitysmuoto. Näitä muotoja ovat tullimenettelyyn asettaminen, vapaa-alueelle tai vapaavarastoon siirtäminen, yhteisön tullialueelta jälleenvieminen, tullivalvonnassa hävittäminen sekä luovuttaminen valtiolle. (Pehkonen 2000, 218.)

Tulliterminalissa säilytetään väliaikaisesti sellaisia tavaroita, jotka on maahantuotu, mutta joille ei ole vielä osoitettu tulliselvitysmuotoa eikä niitä ole suoraan tavaranhaltijalle luovutettu. Ollessaan varastossa, tavaroihin saa koskea ainoastaan niiden kunnan säilyttämisen nojalla. Lisäksi tulliviranomainen voi myöntää luvan tarkastaa niitä tai ottaa näytteitä tarpeen mukaan. Tulliselvitysmuoto tulee olla ilmoitettuna meriteitse kuljetettujen tavaroiden osalta viimeistään 45 päivän kuluttua siitä, kun niiden yleisilmoitus on annettu. Kaikilla muilla tavoilla kuljetettujen tavaroiden osalta selvitysmuodon ilmoitusaika yleisilmoituksesta on 20 päivää. (Pehkonen 2000, 218.)

Erilaisia tullimenettelyjä ovat vapaaseen liikkeeseen luovuttaminen, passitus, tullivarastointi, sisäinen jalostus, tullivalvonnassa valmistus, väliaikainen maahantuonti, ulkoinen jalostus sekä vienti. Kun tavarat luovutetaan vapaaseen liikkeeseen, niistä kannetaan tullin lisäksi tuontivero. Lisäksi menettelyyn saattaa

sisältyä kauppapoliittisia toimenpiteitä kuten tuontilisenssejä tai –lupia, joiden tulee täytyä. Kun kolmannesta maasta tuotu tavara luovutetaan vapaaseen liikkeseen, se saa yhteisötavaran aseman, jolloin se voi liikkua tullialueella vapaasti. (Pehkonen 2000, 219.)

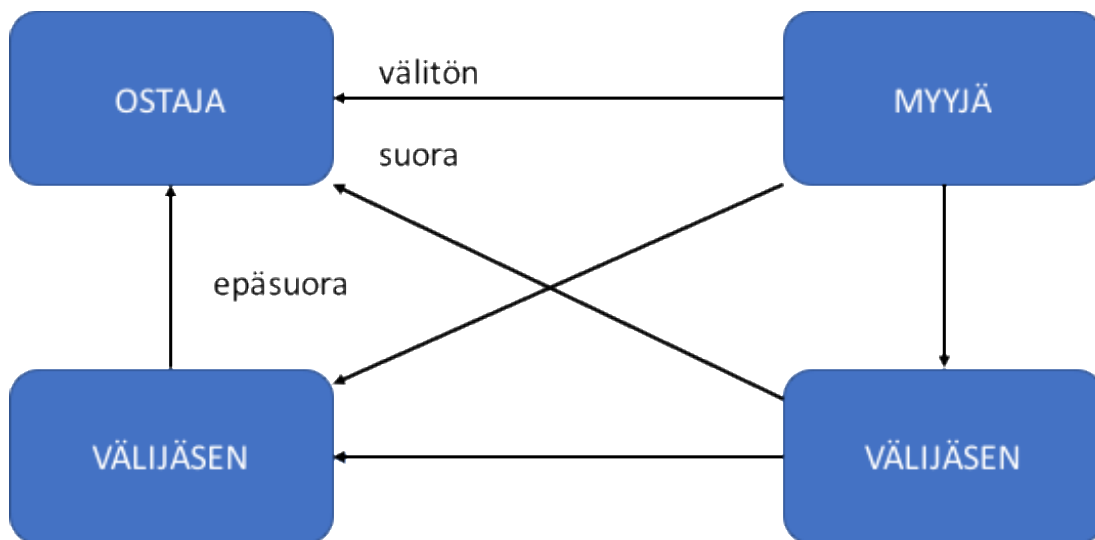
Sisäinen passitus on käytössä, kun tavaroita kuljetetaan yhteisöalueelta kolmannen maan kautta toiseen paikkaan yhteisöalueella muuttamatta tavaran yhteisöasemaa. Tällöin SAD-lomakkeeseen on merkittävä tunnus T2 ja tavaran lähtöpaikassa tulliviranomainen merkitsee yhteisöasema vahvistuksen tavaralle. Ulkoista passitusta käytetään, kun tavara kuljetetaan kulutusmaan määrätullipaikkaan yhteisön ulkopuolelta. Määränpäässä tavara tullataan ja sillä määritetään maksut, myös ulkoisessa passituksessa käytetään SAD-lomaketta. (Pehkonen 2000, 220.)

Tullivarastossa säilytetään tullaamatonta maahantuotua tavaraa sekä maasta vietävää tavaraa. Tavarat, joita ei luokitella yhteisötavaroiksi, voidaan siirtää yhtenäisasiakirjalla tullivarastoon. Yhteisötavarat, jotka saavat vientitukea kuulumalla maatalouspolitiikan piiriin, voidaan myös siirtää tullivarastointimenettelyyn. Muita yhteisötavaroita ei voi, mutta ne voidaan kuitenkin siirtää varastoon odottamaan. Tavarat tulee siirtää pois varastointimenettelystä määräaikaan mennessä tuotekohtaisesti yhteisötavaroiden osalta. Yhteisötavaraksi luokittelemattomat tavarat saavat olla rajattoman ajan menettelyssä, paitsi erityisyyistä. Mikäli tuotteita ei ole mahdollista siirtää niiden määräaikaan mennessä, on niille ilmoitettava toinen tulliselvitysmuoto. (Pehkonen 2000, 220.)

Sisäinen jalostus on tilanne, jossa tullialueella voidaan tullittomasti edelleenjalostaa kolmansista maista tulleita tavaroita Tullihallituksen myöntämällä luvalla. Tullikoodeksi määrittelee jalostukseksi tavaroiden käsittelyn kuten asennuksen ja kokoonpanon, tavaroiden valmistuksen, korjaamisen sekä entisöinnin ja kunnostuksen. Ulkoinen jalostus on tilanne, jossa yhteisötavara viedään väliaikaisesti pois yhteisöalueelta, jotta sitä voidaan edelleenjalostaa. Tällainenkin toiminta vaatii Tullihallituksen myöntämän luvan ollakseen sallittua. Tutumpi käsite tilanteelle on alihankinta, jossa edelleenjalostuksessa voidaan käyttää niin yhteisöalueen valmistamia tuotteita kuin kolmansista maista tuotuja vapaassa liikkeessä olevia tuotteita. (Pehkonen 2000, 221.)

2.5 Maahantuonnin muodot

Maahantuonnissa yrityksellä on kolme vaihtoehtoista tapaa toimia, näitä ovat välitön, suora ja epäsuora tuonti. Karhu (2002, 38) kuvaa näitä toimintatapoja kuvion 1 avulla. (Karhu 2002, 36-38.)



Kuvio 2. Välitön, suora ja epäsuora tuonti. (Karhu 2002, 38)

2.5.1 Välitön tuonti

Välittömässä tuonnissa kauppaa käydään ilman välikäsiä, mikä tarkoittaa, että yritys hankkii tuotteensa suoraan ulkomaisilta tarjoajilta. Tässä tuontiprosessissa toimii kotimainen organisaatio, joka vastaa tuontivaiheiden suorittamisesta. Osto-organisaatiossa olevasta henkilöstöstä osa hoitaa ostotoimintaa ja osa vastaa kuljetuksista sekä materiaalitoimintojen hallinnasta. (Karhu 2002, 36.)

Etuna tässä tuontimuodossa on suora tiedonkulku, useimmiten pitkät maksuajat sekä se, että välijäsenelle ei tarvitse maksaa palkkiokustannusta. Haittoihin luetellaan tuontitoimenpidevastuu, ulkomainen sopimuskumppani ja se, että kannattavuus konkretisoituu vasta suurissa tuontimäärissä. (Karhu 2002, 40.)

2.5.2 Suora tuonti

Suora tuonti tarkoittaa sellaista tuontia, jossa ulkomainen välijäsen toimii ostajayrityksen ja myyjän välillä. Välijäsen voi olla esimerkiksi myyjää edustava komissionääri, agentti tai broker. Sekä komissionääri että agentti toimivat molemmat viejäyrityksen lukuun, hankkien ostotarjouksia ja päättäen myyntisopimuksista. Näitä kahta erottaa kuitenkin se, että komissionääri toimii omalla nimellään, toisin kuin agentti. Brokeria voidaan myös verrata agenttiin, koska se eroaa ainoastaan sillä, että brokerilla on myynninedistämisvelvollisuus, joka tarkoittaa myös laajempaa toimenkuvaa. (Karhu 2002, 36.)

Näiden kolmen sijasta on myös mahdollista, että välijäsenenä toimii vientiyritys, vientiyhdistys tai vientiliike, joka välittää myyjän tuotteita eteenpäin. Eroa edelliseen kolmeen löytyy siitä, että vientiliikkeet ja -yritykset tekevät oston ja myynnin omalla nimellään, omaan lukuunsa. He eivät siis toimi edustajina viejille, vaan toiminta-ajatuksena on harjoittaa vientikauppaa. Näistä kahdesta poikkeaa vientiyhdistys, joka on organisaatio, jonka ovat perustaneet jäsenyritykset. Sen tehtävänä on huolehtia perustajiensa vienti sekä vaadittavat käytännön toimet. (Karhu 2002, 36-38.)

