

4. With respect to rails, by and large it is safe to say that these are sold on a F.O.B. Sydney basis with very few exceptions and are carried by the Canadian National Railways and connecting carriers on an own company service basis. That is to say, there is no freight rate as such paid for the movement of these products. We nevertheless must bear the burden of O.C.S. (own company service) costs in selling our rails to the railways and are forced as a result to make allowances for our geographical disability in relation to our competitor without any assistance under the Maritime Freight Rates Act. Since we have to meet competition with the other major producer of rails, at Sault Saint Marie and the fact that a large portion of these rails are destined to Central and Western Canada, we are required to make an allowance in our price to compensate for the differential in the distance to the final destination as compared with the shorter distance from Sault Ste. Marie, Ontario thus adding to our costs a higher figure than should be absorbed if the MFRA were operative on this segment of our business.

5. With respect to our semi-finished products which are sold primarily in the Montreal-Contrecoeur Area, the price at which this material is sold is set to an extremely large degree by the competitiveness of off-shore steels. Despite this we must meet this competition in the face of our major Ontario competitor for these products at Hamilton. We feel that, while we are both in effect meeting an off-shore compelled price that we should not be penalized to the extent of paying a freight rate in excess of that paid by this competitor in the Montreal-Contrecoeur Area. What we mean to say here is that the freight rate from Sydney, Nova Scotia to Contrecoeur, Quebec which will become \$5.59 per net ton on March 5th as compared to the current rate from Hamilton to Contrecoeur of \$5.14. The difference of 45c. per net ton becomes an increased cost of production to us when compared with the cost of production of this competitor. This statement presupposes that the actual costs of production, excluding freight, are constant, although we do feel that because of the age of our mill at Sydney, Nova Scotia that this is probably not an accurate one as the costs of production would probably favour this competitor.

6. Our reinforcing steel and nail business into the Canadian market place would represent a total of about 8 per cent of our total production and while relatively speaking freight rates on these items have appeared to

4. En ce qui concerne les rails, on peut dire que, dans l'ensemble, ils sont vendus à Sydney sur une base franco à bord à quelques exceptions près et qu'ils sont transportés par les Chemins de fer nationaux et des transporteurs contractuels indépendants desservant le CN. Ce qui veut dire qu'il n'y a pas de frais de transport comme tels pour l'acheminement de ces produits. Nous devons néanmoins acquitter les frais de service lorsque nous vendons nos rails aux sociétés ferroviaires et, sans l'assistance fournie en vertu de la Loi sur les taux de transport dans les Maritimes, nous devons faire des remises car, compte tenu de notre situation géographique, nous ne sommes pas en mesure de soutenir la concurrence. Étant donné que nous devons faire face à la concurrence de l'autre grand fabricant de rails à Sault-Sainte-Marie, et que la majeure partie de ces rails sont vendus dans les régions du Centre et de l'Ouest, nous devons prévoir des remises afin de contrebalancer l'avantage que notre concurrent de Sault-Sainte-Marie a sur nous en fait de distance par rapport au point de destination final. En conséquence, faute de bénéficier de l'aide garantie par la Loi sur les taux de transport dans les Maritimes, nos coûts s'en trouvent considérablement accrus.

5. Quant aux produits semi-finis que nous vendons surtout dans la région de Montréal-Contrecoeur, le prix auquel nous les vendons dépend dans une très large mesure des prix pratiqués par la concurrence étrangère. Malgré cela, nous devons soutenir la concurrence du plus grand fabricant ontarien, qui manufacture ces produits à Hamilton. Nous estimons que, bien que ce concurrent et nous-mêmes devions pratiquer ce prix appliqué ailleurs, il n'y a pas de raison que nous payions un taux de transport plus élevé que ne paie ce concurrent dans la région de Montréal-Contrecoeur. En résumé, pour acheminer les produits de Sydney (N.-É.) à Contrecoeur (P.Q.) il en coûtera \$5.59 la tonne nette dès le 5 mars prochain, alors que de Hamilton à Contrecoeur, il n'en coûte que \$5.14. La différence de 45c. la tonne s'ajoute à notre coût de production, si l'on compare celui-ci à celui de notre concurrent. Ce qui donne à penser que le coût effectif de production, exclusion faite du transport, ne varie pas, bien que nous estimions que, vu la vétusté de notre aciérie de Sydney, ça ne soit pas tout à fait exact: notre concurrent étant favorisé sur ce plan.

6. Nous estimons que notre production d'acier d'armature et de clous vendue sur le marché canadien représente environ 8 p. 100 de notre production globale et, si les prix de transport de ces produits ont pu sembler rela-