

Streszczenie decyzji Komisji**z dnia 13 maja 2009 r.****dotyczącej postępowania zgodnie z art. 82 Traktatu WE i art. 54 Porozumienia EOG****(Sprawa COMP/C-3/37.990 – Intel)**

(2009/C 227/07)

1. WPROWADZENIE

(1) W dniu 13 maja 2009 r. Komisja przyjęła decyzję dotyczącą postępowania zgodnie z art. 82 Traktatu WE i art. 54 Porozumienia EOG skierowaną do Intel Corporation. Komisja niniejszym przedstawia *streszczenie decyzji Komisji*, mając na uwadze uzasadnione interesy przedsiębiorstw związane z ochroną ich tajemnic handlowych. Nieopatrzona klauzulą poufności wersja decyzji będzie dostępna na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji.

2. OPIS SPRAWY**2.1. Procedura**

(2) W dniu 18 października 2000 r. Advanced Micro Devices (AMD) złożył do Komisji formalną skargę na podstawie art. 3 rozporządzenia nr.17/62, która została następnie uzupełniona nowymi faktami i zarzutami, w szczególności w listopadzie 2003 r.

(3) W maju 2004 r. Komisja wszczęła postępowanie dotyczące elementów poruszonych w skardze uzupełniającej. W ramach tego postępowania, przy wsparciu kilku krajowych organów ds. konkurencji, w lipcu 2005 r. Komisja przeprowadziła kontrole na miejscu na podstawie art. 20 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 1/2003 w obiektach Intela w czterech lokalizacjach – w Zjednoczonym Królestwie, Niemczech, we Włoszech i w Hiszpanii – oraz u kilku klientów Intela we Francji, w Niemczech, we Włoszech, w Hiszpanii i Zjednoczonym Królestwie.

(4) W dniu 26 lipca 2007 r. Komisja wydała pisemne zgłoszenie zastrzeżeń dotyczące praktyk Intela wobec pięciu ważniejszych producentów sprzętu komputerowego (ang. OEMs), a mianowicie: Dell, HP, Acer, NEC i IBM. W dniu 8 stycznia 2008 r. Intel udzielił odpowiedzi na pisemne zgłoszenie zastrzeżeń, a w dniach 11 i 12 marca 2008 r. odbyło się spotkanie wyjaśniające.

(5) W dniu 17 lipca 2006 r. AMD wniósł do niemieckiego krajowego organu ds. konkurencji skargę dotyczącą podejmowanych przez Intel praktyk wyłączających związanych z wprowadzaniem produktów do obrotu oraz innego rodzaju praktyk z Media-Saturn-Holding GmbH (MSH), europejskim sprzedawcą detalicznym urządzeń elektronicznych. Niemiecki krajowy organ ds. konkurencji przesłał Komisji informacje w tej sprawie zgodnie z art. 12 rozporządzenia (WE) nr 1/2003.

(6) Komisja przedsięwzięła szereg środków w ramach postępowania wyjaśniającego w odniesieniu do zarzutów AMD, łącznie z przeprowadzeniem kontroli w siedzibach kilku europejskich sprzedawców detalicznych sprzętu kompute-

rowego oraz w samym Intelu w lutym 2008 r. Ponadto, zwrócono się kilkukrotnie do kilku głównych producentów sprzętu komputerowego z pisemnymi wnioskami o udzielenie informacji.

(7) W dniu 17 lipca 2008 r. Komisja wydała uzupełnienie pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń dotyczące postępowania Intela wobec MSH. W dniu 17 lipca 2008 r. w uzupełnieniu pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń uwzględniono również praktyki Intela wobec Lenovo. Uwzględniono w nim również nowe dowody w sprawie postępowania Intela wobec niektórych producentów sprzętu komputerowego, będącego przedmiotem pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń z dnia 26 lipca 2007 r., które Komisja uzyskała po pisemnym zgłoszeniu zastrzeżeń z dnia 26 lipca 2007 r.

