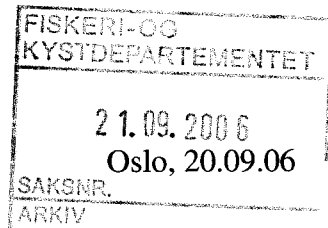


Fiskeri- og kystdepartementet  
Postboks 8118 Dep  
0032 Oslo



## LEVERINGSPLIKT FOR FARTØY MED TORSKETRÅLTILLATELSE – HØRING

Aker Seafoods ASA ønsker med denne henvendelsen til Fiskeri- og Kystdepartementet å redegjøre for hvordan vi vurderer forslagene til endringer i leveringsforpliktelsene for trålere slik de fremkommer i høringsnotat av 23. juli 2006, og særlig hvordan disse vil slå ut for selskapets aktivitet i Nord-Norge.

Leveringsplikten betyr i dag at de ulike trålerne våre skal levere 80 prosent av kvoten for torsk og 60 prosent av kvoten for hyse nord for 62 N til nærmere bestemte anlegg eller regioner. Det er ikke knyttet ytterligere betingelser til leveringsplikten. Hovedtrekkene i det nye forslaget er at trålerne nå skal ha både salgsplicht, leveringsplicht og bearbeidingsplicht for 100 prosent av både torsk- og hysekvoten. Salg av fersk og fryst hel fisk regnes ikke som bearbeiding etter forslaget.

### 1. Innledning

La oss innledningsvis slå fast at Norge er i en spesielt gunstig situasjon med hensyn på fiskeri. Våre fiskeressurser er beskattet på en bærekraftig måte, de har uovertruffen kvalitet, og det er kort vei til kjøpesterke forbrukere i Skandinavia og resten av Europa. Den nasjonale verdiskapingen innen fangst er allerede betydelig. Det store potensialet for videre vekst ligger i landbasert foredling av høyverdige produkter basert på fersk fisk.

For at nasjonen skal kunne utvikle dette potensialet for verdiskaping og skape trygge og lønnsomme arbeidsplasser må struktur og rammeverk for fiskeriene innrettes slik at næringen kan bygge en mest mulig effektiv, fleksibel produksjonsflyt tilpasset markedet. Aktiviteten på fiskefeltene, i fiskemottakene og de spesialiserte foredlingsanleggene må ses i sammenheng. Kundene vil ha fersk, norsk fisk hele året, ikke bare i noen måneder hvert år.

Denne analysen har ligget til grunn for Aker Seafoods sin satsing i Norge gjennom de siste årene. Resultatene har vært oppløftende, og vi ser at de delene av vår virksomhet som har kommet lengst i tilpasningen, går godt. Arbeidsplassene på våre trålere og i landanleggene er lønnsomme og dermed framtidssrettede. Samtidig er landanleggene i konsernet storkjøpere av fisk fra kystflåten. Den samfunnsmessige verdiskapingen er betydelig.

### 2. Sammendrag

De foreslåtte reglene for salg-, leverings- og bearbeidingsplicht, slik de fremkommer av høringsnotatet, vil kunne medføre betydelige negative økonomiske konsekvenser for Aker Seafoods' virksomhet. Basert på disponering av fangster i 2005 ville konsernet fått en samlet negativ effekt på rundt 45 millioner kroner dersom bearbeidingsplichten hadde vært gjeldende. Konsekvensen av denne negative effekten illustreres ved at forretningsområdet foredling i Aker Seafoods i 2005 hadde et

resultat på 14 millioner kroner og konsernet totalt hadde et resultat på 41 millioner kroner, alt før skatt. For 2006 er hysevolumene betydelig større og vi måtte trolig ha foredlet større andel uegnet hyse i egen regi. I så fall ville det samlede tapet kunne ha blitt nærmere 60 millioner kroner. Nedenfor fremkommer beregninger av disse effektene i mer detalj.

Aker Seafoods har gjennom de siste årene systematisk forbedret flåtedriften. Dette er oppnådd gjennom strukturering av flåten, og uttak av overflødig kapasitet. Vi har fått en flåtestruktur som gir en forbedret utnyttelse av selskapets investeringer og de fiskeressurser vi kan høste. Det har gjort det mulig å tilpasse flåtens drift til foredlingsindustriens behov for både jevnere tilgang på råstoff og en større andel fersk råstoff. Flåten har i perioden økt ferskandelen på trålerlandinger av torsk fra 50 til 67 prosent samt tilpasset landingsmønster til foredlingsanleggenes behov. I 2006 hadde flåten om lag 50 prosent av torskekvoten igjen for annet halvår.

