

Nr 386

Av herr *Svanström m. fl., angående beskattningen av idrottspriser.*

(Lika lydande med motion nr 477 i Andra kammaren)

Alla torde vara ense om att idrott och friluftsliv i dagens samhälle är av mycket stor betydelse för medborgarnas hälsa och trivsel. För att åstadkomma största möjliga bredd på idrottsutövningen erfordras idrottsplatser, lokaler för inomhussport och tillgång till intresserade ledare. Statligt och kommunalt ekonomiskt stöd är oftast av avgörande betydelse.

För att popularisera en sportgren och locka många ungdomar att ägna sig åt denna har toppidrottstävlingar stor betydelse. Våra toppidrottsmän kan utan överdrift sägas vara mycket goda PR-män för vårt land, när de med framgång deltar i internationella tävlingar.

För att kunna ernå en topp-position inom elitidrotten fordras en mycket lång tränings- och tävlingsperiod. En sådan period är utan tvekan förenad med stora ekonomiska och andra uppoffringar. I några fall leder ansträngningarna fram till goda resultat och därav följande popularitet. Toppidrottsmän är goda dragplåster till stora tävlingar och sålunda eftersökta av arrangörerna.

Frågan om beskattning av idrottsmännens priser vid sådana tävlingar har varit föremål för uppmärksamhet vid olika tillfällen. Idrottsmännen har ibland sagt sig vara förföljda av skattemyndigheterna och känt sig föga uppmuntrade att i fortsättningen kämpa för det land som »uppskattat» dem så högt.

Priser av nämnvärd ekonomisk betydelse förekommer endast vid tävlingar mellan elitidrottsutövare och endast i vissa idrotter, och i ett fåtal fall torde prisernas värde överstiga de kostnader, som idrottsutövaren haft i samband med träning och tävling. Det är sålunda endast i mycket begränsad omfattning fråga om belopp och värden, som har ekonomisk eller principiell betydelse för den enskilde och samhället.

Den bristande enhetligheten i tillämpningen av skattebestämmelserna mellan olika landsdelar har ytterligare förstärkt missnöjet mot beskattningen av idrottspriserna och utgör ytterligare motiv för en översyn av bestämmelserna.

Det råder stor enighet om idrottens positiva betydelse i samhället och att elitidrottsutövarna kraftigt bidrager till att stimulera bredden på idrottsutövningen. Man är alltså överens om att samhället för stimulans åt motionsidrotten behöver en elit av idrottsutövare, och det bör då enligt vår

uppfattning vara samhällets skyldighet att underlätta och stimulera även elitidrotten.

Priserna som utdelas är en belöning för en idrottsprestation, som möjliggjorts genom långvarig och intensiv träning, som oftast är förenad med betydande kostnader för den enskilde. Även uppoffringar på annat sätt följer ofta med aktivt idrottsutövande. Semesterdagar används i stor utsträckning för tävling och träning, och även övrig fritid beskärs.

I direktiven för beskattningen av idrottspriser undantages medaljer och pokaler. Utvecklingen har emellertid gått emot att priserna i ökad utsträckning utgöres av nyttoföremål av olika slag. Dessa föremåls värde för mottagaren varierar mycket starkt och ligger regelmässigt under de värden som tillämpas vid beskattningen. Det händer inte sällan att någon får två eller flera föremål av samma slag, och möjligheterna att avyttra överflödiga saker förhindras av idrottens amatörbestämmelser.

Arrangörerna av idrottstävlingar delar oftast ut priser som skänkts av företagare eller handlande. Det är då ibland fråga om föremål som i och för sig är nya i den meningen att de inte är begagnade, men ofta är det en gammal modell eller en omodern konstruktion, som kraftigt sänker värdet för den som erhåller priset.