Suorassa tuonnissa ei ole tuontitoimenpiteiden vastuuta, maksuajat ovat useimmiten pitkiä ja lisäksi pienetkin erät ovat tuonnin kannalta helposti hoidettavissa. Haittana on välijäsenen palkkiokustannuksen maksaminen, epäsuorasti toimiva tiedonkulku, huolehtiminen tuontitoimenpiteistä sekä ulkomainen sopimuskumppani. (Karhu 2002, 40.)

2.5.3 Epäsuora tuonti

Epäsuoran tuonnin osapuolina ovat tuojat, ulkomainen myyjä sekä välijäsen kuten tuontiagentti, maahantuojat, komissionääri, yritys, joka harjoittaa tuontia tai tukku- ja tai vähittäiskauppaa. Toimiessaan välijäsenenä, tuontiagentti edustaa tuojaa ja toimii tämän nimissä ja lukuun, toisin kuin komissionääri, joka toimii myös edustettavansa lukuun, mutta ei tämän nimissä. Muut harjoittavat ostoa ja myyntiä omissa nimissään, omaan lukuunsa. Kun tuonti tapahtuu näiden välijäsenten avulla, ei

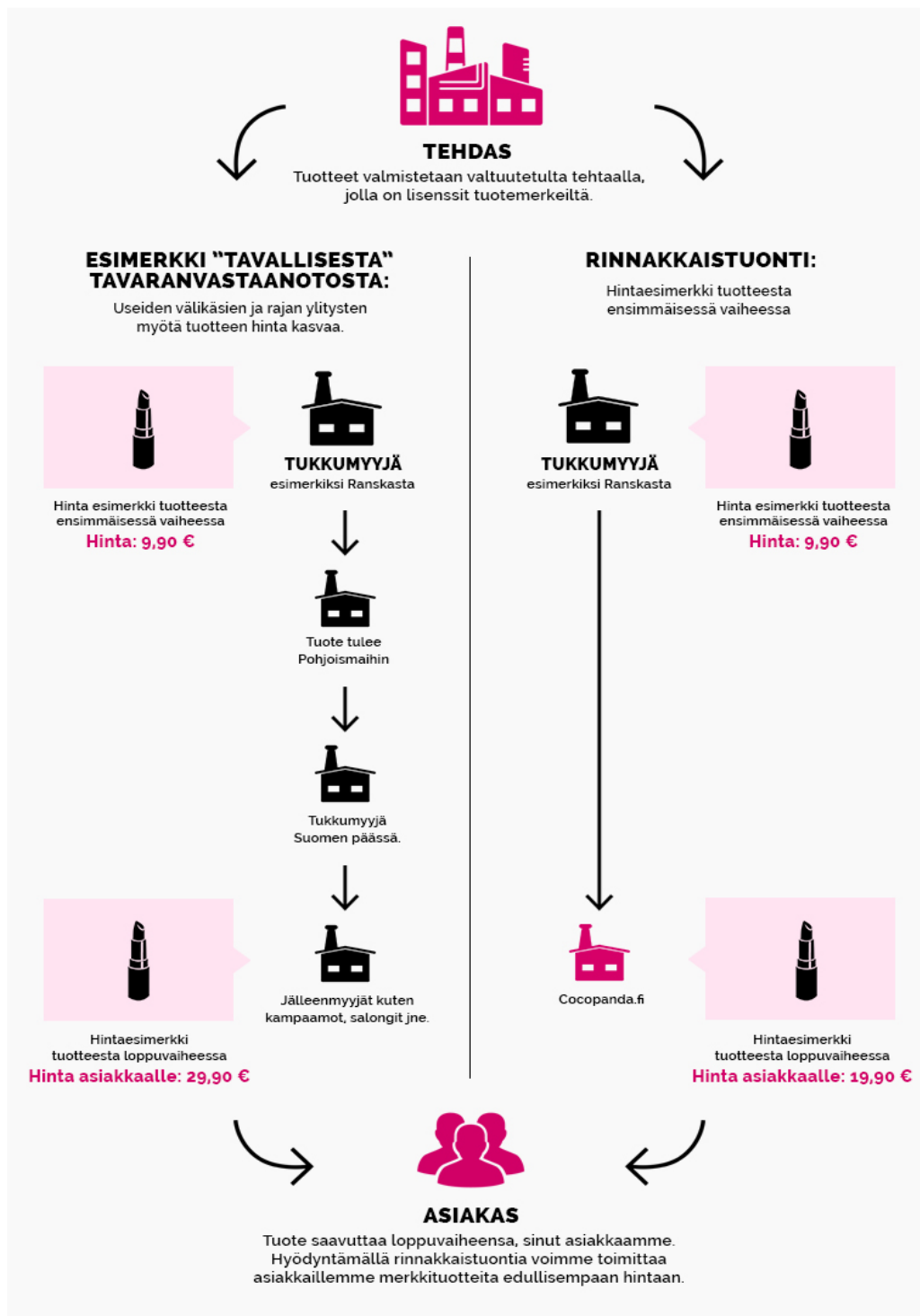
puhuta kansainvälisestä liiketoiminnasta, koska se ei täytä ulkomaankaupalle ominaisia elementtejä. (Karhu 2002, 38-39.)

Joissakin tilanteissa voidaan käyttää ostoyhtymää, joka on organisaatio, joka perustuu yritysten muodostumaan. Se vastaa käytännön toimista tuonnin osalta ja saattaa olla taloudellisesti hyödyllinen edustamilleen yrityksille. Sillä voidaan mahdollistaa esimerkiksi edullisemmat ostohinnat, nopeammat toimitukset sekä toimitusvarmuus. Epäsuora tuonti on joustavaa, verrattavissa kotimaankauppaan ja myös pienempien erien tuonti on tehty helpoksi. Toisaalta välijäsenelle on maksettava palkkiokustannus, tiedonkulku ei ole suoraa, maksuajat ovat useimmiten lyhyitä sekä myöskin kansainvälistymisoppi jää väliin. (Karhu 2002, 39-40.)

2.5.4 Rinnakkaistuonti

Rinnakkaistuonnilla tarkoitetaan sellaisen tavaran ostamista paikasta a ja sen myymistä paikassa b, joka on joko tavaramerkillä tai patentilla suojattu. Se on kannattavaa, koska sen ideana on hintaerot maiden välillä. Käytännössä siis ostetaan halvalla ja myydään kalliimmalla, mutta kuitenkin parhaassa tapauksessa jopa myyntimaan hintoja alemmalla tasolla olevalla hinnalla. Tällä tavalla ansaitaan merkittävä kilpailuetu. Sitä harjoitetaan erityisesti lääkkeiden kanssa, mutta myös mm. autojen, kosmetiikan ja vaatteiden kanssa. Se on mahdollista ETA:n vapaan tavaran liikkumisen ansiosta ja luo kilpailua. (Paranovan [www-sivut](#) 2018.)

Kosmetiikan verkkokaupoista esimerkiksi Cocopanda harjoittaa nimenomaan rinnakkaistuontia, jolloin se pystyy tarjoamaan asiakkailleen halvemmat hinnat, kuin kilpailijansa. Alla oleva kaavio (Kuvio 3.) on lainattu Cocopandan verkkosivuilta ja siinä on yksinkertaisesti kuvattu rinnakkaistuonti verrattuna tavanomaiseen tukkumyyntiin. Koen, että oman yritykseni kannalta joko rinnakkaistuonti tai suora tuonti olisivat parhaimpia vaihtoehtoja. Rinnakkaistuonti on kannattavaa sekä helppoa ja suora tuonti mahdollistaisi pitkät maksuajat, jotka ovat eduksi uudelle yritykselle.



Kuvio 3. Rinnakkaistuntoi verrattuna tavanomaiseen tukkumyyntiin. (Cocopanda.fi)

Cocopandan toimintamallissa tuotteet ostetaan edullisesti, kuitenkin noudattaen Suomen ja EU:n lakeja. Tavarantoimittajilta vaaditaan aina aitoustodistus, joka on mainittu jo sopimuksessa. Halvemmat hinnat voidaan mahdollistaa lyhyemmällä toimintaketjulla eli tuotteet tulevat suoraan tukkumyyjiltä, eikä useiden välikäsien

kautta. Tavanomaisessa mallissa tuotteet käyvät useamman käden kautta, jolloin se lisää merkittävästi tuotteen loppuhintaa. (Cocopandan www-sivut 2018.)

3 KOSMETIIKAN MAAHANTUONNIN LAINSÄÄDÄNTÖÄ

3.1 Tukes

Kosmetiikkatuotteiden valvonnasta vastaa Tukes eli Turvallisuus- ja kemikaalivirasto, joka myös säätelee niiden lainsäädäntöä. EU:n alueella sekä ETA:lla eli Euroopan talousalueella pätee EU:n kosmetiikka-asetus. Asetus velvoittaa koko kosmetiikka-alaa sen valmistuksesta markkinointiin. Sen tehtävänä on varmistaa Hyvä tuotantotapa ja tuotteiden turvallisuus sekä huolellinen valmistus. Euroopan komissiolla on käytössään tietokanta, johon on ilmoitettava kaikki markkinoille pyrkivät kosmetiikkatuotteet ennen niiden myyntiä. Tätä tietokantaa kutsutaan nimellä CPNP eli Cosmetic Products Notification Portal. (Tukesin www-sivut 2017.)

