

Fiskur í landi hálfmánans

-úttekt á innflutningi á sjávarafurðum til Sameinuðu arabísku furstadæmanna

Ingólfur Sveinsson

Aðalsteinn H. Sverrisson

Um skýrsluritara

Verkefni þetta er unnið af starfsmönnum Íslandsstofu (áður Útflutningsráð Íslands). Meginhlutverk Íslandsstofu er að auðvelda íslenskum fyrirtækjum að selja vörur sínar, þjónustu og þekkingu erlendis. Hvað sjávarútveg og fiskvinnslu varðar sérstaklega þá hefur Íslandsstofa lagt áherslu á að skipuleggja þátttöku íslenskra fyrirtækja í sjávarútvegssýningum erlendis og skipuleggja viðskiptasendinefndir fyrir sjávarútvegsfyrirtæki. Einnig er það hlutverk Íslandsstofu að taka á móti erlendum sjávarútvegs viðskiptasendinefndum og fulltrúum einstakra fyrirtækja sem kaupa eða vilja kaupa sjávarafurðir frá Íslandi. Starfsmenn Íslandsstofu aðstoða þá gjarnan viðkomandi við að skipuleggja tíma sinn á Íslandi t.d. fundi með íslenskum fiskseljendum o.s.frv.

Inngangur

Upphaflega tilurð þessarar skýrslu/verkefnis má rekja til þess að undirrituðum barst ósk um upplýsingar um markað fyrir fisk og fiskafurðir til það sem skilgreina má sem auðug ríki Persaflóa. En þau ríki sem falla undir þessa skilgreiningu eru Dubai, Abu Daby, Kuwait, Oman, Barein, Katar og Sádí Arabía. Almennt má segja að við Íslendingar vitum lítið um markaði fyrir sjávarafurðir í löndum Arabíuskagans. Sárálíttl útflutningur til þessara landa staðfestir þetta. Markmið verkefnisins er einmitt að bæta úr þessum þekkingarskorti.

Athugun leiddi fljótt í ljós að aðgengilegar upplýsingar voru af skornum skammti. Ákvað Útflutningsráð (nú Íslandsstofa) þess vegna að gera markaðskönnun og fela starfsmönnum sínum að framkvæma könnunina. Ætlunin er að könnunin/skýrslan geti verið hjálpleg við að upplýsa íslenska fiskseljendur um stöðu og tækifæri í fyrrgreindum löndum. Einnig er það tilgangur verkefnisins, ef vel tekst til að vekja íslensk fyrirtæki til vitundar um þennan verðmæta markað sem við höfum að mestu látið öðrum þjóðum um að njóta ávaxtanna af til þessa.

Verkefnið var unnið þannig að því var skipt upp í fjóra þætti. Í fyrsta lagi undirbúningur og gagnaöflun, í öðru lagi vettvangsferð, í þriðja lagi úrvinnsla gagna og skýrsluskrif og í fjórða lagi birting skýrslu og kynning niðurstaðna.

AVS rannsóknarsjóður í sjávarútvegi styrkti verkefnið og eru sjóðnum færðar bestu þakkir fyrir.

Landafraði

Ekki þarf að fjölyrða um það að helsti styrkur okkar Íslendinga er öflugur sjávarútvegur og fiskvinnsla. Útflutningur fisks, fiskafurða og þekkingar tengdum sjávarútvegi t.d. í formi véla og tækja til fiskvinnslu er enda okkar mikilvægasta og verðmætasta útflutningsafurð. Staða Íslands og íslenskra fyrirtækja er almennt eftirsóknarverð og öfundarefni annarra þjóða hvað varðar sjávarútveg, fiskvinnslu og sölu fiskafurða. Stöðugt þarf þó að hafa vakandi auga fyrir nýjum tækifærum og nýjum mörkuðum.

