

T-910-73

T-910-73

**The Queen (Plaintiff)**

v.

**Jawl Industries Ltd. (Defendant)**

Trial Division, Cattanach J.—Victoria, November 29, 30, 1973; Ottawa, January 24, 1974.

*Income tax—Deductions—Business losses—Deduction to be taken in year loss was suffered i.e. the year delivery was taken—Income Tax Act, s. 12(1)(e)—B.C. Sale of Goods Act, R.S.B.C. 1960, c. 344, secs. 8, 11, 22, 23 and 24, Rule 5.*

The defendant company, engaged in purchasing lumber and other building materials for resale at a profit, entered into contracts in 1969 for the purchase of lumber at a cost of \$72,000; within the same year, the market value of the lumber was depressed to a value of \$53,000. Delivery was taken by the defendant in 1970. The sum of \$19,000, representing the difference between the above amounts, was claimed by the defendant as a business loss incurred in its 1969 taxation year. The deduction was disallowed by the Minister and restored on appeal to the Tax Review Board.

*Held*, reversing the Tax Review Board, the defendant was not entitled to deduct the sum in question. The lumber was no part of the defendant's inventory in its 1969 taxation year. Since the lumber was not inventory, recourse could not be had to the provisions of section 14(2) of the *Income Tax Act*, to fix an inventory valuation; and the deduction of the amount claimed as a loss in the 1969 year was prohibited by section 12(1)(e) of the Act. The loss would be the difference between the contract price and the market price at the time delivery was taken in 1970, the taxation year in which the loss was suffered.

INCOME tax appeal.

COUNSEL:

*N. A. Chalmers, Q.C. and C. H. Fryers* for plaintiff.

*C. F. Jones and M. Jawl* for defendant.

SOLICITORS:

*Deputy Attorney General of Canada* for plaintiff.

*de Villiers, Jones & Co.*, Victoria, for defendant.

CATTANACH J.—This is an appeal by Her Majesty the Queen from a decision by the Tax

**La Reine (Demanderesse)**

c.

<sup>a</sup> **Jawl Industries Ltd. (Défenderesse)**

Division de première instance, le juge Cattanach—Victoria, les 29 et 30 novembre 1973; Ottawa, le 24 janvier 1974.

<sup>b</sup> *Impôt sur le revenu—Pertes commerciales—La perte doit être déduite dans l'année où elle a été subie, c'est-à-dire l'année où il y a eu livraison—Loi de l'impôt sur le revenu, art. 12(1)e—Sale of Goods Act de la C.-B., S.R.C.-B. 1960, c. 344, art. 8, 11, 22, 23 et 24, Règle 5.*

<sup>c</sup> La compagnie défenderesse, dont l'entreprise consistait à acheter du bois et d'autres matériaux de construction dans le but de les revendre à profit, a conclu en 1969 des contrats d'achat de bois au prix de \$72,000; au cours de la même année la valeur marchande du bois est tombée à \$53,000. La défenderesse en a pris livraison en 1970. La défenderesse a <sup>d</sup> réclamé la somme de \$19,000, soit la différence entre les montants ci-dessus, à titre de perte commerciale subie au cours de son année d'imposition 1969. Le Ministre a rejeté la déduction qui a été rétablie en appel devant la Commission de révision de l'impôt.

<sup>e</sup> *Arrêt*: La décision de la Commission de révision de l'impôt est infirmée; la défenderesse n'avait pas le droit de déduire la somme en question. Le bois n'a pas fait partie du stock de la défenderesse pendant son année d'imposition 1969. Puisqu'il ne faisait pas partie du stock, on ne pouvait avoir recours aux dispositions de l'article 14(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* pour déterminer la valeur du stock; la déduction du montant réclamé à titre de perte au cours de l'année 1969 était interdite par l'article 12(1)e de la Loi. La perte serait la différence entre le prix fixé au contrat et la valeur marchande au moment de la livraison en 1970 qui est l'année d'imposition au cours de laquelle la perte a été subie.

<sup>g</sup> APPEL en matière d'impôt sur le revenu.

AVOCATS:

*N. A. Chalmers, c.r. et C. H. Fryers* pour la demanderesse.

<sup>h</sup> *C. F. Jones et M. Jawl* pour la défenderesse.

PROCUREURS:

*Le sous-procureur général du Canada* pour la demanderesse.

*de Villiers, Jones & Cie*, Victoria, pour la défenderesse.

<sup>j</sup> LE JUGE CATTANACH—Le présent appel interjeté par Sa Majesté la Reine porte sur une

Review Board whereby the defendant's appeal from an assessment made by the Minister of National Revenue in respect of the defendant's taxation year ending June 30, 1969 was allowed.

In assessing the defendant as he did, the Minister disallowed as a deduction the sum of \$19,589.10 which had been so claimed by the defendant in computing its income for that taxation year.

The Tax Review Board found that the amount in question was properly deductible and accordingly allowed the defendant's appeal in this respect.

It is from that decision that the present appeal results the sole issue being whether the sum of \$19,589.10 was properly deductible by the defendant in computing its income for its 1969 taxation year.

The defendant is a joint stock company incorporated pursuant to the laws of the Province of British Columbia and at all material times has carried on the business of buying lumber and other building material and supplies for resale at a profit.