Ennen kuin tuotteita voidaan alkaa markkinoimaan, on suoritettava turvallisuusarviointi sekä turvallisuus selvitys. Yrityksellä, joka vastaa tuotteesta on oltava sen tuotetiedot, joihin viranomaisella tulee olla saatavuus. Pyydettyessä vastuuhenkilön on pystyttävä nimeämään jakelijansa, joille tuotteita toimitetaan. Jakelija, joka markkinoi tuotetta, mutta ei valmista tai maahantuo sitä eikä käytä omaa tai tavaramerkin nimeä markkinoinnissaan, on myös velvoitettu noudattamaan kosmetiikka-asetusta. (Tukesin www-sivut 2017.)

Jakelijan tehtävänä on tarkistaa, että tuotteet ovat vaatimusten mukaisia ja että niiden säilyvyysaika on riittävän pitkä. Hänellä ei ole oikeutta myydä tuotteita, joiden kohdalla nämä kaksi vaatimusta eivät täyty. Kun tuotteet ovat jakelijan hallussa, on tämän huolehdittava oikeanlaisista varastointi- ja kuljetusolosuhteista. Pyydettyessä jakelijan on nimettävä valvontaviranomaiselle vastuuhenkilö tai aiempi jakelija, jolta tuotteet on ostettu sekä henkilö tai yritys, jolle hän on edelleen toimittamassa. (Tukesin www-sivut 2017.)

Markkinointiväittämät on pidettävä totuudenmukaisina, näyttöön perustuvina ja niiden tulee antaa oikeellinen kokonaiskuva tuotteesta. Tuotteita tai niiden ainesosia ei saa olla testattu eläimillä, eivätkä ne saa sisältää kiellettyjä aineita. Pakkauksissa tulee ilmetä vaaditut merkinnät ja Viranomaisilla on oikeus poistaa tuotteita markkinoilta tai vaatia niiden korjaamista, mikäli ne eivät noudata kosmetiikka-asetuksen vaatimuksia. (Tukesin www-sivut 2017.)

3.2 Elinkeinonharjoittajan velvollisuudet

Kun valmistaja, valmistuttaja tai maahatuojia tuo ensimmäisen kerran kosmetiikkatuotteen markkinoille ETA-alueella, on hänen ennen markkinoille tuontia tehtävä Kuluttajavirastolle rekisteröinti-ilmoitus (Laki kosmeettisista valmisteista 22/2005, 12 §).

Kosmeettisesta tuotteesta vastaavalla elinkeinonharjoittajalla on velvollisuus pitää huolta siitä, että jäsenvaltioiden toimivaltaiset viranomaiset saavat valmisteista riittävät tuotekohtaiset tiedot. Näihin tietoihin kuuluu tieto laadullisesta sekä määrällisestä koostumuksesta, ainesosien ja valmiiden tuotteiden fysikaalis-kemialliset sekä mikrobiologiset ominaisuudet ja puhtausvaatimukset. Tuotteet tulee olla valmistettu Hyvän valmistustavan mukaisesti ja henkilön, joka vastaa valmisteen markkinoille tuonnista, on oltava ammattipätevä tai kokenut. (Laki kosmeettisista valmisteista 13 §.)

Tuotetiedoissa tulee olla myös arvio valmiin tuotteen turvallisuudesta. Tässä arvioinnissa on huomioitava pienimmätkin yksityiskohdat kuten kemiallinen rakenne sekä altistustaso. Valmisteille, jotka on suunniteltu alle kolmevuotiaille tai ulkoiseen intiimihygieniaan, on suoritettava erityinen turvallisuusarviointi. Tärkeisiin tietoihin kuuluu myös arvioinnin tehneen nimi ja osoite. Jos tiedetään jo ennalta mitä haittaa valmiste saattaa terveydelle aiheuttaa, on siitä oltava tietoa. Kun väitetään jotakin, siihen pitää olla todisteet siinä tapauksessa, että se on perusteltua. Kaikki tieto valmisteen, sen ainesosien, turvallisuuteen liittyvien asioiden tai tehtyjen

eläinkokeiden osalta on oltava, riippumatta siitä kuka on suorittanut toimenpiteen. (Laki kosmeettisista valmisteista 13 §.)

Nämä yllämainitut tuotetiedot tulee olla suomeksi ja ruotsiksi viranomaisten käytettävissä ja tarpeen mukaan myös jollakin muulla kansainvälisellä kielellä. Kuluttajien on myös saatava riittävästi tietoa tuotteista kuten määrällisestä koostumuksesta, paljastamatta liikesalaisuuksia tai rajoittamatta teollis- ja tekijänoikeuksien suoja. (Laki kosmeettisista valmisteista 13 §.)

3.3 Tuotemerkit

Tuotemerkkejä, joita itse ajattelin mahdollisesti maahantuovani ovat mm. Too Faced, Tarte sekä Benefit Cosmetics. Nämä ovat kaikki sellaisia tuotteita, joita ei tuoda Suomeen ja netistä tilaaminenkin on tehty hankalaksi. Osa sivuista on pelkästään ulkomaan kielellä, eikä aina edes englanniksi. Toiseksi tilataksesi ulkomailta, on aina luovutettava luottokortin tietoja vieraalle yritykselle, ellei käytössä ole esimerkiksi maksujenvälitysjärjestelmä kuten PayPal.

Netistä ei löydy vastausta siihen miksi tiettyjä tuotemerkkejä ei tuoda Suomeen. Olettaisin kuitenkin yleisimmäksi syyksi sen, että tuonti on suhteellisen kallista ja siinä on suuret riskit myynnin näkökulmasta. Toisaalta tuonnin prosessi on myös oma juttunsa, ennen kuin tuotteita voidaan alkaa tuomaan. Syy ei kuitenkaan voi olla eläinkokeissa, koska maailmanlaajuinen kosmetiikkajälleenmyyjä Sephora myy myös EU:n alueella mm. näitä yllämainittuja tuotemerkkejä.

3.3.1 Too Faced

Too Faced on vuonna 1998 perustettu kosmetiikan yritys, jonka perustajia ovat Jerrod Blandino ja Jeremy Johnson. Heidän ajatuksenaan oli tehdä kosmetiikkatuotteita, jotka eivät olisi liian vakavan näköisiä, vaan anteeksipyytelemättömän upeita ja naisellisia. Tuotteiden inspiraationa on rakkaus sekä huumori ja tuotteet on valmistettu käyttämättä eläinkokeita tai eläinperäisiä

ainesosia. Tällä hetkellä tuotteita myydään yli 30 maassa ja merkki on yksi myydyimmistä. (Too Faced:n [www-sivut 2017.](#))

3.3.2 Tarte

Tarte perustettiin vuonna 1999 ja sen perustajana on Maureen Kelly's. Brändin ensimmäinen tuote oli poskipunapuikko. Jo seuraavana vuonna Tarte valloitti New Yorkin samalla alueella kuin Benefit Cosmetics aikanaan. Tästä kolme vuotta myöhemmin yksi johtavista kosmetiikkaliikkeistä nimeltä Sephora, otti Tarten valikoimiinsa. Vuonna 2014 Tarte laajensi valikoimaansa ja keskittyi eläinkokeettomiin tuotesarjoihin. Ja vuonna 2016 Tarte lanseerasi hypoallergeenisia sekä vegaanisia tuotteista markkinoille. (Tarte:n [www-sivut 2017.](#))

3.3.3 Benefit Cosmetics

The Face Place perustettiin vuonna 1976 Jean ja Jane Fordin toimesta. Kun 1990 avattiin ensimmäinen liike New Yorkiin, nimi muutettiin siihen mitä se tänä päivänkin on eli Benefit Cosmetics. Sen jälkeen yritys on avannut liikkeitä niin Lontooseen kuin Pariisiinkin, jossa se teki yhteistyötä Louis Vuittonin kanssa vuonna 1999. Nykyisin brändi on yksi myydyimmistä ympäri maailmaa ja on päässyt myös Guinnessin ennätystenkirjaan. (Benefit Cosmetics:n [www-sivut 2017.](#))

3.4 Pakolliset merkinnät

Laki kosmeettisista valmisteista säätelee pakkausmerkintöjen vaatimuksia, jotka tulee olla sekä suomeksi että ruotsiksi. Tilanteessa, jossa tuotteella ei ole ulkopakkausta, merkitään tiedot käyttöpakkaukseen. Itse ainesosien nimet merkitään kansainvälisen INCI:n eli International Nomenclature Cosmetic Ingredient mukaisesti, ei suomeksi ja ruotsiksi. Kun tuote myydään pakkaamattomana, pakkausmerkintöjen tulee olla liitettynä erilliselle esitteelle. Jos ainesosatietoja on jostain syystä mahdotonta esim. etiketissä tai esitteessä, ne on ilmoitettava tiedotteen

avulla. Tämän tiedotteen tulee olla valmisteen välittömässä läheisyydessä. (Tukesin www-sivut 2017.)

Pakkaukseen on merkittävä: vastuuhenkilön nimi sekä osoite, alkuperämaa, kun tuote tulee ETA:n ulkopuolelta, säilyvyysmerkinnät, käyttötarkoitus sekä varotoimet, sisällön määrä, eränumero sekä ainesosaluettelo INCI:n nimikkeistön mukaisesti. (Tukesin www-sivut 2017.)

