

新马独一无二中文观赏鱼月刊

# 鱼乐杂志

33大版

# 龍魚

精美特辑

每本只售

S\$8.30 (INCL. GST)

## 免费赠送

双人享用

### 凤凰酒店

### THE FOOD SHOP

### 饮料2杯

## 独家报道

### 龐大 PANDA



### AROWANAS

### 龍魚



## 推出

## 投资养龙致富计划 人人都可以分一杯羹

出版商:

FULL HOUSE COMMUNICATIONS PTE LTD Tel: 6842 7266

发行商:

HUANG SIN TRADING CO. Tel: 6841 1367

## 全国隆重发行!

订阅详情请上网查询:

## WWW.FISHLOVE.COM.SG



及各大书局、报摊均有代售。



你  
龍  
我  
龍  
特  
輯  
頭  
老  
大

# 庞大树立 法拉利式名牌

“在未来的30年内，龙鱼的庞大市场需求不变。”庞大水产中心董事简振相先生作出如此大胆预言。



庞大龙鱼的荣誉

上图 /  
庞大龙鱼享誉海内外。

身为本地五家持牌繁殖龙鱼场之一的庞大水产中心，自1996年末成功繁殖其独一无二的名种品牌Panda Gold (RTG-Red Tail Gold红尾金)后，就变得无人不知，享誉本地与海外龙鱼界。

本身是金融界出身的简先生自30年前就开始涉及龙鱼养殖业，经验让他深信，在为数不多的亚洲龙鱼养殖国中，新加坡是最占优势也是最具发展潜质的国家。

他说，大量养殖龙鱼的国家并不多，最为人们知的只有毗邻的马来西亚和数量最大的印尼，其他少量生产的计有中国和台湾。另外，龙鱼也非一般热带鱼，并非在特定国家的每个区域都能成功繁殖，对生存环境有所要求。按照如此比例，若要是由这少数的几个国家内特定的区域所生产的数量去填满全球的龙鱼市场需求，并非易事。

只要新加坡水族业者能好好把握这样的市场潜能，定有更大的发展。他分析，在与上述国家比较一番后不难发现，新加坡虽在地利因素上占下风，但说到要创造更高营业额，其巴仙率还是比别的国家来得高。何况，地理环境的先天不足是能够利用先进科技与专业应变能力而加以改进，例如水源问题和排水的系统等。

简先生说，比较起来，新加坡比其他地区享有

更高的国际声誉，条理分明的社会秩序和富裕安全的生活环境让国际买家有信心。动荡不安的社会局势和龙鱼失窃案件在岛国并不普遍，买家根本不用操心由无法推测的局势变动而影响龙鱼买卖的价格，更无须害怕将龙鱼运输回国的过程里，未到机场即传来鱼只失窃的可怕消息。

关于龙鱼本身价高所引发的成本加重问题，他认为这是不难克服的，因为龙鱼本身原是高成本的“产品”，只要经营妥当，在需求那么高的市场里求存，存活的巴仙率是非常乐观的。

## 求存良计

庞大水产中心共有30个14 X 100尺的龙鱼养殖塘。刚刚开始经营龙鱼养殖业时，也是无可奈何地面对其他资深同业的质疑；那时候，大家都对他的一套品牌管理方法不屑一顾，根本没有知音人珍惜他眼中的上等龙种。

就算被人将之看待为一个笑话也罢，他相信自己，不愿意随波逐流，经由庞大水产中心所繁殖出来的龙鱼，一致命名为本身品牌Panda龙，无理他人的揶揄；对自己所繁殖的品种有非常大的信心，认定必定有懂得欣赏的人。当有眼光买家见识过优良的鱼种和专业品牌管理之后，信誉就自然能够传



## 庞大水产中心

龙鱼养殖塘：30个14 X 100尺  
渔场总面积：8英亩

“年轻一辈该如日本人创造锦鲤品牌般，创立属于新加坡的龙鱼品牌。”

他希望可以从中发掘更多志同道合的龙鱼爱好者，探发更多的连锁关系，一同将这门行业推到另外一个高峰。尤其是年青一辈，他期待他们带着一身科技好本领，走进这个存在明显利益的行业，如日本人创造锦鲤品牌般，创立属于新加坡的龙鱼品牌。

累计了相当的经验与现有的条件，简振相先生特别邀请本地龙鱼“年青辈份”的Derrick Goh(30岁)合作，一起创立一项约35万元的计划，为庞大水产科技多开拓一个新项目：庞大龙鱼 Panda Arowanas(<http://www.arowana.com.sg>)，大规模为传统龙鱼繁殖场增添新气息，预计将在今年年中完工的计划，势必将龙鱼事业引进另外一个更广阔的世界。

1. 庞大水产中心简振相先生，盼望未来的龙鱼市场趋向年轻化。
2. 30年努力打造而成的庞大龙鱼场外观。
3. 严格的品质管理是为确保良好的市场信誉。
4. 看似原始的鱼塘，其实蕴藏不少心机。