Frá árinu 1996 hefur innflutningur á fiski og fiskafurðum tífaldast í hinum auðugu ríkjum Arabíuskagans þ.e.a.s. Dubai, Abu Dhabi, Kuwait, Óman, Barein, Katar og Sádí-Arabía. Ríkidæmi í þessum löndum á sér sennilega ekki hliðstæðu í heiminum. Innflytjendur í þessum löndum sækjast enda eftir miklum gæðum og eru tilbúnir til að greiða hátt verð fyrir ef því er að skipta. Það skýtur því skökku við að hlutur íslenskra fyrirtækja í sölu á fisk og fiskafurðum er hverfandi til fyrrgreindra landa. Sömu sögu er að segja um sölu á þjónustu og þekkingu sem tengist sjávarútvegi og fiskvinnslu. Hlutur Íslands verður síðan enn sorglegri þegar skoðaðar eru útflutningstölur frá Noregi, okkar helsta samkeppnisaðila í sölu sjávarafurða, en sala á norskum sjávarafurðum er töluverð eða meira en hundraðfalt það verðmæti sem við seljum til þessara landa. Eðlilegt er að spurt sé spurninga eins og hvað veldur því að útflutningur er ekki meiri en raun ber vitni frá Íslandi til landa Arabíuskagans? Er áhugi hjá heimamönnum á viðskiptum? Eru íslensk fyrirtæki samkeppnishæf á þessum markaði?

Mikill innbyrðismunur er á fyrrgreindum ríkjum, vægi trúarbragða er t.d. mjög mismunandi, sömuleiðis eru hefðir, reglur og lög mismunandi eftir ríkjunum. Í stuttu máli má segja að Dubai hafi nokkra sérstöðu í þessum hópi sem helgast af því að ólíkt hinum ríkjunum er engu olíu að finna í Dubai. Dubai er eitt af sjö furstadæmum Sameinuðu arabísku furstadæmanna (hér eftir nefnt SAF). Af þessum sjö eru það Dubai og Abu Dhabi sem eru langstærst. Ríkidæmi þessa landfræðilega litla furstadæmis helgast því fyrst og fremst af viðskiptum. Segja má að Dubai hafi sambærilega sérstöðu í þessum heimshluta og Sjanghai og Hong Kong hafa í sínum þ.e.a.s. furstadæmið er nokkurs konar viðskiptamiðstöð svæðisins. Algengt er að ætli fyrirtæki að koma sér fyrir í þessum heimshluta þá setja þau upp skrifstofu í Dubai og stýra síðan starfseminni þaðan. Skattar og gjöld vegna viðskipta eru lítil sem engin og viðskipti fara fram á „vest-rænan hátt“ í Dubai, enda margir íbúanna menntaðir í Bandaríkjunum eða Bretlandi (landið er fyrrverandi verndarsvæði Breta). Flestar stærstu verslunar- og matvörukeðjurnar á heimsvísu eru staðsettar í Dubai og almennt er verslunarumhverfið afar vestrænt. Það þýðir að samkeppnin er hörð og barist er um hilluplássið með sama hætti og í stórmörkuðum Evrópu. Glæsileiki og íburður verslananna er yfirleitt

meiri en venjan er til í borgum Evrópu. Erlendir aðilar/fyrirtæki mega eiga fyrirtæki í Dubai allt að 100% sem er mikill munur miðað við önnur ríki á svæðinu þar sem skylda er að fyrirtækið sé a.m.k. að hluta í eigu innlands aðila. Óopinberar tölur gefa til kynna að af íbúafjölda í Dubai séu innfæddir innan við 20% af heildinni. Mest áberandi í viðskiptalífnum eru Indverjar, Vesturlandabúar og svo innfæddir Dubai búar.

Með tilliti til viðskiptalegrar sérstöðu Dubai á svæðinu er sjónum beint sérstaklega að því og skoðað viðskiptaumhverfi furstadæmisins í von um að það komi að mestu gagni fyrir íslenska útflytjendur.

Fiskveiðar og fiskvinnsla

Landfræðilega hafa Sameinuðu arabísku furstadæmin (SAF) mjög góðan aðgang að veiðisvæðum, þar sem landið tengist Persaflóanum að vestan og norðvestan og Ómanflóanum og Arabíuhafinu að vestan.

Fiskveiðar og vinnsla í SAF er vanþróuð miðað við á Íslandi. Veiðarnar byggjast að miklu leyti á smábátaflota og gömlum hefðum. Bátarnir fara út að kvöldi og koma inn að morgni, litlir bátar og ófullkomnir og engin vinnsla um borð. Löndun fer síðan fram í einhverri þeirra þrjátíu hafna sem dreifðar eru víðs vegar um SAF. Þar er aflinn síðan seldur á fiskmörkuðum. Flestar hafnirnar hafa aðstöðu til löndunar og geymslu á fiski og við stærra hafnir má einnig finna vinnslustöðvar sem á íslenskan mælikvarða þættu nokkuð frumstæðar. Um 70% af öllum fiskafli sem landaður er í SAF er þurrkaður og unninn í fiskmjöl sem fóður fyrir kjúklingaiðnaðinn eða sem áburður (framleiðsla á kjúklingi er mikil í Dubai og gríðarstór fullkomin kjúklingabú rekin þar - dönsk fyrirtæki hafa komið mikið að byggingu og tækjabúnaði búanna).

