

## Nr 104

Av herr **Rubin**, angående beskattningen av idrottspriser.

I utlandet har frågan om hur idrottsmännens priser beskattas inte tilldragit sig tillnärmelsevis den uppmärksamhet som problemet rönt i vårt land. Detta framgår av en utredning som gjorts av Skattebetalarnas förening. I tre länder tycks det vara helt klart att idrottsmännens vinster ej anses skattepliktiga, nämligen i England, Västtyskland och USA. I USA är det klart deklarerat att amatörer skall vara skattefria, men för att vara amatör får vederbörande endast acceptera priser upp till ett värde av 70 \$ (350 kr.) per tävling respektive ett traktamente per dag av 20 \$ (100 kr.). Om vederbörande tar emot priser eller annan ersättning som går utöver vad amatöridrottsförbundet fastställt, betraktas vederbörande som professionell och blir inkomstbeskattad som andra yrkesutövare.

Samma synsätt — att beskattningen följer amatörreglerna — förefaller vara tillämpat i England. Som exempel på beloppsgräns har angivits att golfspelare får ta emot varupriser intill ett värde av 50 pund (600 kr.) utan att förlora sin amatörstatus. I England har frågan om idrottsmännens olika favörer tilldragit sig viss uppmärksamhet i pressen, som haft artiklar om amatörtennisspelarnas stora förmåner.

Vad slutligen gäller Västtyskland tycks inga särskilda regler eller principer alls vara fastställda, men klart torde vara att idrottsmännens priser icke tages eller med nuvarande skattelagstiftning kan tagas i beskattning.

I övriga länder synes man betrakta idrottsmännens vinster och andra premier som i princip skattepliktig inkomst. Detta innebär dock ingalunda att intäkterna också faktiskt beskattas. Även om skattesakkunnigas allmänna bedömning är att vinster liksom andra inkomster principiellt är skattepliktiga, framhåller de dock samtidigt att inga riktlinjer för beskattningen finns, att ingen praxis utbildats och att idrottsmännen inte torde deklarerera sina vinster och andra förmåner. Ofta antar man att de erhållna vinsterna är av föga värde eller i varje fall understiger de kostnader som vederbörande idrottsman bör ha åsamkat sig.

Den utländska översikten bekräftar det självklara faktum att det inte finns några oantastliga, högre principer som med nödvändighet leder fram till hur idrottsmännen skall beskattas. Inte heller om man begränsar synfältet till den svenska skattelagstiftningen är det självklart att och hur idrottsmännen skall beskattas. Det finns ett stort utrymme för olika lösningar och tyvärr också för godtycke.

Utan att göra våld på de principer som uppstår den svenska skattelag-

stiftningen kan man t. ex. förorda full skattefrihet för tävlingsvinster som vinnas av idrottsmän, som inte har sporten som yrke. Man kan t. ex. betrakta sporten som hobbyverksamhet varav normalt följer att intäkterna blir skattefria mot att å andra sidan avdrag för kostnader icke får göras. Jag vill i sammanhanget fästa uppmärksamheten på att den som har trav- eller galopphäst icke beskattas för de vinster hästen kan springa in trots att det kan röra sig om hundratusentals kronor. Å andra sidan får vederbörande självfallet icke göra avdrag för de höga kostnader som en sådan häst drar med sig. (Har vederbörande däremot flera hästar, blir inkomsten skattepliktig, och avdrag för alla kostnader får göras.) Det slumpartade i skattelagstiftning och praxis kan bjärt belysas, om jag nämner att man i Danmark, vars skattesystem i mångt och mycket påminner om det svenska och bygger på samma huvudprinciper, beskattar alla de vinstsummor som redan en enda häst kan springa in och medger avdrag för alla därmed sammanhängande kostnader såsom foder, stallhyra, tränare osv.

I den här motionen vill jag begränsa mig till den av riksskattenämnden fastställda regeln att priser i form av nyttovaror skall upptas till 2/3 av försäljningspriset i detaljaffär, »med hänsyn till att vid försäljning under hand av vara, varom här är fråga, man i allmänhet icke torde utfå ersättning för fulla värdet». Det är ju denna regel som i första hand tilldragit sig uppmärksamhet i den offentliga diskussionen, inte minst med hänsyn till vårt skidfenomen Assar Rönnlunds drastiska beslut under föregående tävlingssäsong att vägra ta emot priser.

