

“鱼”是许多人每日的盘中餐，但一般人对鱼的印象，仅停留在观赏和品尝，殊不知养鱼也是另一门学问，如果投资得法也是一门商机，让你在品尝高口感、高营养的高档鱼类美食之际，也感受盈利大丰收的美好感觉。

根据食品及水产组织 (FAO) 的资料，水产养殖在2006年占了总鱼类产量的36%，比2001年的28.9%增加25%；但需求增加之际，捕鱼业却因为之前过度捕鱼活动破坏生态，而出现滞呆不前的现象。

在2001年至2006年期间，捕鱼业萎缩了0.2%，水产养殖却增长6.4%；后者的崛起，正好在需求高涨的驱使下，填补捕鱼业衰落带来的需求空隙。

食品及水产组织因此预料，在2016年以前，水产养殖在鱼类产量所占的比例将超越捕鱼的数量。

除了水产养殖前景优越之外，食鱼文化也开始因为人口增加及生活水准提高而改变，这在中国香港一带尤其明显。

华人对吃一般特别讲究，中国及香港的经济腾飞，造就了许多富商，更蕴育了一批爱吃鱼的老饕。

这些人对食物素质要求甚高，而且不计较价钱，加入这个“圈子”的人数，正随着经济发展而不断膨胀，预计今年抄全球的食鱼量，将高达每年1亿吨，中国的需求增加是数据上涨的主要贡献来源。

刘慧欣



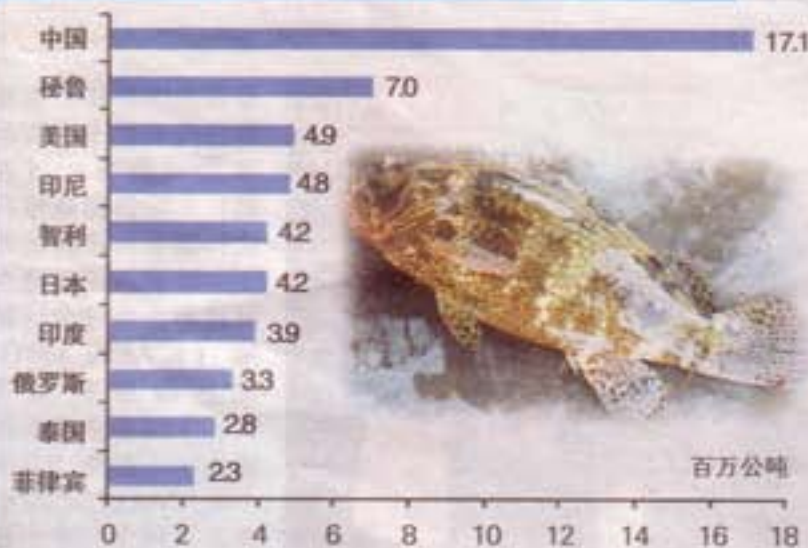
在中国、香港一带对活鱼需求大增、供应却减少之际，已掌握好技术及培植鱼苗能力的婆罗水殖 (Bahvest, 0098, 创业板)，也冀望趁着这股优势在活鱼领域大放异彩，甚至于明年一举攻上交易所主板

好技术适逢中港需求

婆罗水殖

活鱼业大

2008年世界渔业和水产养殖前10个生产国



资料来源：2008年世界渔业和水产养殖状况，肯南嘉投资研究



风灾袭台创造商机

中国及香港不断上升的需求，带动了鱼类价格。2008年以来香港鱼类价格至少平均增长了20%，来自台湾、日本及马来西亚、日本的鱼商也积极吞嚥这块大蛋糕，形成了竞争激烈的营运市场。

但台湾一场莫拉克台风不单改变了当地居民的居住面貌，渔业也惨遭池鱼之殃，让中国及香港水产养殖业的情况出现洗牌。

根据肯南嘉投资银行的报告，最近的台风摧毁了台湾“种鱼” (broodstock)。

根据当地业者指出，养殖户可能要花上好几年，才能重建原本的产量，但“爬起来”的同时，却面对需求不断增长的实际情况，为收复失地添加挑战。

抓紧趋势再下一城

受到老天眷顾的马来西亚，常年风调雨顺，当最大对手台湾遇到风险之际，却同时为本地商家创造了商机。

卧薪尝胆多时的婆罗水殖抓紧上述利好，纵然目前日本本身的配种活鱼大获好评，更在同业有呼风唤雨的地位，仍然积极抓紧现在这个大好趋势，势必再下一城……

一站式综合鱼类水产

来自东马的婆罗水殖，是一家一站式综合鱼类水产业务包括育苗、养殖、及销售高素质活斑。

鱼苗孵化场位于三打根，35个鱼池每月共育苗；养殖场则位于拿笃，每年能养殖100万条活鱼。养殖的活鱼供中国及香港市场，而且本身拥有能承载15公吨及50公吨的鱼，并在香港也设置销售。从培育鱼苗、到销售、到运载、甚至在海外“一条龙”方式，让公司很好的控制成本及时间；养殖怡人及饲养环境优越，让公司在天时、地利两方面

