

Enheten för handel och säkerhet
Jonas Hallberg

YTTRANDE
2026-08-26 Dnr 2026/01498-2

Klimat- och näringsdepartementet

Kommerskollegiums yttrande över Chips Act 2.0

Ert diarienummer KN2026/01414

1 Sammanfattning

Kommerskollegium bedömer att Chips Act 2.0 innehåller flera åtgärder för att stärka EU:s försörjningstrygghet och konkurrenskraft, samtidigt som förslaget innebär ett tydligt steg mot en interventionistisk industripolitik.

De största riskerna rör potentiella snedvridningar av konkurrensen, ökade administrativa kostnader, fragmentering av den inre marknaden och handelspolitiska spänningar. Den fortsatta förhandlingen bör därför inriktas på att säkerställa att åtgärderna är proportionerliga, konkurrensneutrala och förenliga med internationella handelsregler, samtidigt som fokus läggs på diversifiering och förbättrade ramvillkor snarare än på långtgående lokaliseringspolitik. På så sätt kan EU stärka sin motståndskraft utan att undergräva de öppna marknader och internationella värdekedjor som utgör grunden för unionens långsiktiga välbefinnande och konkurrenskraft.

Halvledarvärdekedjan är starkt geografiskt koncentrerad och störningar kan få stora konsekvenser. EU bör dock i första hand eftersträva diversifiering av leverantörer, marknader och produktionsplatser snarare än lokalisering av produktion till EU. Ingen större ekonomi är självförsörjande inom hela halvledarvärdekedjan och europeisk konkurrenskraft är beroende av öppna marknader och globala värdekedjor. De stärkta möjligheterna till strategiska partnerskap med tredjeländer är därför positiva.

Förslaget innehåller flera positiva inre marknadsåtgärder, bland annat samordnade tillståndprocesser och one-stop-shops. Samtidigt krävs tillräcklig harmonisering för att undvika att olika nationella system skapar nya administrativa hinder. Förslaget breddar även first-of-a-kind (FOAK) till fler delar av halvledarvärdekedjan och introducerar European Semiconductor Technology Initiatives (ESTI) för strategiskt viktiga FOAK-investeringar. Möjligheten till stöd och snabbare tillstånd kan stimulera investeringar, men bestämmelserna om inhemska företag (eng. domestic undertakings) och minskat beroende av icke-inhemska företag (eng. non-domestic undertakings) kan samtidigt styra leveranskedjor och handelsflöden och medföra högre kostnader.

Begreppet inhemskt företag får stor betydelse för flera instrument. Det är positivt att definitionen under vissa förutsättningar omfattar företag från GPA-länder (dvs. länder som är parter till WTO:s avtal om offentlig upphandling, förkortat GPA) och frihandelspartners, men kriterier baserade på ägande och kontroll kan skapa rättslig och administrativ osäkerhet. Strategiska projekt och omfattande nationell medfinansiering riskerar dessutom att gynna vissa medlemsstater och därigenom snedvrider konkurrensen inom EU.

De nya reglerna om offentlig upphandling och leveranskedjedeklarationer kan förbättra kunskapen om försörjningsrisker men innebär samtidigt administrativa kostnader, krav på affärskänslig information och risk för färre anbudsgivare och högre priser. Krav på exempelvis parallell försörjning (eng. dual sourcing) och deltagande av inhemska företag kan också påverka gränsöverskridande handel. Reglerna bör därför vara proportionerliga och förenliga med EU:s åtaganden enligt bland annat GPA, frihandelsavtal och övriga relevanta WTO-regler.

Även Grand Challenges, Demand Forum och Demand Accelerators kan bidra till innovation och samverkan, men bör utformas transparent och konkurrensneutralt samt ge mindre företag och akademiska aktörer reella möjligheter att delta. Den föreslagna B2B-plattformen för informationsdelning kan förbättra krisberedskapen, men väcker frågor om proportionalitet, företagssekretess, konkurrens och administrativa kostnader.

