



Kontakty z Mediami  
i Informacja

Sąd Unii Europejskiej  
**KOMUNIKAT PRASOWY nr 82/14**  
Luksemburg, 12 czerwca 2014 r.

Wyrok w sprawie T-286/09  
Intel Corp. / Komisja

## **Sąd potwierdził grzywnę w wysokości 1,06 mld EUR nałożoną na spółkę Intel za nadużywanie pozycji dominującej na rynku procesorów x86 w latach 2002-2007**

*Wniesiona przez spółkę skarga na decyzję Komisji została oddalona w całości*

Decyzją z dnia 13 maja 2009 r.<sup>1</sup> Komisja nałożyła na amerykańskiego producenta mikroprocesorów, spółkę Intel, grzywnę w wysokości 1,06 mld EUR za nadużywanie, z naruszeniem reguł konkurencji Unii Europejskiej i Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), pozycji dominującej na rynku procesorów<sup>2</sup> x86<sup>3</sup>. Komisja nakazała ponadto Intelowi natychmiast położyć kres temu naruszeniu, o ile spółka jeszcze tego nie uczyniła.

Według Komisji Intel nadużył swej pozycji dominującej na światowym rynku procesorów x86 w okresie od października 2002 r. do 2007 r., poprzez zastosowanie strategii mającej na celu wykluczenie z rynku jego jedynego liczącego się konkurenta, spółki Advanced Micro Devices, Inc. (AMD)<sup>4</sup>.

Komisja uznała, że Intel zajmował pozycję dominującą dlatego, że posiadał wynoszący około 70% lub więcej udział w rynku i że wejście na rynek konkurentów i ich ekspansja na tym rynku były nadzwyczaj trudne ze względu na konieczność poniesienia niemożliwych do odzyskania kosztów związanych z pracami badawczo-rozwojowymi, własnością intelektualną i urządzeniami produkcyjnymi. Ze względu na swą silną pozycję dominującą Intel był praktycznie jedynym dostawcą procesorów x86, gdyż klienci nie mieli innego wyboru niż zaopatrywanie się w tym przedsiębiorstwie w celu zaspokojenia części swych potrzeb.

Według Komisji nadużycie<sup>5</sup> polegało na stosowaniu przez Intel szeregu środków wobec jego własnych klientów (producentów komputerów) oraz europejskiego dystrybutora urządzeń mikroelektronicznych Media-Saturn-Holding.

I tak Intel udzielał rabatów czterem wiodącym producentom komputerów (Dell, Lenovo, HP i NEC) pod warunkiem, że będą oni nabywać od tego przedsiębiorstwa wszystkie lub prawie wszystkie procesory x86 na potrzeby swej produkcji. Intel wypłacał także określone kwoty spółce Media-Saturn w zamian za to, aby spółka ta sprzedawała wyłącznie komputery wyposażone w procesory x86 wytwarzane przez Intel. Według Komisji owe rabaty i płatności zapewniły lojalność czterech wspomnianych producentów oraz spółki Media-Saturn, a także znacznie ograniczyły zdolność konkurentów przedsiębiorstwa Intel do nawiązania konkurencji w oparciu o zalety wytwarzanych przez nich procesorów x86. Zachowanie antykonkurencyjne przedsiębiorstwa Intel przyczyniło się

<sup>1</sup> Streszczenie decyzji zostało opublikowane w Dzienniku Urzędowym C 227 z dnia 22 września 2009 r., s. 13. Zobacz także komunikat prasowy Komisji [IP/09/745](#) z dnia 13 maja 2009 r. oraz [MEMO/09/400](#) z dnia 21 września 2009 r.

<sup>2</sup> Procesor jest podstawowym elementem każdego komputera, mającym zasadnicze znaczenie zarówno dla ogólnych parametrów systemu, jak i kosztu całego urządzenia. Często określany jest mianem „mózgu” komputera. Proces produkcyjny procesorów wymaga zastosowania zaawansowanej technologii i kosztownych urządzeń.

