

谨呈特拉维尔美国联邦区级法院

超威半导体有限公司 (ADVANCED MICRO DEVICES INC., 一家特拉维尔州公司一家特拉维尔州公司) 和超威国际销售和服务有限公司 (AMD INTERNATIONAL SALES & SERVICE LTD., 一家特拉维尔州公司) 作为原告

民事案件编号

要求陪审团参加审判

诉

被告英特尔公司 (INTEL CORPORATION, 特拉维尔州公司) 和 INTEL KABUSHIKI KAISHA (日本公司)

诉状

原告超威半导体有限公司 (ADVANCED MICRO DEVICES INC.) 和超威国际销售和服务有限公司 (AMD INTERNATIONAL SALES & SERVICE LTD.) (以下合称“超威”) 通过它们在本文末尾签名的律师, 为它们针对英特尔公司 (INTEL CORPORATION) 及其控制的遍布全球的子公司 (包括 INTEL KABUSHIKI KAISHA, 以下合称“英特尔”) 的诉状, 根据他们所知的自身情况和自身的行动, 以及对所有其他事宜的信息和见解, 提出以下事实:

案件性质

1. 英特尔像十九世纪初的标准石油公司和 Alcoa 铝业公司一样, 垄断了一个对我们经济至关重要的市场: 运作微软视窗和 Linux 系列运作系统的微处理器 (以下合称“x86 微处理器市场”)。虽然超威在该全球性市场上与英特尔竞争, 英特尔毫无疑问地占有无可否认的市场优势, 其微处理器的收益占全世界的 90%左右, (并且占销售套数的 80%)。

2. 像在它之前的标准石油公司和 Alcoa 铝业公司一样，英特尔在以往的十年多时间里在全世界开展无情的竞争，以迫使客户放弃与超威交易，从而达到保持其垄断的目的。英特尔进行了包括下列在内的各种活动：

- 英特尔迫使一些大客户进行排他性的或几乎是排他性的交易；
- 英特尔把客户协议作为给与回扣、补贴和市场开发基金的条件，以此对他们向超威的购货严加限制，或使他们完全放弃向超威购货；
- 英特尔确立了一套歧视性的、追溯既往的“从第一块钱算起”的回扣制度，根据这种制度，大量购货就可得到回扣，这样实际上就达到了其目的：剥夺客户向超威大量购买处理器的自由；
- 英特尔对引进超威计算机平台的客户扬言要进行报复，特别是在有战略意义的市场；
- 英特尔在关键的零售商中建立并实施了配额制度，有效地要求他们大量（如果不是唯独）积存英特尔驱动的计算机，从而人为地限制了消费者的选择；
- 英特尔迫使个人电脑的制造商和技术合作者抵制超威产品的推出和促销；
- 英特尔滥用其市场力量，推行业内技术标准和产品，其主要目的是在市场上挫伤超威。

3. 英特尔对客户的强迫政策涉及所有层面，从惠普和 IBM 等大型计算机制造商、小型的系统制造商到批发商和零售商（如 Circuit City）。上述各方都面临同样的选择：要么接受排除超威的条件，或者就要承受歧视性的价格政策和使其竞争力大大削弱的待遇。英特尔通过这种方式避免了与超威进行比货比价的竞争，使超威没有机会在重要的微处理器销售中以价格和质量与英特尔竞争。

4. 在以往的若干年中，随着超威在微处理器的构造的关键方面取得了技术领先地位，英特尔的行为也变得越来越不可思议。2003 年 4 月，超威推出了其 Opteron 微处理器，这是把 x86 计算从 32 位推进到 64 位的第一个微处理器。它使计算机应用的内存大大增加，从而增加了计算机的性能，使其具有 32 位机不可能具有的功能。与英特尔当时的 64 位机（Itanium）不同的是，AMD Opteron（以及其后推出的同类台式产品 AMD Athlon64）还具有与先期产品的兼容性，使个人电脑用户能在提升电脑硬件的过

程中继续使用 32 位软件。英特尔在其长期以来自称领先的技术领域输给了超威，便加倍地利用其市场力量，向客户施加压力，以迫使他们不转向超威的质优价廉的微处理器。

5. 英特尔的行为不公正地、人为地限制了超威的市场份额，使超威不能将其业务扩展到起码的规模效应，以使其以大客户的主要供应商的身份与英特尔竞争。其结果是计算机制造商继续向英特尔购买他们需要的大部分货物，继续支付垄断性价格，继续承受英特尔的经济强制措施，继续服从英特尔对向超威购货的人为限制。由于超威的竞争机会受到遏制，这种措施得以循环往复，英特尔的垄断利润源源不断。

6. 最终是用户付账，他们必须为个人电脑支付过高的价格，还丧失了购买最符合他们需要的计算机产品的自由。由于缺乏只有真正自由竞争的市场才能驱动的创新性，社会承受了代价。2005 年 3 月 8 日，日本政府的公平贸易委员会提出建议制裁英特尔对超威的不当的排斥性行为，这是日本政府对上述危害竞争行为的确认。英特尔的没有对上述指控提出争议。

管辖权和审判地

7. 因为本案是有关谢尔曼法第二部分（联邦法典第 15 卷第 2 部分）和克莱顿法第 4 和第 16 部分（联邦法典第 15 卷第 15(a) 和第 2 6 条）的争议，根据联邦法典 28 卷 1337 条（商务和反托拉斯规定）和 1331 条（联邦法问题），贵法院对本案有对事管辖权。根据联邦法典 28 卷 13 6 7 条，贵法院对根据州法提出的补充诉请，也有补充的对事管辖权。

8. 本案审判地很恰当，因为英特尔公司和 Intel Kabushiki Kaisha 的住所位于本区，在联邦法典 28 卷 13 9 1 条(b) 和 (c)段所考虑的、克莱顿法第 4 和第 1 2 条（联邦法典第 15 卷第 15 和第 2 2 条）规定的范围之内。另外，根据联邦法典第 2 8 卷第 1 3 9 1 条（d），Intel Kabushiki Kaisha 是海外公司，审判地在本区也是恰当的。

当事人

9. 原告超威半导体有限公司是一家特拉维尔州公司，其主要办公地点在加利福尼亚州 Sunnyvale，超威设计、制造和销售各种各样的微处理器、闪存器和以硅为基本原料的产品供全世界的计算机行业和通信行业使用。原告超威国际销售和服务公司也是

一家主要办公地设在加利福尼亚州 Sunnyvale 的特拉维尔州公司，它是超威半导体公司全资拥有的子公司，负责在北美以外的地区销售超威的微处理器。

10. 被告英特尔公司是主要办公地点设在加利福尼亚州 Santa Clara 的特拉维尔公司。它既直接经营，也通过其在世界各地的独资控股拥有的子公司经营业务。英特尔及其子公司设计、制造并出售各种各样的微处理器，闪存器和以硅为基本原料的产品供全世界的计算机行业和通信行业使用。被告 INTEL KABUSHIKI KAISHA 是一家日本公司，它是英特尔独资控股拥有的子公司，英特尔通过它在日本销售英特尔的微处理器。

事实背景

早期历史

11. 每一台计算机的大脑是一个通用的微处理器，一个能执行菜单指令并高速完成数学计算要求的集成电路。微处理器取决于它们的指令集，即一套计算机能懂的机器语言指令的汇集。计算机的执行系统也是如此，它们是执行指令集的指令、使计算机能完成有意义的任务的软件程序。第一代的微处理器先是能同时处理四位数据，后来能同时处理八位数据，逐渐演进到能处理 16 位数据（最初的 D O S 处理器），一段时间后又有了处理 32 位数据的能力（能使用后期的视窗版本等先进的图像接口），现在的微处理器具有处理 64 位数据的能力。

12. 二十世纪八十年代初期 IBM 确定最初的个人电脑标准时，它有多种微处理器可供选择，而每一种微处理器都有其自己的指令集，其中有 Motorola, Zilog, National Semiconductor, Fairchild, 英特尔和超威开发的微处理器。IBM 选择了英特尔的构造（其使用的是后来被称为 x86 的指令集。x86 的名称源自英特尔为其处理器定名的习惯：8086, 80186, 80286, 80386）和微软公司提供的、后来被称为 D O S 的可兼容的执行系统。IBM 不愿局限于单一的供货源，因此要求英特尔与另一个集成电路公司订立合同，许可后者制造 x86 芯片作为第二个货源。在提供微处理器方面曾与英特尔合作过的超威同意放弃其自己的竞争产品，承担了作为第二货源制造 x86 芯片的任务。在确保其不会

依赖一个垄断性的 x86 芯片供应商后，IBM 于 1981 年 8 月推出了个人电脑，其销售顿时炸开了锅。

13. 虽然一个仲裁员后来认定“超威的支持使英特尔立即从半导体公司的合唱队员变成了明星”，英特尔不久便开始撕毁 1982 年的超威—英特尔技术交流协议（以下简称“协议”，根据该协议，签约双方各自是对方开发的产品的第二个供货源。）例如，协议要求英特尔将其第二代 80286 芯片的更新版及时地发送给超威，但是，为了故意束缚超威的前进步伐，英特尔“故意将不完整、超威的工程技术人员不能破译不能使用”的信息交给超威。用该仲裁员的话来说，这种行为是“不可原谅不足称道的。”这不是孤立的行为。英特尔还在其他地方试图“破坏”超威的产品，进行“公司敲诈”，其“竭尽全力不让一个弱小的竞争者走自己的道路”的决心几乎达到了恶意的程度。

14. 英特尔还作出了另外一个见不得人的举动来扼杀超威的业务。尽管有双方的协定，英特尔于 1984 年决定要成为市场潜力极大的 80386 芯片的唯一货源。为了充分实现这一目标，英特尔精心策划了一个阴谋来误导超威和公众，使他们以为超威将是第二个货源。这样就使超威多年以来一直留在英特尔的竞争阵营中。这种两面手法的目的还不仅仅是阻碍超威与英特尔竞争。客户认为超威将继续作为英特尔的经授权的第二货源，这一点对英特尔实现将 x86 系列微处理器作为行业标准的目标十分重要（就像当年对 IBM 最初推出其个人电脑一样）。英特尔十分明白，如果计算机制造商知道英特尔有意要成为 32 位产品的唯一货源，他们就会要选择提供第二货源的公司的其他产品。如果英特尔终止合同或以其他方式表示其实际意图，就不能保持超威将是 386 的第二货源的外表。因此，英特尔拖延就产品交换进行的谈判，但同时又使超威相信其最终将获得 386。这种做法阻却了对英特尔的认真的竞争，损害了竞争，同时也剥夺了超威本来作为竞争者可以获得的收益和利润，从而直接损害了超威。

15. 英特尔执行了这个秘密的计划，目的是取得并保持对 x86 系列微处理器的非法垄断，这个目标在 1987 年得以实现。按照该计划，英特尔的行为枯竭了超威的资源，推迟了超威取得倒序制造或以其他方式开发或制造竞争产品的能力，并阻却超威与其它公司建立关系。通过这种手法，英特尔不正当地取得了超威的促销技术以及 x86 微处理器和相关的周边产品的技术支持人才，还从超威产品开发计划中得到了重要的和对

竞争敏感的信息。1987年超威申请就英特尔的违约和背信弃义进行仲裁，仲裁员注意到英特尔的反竞争谋略，他说：“事实上，英特尔企图打掉超威在微处理器市场上的锐气，利索地消灭超威这个竞争对手，这已经不是幻觉。”

16. 经过历时五年的诉讼，1992年仲裁员裁定超威可获得一千万美元的赔偿加上判决前的利息，以及对超威自己的386微处理器中的任何知识产权（包括x86指令集）的一项永久的、非排他性的、免专利费的许可权。两年以后，加利福尼亚州最高法院维持了这个裁定。在为这项诉讼结案时，仲裁员希望通过他的裁定，“即将到来的竞争会带来扩大的市场和适当的利润空间，这样对双方都有好处，而且由于降低了价格，对全世界的消费者也有好处。”对英特尔的反竞争劲头做出如此不幸的低估，这已经不是第一次，而且肯定也不会使最后一次。