Gjennom denne omstillingsprosessen har foredlingsanleggene våre klart å snu en drift med store underskudd til overskudd. Økt andel av ferske filetprodukter fra 0 til 26 prosent i løpet av få år, samt omstilling fra stor andel fryst blokk til spesialiserte konsumprodukter har vært med på å sikre selskapets konkurransevne i det internasjonale markedet for sjømatprodukter. Dette er grunnlaget for lønnsom drift og en sikker og stabil sysselsetting på selskapets foredlingsanlegg i Nord-Norge.

Kystflåten spiller en viktig rolle i Aker Seafoods' strategi. Kystflåtens leveranser har jevnt over høy kvalitet av fersk fisk siden den opererer nærmere kysten og gangtiden til våre mottaksanlegg og foredlingsanlegg er kort. Kystflåtens landingsmønster er imidlertid i seg selv ikke tilstrekkelig egnet til å sikre jevn drift ved våre anlegg. Trålernes landinger, utenfor hovedsesongene, danner sikkerheten for jevn produksjon og forutsigbare leveranser til kundene.

Stor fleksibilitet til selv å kunne bestemme hvordan vi, innenfor dagens regler om leveringsforpliktelser, skal disponere over og utnytte tilgjengelig råstoff, produksjonskapasiteter og markedsmuligheter er en nødvendig forutsetning for å kunne drive lønnsom industri. Med den store usikkerhet som ligger på råstoffsidene i fiskeriene vil dette være spesielt viktig i fiskeindustrien.

De foreslåtte reglene for salgs-, leverings- og bearbeidingsplikt, slik de fremkommer av høringsnotatet, vil innføre en detaljstyring som vil gjøre det umulig for oss å løpende tilpasse vår virksomhet kundenes forventninger, både når det gjelder produktsortiment og pris. Vi kan ikke forstå at planøkonomi av denne karakter vil kunne utvikle den norske fiskeindustrien og skape ny sysselsetting og vekst.

Vi vil anmode Fiskeri- og Kystdepartementet om å legge vekt på de vurderingene og forslagene som er lagt frem fra FHL industri og eksport i det videre arbeidet med forslagene.

### **3. Nærmere kommentarer til forslagene**

Aker Seafoods har gjennom mange år arbeidet systematisk for å utvikle en moderne og markedsrettet filetindustri basert på hvitfiskressursene utenfor Nord-Norge og i Barentshavet. I en tid da denne industrien har vært i en nærmest dramatisk tilbakegang som følge av sviktende økonomisk resultat, har vi investert meget store beløp både på flåte- og på landsiden – til sammen om lag 2 milliarder kroner. Vår strategi har vært å etablere et integrert industriselskap som har tilstrekkelig størrelse og konkurransestyrke til å skaffe seg en posisjon i markedet. Sikring av råstofftilførselen til foredlingsanleggene for å få jevne leveranser i markedet gjennom hele året har vært en grunnleggende forutsetning for å lykkes. Vårt sterke engasjement for å utvikle og modernisere

---

trålerflåten må sees i sammenheng med dette. Vår satsing hadde vært umulig uten fiskerimyndighetenes medvirkning gjennom dispensasjonsvedtak og utvikling av rammeverket, noe som var avgjørende da det ble besluttet å søke Aker Seafoods ASA børsnotert i 2005.

I basisen for vår tankegang ligger det en klar forutsetning om at vi skal kunne drive en forretningsmessig lønnsom hvitfiskindustri. Uten et slikt mål og uten slike forventninger om resultater ville ikke eierne ha satset så betydelige midler i denne industrien. Det ville heller ikke være mulig å opprettholde og videreutvikle næringen.

Gjennom vårt arbeid har vi lagt stor vekt på å spille på lag med sentrale og lokale myndigheter i alle henseender. Vi ønsker å drive en aktivitet som utover det å drive lønnsomt med avkastning på de investerte midlene, også skal skape trygge og stabile arbeidsplasser med størst mulig positiv ringvirkning i lokalmiljøene og i landsdelen. Når det gjelder trålerne så har vi lojalt fulgt opp de forpliktelser om levering av råstoff som har vært fastsatt i de ulike tillatelsene. Så langt det har vært mulig, har vi også forsøkt å ta opp de fiskeslagene som er viktigst for industrien i perioder hvor tilgangen på fisk fra kystflåten er liten. De mulighetene som strukturering av flåten har gitt oss, har også bidratt til en langt jevnere fordeling av egen fangst over året.