Sammantaget bör Sverige verka för diversifiering framför lokalisering, proportionerliga informations- och leverantörskrav, förenlighet med internationella handelsåtaganden samt en transparent och konkurrensneutral tillämpning. EU:s ekonomiska säkerhet bör stärkas utan att undergräva de öppna marknader och internationella värdekedjor som är centrala för europeisk och svensk konkurrenskraft.

2 Kommerskollegiums uppdrag och tidigare yttrande

Kommerskollegium ansvarar för frågor som rör utrikeshandel, EU:s inre marknad och EU:s handelspolitik. Myndighetens uppdrag är att verka för frihandel. Det innebär att vi verkar för fri rörlighet på den inre marknaden och för liberaliseringar av handeln mellan EU och omvärlden samt globalt.

Kommerskollegium har tidigare skickat in en analys av Chips Act 2.0 till regeringskansliet, se yttrande i vårt ärende dnr 2026/01427-1. Detta yttrande bygger till stora delar på tidigare ingivet yttrande. Nuvarande yttrande fokuserar på Pelare 1 och 2.¹ De delar av initiativet som rör krav på skyndsam handläggning av tillstånd kommenteras inte.

¹ Pelare 1: Stärkt innovation och teknisk förmåga inom EU:s halvledarsektor samt nya instrument för att stimulera efterfrågan på EU-baserad halvledarteknik. Pelare 2: Regler som gör det möjligt för kommissionen att erkänna så kallade europeiska initiativ för halvledarteknik och strategiska projekt, för

3 Chips Act 2.0 - bakgrund och målsättning

EU-kommissionens förslag till Chips Act 2.0 utgör en vidareutveckling av EU:s halvledarpolitik och bör förstås som en del av en bredare industripolitisk utveckling inom unionen. Förslaget bygger vidare på den första halvledarförordningen men innebär samtidigt ett skifte från ett huvudsakligt fokus på forskning, innovation och produktionskapacitet till en bredare ansats där efterfrågan, offentlig upphandling, strategiska projekt, informationsdelning och försörjningstrygghet får en mer framträdande roll. Under de senaste åren har EU successivt infört initiativ som syftar till att stärka strategiska sektorer, minska beroenden och öka den ekonomiska säkerheten genom en mer aktiv industripolitik.

Problembeskrivningen som ligger till grund för förslaget är i flera avseenden välgrundad. Halvledare utgör en grundläggande insatsvara för stora delar av den moderna ekonomin. Produktionen av många kritiska halvledare är samtidigt koncentrerad till ett begränsat antal geografiska områden och flera delar av värdekedjan domineras av ett fåtal aktörer. Därtill har andra stora ekonomier infört omfattande industripolitiska program för halvledare. Erfarenheterna från pandemin och senare geopolitiska spänningar visar att störningar i halvledarförsörjningen kan få omfattande konsekvenser för europeiska företag och samhällsviktig verksamhet. EU har därför skäl att stärka motståndskraften genom att minska särskilt sårbara beroenden.

I initiativet till Chips Act 2.0 identifieras EU:s stora beroende av halvledartillverkning i tredjeländer som ett centralt problem och det finns en uttalad ambition att öka tillverkningen inom EU. Samtidigt sätter EU:s internationella förpliktelser, vilka behandlas nedan, gränser för vilka åtgärder som kan vidtas. Chips Act 2.0 bör därför i första hand inriktas på att minska beroendet av enskilda länder och andra koncentrationsrisker, snarare än på att minska EU:s beroende av internationell handel som sådan. Kommerskollegium anser att detta är en viktig utgångspunkt.

En central distinktion är den mellan diversifiering och lokalisering. Målet att minska riskfyllda beroenden bör inte likställas med ett mål att flytta hem hela produktionskedjor till Europa. Tillgänglig forskning och erfarenhet från internationella värdekedjor pekar på att diversifiering av leverantörer, marknader och produktionsplatser är ett mer effektivt sätt att bygga motståndskraft än långtgående lokaliseringspolitik.² Ingen större ekonomi är självförsörjande inom hela halvledarvärdekedjan och EU:s långsiktiga konkurrenskraft bygger i hög grad på tillgång till globala marknader, internationella investeringar och specialiserade

att stimulera investeringar samt förslag för att effektivisera tillståndprocesser och införa nya verktyg kopplade till offentlig upphandling. Pelare 3: Stärkt övervakning och krishantering.

