

Relations industrielles Industrial Relations



Employee Compensation under the Income Tax, by C. Harry Kahn, National Bureau of Economic Research Inc., New York, 1968, 142 pp.

Pierre Dionne

Volume 23, numéro 4, 1968

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/027973ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/027973ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Dionne, P. (1968). Compte rendu de [*Employee Compensation under the Income Tax*, by C. Harry Kahn, National Bureau of Economic Research Inc., New York, 1968, 142 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 23(4), 706–706.
<https://doi.org/10.7202/027973ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1968

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

chaque entreprise et par le temps moyen de travail par entreprise.

Ensuite, Kendrick complète cette étude par une analyse des changements des coûts dans l'industrie autres que ceux de la main-d'œuvre (taxes, prix du capital, productivité du capital, etc.). Enfin, Egbert fait une analyse du partage des profits par les différents facteurs de l'industrie, et des changements survenus dans ce partage au cours des années.

Troisième partie: « Basic Industry Product Estimates ». Les études de cette partie sont consacrées surtout à la discussion et à l'utilisation des estimés de base. Gottsegen et Ziemer décrivent le concept basique et les méthodes utilisées pour évaluer le produit brut par industrie. Gehman et Motheral décrivent l'indexe numérique (Federal Reserve Bulletin) de production selon des regroupements particuliers de marché (biens de consommation, équipement et matériel). Enfin, Garton et Worton exposent les difficultés d'isoler des mesures de la production domestique (industrie canadienne) et décrivent les progrès en ce sens par la table des nouveaux estimés.

Signalons finalement le grand nombre de tableaux et d'histogrammes qui illustrent bien la richesse des données statistiques et leurs multiples utilisations.

René PARENTEAU

Employee Compensation under the Income Tax, by C. Harry Kahn, National Bureau of Economic Research Inc., New York, 1968, 142 pp.

The object of this study is to examine the impact of the personal income tax on employee compensation, the latter's importance as a source of tax revenue, and the reasons for the striking changes which have taken place over the last two decades in the share of income tax revenue attributable to employees compensation.

This study is organized around four major topics. First, as a prelude to discussing its share in personal income tax revenue, the author examines the relative coverage of wage and salary income on tax returns and its effects on the share of total income reported. In second place, the size distribution and composition of income reported on returns with wages and salaries are investigated. This was done to identify relevant income characteristics of the tax-

payers who are the recipients of wages and salaries. Third, the effects of and reasons for the major statutory provisions which have at one time or another been aimed at the tax treatment of employee compensation are discussed. Finally, the author presents estimates of the tax liability attributable to wages and salaries for a period of thirty-five years and analyse their share in total tax liability in the light of the information in earlier chapters.

The study, which covers the 35 years period from 1939 to 1964, shows how wages and salaries differ from other income sources in their coverage on tax returns, in their distribution by income size groups, and in the legal provisions affecting their inclusion in the statutory concept of income. Attention is also given to special problems in the taxation of wages and salaries, such as taxes on the income of working wives, earned, versus unearned income, excludable sick pay, and deferred compensation.

This report is the tenth in the National Bureau's series of fiscal studies.

Pierre DIONNE

Managing Intergroup Conflict in Industry, by Robert R. Blake, Herbert A. Shepard et Jane S. Mouton, Gulf Publishing Co., Houston, Texas, 1964, 210 pages.

Tous ceux qui occupent un poste de direction quelconque formulent habituellement les deux mêmes critiques envers les sciences du comportement: en plus de reconnaître que les connaissances dans ce domaine sont éparpillées dans une foule de volumes de nature différente, les cadres reprochent aux théoriciens de ne pas se pencher suffisamment sur leurs préoccupations pratiques et quotidiennes. Il n'est alors pas surprenant de constater les grandes difficultés d'application des conclusions pronées par les théoriciens des sciences du comportement.

Pour tenter de résoudre ce problème d'adaptation de la théorie au monde pratique, les auteurs ont écrit ce livre spécialement pour les « managers ».

Pour ce faire, Blake, Shepard et Mouton touchent un sujet d'importance capitale pour les dirigeants. Ils proposent comment atteindre une coordination efficace entre les diverses parties d'une organisation telles que la direction et le syndicat, les ventes et la production, la ligne hiérarchique et les fonctions conseils, enfin entre le siège social et les filiales.