During the conduct of its business in its 1969 taxation year the defendant entered into binding and irrevocable purchase commitments with three of its principal suppliers to purchase certain quantities of lumber at fixed and specific prices.

In the circumstances that followed the purchase commitments by the defendant, the deals turned out to be imprudent ones for it.

Immediately after the defendant made its commitments the lumber market became depressed and remained so for a prolonged period of time as a consequence of which the market value of the lumber, as at June 30, 1969, was much less than the purchase price that the defendant had committed itself to pay. The extent of that difference can best be expressed visually and narratively in tabular form as follows:

décision rendue par la Commission de révision de l'impôt aux termes de laquelle a été accueilli l'appel de la défenderesse d'une cotisation établie par le ministre du Revenu national à l'égard de l'année d'imposition de la défenderesse se terminant le 30 juin 1969.

En établissant la cotisation de la défenderesse, le Ministre a rejeté une déduction d'une somme de \$19,589.10 dont la défenderesse se prévalait dans le calcul de son revenu pour ladite année d'imposition.

La Commission de révision de l'impôt a conclu que le montant en cause était légitimement déductible et a donc accueilli l'appel de la défenderesse.

Le présent appel résulte de cette décision et le seul point en litige porte sur la question de savoir si la défenderesse pouvait déduire la somme de \$19,589.10 dans le calcul de son revenu pour son année d'imposition 1969.

La défenderesse est une société par actions constituée en vertu des lois de la province de Colombie-Britannique qui, à toutes les époques en cause, exploitait une entreprise qui consistait à acheter du bois et d'autres matériaux et articles de construction dans le but de les revendre à profit.

Dans l'exploitation de son entreprise au cours de son année d'imposition 1969, la défenderesse a conclu des engagements d'achat obligatoires et irrévocables avec trois de ses principaux fournisseurs, portant sur l'achat de certaines quantités de bois à des prix fixes et déterminés.

Vu les circonstances qui ont suivi les engagements d'achat de la défenderesse, ces opérations se sont avérées imprudentes.

Immédiatement après la conclusion de ces engagements, le marché du bois a subi une crise qui a persisté pendant une période prolongée; il en est résulté que la valeur marchande du bois au 30 juin 1969 était de beaucoup inférieure au prix d'achat que la défenderesse s'était engagée à verser. On peut plus facilement plus exposer cette différence sous forme de tableau:

Supplier	Aggregate Purchase Price	Market Value as at June 30, 1969	Difference between Cost and Market Value	Fournisseurs	Prix d'achat convenu	Valeur marchande au 30 juin 1969	Différence entre le coût et la valeur
Cooper-Widman	\$23,881.05	\$20,626.40	\$ 3,254.65	a Cooper-Widman	\$23,881.05	\$20,626.40	\$ 3,254.65
R. S. Plant	18,832.96	12,276.44	6,556.52	R. S. Plant	18,832.96	12,276.44	6,556.52
B.C. Forest Products	29,981.98	20,204.05	9,777.93	B.C. Forest Products	29,981.98	20,204.05	9,777.93
Totals	\$72,695.99	\$53,106.89	\$19,589.10	b Totaux	\$72,695.99	\$53,106.89	\$19,589.10

The foregoing figures are not in dispute and it is the sum of \$19,589.10 which is the difference between the cost price to the defendant and the market value of the quantity of lumber covered by the defendant's purchase commitments, as at June 30, 1969, the defendant's financial and taxation year end, that the defendant seeks to deduct as a business loss incurred in its 1969 taxation year.

The defendant did not take physical delivery of any portion of the lumber nor were any invoices sent to or received by the defendant in respect of any portion of the lumber prior to June 30, 1969.

The defendant took delivery of all of the lumber covered by the purchase commitments in its 1970 taxation year and was invoiced therefor by its suppliers in its 1970 fiscal period and paid those invoices in that period. There was no evidence of the total amount paid by the defendant for the lumber in its 1970 taxation year but that is immaterial bearing in mind that the defendant seeks the deduction in its 1969 taxation year rather than its 1970 year and it is the assessment for the 1969 year that is under review.

In the balance sheet of the financial statements of the defendant as at June 30, 1969 there is included on the liability side an item reading as follows:

Liability arising from loss on purchase commitments (Note 3)	\$19,589.10
--	-------------

Ces montants ne sont pas contestés; c'est bien la somme de \$19,589.10, c'est-à-dire la différence entre le prix de revient pour la défenderesse et la valeur marchande de la quantité de bois couverte par les engagements d'achat pris par cette dernière au 30 juin 1969, date de clôture de l'exercice financier et d'imposition de la défenderesse, que celle-ci cherche à déduire à titre de pertes commerciales subies au cours de son année d'imposition 1969.

La défenderesse n'a pas reçu livraison réelle de ce bois et aucune facture ne lui a été expédiée et elle n'en a reçu aucune à cet égard avant le 30 juin 1969.

La défenderesse a reçu livraison de tout le bois couvert par les engagements d'achat au cours de son année d'imposition 1970 et ses fournisseurs l'ont facturée à cet égard au cours de son exercice financier 1970; c'est au cours de cette même période qu'elle les a payés. On n'a apporté aucune preuve que la défenderesse a effectué le paiement total de ce bois au cours de son année d'imposition 1970, mais ce point est sans importance puisque la défenderesse demande la déduction pour son année d'imposition 1969 et non pour 1970 et que c'est la cotisation pour l'année d'imposition 1969 qui fait l'objet du présent examen.