该公司董事经理兼总执行长拿督罗惠明，在接受的独家访问时解释：“马来西亚没有天灾，常年风



●婆罗水殖位于三打根，综合鱼类水产业务包括育苗、养殖、及销售高素质活斑。这里的气候非常适合养殖斑鱼，而且地广人稀，很适合大规模养殖。

在中国、香港一
时活鱼需求大增、
却减少之际，已
好技术及培植鱼苗能力
婆罗水殖 (Bahvest
8, 创业板)，也冀望趁着这股
在活鱼领域大放异彩，甚至于
一举攻上交易所主板

术适逢中港需求大增

渔业大放异彩

中国及香港不断上升的需求，带动了鱼类价格。2005年以来香港鱼类价格至少平均增长了20%，来自台湾、印尼及马来西亚、日本的鱼商也积极吞噬这块大蛋糕，形成了竞争激烈的营运市场。

但台湾一场莫拉克台风不单改变了当地居民的居住面貌，渔业也惨遭池鱼之殃，让中国及香港水产养殖业的竞争情况出现洗牌。

根据肯南嘉投资银行的报告，最近的台风摧毁了许多“种鱼”(broodstock)。

根据当地业者指出，养殖商可能要花上好几年，才能重建原本的产量，但“爬起来”的同时，却面对需求不断增加的实际情况，为收复失地添加挑战。

抓紧趋势再下一城

受到老天眷顾的马来西亚，常年风调雨顺，当最大竞争对手台湾遇到风险之际，却同时为本地商家创造了商机。

卧薪尝胆多时的婆罗水殖抓紧上述利好，纵然目前已因本身的配种活鱼大获好评，更在同业有呼风唤雨的地位，但仍然积极抓紧现在这个大好趋势，势必再下一城……



●罗惠明：马来西亚没有天灾，常年风调雨顺，为水产养殖提供了最大的优势。

一站式综合鱼类水产养殖商

来自东马的婆罗水殖，是一家一站式综合鱼类水产养殖商，业务包括育苗、养殖、及销售高素质活斑。

鱼苗孵化场位于三打根，35个鱼池每月共能孵化50万鱼苗；养殖场则位于拿笃，每年能养殖100万条活鱼。

养殖的活鱼供中国及香港市场，而且本身拥有两艘船，分别能承载15公吨及50公吨的鱼，并在香港也设置销售中心。

从培育鱼苗、到销售、到运载、甚至在海外设买卖场地的“一条龙”方式，让公司很好的控制成本及时间；再加上大马气候怡人及饲养环境优越，让公司在天时、地利两方面高枕无忧。

该公司董事经理兼总执行长拿督罗惠明，在接受《南洋商报》的独家访问时解释：“马来西亚没有天灾，常年风调雨顺，这为

水产养殖提供了最大的优势。另外，我们位于拿笃的鱼场没有大风大浪，属于生态保留区，很适合养殖斑类，而且地形很深，提供了养殖量。”

渔场位置得天独厚

据他透露，大马的竞争者有台湾和印尼，台湾的台风对当地打击很大，重建工作也超出想象；至于印尼，虽然气候适合，但运输不方便，大概要10多天才能运送至香港和中国。

“反观婆罗水殖，我们拥有自己的渔船，大约4、5天就可以送抵目的地；我们在香港的销售中心能储存鱼，渔船到当地进行买卖时，若出现买方刻意压低价格的情况，我们可以选择不卖，把鱼存放在中心，这加大了我们的优势。”

罗惠明的上述作法，不但确保鱼新鲜，而且能够减少损失，卖给餐馆的鱼还可以再养殖好几个月，这些都是顾客愿意继续往来的原因，更让罗惠明在香港打响了名气。

业绩波动大 信心化解疑虑

看似利好众多，但婆罗水殖上市至今的3年多来，也非一帆风顺。

公司在截至2009年3月31日的第四季，成功以390万5000令吉的税前盈利转为盈后，但在截至2009年6月30日的首季，再度蒙受278万3000令吉的税前亏损。