Laki määrittää, että kosmeettisissa valmisteissa tulee olla valmistajan tai markkinoille tuovan elinkeinoharjoittajan nimi ja osoite. Pakkaushetken paino- tai tilavuusmäärä ja säilyvyysaika, joka on maksimissaan 30 kuukautta. Valmisteella on myös tietty aika, jona sitä voi avaamisen jälkeen käyttää ilman, että siitä koituu terveydelle haittaa, tämä pitää olla mainittuna mikäli säilyvyysaika ylittää 30 kuukauden rajan. Tarvittavat ohjeistukset ja varoitukset sekä varoitusmerkinnät, jotka ovat käytön turvallisuuden kannalta välttämättömiä. Valmistuserätunnus, käyttötarkoitus, mikäli sitä ei ole mainittu ulkoasussa tai esillepanossa sekä ainesosaluettelo, joka tulee olla alenevassa järjestyksessä ainesosien painon mukaan. (Laki kosmeettisista valmisteista 10 §.)

Edellisessä kappaleessa läpi käytyjen merkintöjen tulee olla sekä suomeksi että ruotsiksi. Ainesosia ilmoittaessa tulee kiinnittää huomiota siihen, että niiden tiedot ovat ainesosaluettelosta sekä nimikkeistöstä, jota yhteisesti käytetään. Kauppa- ja teollisuusministeriö on antanut vielä tarkemmat ohjeet ainesosien ilmoittamisesta. Tietojen täytyy olla tehty pysyviksi, helposti havaittaviksi sekä luettaviksi. (Laki kosmeettisista valmisteista 11 §.)

3.5 Eläinkokeet

EU:n alueella ei saa testata eläimillä valmisteita eikä niiden ainesosia. EU:n ulkopuolelta tulevia tuotteita ei saa myydä eikä maahantuoda, mikäli niitä tai niiden ainesosia on testattu eläimillä. (Tukesin www-sivut 2017.) Siltä osin kun eläinkokeelle on validoitu ja hyväksytty sen korvaava testausmenetelmä, on ainesosien tai niiden yhdistelmien testaaminen eläimillä ehdottoman kiellettyä.

Kauppa- ja teollisuusministeriö säätää kiellon täytäntöönpanosta, kun ensin on vahvistettu aikataulu ainesosien voimaan astuvalle testauskiellolle Euroopan yhteisöjen komission toimesta. (Laki kosmeettisista valmisteista 7 §.)

Suomen markkinoilla ei saa olla myynnissä kosmeettisia tuotteita, joiden lopullista muotoa on testattu eläinkokein validoidun ja hyväksytyyn vaihtoehtoisen testausmenetelmän korvatussa eläinkokeet. Samat säännöt pätevät myös ainesosien tai niiden yhdistelmien kohdalla. (Laki kosmeettisista valmisteista 8 §.) Kosmeettisissa valmisteissa olevia väitteitä eläinkokeettomuudesta saa olla vain, mikäli tuotteen valmistaja tai tavarantoimittaja ei ole missään valmisteen esivaiheessa tai lopullisessa tuotoksessa käyttänyt eläimiä testatakseen sen turvallisuutta ihmisterveydelle. Myöskään mikään käytetty ainesosa tai ainesosa yhdistelmä ei saa olla testattu eläinkokein missään tuotannon vaiheessa, edes toisen toimijan toimesta. (Laki kosmeettisista valmisteista 9 §.)

EU kielsi vuonna 2013 eläinkokeet täysin ja jo aikaisempina vuosina osan eläinkokeista koskien valmiita tuotteita ja niiden raaka-aineita. Tässä vaiheessa lähes kaikille eläinkokeille oli löydetty vaihtoehtoinen tapa testata tuotteiden turvallisuutta ihmiselle. Vaikka EU:ssa eläinkokeet on kielletty, sen ulkopuolella kuten Kiinassa edelleen testataan eläimillä. Ristiriitaisen asiasta tekee se, että joitakin tuotteita myydään sekä Euroopan että Kiinan alueilla. Artikkelissa mainitaankin, että tällaisessa tapauksessa kannattaa olla tarkkana, sillä Kiinassa eläinkokeet vaaditaan, jotta tuotteita voidaan myydä ihmisille. (Pirskanen 2013.)

Ongelmaksi mainittiin kuitenkin eläinkokeettomuuden valvonta, jota kukaan ei harjoita. Käytännössä siis Suomessa saattaa olla laista huolimatta myynnissä tuotteita, jotka on testattu eläimillä. Animalian sivuilta löytyy lista kosmetiikkamerkeistä, joihin ei ole käytetty eläimiä missään tuotteen kehittämissä vaiheissa. (Pirskanen 2013.)

Mac Cosmetics on hyvä esimerkki kosmetiikkamerkeistä, joka myy tuotteitaan sekä Euroopan että Kiinan markkinoilla. Heidän omilla kotisivuillaan kerrotaan, että he ovat eläinkokeita vastaan ja pyrkivät tekemään kaikkensa saadakseen maailmasta eläinkokeettoman. Sivulla on myös maininta siitä, että Kiina vaatii eläinkokeet

turvallisuussyistä, joten ilmeisesti he testaavat itse tuotteet ennen markkinoille päästämistä, koska Mac Cosmetics kieltää omistavansa eläintehtaita. (Mac Cosmeticsin www-sivut 2018.)

3.6 Koostumus ja kielletyt aineet

Sellaiset väriaineet, säilöntäaineet ja aurinkosuoja-aineet, jotka ovat turvallisia ihmisterveydelle tieteellisin perustein, ovat sallittuja käyttää. Kauppa- ja teollisuusministeriö määrittää tarkemmat ohjeistukset sallittuun käyttöön ja myös säätelee niiden edellytyksiä sekä rajoituksia. (Laki kosmeettisista valmisteista 6 §.)

Kaiken kaikkiaan on olemassa yli tuhat täysin kiellettyä ainetta, mutta niiden lisäksi on aineita, joita saa käyttää vain tiettyyn käyttötarkoitukseen. Kosmetiikka-asetukseen on listattu mitä säilöntä- ja väriaineita sekä UV-suodattimia saa olla käytössä. Näihin aineisiin saattaa sisältyä myös rajoitteita. CMR-aineet (Carcinogenic Mutagenic Reprotoxic) eli syöpää aiheuttavat, soluja vaurioittavat ja lisääntymistä vaarantavat aineet on myöskin kielletty tiettyjä poikkeuksia lukuunottamatta. (Tukesin www-sivut 2017.)

Sellaiset ainesosat ovat ehdottoman kiellettyjä, joista on tieteellistä näyttöä siitä, että ne ovat haitaksi ihmisterveydelle. Vaarallisista aineista on kemikaalilaissa luettelo, joista ryhmään 1-3 kuuluvat aineet ovat vaarallisimpia. Ryhmään kuuluvat aineet aiheuttavat syöpää, vaurioittavat perimää sekä vaarantavat lisääntymisen. Ryhmässä 3 on sellaisia aineista, joita saa rajoitetusti kauppa- ja teollisuusministeriön luvalla käyttää joihinkin käyttötarkoituksiin. (Laki kosmeettisista valmisteista 5 §.)

4 TULLI

4.1 Tuonti-ilmoitus

Tuonti-ilmoituksella tehdään Tullille selkoa tulevasta tavarasta. Tuonti ilmoitus voidaan tehdä joko netissä Tullin nettisivuilla tai paikan päällä. Se tehdään, kun on saatu saapumisilmoitus joko rahdinkuljettajalta tai Postilta. Pääasiassa ilmoituksen tekee tavaran vastaanottaja eli maahantuojaja, mutta myös edustajan käyttö on mahdollista. Edustajaa käytettäessä edustajalla tulee olla valtakirja, joka esitetään Tullille kysyttäessä. Ilmoitus voi olla sanomailmoitus, sähköinen tuonti-ilmoitus tai SAD-lomake.

Tärkeää on huomioida se, että tavara ei aina välttämättä saavu yhdessä erässä. Tällaisessa tapauksessa ei riitä yksi tuonti-ilmoitus, vaan jokaisesta erästä tehdään omansa. Tämä johtuu siitä, että jokaisessa tuonti-ilmoituksessa on vain yksi päivämäärä sekä kuljetusväline tietoluettelo. (Tullin www-sivut 2017.)

Mikäli tuonti-ilmoitus halutaan tehdä sanomailmoituksen muodossa, siihen tarvitaan erillinen lupa Tullilta. Tätä tapaa käytetään silloin, kun yrityksen omasta järjestelmästä lähetetään Tullille suora ilmoitus tulevasta tavarasta. Se on kannattava tapa silloin, kun ilmoituksia tehdään paljon ja ne tulevat useammassa erässä. Tapa on myös siinä mielessä monikäyttöinen, että sitä voidaan käyttää tuonnin lisäksi viennissä, tavaroiden saapumis- ja poistumisilmoituksissa, passituksessa, Ahvenanmaahan liittyvissä verorajailmoituksissa sekä tilastoilmoituksissa sisäkaupan osalta. (Tullin www-sivut 2017.)

Yrityksillä tulee olla käytössään Katso-tunniste, jotta ne voivat tehdä ilmoituksia omista järjestelmistään. Tämä tunniste takaa sen, että ilmoituksen tekijänä on todella asianomainen yritys, yksityishenkilöillä verkkopankkitunnukset ajavat saman asian. Sanoma-asioinnin käyttö edellyttää myös tietoliikenneyhteyksiä, ohjelmistoja, niiden toimivuuden testausta sekä Tullin lupaa. Saadakseen luvan sanoma-asiointiin, yrityksen on haettava asiakkuutta Tullilta kirjallisesti. (Tullin www-sivut 2017.)