Au passif du bilan de l'état financier de la défenderesse au 30 juin 1969, on retrouve un poste qui se lit comme suit:

## [TRADUCTION]

Dettes provenant de pertes sur des engagements d'achat (note 3)	\$19,589.10
---	-------------

In the operating statement the gross profit of the defendant was computed as follows:

Sales		\$846,995.68	
Cost of Sales			a
Inventory July 1, 1968	\$ 47,316.26		
Purchases including freight	772,046.60		
		819,362.86	
Less Inventory—			b
June 30, 1969	82,834.75	736,528.11	
		110,467.57	
Loss on Purchase			
Commitments (Note 3)		19,589.10	c
Gross Profit		\$ 90,878.47	

The net income of the defendant was computed and reported as \$35,454.18. To this amount the Minister added the loss claimed on purchase commitments in the amount of \$19,589.10 and reassessed the defendant accordingly.

Note 3 referred to in the items in the balance sheet and operating statement respecting the loss from purchase commitments reads:

Note 3:

At June 30, 1969 the Company had purchase commitments payable of \$72,695.99. The current replacement cost of these goods however was \$53,106.89, thus giving rise to the expense and liability of \$19,589.10 reflected in these statements.

The auditors' report to the shareholders appended to the balance sheet reads in part as follows:

In our opinion these Financial Statements present fairly the financial position of the Company as at June 30, 1969 and the results of its operations for the year then ended, in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

I particularly note the use of the language in the auditors' report to the effect that the financial statements were prepared in accordance with generally accepted accounting principles so as to truly represent the financial position of the defendant at its year end.

Au compte d'exploitation, le profit brut de la défenderesse a été calculé comme suit:

[TRADUCTION]

Ventes		\$846,995.68	
Coût des ventes			
Stock au 1 <sup>er</sup> juillet 1968	\$ 47,316.26		
Achats, transport compris	772,046.60		
		819,362.86	
Moins stock			b
au 30 juin 1969	82,834.75	736,528.11	
		110,467.57	
Pertes sur engagements			
d'achat (note 3)		19,589.10	c
Bénéfice brut		\$ 90,878.47	

Le revenu net déclaré de la défenderesse était de \$35,454.18. A ce montant, le Ministre a ajouté la perte réclamée au titre des engagements d'achat s'élevant à \$19,589.10 et il a cotisé la défenderesse en conséquence.

La note 3 que mentionnent ces postes du bilan et du compte d'exploitation concernant la perte imputable aux engagements d'achat, se lit comme suit:

[TRADUCTION] Note 3:

Au 30 juin 1969, la compagnie avait des engagements d'achat exigibles se chiffrant à \$72,695.99. Toutefois, la valeur courante de remplacement de ces marchandises était de \$53,106.89, entraînant ainsi la dépense et la dette de \$19,589.10 figurant aux présents états financiers.

Voici un extrait du rapport aux actionnaires que le vérificateur a annexé au bilan:

[TRADUCTION] A notre avis, ces états financiers donnent une idée fidèle de la situation financière de la compagnie au 30 juin 1969 et des résultats d'exploitation pour l'exercice financier terminé à cette date, conformément aux méthodes comptables généralement reconnues et appliquées de façon compatible avec celle de l'année précédente.

Je retiens particulièrement le libellé du rapport du vérificateur portant que les états financiers ont été préparés conformément à des méthodes comptables généralement reconnues de façon à représenter fidèlement la situation financière de la défenderesse à la fin de cet exercice financier.

For the defendant's own commercial purposes this loss on purchase commitments might well be included in its operating costs in its 1969 taxation year. The purchase commitments obligating the defendant to take and pay for a fixed quantity and quality of lumber at a fixed price were entered into by the defendant in its 1969 taxation year. It suffered a loss from what it did in 1969.

However it is not to the purpose to consider whether the incurrance of this obligation by the defendant in its 1969 year is a proper deduction from the point of view of the defendant or its auditor in making up the financial statements for the defendant's own purposes.

The question is whether such amount is a proper deduction in computing the defendant's income for its 1969 taxation year within the meaning of the provisions of the *Income Tax Act*. It is not a question of accountancy but whether the accountancy principle adopted and relied upon in this particular case is based on sound postulates.

The position taken by the Minister is that no portion of the lumber had been taken into the defendant's inventory as at June 30, 1969 as a consequence of which there could not be deducted as an inventory loss or adjustment any portion of the sum of \$19,589.10.

On the other hand it was contended on behalf of the defendant that the lumber comprised part of the defendant's inventory and should have been included in its year end inventory, although, as I understand the financial statement, this was not precisely what was done by the auditor. He sought, in effect, to show a loss in the 1969 taxation year.

An assumption upon which the Minister assessed the defendant as he did was that no portion of the lumber had been taken into the defendant's inventory as at June 30, 1969.