<sup>3</sup> Wśród mikroprocesorów stosowanych w komputerach można wyodrębnić dwie kategorie, a mianowicie procesory x86 i procesory o innej architekturze. Architektura x86 jest standardem opracowanym przez Intel do zastosowania w jego procesorach. Umożliwia on działanie systemów operacyjnych zarówno Windows, jak i Linux. System Windows jest zasadniczo powiązany z ciągiem rozkazów x86.

<sup>4</sup> Przed 2000 r. istniało kilku producentów procesorów x86. Jednakże większość z nich wycofała się z rynku.

<sup>5</sup> Według Komisji chodzi tu o naruszenie jednolite i ciągłe.

zatem do ograniczenia różnorodności oferty skierowanej do konsumentów, a także do zmniejszenia skłonności do innowacyjności.

Ponadto Intel wypłacał określone kwoty trzem producentom komputerów (HP, Acer i Lenovo) w zamian za opóźnienie lub zaprzestanie wprowadzania na rynek produktów wyposażonych w procesory AMD lub wprowadzenie ograniczeń w dystrybucji tych produktów.

Na podstawie wytycznych z 2006 r. Komisja nałożyła na Intel grzywnę w kwocie 1,06 mld EUR<sup>6</sup>. Jest to najwyższa spośród grzywien, jakie Komisja nałożyła kiedykolwiek na pojedyncze przedsiębiorstwo za naruszenie reguł konkurencji.

Intel wniósł do Sądu skargę na decyzję Komisji. Zażądał stwierdzenia nieważności decyzji lub przynajmniej znacznego obniżenia wysokości grzywny<sup>7</sup>.

**W wydanym dzisiaj wyroku Sąd oddalił skargę, potwierdzając tym samym decyzję Komisji.**

Sąd stwierdził w szczególności, że **rabaty przyznane spółkom Dell, HP, NEC i Lenovo są rabatami lojalnościowymi**. Rabaty takie, w sytuacji gdy przyznaje je przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą, stoją na przeszkodzie realizacji celu, jakim jest zapewnienie niezakłóconej konkurencji na wspólnym rynku. W typowych okolicznościach podstawą ich udzielenia nie jest bowiem świadczenie gospodarcze uzasadniające przyznanie takiej korzyści finansowej, ale zamiar ograniczenia możliwości korzystania przez nabywców ze swobodnie wybranych źródeł zaopatrzenia oraz zablokowania dostępu do rynku innym producentom. Udzielanie tego rodzaju rabatów stanowi nadużycie pozycji dominującej, o ile nie istnieje obiektywne uzasadnienie dla takiego postępowania. **Rabaty lojalnościowe przyznawane przez przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą są w stanie, ze względu na sam swój charakter, prowadzić do ograniczenia konkurencji i wykluczenia konkurentów z rynku.** W rozpatrywanych tu okolicznościach nie istnieje zatem konieczność wykazania, że mogły one doprowadzić do ograniczenia konkurencji w każdym konkretnym przypadku.

W tym względzie Sąd zwrócił uwagę, że aby konkurent mógł przedstawić atrakcyjną ofertę nie wystarczy, że zaoferuje on klientowi Intela atrakcyjne warunki sprzedaży jednostek, które sam może dostarczyć. Konkurent ten musi również zrekompensować klientowi Intela ryzyko utraty rabatu lojalnościowego w konsekwencji podjęcia przezeń decyzji o zaopatrzeniu się u owego konkurenta. Aby móc złożyć atrakcyjną ofertę konkurent powinien zatem zawrzeć, jedynie w tej części dostawy, którą sam jest w stanie zrealizować na rzecz klienta, rabat przyznany przez Intela w odniesieniu do całego lub prawie całego zapotrzebowania klienta (w tym zapotrzebowania, które jest w stanie zaspokoić tylko Intel, jako praktycznie wyłączny dostawca).