(8) Intel nie odpowiedział na uzupełnienie pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń z dnia 17 lipca 2008 r. Złożył natomiast wniosek w Sądzie Pierwszej Instancji między innymi o nakazanie Komisji uzyskania kilku rodzajów dodatkowych dokumentów, w tym dokumentów pochodzących z akt sprawy w procesie z powództwa prywatnego między Intel i AMD w Stanie Delaware w Stanach Zjednoczonych. Intel wniósł także o tymczasowe zawieszenie postępowania Komisji do czasu wydania przez Sąd Pierwszej Instancji orzeczenia, co do istoty sprawy oraz o przyznanie mu 30 dni od wydania wspomnianego orzeczenia na ustosunkowanie się do uzupełnienia pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń z dnia 17 lipca 2008 r.

(9) W dniu 19 grudnia 2008 r. Komisja wysłała do Intela pismo, zwracając w nim uwagę na szereg określonych dowodów, które zamierza wykorzystać w ewentualnej ostatecznej decyzji. Intel nie odpowiedział na to pismo w terminie przedłużonym do dnia 23 stycznia 2009 r.

(10) W dniu 27 stycznia 2009 r. Prezes Sądu Pierwszej Instancji odrzucił wniosek Intela o zarządzenie tymczasowe oraz przedłużenie terminu udzielenia odpowiedzi na uzupełnienie pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń z dnia 17 lipca 2008 r.

(11) Po postanowieniu Prezesa Sądu Pierwszej Instancji, Intel przedłożył obszerne pisemne wyjaśnienie zawierające uwagi do uzupełnienia pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń z dnia 17 lipca 2008 r. w dniu 5 lutego 2009 r. Służby Komisji zbadały argumenty zawarte w wyjaśnieniu Intela złożonym po upływie wyznaczonego terminu, mimo że Intel miał możliwość udzielenia odpowiedzi na uzupełnienie pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń z dnia 17 lipca 2008 r. w pierwotnym terminie, tj. do dnia 17 października 2008 r.

- (12) W dniu 10 lutego 2009 r. Intel zwrócił się z pisemnym wnioskiem do urzędnika przeprowadzającego spotkanie wyjaśniające o umożliwienie spółce złożenia wyjaśnień na spotkaniu wyjaśniającym w związku z uzupełnieniem pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń z dnia 17 lipca 2008 r. Pismem z dnia 17 lutego 2009 r. urzędnik przeprowadzający spotkanie wyjaśniające odrzucił wniosek Intela.
- (13) Komitet Doradczy ds. Praktyk Ograniczających Konkurencję i Pozycji Dominujących jednomyślnie zaopiniował projekt decyzji na spotkaniach w dniach 28 kwietnia 2009 r. i 8 maja 2009 r.

2.2. Produkt objęty postępowaniem i rynek

- (14) Produktami, których dotyczy niniejsza decyzja, są procesory (ang. CPU) typu x86. Procesor jest podstawowym elementem każdego komputera, zarówno pod względem ogólnego działania, jak i kosztów systemu. Często określa się go mianem „mózgu” komputera. Proces produkcyjny procesorów wymaga zastosowania zaawansowanej technologii i kosztownych urządzeń.
- (15) Procesory stosowane w komputerach można podzielić na dwie kategorie: procesory typu x86 i procesory o innej architekturze. Architektura x86 jest standardem opracowanym przez Intel do zastosowania w jego procesorach. Umożliwia ona działanie systemów operacyjnych zarówno Windows, jak i Linux. System Windows jest zasadniczo powiązany z ciągiem rozkazów x86. Przed 2000 r. istniało kilku producentów procesorów typu x86. Większość z nich wycofała się jednak z rynku. Od 2000 r. Intel i AMD są w zasadzie jedynymi producentami procesorów typu x86.
- (16) W wyniku postępowania wyjaśniającego Komisja doszła do wniosku, że właściwy rynek produktowy ogranicza się do rynku procesorów x86. Decyzja pozostawia otwartą kwestię, czy definicja właściwego rynku produktowego może być podzielona na podkategorie obejmujące procesory x86 dla komputerów stacjonarnych, komputerów przenośnych i serwerów, ponieważ ze względu na udział Intela w rynku każdej z tych kategorii nie ma to wpływu na stwierdzenie istnienia pozycji dominującej.
- (17) Pod względem geograficznym rynek został zdefiniowany jako ogólnoświatowy.
- (18) Przez okres dziesięciu lat, którego dotyczy decyzja (1997–2007), Intel utrzymywał stale bardzo wysoki udział w rynku, wynoszący ok. 70 %.
- (19) Ponadto istnieją znaczne bariery wejścia i ekspansji na rynku procesorów x86. Wynikają one z tzw. kosztów utopionych (ang. *sunk costs*) związanych z pracami badawczo-rozwojowymi, własnością intelektualną i urządzeniami produkcyjnymi, które są niezbędne do wytwarzania procesorów x86. Silna pozycja marki Intel („niezbędnej w zapasach”–ang. *must stock*) i wynikające z tego zróżnicowanie produktów również stanowią barierę