Pour ses besoins commerciaux, la défenderesse peut bien inclure cette perte sur les engagements d'achat dans les frais d'exploitation afférents à son année d'imposition 1969. Au cours de ladite année, la défenderesse a conclu des engagements d'achat l'obligeant à prendre livraison et à payer du bois d'une quantité et d'une qualité déterminées à un prix donné. Il lui en est résulté une perte en 1969.

b

Cependant, nous n'avons pas à nous demander ici si cette obligation contractée par la défenderesse au cours de l'année 1969 est une déduction acceptable du point de vue de la défenderesse ou de son vérificateur dans la préparation des états financiers pour ses fins propres.

c

Il nous faut plutôt nous demander si ce montant constitue une déduction acceptable dans le calcul du revenu de la défenderesse, pour son année d'imposition 1969, dans le cadre des dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Ce n'est pas une question de comptabilité, mais plutôt une question de savoir si le principe comptable adopté et sur lequel on s'est appuyé dans ce cas particulier est fondé sur des hypothèses valables.

d

e

f

Suivant la thèse du Ministre, aucune partie du bois n'ayant été ajoutée au stock de la défenderesse au 30 juin 1969, on ne pouvait donc pas déduire une partie de la somme de \$19,589.10 à titre de perte de stock ou de rajustement.

g

Par contre, le représentant de la défenderesse a soutenu que le bois faisait partie du stock de cette dernière et aurait dû être ajouté à son stock en fin d'année, quoique, si je comprends bien l'état financier, ce n'est pas précisément ce qu'a fait le vérificateur. Il a plutôt cherché à montrer une perte au cours de l'année d'imposition 1969.

h

i

Le fait qu'aucune partie du bois n'a été ajoutée au stock de la défenderesse au 30 juin 1969 constitue une des hypothèses sur lesquelles le Ministre s'est fondé pour cotiser la défenderesse.

j

The onus is upon the defendant to "demolish" that assumption and, in my opinion, the defendant has not successfully discharged that onus.

On this particular point the evidence of Mr. Jawl was unsatisfactory. He purported to speak of matters which were beyond his knowledge and what he did say in this respect was contradicted by a witness called by the plaintiff having precise knowledge of the subject matter whereof he spoke.

At this point reference to the British Columbia *Sale of Goods Act*<sup>1</sup> is useful.

Section 8, subsections (1), (3) and (4) read:

8. (1) A contract of sale of goods is a contract whereby the seller transfers or agrees to transfer the property in goods to the buyer for a money consideration, called the "price." There may be a contract of sale between one part owner and another.

(3) Where under a contract of sale the property in the goods is transferred from the seller to the buyer, the contract is called a "sale"; but where the transfer of the property in the goods is to take place at a future time or subject to some condition thereafter to be fulfilled, the contract is called an "agreement to sell."

(4) An agreement to sell becomes a sale when the time elapses or the conditions are fulfilled subject to which the property in the goods is to be transferred.

Section 11(1), under the heading "Subject-matter of Contract", reads:

11. (1) The goods which form the subject of a contract of sale may be either existing goods owned or possessed by the seller, or goods to be manufactured or acquired by the seller after the making of the contract of sale (in this Act called "future goods").

Under the heading, "Transfer of Property as between Seller and Buyer", sections 22 and 23 read:

22. Where there is a contract for the sale of unascertained goods, no property in the goods is transferred to the buyer unless and until the goods are ascertained.

23. (1) Where there is a contract for the sale of specific or ascertained goods, the property in them is transferred to the buyer at such time as the parties to the contract intend it to be transferred.

(2) For the purpose of ascertaining the intention of the parties, regard shall be had to the terms of the contract, the conduct of the parties, and the circumstances of the case.

<sup>1</sup> R.S.B.C. 1960, c. 344.

La défenderesse a la charge de «démolir» cette hypothèse et, à mon avis, elle n'y a pas réussi.

Sur ce point particulier, le témoignage de Jawl n'a pas été convaincant. Il a prétendu parler de choses qu'il ne connaissait pas et ce qu'il a dit à cet égard a été contredit par un témoin, cité par la demanderesse, qui avait une connaissance précise de ce dont il parlait.

A ce stade, il convient de nous reporter au *Sale of Goods Act*<sup>1</sup> de la Colombie-Britannique.

Les paragraphes (1), (3) et (4) de l'article 8 se lisent comme suit:

[TRADUCTION] 8. (1) Un contrat de vente de biens est un contrat par lequel le vendeur transfère ou convient de transférer à l'acheteur la propriété de biens moyennant une contre-partie pécuniaire, appelée le «prix». Il peut y avoir un contrat de vente entre copropriétaires.

(3) Lorsqu'en vertu d'un contrat de vente, la propriété des biens est transférée du vendeur à l'acheteur, le contrat est appelé une «vente»; mais lorsque le transfert de la propriété des biens doit avoir lieu dans le futur ou sous réserve de quelque condition à remplir par la suite, le contrat est appelé une «promesse de vente».

(4) Une promesse de vente devient vente lorsque le délai s'est écoulé ou lorsque sont remplies les conditions auxquelles était soumis le transfert de la propriété des biens.

L'article 11(1), figurant sous la rubrique «objet du contrat», se lit comme suit:

[TRADUCTION] 11. (1) Les biens qui font l'objet d'un contrat de vente peuvent être des biens existants appartenant au vendeur ou étant en sa possession, ou des biens qui doivent être fabriqués ou acquis par le vendeur après la conclusion du contrat de vente (dans la présente loi appelés «biens futurs»).