Vi har gjennom årene sett det slik at leveringsbetingelsene som er knyttet til våre trålere for oss har representert stabile og vel etablerte rammebetingelser som vi har kunnet forholde oss til og lagt til grunn for våre strategier og investeringsbeslutninger. De innskjerpinger og klargjøringer som til tider har kommet når det gjelder slike forpliktelser, senest i 2003, har ikke representert vesentlige endringer for oss fordi vi føler at vi alltid har fulgt opp det som har vært intensjonen bak ordningene.

De forslagene til endringer i leveringsplikten som nå legges frem, samt de nye forslagene til bearbeidingsplikt, representerer meget store utfordringer for oss. Forslagene til endringer vil kunne svekke vår lønnsomhet så sterkt at det på en dramatisk måte endrer forutsetningene for mye av vårt arbeid og våre investeringer gjennom de siste 10 årene. Vi stiller også spørsmål ved formålet til enkelte lokalpolitikere som foreslår ytterligere detaljreguleringer, med blant annet full bearbeidingsplikt av alle fiskeslag trålerne fisker.

Aker Seafoods sysselsetter om lag 1000 personer i Nord-Norge; vel 600 i industrien og knapt 400 i trålerflåten. Vi driver foredling på 7 steder og har ytterligere 3 steder hvor vi tar i mot råstoff. Trålerflåten består av 15 fartøyer som til sammen disponerer 28,4 kvoteenheter. Av disse er 9,3 knyttet til frysetrålere, 2,3 til en kombinert tråler, mens resten er knyttet til ferskfisktrålere. I vår interne strukturtilpassning har vi lagt flere kvoter fra frysetrålere over til ferskfisktrålere for å tilpasse råstoffet til større satsing på fersk filet. Dette innebærer at vi har økt andelen av torskekvote knyttet til ferskfisktrålere fra 50 til 67 prosent av vår samlede kvote. Samtidig er alle leveringsforpliktelser ivaretatt.

For å utnytte det samlede kvotegrunnet i selskapet på en mest mulig lønnsom måte og under skiftende markedsforhold må vi ha en balansert flåte av fersk- og frysetrålere.

I utviklingen av selskapet har vi lagt vekt på spesialisering og konsentrert oss om å kunne nytte en maksimal andel av råstoffet til produkter som er konsumentferdige og skreddersydd etter kundenes ønsker. Det innebærer for eksempel at vi forsøker å redusere andelen av standard blokk så mye som mulig. De ulike foredlingsanleggene er bygget ut for en slik spesialisering og markedsorientering. Dette betyr på en annen side at enkelte råstofftyper er vanskelig å benytte i vår løpende produksjon.

---

Et eksempel er fryst hyse fra våre frysetrålere. Den gir så lavt filetutbytte og har så svake produktpriser at slik produksjon kun kan gjennomføres med betydelige tap. Ut fra den spesialisering vi har lagt opp til driver vi også kun en meget begrenset saltfiskproduksjon og kun ett av anleggene har satsset nevneverdig på dette. Det innebærer at vi selv ikke kan nytte den største torsken i egen regi både som følge av prisen på slik fisk og slik maskinparken ved våre anlegg er tilrettelagt. Markedet for fryst rund sei utgjør en tilsvarende utfordring for selskapet da det er stor etterspørsel etter slik fisk til klippfiskproduksjon i Norge til enkelte konsumentmarkeder, som f.eks. Ukraina. Prisene ligger også langt over det en mulig anvendelse til filetproduksjon kan gi.

I den løpende driften av selskapet totalt sett, og for de enkelte anleggene og trålerne som er knyttet opp til disse, er det en kontinuerlig oppgave å skaffe maksimal tilgang på fisk til produksjonen. Råstoffet skal også stemme med lønnsomhet og mulighet for ulike anvendelser. For alle fiskeslag fra egne trålere og fra øvrig flåte må vi dessuten forholde oss til markedspriser, både av hensyn til avlønningen av mannskapet om bord på trålerne og til den totale lønnsomhet for vårt selskap. Vi vil i det følgende gå nærmere inn på hva forslagene konkret kan innebære for oss.