Den nuvarande 2/3-regeln vid beskattning är orealistisk. Jag grundar min uppfattning på följande resonemang. Inhämtade uppgifter visar att detaljistmarginalerna för vanliga konsumentkapitalvaror som mopeder, radioapparater, dammsugare m. m. varierar mellan 15 och 30 procent. Detta betyder att ett pris hos en idrottsman i många fall åsätts nästan samma värde som vad motsvarande produkt kostar en detaljist att inköpa. Härav följer otvivelaktigt att en idrottsman som vill sälja sitt pris inte kan vända sig till detaljist och räkna med att av honom få ut 66 procent av varans utförsäljningspris.

Det framgår av formuleringen av riksskattenämndens rekommendation, »försäljning under hand», att nämnden utgått från att idrottsmannen själv mer aktivt verkar för att sälja priserna. Jag vill därför fästa uppmärksamheten på att försäljning är en tidskrävande verksamhet som därtill kräver både fallenhet, utbildning och erfarenhet. De ovannämnda detaljistmarginalerna 15—30 procent av priset är ett uttryck för vad det kostar de professionella företagen på området att till konsumenterna sälja varor av det slag det här gäller. Förutom att man inte a priori kan utgå ifrån att idrottsmän skulle ha någon särskild försäljningsförmåga må också obser-

veras att dessa, i varje fall om de är stjärnidrottsmän, ingalunda har den tid till sitt förfogande som skulle erfordras för att mer aktivt sälja erhållna priser.

Jag skulle vilja påstå att det av riksskattenämnden åsatta 2/3-värdet endast är riktigt för de fall priserna erhålls av idrottsmän som också är detaljhandlare och har möjlighet att sälja priserna i sin egen rörelse.

För vanliga idrottsmän är sålunda den fastställda värderingsregeln felaktig. Följande resonemang ger grundval för en mer hållbar och realistisk värderingsnorm. En idrottsman är normalt ingen säljare och har heller inte den erforderliga tiden. Om han vill omsätta ett erhållet pris i pengar, väljer han alltså att låta någon annan sälja hans vara. Offentlig auktion syns mig vara en enkel och tillförlitlig försäljningsform för priser av det slag som här är aktuellt. Jag har hos Stockholms kommunala auktions- och pantaktiebolag SKAPA fått detta bekräftat och även inhämtat att man vid försäljning genom auktionsverket får ut i genomsnitt 60 procent av detaljhandels försäljningspriser för varorna i fråga. Härifrån skall sedan avräknas provision till auktionsverket, vilken utgör 16 procent på belopp t. o. m. 200 kr. och därefter 8 procent upp till 2 000 kr. Vidare tillkommer transportkostnader.

En ny TV-apparat med ett saluvärde av 1 200 kr. hos detaljist inbringar alltså i genomsnitt 720 kr. vid försäljning på auktion. Härifrån avgår sedan provision 96 kr. (16 + 80); återstår sålunda 624 kr. eller efter avdrag för transport ca 600 kr. 50 procent av detaljhandelspriset blir sålunda slutresultatet av auktionsförsäljningen. Det kan i sammanhanget vara skäl att erinra om att regeringsrätten för några år sedan bestämde att ett pris i en företagstävling i form av rätt att välja möbler för 12 000 kr. skulle upptas till 50 procent av värdet (RN 1964 2: 13).

Men det finns anledning att gå längre i liberalisering vid beräkning av det skattepliktiga värdet av priser. Det är naturligtvis inte alltid möjligt att anlita auktionsverk för försäljning av varor. Det finns kanske inte auktionsverk på orten. Ett vanligt sätt är helt enkelt att vederbörande säljer sin vara till de företagare som specialiserat sig på att såväl köpa av som sälja varor till allmänheten. Ofta rör det sig nog om begagnade varor, men även nya varor förekommer på denna marknad. Vilka inköpspriser som här betalas är omöjligt att ange, men självfallet ligger de under auktionsverkens priser. Viss ledning för bedömningen torde dock den uppgiften ge att SKAPA:s pantlånerörelse i genomsnitt belånar nya varor mot ca 30 procent av dessas försäljningspriser i detaljhandeln.