超威从第二货源变成了发明人

17. 在法院确认仲裁裁定后不久，超威与英特尔于1995年签订了一项协议，解决与英特尔的一些争议。该协议使超威共享对x86指令集的权益，但要求超威开发其自己的构造来执行这些指令。这样的解决方法造成了未曾料到的好处：它迫使超威搞自己的发明。从二十世纪九十年代后期开始，超威将其资源投入发明创新，目的不仅仅是为了标新立异，而是为了开发出对客户最有利的解决方法。坚持走自己的道路后来证明是有利的。超威1999年推出的第一个不兼容英特尔芯片引脚的x86芯片（Athlon微处理器）是超威在技术上第一次（但不是最后一次）大步超出英特尔，用其新一代的视窗微处理器打败英特尔，除此之外还打破了1GHz的速度障碍。

18. 但是超威的最大突破是在四年以后它推出了x86构造的延伸产品，使视窗的处理器进入了64位计算。超威与英特尔不同，英特尔投资数十亿搞Itanium微处理器和一个新异的64位专有指令集（由于该指令集是专有的，如果它一旦成了业内标准，对超威而言就是叫停了这场竞争游戏），而超威则致力于对x86指令提供补充，使其能适应64位处理，同时又使32位的软件能继续运作。超威的努力结出了登峰造极的成果。2003年它推出了用于供服务器（企业用来运作公司网站、电子商务网站和其它高端大计算量应用的重负荷计算机）的Opteron微处理器。Opteron是业内第一个兼容x86前期

产品的 64 位芯片。六个月后，超威又推出了 Athlon64，它是用于台式和移动计算机的兼容前期产品的 64 位微处理器。

19. 计算机行业为超威推出 64 位计算叫好，称之为工程上的胜利。2004 年 8 月 27 日的 *Infoworld* 说：

你必定喜欢又一个灰姑娘的故事。超威从一个创业公司迅速跃升为五十亿美元的半导体业领头人，正如 Humphrey Bogart 的英语教师所说的那样，是制造梦想的材料…。同时，它还成为使英特尔保持诚实的公司，成为半导体业的 Linux …。在几十年模仿英特尔的产品后，超威以 Opteron 和 Athlon 为基础的 AMD 64 位芯片反过来被英特尔模仿制成 Nocona（英特尔 Xeon 的 64 位翻版）。命运的令人惊诧的逆转迫使英特尔制造该芯片，因为 Opteron 正在大规模地进军被认为是英特尔主宰的服务器市场。

微处理器市场的一个典型的转变是微软公司批准超威的 64 位指令集，宣布视窗将支持该指令集。正如 *Infoworld* 所说，英特尔在其推出的 64 位芯片中抄袭了超威的技术，这是标志超威崛起的强有力信号，英特尔尚须追赶超威。

20. 此后，超威又将其 64 位技术推广到它的其他微处理器产品（现在包括超威 Athlon 64, 超威 Athlon 64 FX, 移动超威 Athlon 64, 超威 Sempron, 以及超威 Turion 64 产品）。由于超威在双核处理器方面的开拓性成就以及它推出的具有内存、输入和输出装置的改进产品能加速微处理器通信，超威在微处理器工业方面夺得了技术领导地位。超威的创新性使其赢得了 70 多项技术领先奖和业内奖，并在 2005 年 4 月英特尔举办的微处理器工业产品大赛中，获得了使英特尔十分难堪的“2005 年处理器公司”称号。

21. 意味深长的是，超威的市场份额没有赶上它在技术上的领先地位，而这要归咎于英特尔的不当行为。通过不让购买芯片制造计算机的公司自由使用超威的处理器，通过把超威降格到市场低端，通过不让超威取得成为英特尔的全面竞争者必须的起码规模，通过建立障碍不让超威增加其下一代先进微处理器的生产能力，英特尔非法地保持了 IBM 给予它的垄断地位，有计划地不让超威获得在市场份额上竞争的有利机会。本诉状的其余部分将谈谈英特尔的这种排他行为。

x86 处理器工业

竞争状况

22. 视窗和 Linux 的 x86 版本是主宰商用和个人电脑市场的两个操作系统，它们产生了对兼容视窗和 Linux 的应用程序的巨大安装需求基数，而兼容视窗和 Linux 的应用程序只能运行 x86 指令集。这使英特尔有效地拥有了个人电脑市场。虽然其它微处理器在市场上也能买到，但是非 x86 微处理器与 x86 微处理器不能合理地互换，因为他们不能使用 x86 视窗和 Linux 操作系统，也不能使用为这两个操作系统编制的应用软件。

23. 本案涉及的产品市场是 x86 微处理器市场。假定某公司垄断了该市场，它就能将 x86 微处理器的价格提高到竞争价位以上而不会在与其他微处理器的竞争中失去许多客户并因此失去利润。虽然现有的终端用户理论上可以转向其他操作系统平台，但是置换现有硬件软件的高成本使这种转换不切实际。另外，可以选择不同的操作系统平台的新用户为数太少，不足以阻止生产 x86 微处理器的垄断商在相当一段时期内抬高价格。从使用 x86 微处理器转到使用其他产品的计算机制造商也要承受相当高的转换成本，因此尚未有任何大的计算机制造商进行过此种转换。简言之，在 x86 微处理器和其它微处理器之间的竞争中，需求并不是都同样可以伸缩的（？）。

24. x86 微处理器市场在地理上是全球性的。英特尔和超威在全世界进行竞争，个人电脑平台构造各国相同，微处理器运到世界各地既简便又省钱，因此它们经常被从一处运到世界的另一处。由于容易造成套购，芯片制造商在各国的定价不能各不相同。

25. 英特尔主宰了全世界的 x86 微处理器市场。根据公开发表的报道，在以往的若干年中，按销售收益算，它的市场份额在 90% 以上，而超威的收益保持在 9% 左右，其它微处理器制造商的份额被削到了 1%。在以往的八年中，有七年英特尔霸占了 x86 微处理器销售套数的至少 80%。1999 年以来，超威的全球销售量徘徊在 15%，只有一次突破 20%。下面的图表说明了这一事实。

x86 中央处理器全球市场份额

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
英特尔	85.0%	80.3%	82.2%	82.2%	78.7%	83.6%	82.8%	82.5%
超威	7.3%	11.9%	13.6%	16.7%	20.2%	14.9%	15.5%	15.8%
其它公司	7.5%	7.9%	4.2%	1.1%	1.1%	1.4%	1.7%	1.7%

26. 除超威外，英特尔已经没有任何有份量的竞争对手。全国半导体公司（National Semiconductor）在 1997 年收购了 Cyrix，但是不到两年工夫就把它关闭了。今年年初，只有另外两家 x86 芯片制造商（Via Technologies, Inc. 和 Transmeta Corporation）仍一息尚存，两家合起来只有不到 2% 的市场。Transmeta 已表示它们有意停止销售 x86 微处理器，而 Via 扩大市场份额以图继续生存的前景黯淡。

27. 由于进入该行业的门槛很高，英特尔又因此而免于受到新竞争者的挑战。能有效地大规模生产 x86 微处理器的芯片制造工厂标价至少在 25 亿到 30 亿美元。另外，新进入者必须有足够的资金负担数十亿美元以上的研发成本来设计一个 x86 微处理器竞争产品，还要克服几乎无法逾越的知识产权和专有知识障碍。

x86 微处理器的用户

28. x86 微处理器的全球消费量目前是每年两亿套以上，并且预计在未来的五年中还要增长 50%。供应服务器和 workstation 应用的微处理器相对销售数量较小（2004 年是 875 万套），但是这种处理器的价格最高。大多数 x86 微处理器被用于台式或移动个人电脑，目前台式与移动电脑的销售量之比是三比一。x86 微处理器驱动的计算机的全球产量中，32% 销售给美国的消费者，超威产品驱动的计算机在美国的销售占超威的产量的 29%。

29. 大多数 x86 微处理器是卖给为数极少的大型原设备制造商（OEM）的。它们都是知名度很高的、举世公认的领先的计算机制造商。被业内认为在大多数产品门类中都属于“第一梯队”的原设备制造商有惠普（“HP”，现在该公司也是康柏电脑的所有人）、戴尔、IBM（该公司在 2005 年 5 月 1 日将其个人电脑业务卖给了联想）、Gateway/eMachines、以及 Fujitsu/Fujitsu Siemens（该公司是总部在欧洲的合资公司）。

Toshiba, Acer, NEC 和 Sony 也通常被认为是属于“第一梯队”的个人电脑市场中笔记本部分的原设备制造商。惠普和戴尔是主要的厂商，合起来占全球台式和移动电脑的销售的 30%和全球服务器销售的近 60%。这两家公司都是总部在美国的公司，IBM 和 Gateway/eMachines 也一样，它们除 Gateway 外在美国都有生产厂家（索尼在圣地亚哥也有一家北美工厂）。

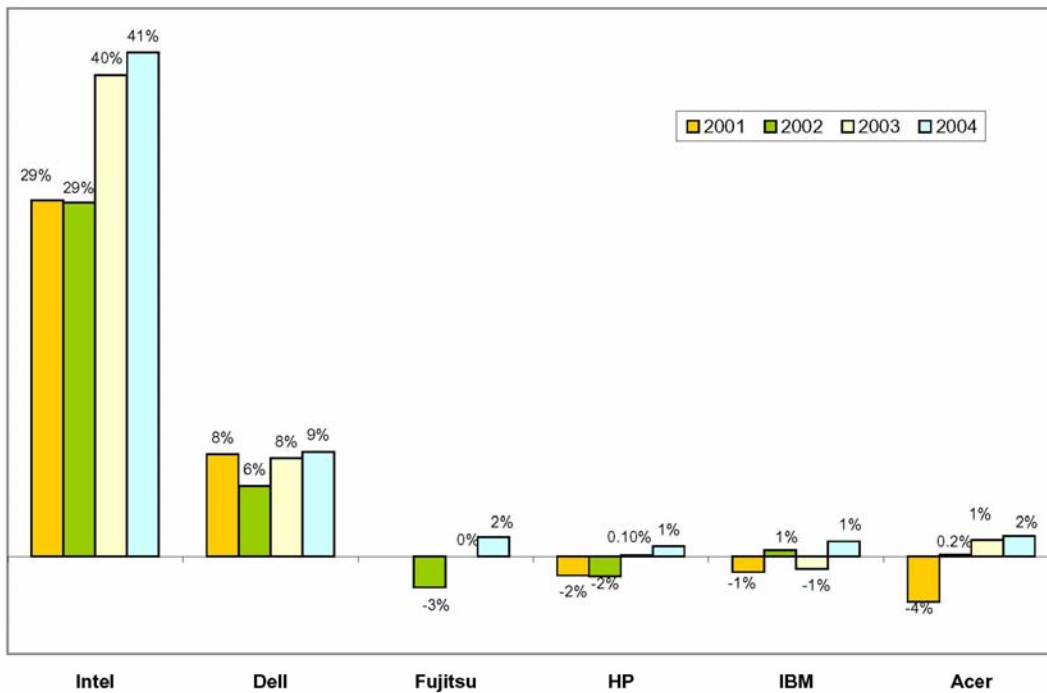
30. 在全世界范围内，“第一梯队”的原设备制造商合计几乎占服务器和工作台（特种高能台式计算机）销售的 80%，占全世界台式计算机销售的 40%以上，全世界移动计算机销售的 80%以上。据业内出版物报道，“第一梯队”的原设备制造商的销售套数的市场份额在 2004 年如下：