² Se exempelvis Kommerskollegium, [Tools for resilient supply chains: an overview of EU policy](#), 2025

värdekedjor.³ Motståndskraft bör därför i första hand sökas genom bredare och mer diversifierade försörjningsvägar.

Mot denna bakgrund är de delar av förslaget som stärker internationella partnerskap särskilt relevanta. Chips Act 2.0 ger strategiska partnerskap en mer central roll och kopplar dem till unionens mål om ekonomisk säkerhet, försörjningstrygghet och diversifiering. Genom kopplingen till Global Gateway och EU:s internationella digitala strategi skapas möjligheter att stärka samarbetet med partnerländer samtidigt som nya produktions- och leveransnoder utvecklas utanför unionen. Detta ligger väl i linje med en handelspolitisk strategi som stärker motståndskraften utan att i onödan begränsa internationell handel.

Den första halvledarförordningens resultat är emellertid svåra att utvärdera. Kommissionen framhåller att betydande investeringar har mobiliserats, att avancerade pilotlinjer etablerats och att kompetenscentrum och samarbetsstrukturer har utvecklats. Det är viktiga institutionella och processuella resultat. Däremot är det ännu oklart i vilken utsträckning insatserna faktiskt har lett till minskade beroenden eller stärkt motståndskraft.

Kommissionens konsekvensbedömning redovisar ett brett stöd bland berörda aktörer för en förstärkt EU-strategi. Kommissionen analyserar emellertid inte närmare i vilken utsträckning detta stöd kan förklaras av att vissa aktörer förväntar sig direkta ekonomiska fördelar genom ökade offentliga investeringar, stödordningar (aid schemes) eller andra marknadsfrämjande åtgärder. En sådan analys hade varit värdefull för bedömningen av konsultationens bevisvärde, särskilt eftersom kommissionen samtidigt konstaterar att den första halvledarförordningen inte har resulterat i tillräckliga privata investeringar.

Förslaget innehåller flera positiva inslag för den inre marknaden. Förslaget grundas på både artikel 173.3 och artikel 114 FEUF och vi ser inte skäl att ifrågasätta att artikel 114 används som rättslig grund för de delar av förslaget som faktiskt syftar till att skapa ett enhetligt ramverk för den inre marknads funktion. Bestämmelser om samordnade tillståndprocesser, *one-stop-shops*, digitala kontaktvägar och gemensamma tidsfrister kan bidra till att minska administrativa hinder för investeringar och skapa större förutsebarhet för företag. Detta är särskilt viktigt inom halvledarsektorn där investeringar är mycket kapitalintensiva och långa handläggningstider kan påverka etableringsbeslut. Ett gemensamt europeiskt ramverk kan dessutom minska behovet av nationella särlösningar och på längre sikt motverka fragmentering och konkurrenssnedvridningar genom att minska divergerande nationella kris-, stöd- och prioriteringsåtgärder.

För att ambitionerna ska få genomslag krävs dock att regelverket kompletteras med tydliga gemensamma minimikrav och en harmoniserad tillämpning. Om medlemsstaterna ges stort utrymme att utforma sina egna administrativa modeller

³ OECD, [Mapping the semiconductor value chain](#), den 24 juni 2025.

finns en risk att *one-stop-shop*-systemet i praktiken utvecklas till ett flertal olika nationella system.

En följd av att den första investeringsgranskningsförordningen ställde för få och för allmänna krav på harmonisering blev framväxten av förhållandevis olika nationella system, vilket utgjorde bakgrunden till att förordningen behövde ersättas med en senare och mer detaljerad förordning. Chips Act 2.0 riskerar att upprepa detta misstag genom att minska förutsebarheten för företag och försvaga den inre marknaden snarare än att stärka den. Det finns därför skäl att efterfråga gemensamma mallar, vägledning och kriterier för bland annat ansökningsförfaranden, tidsfrister och gränsöverskridande samordning.