Katso-tunnistetta tarvitaan myös sähköistä tuonti-ilmoitusta tehdessä ja se myönnetään Verohallinnon puolesta maksuttomasti. Palvelua käyttävät yritykset ovat joko käteis- tai luottoasiakkaita. Ilmoituspalvelu tarjoaa monipuoliset posti- ja rahtilähestysilmoitus mahdollisuudet kuten ulkoisessa jalostuksessa olevan tavaran jälleentuonnin ilmoittamisen. Lisäksi luottoasiakkaille on vielä laajempi palvelutarjonta, johon kuuluu muun muassa kolmannen maan tavaran asettaminen väliaikaiseen maahantuontiin. (Tullin www-sivut 2017.)

SAD-lomake on yrityksen etukäteen täyttämä lomake netissä, joka tulostetaan itsensäjäljentävälle paperille. Lomake voi olla myös paperiversio, jolloin se toimitetaan tullitoimipaikkaan, joka sijaitsee lähinnä toimitettavan tavaran sijaintipaikkaa. (Tullin www-sivut 2017.)

4.2 Maksut ja tullausarvo

Tuotteista, jotka tulevat EU:n sisältä, maksetaan vähintään tulli sekä arvonlisävero. EU:n ulkopuolelta tulevista tuotteista maksetaan myös kolmansien maiden tullimaksu. On kuitenkin mahdollista, että tulli voi alentua tai poistua kokonaan etuuskohteluiden, tariffikiintiöiden tai tullisuspensioiden vuoksi. Tariffikiintiö on määräaikainen ja se myönnetään tietyille tuontimäärälle, jolloin tulli on joko alennettu tai tulliton. Tullisuspensio on EU:n myöntämä tullittomuus tai alennettu tulli. Maksettava summa määräytyy yleisimmin prosenttimääräisesti, mikä lasketaan tullausarvon perusteella. Mahdollisuutena on myös paljouden mukainen tullimaksu esimerkiksi tuotteiden painon tai määrän mukaan. Siihen, miten maksu määrittyy, vaikuttaa tuotteelle luokiteltu tullitariffinimike. (Tullin www-sivut 2017.)

Tullausarvo katsotaan yleisimmin sen mukaan, mitä tavara tulee maksamaan. Tämän lisäksi kuljetuskustannukset otetaan huomioon, mutta vain ensimmäisessä tulopaikassa EU:n sisällä. Tulleilla on käytössään erityispiirteitä, kuten alempia tullimaksuja tietyissä tilanteissa. Omaan aiheeseeni liittyen erityisesti lisätulli ja etuustulli ovat keskeisiä käsitteitä. Lisätullia saattaa joutua maksamaan silloin, kun tuotteita tuodaan USA:sta. Etuustulli taasen tulee kysymykseen, kun tuotteita tulee muualta EU:n ulkopuolelta, sen maksut ovat alempia kuin normaalisti. Etuustullia

voidaan hyödyntää tilanteessa, jossa tuotteita tulee sellaiselta alueelta, jonka kanssa EU:lla on tullietuusopimus. (Tullin www-sivut 2017.)

Vuoden 2018 alusta tuli voimaan muutoksia maahantuonnin arvonlisäverotuksen suhteen. Arvonlisäverovelvollisten on jatkossa ilmoitettava veroistaan Verohallinnolle, kun aiemmin niistä on ilmoitettu Tullille. Arvonlisäveroa ei tarvitse maksaa tilanteessa, jossa maahantuodut tuotteet käytetään täysin tarkoitukseen, joka on vähennyskelpoista. Itse tullaus hoituu kuitenkin edelleen normaalisti Tullin kautta, mutta aiempaa vahvistusta suoritettavan alv:n määrästä ei tule Tullilta enää jatkossa. Muutos koskee vain arvonlisäveroa, Tullille maksetaan edelleen tullit, niihin liittyvät muut maksut ja muut verot kuin alv. Poikkeuksena on kuitenkin ei-arvonlisäverovelvolliset henkilöt, joiden osalta Tulli hoitaa edelleen arvonlisäverotuksen. Myös silloin Tulli hoitaa alv, vaikka olisi arvonlisäverovelvollinen, kun kyseessä on luonnollinen henkilö, jonka tuonti ei ole liitoksissa liiketoimintaan. (Verohallinnon www-sivut 2018.)

4.3 Tuotteiden hyväksyntä

Jotta tuotteita voidaan tuoda ja viedä, niillä on oltava tullinimike, jota kutsutaan myös tavarakoodiksi, tullitariffinimikkeeksi sekä Taric-koodiksi. Nimikkeen ideana on ilmoittaa tullimaksujen määrä, tuotteisiin liittyvät rajoitukset sekä olemassa olevat tuontikiellot. Yritykset hyötyvät tullinimikkeestä, sillä sen avulla tuotteita pystytään hinnoittelemaan oikein sekä välttämään jälkiveroseuraamuksilta. Tullinimike koostuu tuonnissa kymmenestä numerosta, joiden lisäksi saattaa olla 4-merkkisiä lisäkoodeja. Viennissä ja sisäkaupan tilastoinnissa käytössä on Intrastat, johon sisältyy kahdeksan numeroa. Vientituen alaisten tuotteiden kohdalla käytössä on 12 numeroa, joista itse nimikettä on kahdeksan ja lisäkoodia neljän numeron verran. (Tullin www-sivut 2017.)

Tavanomaisin syy tuonnille on luovuttaminen vapaaseen liikkeeseen, mutta sen lisäksi on muitakin syitä. Syynä voi olla väliaikainen maahantuonti, tiettyyn käyttötarkoitukseen tuodut tavarat, sisäinen jalostus tai ulkoisesta jalostuksesta

tuotava tavara. Tulli-ilmoituksessa olevilla koodeilla pystytään määrittämään menettely, johon tavara asetetaan. (Tullin www-sivut 2017.)

SCCS (Scientific Committee on Consumer Safety) on EU-komissiossa toimiva kuluttajaturvallisuusasioiden tiedekomitea, joka tekee turvallisuusarviointeja Euroopan markkinoille pyrkiville ja niillä oleville kosmetiikkatuotteille. Mikäli tuotteissa havaitaan turvallisuusarvioinnin aikana puutteita, niitä ei päästetä markkinoille. Arvioinnissa huomioidaan vaaraominaisuudet, käyttömäärät ja –tavat, stabiilisuus, mikrobiologinen laatu sekä fysikaalis-kemialliset ominaisuudet. Kosmeettiseksi valmisteeksi luetaan aineet ja seokset, joiden on tarkoitus koskea ihmiskehon ulkoisia alueita kuten ihoa, hiuksia, ihokarvoja, huulia, ulkoisia sukupuolielimiä, kynsiä, hampaita tai limakalvoja. Näiden valmisteiden tehtävänä on joko puhdistaa, suojata, muuttaa tai poistaa jotakin kohteestaan. Näihin valmisteisiin ei lueta mukaan tatuointeja, botox-ruiskeita, käsihuhuhteita, ravintolisiä, irtoripsiä, tekokynsiä tai niihin käytettäviä liimoja. (Karine & Karjomaa 2014, 51.)