统计公司过去的业绩表现发现，公司盈利出现很大的波动，曾在蒙受季度亏损之后，成功转亏为盈，但却无法延续利好，业绩再度转红。

虽然历史记录并不特别优越，罗惠明内心承载着的满满信心，却化解了众人的疑虑。

控制供应链迈向成功

他说：“我们现在已经累积了技术，养殖经验成熟、鱼场设备健全，之前积极努力，现在是等待收成的时候。”

有效控制供应链，是推动该公司成功的一大成就，有能力自己培育鱼苗，是很多水产养殖商无法做到事情之一。

据罗惠明透露，许多鱼商是向别人买鱼苗，这种成本高，而且对方可能把不好的苗卖给你，这加大了养鱼的风险。

拥有逾30类“种鱼”

但婆罗水殖选择自己培育鱼苗，由于鱼苗众多，因此可以进行筛选，提高成功率；同时，公司也有逾30类“种鱼”，有利公司进行配种。

目前，公司成功繁殖的热门品种包括：沙巴苏鼠、沙巴龙夏、东星斑、老虎斑等等，前两种是公司本身配种繁殖的鱼类。

公司也不停在做研发工作，希望培育出更多的配种鱼类。据罗惠明透露，要在水产养殖业站稳脚步，能成功培育配种鱼非常重要，若配出的鱼受市场欢迎，其他对手无法研发类似的鱼，便能从中稳定自己的利基市场。

婆罗水殖的盈利预测 (令吉)

至3月31日止财年	2009财年	2010财年	2011财年
营业额	2130万	3830万	7210万
盈利	890万	2110万	3970万
利润率(%)	34.4	42.0	41.3
利息	210万	1250万	2540万
股盈利增长率(%)	1781.5	491.3	102.1

资料来源：肯南嘉投资研究

公司简介

婆罗水殖于2004年4月16日以私人公司成立，并在2005年9月5日成为首家在马来西亚自动报价市场(MESDAQ)上市的水产公司。

集团属下有4间独资子公司，分别是Plentiful Harvest私人有限公司，Marine Terrace私人有限公司，Salient Horizon私人有限公司及Well Sky Logistics私人有限公司。

Plentiful Harvest的主要业务是海鱼人工繁殖及繁育鱼苗；Marine Terrace负责养殖海鱼；Salient Horizon及Well Sky Logistics则各拥有一艘大型活鱼运载船，负责将集团所生产的活成鱼运输至香港、中国及其他亚太区国家。

公司成功大量培育及生产高价值品种成鱼，计有东星斑、老虎斑、老鼠斑、苏鼠斑、大星斑、红老虎斑、蝉斑及龙夏等等。

另外，公司也大量地杂交繁殖沙巴苏鼠及沙巴龙夏这两种斑鱼新品种，成为全亚洲第一间能够自己杂交繁殖这两种鱼类的水产公司。



●罗惠明信心满满，坚信只要不放弃就会成功。

盼明年转主板再创新高

身处营运市场良好并等待收成的婆罗水殖，希望明年能从“创业板”升至主板，目前正运筹帷幄，再创高峰。

罗惠明自谦念书不多，但访谈中却信心满满，难被击倒的信心，是用永不放弃的决心建筑而成。

目前，婆罗水殖出口至香港及中国的产量共有500至700吨，但他们相信明年可以提高到1500吨，此外也计划再买入船只，在年杪前额外增加40公吨，为庞大需求做后盾。

计划增设20渔场

为大增产能，公司过去已经投入4000万令吉，现在也计划再投资500万令吉，特别是在2010年以前，将养殖笼的投资数目从目前的100万公吨提高至200万公吨。

同时，公司也计划额外设置20家渔场，每个饲养产能高达每年50万条鱼，每个渔场大概投入200万令吉，耗时2年完成计划。

上述利好都是支撑罗惠明能成功进军主板的原因之一，此外他也预计全球明年的供应量将比今年少，这也提高了价格，并为公司带来更高的涨幅。

拟进军切片市场

除了养殖方面的改善计划，婆罗养殖也有意进军切片市场，即在两年后开设加工厂，出口至欧美国家，开拓另一片天空。

谈到未来大计，罗惠明越说越精彩，问他成功原因，他说：“专注、永不放弃，我真的不相信我做不到……”

培育过程

资料来源：公司网站



婆罗水殖的研发计划

资料来源：公司网站

