

[Text]

We would prefer to take what we can get; get rid of the Excise Tax Act or the manufacturers sales tax and take our chances. We feel there is a super opportunity to work with the provinces, not only the federal government but ourselves as well, to encourage them as time goes on to piggyback onto the system. We are just as concerned with the provincial aspect, because the business inputs there are just as bad as the federal inputs. They have to be dealt with.

So it is just a matter of time, hopefully, before that can be turned around. It would be ideal to have them both combined right now; super. But I do not think we would want to wait and see and hope that would happen. I think we will take what we can get and run with it.

Mr. Sobeski: Just one question. In your paper you have made a number of fine-tunings of the technical side and the B.(i) payment due date and the relief embedded in the federal sales tax. Could you expand on those two? I have read through your fine-tuning again and I think there are some fine recommendations here and I hope the finance department takes a look at them. But could you expand on the payment due date and relief embedded in the federal sales tax, so I have a better understanding of where you are coming from?

Mr. Hutchison: Let me talk on the payment due date first of all. As in the example here, continuous supplies, it is quite normal to issue an invoice for a defined period during which your customer will perhaps pay in instalments. So you could issue an annual invoice and then he would pay monthly or quarterly instalments on that as the supplies are made. If the invoice date is deemed to be the date at which GST becomes due, then you would have the supplier paying GST well in advance of being paid by his customer. We think there has to be a definition in there that time of payment is due—

The Chairman: What kinds of goods would be sold in that fashion in your experience, Jim?

Mr. Hutchison: I can think of a few. I think the petroleum industry has a number of contracts like that. I know we have contracts like that in the area of maintenance.

The Chairman: You are saying now you may have a contract with a construction company to supply them with a million gallons of oil, and they would take it down at a certain rate, but the sale would be this one sale of a million barrels of oil?

Mr. Hutchison: I believe they do. Certainly in our industry it is quite common to have an annual maintenance contract. The customer will receive an invoice at the start of the period and would pay it over time.

[Translation]

Nous préférons prendre tout de suite ce qui nous est proposé. Débarrassons-nous de la Loi sur la taxe d'accise et de la taxe de vente à la fabrication, nous verrons ensuite. Nous aurons de toute façon, pas seulement le gouvernement fédéral mais des organismes comme le nôtre, largement la possibilité d'encourager les provinces à se joindre à la réforme en cours de route. Sachez bien que les systèmes provinciaux nous préoccupent autant que le système fédéral actuel, puisqu'ils traitent tous les deux de manière aussi négative les intrants des entreprises.

On peut espérer que les provinces finiront par se joindre au mouvement. Il serait évidemment idéal d'avoir dès maintenant un système de taxe de vente unique, fédéral et provincial, mais je ne pense pas que nous puissions nous payer le luxe d'attendre.

M. Sobeski: Une dernière question. Vous proposez dans votre document quelques raffinements d'ordre technique, notamment sur la date de paiement et sur l'allègement du fardeau de la taxe. Pourriez-vous préciser? J'ai le sentiment qu'il y a là quelques recommandations très utiles, et j'espère que les gens du Ministère des finances en auront pris bonne note. Pourriez-vous cependant nous donner quelques explications à ce sujet, pour nous permettre de mieux comprendre votre position?

M. Hutchison: Commençons par la date de paiement. Dans l'exemple mentionné ici, concernant des approvisionnements continus, il est tout à fait normal d'établir une facture pour une période définie, durant laquelle le client pourra payer en mensualités, s'il le souhaite. Cela signifie que le vendeur émet une facture annuelle et que le client paye mensuellement ou trimestriellement, à mesure que les fournitures lui sont adressées. Si on estime que la TPS doit être acquittée à partir de la date de facturation, le fournisseur sera obligé de payer l'État longtemps avant d'avoir été payé par ses clients. Nous estimons qu'il y a là un décalage qui devrait être corrigé.

Le président: Cette méthode de paiement s'applique à quels types d'industrie selon vous?

M. Hutchison: Il y en a plusieurs. Je songe pour le moment à l'industrie du pétrole, où il existe beaucoup de contrats de cette nature. Je sais que nous avons nous-mêmes des contrats de ce genre pour des activités de maintenance.

Le président: Vous voulez dire que vous avez maintenant un contrat de vente de un million de gallons de pétrole à une société de construction et que celle-ci va recevoir cette quantité totale de pétrole à plusieurs échéances?

M. Hutchison: C'est cela. Il est très courant dans notre industrie de signer des contrats de maintenance annuels. Dans ce cas, le client reçoit une facture au début de la période, et il la paie sur plusieurs échéances.