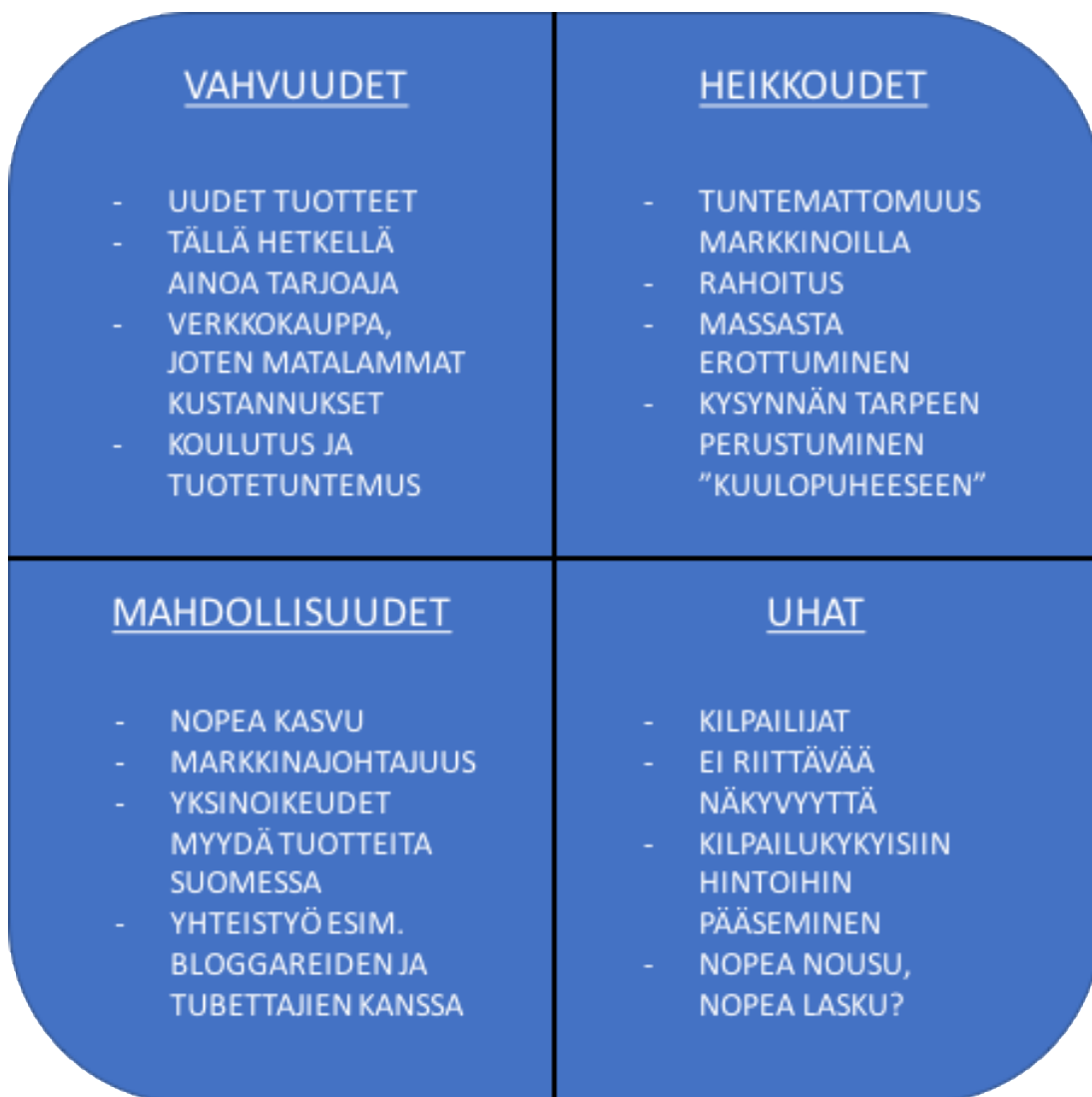
4.4 Rajoitteet tuonnissa

Tuontia rajoitetaan ja kielletään kokonaan joiden tuotteiden kohdalla, jota säätelee EU:n säännökset sekä kansalliset säännökset. Tulli hoitaa Suomessa näiden valvontaa, mutta muutkin viranomaiset hallinovat niitä. Esimerkiksi aseiden tuontilupia myöntää Poliisihallitus. Tuontiin liittyvistä rajoituksista ilmoitetaan tuonti-ilmoituksessa koodien avulla, joita voi olla negaatio-, toimenpide- ja lupakoodit. Negaatiokoodit kertovat tuotavista tavaroista, jotka luokitellaan rajoitettuihin, mutta jotka eivät ole rajoitettuja niiden ominaisuuksien puolesta. Toimenpidekoodi kertoo tavaran olevan tuontirajoitettu ja lupakoodit ilmoittavat tuontiluvasta esimerkiksi aseiden kohdalla. (Tullin www-sivut 2017.)

Rajoitetun tuotteen osalta on haettava tuontilupaa asianomaiselta viranomaiselta. Tämän lupanumeron tulee näkyä tuonti-ilmoituksessa, joka tulee tarvittaessa esittää viranomaisen pyynnöstä. Lupaan saatetaan joutua tekemään merkintöjä tuoduista määristä, jotka määräytyvät lupaehdoista. (Tullin www-sivut 2017.)

5 SWOT-ANALYYSI

Alla oleva SWOT-analyysi on laadittu ajatellen, että aloittava maahantuoja alkaisi tuomaan Suomeen uusia tuotemerkkejä. Näiden lisäksi mukana olisi myös suosittuja tuotteita, joita muutkin yrittäjät myyvät, joiden kohdalla kilpailtaisiin enemmän hinan ja palvelun suhteen.



Kuvio 4. SWOT-analyysi uusien kosmetiikkabrändien tuomisesta Suomeen.

Vahvuuksiin olen maininnut uudet tuotteet ja tuotebrändit, joka on ehdottomasti tärkein valttikortti. Tällä hetkellä Suomen markkinoilla ei myydä monia maailmalla suuressa suosiossa olevia tuotteita. Nykyaikana on kuitenkin selvää, että tieto niistä leviää kulovalkean tavoin esimerkiksi kansainvälisten tubettajien ja bloggaajien

kautta. Kun tällainen tunnettu ja seurattu henkilö toteaa pitävänsä tuotteesta, se aiheuttaa valtaosassa seuraajia tarpeen ostaa kehuttu tuote. Tällä hetkellä Suomessa ei kuitenkaan ole yhtäkään jälleenmyyjää, joka tarjoaisi näitä haluttuja tuotteita. Saadakseen tuotteet, on annettava luottokortin tietoja tuntemattomille yrityksille ja maksettava kalliita tullimaksuja, koska suurin osa tuotteista tulee EU:n ulkopuolelta.

Mikäli tuotteita alkaisi tuomaan nyt tai lähitulevaisuudessa, olisi ainoa tuotteita jälleenmyyvä yritys. Itse perustaisin aluksi pelkän verkkokaupan ja katsoisin miten myyntiä alkaa syntymään. Tämä mahdollistaa matalammat kustannukset, kuin kivijalkamyymälä, jota ei kannata perustaa ennen kuin nähdään, onko siinä järkeä. Yritys hyötyisi ammattitaidostani meikkaaja-maskeeraajana ja tuotekokemuksestani, jolla voisin mahdollistaa ammattitaitoisen asiakaspalvelun.

Mahdollisuuksiin olen listannut kasvun, joka onnistuessaan olisi varmasti nopeaa. Markkinajohtajuus kosmetiikan suhteen olisi ainakin hyvä tavoite, joka saattaisi olla saavutettavissa uusien suosittujen tuotteiden avulla. Tuotebrändien kanssa voidaan tehdä yksinoikeussopimuksia myynnin suhteen ja tubettajien sekä bloggajien kanssa tehty yhteistyö vauhdittaa myyntiä antaen samalla näkyvyyttä.

Heikkouksia ovat tuntemattomuus markkinoilla, koska kyseessä on aloittava maahantuoja ja yrittäjä. Alkuun pääseminen, johon kuuluu esimerkiksi rahoittaminen, kun varastoon täytyy kuitenkin hankkia alkuvarasto. Massasta erottuminen onnistuu tietysti uusien tuotteiden avulla, mutta ihmisten tulee ensin löytää yritys. Lisäksi yritys kuitenkin myy myös muiden tarjoamia tuotteita, joten erottumisen tulee perustua myös muuhun kuin tuotteisiin. Kysyntä perustuu siihen mitä olen kuullut ja nähnyt, mitä kirjoitetaan blogeissa ja keskustelupalstoilla sekä kerrotaan Youtube-videoilla.

Uhkia näkisin olevan tietysti kilpailijat, jotka myyvät samoja tai samankaltaisia tuotteita. Tällaisia yrityksiä ovat etenkin KICKS, Olet Kaunis sekä Cocopanda, jotka ovat yhtiä tämän hetken suosituimpia kosmetiikan verkkokauppoja. Ei myöskään ole täyttä varmuutta siitä, innostuvatko asiakkaat ostamaan tuotteita, kuinka nopeasti innostuvat, onko se vain hetkellistä ja onko se edes riittävää kannattavuuden

kannalta. Markkinoinnin epäonnistuminen, jolloin ei saada riittävä näkyvyyttä, mutta rahaa kuluu mainontaan. Millä hinnalla tuotteet saadaan ostettua ja voidaanko ne myydä kilpailukykyiseen hintaan asiakkaille.

6 RISKIT

6.1 Mahdolliset riskit

Kun tavaroita tuodaan ulkomailta, kuljetusmatkat saattavat olla pitkiä ja tavarat kulkevat useampien välikäsien kautta. Tällöin riskit siitä, että tuotteet hajoavat, häviävät tai varastetaan kasvavat. Siksi on tärkeää, että tuotteet vakuutetaan ja varmistetaan, kuka on vastuussa tuotteista missäkin toimitusketjun vaiheessa. (Jimenez 2012, 13-14.) Riskit kasvavat myös maksujen suhteen, sillä ne saattavat jäädä maksamatta, myöhästyä tai pahimmillaan voidaan joutua petoksen uhriksi. Tästä syystä monet viejät vaativat maksutavaksi peruuttamattoman remburssin tai käyttävät jotakin muuta turvalaitetta. (Jimenez 2012, 14.)

Laadun suhteen riskinä on, ettei maahantuojia tiedä tarkalleen ennen toimitusta, millaisia tuotteet ovat. Tällöin saattaa käydä niin, että ne eivät vastaa laadultaan, ulkonäöltään tai kooltaan sitä mitä maahantuojia oletti niiden olevan. Tämä voidaan välttää sillä, että maahantuojia vaatii tarkastustodistusta ja esimerkiksi näytteitä tuotteista. Valuuttakurssien vaihteluiden riskit voidaan välttää määrittelemällä hinta oman valuutan mukaan. (Jimenez 2012, 14.)

Lain kanssa saattaa myös tulla ongelmia, mikäli toinen osapuoli on pakotettu hyväksymään sopimus, joka on tehty ulkomaisen toimivallan tuomioistuimen alla. Tästä syystä sekä maahantuojan että viejän kannattaa asettaa oman lain ja foorumin lausekkeita, jotka edellyttävät riitatilanteissa ratkaisua heidän omassa tuomioistuimessaan. Odottamattomat tapahtumat kuten lakko, luonnonkatastrofi tai sota saattavat tehdä toimituksesta mahdotonta. Niiden aikana saattaa muuttua radikaalisti myös esimerkiksi toimitukseen tarvittavan öljyn hinta, joka nostaa myös itse toimituksen hintaa. Näihin asioihin kannattaa varautua laatimalla kattavat force

majeure- säännökset, jotka suojelevat osapuolia ylivoimaisten esteiden ilmentyessä. (Jimenez 2012, 14.)