### 3.1 Salgs- og leveringsplikt

For våre fartøyer vil salgspunkt først og fremst berøre våre ferskfisktrålere i den perioden på våren og sommeren når de fisker etter sei på Mørebankene sør mot 62 N. Salgspunkt på bifangst av torsk og hyse i dette seifisket innebærer at den skal leveres til våre anlegg i Nord-Norge der trålerne har slike forpliktelser. Dette vil i praksis innebære at våre ferskfisktrålere ikke kan delta i dette fisket da de ikke vil ha muligheter til å oppfylle betingelsene ved å gå til Nord-Norge med denne delen av fangsten. Egen transport av bifangsten med bil til for eksempel Finnmark vil være svært ulønnsomt og vil måtte gi lave priser på fisken - noe mannskapene naturlig nok ikke vil akseptere.

Selv om vi så langt som mulig leverer henimot 100 prosent av egne torsk- og hysefangster til egne anlegg og eventuelt andre som er begunstiget, så er det et løpende behov for blant annet bytte av råstoff med andre anlegg. Dette gjelder særlig bytteavtaler for torsk med selskap som kun driver salting. Her gir vi fra oss stor torsk mot å få størrelser som er mest økonomisk å produsere fileten av. Dette er positive transaksjoner for begge parter. Vi vil også måtte eksportere betydelige deler av ubearbeidet fryst hyse for i det hele tatt å få verdier ut av den. For oss vil en 100 prosent leveringsplikt innebære at vi må ta disse volumene inn i våre anlegg for så å skipe de videre eller foreta råstoffbytte. Dette vil representere unødig og kostnadskrevenende merarbeid.

### 3.2 Bearbeidingsplikt

Slik det i forslagene i høringsnotatet er formulert, henger salgs-, leverings- og bearbeidingsplikten nøye sammen.

Filetanleggene våre tok i 2005 imot om lag 36 000 tonn sløyd/hodekappet torsk, hyse og sei. Torsk og hyse utgjorde hhv. knapt 25 000 og 6 000 tonn, mens sei utgjorde resten. Trålerne leverte ca 12 000 tonn av sin torskekvote på 14 000 tonn og 3 500 tonn av sitt hysefiske på ca 5 500 tonn til egne anlegg. Fra kystflåten og gjennom råstoffbytte ble det kjøpt inn ca 13 000 tonn torsk og 4 000 tonn hyse. Torsken som ikke gikk til egne anlegg ble dels nyttet til råstoffbytte. Den samlede produksjonen av fileten av alle typer var vel 16 000 tonn. Dette representerer ca 32 000 tonn råstoff. Den øvrige delen av råstoffet gikk til andre produkter som salting og noe ble solgt ubearbeidet.

---

For oss ville utfordringen ved selv å bearbeide de delene av trålernes torsk og hysefiske som i 2005 ble solgt eksternt eller nyttet til råstoffbytte, hatt en dramatisk innvirkning på vår lønnsomhet. Dette illustreres her gjennom et enkelt, men svært beskrivende regneeksempel:

Ved 100 prosent bearbeidingsplikt vil vi måtte foredle ca 3 500 tonn fryst hyse. For filet av fryst hyse, som i praksis trolig ville bestå vesentlig av blokk, er markedsprisen ca 30 kroner pr produktkilo. Markedsprisen for fryst hyse er forsiktig satt til 15 kroner pr råstoffkilo. Med en utbytteprosent på fryst hyse på 45 prosent ville råstoffkostnaden pr filetkilo alene bli 33 kroner. Bearbeidingsomkostningene ville utgjøre 15 kroner pr produktkilo. Produktkostnaden ville dermed bli 48 kroner pr produktkilo. Dersom 3 500 tonn hyse skulle benyttes internt til filetproduksjon ville selskapet hatt et tap på ca 28 millioner kroner sammenlignet med det vi faktisk gjorde - nemlig å selge fryst hyse til markedspris. En tilsvarende betraktning kan gjøres ved alternativt å benytte 2 000 tonn stor torsk til filetproduksjon. Den økte råstoffkostnaden på denne fisken i filetproduksjon ville representere mellom 3 og 4 kroner pr råstoffkilo, noe som ville gi en ekstra kostnad på 6 - 8 millioner kroner. Med i regnestykket hører det også til at den foredlingskapasitet som produksjon av ulønnsomme torsk- og hyseprodukter ville legge beslag på, alene representerer et tapt bidrag i størrelsesorden 10 millioner kroner, sammenlignet med det vi har oppnådd ved å foredle fisk fra kystflåten i stedet.