wejścia na rynek. Zidentyfikowane wysokie bariery wejścia i ekspansji są spójne z zaobserwowaną strukturą rynku, na którym wszyscy konkurenci Intela, z wyjątkiem AMD, albo się wycofali z rynku, albo pozostali z nieznacznym udziałem w rynku.

- (20) Na podstawie udziału w rynku Intela i istniejących barier wejścia i ekspansji, decyzja stwierdza, że przynajmniej w okresie, którego dotyczy decyzja (październik 2002 r.–grudzień 2007 r.), Intel miał pozycję dominującą na rynku.

2.3. Streszczenie naruszenia prawa

- (21) W decyzji opisano dwa rodzaje postępowania Intela wobec jego partnerów handlowych: stosowanie rabatów warunkowych oraz tzw. bezpodstawnych ograniczeń.

2.3.1. Rabaty warunkowe

2.3.1.1. Charakter i stosowanie rabatów

- (22) Intel przyznawał głównym OEMs rabaty uzależnione od całkowitego lub częściowego pokrycia zapotrzebowania na procesory w produktach Intel. Miało to miejsce w przypadku:

- rabatów Intela dla Della w okresie od grudnia 2002 r. do grudnia 2005 r., uzależnionych od zaopatrywania się przez Della wyłącznie w procesory Intela,
- rabatów Intela dla HP w okresie od listopada 2002 r. do maja 2005 r., uzależnionych w szczególności od pokrycia co najmniej 95 % jego zapotrzebowania na procesory w segmencie biznesowych komputerów stacjonarnych poprzez zakup produktów Intela (pozostałe 5 % HP procesorów mogło nabyć od AMD, co następnie zostało objęte dodatkowymi warunkami ograniczającymi opisanymi w sekcji 2.3.2 poniżej),
- rabatów Intela dla NEC w okresie od października 2002 r. do listopada 2005 r., uzależnionych od pokrycia 80 % zapotrzebowania NEC na procesory w segmencie komputerów stacjonarnych i przenośnych poprzez zakup produktów Intela,
- rabatów Intela dla Lenovo w ciągu 2007 r., uzależnionych od pokrycia jego zapotrzebowania na procesory w segmencie komputerów przenośnych poprzez zakup wyłącznie produktów Intela.

- (23) W podobny sposób Intel dokonywał płatności na rzecz Media Saturn Holding (MSH), największego europejskiego detalisty prowadzącego sprzedaż komputerów osobistych. Płatności te były uzależnione od sprzedaży przez MSH wyłącznie komputerów opartych na procesorach Intela. Płatności, jakie otrzymał MSH, są równoważne pod względem ich skutku z warunkowymi rabatami udzielanymi OEMs.