原设备制造商市场份额（2004）

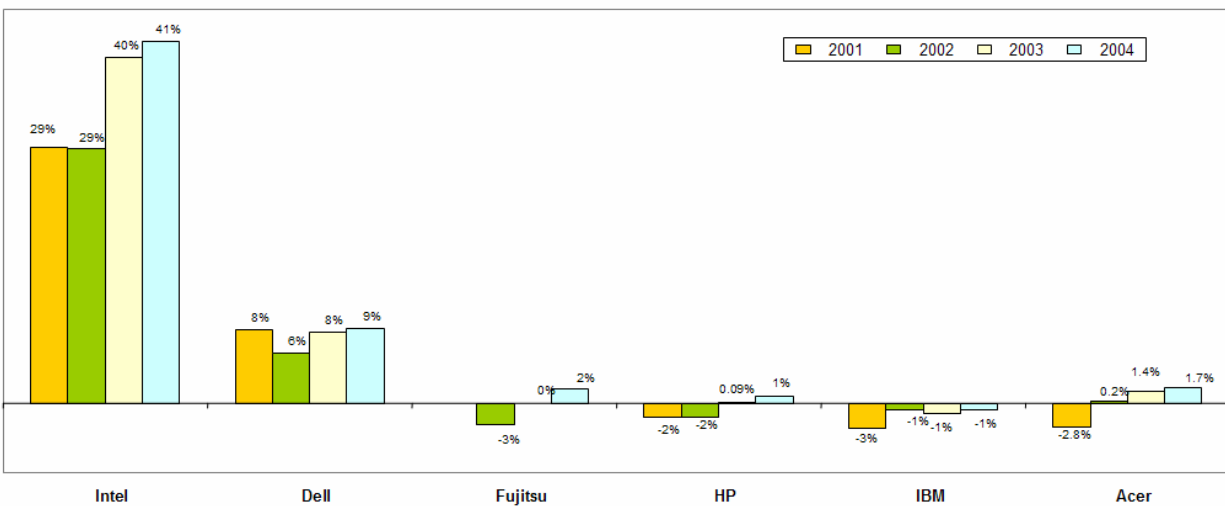
公司	服务器/工作台	台式计算机	移动计算机
惠普	29.86%	13.69%	16.23%
戴尔	28.34%	16.18%	17.27%
IBM/联想	14.46%	3.69%	9.20%
Fujitsu/Siemens	3.70%	2.83%	6.88%
Acer	0.81%	1.85%	8.53%
Toshiba	0.31%	0.05%	12.73%
NEC	2.06%	2.02%	4.50%
Sony	--	0.76%	4.23%
Gateway/eMachines	0.16%	2.48%	1.45%
总计	79.70%	43.55%	81.02%

31. 其余的 x86 产品是售给较小的系统制造人和独立经销商，后者再转售给小规模的原设备制造商、区域性的计算机组装厂、增值销售商和其它小经销商。目前经销商的销售占超威销售的一半以上。

32. 原设备制造商采用各种业务模式，包括通过网站的电子商务向客户的直接销售、通过公司的销售人员的销售（这些人的目标锁定在信息技术专业人员和财富杂志列为世界一千强的公司）、通过独立的经销商的网络的销售（它们的目标是较小的公司客户）。除了只向消费者直接销售（主要通过互联网）的戴尔以外，大多数原设备制造商



2001-2004 年英特尔与原设备制造商的利润空间



34. 利润的流失使原设备制造商和其它销售公司落到了为取得适当的投资回报而分毫必争的地步。这样就使得它们继续在英特尔的经济强制措施前不堪一击。下面就讨论这个问题。

英特尔的非法经营手段

35. 通过使用一系列限制客户购买超威产品的能力和/或欲望的经济和其它排他性业务策略，英特尔保持了其 x86 处理器的垄断地位。虽然英特尔使用的武器因客户或部门而不同，其不外乎是下面几种：直接支付回扣，以换取排除或几乎排除其他供应商；歧视性回扣；以客户的“忠诚”为条件的数量折扣和补贴（这在实际上达到了确立排他或几乎排他性交易关系的目的）；对给予或正在考虑给予超威过多业务的厂商、拒绝把与超威的业务限制在英特尔批准的型号、系列或部门的厂商、或与超威促销其处理器竞争产品的活动过分密切配合的厂商发出经济报复的威胁；以及滥用其行业标准的设立程序使超威的产品在市场上处于不利地位。

36. 英特尔的不当行为是全球性的。它对准了美国和海外的各个层次的客户，使超威不得在世界的任何地方增加市场份额。它的目标是使超威永远是个小公司，使英特尔的客户的大宗采购依靠英特尔。通过这种方式，原设备制造商们在英特尔的持续的报复威胁面前软弱无力，超威的能力受到遏制，原设备制造商们继续依赖英特尔，英特尔得以长期地在经济上控制它们，继续命令客户减少与超威的交易。这是一个循环往复的过程：英特尔非法利用其现有的市场份额阻碍超威竞争力的增长，为下一轮的独霸行为打好基础，这又削弱了超威利用其目前技术优势的能力，损害了潜在的客户和消费者的利益。

37. 下面列举几种英特尔使用的不当的排他伎俩，它们不是英特尔的不当做法的或违法行为的全部目录或完整清单：

1. 针对原设备制造商的做法

a. 排他或几乎排他的交易

38. **戴尔 Dell.** 尽管**戴尔承认**英特尔的产品有缺点，有客户要求使用超威的解决方法（主要是服务器这部分），戴尔在历史上从未购买过一台超威微处理器。正如戴尔的总裁和首席执行官 Kevin Rollins 今年 2 月所说：

“每当我们的合作伙伴在经济或技术上下滑，就使我们十分关注……。一段时间以来，英特尔承认其在技术上下滑，而超威前进了一步。我们从客户的反应和要求上可以看出这一点。”

39. 但是，戴尔一贯是并且继续非英特尔产品不买。根据业内的报告，英特尔用直接支付回扣和优惠的歧视定价和服务方式购得了戴尔的从一而终的排他性。在讨论到向超威购货时，戴尔的执行官爽快地承认，在与超威谈判价格的时候，他们要在经济上考虑英特尔的报复。

40. **索尼** 由于在 1999 年推出了 Athlon 微处理器，超威明显打入了英特尔向日本原设备制造商的销售，这些原设备制造商向全世界包括美国出口个人电脑。到 2002 年底，超威在向日本的销售套数上占据了约 22% 的市场。为了逆转其业务被销蚀的局面，英特尔于 2003 年假借折扣和促销支持的名义向索尼支付了数百万美元的金额，以换取微处理器的绝对排他性。索尼断然取消了使用超威移动 Athlon 的笔记本型号。在此后不久，索尼取消了推出用超威 Athlon 的台式和笔记本电脑的计划。结果超威的索尼业务份额从 2002 年的 23% 降到 2003 年的 8%，后来又降到 0%，并且至今仍然是 0%。在日本国际贸易委员会提起的程序中，英特尔接受了对其在与索尼的交往中的不当行为的指控。

41. **东芝** 和索尼一样，东芝一度也是超威的重要客户。但是也和索尼一样，东芝在 2001 年从英特尔处得到了大笔付款，让其不要使用超威的处理器。东芝于是就甩掉了超威。东芝的执行官们承认，英特尔的经济引诱等于是“可卡因”，但是他们说他们无法摆脱，因为与超威重续旧缘将危及英特尔的市场开发费用，这笔费用每季度估计达到两千五百万到三千万美元。东芝对超威毫不隐讳，提供数千万美元的额外促销支持费的明示条件是东芝不得使用超威的微处理器。在日本国际贸易委员会提起的程序中，英特尔接受了对其在与东芝的交往中的不当行为的指控。

42. **NEC**. 超威在早期与 NEC 有成功的交往，在 2002 年第一季度 NEC 采购的用于笔记本和台式电脑的微处理器中，超威占有近 40% 的份额。2002 年 5 月英特尔同意每季度向 NEC 支付超过 3 亿日元，以换取 NEC 对从超威采购量的限额。这种限额确保英特尔占有 NEC 的日本业务的至少 90%，还为 NEC 与超威在全球的交易量确定了总限额，其影响是立竿见影的。虽然在 2002 年的第三季度，超威占有 NEC 的日本消费者台式计算机业务的 84%，在支付上述金额后，超威在 2003 年第一季度对该业务的占有份额垂直下跌到接近于零。NEC 明确地告诉超威，根据其与英特尔的协议，超威对 NEC 业

务的占有率必须停留在一位数水平。超威对 NEC 的世界业务的占有率从 40%降到了 15%，并且至今仍然是 15%。在日本国际贸易委员会提起的程序中，英特尔接受了对其在与 NEC 交往中的不当行为的指控。

43. **Fujitsu.** 2002 年夏，**Fujitsu** 通知超威，英特尔向它施加压力，逼它将超威驱动的台式计算机型号从其网站上除掉。**Fujitsu** 于是就让任何有可能购买超威产品的客户必须点击英特尔产品后才能到达超威产品，以此表示服从。接着，在 2003 年初，英特尔采取行动得到了更大一块 **Fujitsu** 业务。英特尔提出一项未被披露的一揽子经济奖励计划，以换取 **Fujitsu** 同意限制与超威的业务往来。**Fujitsu** 的产品目录目前只有一种含有超威产品的笔记本。在日本国际贸易委员会提起的程序中，英特尔接受了对其在与 **Fujitsu** 交往中的不当行为的指控。

44. **日立.** 据日本国际贸易委员会的消息，英特尔还收买了一直是超威重要客户的日立，与其签订了排他性的约定。这一协定使超威与日立的业务直线下降。例如，2002 年上半年，超威每个季度向日立运送 50,000 套 Athlon 微处理器。但是到该年度中期，超威对日立连一套微处理器也没卖出。在日本国际贸易委员会提起的程序中，英特尔接受了对其在与日立交往中的不当行为的指控。

45. **Gateway/eMachines.** 从 2001 到 2004, Gateway 只用英特尔的产品。2001 年，Gateway 的前首席执行官 Ted Waitt 对一个超威的官员解释道，英特尔向他支付了大笔的、他不可能拒绝的资金，要他不要与超威打交道：“我得找到一条重新得到利润的道路，如果你甩开我能重新得到利润，我就会甩开你。”在此后不久，Gateway 就不再向超威购货，并发布新闻宣布它今后非英特尔的货不买。Gateway 发布这条消息的时间，与 IBM 和 Micron 发布类似的只买英特尔货的消息，前后相隔不超过几星期。

46. **Supermicro.** 英特尔的排他交易也渗透到小规模的特殊原设备制造商，**Supermicro** 就是其中的一个典型例子。**Supermicro** 是著名的服务器和其它高端计算机的系统组装厂，它一贯采用戴尔的做法，从不向超威购货。这种做法使超威无缘插手一大块不受第一梯队原设备制造商控制的业务：服务器板块的约五分之一。经过两年的谈判，**Supermicro** 终于在去年同意开发一种由 Opteron 驱动的服务器。但是，它害怕英特尔的报复到如此地步，以至于不得不秘密地将超威的开发项目搬到 **Supermicro** 的主要制造

厂后面。另外，它还不许超威公开宣传该产品，也不许超威在产品正式推出前开始进行促销活动。2005年4月Supermicro终于挣脱了英特尔多年的排他性限制时，它作出规定，只向它的60家客户销售这款新推出的Opteron驱动的产品，并用一份连产品名称都不提的、标有“保密信息”字样的印刷精美的高档宣传资料为其促销。

b. 产品系列，渠道或地区限制

47. 英特尔还用金钱收买的方法从原设备制造商处得到了局部的排他性。这样做的目的是为了不让超威有机会销售利润最好的产品系列、不让超威有机会利用最能发挥超威对英特尔在产品的质地和价格上的优势的经销渠道。例如，英特尔以歧视折扣，补贴或回扣作为交换条件，在很大程度上把超威排除在利润丰厚的商用台式计算机板块之外。英特尔把目光盯住主要的原设备制造商，是因为被财富杂志列为世界 1000 强的信息技术公司的执行官员购买台式计算机时，他们看的是盒子上的名牌标志，如戴尔、IBM 或惠普。正是因为英特尔明白这点，它才拼死拼活地不让未向英特尔的彻底排他政策屈服的大型原设备制造商推出超威产品驱动的商用台式机。下面是另外一些英特尔的不当行为的实例。