Vi ber att i detta sammanhang få citera ett avsnitt av den skrivelse, som Skattebetalarnas förening tillställt riksskattenämnden den 18 december 1967. Skattebetalarnas förening skriver:

I den här skrivelsen vill vi begränsa oss till den av riksskattenämnden fastställda regeln att priser i form av nyttovaror skall upptagas till $\frac{2}{3}$ 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. Att regeln också har stor ekonomisk betydelse framgår t. ex. av ett den 21 mars 1966 givet kammarrättsutslag rörande Assar Rönnlunds inkomsttaxering för 1961. Priserna, som utgjordes av 2 TV-apparater, 2 mopeder, 2 tvättmaskiner, båt, båtmotor, möbler, skrivmaskin, ett flertal tavlor samt flera dussin skedar och gafflar i äkta silver, beräknades av taxeringsintendenten ha ett saluvärde av ca 15 000 kr. (Värdet nedsattes dock av kammarrätten till 9 000 kr.)

Alldeles för snäv värderingsregel

Vi anser $\frac{2}{3}$ -regeln orealistisk. Vi grundar vår uppfattning på följande resonemang. Tabellen nedan (1), som är hämtad ur varudistributionsutredningens betänkande och som alltjämt torde ha full aktualitet, 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. Vi 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 konsumenter 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 observeras 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.

Vi skulle vilja påstå att det av riksskattenämnden åsatta $\frac{2}{3}$ -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 erhållit pris i pengar väljer han alltså att låta någon annan sälja hans vara. Offentlig auktion synes oss vara en enkel och tillförlitlig försäljningsform för priser av det slag som här är aktuellt. Vi 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 upptagas 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 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 obegagnade produkter. Här vill vi 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 till oss 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 närmare värdelös, eftersom modellen i fråga byggde på en gammal princip som redan då priset utdelades var övergiven. (Maskinen piskade upp vattnet på disken i stället för att som i alla moderna diskmaskiner spruta det på disken).

Prisernas skattevärde — 0

Slutligen vill vi 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 till oss 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 vår del finner vi det uppenbart att hänsyn måste tagas till dessa idrottens regler vid den skattemässiga behandlingen av priserna. Vi är medvetna 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 o. s. v.

Vår 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. Vi anser för vår del att en rimlig värdering med hänsyn till de här omständigheterna bör ligga någonstans kring 10—20 procent av föremålets försäljningspris i detaljhandel.

Men låt oss 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. Vi har för vår del svårt att se att detta skulle strida mot principerna för en sakligt riktig och rättvis beskattning.

Då svårigheterna att skapa enhetliga och rättvisa grunder för beskattning av priser vid amatöriddrottstävlingar tycks vara betydande och med anknytning till finansministerns i ovan berörda skrivelse relaterade uttalande 1963, synes det oss vara motiverat att här ifrågavarande priser helt undantages från beskattning.

Med stöd av ovanstående hemställas,

att riksdagen i skrivelse till Kungl. Maj:t hemställer om snara åtgärder syftande till att från beskattning helt undanta alla priser vid amatöriddrottstävlingar.

Stockholm den 25 januari 1968

Ivan Swanström (cp) Axel Wikberg (cp) Ernst W. Olsson (cp)
 Joh. A. Olsson (cp) Torsten Bengtson (cp) Elvy Olsson (cp)

Bilaga 1

Ur SOU 1955:16. Pris och prestation i handeln. Varudistributionsutredningens betänkande. Bil. 2 s. 430.

Tabell 50. Gränser inom vilka flertalet detaljstrabatter återfinns vid försäljning av de mest typiska märkena och modellerna av vissa konsumentkapitalvaror

Vara	Proc. rabatt 1954	Rabatt i kronor per såld enhet 1954
Personbilar (degressiv rabatt).....	12—15	600—1 800
Cyklar, standard.....	14—17*	35— 50
Moped.....	13—17*	100— 135
Radioapparater.....	22—29*	50— 150
Radiogrammofoner....	17—22*	120— 200
Symaskiner.....	15—26*	95— 150
Damsugare.....	25—30*	50— 80
Kylskåp, medelstora...	15—25*	60— 120
Hemtättmaskiner....	15—25*	120— 300

* Den högre siffran inkluderar högsta årsbonus.