Þær fisktegundir sem eru aðallega veiddar í SAF eru túnfiskur, makrill, sardínur, ansjósur og hammour. Heildarafli árið 2009 var um 90.000 tonn og hefur farið lítillega minnkandi frá árinu 2000 þegar heildarafli var um 105.000 tonn. Þetta samsvarar til um 50% af eftirspurn fiskafurða í SAF. Innflutningur á fiski og fiskvörum er því um 100.000 tonn og fer stækkandi með hverju ári aðallega vegna fólksfjölgunar.

Stjórnvöld í SAF styðja við útgerð og fiskveiðar upp að vissu marki með styrkjum og vaxtalausum lánum til fjárfestinga í greininni. Útgerðarmenn og fiskverkendur nýta sér þetta aðallega til tækjakaupa og endurnýjunar á veiðarfærum, en lítið sem ekkert hefur verið um meiriháttar fjárfestingar í sjávarútvegi. Segja má að stór útgerðarfyrirtæki eins og þekkjast hér á landi séu ekki til í SAF en hins vegar hefur fyrirtækjum í fiskvinnslu fjölgað og þau stækkað en þessi fyrirtæki hafa verið að flytja inn hráefni víða að til

vinnslu. Stór hluti af því hráefni sem fer í þessar vinnslur er síðan fluttur út aftur til annarra landa á svæðinu. Gert er ráð fyrir þessi iðnaður komi til með að stækka á næstu árum.

Fiskveiðistjórnun

Stjórnvöld í SAF hafa á síðustu 10-12 árum unnið að lögum um fiskveiðistjórnun og þau lög eru enn í talsverðri mótun. Sæm dæmi um hömlur í lögnum þá er bannað að nota bæði troll og reknet við veiðarnar. Þeir sem hyggjast stunda veiðar þurfa að greiða árlegt veiðigjald til að fá aðgang að veiðisvæðum í SAF og greiða það gjald til vatns- og umhverfissráðuneytisins en það ráðuneyti fer m.a. með málefni fiskveiða og landbúnaðar.

Samstarfsríkin við Persaflóa GCC (The Gulf Cooperation Council) sem er pólitískt og efnahagslegt bandalag sex ríkja við Persaflóa (Barein, Kúveit, Óman, Katar, Saudi-Arabíu og SAF) hófu á árinu 2008 að rannsaka stærð fiskistofna í Persaflóa, Ómanflóa og Arabíuhafinu með það fyrir augum að skilgreina reglugerðir og á endanum setja lög um sjálfbærar veiðar. Þetta er að miklu leyti að frumkvæði stjórnvalda í SAF vegna hagsmuna þeirra í fiskvinnslu. En fiskurinn sem er unninn og endurútflyttur frá SAF kemur að mestu leyti frá þessum hafsvæðum í gegnum Óman og Íran.

Markaðurinn fyrir innfluttan fisk

Eftirspurn eftir innfluttum matvælum til SAF er töluverð og á það jafnt við um fisk sem og kjöt. En eins og áður hefur verið nefnt þá má gera ráð fyrir að um 50% af eftirspurn eftir fiski í SAF sé innflutt eða um 100.000 tonn. Verð á innfluttum fisk- og sjávarafurðum er almennt hátt en það fer þó eftir fisktegundum. Sem dæmi má nefna að algengt verð á þorskflökum út úr búð er á milli 5.000–6.000 kr. en einungis um 800–1.000 kr. fyrir hammour sem er staðbundin fisktegund.

Stór hluti skýringarinnar á gríðarlegri aukningu á innflutningi fiskafurða undanfarin ár er að leita í fólksfjölgun, nánar tiltekið erlendu vinnuafli. Þetta innflutta vinnuafli, sem að stórum hluta til er vestrænt og vel launað eykur eftirspurn eftir fisktegundum sem það er vant frá sínum heimahögum t.d. í Bretlandi. Að auki samræmist fiskneysla mjög vel matarmenningu þessa svæðis. Aukin fiskneysla heimamanna á enda einnig sinn þátt gríðarlegri aukningu innflutnings síðustu 15 árin. Opinberar tölur um árlega neyslu fisks meðal íbúa í SAF eru nokkuð á reiki en ætla má að neyslan sé á bilinu 35–50 kíló per. íbúa, sem er

töluvert mikil neysla borið saman við neyslu íbúa annarra landa. Innflutningsverðmæti á fiski til SAF hefur fimmfaldast á síðustu 10 árum úr um 100 milljón dollara í um 500 milljón dollara á ári.