48. **惠普** 2002, 当超威着手为自己在惠普的商用台式产品的路线图中争取一个位置时，惠普提出要超威支付每季度两千五百万美元的资金，作为对英特尔即将进行的报复的补偿。由于超威急于向打入商用机市场，在惠普的十分成功的 Evo 产品系列中赢得一个地位，超威同意将最初的一百万套微处理器送给惠普，以此来打破英特尔对惠普的控制。在推出超威产品的前夕，惠普向英特尔披露了这一信息。英特尔于是告诉惠普，它认为这是一次“里氏十级地震”。英特尔立即向惠普施加压力，使惠普 (1) 在其主要的 Evo 牌产品中不用超威提供的产品，并且(2) 不向惠普的独立增值转销商网络推销超威产品驱动的计算机，而该网络是惠普打入小型企业用户（该款计算机本来就是为他们设计的）的主要切入点。英特尔甚至于过分到向惠普的高层管理机构施加压力，要他们考虑辞退率先提出超威商用台式计算机建议的惠普执行官。英特尔的强制政策造成的结果是，惠普-超威的台式计算机胎死腹中。惠普最终只接受了十六万套超威白送的微处理器。直至今日，惠普的超威产品装备的商用台式机仍然受到销售渠道的限制，超威的这一块业务份额仍然小得可怜。

49. 英特尔还用金钱收买了惠普在其最受欢迎的笔记本产品上的排他性。去年圣诞节，惠普以其展示的 14.1” 笔记本（即“DV 1000”）取得了美国零售市场的 15% 的份额，该笔记本电脑是英特尔产品驱动的，它有一个被称之为“快放”的非常受欢迎的节能功能。超威也曾试图说服惠普使用超威产品驱动的笔记本，但遭到惠普的拒绝。这就是为什么英特尔付出了三百万到四百万美元的代价把这个产品系列锁定至少一年。

50. **Gateway** 2004 年 Gateway 与 eMachines 合并后，超威力图与该公司重续 2001 年之前与 Gateway 的旧缘，但是成效微乎其微。Gateway 应 Circuit City 的要求制造了一款超威产品驱动的台式机型号，但超威仍然被锁在 Gateway 的直接的互联网销售、商用机和服务器产品系列之外。根据 Gateway 的主管提供的情况，即使该公司与超威只有十分有限的交往，他们也为此付出了很高的代价。他们说，英特尔采取的报复措施，把他们碾成了肉酱。

51. **IBM** 超威和 IBM 于 2000 年八月就拟议的一款商用个人电脑的业务合作开始谈判。七个月后即将成交时，英特尔找到 IBM，提出一项鼓励计划，根据该计划英特尔将成为 IBM 商用产品的微处理器的“优先供货商”。“优先”就意味着排他。IBM 接受了英特尔的建议，终止了与超威的洽谈。作为对获得这一排他性的回报，据 IBM 主管 Ed Thum 说，英特尔“支付了数百万美元作为市场开发费用”。

52. 英特尔还采取了行动挫败超威与 IBM 结成合作伙伴的努力。虽然 2003 年 4 月 IBM 与超威联手推出了 Opteron 64 位服务器芯片（这一举动向业内和信息技术专家们表明了其对该产品的信心），英特尔不久就说服了 IBM，使后者不再积极地推销 Opteron 服务器。在 IBM 已经为该款机器的设计付出大笔投资后，IBM 将其的 Opteron 机型对准了市场的一个部分（即高性能和技术计算）。根据业内的一份报告，这样做是因为英特尔向 IBM 支付了金钱，让后者搁置任何 Opteron 的进一步开发。为了抛弃一款已经完成设计并经客户预审的多个微处理器的 Opteron 服务器，IBM 在 2004 年也收取了英特尔的付款。

53. 英特尔还用金钱收买了 IBM 在其“ThinkCentre”系列商用台式计算机上的排他性。当超威催促 IBM 为其“ThinkCentre”路线图增添一个 Athlon 64 机型时，IBM 的

主管们解释说，采取这一行动会使他们失去大量的英特尔补贴。他们最终没有采纳该建议。

54. **Fujitsu** 2002 年, Fujitsu 和超威为开发一款低能耗商用笔记本 (FMV Lifebook MG) 建立了联盟, 该产品是超威花了两千万日元 (?) 设计的, 计划将在 2003 年第一季度走向市场。产品推出不久后, Fujitsu 告诉超威, 说英特尔不会允许它推出一款由超威产品驱动的商用笔记本。于是这个项目就此夭折。直至今日, 超威仍被锁在 Fujitsu 的商用笔记本之外。英特尔与 Fujitsu 的排他交易还不仅仅是在商用笔记本方面。比如说在消费者电脑领域, 英特尔还用金钱收买了 Fujitsu 的 FM-Biblo NB 消费者笔记本系列的彻底的排他性。当超威试图打破英特尔在 Fujitsu 笔记本上的封锁, 提出要支付与英特尔相同的折扣时, Fujitsu 明确地说超威支付再多也不行, 因为英特尔压根就不会允许发生这样的事。直至今日, 超威仍然被锁在 Fujitsu 的 Biblo 系列产品之外。

55. **Fujitsu-Siemens**. Fujitsu-Siemens 是一家欧洲的合资企业, 它曾是超威的台式机业务的主要部分, Fujitsu-Siemens 推向消费者市场的产品有 30% 是由超威的芯片驱动的。2003 年初, 英特尔向 Fujitsu-Siemens 建议, 为 Celeron 处理器提供一种“特殊折扣”。Fujitsu-Siemens 接受了这种折扣, 交换条件是在其网站上掩盖超威的计算机, 并且公司的零售产品目录不再提及任何由超威产品驱动的商用产品。

56. 英特尔还成功地说服了 Fujitsu-Siemens, 使后者对超威产品驱动的个人电脑实行市场限制。Fujitsu-Siemens 的母公司 Fujitsu 目前只在美国和日本销售含有超威产品的 Lifebook S2010 机, 这是一款商用笔记本。Fujitsu-Siemens 拒绝了超威请其在欧洲市场销售该款机型的要求。同样, Fujitsu-Siemens 为欧洲市场设计了 FMC Lifebook MG 系列笔记本, 但是它不同意在亚洲和北美销售该款计算机。最后, 虽然 Fujitsu-Siemens 生产含有超威芯片的商用台式 Scenico 计算机, 它却不同意在其网站上对该款机型进行宣传, 而仅将其作为定做的机型。Fujitsu-Siemens 已经为推出这些款式的机型投入了大量资金, 他们不能解释为何他们要拒绝在全世界利用这些机器。超威在 Fujitsu-Siemens 的业务量以套数计算在四年中首次在最近降到了 30% 以下。

57. **NEC**. 本田汽车公司是 NEC 的历史悠久的客户, 它要求 NEC 向其提供由超威的 Opteron 微处理器驱动的服务器, 这使英特尔不得不放松其对 NEC 的控制。在为本

田要求的 Opteron 服务器支付了相当可观的设计和制造费用后，NEC 莫名其妙地拒绝向任何其他客户销售该产品。

58. 英特尔钳制了原设备制造商，除此之外再也没有别的理由可以解释为什么超威不能在重要的领域（特别是在商用台式机方面）推销其自己的产品。商用台式机是公司客户一次就要花数万美元购买的计算机。它们对供货商来说是一个十分有利的机会。但是，驱动这些商用机的微处理器与消费者计算机中的处理器是一样的，而消费者计算机正是超威得到好评和市场份额的板块。消费者和商用计算机的唯一重要区别是向消费者提供台式机的系统制造商要多得多，这增加了英特尔控制他们对微处理器的选择的难度。

c. 排他性回扣

59. 英特尔还对原设备制造商实行了一套“从第一块钱算起”的回扣制度，其目的和实际效果是建立一种排他的或接近于排他的交易安排，人为地阻碍超威取得可观的市场份额。一般来说，这一回扣计划的运作方式如下：每个季度，英特尔单方为每个客户规定购买英特尔微处理器的指标。如果该客户达到了指标，它就可以从该季度所购的所有微处理器（从第一套微处理器算起）得到回扣，回扣的幅度一般是在已付价款的 8-10% 左右。英特尔在每个季度末用现金支付这一回扣。原设备制造商的利润空间是非常小的，能经常取得英特尔的回扣常常是备受关注的未来季度收益中报告盈利或亏损的决定因素。

60. 经销商提供的、非歧视性的累进数量折扣反映了大量交易时增加的成本效益。但是英特尔的制度与其不同，它是“渗透”或“忠诚”折扣，目的是要把超威排除在外，不使它得到较大的市场份额。英特尔故意把折扣触发点定在其知道的、构成用户需要主要份额的订购水平上。它并不需要提到该份额，就能确定足以锁住该份额的歧视性的、对不同客户各不相同的套数指标或金额指标，这是因为业内的出版物对销售有精确的预测和跟踪报道，也是因为原设备制造商的市场份额业内的出版物每周、每月和每季度都有报道，并且在各季度变化不大。

61. 英特尔的追溯性折扣可以把微处理器的价格压到超威无法与之竞争的境地。假设一个原设备制造商要购买 100 套微处理器。这种微处理器英特尔和超威的销售单价

都是 100 美元。英特尔知道，由于它先前推出的型号，该客户必须向其购买 60 套。该客户考虑要从超威购买其新型号机器所用的其余部分。但是英特尔提出，如果该客户购买 90 套或 90 套以上，并且只能在这种情况下，英特尔将支付回扣，使该客户得到已经支付的货款的 10%。如果该客户为获得享受这种回扣的资格再从英特尔处多买 30 到 40 套，为这 30 套而增加的成本仅仅是 3000 美元（每套 100 美元乘以 30 套）减去包括其购买的第一套在内的 10%回扣 900 美元（90 套乘以每套 100 美元再乘以 10%），总共是 2100 美元。

62. 超威要得到这 30 套，报价必须使客户不在乎到底要英特尔的回扣还是购买相应的超威微处理器。这样，对于这 30 套争夺的产品，超威必须把价格降到每套 70 美元（因为 30 套乘每套 70 美元等于向英特尔购买的净价 2100 美元）。这种回扣的实际效果是，如果超威还要与该客户做生意，它就不得不把价格降到比除去回扣的英特尔价格（每套 90 美元）低 20 美元。这是因为它只向该客户出售 30 套，而这 30 套却要承受英特尔客户分摊到 90 套的 900 美元的折扣费。最终，超威被逼到了严重的竞争劣势。正如上述例子所显示的那样，为了要使其折扣与英特尔的折扣相对等，超威不得不对其产品打三倍于英特尔的折扣，这不是因为其处理器质量低劣（其产品质量绝对不差），而是因为英特尔已经通过其以往的掠夺性做法保住了稳定的需求量，这块重要的基地使英特尔能将其“从第一块钱算起”的折扣摊得很薄。重要的是，这个受原设备制造商购货量驱动的新需求基地将使英特尔有能力在下一系列型号产品出台时继续实施排他性政策。

63. 起码是在短期内，至少大部分（如果不是全部）主要的原设备制造商必须与英特尔进行大笔交易。原因不外乎是下面几个：（1）超威规模小，不能在继续满足其他客户要求的同时满足他们的所有需要；（2）为达到客户的期望，原设备制造商必须向商用计算机的购买者保证，规格（包括微处理器）在产品的可用周期内不会改变，以及（3）英特尔鼓励终端用户指定，在一个装置的相类似的计算机中所用的处理器必须是同一家族的产品，据说这是因为可以增加可靠度，虽然技术上说并非如此。英特尔用其追溯性折扣使其控制的大块市场占有率毫不费力地长期延续。在任一个季度里，超威都没有经济实力提供与英特尔的追溯性折扣相同的折扣，因为他要争取的客户购量太小，

要承受与用户从英特尔购货所节约的总成本相当的金额负担太重。结果超威就丢失了业务，进入了下一轮销售，而英特尔则有了更多的客户购货可以分摊其回扣。这样做限制了超威对下一轮英特尔追溯性回扣提供相应对策的机会。英特尔的跨时区的争夺市场份额的手段有效地阻碍了超威，使后者没有公平的竞争机会。

