

d'une année à l'autre mais pas suffisamment pour qu'il faille en tenir compte. Il convient de remarquer que le petit changement dans la part relative de chaque catégorie ne fournit par lui-même aucun renseignement sur les fluctuations du gain *per capita* dans les divers genres de services productifs. Par exemple, une augmentation de salaires et de gages peut être due à une augmentation du nombre de personnes employées, tandis qu'un changement proportionné dans le revenu de placement ou dans le revenu net de l'entreprise non corporative peut découler d'un nombre constant ou fléchissant de personnes. Bref, il importe de connaître le nombre de personnes qui tirent un revenu dans chaque catégorie avant de pouvoir déterminer le revenu *per capita* dans ces catégories.

Même des renseignements supplémentaires ne permettraient pas de distinguer entre les changements dans la *répartition du revenu selon l'importance* et les changements dans les parts de revenu. Au sein de chaque catégorie de revenu, il existe de grandes différences dans l'importance de chaque revenu. Le total des salaires, des gages et du revenu supplémentaire du travail comprend des particuliers qui touchent un salaire de, disons, 20,000 dollars et d'autres qui reçoivent des gages de 1,000 dollars. De plus, plusieurs personnes reçoivent des revenus de plusieurs genres en touchant, en plus de leur salaire, des dividendes sur des actions ou de l'intérêt sur des obligations.

Il serait utile de classer le revenu national par région et par industrie. Il n'existe présentement que suffisamment de renseignements pour établir la répartition des salaires et gages et du revenu supplémentaire du travail ainsi que du revenu net de l'entreprise non corporative, de l'agriculture et autre, entre les provinces pour les années écoulées depuis 1938 jusqu'à 1944 inclusivement. Les chiffres de 1939 à 1944 sont donnés au tableaux 3 et 4 respectivement.

Produit national brut aux prix du marché.—Le produit national brut étant calculé aux prix du marché, diffère du revenu national en ce qu'il comprend les déductions pour la dépréciation et les taxes directes.

La valeur marchande des denrées et des services produits chaque année peut se répartir entre divers frais de production y compris les profits. Le produit national brut aux prix du marché est donc défini comme étant la valeur de toutes les denrées et tous les services produits en une année quelconque par le travail, le capital et l'entreprise de Canadiens domiciliés au pays, mesurée au moyen d'un calcul de tous les *frais* que suppose la production. Ces frais comprennent le revenu du travail, le revenu de placement et le revenu net de l'entreprise non corporative, c'est-à-dire le revenu national global et, en outre, les taxes indirectes et les déductions pour dépréciation. Les taxes indirectes telles que les taxes de vente, d'accise et immobilières sont traitées comme des frais d'entreprise et doivent, en conséquence, être incluses. Quant à certaines subventions versées par les gouvernements, il est acquis qu'elles permettent au public en général d'acheter des denrées et des services à des prix moins élevés qu'autrement ou qu'elles soutiennent le gain des producteurs. Les subventions dont bénéficie ainsi la population sont donc traitées comme des contre-poids aux taxes indirectes perçues par le gouvernement. Les réserves pour dépréciation et autres réserves semblables sont des éléments de frais d'entreprise. Elles sont nécessairement ajoutées pour donner le produit national brut aux prix du marché.

Les achats de matières brutes et autres denrées et services entre établissements ne figurent pas comme tels dans les calculs. La production de ces denrées et de ces