

ECONOMIC PERFORMANCE AND THE TAX TREATMENT OF CAPITAL GOODS

While the determination of employee compensation can be expressed simply as the interaction between supply and demand in labour markets, many factors affect that supply and demand. The demand for skilled labour exceeds that for unskilled labour because of the former's higher productivity; consequently skilled labour will receive generally higher compensation. Similarly, the demand for labour which is equipped with the tools of the trade should exceed that for labour which is not so equipped and this would likely be reflected in the compensation for labour. The extent to which the labour market compensates for employees' provision of hand tools or other capital goods is not easy to calculate.

To some extent, the grievances of witnesses is with their level of compensation. That issue is not of concern to this Sub-committee; rather, we are interested only with the role that the tax system plays in their complaint. In this regard, we believe there is some merit to their objections as there exists an element of unfairness that should be addressed.

It is a generally accepted tenet of economic policy that capital accumulation is an important prerequisite for productivity enhancement and real income growth. Public policy tries, wherever possible, not to hinder such capital accumulation. The tax treatment of certain employee expenses, however, does just that.

It is useful to remember that all of the expenses cited by the witnesses before the Committee would constitute allowable deductions had other institutional arrangements been in place. If a real estate brokerage firm, or a self-employed broker, purchased computers, facsimile machines, etc. it would be able to deduct annually the appropriate amount of capital cost related to those items. If an automobile dealership or garage were to purchase the hand tools necessary for the use of technicians, appropriate depreciation rates would be established for the purposes of the *Income Tax Act* and such depreciation would be deductible.

Institutional arrangements between employers and "employees" have developed over time because they are the most efficient arrangements for a particular industry or because of legal interpretation. Yet these arrangements have tax consequences which raise the price of capital goods in those sectors, lowering productivity and real income.

With respect to employment expenses borne by employees, the tax system is concerned about the potential that personal consumption might be tax subsidized in some instances. This is one of the driving concerns behind the tax policy related to automobile expenses. As a general rule, with some notable exceptions such as automobiles and airplanes, the response is to allow deductions for supplies required for the performance of duties but not capital goods. In addition,

LE RENDEMENT ÉCONOMIQUE DES IMMOBILISATIONS ET LE TRAITEMENT FISCAL QUI LEUR EST RÉSERVÉ

Il est vrai que l'on peut dire que la rémunération d'un employé est tout simplement le résultat de l'interaction de l'offre et de la demande; toutefois, de nombreux facteurs influent sur l'offre et la demande. La main-d'oeuvre spécialisée fait l'objet d'une demande plus forte que la main-d'oeuvre non spécialisée parce qu'elle est plus productive. C'est pourquoi elle commande généralement de meilleurs salaires. Il en irait de même des travailleurs qui possèdent les outils nécessaires par opposition à ceux qui ne les possèdent pas. Le surplus que le marché du travail accorde aux employés parce qu'ils fournissent les outils et autres biens d'équipement nécessaires n'est pas facile à calculer.

Dans une certaine mesure, les témoins se plaignent du niveau de leur rémunération. Or, ce qui intéresse le Sous-comité, ce n'est pas leur niveau de rémunération, mais l'influence du système fiscal sur leur niveau de rémunération. À cet égard, nous croyons que leurs objections ne sont pas sans fondement puisqu'il existe une certaine injustice qu'il faudrait redresser.

Selon un principe généralement admis en politique économique, l'accumulation de capital est un prérequis important à l'accroissement de la productivité et du revenu réel. Dans la gestion des affaires publiques, l'on s'efforce autant que possible de ne pas faire obstacle à cette accumulation. C'est exactement le reproche que l'on peut adresser au traitement fiscal réservé à certaines dépenses d'employés.

Il convient ici de rappeler que toutes les dépenses évoquées par les personnes qui ont témoigné devant le Comité auraient été déductibles si le statut des établissements concernés avait été différent. Lorsqu'une maison de courtage en biens immobiliers ou un courtier indépendant, par exemple, achète des ordinateurs, des télécopieurs, etc., il lui est possible de déduire annuellement un montant correspondant à l'amortissement de ces articles. De même, lorsqu'un concessionnaire d'automobiles ou un garagiste doit acheter les outils à main dont ses techniciens ont besoin, des taux d'amortissement adéquats sont établis aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et ces amortissements sont déductibles.

Les ententes qui lient les employeurs à leurs «employés» se sont établies, avec le temps, parce qu'elles étaient les plus efficaces pour les besoins d'une industrie donnée ou pour des raisons d'interprétation juridique. Cependant, ces ententes ont des conséquences fiscales qui augmentent le coût des immobilisations dans ces secteurs, abaissant par le fait même la productivité et le revenu réel.

En ce qui concerne les dépenses relatives à l'emploi générées par les employés, la prudence affichée dans le régime fiscal naît de la possibilité que les dépenses personnelles de consommation bénéficient de subventions fiscales. Cette crainte est l'une des principales préoccupations qui sous-tendent la politique fiscale touchant les frais liés aux automobiles. En règle générale, mises à part quelques exceptions importantes comme les automobiles et les avions,