64. 英特尔对没有达到指标的原设备制造商施加严厉的惩罚。例如，2004 年第四季度，超威成功地在惠普的笔记本电脑路线图上争得了位置，其产品销路非常好，该季度超威在惠普的美国销售中几乎占了 60%。英特尔做出了反应，它扣住了惠普第四季度的回扣支票，拒绝放弃其对惠普没有达到回扣指标的权利。相反，当惠普答应将其主要的零售业务的至少 90%给英特尔时，英特尔“允许”惠普在以后的季度中弥补该季度的短缺。

65. 英特尔以各种不同的形式使用这个基本的回扣伎俩。例如，对某一个欧洲的原设备制造商，英特尔还额外要求该客户购买一定数量的特种处理器（通常是超威具有特别竞争优势的微处理器）。对另一个原设备制造商，英特尔没有提供回扣，而是用打折扣的微处理器作为诱饵。对一个美国的原设备制造商的欧洲分部，英特尔规定了指标：该客户需求量的 70-90%。但是英特尔不让该客户得到现金回扣，而是规定一旦该原设备制造商达到指标，就可以以低于“正常”价格 20%的价格购买特定的处理器。这样就使该客户为捆绑的产品（如 Centrino 系列处理器和芯片组）取得优惠的定价，并且/或者得到竞争者得不到的产品。

66. 英特尔对较小的原设备制造商也有相同的政策，但是一般这些做法都不是书面的，英特尔也没有规定不达到指标的后果。这样，客户如果不能达标后果自负，唯一知道的是它将丢失与英特尔的业务往来而只能靠英特尔的经销商来满足今后的产品需求，这当然比直接购买更费钱更不可靠。

67. 英特尔使用的所有回扣伎俩的突出的特点是歧视性、阻断市场通道。如果客户选择从超威购买大量微处理器，它就没有资格享受回扣，而且它购买的所有英特尔处理器将全面提价。英特尔根据每个客户的规模和预计的购货量定指标。与向所有客户为数量相当的购货提供一视同仁的折扣相比，英特尔的做法能更有效地、更低成本地锁定大块市场份额，但是这样做对超威并且最终对消费者造成的危害却大得多。

68. 在某些情况下，英特尔使用的追溯性回扣导致了对增加的销售的低于成本的定价。下面的例子说明为什么客户从英特尔处购买英特尔和超威都能提供的产品（即所谓的“互相争夺的销售领地”），其购买成本可以是零甚至是负值（这是超威无法达到的）。假如某原设备制造商根据英特尔的折扣计划购买了 90 套 A 型微处理器，价格是每套 100 美元。它能够得到 10% 的“从第一块钱算起”的折扣，但是必须在购买量超过 90 套时才能得到这个回扣。它购买这 90 套的成本是九千美元。该原设备制造商现在考虑再买 10 套。如果它从英特尔处购买这额外的十套，它就达到了条件，有资格在它购买的所有处理器上享受每套 10% 的折扣。这样，花去的总数仍然是九千美元。额外的十套微处理器的增加的成本与英特尔增加的收益都是零（多支付了一千美元又省出来一千美元）。换言之，这种计划向原设备制造商白送了增加的套数，而使得超威无可挽回地成为了局外人。

69. 重要的是，即使英特尔可以在这些边缘数量的套数上获得一些收益，该收益也可能低于增加的生产成本。结果是，除了对超威造成被排除在外的长期效果外，英特尔的上述销售的利润将是负值（显然，如果额外的销售没有收益，英特尔必定得放弃利润）这一个分析表明，英特尔的某些歧视性的追溯性回扣是非法的、掠夺性的、低于成本的定价。

70. 在有些时候，尽管有追溯性回扣计划，英特尔对增加的销售量的价格和总体价格仍然高于成本。即使在这种情况下，这些回扣使英特尔在互相争夺的市场部分有选择性地降价，同时又在既得的市场份额保持较高的价格。例如，英特尔可以对销售的全部数量提供回扣，但是回扣必须在原设备制造商将其购货量提高到超出英特尔既得的份额以后才能发生。事实上，既然明知原设备制造商的购货不会低于基准线、明知他们会把他们的绝大部分购货量投向英特尔，以此取得得到认定折扣的资格，同时又使超威丧失取得任何大量订购的机会，英特尔甚至就可以把基准线以下的购货量的价格提高到超出“垄断水平”，同时对额外的购货提供巨额的折扣。

71. 用追溯性回扣来限制超威，使超威只有很小的原设备制造商业务份额，增加了鼓励原设备制造商推出超威产品驱动的平台障碍。原设备制造商设计和制造一款新计算机要承受很大的费用。只有在它们预见到可以卖出足够数量产品收回投资时它们才

会投资。英特尔的回扣和其它业务策略有效地为原设备制造商可销售超威产品驱动的产品数量封了顶。因此，英特尔的做法加深了市场准入和开拓的难度。

d. 报复威胁

72. 除了排他性交易、产品和渠道限制、排他性回扣，英特尔还不惜使用老一套的威胁、恫吓和“打板子”的方式来阻却原设备制造商与超威的交往。英特尔可以在好几个地方施加压力：它可以单方面减少或取消折扣、回扣或补贴；对它不喜欢的客户它可以实施歧视性提价，向该客户的竞争者降价，或迫使零售商抛弃该客户的计算机而转向其竞争者购买；或者它还可以拖延给与的补贴或回扣，或对此提出异议。上述所有方法都可以把本来对原设备制造商有利润的业务变成无利润的业务。还有其它因为它认为“不忠诚”而施加的压力，如扬言要拖延或削减供不应求的处理器或必不可少的技术信息。这方面的例子不胜枚举。

73. 正如 Gateway 的主管所说，英特尔的威胁把他们碾成了肉酱。Gateway 不是唯一被碾成了肉酱的。在与惠普合并之前，康柏计算机公司每次与超威交往都要受到英特尔的威胁。例如，在 2000 年的后期，康柏的首席执行官 Michael Capellas 披露，由于他给了超威一部分业务，英特尔扣押了康柏急需的服务器芯片。他告诉一位超威的主管说，“有枪对着他的脑门”，他不得不停止从超威购货。

74. 2002, 英特尔又把枪瞄准了 NEC。英特尔扬言，如果 NEC 不将其整个系列的 Value Star L 计算机改用英特尔的微处理器，它就要停止向 NEC 提供英特尔未来产品的技术路线图。如果没有该路线图，NEC 将明显处于竞争劣势。于是 NEC 只得屈服，在 2002 和 2003 年不再在 Value Star L 系列中使用超微产品，这完全可以预见。

75. NEC-CI 是 NEC 的欧洲子公司，负责经营 NEC 的欧洲和除日本以外的亚洲业务。该公司报道，英特尔的主管说，如果 NEC-CI 在商用台式计算机这块业务方面与超微打交道，他们就要把 NEC-CI “干掉”。英特尔告诉 NEC-CI 的零售商们，NEC-CI 与超微的交往会损害其向客户提供产品的能力。但 NEC-CI 抵制这种压力时，英特尔对其采取了歧视性提价措施。

76. 超威一度曾与 IBM 洽谈推出一款 Opteron “刀片”服务器的项目，但 IBM 突然宣布，它经销的这款产品将不能带有 IBM 的标识。在超威追问之下，IBM 报告说，由于它害怕受到英特尔的报复，它不能显得对超威的服务器产品过分支持。

e. 干扰超威的产品推出

77. 一个芯片商能否与一帮有名望的企业联手推出产品，是使一款新的微处理器能否迅速得到市场认可的关键。这些推介合伙人包括准备推出带有该芯片的产品的原设备制造商、愿意购买并热情支持该产品的大客户、以及其他业内的盟友，如主要的软件销售商以及可以证明该产品的质量和可靠性的基础设备合伙人。特别是对商用机和企业用计算机（如服务器-工作台）的购买方，成功地、令人印象深刻的推介活动至关重要，只有这样才能使计算机业的专业人士（他们是这款新微处理器的潜在使用者）对产品有信心。

78. 英特尔知道产品推出活动的重要性，因此它不遗余力地破坏超威的推介活动。下面是这方面的几个例子。

79. 2003 年 9 月 23 超威推出 thlon64 是该公司的转折点。英特尔获悉推介活动的计划后，便竭尽全力捣乱。例如，Acer 本来答应支持超威推出该产品，并提供了它的一位高管，要他在录像带中表示支持，Acer 还把两款计算机（一款是台式机，另一款是笔记本）的推出安排在与超威计划在 Cannes、旧金山和台湾的活动同时进行。活动之前数日，英特尔的首席执行官 Craig Barrett 在台湾拜访了 Acer 的主席、首席执行官和总裁，向他们表示了英特尔的“担忧”，并说如果 Acer 公开支持超威的推介活动，它将受到“严重的后果”。Barrett 的拜访正巧与英特尔莫名其妙地拖延支付它欠 Acer 的一千五百万到两千万美元的市场开发资金同时发生。结果，Acer 退出了在美国和台湾的推介活动，抽走了它的推介资料，不准超威使用上述录像带，并推迟宣布了 Athlon64 驱动的计算机。Acer 的总裁事后报告，英特尔的威胁与以往的唯一不同是传达信息的人：“通常都是由低级别的管理人员传达”，而不是英特尔的首席执行官。

80. 惠普也在答应参加后断然退出 Athlon64 的推介活动。惠普本来已经同意支持这次推介活动，答应录制推介录像带，并派高管到所有三个推介点。但是，就在推介

之前，惠普的经理 John Romano 抽走了录像带并宣布惠普将只派一名低级别的管理人员，并且只在欧洲出场。

81. 还有其它超威的客户和销售伙伴报告英特尔强迫他们推出 Athlon64 推介。这些公司是联想, NEC-CI 和 Best Buy。

82. 英特尔还破坏了超威在 2003 年 4 月 22 日的 Opteron 服务器芯片推出活动，该次活动参加者门可罗雀，也几乎没有得到业内的支持。一家计算机杂志报告了英特尔留下的指纹：“他们（指销售商）都对我说，在推介活动前他们接到了英特尔的电话，英特尔问他们是否要参加这次推介，如果他们回答说“是”，该英特尔代表就问该活动是否“重要得非去不可”或“是否他们真的想去”。我再追问这些销售商，得到的都是同样的回答。‘英特尔精明得很，不会直接威胁我们的。但是电话表明，如果我们去参加推介，也许就得不到各种回扣了。’”

83. 还有另外一些公司报告说，他们也因受到恫吓而没有参加 Opteron 的推介活动。这些公司是 MSI, Atipa, Solectron 和 Fujitsu-Siemens。事实上，在 Opteron 的推介活动前数星期，英特尔的代表告诉 Fujitsu-Siemens 的主管，如果他们去参加，他们将是第一梯队的原设备制造商中唯一支持这个产品的企业，因为其他企业都退出这次活动了。英特尔的话没错，唯有 IBM 是例外。

84. 上述例子不是孤立的，它们说明了英特尔为破坏其仅存的竞争者的促销努力而开展的无情进攻。例如，IBM 从 2004 年的 Palisades eServer 和个人电脑展览会上抽回了超威驱动的计算机，并援引了与英特尔的合同约定，该合同据称禁止 IBM 支持那些竞争产品。在 2004 年的超级计算展览会（高性能计算年会）上，英特尔向另外两个超威的客户提供的资金，要他们把超威的系统从他们的展示室中撤走。在 CeBit 展示会上，英特尔威胁，因为 Fujitsu-Siemens 展示了超威的产品，英特尔将要撤除五十万美元的援助。这些超威产品后来被撤走。

f. 产品捆绑

85. 英特尔还用各种各样的产品捆绑作为排他武器。最常用的伎俩是在为一款新型的原设备制造商平台竞标时，把微处理器和免费的（或大打折扣的）芯片组或 motherboard 捆绑在一起，而且提供的数量往往超过该原设备制造商的该款新平台的需求。（超过的