Voici le texte des articles 22 et 23 qui figurent sous la rubrique «transfert de propriété entre vendeur et acheteur»:

[TRADUCTION] 22. Lorsqu'il y a un contrat pour la vente de biens non déterminés, la propriété des biens n'est pas transférée à l'acheteur avant que les biens ne soient déterminés.

23. (1) Lorsque le contrat de vente porte sur des biens précis ou déterminés, leur propriété est transférée à l'acheteur au moment arrêté par l'intention des parties au contrat.

(2) Aux fins d'établir l'intention des parties, il faut examiner les termes du contrat, l'attitude des parties et les circonstances de l'espèce.

<sup>1</sup> S.R.C.-B., 1960, c. 344.

Section 24, unless a different intention appears, outlines rules for ascertaining the intention of the parties as to the time at which property in goods is to pass to the buyer.

The contention by the Minister is that in the circumstances of the present appeal Rule 5(1) so outlined in section 24 is applicable.

Rule 5(1) reads:

Rule 5. (1) Where there is a contract for the sale of unascertained or future goods by description, and goods of that description and in a deliverable state are unconditionally appropriated to the contract, either by the seller with the assent of the buyer, or by the buyer with the assent of the seller, the property in the goods thereupon passes to the buyer. Such assent may be express or implied, and may be given either before or after the appropriation is made;

“Specific goods” is defined in section 2 as meaning goods identified and agreed upon at the time the contract of sale was made.

It follows that non-specific or unascertained goods, though not defined in the statute, are goods that are not identified.

With respect to when goods are in a deliverable state, section 5 reads:

5. Goods are in a “deliverable state” within the meaning of this Act when they are in such a state that the buyer would under the contract be bound to take delivery of them.

Mr. Jawl testified that the lumber covered by the purchase commitments was identified and appropriated to the defendant as buyer by the vendors. If that were the case there would have been an unconditional contract for the sale of specific goods in a deliverable state and property in the goods would have passed to the buyer when the contract was made.

I have already stated that in testifying as he did Mr. Jawl purported to speak of subject matter beyond his knowledge.

With respect to the transactions between the defendant and B.C. Forest Products, Mr. C. L. Clagu, the sales manager of that company carefully examined each purchase order placed by the defendant with his company. From his detailed knowledge and long experience in this industry he unequivocally stated that with respect to the bulk of the orders so placed the

Sauf s’il y a intention contraire, l’article 24 expose les règles à suivre pour établir l’intention des parties quant au moment où la propriété des biens doit passer à l’acheteur.

<sup>a</sup> Le Ministre soutient que, dans les circonstances de l’espèce, la Règle 5(1) exposée à l’article 24 est applicable.

Voici le texte de la Règle 5(1):

<sup>b</sup> [TRADUCTION] Règle 5. (1) Lorsqu’il y a contrat de vente de biens indéterminés ou futurs, mais décrits, et que les biens ainsi décrits et livrables sont affectés sans condition au contrat, soit par le vendeur avec le consentement de l’acheteur, soit par l’acheteur avec le consentement du vendeur, la propriété des biens passe immédiatement à l’acheteur. Ce consentement peut être exprès ou implicite et peut être donné avant ou après le moment où a lieu l’affectation;

<sup>c</sup> L’expression «biens précis» est définie à l’article 2 comme désignant des biens identifiés et sur lesquels on s’est mis d’accord au moment de la conclusion du contrat de vente.

<sup>d</sup> Il en résulte que des biens imprécis ou indéterminés, bien que cette expression ne soit pas définie dans la Loi, sont des biens qui ne sont pas identifiés.

<sup>e</sup> Pour ce qui est du moment où les biens sont livrables, l’article 5 prévoit que:

[TRADUCTION] 5. Les biens sont «livrables» au sens de la présente loi, lorsqu’ils sont dans un état où l’acheteur, en vertu du contrat, serait tenu d’en prendre livraison.

Suivant le témoignage de Jawl, le bois couvert par les engagements d’achat était identifié et affecté par les vendeurs à la défenderesse, à titre d’acheteur. En ce cas, il y aurait eu un contrat inconditionnel de vente de biens précis qui étaient livrables et la propriété des biens serait passée à l’acheteur lors de la conclusion du contrat.

<sup>b</sup> J’ai déjà déclaré qu’en témoignant ainsi, Jawl prétendait parler de choses qu’il ne connaissait pas.

<sup>i</sup> En ce qui concerne les transactions entre la défenderesse et la B.C. Forest Products, C. L. Clagu, directeur des ventes de cette compagnie, a soigneusement examiné chaque commande que la défenderesse a faite à sa compagnie. Se fondant sur sa connaissance précise et sa longue expérience en ce domaine, il a déclaré sans équivoque qu’en ce qui concerne la masse des-

lumber was not available. It was in log form or standing in the forest. The company did have some lumber on its premises at certain times answering the description of that ordered by the defendant but that lumber was stored in a common pile and was available to all of its customers. None of that lumber had been allocated to the defendant.