3.1 Initiativet underlättar subventioner

Ett syfte med initiativet är att möjliggöra för både medlemsstaterna och kommissionen att stödja strategiska projekt i linje med konkurrenskraftsfonden och gällande statsstödsregler. Det saknas fortfarande tillräcklig kunskap om vilka långsiktiga effekter industripolitiska satsningar av detta slag har på marknadsstruktur, konkurrens och investeringar. En fullständig bedömning kräver analys inte bara av direkta effekter såsom offentliga investeringar och nya anläggningar, utan även av indirekta effekter såsom undanträngning av privata investeringar, alternativkostnader och omfördelning av resurser mellan sektorer.

Chips Act 2.0 behåller och breddar *first-of-a-kind* (FOAK). En investering är FOAK om den tillför innovations- eller produktionskapacitet som inte redan finns eller planeras i jämförbar omfattning inom EU. Begreppet omfattar hela halvledarvärdekedjan, exempelvis chipdesign, specialmaterial, produktionsutrustning och avancerad paketering. FOAK är i första hand relevant för möjligheten att ge nationellt statsstöd till unik europeisk kapacitet, men innebär inte någon automatisk rätt till stöd.

Den nya statusen European Semiconductor Technology Initiative (ESTI) avser FOAK-investeringar som dessutom ska bidra till EU:s försörjningstrygghet, resiliens och ekonomiska säkerhet. Initiativet ska genomföras av ett inhemskt företag och försörjningskedjan ska organiseras på ett sätt som minskar beroendet av icke-inhemska företag. ESTI-status kan underlätta investeringar genom bland annat skyndsammare tillståndsförfaranden och möjligheten till offentligt stöd, men innebär inte någon rätt till sådant stöd. Eventuellt statligt stöd måste prövas enligt EU:s statsstödsregler. Statusen är samtidigt förenad med skyldigheter som syftar till att stärka unionens försörjningstrygghet, särskilt i krissituationer.

Ur handelsperspektiv är framför allt ESTI:s krav på leveranskedjans sammansättning relevant. Kravet att minska beroendet av icke-inhemska företag kan påverka företagens val av leverantörer och därmed gränsöverskridande handelsflöden. Detta kan bidra till ökad försörjningstrygghet, men också innebära handelsomfördelning och högre kostnader om företag styrs bort från konkurrenskraftiga leverantörer i

tredjeländer. Mot bakgrund av halvledarindustrins starkt specialiserade och globala värdekedjor bör sådana krav därför tillämpas med beaktande av kostnaderna för diversifiering och EU:s internationella handelsåtaganden.

4 Inhemska företag (domestic undertaking)

En av de principiellt mest betydelsefulla nyheterna i initiativet är introduktionen av begreppet *domestic undertaking*. Definitionen omfattar inte endast företag inom EU utan under vissa förutsättningar även företag med anknytning till tredjeländer som omfattas av GPA (Government Procurement Agreement, vilket är WTO:s avtal om offentlig upphandling), EU:s frihandelsavtal eller motsvarande internationella upphandlingsåtaganden. Begreppet "domestic" är därmed vidare än en ren intra-EU-definition.

Definitionen används som ett centralt kriterium för flera av förordningens instrument, inklusive strategiska projekt och vissa upphandlingsrelaterade bestämmelser. Syftet är att identifiera aktörer som anses vara tillräckligt förankrade i EU eller i partnerländer för att kunna bidra till unionens försörjningstrygghet och resiliens.

Säkerhets- och försörjningsperspektiv kan motivera att aktörer behandlas olika i vissa situationer. Samtidigt väcker definitionen flera frågor. Till skillnad från befintliga upphandlingsrättsliga instrument utgår definitionen huvudsakligen från ägande och kontroll snarare än faktisk affärsverksamhet. Detta riskerar att skapa osäkerhet kring hur företag ska klassificeras och hur reglerna förhåller sig till andra delar av EU-rätten. Klassificeringen kan bli komplicerad vid exempelvis komplexa koncernstrukturer och förändringar i ägande och kontroll. Detta kan medföra administrativa verifieringskrav och rättssäkerhetsproblem. Det finns också en risk för att olika definitioner av ekonomiskt ursprung utvecklas parallellt inom olika EU-regelverk, vilket skulle minska förutsebarheten för företag.