数量当然是只兼容英特尔处理器的机器，这样就强烈地诱使该原设备制造商为其它未作承诺的型号购买英特尔的产品而不购买超威的产品。)超威并不出售芯片组或 motherboard，这些产品都是由自付成本自定货价的独立供货商如 ATI 和 Via 提供的。因此，为了比得上英特尔的微处理器-芯片组-motherboard 捆绑建议，超威必须为其微处理器提供折扣，而该折扣不仅必须不比英特尔的微处理器折扣小，而且还要补足原设备制造商从独立的经销商处购买英特尔芯片组和 motherboard 而损失的、本来可以节省的钱。单单是超威为销售微处理器而被迫支付的额外补偿这一项，就可能使超威的微处理器销售无利可图。同时，通过让超威承担了比例过大的、与超威产品的质量（常常比英特尔的质量好）毫无关系的负担，它又使英特尔避免了在微处理器的价格质量上与超威的直接竞争……。

86. 英特尔还利用芯片组定价这根大棒报复与超威交往。例如，2003 年，Acer 承诺推出 AMD Athlon XP。Acer 在全球的主管们一直在与超威协作，准备在推出该产品后将它打入市场。但是，就在推出该产品的前夜，Acer 在台湾的管理层叫停了这项活动。超威从 Acer 的主管们处获悉，英特尔威胁说，如果 Acer 在欧洲以外的地方将任何处理器业务给了超威，所有用英特尔装备的 Acer 系统的芯片组一律提价 10 美元。

87. 英特尔与原设备制造商的交往是非法排他的，这种交往没有任何有利于竞争的理由，其目的是保持垄断。

2. 针对经销商的做法

88. 英特尔用了许多对付原设备制造商的策略来限制经销商把超威的处理器带入它认为有战略意义的市场或销售超威的产品。例如，它与美国最大的经销商之一 Synnex 进行了排他性交易。既然英特尔的市场占有份额达到 80% 以上，这种交易没有任何有利于竞争的理由。

89. 就像对付原设备制造商一样，英特尔也以不在世界范围内或重要的次级市场与超威交往为条件，向经销商提供折扣或回扣。例如，2004 年 12 月，英特尔最大的中国经销商 Ingram Micro 突然中断了关于销售超威芯片的谈判。Ingram Micro 的一位高级官员后来对超威说，Ingram Micro 别无选择，因为英特尔提供的忠诚折扣太丰厚了，无法抵御其诱惑。

90. 对于只经营英特尔微处理器的经销商，英特尔有各种各样的特别鼓励计划：促销奖励、提高折扣、对新客户的赊账（可以为英特尔和其它任何供货商的所有产品赊账）和支付正常的运费，以及特别的库存协助（如提供赊账用以抵销库存成本）。如果这些争取排他性的小伎俩不见效，英特尔就干脆用贿赂的方式让经销商不与超威交易。例如，Tech Data 的一位高管不愿意为一百万美元而停止与超威交易，于是英特尔的代表就问“那要多少钱才能做到呢？”

91. 当经销商达到了规定的购买定额，英特尔还提供追溯性回扣。与向原设备制造商提供的回扣一样，目的是要惩罚与超威的业务过多的经销商。但是经销商与原设备制造商不同，它们对英特尔为它们设立的指标以及不达标的确切后果并不清楚，英特尔不向它们交底，它们只是在季度末收到支票。结果是，它们每买一个超威的芯片就要付出代价。

92. 最后，选择与超威交易的经销商必定知道要受到英特尔的报复。例如，ASI（最大的计算机软件和硬件的经销商之一）开始销售超微处理器时，英特尔要求其不准超威人员参加它 ASI 技术展览会和总经理会议。直到最近，ASI 一直拒绝接受超威给与的大经销商地位，尽管接受该地位有附带的经济利益。这是因为这样公开与超威站在一起会引起英特尔的报复。2005 年 1 月它终于接受了大经销商地位，于是英特尔就开始削减给 ASI 的市场开发费。

93. Avnet Inc. 是世界上最大的计算机设备经销商之一，也是超威的积极支持者。它也未能幸免英特尔的报复。此后，Avnet 向超威解释，说它不能向工业部门销售超威产品的原因是英特尔。超威推出 Opteron 服务器芯片时，英特尔清楚地表示，如果 Avnet 开始销售这款芯片，它将让 Avnet “不好受”。当 Avnet 不顾威胁仍然销售了该芯片时，英特尔扬言要不向它供货（？）。另一家经销商更倒霉：为了报复 Supercom 在加拿大与超威的交易，英特尔迫使 Supercom 的客户转向另一个经销商。

94. 英特尔企图威逼、迫使与超威断交的还不只这几家经销商。另外还有德国的 R.I.C.，荷兰的 Paradigit，以及荷兰的 Quote Components。

95. 英特尔与经销商的交往是非法排他的，这种交往没有任何有利于竞争的理由，其目的是保持垄断。

3. 针对零售商的做法

96. 不论是在美国国内还是国外，台式电脑和笔记本电脑中大约有五分之一是在零售商店购买的。少数几家零售商控制了美国的市场，其中最大的是Best Buy 和 Circuit City。其它比这两家小但规模仍相当大的零售商有Walmart/Sams Club、 Staples、 Office Depot 和 Office Max。

97. 在零售商店出售的大部分个人电脑都是在四、五个所谓“购物季节”里出售的，这些购物季节与日历上的一些重大节日（“父亲节”、“开学节”、“假日”等）的时间一致，零售商为每个这样的购物季节补充存货。一家芯片制造商要将用其产品制造的货物放到零售商的货架上去必须分两步走：首先它得说服一家或几家原设备制造商按一个它建议的预想价格使用其微处理器制造计算机（这称为“上路线图”），然后它还必须说服零售商购买这些计算机作为其存货，并为这些机器分配货架面积。货架面积并不是白给的。大零售商要求供货商支付市场开发资金才同意给其分配货架面积。市场开发资金有可能是指在合作进行广告宣传方面给予的支持，但在更多情况下是指一个与推销有关的机会，比如在一份星期日宣传单上的版面、店内的展示或与这家连锁店的销售人员一起参加的互联网培训机会等，芯片制造商必须支付成千上万美元才能获得这样一个机会。为了获得货架面积所需支付的市场开发资金有可能高达每格25美元，这取决于计算机的预想价格以及这家芯片制造商的竞争对手希望获得这些货架面积的迫切程度。

98. 相对于AMD来说，英特尔在零售方面一向享有优势，因为英特尔采用的上述许多策略使其更容易上原设备制造商的路线图，并使它有能力对原设备制造商施加压力，将AMD 排斥于原设备制造商的产品计划之外。而且，英特尔的财力要比AMD雄厚得多，有钱购买所需的零售货架面积。

99. 但是为了能充分利用这些优势，英特尔还与世界上许多大零售商签订了排他性的协议。比如，直到最近Office Depot一直拒绝购买用AMD 产品装配的笔记本电脑，尽管AMD 愿意支付的市场开发资金数额也并不低，Office Depot为此提出的理由是其在英特尔那儿享有的“优先”地位，如果购买用AMD 产品装配的笔记本电脑此种地位就可能遭受危险。Fry's 是富士通在美国的唯一的一家零售商。当英特尔得知Fry's 正在成

功地推销富士通生产的一款基于Athlon™ XP 的笔记本电脑时，它就向Fry's表示愿意支付一大笔款项，让Fry's把此款笔记本电脑从其货架上撤走。

100. 欧洲的情况更糟。AMD已被完全排斥于Media Markt之外，Media Markt是欧洲最大的电脑零售商，占了德国零售额的35%。英特尔每年向Media Markt提供一千五百万美元至两千万美元的市场开发资金，因此自1997年以来Media Markt只销售英特尔电脑。英特尔的补贴也将AMD排除于Aldi之外，Aldi是德国的大型食品连锁店之一，该连锁店销售的个人电脑占了德国市场的15-20%。

101. 在英国，英特尔已锁定了 DSG (Dixon 服务集团)的几乎所有业务，Dixon 服务集团是包括 Dixon 和 PC World 在内的三大连锁店的营运商，这三大连锁店合在一起占了英国个人电脑市场的三分之二。作为对英特尔付款的交换条件，DSG 已同意将 AMD 的生意份额限制在 10%以下。就如 Media Markt 那样，DSG 报告说，就因为 DSG 与 AMD 做了少量生意，英特尔就减少了市场开发资金，以示惩戒。英国的 Toys'R'Us 也只能与英特尔作生意。英国的另一家零售商 Time(它自己也造电脑)也从英特尔获得数额可观的市场开发资金，作为交换条件，2004 年上半年在笔记本电脑方面这家零售商几乎只与英特尔做生意；这家零售商报告说，由于它引进了太多的 AMD 的 Athlon64 型号的台式机，英特尔不再给它打折了。在法国，英特尔对包括 Conforama 和 Boulanger 在内的大型零售商施加压力，迫使它们停止与 AMD 做生意或大幅度减少与 AMD 的交易量。

102. 尽管如此，AMD 在赢得零售市场份额方面还是取得了一些进展。由于在价格/性能方面的优势（这在零售业中是至关重要的），原设备制造商使用 AMD 的处理器制造了它们在美国国内市场上出售的台式机的约 15%；在笔记本电脑方面，AMD 占了约 10%的份额。就货架面积与销售额之比来说，AMD 在这方面的表现通常超过了英特尔。比如，在 2004 年第 4 季度，在台式机方面，装有 AMD 处理器的电脑占了 Circuit City 销售额的 33%至 38%，尽管在摆放在 Circuit City 货架上的 25 个型号中 AMD 只占了 5 个型号（20%）。虽然 Best Buy 和 CompUSA 只将约 15%的货架面积分配给了 AMD 的产品，但 AMD 的电脑却分别占了这两家零售商销售额的 30% 和 22%。这些数字证明，只有有地方销售，AMD 的产品在零售中的表现是很好的。

103. 事实上，英特尔的销售人员接到指示，要他们“不要让这样的事再发生。”英特尔为此建立了一套类似于强加给原设备制造商的回扣计划，产生了类似的排他性效果。根据此项计划，英特尔向 Best Buy 和 CompUSA 这样的零售商支付全部市场开发资金，但这些零售商须同意不仅将分配给用 AMD 部件制造的产品货架面积限制在 20%，而且还须将从销售该等产品中获得的收入也限制在 20%。如果 AMD 的份额超过了 20%，则犯规的零售商从英特尔获得的市场支持将减少 33%，*对所有的产品一律如此。*

104. 在 Circuit City，此项计划是按下列方法运作的。如果 Circuit City 销售笔记本电脑获得的收入中不到 20% 来自于用 AMD 部件制造的电脑（台式机的份额是 30%），英特尔就同意为每台用英特尔部件装配的电脑支付 15 美元市场开发资金；但是如果 AMD 所占份额达到或超过了 20%，则英特尔给 Circuit City 的市场开发资金补贴将减为 10 美元。也就是说，如果零售商销售用 AMD 部件装配的电脑的营业额达到或超过了 20%，那么英特尔就要为每台电脑向零售商征收 5 美元的“税”，此项“税”适用于零售商购买的所有用英特尔部件装配的电脑，并追溯至第一台电脑。

105. 上述情况使 AMD 处于不利的竞争地位，这从下列分析中可看出来：如果在一个季度中 Circuit City 只购买用英特尔部件装配的笔记本电脑，共购买 200,000 台，英特尔将为每台电脑向其支付 15 美元的市场开发资金，共支付三百万美元。但是，如果 Circuit City 将其购买用英特尔部件装配的笔记本电脑的份额减至 80%（即 160,000 台），以便其可购买数量不多的用 AMD 部件装配的电脑，则英特尔向其提供的市场开发资金将减至一百六十万美元（每台 10 美元市场开发资金乘以 160,000 台）。如果 AMD 也像英特尔那样为其提供的 40,000 台电脑每台向 Circuit City 支付 10 美元的市场开发资金，则 Circuit City 可再获得 400,000 美元，使其获得的总额达到二百万美元，这样 Circuit City 就会因与 AMD 做生意而少收入一百万美元。如果 AMD 要“补全”Circuit City 的收入，则 AMD 就得大大增加为其 20% 的份额支付的市场开发资金至每台 35 美元（总共一百四十万美元=35 美元×40,000 台），这与英特尔支付的一百六十万美元合在一起又使 Circuit City 获得的市场开发资金的总额回到三百万美元。也就是说，仅仅为了获得 20% 的份额，AMD 就必须支付相当于英特尔两到三倍的市场开发资金，因