- (24) Trybunał Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich konsekwentnie orzekał, że „w przypadku przedsiębiorstwa mającego dominującą pozycję na rynku fakt związania nabywców – nawet na ich wniosek – obowiązkiem lub obietnicą zaopatrywania się wyłącznie w tym przedsiębiorstwie w taki sposób, aby dostawy pokrywały całość lub znaczną część ich potrzeb, stanowi nadużycie pozycji dominującej w rozumieniu art. 82 Traktatu WE, nie ma przy tym znaczenia, czy to zobowiązanie nie zostało bliżej określone lub czy zostało zawarte w zamian za udzielenie rabatu. Znajduje to również zastosowanie, gdy dane przedsiębiorstwo, bez formalnego zobowiązania wynikającego ze sprzedaży wiązanej, ale w ramach zawartej z nabywcą umowy lub przez jednostronne oświadczenie stosuje system rabatów za lojalność, który przewiduje zniżki i rabaty, jeżeli odbiorca pokrywa całe swoje zapotrzebowanie lub jego dużą część od przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą; niezależnie czy dotyczy to dużego czy małego zakupu”⁽¹⁾.
- (25) W decyzji stwierdzono, że warunkowe rabaty przyznawane przez Intel stanowią formę rabatów lojalnościowych, które spełniają warunki określone w orzeczeniu w sprawie Hoffmann-La Roche. W odniesieniu do warunkowych płatności dokonywanych przez Intel na rzecz MSH w decyzji stwierdzono, że mechanizm ekonomiczny takich płatności jest równoważny z mechanizmem rabatów warunkowych oferowanych OEMs. W decyzji stwierdzono zatem, że płatności te również spełniają warunki określone w orzeczeniu w sprawie Hoffmann-La Roche.
- (26) Warto także odnotować ogólną niepewność co do dokładnej części rabatów lub płatności, która zostałaby utracona w przypadku zaopatrywania się (w większym stopniu) u konkurenta Intela, tj. u AMD. Spodziewano się, że utracona część byłaby znaczna i nieproporcjonalna do liczby procesorów zakupionych u AMD. Ponadto istniała również możliwość, że wycofane rabaty zostałyby przyznane przez Intel konkurencyjnym OEMs. W związku z tym w wyniku rabatów swoboda zaopatrywania się przez zainteresowane OEMs oraz MSH w procesory AMD była więc ograniczona.
- (27) Rabaty i płatności przyznawane przez Intel głównym OEMs i MSH należy postrzegać również w kontekście poważnie wzrastającej konkurencyjności ze strony AMD. W tym względzie w decyzji pokazano, że OEMs, kierownicy z branży IT oraz Intel uważali, że produkty AMD posiadają szereg pozytywnych innowacyjnych cech i stanowią opłacalną alternatywę dla procesorów Intela. Jakkolwiek w decyzji nie wydano zdecydowanej oceny technicznej jakości odnośnych produktów Intela i AMD, to jednak nadesłane uwagi OEMs i dokumenty z tego okresu wskazują, że OEMs uznawały procesory x86 AMD za odpowiednie przynajmniej w odniesieniu do części ich potrzeb zaopatrzeniowych.

2.3.1.2. Analiza przy założeniu istnienia równie efektywnego konkurenta

- (28) Poza wskazaniem, że warunki określone w orzecznictwie w odniesieniu do ustalenia nadużycia są spełnione,

w decyzji przeprowadzono również analizę ekonomiczną możliwości zamknięcia, poprzez zastosowanie rabatów, dostępu do rynku konkurentowi, który byłby równie efektywny jak Intel, chociaż nie miałby pozycji dominującej. Zasadniczo przeprowadzony test pozwala na ustalenie ceny procesora, jaką konkurent „równie efektywny” jak Intel musiałby zaoferować OEMs, aby zrekompensować mu utracony rabat Intela.

- (29) Ta analiza zakładająca istnienie równie efektywnego konkurenta jest czysto hipotetyczna, ponieważ dotyczy ewentualnego zamknięcia dostępu do rynku konkurentowi, który jest równie efektywny jak Intel i próbuje oferować produkt, który nie ma tak rozbudowanej bazy sprzedaży jak produkt Intela. Analiza ta jest zasadniczo niezależna od faktu, czy AMD faktycznie było w stanie wejść na rynek, czy nie.