Begreppet aktualiserar även EU:s internationella åtaganden. Det är positivt att företag från GPA-länder och vissa frihandelsparter omfattas av definitionen i den utsträckning som följer av unionens internationella åtaganden. Samtidigt innebär konstruktionen en tydlig skiljelinje gentemot företag från andra tredjeländer. Det bör därför klargöras hur definitionen och de förmåner eller begränsningar som knyts till den förhåller sig till EU:s olika WTO- och frihandelsavtalsåtaganden.

Frågan om inhemska företag får särskild betydelse i relation till strategiska projekt. Förslaget ger möjlighet att ge särskilt stöd till projekt som anses strategiskt viktiga för unionens försörjningstrygghet och teknologiska utveckling. Det finns argument för att EU behöver kunna stödja investeringar inom strategiskt viktiga delar av halvledarvärdekedjan, särskilt mot bakgrund av den geopolitiska utvecklingen och omfattande stödprogram i andra stora ekonomier. Samtidigt innebär strategiska projekt ett tydligt steg mot en mer aktiv industripolitik där offentliga aktörer i större utsträckning påverkar vilka investeringar som prioriteras.

Detta medför risker för såväl konkurrensen som den inre marknadens funktion. Medlemsstater med större finansiella resurser och starkare industriell bas kan ha lättare att attrahera och samfinansiera strategiska projekt. Detta kan förstärka redan existerande skillnader mellan medlemsstater och snedvrider konkurrensen på den inre marknaden. Erfarenheten från den nuvarande halvledarakten är att de stora investeringarna tenderar att följa befintlig teknisk förmåga och nationell medfinansieringsförmåga snarare än att fördelas geografiskt jämnt. Kriterierna för urval, finansiering och uppföljning bör därför vara transparenta, objektiva och tillämpas enhetligt inom unionen.

5 Offentlig upphandling

Kommissionen beskriver att den första halvledarförordningen främst fokuserade på utbudssidan, medan Chips Act 2.0 lägger större vikt vid efterfrågan. Detta sker bland annat genom nya möjligheter att beakta försörjningstrygghet i offentlig upphandling inom kritiska sektorer och genom krav på leveranskedjedeklarationer.

Bättre kunskap om försörjningsrisker kan vara motiverad. De föreslagna reglerna medför emellertid tre huvudsakliga risker. För det första kan de innebära betydande administrativa kostnader, eftersom leverantörer kan behöva redovisa detaljerad information om leveranskedjor, värdeinnehåll, inhemska företag och diversifieringsstrategier. För det andra kan kraven innebära att kommersiellt känslig information behöver lämnas ut. För det tredje kan de administrativa och materiella kraven minska antalet potentiella anbudsgivare, vilket i sin tur kan försämra konkurrensen och bidra till sämre utbud och högre priser.

Kommissionen bedömer att informationsskyldigheterna är proportionerliga och att de privata kostnaderna är begränsade. Samtidigt ska medlemsstaterna sammanställa verifierade förteckningar över de inhemska företag som identifierats i försörjningstrygghetsdeklarationer och offentliga upphandlingsförfaranden. Det är oklart vilket mervärde dessa omfattande rapporteringskrav medför, huruvida all information är nödvändig och om samma syfte skulle kunna uppnås genom mindre ingripande åtgärder.

Konsekvensbedömningen innehåller inte heller någon närmare analys av hur skyldigheten att lämna affärskänslig information kan påverka större aktörers investeringsincitament eller deras vilja att etablera produktion inom unionen. Skyddet för konfidentiell affärsinformation och de investeringsrelaterade effekterna bör därför analyseras närmare.