Det hittills förda resonemanget leder till att värdet av priser i form av nya varor i genomsnitt ligger någonstans mellan 30 och 50 procent av konsumentpriset i detaljhandel. Men en förutsättning är att det är fråga om nya varor i egentlig mening, alltså moderna nya varor, inte endast obegag-

nade produkter. Här vill jag fästa uppmärksamheten på att idrottsmännens priser ofta består av skänkta varor, och det ligger i sakens natur att givaren kan frestas att välja en modell som just ersatts av en ny eller att ta en vara som har någon mindre skavank. Assar Rönnlund har nämnt två exempel på detta. I ett fall erhöll han en radio utan FM. Det formella konsumentpriset låg vid ca 400 kr., men modellen var utgången och fick senare realiserats för 65 kr. av de detaljister som hade den kvar i lager. I ett annat fall erhöll han en ny diskmaskin, vars formella värde uppgick till flera hundra kronor, men som i realiteten var i det närmaste värdelös. Eftersom modellen i fråga byggde på en gammal princip som redan då priset utdelades var övergiven.

Slutligen vill jag fästa uppmärksamheten på att många av våra idrottsmän på grund av idrottens regler är förhindrade att sälja sina priser. Så t. ex. har Assar Rönnlund uppgivit att han visserligen får sälja priserna utan att hindras av svenska bestämmelser men att han däremot är förhindrad att delta i olympiader, om han säljer erhållna priser. Han har därför icke sålt sina priser och har enligt uppgift stora prislager liggande i sitt hem. För min del finner jag det uppenbart att hänsyn måste tagas till dessa idrottens regler vid den skattemässiga behandlingen av priserna. Jag är medveten om att regeringsrätten förklarar (RÅ 1958: 942) att priserna icke desto mindre skall anses utgöra skattepliktig inkomst för mottagaren, men rättsfallet i fråga hindrar inte att förpliktelsen för amatöridrottsmännen får påverka värderingen av priserna. Självklart kan en TV som inte får säljas ändå ha ett värde för den som får den, även om han tidigare har en TV. Men den tredje TV:n blir värdelös för honom liksom den andra motorsågen, den andra uppsättningen matsilver, den andra, ja, kanske redan den första mopeden osv.

Min slutsats av det här förda resonemanget om värdering av idrottsmännens priser blir att en värdering som kan göra anspråk på att med relativt god säkerhet icke tillföra en idrottsman en större inkomst än priset verkligen är värt måste hållas mycket låg med hänsyn till att en försäljning under hand ger avsevärt sämre utbyte än ordinär försäljning, att varorna inte alltid är helt kuranta samt att i varje fall en del idrottsmän är förhindrade att sälja sina priser. Jag anser för min del att en rimlig värdering — om tävlingspriser i form av nyttovaror över huvudtaget skall beskattas — med hänsyn till de här omständigheterna bör ligga någonstans kring 10—20 procent av föremålets försäljningspris i detaljhandel.

Jag vill i sammanhanget erinra om finansministerns uttalande i riksdagen den 5 mars 1963 då han som svar på en fråga angående beskattningen av idrottspriser framhöll: »Över huvud bör i frågor av detta slag gälla, att man undviker att syssla med småtterier vid taxeringen.» Om man betänker att bruttoinkomst i kontanter av idrottsutövning om 500 kr. redan

nu är skattefri och att detta belopp, som fastställdes 1964, bör höjas till åtminstone av Riksidrottsförbundet föreslagna 1 000 kr., ligger slutsatsen nära att helt undanta idrottsmännens varupriser från beskattning. Jag har för min del svårt att se att detta skulle strida mot principerna för en sakligt riktig och rättvis beskattning.

Med anledning av vad jag anfört hemställer jag,

att riksdagen måtte besluta att hemställa hos Kungl. Maj:t att reglerna för beskattning av idrottsmännens tävlingspriser ändras så att nyttovaror helt undantas från beskattning,

att om det som yrkats i föregående stycke inte vinner bifall riksdagen måtte besluta att hemställa hos Kungl. Maj:t att det skattepliktiga beloppet begränsas till 10 à 20 procent av försäljningspriset.

Stockholm den 16 januari 1968

*Bertil Rubin (mbs)*

---