- (30) Podczas analizy uwzględniono trzy czynniki: podważalny udział (część potrzeb zaopatrzeniowych nabywcy, która w dowolnym momencie może być faktycznie przeniesiona do nowego konkurenta), właściwy odcinek czasu (nie dłuższy niż rok) oraz właściwy pomiar opłacalnych kosztów (średnie koszty możliwe do uniknięcia, ang. AAC). Jeżeli system rabatów Intela oznacza, że, biorąc pod uwagę podważalny udział, równie efektywny konkurent w celu zrekompensovania OEM utraty rabatu Intela musiałby zaoferować swoje produkty poniżej opłacalnych kosztów Intela, wówczas oznacza to, że rabat może zamknąć równie efektywnemu konkurentowi dostęp do rynku. Klienci końcowi zostaliby pozbawieni wyboru między różnymi produktami, które w przeciwnym wypadku OEMs miałyby w swojej ofercie, gdyby mogły podjąć decyzję wyłącznie na podstawie względnych zalet produktów i cen jednostkowych oferowanych przez Intel i jego konkurentów.

- (31) Taki sam rodzaj analizy przeprowadzono w odniesieniu do płatności Intela na rzecz MSH. W analizie możliwości zamknięcia dostępu do rynku równie efektywnemu konkurentowi za pomocą tych płatności uwzględnia się również fakt, że płatności te dokonywane są na innym poziomie łańcucha dostaw i że wywołują one skutek dodatkowy w stosunku do skutku rabatów warunkowych oferowanych OEM.

2.3.1.3. Strategiczne znaczenie głównych OEM

- (32) W decyzji wskazano również, że niektórzy producenci komputerów, w szczególności Dell i HP, mają większe znaczenie strategiczne niż inne OEMs pod względem ich możliwości zapewnienia dostępu do rynku producentowi procesorów. Można ich odróżnić od innych OEMs na podstawie trzech głównych kryteriów: (i) udziału w rynku; (ii) silnej obecności na bardziej dochodowej części rynku i (iii) zdolności do uzasadnienia potrzeby wprowadzenia nowego procesora na rynek. W związku z tym mniejsi producenci nie są w stanie uzasadnić potrzeby wprowadzenia na rynek nowych procesorów w taki sam sposób jak HP i Dell, szczególnie w segmencie przedsiębiorstw, który jest najbardziej dochodowy.

⁽¹⁾ Sprawa 85/76 Hoffmann-La Roche, [1979] Rec. 461, pkt 89.

2.3.1.4. Szkoda dla konkurencji i konsumentów

- (33) Materiał dowodowy zgromadzony przez Komisję wskazuje, że rabaty warunkowe i płatności oferowane przez Intel wykształciły lojalność kluczowych OEMs i głównego detalisty, której skutki wzajemnie się uzupełniały, znacznie zmniejszając zdolność konkurentów do konkutowania w oparciu o zalety ich procesorów x86. Antykonkurencyjne postępowanie Intela spowodowało tym samym ograniczenie wyboru konsumentów oraz zmniejszenie motywacji do innowacji.