Einn áhugaverður vinkill á útflutningi er að selja til þeirra fjölda hótela og veitingahúsa sem er að finna bæði í Dubai og Abu Dhabi, þar sem eftirspurnin eftir gæðahráefni hefur aukist mikið. Hér er hægt að sjá fyrir sér að lítil og meðalstór fyrirtæki nái hlutdeild á þeim markaði með innflutningi á flokkuðum ferskum þorski, humri, eldislaxi og bleikju svo eitthvað sé nefnt. Í þessu sambandi benti einn viðmælandi okkar á að sérstaða Íslands sem stærsta framleiðanda heims á eldisbleikju gæti verið góð leið til að ná fótfestu, líkt og Norðmenn hafa náð með laxinn. Sérhæfing og sérstaða Íslands gæti tryggt minni samkeppni en ella frá öðrum löndum, alla vega fyrst um sinn, sem hefur jákvæð áhrif á verðstýringu. Kanadamenn hafa t.d. einnig sérhæft sig inn á þennan markað með humar og krabba.

Af viðtölum að dæma við þá sem þekkja til markaðarins í SAF eru nokkrar leiðir vænlegar til að hefja útflutning á fiski til SAF. Hér á eftir verða þeim gerð skil.

Að selja til hótela, veitingahúsa og verslana

Ein leið til hefja útflutning frá Íslandi til SAF er að selja til hótela, veitingastaða og verslana í gegnum milliliði. Hér er hvað besti möguleikinn að stunda arðbær viðskipti að mati margra viðmælenda okkar. Ætla má að verslanir myndu ekki leggja meira en 35% ofan á innfluttan fisk sem verður að teljast nokkuð ásættanlegt. Gera þarf ráð fyrir að álagningin yrði eitthvað hærri á hótelum og veitingahúsum en sú álagning skilar sér út í neysluverðið.

Bæði gæti verið um að ræða flök eða aðrar unnar sjávarafurðir. Til að mynda þá kaupir Carrefour matvörukeðjan ferskan fisk víðvegar að úr heiminum og selur almennt á mjög háu verði. Sem dæmi má nefna ferskan þorsk frá Nýja-Sjálandi sem er seldur á um 5.200 kr. kílóíð af flökum út úr búð.

Líkt og Carrefour þá selja bæði Spinneys og matvörukeðjan Marks & Spencers ferskan fisk úr fiskborði en auk þess bjóða þeir einnig upp á unnin frosinn fisk í pakkningum. Frosinn fiskur og sjávarafurðir eru hinsvegar almennt selt á töluvert mikið lægra verði en ferskur.

Milliliðalaus viðskipti

Ávinningur þess að fara milliliðalaust inn á markaðinn er fyrst og fremst von um hærra afurðaverð. Gallarnir eru hinsvegar margir. Í flestum hinna ríkjanna eins og Saudi-Arabíu er beinlínis lagaleg skylda að vera með annaðhvort innlendan eiganda (e. partner) eða a.m.k. umboðsmann. Reglurnar eru mun frjálslægri í Dubai en engu að síður verða viðskiptin oft auðveldari ef innlendir aðili kemur að þeim með einhverjum hætti.

Hinsvegar ef íslenskur seljandi fiskafurða er ákveðinn í því að fara í milliliðalaus viðskipti þá má t.d. benda á að selja beint til Emirates flugfélagsins sem ber höfuð og herðar yfir önnur flugfélög á svæðinu. Emirates rekur gríðarlega stórt eldhús og veisluþjónustu fyrir sitt eigið flugfélag en einnig fyrir mörg önnur flugfélög.

Milliliða viðskipti

Mikill fjöldi fiskkaupenda starfa í SAF þetta eru svo kallaðir „Licenced importers“. Í einhverjum tilfellum eru viðkomandi einnig að reka fiskvinnslur í SAF en aðallega eru þetta aðilar sem sérhæfa sig í að kaupa og selja fisk inn á markaðinn.