Furthermore Mr. Clagu testified that all lumber on its premises was the property of B.C. Forest Products and that insurance was carried on it as inventory. He also described how the lumber was picked up by the local market. The purchaser would send a truck to pick up lumber. It would be loaded on the purchaser's truck from the common pile. That common pile was available to all customers. The load was then tallied and the amount of the load was deducted from the purchase commitments outstanding if those commitments existed. Between an order and a pick up the lumber continued to be inventory of the vendor and was treated as such.

It is impossible that the lumber could be carried on the inventory of two different persons, that is on that of both the vendor, in this case, B.C. Forest Products, and the buyer, in this case, the defendant.

There is no doubt that, with respect to the lumber covered by the purchase commitments of the defendant to B.C. Forest Products, the contracts were for the sale of unascertained or future goods and that goods of that description in a deliverable state were not unconditionally appropriated to those contracts.

Therefore property in the lumber did not pass to the defendant in its 1969 taxation year and the lumber did not form part of the defendant's inventory. It was acknowledged that the vendors "owed" the defendant the quantity of lumber ordered by it at the agreed price but that is far different from title to the lumber passing to the defendant in its 1969 taxation year.

B.C. Forest Products was but one supplier of three to the defendant under commitment orders. However because the other two suppliers carried on their business in a like manner,

dites commandes, le bois n'était pas disponible. Il était sous forme de billes ou sur pied dans la forêt. Parfois, la compagnie avait bien sur place une certaine quantité de bois qui correspondait à la description de la commande de la défenderesse, mais ce bois faisait partie d'un tas central, à la disposition de tous ses clients. Aucune partie de ce bois n'avait été attribuée à la défenderesse.

*b* Clagu a en outre déclaré que tout le bois qui se trouvait dans son établissement était la propriété de la B.C. Forest Products et qu'il était assuré à titre de stock. Il a également décrit la façon dont le marché local venait chercher le bois. L'acheteur envoyait un camion chercher le bois. Il était prélevé sur le tas central et chargé sur le camion de l'acheteur. Ce tas central était à la disposition de tous les clients. Le chargement était alors pointé et déduit des engagements d'achat en cours, si engagements il y avait. Entre le moment de la commande et le chargement, le bois faisait partie du stock du vendeur et était considéré comme tel.

*c* Il est impossible que le bois fasse partie du stock de deux personnes différentes, c'est-à-dire celui du vendeur, en l'espèce la B.C. Forest Products, et celui de l'acheteur, la défenderesse.

*d* Il n'y a pas de doute que, pour ce qui est du bois couvert par les engagements d'achat de la défenderesse envers la B.C. Forest Products, les contrats portaient sur la vente de biens indéterminés ou futurs et que les biens ainsi décrits et livrables n'étaient pas affectés sans condition à ces contrats.

*e* La propriété de ce bois n'est donc pas passée à la défenderesse au cours de son année d'imposition 1969 et ce bois ne faisait pas partie de son stock. Il a été admis que les vendeurs «devaient» à la défenderesse la quantité de bois qu'elle avait commandée au prix fixé, ce qui est bien différent de faire passer le titre de propriété du bois à la défenderesse au cours de son année d'imposition 1969.

*f* La B.C. Forest Products n'était qu'un des trois fournisseurs de la défenderesse en vertu des engagements d'achat. Étant donné toutefois que les deux autres fournisseurs exploitaient

which is one common to the industry, on the balance of probabilities it has not been proven by the defendant that title passed to it from the other two suppliers but rather the preponderance of the evidence was that property remained in them also until delivery. <sup>a</sup>

It is for these reasons that I have concluded that the defendant has not discharged the onus cast upon it to establish that property in the lumber passed to it in its 1969 taxation year. Therefore the defendant has not demolished the Minister's assumption that no portion of the lumber was taken into the defendant's inventory in its 1969 taxation year. <sup>b</sup> <sup>c</sup>

On behalf of the defendant it was submitted that, quite apart from the question of the property to the lumber passing to the defendant in its 1969 taxation year, the defendant entered into agreements with its suppliers in its 1969 taxation year and thereby incurred, during the course of its business in that year, a binding legal obligation to pay for the lumber at that price. While the price was paid in 1970 the obligation was incurred in 1969 from which it was argued that the loss was deductible in the 1969 taxation year. <sup>d</sup> <sup>e</sup>

In answer to this submission by the defendant the Minister submits that the deduction of the sum of \$19,589.10 as a loss on the purchase commitments is a deduction which is prohibited in computing the defendant's income by the provisions of section 12(1)(e) of the *Income Tax Act* reading: <sup>f</sup>

12. (1) In computing income, no deduction shall be made in respect of <sup>g</sup>

(e) an amount transferred or credited to a reserve, contingent account or sinking fund except as expressly permitted by this Part, <sup>h</sup>

The plan of the *Income Tax Act* is that tax is payable for each taxation year. It follows that the profits of a business shall be computed annually. Accordingly only those elements of profit or gain enter into that computation which are earned or ascertained in the year in question. In like manner only those elements of loss <sup>i</sup> <sup>j</sup>

leurs entreprises de façon semblable, ce qui est courant dans cette industrie, suivant la prépondérance des probabilités, la défenderesse n'a pas prouvé que les deux autres fournisseurs lui avaient transféré un titre, au contraire la preuve indique plutôt qu'ils ont conservé la propriété jusqu'au moment de la livraison.