2.3.1.5. Brak obiektywnego uzasadnienia

- (34) Próbuując uzasadnić swoją politykę rabatową, Intel przedstawił dwie linie argumentacji: (i) stosując rabaty Intel odpowiedział jedynie na konkurencję cenową jego rywali i tym samym sprostował konkurencji; oraz (ii) system rabatów zastosowany wobec każdego indywidualnego OEM był niezbędny do osiągnięcia znacznego wzrostu efektywności, istotnego dla branży procesorów. W tym względzie Intel argumentował, że dzięki wymogowi wyłączności związanemu z jego rabatami, możliwe było osiągnięcie poprawy efektywności pod czterema różnymi względami: obniżenia cen, uzyskania ekonomii skali oraz innych oszczędności kosztów i poprawy wydajności produkcji, podziału ryzyka oraz zwiększenia efektywności w procesie wprowadzania produktów do obrotu. Ponadto Intel twierdził, że warunki związane z rabatami były niezbędne do uzyskania tej poprawy efektywności, a ich wpływ na konkurencję był znikomy, skoro AMD odnotował wzrost sprzedaży w trakcie okresu objętego postępowaniem.
- (35) Komisja zbadała te argumenty i przeprowadziła analizę w celu sprawdzenia, do jakiego stopnia postępowanie Intela było odpowiednie do osiągnięcia efektywności, na które Intel się powołuje, w proporcjonalny sposób. Komisja ustaliła jednak, że argumentacja Intela dotycząca obiektywnego uzasadnienia jest błędna, ponieważ odnosi się ogólnie do postępowania, wobec którego Komisja nie zgłosiła zastrzeżeń (tj. zniżki/rabaty), a nie do postępowania, wobec którego Komisja zgłosiła zastrzeżenia (tj. warunki związane z udzieleniem zniżek/rabatów), a żaden argument dotyczący efektywności nie stanowi właściwego uzasadnienia analizowanego postępowania.

2.3.1.6. Wniosek

- (36) W decyzji stwierdzono, że warunkowe rabaty przyznane przez Intela na rzecz Della, HP, NEC-a i MSH stanowią nadużycie dominującej pozycji na rynku w rozumieniu art. 82 Traktatu WE i art. 54 Porozumienia EOG.

2.3.2. Bezpodstawne ograniczenia

- (37) Intel przyznał głównym producentom komputerów płatności, które były uzależnione od opóźnienia wprowadzenia przez te OEMs produktów opartych na procesorach AMD lub rezygnacji z ich wprowadzenia oraz od wprowadzenia ograniczeń w dystrybucji produktów na bazie procesorów AMD. Miało to miejsce w przypadku:

— płatności Intela na rzecz HP, które były uzależnione od sprzedawania przez HP komputerów stacjonarnych opartych na procesorach AMD i przeznaczonych dla segmentu biznesowego, jedynie małym i średnim przedsiębiorstwom i tylko poprzez bezpośrednie kanały dystrybucji (w przeciwieństwie do sprzedaży za pośrednictwem dystrybutorów) oraz od opóźnienia przez HP wprowadzenia pierwszego komputera stacjonarnego z procesorem AMD w Europie o 6 miesięcy; nadużycie to trwało w okresie od listopada 2002 r. do maja 2005 r.,

— płatności Intela na rzecz Acer, które były uzależnione od opóźnienia przez Acer wprowadzenia komputera przenośnego z procesorem AMD z września 2003 r. na styczeń 2004 r.,

— płatności Intela na rzecz Lenovo, które były uzależnione od opóźnienia przez Lenovo wprowadzenia komputerów przenośnych z procesorem AMD z czerwca 2006 r. na koniec 2006 r.

- (38) W sprawie Irish Sugar Sąd Pierwszej Instancji uznał, że umowa między przedsiębiorstwem dominującym „a jednym hurtownikiem i jednym detalistą, polegająca na zamianie konkurencyjnego produktu cukrowniczego do sprzedaży detalicznej, tj. cukru Eurolux w opakowaniu 1-kilogramowym Compagnie française de sucrerie, na produkt dominującego przedsiębiorstwa” stanowi nadużycie⁽¹⁾. Poprzez przedmiotowe uzgodnienie o zamianie produktu przedsiębiorstwo dominujące uniemożliwiło konkurencyjnej marce obecność na rynku, ponieważ detalistom skończyły się zapasy produktu „Eurolux” i zastąpili odpowiednie ilości cukrem przedsiębiorstwa dominującego. W tym względzie Sąd Pierwszej Instancji uznał, że „doprowadzając do zamiany produktów na warunkach opisanych powyżej strona skarżąca podważyła strukturę konkurencji, jaką detaliczny rynek cukru w Irlandii mógł uzyskać dzięki wprowadzeniu nowego produktu, cukru marki Eurolux, na rynek, na którym posiadała 80 % udziału w sprzedaży”⁽²⁾.