开出去，获得肯定。

当成功建立相当规模的声誉之后，他非常欣慰地察觉，到他渔场买鱼的除了一般熟悉的客户之外，海外买家数量逐日增加，部分还是来自印尼和马来西亚，各种龙鱼产地的大买家。这样的迹象显示，他亲手创建的品牌已经获得行家关注。

为此，他对本身品牌管制的经营方针更坚信不移，全力挑战并欲改写行内人口头禅“上等龙都在印尼和马来西亚”的说法。

### 龙鱼买卖

他将龙鱼比作为法拉利跑车，价格标签是重要的环节，识别进入车厂看跑车的顾客也是要点。概括性说，如果要推销上等货品就不能用廉价的手法，如果在廉价地点售贵价，花钱的顾客定会觉得自己是砧板上的一块肥肉。相对而言，上等龙鱼要以高价位过帐，价值才能获得认同。市场上同等有价格的鱼类还有日本锦鲤和七彩神仙鱼。

经过不同时代的洗礼，资深玩家大致认同龙鱼的投资回馈确实存在经济价值。庞大水产的庞大客户名单中有许多非富则贵的买家，简先生将建议他们以千元买进一百条龙鱼，养两年之后如果变心或想做其他新尝试，他愿意以高于原价的15%回收。

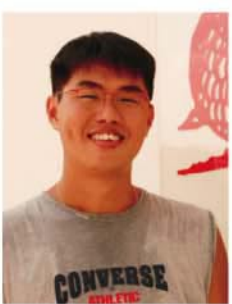




庞大龙鱼计划  
邀你投资养龙

# 庞大推出 共同投资 养龙计划

这项工程将为亚洲龙鱼引进一番新气象，吸引更多人走入这个行业，随即也将本地龙鱼业推至更专业更百花齐放的局面，创造更大的商机。



庞大龙鱼投资策划人Derrick Goh。

上图 / 租用一个鱼塘，一过当龙主的瘾。

右图 / 龙鱼上架，转手买卖。

**想** 一过当龙鱼主的瘾吗？通过庞大龙鱼投资计划，你将能实现美梦。庞大龙鱼投资新计划，目前正式公开让公众参与投资。

投资款项具伸缩性，龙鱼迷可以选择能力以内能负担的其中一项款额，租用现有的龙塘，作为投资。策划人Derick Goh将以本身的专业知识，负责照料和提供顾问咨询。

这项投资新点子，预计将为亚洲龙鱼引进一番新气象，吸引更多人走入这个行业，随即也将本地龙鱼业推至更专业更百花齐放的局面，创造更大的商机。以下是相关的龙鱼计划各个项目介绍。

**分类：**龙鱼展示厅、转售与收购中心、批发与出口及投资养殖池。

**策划：**庞大水产中心私人有限公司与 Derick Goh  
**投资：**约 35 万新元

## 投资养殖池

这里共有35个龙鱼养殖池，出租的数量将不会超过30个，其余需要做后备如储水或者清理鱼池时暂放龙鱼。目前已经有行动计划要租用一个养殖池

已投资的玩家计有12人，预计在大势的宣传之下，有兴趣参与此项投资的人数会激烈增加，届时将为亚洲龙鱼掀起另一个高峰。

鱼池尺寸	养殖	维修保养费用
20 X 10	20/50 条龙	每月 \$200
20 X 18	20/50 条龙	每月 \$300

出售养殖龙鱼(5 - 6 寸)价格	
红尾金龙	\$400 - \$550
红龙	\$1000 - \$2000
过背	\$1600 - \$2300

## 展示厅

顾名思义，这是让全球性买家，主要包括日本、菲律宾、泰国和中国等大客户落脚看鱼的一个地方，里面装潢舒适。是买家们前往观赏龙鱼、评估龙鱼种的主要地带。这里可以放置约一百个4尺的鱼缸，占地 3000 平方英尺，所展示的龙鱼总额约值市价 50 万新元。

## 转售与收购中心

协助买家们转售龙鱼，容纳 40 个四尺的鱼缸，占地 1000 平方英尺。玩家只需要将他们的鱼带来此地，标上心目中的价格后展示在此，就可通过有效管道寻觅一个合适的买家，以合理的价格转售。另一种做法是，提升你的龙鱼品种，如果觉得自己所饲养的龙鱼品种很一般，想要更高水准的品种，若符合庞大对龙鱼的要求，他们将愿意收购，然后售给你心目中想要的更高水准的品种。

## 批发与出口

主要处理龙鱼批发与出口事宜。传统买主会向鱼场下定单，预定龙鱼品种和购买的数量付帐之后就完成交易；但这里还提供一项特别的饲养服务，客户在预定鱼种和数量之后，庞大龙鱼将按照他们的要求，饲养出客户所要求的体型、色泽和长度的龙鱼。

