

[Text]

mon criticism of the tax. You have heard many say that this tax will press most severely on the lowest income group.

Such a statement is untrue, largely because of the proposed refundable sales tax credit. Such a credit is not a bribe, as has been suggested. It is an essential instrument of social policy in designing a fair general sales tax.

It is true that this credit and the accompanying tax changes do not benefit single persons in 1991 with a net income of \$35,000 or more and married couples with two children and a net income of \$45,000 or more. The Department of Finance study published last December stated that the effects of the tax changes are roughly proportional for households with net incomes between \$40,000 and \$100,000. The statement that it is in general regressive is simply not valid, though it is certainly very widely believed.

You may ask why these percentages do not decline in this income range of up to \$100,000. The first reason is that items that are zero rated or exempt constitute a higher percentage of typical consumer spending at average and lower than average income levels than for those in upper income groups. I refer to expenditures on most food bought in grocery stores, rent, municipal transit fares and most health services. The second reason is that higher income households typically spend a greater proportion of their income on services such as air travel and hotels in Canada.

Later in this presentation I shall express three concerns of mine about the sale tax credit. At this point, however, I want to emphasize its role as a constructive element of social policy.

To increase the proportion of the tax burden on upper income groups in Canada, I favour dividing the upper income bracket, which for 1989 started at \$55,605 taxable income, into two income brackets. I suggest that, in terms of 1989 dollars, persons with taxable income over \$80,000 should pay one point more in surtax to the federal government on their income in excess of \$80,000.

The second of six criteria I advocate for judging the present and the proposed general sales tax is that such a tax should be conducive to growth and efficiency. This criterion has three implications.

First, a good sales tax should not lead businesses to alter their production or distribution systems, nor should it distort their competitive positions in the market.

Second, a good sales tax should treat consumer expenditures on competing goods and services equally to avoid distorting prices and thus interfering with the choices of consumers.

Third, a good sale tax will preserve competitive equity by treating goods and services in the same manner, whether they be provided by the public or the private sector. It should be the nature of the product rather than the nature of the provider that determines the tax status of goods and services.

[Traduction]

de témoins ont affirmé que cette taxe écrasera surtout les gagne-petit.

Une telle affirmation est erronée, principalement à cause du crédit de taxe de vente remboursable proposé. Un tel crédit n'est pas un pot-de-vin, comme on l'a laissé entendre. Il s'agit plutôt d'un outil essentiel de politique sociale qui aide à concevoir une taxe de vente générale équitable.

Il est vrai que ce crédit et les changements fiscaux qui l'accompagneront ne représenteront en 1991 aucun avantage pour les célibataires dont le revenu net dépasse 35 000 \$ et pour les couples mariés qui ont deux enfants et un revenu net de 45 000 \$ ou plus. D'après l'étude publiée par le ministère des Finances en décembre dernier, les retombées des changements fiscaux sont à peu près proportionnelles pour les foyers dont le revenu net se situe entre 40 000 \$ et 100 000 \$. L'affirmation selon laquelle cette taxe est en général régressive ne tient tout simplement pas, même si elle est très répandue.

Vous demanderez peut-être pourquoi ces pourcentages ne diminuent pas dans cette fourchette de revenus de jusqu'à 100 000 \$. Premièrement, c'est que les articles détaxés ou exonérés représentent un pourcentage plus élevé des dépenses typiques de consommation aux niveaux de revenus moyen et inférieur à la moyenne que chez les revenus élevés. Je veux parler des dépenses consacrées à la plupart des denrées alimentaires achetées à l'épicerie, au loyer, au transport en commun et à la plupart des services médicaux. Deuxièmement, les ménages à revenus élevés consacrent habituellement une plus grande part de leurs revenus à des services comme les voyages aériens et l'hébergement à l'hôtel au Canada.

Plus tard au cours de mon exposé, j'exprimerai trois inquiétudes que j'ai au sujet du crédit de taxe de vente. Pour le moment, je voudrais toutefois souligner son rôle en tant qu'élément constructif d'élaboration de la politique sociale.

Afin d'accroître la proportion de la charge fiscale assumée par les groupes à revenus élevés au Canada, je préconiserais de diviser en deux la tranche supérieure des revenus qui, en 1989, commençait à un revenu imposable de 55 605 \$. J'estime qu'en dollars de 1989, les personnes dont le revenu imposable dépasse 80 000 \$ devraient payer un point de plus en surtaxe fédérale sur leur revenu de plus de 80 000 \$.

Le deuxième des six critères que je propose pour évaluer la taxe de vente générale actuelle et proposée, c'est qu'une telle taxe devrait favoriser la croissance et l'efficacité. Ce critère a trois retombées.

Premièrement, une bonne taxe de vente ne devrait pas obliger les entreprises à modifier leur système de production ou de distribution, pas plus qu'elle ne devrait altérer leur position compétitive sur le marché.

Deuxièmement, une bonne taxe de vente devrait traiter sur un pied d'égalité les dépenses que le consommateur consacre à des produits et services compétitifs afin d'éviter de déformer les prix et de nuire ainsi au choix des consommateurs.

Troisièmement, une bonne taxe de vente préservera l'équité compétitive en traitant les produits et les services sur un pied d'égalité, qu'ils soient fournis par le secteur public ou le secteur privé. Le statut fiscal des produits et services devrait être