Minsteprisene for hyse er lavere enn 15 kroner som er benyttet i regneeksempelen. Selv om det beregnede tapet ville ha blitt mindre ved å nytte minstepris så er det neppe et realistisk alternativ. Dette viser jo også departementet i sitt høringsforslag, der nettopp markedspriser skal legges til grunn for avregning av fisken knyttet til leveringsplikten. Dersom vi alternativt skulle lagt minstepriser til grunn ville mannskapene få et tap, som vi i tillegg til tap i produksjon, måtte kompensere.

Regneeksempelen viser kostnaden ved disponering av faktiske fangster i 2005 dersom forslaget til bearbeidingsplikt hadde vært gjeldende dette året. Regnestykket gir en samlet negativ effekt på rundt 45 millioner kroner. Konsekvensen av denne negative effekten illustreres ved at forretningsområdet foredling i Aker Seafoods i 2005 hadde et resultat på 14 millioner kroner og konsernet totalt hadde et resultat på 41 millioner kroner, alt før skatt.

For 2006 er hysevolumene betydelig større og vi måtte trolig ha foredlet større andel uegnet hyse i egen regi. I så fall ville den samlede negative effekt kunne ha blitt nærmere 60 millioner kroner.

Et annet viktig forhold når det gjelder forslaget om bearbeidingsplikt for hyse, er at dersom vi i egen regi skal gjennomføre dette fullt ut for vår trålfangede fryste hyse, vil det sterkt redusere mulighetene for å ta imot fersk hyse fra kystflåten i den periode den har den beste sesongen. Dette betyr i praksis at vi må fiske mye av vår hyse i samme periode som følge av tilgjengeligheten over året.

En ytterligere eksemplifisering av effekten av bearbeidingsplikt kan gjøres ved å ta for seg driften på vårt nystartede anlegg i Mehamn. Oppstart av drift på dette anlegget baserte seg på tilgang av fersk råstoff, og produksjon av betydelige andel ferske filetprodukter til et voksende marked i Europa. En omlegging til produksjon av evt. bearbeidingspliktig frossen fisk vil kunne medføre at anlegget vil bli ulønnsomt på grunn av at en må selge ulønnsomme frossen filetblokk fra anlegget.

---

### 3.3 Markedstilpasning

Aker Seafoods arbeider kontinuerlig med å markedstilpasse vår produksjon. De senere årene har vi lagt stor vekt på å legge om produksjonen av filet fra fryst til fersk. Dette har vært en suksess. I 2005 utgjorde fersk filet av torsk ca 2 500 tonn av vår samlede produksjon av torskefilet på vel 10 000 tonn. Vår produksjon utgjorde hele 63 prosent av den norske eksporten. For hyse var de tilsvarende tallene 750 tonn av 2 400 tonn og 41 prosent av den norske eksporten.

I år vil vi ta imot mer enn 40 000 tonn fisk av ulike slag til bearbeiding ved våre anlegg. I tillegg vil trålerne levere mer enn 15 000 tonn, vesentlig sei, noe hyse og litt torsk til andre anlegg og til eksport. Dette betyr at om lag 150 tonn fisk i gjennomsnitt håndteres av selskapet hver dag. Vi har utviklet et omfattende logistikk apparat for å utnytte dette råstoffet på den mest lønnsomme og balanserte måten for alle interesser som er involvert, blant annet av hensynet til leveringsforpliktelsene. Med de store svingningene som det er i tilgang over året både fra egne trålere og fra kystflåten, vil det være en uoverkommelig og umulig oppgave å ha kapasiteter og lønnsomme produktalternativer til å motta og bearbeide all fisken i egen regi.

Utfordringen blir ytterligere understreket når man vet at forslaget om plikt til å bearbeide skal være knyttet til hvert enkelt av anleggene og ikke til konsernet. Virkeligheten for råstoffsvingninger i de nordnorske fiskeriene er slik at det i perioder må sendes råstoff mellom våre foredlingsanlegg både fra sør til nord og omvendt, alt etter sesongene. I toppsesongene vil noe også måtte gå ut av landsdelen. Som påpekt prøver vi å motvirke de naturlige sesongsvingningene ved å la våre trålere ta mest mulig av sin torskekvote til "ukurante" tider, noe som også innebærer en risiko for ikke å makte å ta kvotene. I år hadde trålerne i Aker Seafoods som eksempel igjen om lag 50 prosent av torskekvoten pr 1. juli.

