

- 3) Czy dla odpowiedzi na pytanie pierwsze ma znaczenie okoliczność, że przedsiębiorstwo dominujące nie posiada jakiegokolwiek obowiązku ustawowego do dostawy usług pośrednich, lecz postanowiło to czynić z własnej inicjatywy?
- 4) Czy aby praktyka takiego rodzaju jak opisana w pytaniu pierwszym stanowiła nadużywanie pozycji dominującej wymagany jest skutek antykonkurencyjny, a jeśli tak, to jak należy taki skutek ustalić?
- 5) Czy dla odpowiedzi na pytanie pierwsze ma znaczenie stopień siły rynkowej, z jakiej korzysta przedsiębiorstwo dominujące?
- 6) Czy aby praktyka takiego rodzaju jak opisana w pytaniu pierwszym stanowiła nadużywanie pozycji dominującej wymagana jest pozycja dominująca zarówno na rynku usług pośrednich jak i na rynku użytkowników końcowych przedsiębiorstwa stosującego taką praktykę?
- 7) Czy aby praktyka takiego rodzaju jak opisana w pytaniu pierwszym stanowiła nadużywanie pozycji dominującej, towar lub usługa dostarczane przez przedsiębiorstwo dominujące na rynku pośrednim muszą być niezbędne dla konkurentów?
- 8) Czy dla odpowiedzi na pytanie pierwsze ma znaczenie okoliczność, że dostawa jest dla nowego klienta?
- 9) Czy aby praktyka takiego rodzaju jak opisana w pytaniu pierwszym stanowiła nadużywanie pozycji dominującej wymagane jest prawdopodobieństwo w tym zakresie, aby przedsiębiorstwo dominujące było w stanie odzyskać straty, które poniosło?
- 10) Czy dla odpowiedzi na pytanie pierwsze ma znaczenie okoliczność, że mamy do czynienia z nową technologią na rynku, wymagającą bardzo wysokich inwestycji, na przykład w odniesieniu do racjonalnych kosztów wejścia na rynek oraz ewentualnej konieczności sprzedaży ze stratą na etapie wchodzenia na rynek?

**Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym złożony przez House of Lords (Zjednoczone Królestwo) w dniu 6 lutego 2009 r. – Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs przeciwko Loyalty Management UK Limited**

(Sprawa C-53/09)

(2009/C 90/20)

Język postępowania: angielski

**Sąd krajowy**

House of Lords

### Strony w postępowaniu przed sądem krajowym

Strona skarżąca: Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs

Strona pozwana: Loyalty Management UK Limited

### Pytania prejudycjalne

„W sytuacji, gdy działalność gospodarcza podatnika (zwanego dalej »promotorem«) polega na prowadzeniu programu lojalnościowego dla klientów (zwanego dalej »programem«) z udziałem wielu podmiotów, w ramach którego promotor zawiera szereg następujących umów:

- i) umowy z różnymi spółkami, określanymi jako »sponsorzy«, zgodnie z którymi sponsorzy przyznają »punkty« klientom sponsorów (zwanymi dalej »uczestnikami programu«), gdy ci nabywają towary lub usługi od sponsorów, a sponsorzy dokonują płatności na rzecz promotora;
- ii) umowy z uczestnikami programu, obejmujące postanowienia, zgodnie z którymi, ilekroć uczestnik programu nabywa towary lub usługi od sponsora, uzyskuje on punkty, które może wymieniać na towary lub usługi; oraz
- iii) umowy z różnymi spółkami (zwanymi dalej »dostawcami«, zgodnie z którymi dostawcy zobowiązują się dostarczać towary lub świadczyć usługi na rzecz uczestników programu po obniżonej cenie albo bezpłatnie w sytuacji, gdy uczestnik wymienia punkty na towar lub usługę, w zamian za co promotor ponosi »opłatę manipulacyjną«, która obliczana jest w stosunku do liczby punktów wymienionych u danego dostawcy w danym okresie.

1) W jaki sposób należy interpretować art. 14, 24 i 73 dyrektywy Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. <sup>(1)</sup> (poprzednio art. 5, 6 i art. 11 część A ust. 1 lit. a) dyrektywy Rady 77/388/EWG z dnia 17 maja 1977 r. <sup>(2)</sup>) w odniesieniu do płatności dokonywanych przez promotora na rzecz dostawców?