Möjligheten att ställa krav på leveranskedjans sammansättning, såsom parallella inköp och användning av inhemska företag, kan dessutom påverka konkurrensen mellan leverantörer och den gränsöverskridande handeln. Även om sådana krav enligt förslaget ska vara av underordnad betydelse (*ancillary and non-decisive*) och förenliga med unionens internationella åtaganden analyserar konsekvensbedömningen inte

tillräckligt om de kan begränsa upphandlande myndigheters möjlighet att välja den tekniskt eller ekonomiskt mest fördelaktiga lösningen. Denna typ av krav utgör även ett avsteg från upphandlingsrättens grundläggande principer om likabehandling och icke-diskriminering samt att det mest konkurrenskraftiga anbudet ska vinna upphandlingen. Sådana avsteg behöver övervägas och motiveras noga, givet att principerna grundar sig i att den offentliga sektorns medel ska användas effektivt och transparent.

Initiativet ökar därmed den administrativa komplexiteten i offentliga upphandlingar och ger samtidigt kommissionen större möjligheter att påverka användningen av riskbegränsande åtgärder. Mot denna bakgrund bör proportionaliteten i upphandlingsbestämmelserna analyseras ytterligare.

5.1 WTO-rättsliga åtaganden

EU har enligt artikel IV GPA en skyldighet att inte diskriminera varor, leverantörer eller tjänster från andra länder som är parter i avtalet. Liknande åtaganden finns även i ett flertal av de frihandelsavtal som EU har slutit med olika tredjeländer. Det är därför positivt att den föreslagna definitionen av ett inhemskt företag även inkluderar företag från länder som har ingått ett frihandelsavtal med EU och länder som är med i GPA.

Ur handelspolitiskt perspektiv aktualiserar flera delar av förslaget frågor om WTO-rätten. Detta gäller särskilt upphandlingsbestämmelser, stödordningar och strategiska projekt. Beroende på hur reglerna utformas och tillämpas kan frågor uppstå i relation till flera avtal såsom GPA, WTO:s subventionsavtal och avtalet om investeringsrelaterade handelsåtgärder (TRIMs). Samtidigt är det möjligt att EU i vissa sammanhang kan komma att hänvisa till säkerhetsintressen. Oavsett finns det starka skäl att säkerställa att åtgärderna är proportionerliga, transparenta och så långt som möjligt förenliga med internationella handelsregler och åtaganden.

Initiativets WTO-förenlighet är beroende av dess närmare utformning och tillämpning. Sverige bör därför efterfråga ett förtydligande från kommissionen om hur den WTO-rättsliga bedömningen gått till, och på vilka grunder kommissionen menar att initiativet är förenligt med EU:s åtaganden i WTO.

Vad gäller upphandling är det viktigt att kriterierna utformas för att säkerställa förenlighet med GPA och upphandlingsdirektivens grundläggande principer om likabehandling och icke-diskriminering, även vid den faktiska tillämpningen.

6 Regions of Excellence

Regions of Excellence syftar till att synliggöra regioner med starka halvledarekosystem och därigenom attrahera investeringar. Ambitionen är förståelig, men det är oklart vilken evidens som stödjer att sådana märkningar i sig har betydande effekter på investeringsbeslut.

Det finns också en risk att initiativet förstärker befintliga geografiska koncentrationer av investeringar och kompetens. Om märkningen främst tillfaller regioner i medlemsstater med stora resurser och etablerad halvledarindustri kan skillnaderna inom unionen förstärkas. Mer generella förbättringar av investeringsklimatet – exempelvis förenklade regelverk, bättre tillgång till energi, effektiva tillståndprocesser och välfungerande kapitalmarknader – kan vara mer effektiva för att stärka Europas attraktivitet som helhet.

7 Grand Challenges

Grand Challenges syftar till att samla forskning, innovation och industri kring strategiska tekniska utmaningar inom bland annat lovande och kritisk halvledarteknik samt relaterad teknik av strategisk betydelse för unionen, med särskilt fokus på energieffektivitet, säkerhet och avancerad integration.