- (39) W decyzji stwierdzono, że postępowanie Intela spowodowało bezpośrednią szkodę dla konkurencji. Opóźniono lub wstrzymano dostęp do rynku nowego produktu, którego wprowadzenie było aktywnie planowane przez dostawcę. W związku z tym konsumenci mieli mniejszy wybór produktów niż mieliby w przeciwnym wypadku. Postępowanie Intela nie stanowi zwykłej konkurencji opartej na zaletach produktu. Ponadto płatności Intela na rzecz producentów komputerów w zamian za opóźnienie wprowadzenia lub rezygnację z wprowadzenia lub inne ograniczenie wprowadzenia produktów z procesorami AMD lub ograniczenie ich dystrybucji nie wiązały się z żadnym obiektywnym uzasadnieniem lub efektywnością.

2.3.3. Jednolita strategia

- (40) W decyzji stwierdza się, że każdy rodzaj postępowania Intela wobec poszczególnych wyżej wymienionych OEM

⁽¹⁾ Sprawa T-228/97, *Irish Sugar*, [1999] Rec. II-2969, pkt 226.

⁽²⁾ *Idem*, pkt 233.

oraz wobec MSH stanowi naruszenie art. 82 Traktatu WE, a jednocześnie poszczególne nadużycia są częścią jednolitej strategii mającej na celu wykluczenia z rynku AMD, jedyne go znaczącego konkurenta Intela na rynku procesorów x86. Dlatego też, poszczególne nadużycia stanowią części jednego naruszenia art. 82 Traktatu WE.

- (41) W decyzji stwierdza się ponadto, że praktyki Intela, które stosowane były łącznie na dwóch poziomach łańcucha dystrybucji (główne OEMs i główny detalista), muszą być postrzegane w kontekście rosnącego zagrożenia konkurencyjnego ze strony AMD. Skutki postępowania Intela uzupełniały się wzajemnie, zamykając konkurentom dostęp do rynku i tym samym znacznie zmniejszając ich zdolność do konkurowania w oparciu o zalety ich procesorów. Doprowadziło to do sztucznego uniemożliwienia klientom końcowym wyboru produktów innych niż komputery z procesorami Intela w oparciu o ich zalety (cenę i jakość procesorów).
- (42) W tym kontekście Komisja przypomina również orzecznictwo, zgodnie z którym „kiedy jedno lub większa liczba przedsiębiorstw posiadających pozycję dominującą

faktycznie stosuje praktykę, której celem jest eliminacja konkurenta, fakt, iż nie udało się osiągnąć zamierzonych skutków nie jest wystarczający, aby uniknąć uznania tej praktyki za nadużycie pozycji dominującej w rozumieniu art. 86 (obecnie art. 82) Traktatu WE”⁽¹⁾.

3. DECYZJA

- (43) W decyzji stwierdza się, że Intel naruszył art. 82 Traktatu WE i art. 54 Porozumienia EOG, dopuszczając się jednego i ciągłego naruszenia art. 82 Traktatu WE i art. 54 Porozumienia EOG w okresie od października 2002 r. do grudnia 2007 r. poprzez stosowanie strategii mającej na celu wykluczenie konkurencji z rynku procesorów x86.
- (44) W związku z naruszeniem prawa na Intel Corporation nałożono grzywnę w wysokości 1 060 000 000 EUR.
- (45) Intel Corporation bezzwłocznie zaprzestaje naruszania prawa w tej mierze, w jakiej czyni to nadal, i powstrzymuje się od wszelkiego działania lub postępowania mającego taki sam lub równoważny przedmiot lub skutek.

⁽¹⁾ Sprawy T-24/93, T-25/93, T-26/93 i T-28/93 *Compagnie Maritime Belge przeciwko Komisji*, [1996] Rec. II-1201, pkt 149; zob. także sprawa C-202/07 P *France Telecom przeciwko Komisji*, dotychczas nieopublikowana, pkt 107 do 113.