Voilà pourquoi j'ai conclu que la défenderesse ne s'est pas acquittée de la charge qui lui incombait de démontrer que la propriété du bois lui a été dévolue au cours de son année d'imposition 1969. La défenderesse n'a donc pas démolli l'hypothèse du Ministre suivant laquelle aucune partie du bois n'a été incluse dans son stock pendant son année d'imposition 1969.

On a soutenu, pour le compte de la défenderesse, que, mise à part la question du transfert de la propriété du bois à la défenderesse au cours de son année d'imposition 1969, celle-ci a conclu des accords avec ses fournisseurs pendant l'année d'imposition 1969 et a ainsi contracté, dans l'exploitation de son entreprise au cours de l'année, une obligation légale de payer le bois à ce prix. Bien que le prix ait été acquitté en 1970, l'obligation a été contractée en 1969, d'où l'on a soutenu que la perte était deductible pour l'année d'imposition 1969.

En réponse à cette prétention de la défenderesse, le Ministre soutient que la déduction de la somme de \$19,589.10 à titre de perte sur des engagements d'achat est une déduction qui est interdite dans le calcul du revenu de la défenderesse par les dispositions de l'article 12(1)(e) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, dont voici le texte: <sup>i</sup>

12. (1) Dans le calcul du revenu, il n'est opéré aucune déduction à l'égard <sup>j</sup>

e) d'un montant transféré ou crédité à une réserve, à un compte de prévoyance ou à une caisse d'amortissement, sauf autorisation expresse de la présente Partie, <sup>i</sup>

L'esprit de la *Loi de l'impôt sur le revenu* veut que l'impôt soit payable pour chaque année d'imposition. On doit donc calculer annuellement les bénéfices d'une entreprise. Par conséquent, seuls les éléments de bénéfice ou de gain, gagnés ou constatés dans l'année en cause, entrent dans ce calcul. De la même façon, seuls <sup>j</sup>

or expense enter into that computation which are suffered or incurred during that year.

It is clear from a commercial point of view the defendant would have to take a loss in the future, but I fail to follow how that loss can be fairly measured by the difference between the agreed and certain contract price for the lumber and the market value as at June 30, 1969, being the date of its year end, when its balance was struck.

There was evidence that the lumber market continued to be depressed at a constant level but this is hindsight. The defendant could not foresee as at June 30, 1969 what the market value of the lumber would be on the dates when delivery was taken. The difference between the contract price and the market price on those dates is, in my opinion, the true measure of the defendant's loss and those dates, in my opinion, are the dates on which the defendant's loss occurred.

In my view the issue falls to be determined on the question whether the lumber was taken into the defendant's inventory in its 1969 taxation year and the appropriate inventory accounting in that event.

In the computation of business profits it has long been recognized that the value of stock-in-trade is an important element and that the right method of ascertaining profit is to take into account the value of the stock-in-trade at the beginning and at the end of the accounting period. While for income tax purposes profits are normally those realized in the course of the taxation year, nevertheless, the ordinary principles of commercial accounting have provided an exception where traders still hold goods in inventory at the end of the year. The trader is permitted, in compiling his inventory, to enter those goods at cost or market value, whichever is the lower.

The accounting practice so described has been included in the *Income Tax Act*, section 14(2) of which is as follows:

les éléments de perte ou de dépense, subies ou contractées, au cours de cette année entrent dans ce calcul.

D'un point de vue commercial, il est clair que la défenderesse devra subir une perte dans l'avenir, mais je ne puis comprendre comment cette perte peut se mesurer de façon juste en faisant la différence entre le prix du bois convenu et déterminé au contrat et la valeur marchande au 30 juin 1969, c'est-à-dire la date de clôture de son exercice financier et d'établissement de son bilan.

Le preuve a révélé que le marché du bois est resté en stagnation à un niveau constant, mais c'est une constatation a posteriori. Le 30 juin 1969, la défenderesse ne pouvait prévoir quelle serait la valeur marchande du bois aux dates de livraison. La différence entre le prix fixé au contrat et la valeur marchande à ces dates est, à mon avis, la vraie mesure de la perte de la défenderesse et ces dates sont, à mon avis, celles où les pertes de la défenderesse se sont produites.

J'estime que, pour trancher le litige, il faut déterminer si le bois faisait partie du stock de la défenderesse pour son année d'imposition 1969 et, dans cette éventualité, sur la méthode comptable appropriée applicable à ce stock.

Il est bien établi que, pour calculer les bénéfices commerciaux, la valeur du stock de marchandises est un élément important et que la bonne méthode pour déterminer le bénéfice est de tenir compte de la valeur du stock de marchandises au commencement et à la fin de l'exercice comptable. Bien que pour les fins de l'impôt sur le revenu les bénéfices soient ordinairement ceux qui ont été réalisés au cours de l'année d'imposition, les principes ordinaires de comptabilité commerciale ont malgré tout prévu une exception lorsque les commerçants ont encore des biens en stock à la fin de l'année. Le commerçant est autorisé, dans l'évaluation de son stock, à évaluer ses biens à leur prix coûtant ou à leur valeur marchande, selon le moindre des deux.