2) W szczególności, czy przepisy te powinny być interpretowane w ten sposób, że płatności tego rodzaju dokonywane przez promotora na rzecz dostawców należy traktować jako:

- a) wynagrodzenie jedynie za usługi świadczone przez dostawców na rzecz promotora; albo
- b) wynagrodzenie jedynie za towary dostarczone lub usługi świadczone przez dostawców na rzecz uczestników programu; albo

c) wynagrodzenie częściowo za usługi świadczone przez dostawców na rzecz promotora, a częściowo za towary dostarczone lub usługi świadczone przez dostawców na rzecz uczestników programu?

3) W wypadku udzielenia odpowiedzi „c” na pytanie drugie, a więc w wypadku uznania, iż opłata manipulacyjna stanowi wynagrodzenie za dwa świadczenia dostawcy – jedno na rzecz promotora, a drugie na rzecz uczestników programu – jakie są, zgodnie z prawem wspólnotowym, kryteria pozwalające ustalić, jaka część opłaty, takiej jak opłata manipulacyjna, odpowiada każdemu z tych dwóch świadczeń?”

(<sup>1</sup>) Dyrektywa Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, Dz.U. L 347 z 11.12.2006, s. 1.

(<sup>2</sup>) Szósta dyrektywa Rady 77/388/EWG z dnia 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych — wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku, Dz.U. L 145 z 13.6.1977, s. 1.

**Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym złożony przez House of Lords (Zjednoczone Królestwo) w dniu 9 lutego 2009 r. – Commissioners for Her Majesty’s Revenue and Customs przeciwko Baxi Group Limited**

(Sprawa C-55/09)

(2009/C 90/21)

Język postępowania: angielski

**Sąd krajowy**

House of Lords

**Strony w postępowaniu przed sądem krajowym**

Strona skarżąca: Commissioners for Her Majesty’s Revenue and Customs

Strona pozwana: Baxi Group Limited

**Pytania prejudycjalne**

W sytuacji, gdy

A podatnik prowadzi program promocji handlowej zarządzany przez spółkę reklamowo-marketingową, w ramach którego klientom podatnika przyznawane są „punkty” w związku z nabywaniem przez nich towarów od podatnika;

B klienci wymieniają punkty na nagrody otrzymywane bezpłatnie od spółki reklamowo-marketingowej;

C podatnik umówił się z tą drugą spółką, że będzie jej płacił sugerowaną cenę detaliczną nagród

1) W jaki sposób należy interpretować art. 14, 24, 73 i 168 dyrektywy w sprawie podatku VAT (<sup>1</sup>) (poprzednio art. 5, art. 6 i art. 11 część A ust. 1 lit. a) oraz art. 17 ust. 2 szóstej dyrektywy (<sup>2</sup>)) w odniesieniu do płatności dokonywanych przez podatnika na rzecz drugiej spółki?

2) W szczególności, czy przepisy te powinny być interpretowane w ten sposób, że płatności dokonywane przez podatnika na rzecz drugiej spółki należy traktować:

a) wyłącznie jako wynagrodzenie za świadczenie usług przez drugą spółkę na rzecz podatnika;

b) wyłącznie jako wynagrodzenie pochodzące od osoby trzeciej za dostawę towarów dokonaną przez drugą spółkę na rzecz klientów;

c) częściowo jako wynagrodzenie za dostawy towarów lub świadczenie usług przez drugą spółkę na rzecz podatnika, a częściowo jako wynagrodzenie za dostawy towarów przez drugą spółkę na rzecz klientów; albo

d) jako wynagrodzenie zarówno za świadczenie usług reklamowych i marketingowych oraz za dostawy nagród dokonywane przez drugą spółkę na rzecz podatnika?

3) W wypadku udzielenia na pytanie drugie odpowiedzi, zgodnie z którą płatności tego rodzaju stanowią częściowo wynagrodzenie za świadczenie usług przez drugą spółkę na rzecz podatnika, a częściowo wynagrodzenie pochodzące od osoby trzeciej, wypłacane przez podatnika na rzecz drugiej spółki z tytułu dostaw towarów dokonywanych przez drugą spółkę na rzecz klientów podatnika, jakie są, zgodnie z prawem wspólnotowym, kryteria pozwalające dokonać podziału płatności pomiędzy te dwa świadczenia?

(<sup>1</sup>) Dyrektywa Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, Dz.U. L 347 z 11.12.2006, s. 1.

(<sup>2</sup>) Szósta dyrektywa Rady 77/388/EWG z dnia 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych — wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku, Dz.U. L 145 z 13.6.1977, s. 1.