Þessir aðilar geta verið eins misjafnir og þeir eru margir og því er mikilvægt að vanda valið þegar kemur að því að velja sér samstarfsaðila. Aðalatriðið er að innflytjandinn hafi góðan aðgang og þekkingu á markaðinum auk þess að geta sýnt fram á góða reynslu af innflutningi og dreifingu því útflytjandinn mun sennilega hafa lítil áhrif á það hvert varan fer á endanum. Skilaverð til útflytjandans verður ekki eins hátt eins og ef um milliliðalaus viðskipti væri að ræða en viðskiptin verða að öllum líkindum auðveldari.

Að stofna til viðskiptasambands við umboðsskrifstofu

Með því að stofna til viðskiptasambands við svokallað „Commercial Agency“ eða umboðsskrifstofu má minnka vægi annarra milliliða auk þess sem það getur verið heppileg leið til að koma vörum inn á markaðinn. Helsti kosturinn við að fara þessa leið er að hún er töluvert ódýrari en að stofna fyrirtæki eða útibú og er auk þess sérstaklega hugsuð fyrir fyrirtæki sem hyggja á inn- og útflutningsstarfsemi.

Umboðsmaðurinn „Commercial Agent“ verður að vera þegn í SAF og hann verður að vera skráður sem slíkur hjá ráðuneyti efnahagsmála. Umboðsmaðurinn nýtur mikilla réttinda. Hann hefur einkaleyfi til að selja vörur og þjónustu þeirra fyrirtækja sem hann semur við. Dæmi eru um að það hafi reynst mjög erfitt að slíta viðskiptasambandi við umboðsmann, því ber að vanda valið vel þegar umboðsmaður er valinn. Ef umboðsmaðurinn er góður og vel tengdur getur þetta verið mjög hagstæð leið til að koma vörum sínum inn á markaðinn.

Að stofna fyrirtæki

Það eru venjulega tvær leiðir til stofna fyrirtæki eða útibú fyrirtækis í SAF. Fyrsta leiðin er að stofna samstarfsfyrirtæki (Professional company) eða „Joint venture“ eins og það er betur þekkt. Þetta ferli felur í sér að viðkomandi erlent fyrirtæki, í þessu tilviki íslenskt, verður að hafa „Local service agent“ sem er starfsmaður fyrirtækisins. Í raun er hann 51% eigandi fyrirtækisins samkvæmt lögum í SAF um eignarhald á fyrirtækjum. Það eru augljósir vankantar við að fara þessa leið auk þess sem þetta er ekki algengasta leiðin fyrir fyrirtæki í inn- og útflutningi. Hins vegar er það ákveðin kostur að með þessu hefur fyrirtækið óheftan aðgang að markaðinum.

Hin leiðin er að sækjum um starfssemi hjá viðeigandi frísvæði „Free Zone“. Frísvæðin veita fyrirtækjum þann möguleika að halda í 100% eignarhald á fyrirtækinu og setja upp skrifstofur í SAF. Þetta fyrirkomuleg er þó aðallega hugsað fyrir fyrirtæki sem hyggja á útflutningi frá SAF. Þó geta fyrirtæki sem hyggjast stunda innflutning til SAF einnig sótt um starfssemi á frísvæði en þurfa þá að nota „Commercial Agent“ eða „Licenced importer“. Meginkosturinn við að fara þessa leið frekar en að fara beint í gegnum „Commercial Agent“ eða „Licenced importer“ er að fyrirtækið hefur nálægð við markaðinn ef upp koma vandamál.

Sýningar í Dubai

Matvæla og/eða sjávarútvegssýningar í SAF eru ekki margar. Þó er ein sýning haldin er ár hvert í Dubai sem heitir „Dubai International seafood and processing exhibition“. Þessi sýning er mjög lítil en fer vaxandi, hún verður haldin í 4. sinn í október næst komandi. Fyrirtækin sem sýna á þessari sýningu er aðallega frá Mið-Austurlöndum eða Asíu. Kanada er eina vestræna landið sem hefur þjóðarbás og leggja

Þeir töluvert í þessa sýningu miðað við aðrar þjóðir, enda komnir lengst inn á þennan markað. Á sýningunni gefst útflutningsaðilum tækifæri til að hitta “licensed importers” til að kynna vörur sínar. Slóð á sýninguna er www.dubaiseafoodexpo.com

