

鬥魚雖然在國外已是行之有年的鑽研魚種，且如同孔雀魚一般不斷地向高難度培育種挑戰，但在國內可說是剛興起的熱潮，這股展鬥魅力能維持不墜，還是從此歸於平淡？



# 好鬥鬥魚， 在市場稱霸或從此沒落？

## The Market Survey of Betta

### —— 探索國內展示級鬥魚市場

文字／李幸芬  
攝影／王金郎  
版面設計／蔡孟甫  
協助採訪／  
昭暉七彩水族、風雲水族園藝、  
彩色世界七彩魚坊、地中海水族批發、  
非常魚樂水族、邵港科技股份有限公司、  
石頭水族貿易、德河水族貿易

白 從去年起，國內觀賞魚就興起一股新鮮的新勢力，那就是展示級鬥魚-Show Betta風潮的崛起，而在今年七月的水族展期間更是達到高峰，在水族展時，不僅有鬥魚新品種亮相，吸引了許多人的目光，其一對形質俱優的鬥魚叫價數千元依然熱哄哄有買主，可見當時之盛行！



◀ 展鬥，行情看俏，還是從此歸於平淡

### 展鬥熱潮暫褪主因

但曾幾何時，只經過短短3、4個月，Show Betta的熱潮消退了不少，從水族館一個月可賣百餘對的熱情，怯而

轉為數十對的平淡，其因何在？

在我們訪問了數家水族業者及進口商後，發現：價格市場紊亂及知識未普及是二大主因。

### □ 價格紊亂

價格混亂是目前Show Betta市場的最大困難點，一對從數千元跌到數百元的鬥魚，在一星期內就有可能發生這種亂象，使得貿易商不敢大量進口，怕價格隨時崩盤，這是說不準的事，誰也沒有個底，就是這樣使得同樣一種鬥魚，在這家水族館是千元一對，而在另一家水族館則可能只有數百元，儘管品種相同，但體形、色澤、鱗條都有差異，但一般的消費者哪知道呢？只有這家比較便宜而那家比較貴的粗淺印象。這樣對整個展鬥市場來說是個致命傷，無法建立起一般的價格規範，讓人無所適從。

### □ 知識未普及

說到鬥魚的專書，國內市場寥寥可數，有的充其量只是國外翻譯而來的書，是否符合國內的風土民情有待商榷，所以即使想踏進鬥魚鑽研的愛好者們，在知識不普及的情況下，也只能東聽西聽，自己揣摩，進而自己判斷如何選擇鬥魚，在這種情況之下，就會被價格所迷惑了。

## □飼養的孤立性

鬥魚本性好鬥，造就了泰國鬥魚的風行，但也因此侷限了牠的飼養條件，同一缸中不能同時飼養2尾鬥魚，否則會鬥個你死我活，只能飼養一隻孤芳自賞，或是將鬥魚和其他魚種一起混養，無形中鬥魚飼養的孤立性自然對市場有所影響，所以有水族業者便表示：展鬥永遠是小眾市場！



◀一般水族館是以單缸飼養展鬥的方  
式展售著

## 展鬥的前景

平心靜氣而論，在觀賞魚市場中，價格佔了極重要的因素，所以水族業者均認為，正本清源及知識普及才是上策，有幾種方式可達成：

## □舉行比賽

以比賽來促進市場發展，提高消費者層次，這是有例可循的：七彩神仙及孔雀魚，都在愛好人士的強力推廣下，比賽、展覽時時可見，造成有固定族群死忠支持著，也不斷精益求精著。而展示級鬥魚就可以依此模式來推廣，相信假以時日定可看到效果。