Viimeisenä mainitaan investointiriski, joka on normaalia kun markkinoidaan tuotetta. Ylimääräiset investoinnit vaativat vientiohjelman, jonka vuoksi yritysten kannattaisi miettiä, ovatko ne valmiita vientiin ylipäätään. Jotkut eivät ole valmiita siihen ja toiset eivät pysty siihen kansainvälisesti. Joissakin tapauksissa epäonnistumisen pelko on niin suuri, että ei uskalleta edes yrittää. Toisaalta myös hyvin menestyvät yritykset, jotka ovat investoineet suuresti johonkin, ovat joutuneet taloudellisesti ahdinkoon. (Jimenez 2012, 14-15.)

Maksuehdoissa ja rahoituksessa on myös riskejä kuten sopimus-, valuutta-, rahoitus-, korko-, maa- ja vahinkoriskit sekä kaupalliset riskit kuten maksuviivästykset ja luottotappiot. Riskit ovat mahdollisia missä tahansa tapahtumaketjun vaiheessa, joten niihin kannattaa varautua. Sopimusriskin takia molempien sopijaosapuolien tulee olla perillä sovitusta ehdoista, vakuuksista sekä viivästyksistä maksun tai toimituksen suhteen. Ristiriitatilanteiden varalle on selvitettävä vähintään maksujärjestelyt, kauppatermit ja kauppatavat. (Pasanen 2005, 185-186.)

Valuuttariski on joko ostajalla tai ostajalla ja myyjällä, riippuen valitusta valuutasta. Riski on ainoastaan ostajalla tilanteessa, jossa kauppaa käydään myyjän valuutalla, mutta ei ostajan valuutalla. Molemmilla on riski tilanteessa, jossa kauppaa käydään ostajan valuutalla, mutta ei myyjän. Valuutta valinnan tulee kuitenkin tukea yrityksen valuuttastrategiaa, koska siten varmistetaan valuutan kaupallinen ja rahoituksellinen merkitys liiketoiminnalle. (Pasanen 2005, 186.)

Valuuttariskeihin kuuluu taseriski sekä transaktioriski. Taseriskissä kirjanpidossa olevissa valuutoissa on määrällisesti epätasapainoa eli saatavat ja velat eivät ole tasan. Tuloslaskelmariskissä voi syntyä valuuttavoittoa tai -tappiota, kun tilinpäätöksessä muutetaan valuutasta toiseen. Transaktioriskissä kyseessä on joko yksittäinen velka tai saatava. Tällöin valuuttavoitto- tai -tappio huomataan vasta, kun maksun suorituksen jälkeen. (Pasanen 2005, 186.)

Rahoitusasioissa riskit ovat yleisimmin saatavuuteen tai vakuuksiin liittyviä, jolloin esimerkiksi vakuudet saattavat olla järjestäytymättömiä tai puuttua kokonaan. Korkoasioissa merkittävät muutokset koroissa tai niiden syntyminen eriaikaisesti saamisten ja velkojen suhteen aiheuttavat riskejä. Asiakirjariski syntyy, kun ulkomaiset käytännöt poikkeavat totutusta ja saattaa ilmentyä virheellisyyksiä ja puutteita. Pahimmillaan kauppa ei toteudu ollenkaan, aiheutuu luottotappiota tai korvausvaatimuksia. (Pasanen 2005, 187.)

Luottoriski on suuri ulkomaankaupassa ja siksi luottokelpoisuuksia tarkastellaan päivittäin. Tämä saattaa olla asia, joka ei tule aloittelevalla yrittäjälle mieleen tai sellaiselle joka on tehnyt vain kotimaankauppaa, sillä suomessa maksumoraali on korkealla. Maariskiä kohdataan silloin, kun toisen valtion toimenpiteet aiheuttavat riskiä, kuten sota ja valuuttapula. Vahinkoriskeihin luetaan yritykseen kohdistuvat ulkoisten tekijöiden aiheuttamat riskit. Riski voi kohdistua esimerkiksi liiketoimintaan tai työntekijöihin. (Pasanen 2005, 188-189.)

6.2 Riskienhallinta

Valuuttariski on aina olemassa, kun kauppaa käydään jollakin toisella valuutalla kuin omalla. Niitä voidaan kuitenkin pyrkiä hallitsemaan ja silloin puhutaankin riskeiltä suojaumisesta. Yrityksillä on käytössä tätä varten valuuttastrategia, johon vaikuttaa yrityksen koon lisäksi se, kuinka paljon kauppaa ulkomailla käydään, laskutusvaluutat sekä kurssien kehityksen odotuksista. Kurssit vaihtelevat jatkuvasti, joten jokainen tilanne on arvioitava erikseen sen hetkisen tilanteen mukaan. (Melin 2011, 138.)

Suojauskeinoita on tavanomaisesti jaoteltu ulkoisiin ja sisäisiin keinoihin. Sisäisiin keinoihin kuuluvat valuuttatulojen ja -menojen yhteensovittaminen, sopimusvaluutan valinta, valuuttaklausuuli, maksurytmin säätely sekä valuuttakorit. Ulkoisiin keinoihin luetaan valuuttatilit, valuuttaluotot, valuuttajohdannaiset sekä korkojohdannaiset. (Melin 2011, 138-140.)

Valuuttatulojen ja –menojen yhteensovittaminen on mahdollista tilanteessa, jossa vientiä ja tuontia harjoitetaan samanaikaisesti. Yleisimmin tätä tekevät suuret organisaatiot, joilla on samanaikaisesti useampia vienti- ja tuontisopimuksia. Kun useampi sopimus on tehty samalla valuutalla ja ne erääntyvät samoihin aikoihin, voidaan niitä pyrkiä sovittamaan yhteen, jolloin riski pienenee. Mikäli yritys voi vaikuttaa laskutusvaluuttaan, sen kannattaa valita oma valuutta. Sopimusvaluutan valinta on helpoin ja varmin tapa suojautua kurssiriskiltä. (Melin 2011, 139.)

Mahdollisuutena on myös hyödyntää valuuttaklausuulia, jolla rajataan kurssiriski sopimalla minimi ja maksimi kurssitaso, jolla maksu suoritetaan. Maksurytmin säätelyssä yritys pyrkii ennakoimaan valuutan vahvistumista sekä heikentymistä ja sen mukaan ajoittaa velkansa ja saatavansa näiden mahdollisten muutoksien mukaan. Valuuttakorien avulla valitaan kaksi tai useampi valuutta, joiden mukaan tehdään luotto tai sijoitus. Näiden valuuttojen kehitysten olisi hyvä tasapainottaa toisiaan, jotta riskiä voidaan minimoida tehokkaasti. (Melin 2011, 139.)

Valuuttatilien avulla voidaan tallettaa maksuja tilille, jossa sekä velat että saatavat ovat samassa valuutassa ja tällöin poistetaan kurssiriski. Valuuttaluotot ovat vaihtoehto silloin, kun jokaista saatavaa vastaa samassa valuutassa oleva valuuttaluotto. Keino on helppo, siihen ei tarvita kolmansiä osapuolia sekä siitä ei aiheudu suuria kustannuksia kummallekaan osapuolelle. (Melin 2011, 139.)

Valuuttajohdannaisia löytyy erilaisia, joista yleisimmät ovat valuuttatermiinit, -swapit sekä –optiot. Jotta suoja on yrityksen tarpeita vastaava ja kustannukset saadaan mahdollisimman pieniksi, johdannaisia on tapana yhdistellä keskenään halutusti. Valuuttatermiinissä on kyse pankin ja asiakkaan tekemästä sopimuksesta, jossa ostetaan tai myydään tietty määrä valuuttaa ennalta sovittuna päivänä ennalta sovitun kurssin mukaisesti. Termiini on vakuutuksen kaltainen keino varmistaa kurssitaso sekä ehkäistä äkillisiä kurssimuutoksien vaikutuksia. Kun sopimus on tehty, se on sitova ja näin yritys voi varmistua hintatason vakaudesta ja kannattavasta liiketoimesta. (Melin 2011, 139-140.)

Valuuttaoptiossa on kaksi sopijaosapuolta, joista toinen myöntää toiselle oikeuden ostaa tai myydä tiettyä valuuttaa, tietyn määrän, tiettyyn aikaan sovitusti. Oikeus ei

kuitenkaan velvoita toista osapuolta, mutta mahdollistaa edellä mainitun toiminnan. Sopimus raukeaa, mikäli tarvetta ostamiselle tai myymiselle ei osapuolen mielestä ole. Tällä tavalla joko viejä tai tuoja voi suojautua kurssiriskiltä tarjousvaiheen aikana. Valuuttaswapissa tehdään sopimus korosta ja valuutanvaihdosta, jolla pystytään vaihtamaan yhtä valuuttaa vastaava velka toisen valuutan vastaavaan velkaan. Sopimusta tehdessä määritellään kurssitaso sekä aika, jolloin vaihto tapahtuu. (Melin 2011, 140.)