Hin sýningin sem um ræðir er „GulFood“ en hún er stór matvælasýning haldin í Dubai í febrúar á hverju ári. Þessi sýning er mun öflugri, hún nær yfir öll matvæli og er vel sótt af áhrifamönnum í hótél- og veitinga bransanum í SAF. Auk matvæla er þetta einnig tækja sýning fyrir vélar til vinnslu á matvælum en Marel hefur sýnt þarna á sýningum áður. Slóð á sýninguna er www.gulfood.com

Aðstoð við útflutning frá Íslandi

Íslandsstofa aðstoðar þá útflytjendur sem áhuga hafa á selja vörur sínar og þjónustu til umrædds markaðssvæðis. Starfsmenn Íslandsstofu hafa á ferðum sínum á svæðinu komist í samband við nokkra áhugaverða heildsala, dreifingaraðila og innkaupaaðila sem sjálfsagt er að láta áhugasömum í té upplýsingar um ef óskað er. Aðstoð starfsmanna Íslandsstofu verður þó alltaf takmörkunum háð með tilliti til fjarlægðar markaðssvæðisins.

Oft er að talað um að íslenska utanríkisþjónustan hafa þanist allt of mikið út á undanförunum árum og áratugum. Það verður þó tæplega heimfært á þann heimshluta sem hér um ræðir því enginn ræðismaður eða viðskiptafulltrúi er staðsettur í SAF fyrir Íslands hönd. Leita þarf alla leið til aðalræðismanns Íslands í Jórdaníu, Stefaníu Reinhardsdóttur Khalifeh en hún hefur mjög góða yfirsýn um málefni Persaflóaríkja og þekkir til margvíslegra viðskiptatengsla Íslands á þessu svæði.

Að auki má svo benda á hin ýmsu ráðgjafafyrirtæki sem eru á staðnum sem geta aðstoðað. Slíka aðila verður þó að velja af mikilli kostgæfni.

Allstaðar þar sem peninga er von má finna Dani. Danir hafa ræðismannsskrifstofu í Dubai þar sem vinna fimmtán starfsmenn, þar af fjórtán sem sinna viðskiptum og hagsmunagæslu fyrir dönsk fyrirtæki og einn sem sinnir stjórn mállögum og menningarlegum samskiptum. Íslensk fyrirtæki geta leitað til dönsku ræðismannsskrifstofunnar í Dubai með fyrirspurnir sem tengjast viðskiptum en allar slíkar fyrirspurnir til þeirra eru afgreiddar gegn gjaldi.

Undirritaðir áttu góðan fund með starfsmönnum dönsku ræðismannsskrifstofunnar sem sögðu að dönsk fyrirtæki hefðu mikil umsvif á svæðinu og mikill áhugi væri á að auka þau viðskipti. Mikill straumur væri

af fulltrúum danskra fyrirtækja sem væru að skoða tækifæri og möguleika. Vissulega hefði svæðið og ekki síst Dubai orðið illa úti í bankakreppunni þar sem mikið hefði dregið úr fjárfestingum erlendra aðila en Danirnir lögðu áherslu á að langtímahorfurnar væru góðar bæði í Dubai og í heimshlutanum. Því til staðfestingar bentu þeir á að gert væri ráð fyrir helmingsfjölgun íbúa á svæðinu á næstu þrjátíu árum sem augljóslega kæmi sér vel fyrir fyrirtæki sem selja neysluvörur eins og mikill fjöldi danskra fyrirtækja á svæðinu gerir.

Heimildaskrá

Munnlegar heimildir:

- Jonathan D. Crouch, stjórnarformaður Tri Densa. Jonathan hefur verið búsettur í Dubai síðustu 15 árin, hann hefur unnið við inn- og útflutningsstarfsemi allan þann tíma sem hann hefur verið búsettur þar. Viðtal tekið 14. október 2009
- Per Tangsgaard og Katrine Dalsgaard hjá danska konsúlatinu í Dubai, SAF. Viðtal tekið 12. október 2009.
- Nafees Ahmed, framkvæmdastjóri Dubai Seafood Expo. Viðtal tekið 13. október 2009
- Stefaníu Reinhardsdóttur Khalifeh, ræðismaður Íslands í Jórdaníu

Vefsíður:

www.fao.org/fi/oldsite/FCP/en/ARE/body.htm

www.nationsencyclopedia.com

www.worldfishing.net/features/new-horizons/united-arab-emirates

Bóklegar heimildir:

Dubai Explorer 2009/13th Edition, Explorer Publishing & Distribution, 2009