为 AMD 出售的台数要比英特尔少得多，每台分摊的市场开发资金自然也就高得多。由于此种反常的安排，Circuit City 分配给英特尔笔记本电脑的销售额就不大可能会低于 80%，即使这意味着在季度末时需将 AMD 的货物从货架上撤下来。（事实上，为了避免无意中违反了此限额，办事谨慎的销售商通常会使 AMD 的份额远低于 20%。）

106. 英特尔甚至对零售商采取威胁的手段，以便获得优惠待遇。比如，最近在德国汉诺威举办的 CeBit 电脑展览会（这是全球最大的电脑展览会）上，德国的一家名为 Vobis 的连锁店在其展台上挂出了宣传 AMD 的 Turion64 型机的横幅，这是这家连锁店与 AMD 及其原设备制造伙伴(Yakamo)签订的共同营销协议中规定的行动，其目的是推出 AMD 的新型移动微处理器。英特尔的德国总经理及其负责移动产品的副总裁要求 Vobis 将宣传 Turion64 型机的横幅撤下来。Vobis 的首席执行官拒绝这么做的时候，英特尔的代表就威胁说，英特尔将立即停止向 Vobis 的供应商运送微处理器。CeBit 电脑展览会开幕前这条横幅就被撤下来了。

107. 英特尔与零售商的交易具有不合法的排他性，从促进竞争的角度看是毫无道理的，其目的是维持其垄断地位。

4. 英特尔在设立标准和其他技术问题上的违规行为

a. 英特尔将 AMD 排除在行业标准之外

108. 计算机行业内的公司通常会同意根据行业标准来设计它们产品的某些方面，以确保广泛的兼容性。事实上，标准在计算机行业中不仅是普遍存在的，而且是必不可少的。但是，如果一家公司被不公正地排除在标准制定的过程之外或不让其及时了解标准，则竞争就可能会受到限制，其影响将会波及整个市场。在这方面英特尔过去曾使用过并将会继续使用各种手法，其目的和结果都是阻止和/或限制 AMD 充分、积极地参加重要的行业标准的制定。它还尽力不让 AMD 及时了解这些标准。这一切已使 AMD 积极参与市场竞争的能力受到限制。

109. 举例说，英特尔和 AMD 各自都开发并制造出存储控制技术，此种技术能使它们的处理器及相关部件与存储器相互交流。英特尔为此目的设计并制造出一块完全独立的芯片，定名为“图形和存储控制插孔”（Graphics and Memory Controller Hub），

但是 AMD 却将其存储控制器直接内嵌在其处理器内，这样既无需再另加一块芯片，又加快了交流的速度。这两家公司早在生产处理器和/或芯片组前就需知道并获得存储标准，以使它们的存储控制器的设计能与下一代存储设备匹配。

110. 电子设备工程联合会 (“JEDEC”) 是负责制定最新一代计算机存储芯片标准的行业组织。尽管 JEDEC 已经在研究制定下一代存储芯片的标准，英特尔却秘密成立了一个它称其为 “高级梦幻技术(“ADT”) 联盟” 的委员会来制定一种与 JEDEC 制定的标准相竞争的存储标准。

111. ADT 联盟的组织形式非常巧妙，其成员分成好多层次，每一层拥有不同的接触资料的权利。大多数公司都被分在最低一层，这意味着它们只有等到存储标准制定出来后才能获知这个标准，而不能在制定过程中获得任何信息。实际的制定工作是由处于最高一层的公司来负责完成的，英特尔将最高一层的位置留给自己及主要的存储器制造商。在 ADT 联盟制定标准的过程中，既不允许其他任何公司参加意见，也不允许它们充分了解此项标准。

112. AMD 极其需要了解正在制定的标准，了解标准的定义中加入了什么内容，以便能与英特尔同时推出一种其存储控制技术已更新的微处理器。AMD 一次又一次地开展各种说服活动，试图取得更高一级的会员资格，可总是遭到拒绝。在英特尔指导下制定的 ADT 联盟规则要求任何决定均需一致通过，这样的规则使英特尔对允许 AMD 参加制定委员会的任何决定拥有了否决权，于是它就行使此项否决权使 ADT 联盟武断地拒绝了 AMD 的申请。

113. 在存储标准制定过程中英特尔就阻止 AMD 参与任何意见或了解此项标准，这样英特尔就蓄意将 AMD 置于极其不利的竞争地位。正由于被排除在外，AMD 就没有机会及时了解参与制定的公司的建议，也无法反对英特尔提出的功能部件，英特尔提出这些功能部件的动机并非给用户带来多大好处，而是想使 AMD 的微处理器的结构处于不利地位。而且，让 ADT 联盟制定存储器标准的过程批上一层神秘的色彩还使英特尔一开始就明显处于领先地位。尽管 ADT 联盟最终未能执行一项行业标准，但是英特尔的此种排他性行为表明了英特尔试图利用行业标准的制定过程、采用不合法的排他手法使 AMD 处于不利的竞争地位。

114. 事实上，在一项新的存储标准上，英特尔正试图重演上一次的把戏，这一次将 AMD 排除在外的方法是完全避开公开的标准制定委员会。目前英特尔正在胁迫主要的存储器生产商签署不披露协议，并在一个“秘密”的排他性委员会里与英特尔一起研制下一代存储器接口的标准。一旦签署了此项协议，存储器制造商将被禁止将有关他们执行此项存储器接口标准的产品设计的资料告知其他任何人。英特尔此种行为的结果是：在英特尔允许存储器制造商将其接口规格向全行业公布之前，AMD 不能完成其处理器存储控制器的设计。

115. 英特尔采用此种方法将零部件制造商原本计划用作公用标准的标准变成了一项专有标准，从而加紧了对该行业的控制，以便确保自己能获得本不该享有的领先地位及不公平的竞争优势。

b. 英特尔极力推崇使 AMD 处于不利地位的行业标准

116. 即使在其未能阻止 AMD 参加行业标准制定的领域，英特尔也试图强行通过某些标准，这些标准对用户并无多大好处，其唯一的或主要的目的只是使以其高度集成的微处理器结构为基础的 AMD 处于不利的竞争地位。

117. 举例来说，2004 年 JEDEC 开始制定为下一代(“DDR3”)存储设备设计存储模块的标准。这些称为“双列直插存储模块”或称“DIMM”的模块是由印刷电路板组成的，一些存储芯片就装在这些印刷电路板上。DIMM 通过一系列称为“管脚”的金属连接器将存储芯片与计算机的 motherboard 连接起来。JEDEC 制定标准的一个目的就是规定这些管脚的功能，以使芯片制造商能设计出匹配的存储控制器，这些控制器将使它们的微处理器和 DIMM 上的存储器能相互交流。

118. JEDEC 委员会的成员代表了整个计算机行业的公司，该委员会此前已采用了一种方法来规定台式和手提式电脑中使用的前一代(“DDR2”) DIMM 的管脚的功能。当 JEDEC 委员会着手为台式电脑中使用的 DDR3 存储模块制定标准的时候，英特尔建议委员会采用与 DDR2 存储模块使用的管脚定义类似的管脚定义。英特尔向委员会解释说，此项建议完全合情合理，因为这使 DDR3 存储控制器能与 DDR2 和 DDR3 存储模块匹配。

119. 但是当 JEDEC 委员会开始以此种前后一致的方式为手提式电脑的 DDR3 存储模块中使用的管脚规定功能的时候，英特尔的立场却来了一个一百八十度的大转弯，反过来建议委员会重新安排管脚的定义。看不出英特尔的此项建议在技术上有什么优点或根据。

120. 事实上，英特尔建议修改手提式电脑存储模块管脚定义的动机就是使 AMD 处于不利的竞争地位。对手提式电脑存储模块管脚定义的任何修改都会使英特尔和 AMD 都得对它们的存储控制器作相应的修改。AMD 的微处理器设计是集成技术的一次重大突破，此项设计将存储控制器直接内嵌于其微处理器内。这样做会在计算方面带来很大的好处，可修改内嵌的存储控制器所需花费的时间和费用却要多多。

121. 英特尔很清楚 AMD 的这个弱点，于是就建议修改用于手提式电脑的 DDR3 存储模块的管脚定义，其目的是迫使 AMD 不得不推迟推出一种在技术上领先的部件。尽管英特尔的建议最终被 JEDEC 委员会否定了（这证实了此项建议在技术上毫无优点可言），但这是英特尔企图强行通过行业标准以达到其排除异己的目的的有一个例证。

c. 英特尔利用其它产品系列使 AMD 在市场上处于不利地位

122. 英特尔还设计并销售了与微处理器相关的产品，其目的是破坏那些采用 AMD 方法的公司的销售业绩，即使这样做它自己的产品质量和完整性也将受到不利影响。

123. 这方面的一个例子就是英特尔的译编器。一般来说，独立的软件供应商（“ISVs”）都会采用高级的语言，如 C、C++或 Fortran 来编写软件程序。这些程序首先须由一种称为译编器的软件程序翻译成目标代码—机器可读语言—才能为一个计算机系统所理解。不同的公司为不同的操作系统（如 Windows 和 Linux 等）及不同的程序设计语言（如 C、C++和 Fortran 等）编写译编器。英特尔编写的译编器可用于各种不同的操作系统及程序设计语言。

124. 英特尔的译编器是为了完成特殊类型的最优化而编写的，此种类型的最优化对独立软件供应商编制严重依赖浮点或向量化数学计算的软件程序特别有利。此种程序包括数学模拟、多媒体及电脑游戏应用程序。

125. 英特尔故意将译编器设计成能在一个程序在 AMD 平台上运行时使其性能降低。为达到此目的，英特尔将译编器设计成能沿着几条交替代码通路编码。当程序在英特尔平台上运行时执行某几条通路，而当程序在装有 AMD 微处理器的一台电脑上运行时则执行另几条通路。（程序被起动机时就已确定了执行哪条代码通路，这是通过使用被称为“中央处理器识别器”（“CPUID”）的功能部件来实现的，此功能部件能识别计算机的中央处理器。）英特尔故意将代码通路设计成不均等。当程序检测出“真正的英特尔”中央处理器时，它就执行一条完全最优化的代码通路，使程序以最佳效率运行。但当程序检测出“真正的 AMD”中央处理器时，它就执行不同的一条代码通路，这条代码通路会降低程序的性能或使其死机。

126. 独立软件提供商不得不在英特尔的编译器和第三方的编译器之间作出选择，独立软件提供商的软件在 AMD 的微处理器上运行时英特尔的编译器会降低该等软件的功能，而第三方的编译器不包含英特尔的特殊最优化。对 AMD 及其客户来说不幸的是：由于某些合理的原因，英特尔的编译器受到某些独立软件提供商的钟爱，尤其是那些编制严重依赖浮点或向量化数学计算的软件程序的独立软件提供商的钟爱。这些独立软件提供商所不知道的是：他们的程序在 AMD 微处理器上运行时性能降低并不是 AMD 的设计有什么缺陷，而是英特尔的不正当行为造成的。

英特尔的不正当行为造成的影响

127. 英特尔的非法行为已经并将继续给 x86 微处理器国内市场和进出口贸易中的竞争造成重大的损害。要不是英特尔的这种种行为，AMD 和其他公司本可以在国内和国际上依靠其竞争优势竞争微处理器生意，这将会给零售商和最终用户带来更低的价格，更好的性能和更多的选择。

128. 英特尔在美国国内和国外采取的这些反竞争的行动给不是与外国的商业贸易的商业贸易以及美国的进口贸易和商业造成直接的、重大的、可预见到的影响。英特尔采用非法的手段剥夺竞争对手达到最低水平规模效应的机会，从而维持自己的垄断地位，这就必然会将这些竞争对手排除在全球产品市场之外。由于美国国内市场只不过是