Zważywszy, że rabaty lojalnościowe przyznawane przez przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą mogą, ze względu na sam swój charakter, prowadzić do ograniczenia konkurencji, **Komisja nie była zobowiązana – wbrew temu, co twierdzi Intel – do dokonywania oceny okoliczności niniejszej sprawy w celu wykazania, że konkretnym lub potencjalnym skutkiem rabatów było wykluczenie konkurentów z rynku.**

Sąd stwierdził w tym kontekście, że nie zachodzi konieczność analizowania w świetle kryterium określanego w języku angielskim mianem „**as efficient competitor test**”, czy Komisja prawidłowo zbadała kwestię, czy rabaty te mogły skutkować wykluczeniem z rynku konkurenta równie efektywnego jak Intel. Zastosowanie tego kryterium sprowadza się konkretnie do ustalenia ceny, po której konkurent równie efektywny jak przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą powinien oferować swe produkty, tak aby zrekompensować klientowi utratę rabatu przyznanego

<sup>6</sup> Kwota ta została ustalona na podstawie wartości sprzedaży procesorów x86 wynikającej z faktur wystawionych przez Intel przedsiębiorstwom mającym siedziby na rynku EOG w ostatnim roku naruszenia (3 876 827 021 EUR w 2007 r.). Komisja ustaliła następnie część tej wartości na podstawie wagi naruszenia (jako 5%, podczas gdy maksymalna dopuszczalna wartość wynosi 30%), po czym wynik ten pomnożyła przez liczbę lat naruszenia (pięć lat i trzy miesiące), uzyskując w ten sposób współczynnik 5,5.

<sup>7</sup> Association for Competitive Technology przystąpiło do niniejszej sprawy w charakterze interwenienta popierającego żądania Intel, zaś Union fédérale des consommateurs – Que choisir przystąpiła do niniejszej sprawy w charakterze interwenienta popierającego żądania Komisji.

przez przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą. Ponieważ rabaty lojalnościowe przyznawane przez przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą mogą, ze względu na sam swój charakter, prowadzić do ograniczenia konkurencji, Komisja nie była zobowiązana do wykazania, w ramach analizy okoliczności niniejszej sprawy, że rabaty przyznane przez Intela mogły skutkować wykluczeniem AMD z rynku. Co więcej, nawet jeśli konkurent byłby w stanie pokryć swe koszty pomimo przyznanych rabatów, nie oznaczałoby to, że nie można w takiej sytuacji mówić o powstaniu skutku wykluczenia. Mechanizm rabatów lojalnościowych jest bowiem w stanie utrudnić dostęp do rynku konkurentom przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą nawet wtedy, gdy ów dostęp nie jest niemożliwy z ekonomicznego punktu widzenia.

W odniesieniu do **płatności przyznanych spółce Media-Saturn**, Sąd stwierdził, że chodzi tu o taki sam mechanizm antykonkurencyjny jak praktyki stosowane względem producentów komputerów, tylko usytuowany na niższym ogniwie łańcucha dostaw. **Komisja nie była więc zobowiązana do badania, w świetle okoliczności niniejszej sprawy, czy płatności te były w stanie ograniczyć konkurencję. Instytucja ta powinna była jedynie wykazać, że Intel przyznał korzyść finansową uzależnioną od spełnienia warunku wyłączności.**

Nawet przy założeniu, że Komisja była zobowiązana do wykazania w każdym konkretnym przypadku, że rabaty i płatności za lojalność przyznane spółkom Dell, HP, NEC, Lenovo i Media-Saturn mogły skutkować ograniczeniem konkurencji, Sąd stanął na stanowisku, że w ramach analizy okoliczności niniejszej sprawy Komisja wykazała w wymagany prawem sposób, iż tak było.

W odniesieniu do **płatności zrealizowanych na rzecz spółek HP, Acer i Lenovo** w celu opóźnienia, zaprzestania lub ograniczenia sprzedaży określonych produktów wyposażonych w procesory AMD, Sąd stwierdził, że płatności te mogły utrudnić dostęp do rynku spółce AMD. Sąd uznał również, że Intel realizował cel antykonkurencyjny, gdyż jedynym interesem, jaki przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą może mieć w zamierzonym udaremnieniu sprzedaży produktów wyposażonych w podzespoły wytwarzane przez danego konkurenta, jest działanie na szkodę tego konkurenta. Tego rodzaju praktyki nie stanowią oczywiście konkurencji w oparciu o zalety produktów. Praktyki te, określane przez Komisję mianem „bezpodstawnych ograniczeń”, stanowią nadużycie pozycji dominującej.

