

[Texte]

There are at least four major reasons why the GST will inevitably be a factor in the collective bargaining process in 1991, as it already has been. The first and most fundamental is the fact that the rate of increase in the consumer price index is always the single major bench-mark against which wage settlements are negotiated. Other bench-marks include productivity improvements and wage and salary relativities.

The GST is being introduced in a context where labour is determined to make up for lost ground in the 1980s. We have attached an appendix taken from the regular economic bulletin of the congress. It documents the fact that wages have on average lost ground to prices in the 1980s, the fact that wage increases have fallen significantly behind productivity gains in the 1980s, and the fact that wage increases have fallen behind management salary increases in the 1980s.

We make no apology for the fact that trade unions are currently attempting to bargain real wage increases for their members. There is a strong case to be made for general catch-up, and the prospect of the GST only serves to strengthen the general resolve of trade unions to win meaningful increases at this time. We do not accept the premise that real wage gains are necessarily inflationary, given that until very recently wages have lagged behind price increases and in the 1980s have more or less consistently lagged behind productivity increases.

The second major reason for the GST being a major factor in collective bargaining is that the substitution of the GST for the MST will significantly increase corporate profits and will thus enhance the ability of private companies to pay higher wages. To put it another way, the GST shifts part of the tax burden from corporations to consumers, and one role of collective bargaining is to redress this shift if the new tax is implemented.

The effect on profits of the substitution of the GST for the MST is significant. The GST will of course not effectively apply to business inputs or profits, but some portion of the MST does effectively apply to business inputs and profits. Indeed, this is the major explanation for why the supposedly revenue-neutral substitution of the GST for the MST results in a significant 1.25% increase in consumer prices.

The MST impacts on profits in three major ways. First, the MST buried in the price of exports sold in competitive markets cannot be passed to consumers. The estimated MST collected on exports is at least \$1.49 billion, the equivalent of a 0.7% export tax.

[Traduction]

Il y a au moins quatre raisons principales pour lesquelles la TPS sera inévitablement un facteur dans le processus de négociation collective en 1990 et 1991. La première et la plus fondamentale est le fait que la hausse de l'indice des prix à la consommation est toujours l'unique point de repère pour la négociation des salaires. D'autres points de repère sont l'amélioration de la productivité, ainsi que la relativité dans la rémunération et les salaires.

La TPS est introduite à un moment où les syndicats sont déterminés à reprendre le terrain perdu dans les années 1980. La présente déclaration comprend une annexe, extraite du bulletin économique périodique du CTC, laquelle illustre que les salaires ont en moyenne augmenté moins rapidement que les prix dans les années 1980, que les hausses salariales sont bien en deçà des gains de productivité dans les années 1980 et que les hausses salariales sont moins élevées que celles des cadres dans les années 1980.

Nous ne cherchons pas à cacher que les syndicats tentent actuellement de négocier des hausses salariales réelles pour leurs membres. Il y a sûrement du rattrapage général à faire, et l'arrivée de la TPS ne sert qu'à renforcer la détermination globale des syndicats à arracher des augmentations substantielles à ce moment-ci. Nous n'acceptons pas le postulat que les gains salariaux sont nécessairement inflationnistes, étant donné que, jusqu'à tout récemment, les salaires ont augmenté moins rapidement que les prix et ont été, de façon plus ou moins uniforme dans les années 1980, en deçà de l'accroissement de la productivité.

La deuxième raison principale pour laquelle la TPS est un facteur primordial dans la négociation collective, c'est que remplacement de la TVF par la TPS contribuera à augmenter de façon substantielle les bénéfices des sociétés, ce qui permettra à l'entreprise privée de verser des salaires plus élevés. Autrement dit, la TPS fait passer une partie du fardeau fiscal des sociétés aux consommateurs et consommatrices, et la négociation collective a notamment pour rôle de rétablir l'équilibre si la nouvelle taxe entre en vigueur.

Le remplacement de la TVF par la TPS a une incidence considérable sur les bénéfices. Bien sûr, la TPS ne s'appliquera pas effectivement aux intrants ou aux bénéficiaires d'une entreprise, mais une partie de la TVF s'applique effectivement aux intrants et aux bénéficiaires d'une entreprise. C'est pour cette raison notamment que le remplacement de la TVF par la TPS, qui n'aura supposément pas d'incidence sur les recettes du gouvernement, produit une augmentation appréciable de 1,25 p. 100 dans les prix à la consommation.

La TVF réagit sur les bénéficiaires sous trois grands aspects. En premier lieu, la TVF cachée dans les prix des exportations vendues sur des marchés concurrentiels ne peut être transmise aux consommateurs et consommatrices. On estime que la TVF recueillie sur les exportations est d'au moins 1,49 milliard de dollars, l'équivalent d'une taxe à l'exportation de 0,7 p. 100.