Markedsforholdene for de ulike fiskeslagene vil kunne variere betydelig over tid. For hyse ble et forholdsvis stabilt filetmarked dramatisk endret for en del år siden da filetprisen nesten falt helt ned til seinivå. Dette førte til at den norske filetproduksjonen av hyse stupte; fra over 13 000 tonn i 1998 til knapt 7 000 tonn i 2005 eller bare 19 prosent av samlet norsk hyseeksport målt i produktvekt. Vårt eksportvolum var om lag 2 500 tonn i 2005. For sei har utviklingen de siste 2 - 3 år gått i motsatt retning ved en meget sterk økning i prisen, spesielt gjelder dette fryst sei. For vår totale virksomhet har den økte verdien og lønnsomheten i seifisket vært av stor betydning. For torsk og til dels for hyse representerer utviklingen av ferskmarkedet for filet en tilsvarende positiv utvikling.

### 3.4 Regelverket – bakgrunn og konsekvenser av endringene

Fiskeindustriens adgang til å eie norske fiskefartøyer er etablert gjennom langvarig dispensasjonspraksis - de første slike tillatelsene ble gitt på slutten av 50-tallet straks etter at deltagerbegrensningene første gang var innført. Departementets fokusering i høringsnotatet på deltagerloven og hovedregelen om aktiv fisker som eier av fangstfartøyet, og bruken av dette som argument for innskjerping av regelverket, gir etter vår mening ikke dekkende uttrykk for den gjeldende rettstilstand. Vi vil gå langt i å påstå at det er etablert en selvstendig rett for industrien til å eie fiskefartøyer gjennom myndighetenes praktisering av regelverket og politikernes aksept av denne både på lokalt og sentralt nivå. Helt siden en systematisk og politisk støttet oppbygging av en ferskfisktrålerflåte begynte tidlig på 1960- tallet har industrien vært eier av de fleste trålerne av denne type. Siden 2003 har Fiskeri- og kystdepartementet hatt en stående instruks om å tillate industrielt eierskap til inntil 7 kvotefaktorer pr anlegg.

#### 4. Oppsummering

En betydelig fleksibilitet til selv å kunne bestemme hvordan vi, innenfor dagens regler om leveringsforpliktelser, skal disponere over og utnytte tilgjengelig råstoff, produksjonskapasiteter og markedsmuligheter er en nødvendig forutsetning for å kunne drive industri med sunne ambisjoner. Med den store usikkerhet som ligger på råstoffsidene i fiskeriene vil dette være spesielt viktig i fiskeindustrien. De foreslåtte reglene vil representere en detaljstyring av virksomheten ned på det enkelte produksjonsanlegg som vel savner sidestykke både i andre norske industrisektorer og hos våre konkurrenter ute. Det er med vår beste vilje heller ikke mulig å se at forslagene i sin nåværende form vil utvikle fiskeindustrien og skape ny sysselsetting og vekst.

Ambisjonene til Aker Seafoods er å jobbe videre langs linjene med å tilpasse driften til en produksjon av ferske og høyverdige frosne konsumentprodukter som skal gi oss en enda bedre konkurransekraft i det internasjonale markedet, og således styrke grunnlaget ytterligere for en lønnsom drift og en sikker og stabil sysselsetting på selskapets foredlingsanlegg i Nord-Norge.


Vi mener forslagene savner tilfredsstillende begrunnelse i det gjeldende rettsgrunnlag for forvaltningen av havressursene, både generelt og konkret i forhold til Aker Seafoods.

Vi vil anmode Fiskeri- og Kystdepartementet om å legge vekt på de vurderingene og forslagene som er lagt frem fra FHL industri og eksport i det videre arbeidet med forslagene.

Aker Seafoods vil ikke, slik forslaget er fremmet, være i stand til å forholde seg til et regelverk som tilsvarende forslagene i høringsnotatet og samtidig oppfylle forpliktelsene overfor eierne, våre ansatte og lokalmiljøene der anleggene og trålerne holder til.

Oslo, 20. september 2006

  
Yngve Myhre  
Konsernsjef, Aker Seafoods ASA

  
Leif-Arne Langøy  
Styreleder, Aker Seafoods ASA  
Styreleder og konsernsjef, Aker ASA