Det finns potentiella fördelar med att samordna resurser kring utmaningar där marknaden ensam kan ha svårt att mobilisera tillräckliga investeringar. Samtidigt aktualiseras frågor om urval, styrning och finansiering. Om resurser koncentreras till ett begränsat antal prioriterade områden finns en risk att andra lovande teknologier och aktörer trängs undan eller att offentliga medel binds upp i tekniska lösningar som senare visar sig vara mindre konkurrenskraftiga. Det finns också en risk att stora etablerade företag gynnas framför mindre innovativa aktörer eller att resurser binds upp i projekt som marknaden inte efterfrågar.

Grand Challenges förutsätter därför en transparent urvalsprocess, teknikneutralitet i möjligaste mån och regelbunden omprövning av prioriteringarna. Initiativen bör vara öppna för aktörer i hela unionen och utformas så att även små och medelstora företag och akademiska aktörer faktiskt kan delta. Det bör därför övervägas om det som anges i ingressen om förmånligt tillträde och reducerade priser för små och medelstora företag och akademiska institutioner bör göras bindande. Ett sådant krav bör i så fall utformas med objektiva, transparenta och icke-diskriminerande villkor och komma till uttryck i de normativa bestämmelserna.

Kommissionens initiativ för att stärka europeisk kapacitet inom moln, AI och datacenterinfrastruktur, *Cloud and AI Development Act*, ingår i samma bredare teknik- och suveränitetspolitik. Eventuella *Grand Challenges* bör därför samordnas med dessa initiativ. Det behöver även förtydligas hur insatserna ska finansieras.

8 Demand Forum och Demand Accelerators

Förslaget innehåller även flera efterfrågestimulerande instrument, bland annat *Demand Forum* och *Demand Accelerators*. Dessa framstår i grunden som mindre ingripande än flera andra delar av förslaget. *Demand Forum* syftar främst till att sammanföra halvledarindustrin och användarindustrier, medan *Demand Accelerators*

går längre genom att uttryckligen syfta till att stimulera efterfrågan på halvledare som designats eller tillverkats inom EU. Det senare kan påverka konkurrensvillkoren och handelsflöden vilket bör beaktas framöver.

Samtidigt är det viktigt att dessa initiativ förblir öppna, transparenta och konkurrensneutrala. Om de i praktiken utvecklas till instrument för att styra efterfrågan mot vissa företag, teknologier eller medlemsstater finns en risk att de bidrar till marknadssnedvridningar och minskad konkurrens. Deras värde ligger främst i att minska informationsasymmetrier och stärka samverkan mellan olika delar av värdekedjan.

9 Det regelbaserade handelssystemet

EU har ett grundläggande intresse av att värna det regelbaserade handelssystemet, inte minst eftersom europeiska företag är starkt beroende av globala marknader. För svenska företag är denna avvägning särskilt viktig. Sverige är i första hand en användare av halvledare snarare än en storskalig producent. Svenska företag inom fordonsindustri, telekom, försvarsindustri, medicinteknik och avancerad tillverkning är beroende av tillgång till konkurrenskraftiga halvledare från globala värdekedjor.

Åtgärder som stärker försörjningstryggheten är positiva. Begränsningar av konkurrensen eller minskad tillgång till effektiva globala leverantörer kan däremot leda till högre kostnader och försämrade konkurrenskraft för viktiga svenska exportnäringar. Detta talar för att EU:s åtgärder i första hand bör inriktas på att diversifiera risker och undanröja identifierade sårbarheter, snarare än på att generellt gynna produktion inom unionen framför internationell handel.

Pelare 3 innehåller också en utvidgning av informationsdelning och marknadsövervakning genom den föreslagna *Business-to-Business Semiconductor Supply Chain Platform* (B2B).

