

- 2) In caso di risposta negativa alla prima questione, se l'art. 6, n. 2, lett. b [ora art. 26, n. 1, lett. b)], debba essere interpretato nel senso che esso impone che la fornitura del buono al dipendente da parte del datore di lavoro conformemente al contratto di lavoro debba essere trattata come prestazione di servizi in circostanze in cui il buono sia utilizzabile dal dipendente per scopi personali.
- 3) Ove la fornitura del buono non costituisca prestazione di servizi a titolo oneroso ai sensi dell'art. 2, n. 1, né debba essere trattata come prestazione di servizi ai sensi dell'art. 6, n. 2, lett. b), se l'art. 17, n. 2 [ora art. 168], debba essere interpretato nel senso di consentire al datore di lavoro di recuperare l'imposta sul valore aggiunto sostenuta nell'acquisto e nella fornitura del buono al dipendente, conformemente al contratto di lavoro, in circostanze in cui il buono sia utilizzabile dal dipendente per scopi personali.

(¹) Sesta direttiva del Consiglio 17 maggio 1977, 77/388/CEE, in materia di armonizzazione delle legislazioni degli Stati Membri relative alle imposte sulla cifra di affari — Sistema comune di imposta sul valore aggiunto: base imponibile uniforme (GU L 145, pag. 1).

della scelta delle navi da ispezionare, diverse dai pescherecci e dalle imbarcazioni da diporto omologate per un massimo di 12 passeggeri.

L'art. 11, n. 2, lett. c), della direttiva 2000/59, prevede che l'autorità pertinente che non è soddisfatta dei risultati di un'ispezione provvede affinché la nave non lasci il porto fino al conferimento dei rifiuti prodotti dalle navi e dei residui del carico all'impianto di raccolta, in misura tale da ottemperare agli articoli 7 e 10.

La Repubblica d'Estonia ha annunciato la propria intenzione di integrare la legislazione estone al fine di trasporre correttamente queste disposizioni della direttiva. La Commissione non dispone di informazioni riguardanti l'adozione di tali modifiche.

(¹) GU L 332, pag. 81.

Ricorso proposto il 30 gennaio 2009 — Commissione delle Comunità europee/Repubblica d'Estonia

(Causa C-46/09)

(2009/C 90/18)

Lingua processuale: l'estone

Parti

Ricorrente: Commissione delle Comunità europee (rappresentanti: E. Randvere e K. Simonsson)

Convenuta: Repubblica d'Estonia

Conclusioni della ricorrente

— Accertare che la Repubblica d'Estonia, poiché non ha correttamente trasposto nel diritto nazionale le disposizioni della direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio 27 novembre 2000, 2000/59/CE (¹), relativa agli impianti portuali di raccolta per i rifiuti prodotti dalle navi e i residui del carico, è venuta meno agli obblighi che le incombono derivanti dall'art. 11 della direttiva 2009/59/CE;

— condannare la Repubblica d'Estonia alle spese.

Motivi e principali argomenti

Risulta dall'art. 11, n. 2, lett. a), della direttiva 2000/59 che la Repubblica d'Estonia ha l'obbligo di fissare dei criteri al fine

Domanda di pronuncia pregiudiziale proposta dalla Stockholms tingsrätt (Svezia) il 6 febbraio 2009 — Konkurrensverket/TeliaSonera Sverige AB

(Causa C-52/09)

(2009/C 90/19)

Lingua processuale: lo svedese

Giudice del rinvio

Stockholms tingsrätt

Parti

Ricorrente: Konkurrensverket

Convenuta: TeliaSonera Sverige AB

Interveniente: Tele2 Sverige Aktiebolag

Questioni pregiudiziali

- 1) In presenza di quali condizioni sussista una violazione dell'art. 82 CE derivante della differenza tra il prezzo che un'impresa verticalmente integrata pratica nella vendita di servizi di rivendita ADSL a concorrenti nel settore all'ingrosso e il prezzo che la stessa impresa pratica nel settore dei consumatori finali.
- 2) Se, per risolvere la prima questione, si debbano prendere in considerazione esclusivamente i prezzi praticati dall'impresa dominante nei confronti dei suoi consumatori finali o se occorra anche tenere conto dei prezzi praticati dai suoi concorrenti sul mercato dei consumatori finali.