全球市场的一个组成部分，因此要想成功地垄断美国市场就必须将对手排除在全球市场之外，否则对手在国外的销售将会激发其在美国的竞争潜力。

129. 英特尔在全世界范围内的此种违反映尔曼法的行动已经并将继续在国内贸易及进出口贸易中给 AMD 的业务造成重大的损害，使 AMD 的市场份额人为地受到限制，并使其利润减少，资本开支增加。而且，这种行动还对 AMD 向外国客户出售其产品的能力已经产生并将继续产生直接的、重大的、可预见到的影响，从而抑制其以美国为基地及以美国为对象的业务，包括其向美国出口的业务。上述损害有下列这些方面为证：

- 2002 年当 AMD 以其 Athlon 微处理器（这是一个为台式机而不是为服务器设计的部件）首次进入服务器市场时，配置这块芯片的小型原设备制造商及白箱供应商还是获得了全球服务器市场约 3% 的份额。第二年 AMD 推出了用于服务器的下一代 Opteron 微处理器，这块芯片赢得了热烈的褒评，并受到用户的热情赞扬，这其中包括 2003 年 6 月在 ClusterWorld 大会展览上赢得了最佳展览奖以及 2003 年 7 月赢得了 InfoWorld 的最佳处理器奖。但是由于其排斥异己、反对竞争的行动，到 2004 年第四季度，英特尔已将 AMD 在全球服务器市场上的份额限制在 5% 之内，这比 AMD 推出 Opteron 微处理器之前高不了多少。
- 英特尔的排斥行动已成功地将 AMD 排除于笔记本电脑市场之外。英特尔只许戴尔、索尼和东芝与它交易，仅仅这一点就将 AMD 排除于世界市场的三分之一以及美国国内销售市场的一半之外。英特尔在经济上的胁迫政策以及根据忠于自己的程度给予回扣的做法已将 AMD 排除于剩下的市场中相当大的一部分之外。
- AMD 的 Athlon64 被公认为完全可与英特尔最好的台式机竞争，而且 AMD 的 Athlon64 另外还有一个优点，即能运行 64 位的软件。但是除了一种通道受限的惠普机及唯一的一款富士通-西门子台式机以外，AMD 至今未能使一家大型原设备制造商（这些大型原设备制造商共同控制了利润丰厚的商业台式机市场）大范围推出一台装有 Athlon64 的商业台式机。财富 500 强公司中没有一家公司愿意在 AMD 产品上碰碰运气，除非它能与最高一级的台式机原设备制造商合伙干，但是英特尔的排斥异己的行为，包括在经济上胁迫戴尔、惠普、国际商用机器公司、Gateway

和 Acer，使此种合伙关系不可能发生。上述行为使得 AMD 现在占有的商用台式机的份额与其在 2002 年占有的份额相比丝毫没有增加。

救济要求

要求 1

违反谢尔曼法第 2 条 蓄意维持垄断

130. AMD 重申上述第 1 条至第 129 条的主张，并在此将该等主张包含在其要求之内。

131. 根据反托拉斯法的含义，x86 微处理器市场是相关的产品市场。

132. 相关的地理市场是全世界。

133. 英特尔对相关市场拥有垄断能力，这意味着按销售收入计算占有超过 90% 的市场份额，按销售件数计算占有 80% 的市场份额。

134. 在相关的市场上存在着妨碍进入和扩展的重大障碍。

135. 英特尔拥有控制价格和排斥竞争的能力。

136. 英特尔从事能产生反竞争效果的活动，企图维持并加强其对相关市场的垄断，抬高价格，打击竞争，剥夺用户的选择权，其非法手段是通过各种排斥行动使 AMD 的力量单薄，规模过小，无法达到最低的有效经营规模，AMD 必须达到这一规模才有可能因拥有主要客户或占有市场的重要份额而成功地取代英特尔。英特尔这么做的目的就是要维持其对相关市场的垄断。

137. 从业务角度来说，英特尔的行为没有任何合理的理由。

138. AMD 的业务和财产已经并将继续遭受损害。

139. 英特尔的行为已经并将继续对相关的市场造成损害，这种损害表现在价格提高，而竞争、创新和用户的选择却减少。

要求 2

暗中给予不公平的回扣和折扣

违反《加利福尼亚州商业和职业法规》第 17045 条

140. AMD 重申上述第 1 条至第 129 条的主张，并在此将该等主张包含在其要求之内。

141. 《加利福尼亚州商业和职业法规》第 17045 条在相关部分规定：

17045. 如果暗中支付或允诺回扣、返款、佣金或非营业折扣（不论是支付金钱还是采取其他任何形式），暗中给某些购买人提供特殊服务或授予某些特权，而这些服务或特权并未提供或授予按类似的条款和条件购买的一切购买人，从而给竞争对手造成了损害，且此种付款或允诺往往会破坏竞争，则此种付款和允诺违法。

142. 正如上述各条，尤其是第 59 条至第 71 条、第 89 条至第 91 条以及第 103 条至第 105 条中所陈述的那样，英特尔有计划有步骤地执行一项预定计划，暗中将不公平的回扣和折扣给予原设备制造商、销售商、零售商及其他人，其目的是损害 AMD，破坏竞争。

143. 此外，英特尔还暗中给予某些客户工程款、超前技术信息及其他好处，而这些好处并未给予其它情况类似的人。此种行为构成了未提供或授予按类似的条款和条件购买的一切购买人的特殊服务或特权。AMD 知道英特尔确实存在着这种行为，但是由于英特尔与其客户签订了不披露协议，且威胁其客户，使客户产生了畏惧心理，因此 AMD 以及英特尔的其他客户现在还不知道此种优惠待遇的范围或程度。

144. 英特尔采取了各种办法来使其不公平的回扣和折扣不为外人所知，这其中包括有意不让一家客户知道英特尔给予另一家客户的折扣，与客户、零售商以及享受暗中折扣和回扣的其他人签订不披露协议和保密协议。

145. 英特尔的行为出自其设在加利福尼亚州圣克拉拉的总部，并且/或者其目的是给包括 AMD 在内的加利福尼亚州的住户造成损害，事实上也已经造成了损害，因此此种行为应受加利福尼亚州的法律管辖。

146. 英特尔暗中给予的回扣、非营业折扣以及对某些客户的优惠是使 AMD 的销售和客户离开 AMD 的手段。英特尔对 AMD 目前和潜在的客户采用这些手段。英特尔将这些好处给予那些停止或减少与 AMD 交易的客户，作为对它们的一种奖赏，而却不给那些没有这么做的客户，以示惩戒，结果使得 AMD 丧失了本可获得的以百万美元计的销售额。

147. 英特尔暗中支付回扣及非营业折扣，暗中不公平地给予特殊服务和授予特权往往会削弱和破坏相关产品市场上的竞争。

要求 3

干扰预期的经济利益

违反《加利福尼亚州商业和职业法规》第 17045 条

148. AMD 重申上述第 1 条至第 129 条的主张，并在此将该等主张包含在其要求之内。

149. AMD 蓄意干扰 AMD 预期的经济利益。

150. AMD 一直与原设备制造商、销售商、零售商以及其他现在和潜在的客户和合伙人保持着经济关系，这些关系包含着使 AMD 将来获得经济利益的可能性。

151. 英特尔知道这些关系的存在，一直蓄意从事不正当的活动，旨在干扰、破坏 AMD 与这些第三方的关系。正如上述各条所述，英特尔向其客户直接付款，为此客户须只与其或几乎只与其做生意；依据客户的“忠诚”程度有区别地给予回扣、数量折扣及补助；对那些已经或考虑与 AMD 做过多生意的客户，拒绝将 AMD 的生意限制于经英特尔批准的型号、系列和/或方面的客户或那些在 AMD 的促销具有竞争优势的 AMD 处理器方面与 AMD 合作过于积极的客户，英特尔威胁说要采取经济上的报复措施。

152. 由于英特尔的行为违反了联邦法律和州的法律，限制了贸易，且独立侵权，因此该等行动是独立违法的。

153. 英特尔蓄意的不正当行为实际上已破坏了 AMD 与第三方的关系。正如上述各条所述，英特尔的行为使得第三方(i)停止向 AMD 采购微处理器，(ii)限制从 AMD 采购的微处理器的数量，(iii)从一开始就不向 AMD 采购微处理器，(iv)限制包含有 AMD 微处理器的产品的销售，(v)放弃原本向 AMD 采购的计划，(vi)限制计划向 AMD 采购的产品的营销和促销，以及(vii)退出 AMD 产品的发布和促销。

154. 英特尔的行为在经济上直接给 AMD 造成了损害，这种损害表现在 AMD 的市场份额受到人为的限制，其资金成本增加了，利润和销售额减少了，且其宣传促销力度和公众认知程度也减弱了。

155. 英特尔的行为出自其设在加利福尼亚州圣克拉拉的总部，并且/或者其目的是给包括 AMD 在内的加利福尼亚州的住户造成损害，事实上也已经造成了损害，因此此种行为应受加利福尼亚州的法律管辖。

156. 英特尔无权享受“竞争特权”，因为英特尔使用了不正当的手段，且意欲对竞争形成非法的限制和/或继续维持此种非法限制。

157. 英特尔的行为既具有压制的性质又怀有恶毒的意图，其目的是给 AMD 造成损害，且有意无视他人的权利。因此，根据有关法律，AMD 不仅有权获得补偿性损害赔偿，而且有权获得惩戒性损害赔偿。

要求陪审团审理

158. 根据联邦法规民法第 38(b)条，AMD 要求对可依法审理的一切问题采用陪审团审理。

救济请求

鉴于上述理由，AMD 请求法庭：

A. 裁定英特尔违反《谢尔曼法》第 2 条，采用非法手段维持其对 x86 微处理器市场的垄断，根据《克莱顿反托拉斯法》第 4 条（《美国法典》第 15 卷第 15(a)节）的规定，判决给予 AMD 三重损害赔偿，其数额将在本案审理过程中予以证明。

B. 裁定英特尔暗中支付和允诺回扣和折扣，暗中不公平地为某些购买人提供特殊服务，并授予其特权，这都违反了《加利福尼亚州商业和职业法》第 17045 条，因此根据该等法规判决给予 AMD 三重损害赔偿，以补偿其因此而损失的利润，其数额将在本案审理过程中予以证明。

C. 裁定英特尔蓄意干扰 AMD 有价值的业务关系，致使其遭受经济损失，因此判决给予 AMD 损害赔偿，以补偿其因此而遭受的损失，其数额将在本案审理过程中予以证明，并在法律允许的范围内判决给予 AMD 惩戒性损害赔偿。

D. 裁定给予 AMD 禁制令救济，禁止英特尔以及代表英特尔或在其指导或控制下行动的一切个人、企业和公司继续从事《谢尔曼法》第 2 条和《加利福尼亚州商业和职业法》第 17045 条认定为非法的任何活动。

E. 裁定给予 AMD 恢复并维护 x86 微处理器市场上的竞争条件所需的或合适的不同于上述救济的其他救济。

F. 裁定 AMD 的律师费及诉讼费由英特尔承担。

谨呈

RICHARDS, LAYTON 和 FINGER

原告 Advanced Micro Devices, Inc. 和
AMD International Sales & Service, Ltd.
的律师:

Jesse A. Finkelstein (#1090)
电子邮件: finkelstein@rlf.com

Frederick L. Cottrell, III (#2555)
电子邮件: cottrell@rlf.com

Chad M. Shandler (#3796)
电子邮件: shandler@rlf.com

Steven J. Fineman (#4025)
电子邮件: fineman@rlf.com

地址: One Rodney Square
P. O. Box 551
Wilmington, DE 19899
(302)651-7500

法律顾问:

Charles P. Diamond, Esq.
电子邮件: cdiamond@omm.com

Linda J. Smith, Esq.
电子邮件: lsmith@omm.com

地址: O'Melveny & Myers LLP
1999 Avenue of the Stars, 7th Floor
Los Angeles, CA 90067
(310) 246-6800

Mark A Samuels, Esq.
电子邮件: msamuels@omm.com

地址: O'Melveny & Myers LLP
400 South Hope Street
Los Angeles, CA 90071
213-430-6340

日期: 2005年6月27日