Ökad transparens kring sårbarheter i strategiska värdekedjor kan vara motiverad och bidra till bättre krisberedskap. Samtidigt innebär förslaget att informationsinhämtning blir en mer permanent del av regelverket snarare än ett instrument som aktiveras vid kriser. Förslaget innebär också en utvidgning av kommissionens operativa roll. Kommissionen får inte bara en starkare funktion vid kriser utan även möjligheter att bedriva strategisk kartläggning, övervakning och informationsinhämtning i tidigare skeden. Detta väcker frågor om proportionalitet, administrativa kostnader och rättssäkerhet. Det finns också konkurrensrättsliga aspekter som behöver analyseras närmare. Plattformen bygger på informationsutbyte mellan företag och även om anonymisering och aggregering föreslås återstår frågor om hur känsliga uppgifter ska skyddas i praktiken. Det är viktigt att informationsutbytet inte leder till att marknadskänslig information indirekt blir tillgänglig för konkurrenter eller att mindre aktörer missgynnas. Vidare bör det säkerställas att ett formellt frivilligt deltagande inte i praktiken utvecklas till ett obligatoriskt system genom att deltagande företag ges betydande fördelar jämfört med företag som står utanför. Här kan det finnas skäl att

efterfråga tydligare avgränsningar av när informationsinhämtning får ske (särskilt till företag som står utanför), vilka uppgifter som får efterfrågas, vilka rättssäkerhetsgarantier som gäller, hur proportionalitetsbedömningar ska göras samt vilken insyn medlemsstater och berörda aktörer får i kommissionens arbete. Detta är av särskild vikt eftersom förslaget om B2B inte var föremål för konsultationen och det är därför svårt att avgöra om förslaget utgör en lämplig balans mellan å ena sidan behovet av att identifiera leverantörskedjerisker och å andra sidan industrins behov av sekretess.

Samtidigt innebär förslaget ytterligare ett steg mot en interventionistisk industripolitik där offentliga aktörer i ökad utsträckning påverkar investeringar, efterfrågan och marknadsstruktur. De största riskerna rör potentiella snedvridningar av konkurrensen, ökade administrativa kostnader, fragmentering av den inre marknaden och handelspolitiska spänningar. Den fortsatta förhandlingen bör därför inriktas på att säkerställa att åtgärderna är proportionerliga, konkurrensneutrala och förenliga med internationella handelsregler, samtidigt som fokus läggs på diversifiering och förbättrade ramvillkor snarare än på långtgående lokaliseringspolitik. På så sätt kan EU stärka sin motståndskraft utan att undergräva de öppna marknader och internationella värdekedjor som utgör grunden för unionens långsiktiga välbefinnande och konkurrenskraft.

10 Sammanfattande bedömning

Chips Act 2.0 innehåller flera delar som kan bidra till att stärka Europas motståndskraft och konkurrenskraft. Särskilt positiva är inslag som främjar diversifiering, internationella partnerskap, forskning och innovation, förbättrade tillstandsprocesser samt bättre information om försörjningsrisker. Samtidigt innebär förslaget ytterligare ett steg mot en mer aktiv industripolitik där offentliga aktörer i ökad utsträckning påverkar investeringar, efterfrågan och marknadsstruktur.

I den fortsatta förhandlingen bör Sverige särskilt verka för att:

1. diversifiering prioriteras framför långtgående lokaliseringskrav, så att resiliens stärks utan att tillgången till globala värdekedjor begränsas i onödan,
2. krav på leverantörer och informationsinhämtning begränsas till vad som är nödvändigt och proportionerligt, med ett starkt skydd för konfidentiell affärsinformation,
3. upphandlings-, stöd- och leveranskedjekrav utformas i överensstämmelse med EU:s WTO- och frihandelsavtalsåtaganden, och
4. instrumenten tillämpas transparent, konkurrensneutralt och enhetligt inom EU, så att de inte förstärker fragmenteringen av den inre marknaden eller systematiskt gynnar medlemsstater med störst finansiell kapacitet.

På så sätt kan EU stärka sin ekonomiska säkerhet och motståndskraft utan att undergräva de öppna marknader, internationella investeringar och specialiserade globala värdekedjor som samtidigt utgör en grund för unionens långsiktiga konkurrenskraft.

Ärendet har beslutats av enhetschef Pernilla Trägårdh i närvaro av Jonas Hallberg, föredragande. I beredningen av ärendet har också Louise Corselli, Malin Gisslén, Isaac Ouro-Nimini Hansen, Mia Salborn Hodgson och Lovi Nordgren deltagit.