Valuuttajohdannaisten lisäksi on myös korkojohdannaisia, jotka suojaavat lähitulevaisuuden korkotason muutoksilta. Kun luotto on vaihtuvakorkoinen, sen korko määräytyy korkotason mukaan ja tällöin on suuri riski, että se nousee merkittävästi tulevina jaksoina. Vaihtoehtona on kiinteä korkoinen luotto, jossa korkotason nousu ei vaikuta luottoon, jonka rahoituskustannus on niin sanotusti lukittu. Toisaalta myöskään korkotason lasku ei vaikuta luotonottajaan positiivisesti. (Melin 2011, 140.)

Korkojohdannaisten ideana on mahdollisuus vaihtaa näitä edellä mainittuja ominaisuuksia eli vaihtuvakorkoisesta luotosta voidaan kesken kaiken tehdä kiinteä ja päinvastoin. Niiden avulla voidaan myös rajata minimi- ja maksimikorkoja, joko määrittelemällä pelkästään maksimikoron tai välin, jonka sisällä korko voi vaihdella markkinakoron mukaisesti. Jotta korkojohdannaiset voivat suojata korkoja, niiden on oltava joko kiinteitä tai euribor-pohjaisia, sellaisia, jotka määrittyvät markkinoiden mukaisesti. (Melin 2011, 140.)

6.3 Vakuutukset

Kun tuotteita tilataan ulkomailta ja ne saattavat kulkea pitkiäkin matkoja esim. laivoilla tai kuorma-autolla, on erityisen tärkeää ottaa tavarankuljetusvakuutus. Kuljetusliikkeillä on omat vakuutuksensa kuten kuljetusvastuuvakuutus, mutta tavarankuljetusvakuutus on tavarantoimittajan ottama vakuutus tuotteille. Vakuutus on kuitenkin tärkeää ottaa, vaikka kuljetusliikkeillä on omat vakuutuksensa, sillä ne eivät välttämättä kata kaikkia vahinkoja, joita tavarantoimittaja saattaa kohdata. Vakuutuksen piiriin kuuluvat vahingot, joista vastaa joko myyjä, ostaja tai muu

omistaja. Alueellisesti puhutaan maantiellä, merellä, rautatiellä tai lennossa tapahtuvista yrityksen vaihto-omaisuuden vahingoista. (Logistiikan maailman www-sivut 2018.)

Ottamalla tavarankuljetusvakuutuksen, yritys siirtää riskin vakuutusyhtiölleen ja turvaa näin oman liiketoimintansa. Vaihtoehtona on ottaa vakuutus joko kaikkiin kuljetuksiin tai vain tiettyihin kuljetuksiin. Mikäli yrityksellä on paljon kuljetuksia ulkomailta, sen kannattaa ehdottomasti valita jatkuva vuosivakuutus. Toisaalta, jos yritys hankkii tuotteita ulkomailta vain muutaman kerran vuodessa, tulee halvemmaksi hyödyntää kertakuljetusvakuutuksia. (Logistiikan maailman www-sivut 2018.)

Tavarankuljetusvakuutuksesta on olemassa perus- ja täysturva. Luonnollisesti täysturva kattaa laajemmin esimerkiksi äkillisen ja ennalta arvaamattoman ulkoisen tapahtuman kuljetuksessa. Perusturva taas koskee esimerkiksi paloa, liikenneonnettomuutta ja luonnon katastrofeja. Yleisellä tasolla tavarankuljetusvakuutus korvaa siis vahingoittuneet ja kadonneet tavarat, muttei välillisiä kustannuksia kuten myöhästymiskuluja. Korvauksen piiriin kuuluu kuitenkin vahingon torjuntakustannukset, kunhan ne ovat kohtuullisia ja kuuluvat vakuutuksen korvauspiiriin. (Logistiikan maailman www-sivut 2018.)

7 POHDINTA

Työssä päästiin tavoitteeseen, sillä ymmärrykseni maahantuonnista on kasvanut merkittävästi. Aiheeseen tutustumisen myötä pystyttiin havaitsemaan teoreettisesti mahdollisia syitä siihen, miksi joitakin kosmetiikkamerkkejä ei tuoda Suomeen. Esimerkeiksi ottamani tuotemerkit ovat kaikki sellaisia, joita myydään EU:n alueella, joten eläinkokeet eivät voi olla syynä niiden tuomattomuudelle. Vastaus tutkimuskysymykseen saatiin ja pystyttiin vertailemaan erilaisia tuontitapoja, maksuvaihtoehtoja sekä tutustumaan riskeihin ja niiden hallintaan kattavasti.

Minut yllätti se, että eläinkokeettomuutta ei valvota ja mahdollisuus sille, että Suomessakin saatetaan myydä eläimillä testattuja tuotteita lainsäädännöstä huolimatta. On selvää, että jokainen ainesosa on joskus testattu eläimillä, mutta kerran testattua ei tarvitse testata uudelleen. Tällöin ainoastaan uusien ainesosien kohdalla tarvitaan testejä, jotka voidaan lähes kokonaan hoitaa muutoin kuin eläimien kustannuksella. Mielenkiintoista on se, miksi silti niin edelleen tehdään kun on todettu, etteivät eläinkokeet ole edes helpoin tapa testata tuotteita. Lisäksi tiede on todistanut, etteivät eläimet reagoi kaikkiin aineisiin samalla tavalla (tai ollenkaan) kuin ihminen.

Aiheeni on kokoajan läsnä, koska kauneudenhoito on joka päivästä toimintaa ympäri maailman. Ala on myös jatkuvan muutoksen pyörteissä, sillä lainsäädäntö, viranomaisten vaatimukset ja tullin toimet muuttuvat lähes vuosittain. Mietin, että jääkö työ liian suppeaksi ilman toimeksiantajaa, mutta mielestäni siihen on saatu koottua kaikki oleellinen. Tarkoituksena oli selvittää eri tapoja tuoda ja vertailla niitä keskenään. Työstä haluttiin enemmän ”opas” itselle kuin jollekin kohdeyritykselle, koska ajatuksena on perustaa oma yritys jonakin päivänä.

Minulle oli jo alussa selvää, että maahantuonti on iso kokonaisuus ja sen ymmärtäminen tulee viemään aikaa. Haastavan tehtävästä teki se, että tuontia voidaan harjoittaa niin monilla eri tavoilla ja käytännössä jokainen tuontikerta on erilainen. Mielenkiintoisimmaksi tuontitavaksi itselleni koin suoran tuonnin sekä rinnakkaistuonnin. Rinnakkaistuonti on kilpailukykyistä ja suora tuonti on selkeäviivaista, sekä pitkät maksuajat olisivat aloittavalle yrittäjälle eduksi.

Koen, että kaikesta huolimatta jos joku päivä perustan yrityksen, sen toiminta tulee olemaan viennin ja tuonnin parissa. Opin, että tässäkin tapauksessa työ opettaa tekijäänsä, eli tekemällä maahantuontia konkreettisesti oppii parhaiten löytämään itselle sen oikean tavan.

LÄHTEET

- Benefit Cosmetics:n www-sivut. 2017. Viitattu 27.11.2017.
<https://www.benefitcosmetics.com/us/en>
- Business Dictionaryn www-sivut. 2018. Viitattu 1.3.2018.
<http://www.businessdictionary.com/>
- Cargo Transportin www-sivut. 2018. Viitattu 1.3.2018. <http://cargotransport.org/>
- Cocopandan www-sivut. 2018. Viitattu 29.1.2018. <https://www.cocopanda.fi/>
- Euroopan unionin www-sivut. 2018. Viitattu 29.1.2018. https://europa.eu/european-union/index_fi
- Jimenez, G. 2012. ICC Guide to Export/Import Global Standards for International Trade. Paris: ICC Publications cop.
- Kananen, J. 2017. Laadullinen tutkimus pro graduna ja opinnäytetyönä. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Karine, E-M. & Karjomaa, S. 2014. Tuotteiden turvallisuus on Kosmetiikan kulmakivi. Kemia 1, 51. Viitattu 27.1.2018. <http://www.teknokemia.fi/>
- Laki kosmeettisista valmisteista 21.1.2005/22.
- Logistiikan maailman www-sivut. 2018. Viitattu 25.1.2018.
<http://www.logistiikanmaailma.fi/>
- Mac Cosmeticsin www-sivut. 2018. Viitattu 3.3.2018.
<https://www.maccosmetics.com/>
- Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt vienti ja tuonti. Tammertekniikka / AMK-Kustannus Oy.
- Paranovan www-sivut. 2018. Viitattu 29.1.2018. <http://paranova.fi/>
- Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multiprint Oy.
- Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo: WS Bookwell Oy.
- Pirkanen, A. 2013. Nyt tulee täysstoppi kosmetiikan eläinkokeille. Viitattu 3.3.2018. <https://yle.fi/uutiset/3-6460855>
- Tarte:n www-sivut. 2017. Viitattu 27.11.2017.
http://tartecosmetics.com/EU/en_FI/home
- Tilastokeskuksen www-sivut. 2018. Viitattu 1.3.2018. <http://www.stat.fi/index.html>

Too Faced:n www-sivut. 2017. Viitattu 27.11.2017.

<https://www.toofaced.com/home/>

Tukesin www-sivut. 2017. Viitattu 26.11.2017. <http://www.tukes.fi/>

Tullin www-sivut. 2017. Viitattu 12.12.2017. <http://tulli.fi/etusivu>

Verohallinnon www-sivut. 2018. Viitattu 25.1.2018.

<https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/>

Yrittäjien www-sivut. 2018. Viitattu 15.3.2018. <https://www.yrittajat.fi/>