Odnosnie do kwestii, czy w świetle prawa międzynarodowego **Komisja była właściwa miejscowo** do nałożenia sankcji za antykonkurencyjne praktyki Intela, Sąd zwrócił uwagę, że właściwość taką można stwierdzić zarówno na podstawie stosowania, jaki i skutków antykonkurencyjnych praktyk na obszarze Unii. Sąd stwierdził w tym względzie, że zachowanie zarzucone Intelowi w decyzji Komisji mogło wyrzucić istotne, natychmiastowe i przewidywalne skutki w obrębie EOG. Komisji przysługiwały zatem kompetencje do wymierzenia sankcji za owo zachowanie.

Sąd stwierdził także, że **Komisja wykazała w wymagany prawem sposób istnienie rabatów lojalnościowych i bezpodstawnych ograniczeń zakwestionowanych w decyzji.** Sąd oddalił argumenty Intela zmierzające do podważenia ustaleń Komisji w tym zakresie.

Ponadto, w ocenie Sądu, **Komisja wykazała w wymagany prawem sposób, że Intel usiłował zataić antykonkurencyjny charakter swych praktyk i realizował długoterminową ogólną strategię zmierzającą do zablokowania dostępu AMD do najważniejszych ze strategicznego punktu widzenia kanałów sprzedaży.**

Sąd stwierdził wreszcie, że **żaden z argumentów podniesionych przez Intel nie pozwala stwierdzić, że nałożona grzywna ma charakter nieproporcjonalny. Przeciwnie, należy stwierdzić, że grzywna ta jest właściwa, zważywszy na okoliczności niniejszej sprawy.** Sąd zwrócił w szczególności uwagę, że Komisja ustaliła część wartości sprzedaży określoną na podstawie wagi naruszenia jako 5%, a wartość ta mieści się w dolnym przedziale skali, której górna granica może osiągnąć nawet 30%<sup>8</sup>. Ponadto wymierzona grzywna stanowi równowartość 4,15% rocznego obrotu Intela, czyli jest znacznie niższa od przewidzianej górnej granicy, która wynosi 10%.

---

<sup>8</sup> W odniesieniu do obliczenia grzywny zob. przypis 6.

---

**UWAGA:** Odwołanie od orzeczenia Sądu, ograniczone do kwestii prawnych, może zostać wniesione do Trybunału w terminie dwóch miesięcy od dnia zawiadomienia o tym orzeczeniu.

**UWAGA:** Celem skargi o stwierdzenie nieważności jest doprowadzenie do uznania za nieważne aktów instytucji Unii, które są sprzeczne z prawem Unii. Państwa członkowskie, instytucje wspólnotowe oraz jednostki mogą, pod pewnymi warunkami, wnieść skargę o stwierdzenie nieważności do Trybunału Sprawiedliwości lub Sądu. Jeżeli skarga jest zasadna, stwierdza się nieważność aktu. Instytucja, której to dotyczy, powinna zaradzić ewentualnej próżni prawnej spowodowanej nieważnością tego aktu.

---

*Dokument nieoficjalny, sporządzony na użytek mediów, który nie wiąże Sądu.*

*[Pełny tekst](#) wyroku jest dostępny jedynie w językach angielskim i francuskim. Teksty te zostaną opublikowane na stronie internetowej CURIA w dniu ogłoszenia. Fragmenty wyroku będą dostępne we wszystkich innych językach urzędowych z wyjątkiem irlandzkiego.*

*Osoba odpowiedzialna za kontakty z mediami: Ireneusz Kolowca ☎ (+352) 4303 2793*

*Nagranie wideo z ogłoszenia wyroku jest dostępne przez „[Europe by Satellite](#)” ☎ (+32) 22964106*