- 3) Se abbia qualche rilevanza ai fini della soluzione della prima questione il fatto che l'impresa dominante non abbia obblighi regolamentari di fornitura di servizi all'ingrosso, avendo al contrario deciso di effettuare tali forniture di propria iniziativa.
- 4) Se, per considerare abusiva la prassi descritta nella prima questione, occorre che essa comporti effetti restrittivi sulla concorrenza e, in caso affermativo, come possano essere determinati questi ultimi.
- 5) Se l'importanza del potere di mercato di cui gode l'impresa dominante abbia rilevanza ai fini della risoluzione della prima questione.
- 6) Se, per considerare abusiva la prassi descritta nella prima questione, occorre che l'impresa che l'ha adottata occupi una posizione dominante sia nel settore all'ingrosso sia in quello dei consumatori finali.
- 7) Se, per considerare abusiva la prassi descritta nella prima questione, occorre che il prodotto o il servizio fornito dall'impresa dominante sia indispensabile.
- 8) Se incida sulla soluzione della prima questione il fatto che si tratti di una fornitura ad un cliente nuovo.
- 9) Se, per considerare abusiva la prassi descritta nella prima questione, occorre che l'impresa dominante abbia una possibilità di recuperare le sue perdite.
- 10) Se incida sulla soluzione della prima questione il fatto che si sia in presenza di un cambiamento tecnologico in un mercato che richiede rilevanti investimenti, ad esempio, a causa dei probabili costi di lancio e dell'eventuale necessità di vendere in perdita nel corso della fase di lancio.

Domanda di pronuncia pregiudiziale proposta dalla House of Lords (Regno Unito) il 6 febbraio 2009 — Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs/Loyalty Management UK Limited

(Causa C-53/09)

(2009/C 90/20)

Lingua processuale: l'inglese

Giudice del rinvio

House of Lords

Parti

Ricorrente: Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs

Convenuta: Loyalty Management UK Limited

Questioni pregiudiziali

«Nel caso in cui un soggetto passivo (in prosieguo: il “promotore”) si occupi della gestione di un programma a premi di fidelizzazione della clientela con più partner (in prosieguo: il “programma”), in virtù del quale esso stipula diversi contratti:

- i) contratti con diverse società indicate come “sponsor” ai sensi dei quali questi ultimi rilasciano “punti” ai propri clienti (in prosieguo: i “clienti aderenti”) che acquistano beni o servizi presso gli stessi sponsor, i quali effettuano pagamenti al promotore;
- ii) contratti con i clienti aderenti che contemplano disposizioni come quella per cui all'acquisto di beni e/o servizi presso gli sponsor essi riceveranno punti che potranno convertire in beni e/o servizi; e
- iii) contratti con diverse società (indicate come “partner fornitori”) in virtù dei quali queste ultime accettano, inter alia, di fornire beni e/o servizi ai clienti aderenti a un prezzo inferiore di quello che sarebbe normalmente dovuto, ovvero gratuitamente, quando il cliente converte i punti e il promotore versa, in cambio, un “prezzo per il servizio” calcolato in base al numero di punti convertiti presso quel partner fornitore nel corso del periodo di pertinenza,

1) come vadano interpretati gli artt. 14, 24 e 73 della direttiva del Consiglio 28 novembre 2006, 2006/112/CE ⁽¹⁾ [ex artt. 5, 6 e 11 A, n. 1, lett. a), della direttiva del Consiglio 17 maggio 1977, 77/388/CEE ⁽²⁾] qualora il promotore effettui pagamenti ai partner fornitori.

2) In particolare, se le suddette disposizioni debbano essere interpretate nel senso che i pagamenti del tipo di quelli effettuati dal promotore ai partner fornitori devono essere qualificati come:

- a) corrispettivo dovuto unicamente per la prestazione di servizi da parte dei partner fornitori al promotore; oppure
- b) corrispettivo dovuto unicamente per la cessione di beni e/o la prestazione di servizi da parte dei partner fornitori ai clienti aderenti; oppure