Cet usage comptable a été incorporé à la *Loi de l'impôt sur le revenu*, dont voici l'article 14(2):

14. (2) For the purpose of computing income, the property described in an inventory shall be valued at its cost to the taxpayer or its fair market value, whichever is lower, or in such manner as may be permitted by regulation.

The effect of section 14(2) is to permit, what is in common parlance, a "hidden reserve" which, but for section 14(2), would otherwise be precluded by section 12(1)(e) quoted above.

Since the value of the closing inventory is deducted from the value of the sum of the opening inventory and goods purchased during the accounting period to obtain the cost of the goods sold and the result is, in turn, deducted from the value of the sales to arrive at the profits, it follows that it is a distinct advantage to the taxpayer, in order to reduce the amount of the profit which would be subject to tax, to enter the closing inventory at as low a figure as possible.

In the present appeal the defendant by virtue of section 14(2) would have the choice of determining the value of each item of its inventory at the lower of its cost or its fair market value.

However the foregoing is predicated upon the lumber in question comprising part of the defendant's inventory in its 1969 taxation year. For the reasons given I have concluded that the lumber was not part of the defendant's inventory in that year.

If the lumber is not inventory of the defendant in its 1969 taxation year, as I have found it not to be, then the amount of the loss which the defendant suffered when delivery of the lumber was taken in 1970 was unknown, unforeseeable and contingent as of June 30, 1969 and therefore the defendant is precluded from deducting the sum of \$19,589.10 in its 1969 taxation year by the provisions of section 12(1)(e) of the *Income Tax Act*.

For the reasons I have given I find that the defendant, in computing its income for its 1969 taxation year, is not entitled to deduct the sum of \$19,589.10 as a loss incurred in that year.

In summary those reasons are;

14. (2) Aux fins du calcul du revenu, les biens décrits dans un inventaire doivent être évalués à leur prix coûtant pour le contribuable ou à leur juste valeur marchande, selon le moindre des deux, ou de telle autre manière que les règlements peuvent autoriser.

<sup>a</sup> L'effet de l'article 14(2) est d'autoriser ce qu'on appelle communément une «réserve latente» qui, si ce n'était de l'article 14(2), serait par ailleurs interdite par l'article 12(1)e) précité.

<sup>b</sup> Puisque la valeur de l'inventaire de clôture est déduite de la valeur du total de l'inventaire d'ouverture et des biens achetés pendant l'exercice comptable pour obtenir le coût des biens vendus et que le résultat est, à son tour, déduit de la valeur des ventes pour obtenir les bénéfices, il s'ensuit que, dans le but de réduire le montant du bénéfice qui serait assujéti à l'impôt, le contribuable a manifestement avantage à inscrire un chiffre aussi faible que possible à l'inventaire de clôture.

<sup>c</sup> En l'espèce, la défenderesse, en vertu de l'article 14(2) aurait le choix de déterminer la valeur de chaque poste de son inventaire selon le plus faible de son prix coûtant ou de sa juste valeur marchande.

<sup>d</sup> Mais, pour ce faire, il faut que le bois en cause fasse partie du stock de la défenderesse au cours de son année d'imposition 1969. Pour les motifs déjà indiqués, j'ai conclu que le bois n'a pas fait partie du stock de la défenderesse au cours de cette année.

<sup>e</sup> Si, comme je l'ai déjà déclaré, le bois ne fait pas partie du stock de la défenderesse au cours de son année d'imposition 1969, le montant de la perte que la défenderesse a subie lors de la livraison du bois en 1970 était inconnu, imprévisible et aléatoire le 30 juin 1969 et, en vertu des dispositions de l'article 12(1)e) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, la défenderesse est dans l'impossibilité de déduire la somme de \$19,589.10 pour son année d'imposition 1969.

<sup>f</sup> Pour les motifs que j'ai donnés, je conclus que la défenderesse, dans le calcul de son revenu pour son année d'imposition 1969, n'a pas le droit de déduire la somme de \$19,589.10 à titre de pertes subies au cours de cette année.

Voici un résumé de ces motifs:

(1) the lumber was not part of the defendant's inventory in its 1969 taxation year;

(2) not being inventory resort could not be had to the provisions of section 14(2) of the *Income Tax Act* to fix an inventory valuation and the deduction of the amount claimed as a loss in the 1969 taxation year is prohibited by section 12(1)(e) of the Act, and

(3) the loss would be difference between the contract price and the market price when delivery was taken in 1970 and 1970 would be the taxation year in which the loss was suffered.

The appeal is allowed and Her Majesty the Queen is entitled to her taxable costs.

(1) le bois ne faisait pas partie du stock de la défenderesse au cours de son année d'imposition 1969;

(2) ne faisant pas partie du stock, on ne peut avoir recours aux dispositions de l'article 14(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* pour déterminer la valeur du stock, et la déduction du montant réclamé à titre de perte au cours de l'année d'imposition 1969 est interdite par l'article 12(1)e) de la Loi, et

(3) la perte est la différence entre le prix fixé au contrat et la valeur marchande au moment de la livraison en 1970, et 1970 est l'année d'imposition au cours de laquelle la perte a été subie.

L'appel est accueilli et Sa Majesté la Reine a droit à ses dépens taxables.