



Svensk-finska avsiktsförklaringen för ett gemensamt samarbete för en ökad livsmedelsexport

Handlingsplan för 2019

Arbetsgrupp (samtliga berörda parter)

- Syftet med handlingsplanen är att årligen kunna fokusera och prioritera aktiviteter som bidrar till en ökad livsmedelsexport. Målsättningen är att en aktivitet på sikt antingen ska bidra till att livsmedelsföretag säljer mer, sparar kostnader eller förenklar företagets vardag.
- Nästa möte i arbetsgruppen äger rum våren 2019 i Helsingfors och ett andra möte hålls hösten 2019 i Stockholm.

Utbyte av specifik information (samtliga berörda parter)

- Information om kontaktpunkterna samlas in, uppdateras och sprids ut.

Samlingspaviljong vid mässor (*Business Finland* och *Business Sweden*)

- Utvidga samarbeten med goda exempel till att även omfatta andra östasiatiska länder (Kina, Japan och Sydkorea), Storbritannien och USA.
- Gemensamma aktiviteter i samband med Foodex Japan 2019 och Hofex Hong Kong 2019
- Samarbetet kan också äga rum på gemensamt utvalda mässor inom Europeiska unionen.

Andra exportfrämjande åtgärder (*Business Finland* och *Business Sweden*, berörda myndigheter och livsmedelskedjan)

- Samarbete vid *Nordic Food Business Days* i Hongkong. *Nordic Food Business Days* är ett evenemang där nordiska livsmedel lyfts fram genom olika typer av aktiviteter.
- Genomföra en gemensam åtgärd tillsammans i USA, *Nordic Food Business Days* i syfte att skapa möjligheter till nätverkande för svenska och finländska livsmedelsföretag som försöker nå ut på den amerikanska marknaden.
- Undersöka möjligheter för en gemensam aktivitet i Frankrike
- Genomföra en gemensam Nordic Food Business Day i USA
- Skapa möjligheter för svenska och finska branschorganisationer att samarbeta för att ta del av EU:s säljfrämjande medel med syftet att skapa ett svenskt-finskt multiprogram.
- Ett projekt att positionera och marknadsföra nordisk havre ska påbörjas
- Bjuda in inköpsdelegationer som kan besöka både Sverige och Finland

Åtgärder med koppling till e-handel och logistik (*Business Finland* och *Business Sweden*)

- Utredning av möjligheterna till samarbete kring hur man arbetar med digitala plattformar i syfte att hitta nya marknader.
- Nya marknader för e-handel undersöks. Detaljerad kartläggning av möjligheterna för hur lösningar för e-handel kan skapas för såväl svenska som finländska företag. Den samarbetsmodell som lämpar sig bäst att genomföras ska analyseras gemensamt av de berörda parterna.
- Möjligheten att stödja företagen i syfte att nå ut på den kinesiska marknaden genom Alibaba/T-Mall, eller genom andra relevanta e-handelspartner i Kina utforskas.
- Samarbetet utvärderas eller inleds också i andra länder, till exempel med Ocado i Storbritannien. Undersöka möjligheten till en gemensam nordisk ingång.

Åtgärder för marknadstillträde (Behöriga myndigheter)

- Fortlöpande samarbete avseende förenklad export av blåbärs- och lingonprodukter till Kina.
- Fortlöpande samarbete avseende förenklad export av grisköttsprodukter till Sydafrika
- Samarbeta avseende förenklad export av malt till Kina
- Ett samarbete för att ta fram gemensamma grunder enligt vilka företagens begäran av marknadstillträde kan prioriteras.

- Dela material för utbildningsaktiviteter, exempelvis svenska myndigheters webinar om SPS-frågor för svenska utlandsmyndigheter samt Eviras exportträning för SME:s.

Studiebesök (Behöriga myndigheter)

- Ett studiebesök under 2019 där den finska livsmedelsmyndigheten Evira besöker de svenska myndigheterna Jordbruksverket och Livsmedelsverket i Sverige.
- Ett kompetensutbyte av personal under en vecka per år mellan de svenska myndigheterna (Jordbruksverket och Livsmedelsverket) och Evira