## □相關知識的宣導

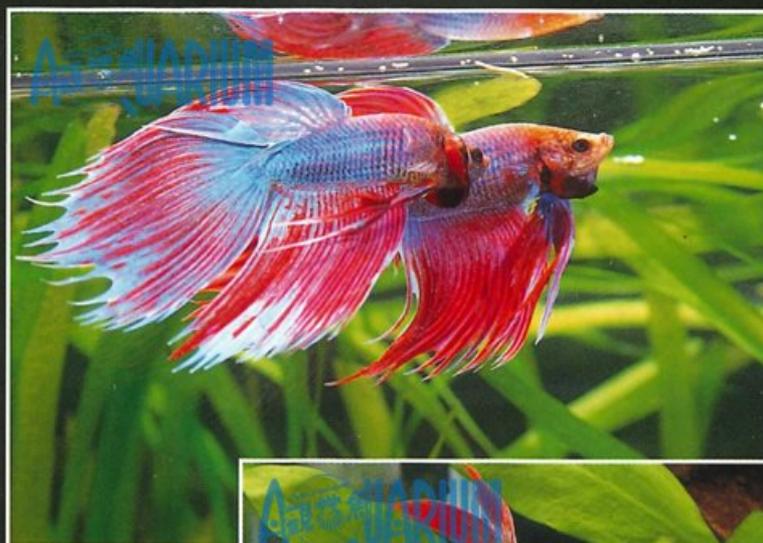
相信不管是國外Show Betta的訊息，或是國內展鬥品種的新引進，都是可以吸引鬥魚愛好者的注目的，而對一般飼養泰國鬥魚的消費者們，雖然買入的鬥魚很便宜，但還是可以讓這些初級的愛好者得知，鬥魚不只是數十元的廉價品種，牠可以是經過愛好者不斷改良的扇尾、冠尾、半月等改良品種；牠可以是紅、藍、黑等純色的高價品種，牠更可以是自己享受配對、發情、繁殖、孵化等珍貴過程的最佳魚種。

## □價格穩定

想達成價格穩定的成果必先讓知識普及才行，這有賴媒體工作者合心齊力，可先從國外引進評比鬥魚等級的相關資訊，讓喜好展鬥的愛好者明瞭Show Betta的等級及鑑賞重點，當然消費者的層次也需再提高才行。

## 流行的契機

平心靜氣來說，若就一般的普通鬥魚(泰國鬥魚)來說，這是很普及且廣大的市場，且全世界一直穩定地成長著。而關於展示級鬥魚市場的前景，水族業者意見紛歧，有看好、看壞兩種，但我們仍樂觀的認為：展鬥永遠像一綉爛的鬥士，不會在觀賞魚市場中消聲匿跡，牠會永遠奮戰到底，我們也希望能有更多有眼光的人們能慧眼識英雄，加入飼養展鬥的行列，在育種培育時，展鬥的困難度比孔雀魚高，自然成就感也加成。希望藉由高單價、飼育困難度稍高的展鬥能帶給水族市場無限的商機！



◀欣賞兩隻展鬥劍孛拔張之勢



▶色彩亮麗的雙尾鬥魚搭配水草十分得宜

## 鬥魚名人堂



▲昭暉張小姐認為鬥魚質重於量，故堅持只進高品質的鬥魚品種



▲邵港國內事業部吳副理表示鬥魚市場玩家級雖只佔5%，但仍可從初學者玩鬥魚來教育起，使之進入較高難度的展鬥領域。



▲風雲葉先生認為鬥魚市場因價格而崩塌，再加上玩家、網路販賣等方式，使得其對未來市場有危機感。



▲地中海中和店店長鄭先生認為鬥魚的飼養難度不高，且配備簡易即可，所以前景看好



▲德河黃先生認為鬥魚不會消失，只是無法成為市場主要趨勢



▲石頭石先生認為鬥魚目前所遇到的困難點是「劣幣逐良幣」，因消費者大都重視價位高低，使得進口商對引進高品質的鬥魚裹足不前。



▲非常魚樂鄭先生認為玩鬥魚市場平穩，有固定的族群，不過因鬥魚特性的限制，一直無法再擴大飼養族群。