

“收割”孩子视力焦虑

“防控神器”套路深太不靠谱

远视储备如同孩子的“视力存款”,消耗快会容易近视,不少家长因此产生护眼焦虑。由于护眼心切,一些希望孩子恢复度数、摘掉眼镜的家长,轻信市场上视力矫正机构的特殊治疗。什么是远视储备?哪些原因导致孩子储备不足?防止孩子过早近视该怎么办?市面上一些视力养护机构主打的“护眼套餐”真有效吗?记者进行了调查走访。

用眼负担重 加快远视储备消耗

甘肃爱尔眼视光医院2023年在兰州市普查时发现,121个幼儿园里有两成儿童存在远视储备不足,3.4万小学生群体中近视率接近四成。甘肃省妇幼保健院眼保健科副主任医师张瑜说,从就诊情况来看,小学三年级以前的儿童群体,四分之一出现近视问题,这种现象在10年前很少见。

一般情况下,新生儿出生后眼球为远视状态,远视储备相当于人的“视力存款”,每个人从出生都有一定的储备,尽量延长孩子宝贵的远视储备使用期,孩子未来近视的风险就会降低。当远视储备消失殆尽,如果孩子还在发育期,会逐渐往近视的方向发展。

“孩子在家里本身就依赖电视、手机,到了学校,触屏教学一体机替换了粉笔和黑板,教学工具电子化让我对孩子的视力非常担忧。”陕西咸阳家长吕松伟说。

“这类兴趣教学本身就比较费眼,很多培训机构还开发了网课和电子作业,增加孩子的用眼负担,还挤占了户外活动时间,

这也是导致青少年近视的重要因素。”中华预防医学会儿童保健分会儿童视觉学组委员田蔓男说。

“防控神器”五花八门 究竟哪个靠谱

在甘肃兰州,记者打开手机地图搜索“视力”,附近出现各类视力防控馆、健康护眼店、视觉训练基地、摘镜中心。记者进行了随机暗访。一些商家宣称,使用他们营销的套餐或产品,可以提升孩子的裸眼视力,有望摘掉

“防控神器”甚至打上AI等先进概念,但产品疗效受到质疑。

在一家宣称“15分钟提升裸眼视力”的机构,商家推荐记者购买9800元一副的动焦训练眼镜,该产品是让佩戴者在15分钟内看远看近1500次,称这种动焦训练有可能降低度数。在另一家视功能训练店,店家推荐3D训练平板电脑,声称这不是一般的平板电脑,会用AI为孩子匹配个性化训练方案,单纯观看3D动画就可以提升视功能和裸眼视力。

“业界普遍认为,动焦训练



眼镜。

在一家视力训练机构,店家墙面上广告效果图显示,一些消费者接受苗方调理和智能训练后,成功“摘掉”了眼镜。店家称,苗方按摩调理搭配哺光仪治疗,可以提升裸眼视力,让近视的孩子不戴眼镜就看得清。

专家提醒,这些机构将视力作为评估近视的标准,这本身是错误的。“孩子有没有近视,应通过散瞳验光后的屈光度、眼轴长度和角膜曲率来综合评估。”张瑜说。

为了吸引消费者,有近视

调节方法对控制近视没有效果。很多近视的孩子本身接触电子产品过多,3D平板电脑或许只适合于弱视、视功能异常和斜视患者,并不适合已经近视的孩子。”张瑜说。

由于护眼心切,不少家长轻信“摘眼镜”广告,在护眼路上屡屡走弯路,影响了孩子的视力健康。家长王月曾带着孩子在兰州市一家近视防控机构进行控度训练半年,先后使用哺光仪、理疗按摩仪、明目贴和控度镜。“不料半年后近视从150多度涨到300多度,我去投诉时,发现还

有人和我有同样遭遇。”她说。

张瑜说,护眼心切的家长之所以走弯路,在于普遍接受不了孩子过早就戴上眼镜,“只要不戴眼镜,各种手段家长都愿意尝试,这才耽误了孩子的治疗”。

消费陷阱多 产品难有真疗效

——“防控神器”不“神气”,个别缺乏循证医学证据。部分机构在开展近视矫正时,推出各类主打产品,使用“恢复视力”“降低度数”“近视治愈”等表述,但专家和部分家长反映,其矫正效果不佳,甚至使用安全性也无法得到保障。

——视力训练藏猫腻,诱导性检查造成恢复视力的假象。记者在暗访时,遇到一些对视力训练效果深信不疑的家长,称“自己孩子视力训练一段时间后,看视力表更加清楚了”。

受访专家告诉记者,一些训练机构经常使用小伎俩,给人造成视力恢复的错觉。“把灯箱的灯源调亮一点,反射镜放近一点,或者把5米款的视力表调换为2.5米款,都会产生不同的测试结果。”甘肃爱尔眼视光医院视光及小儿眼病科副主任医师周其说。

——未经科学诊断使用正规产品,假性近视容易成真性近视。如今,被证实科学有效的近视矫正控制技术手段,主要包括角膜塑形镜、多焦软镜、低浓度阿托品滴眼液等控镜产品。

“但是一些配镜机构,在未经过视功能检查的情况下,将这些控镜产品任意推荐给消费者,反而容易影响视力健康。”中华医学会眼科学分会委员盛迅伦说,散瞳可以排除假性近视的可

能,但一些店家没有散瞳验光,也不去给孩子做细致的眼部检查,仅通过插片验光,随意佩戴角膜塑形镜,这是很不负责的。如果是假性近视,配戴的话会导致真性近视的发生。

视力矫正“擦亮眼” 守护孩子“光明”未来

专家认为,可将“关口前移、行为干预、精准防控”作为重要策略,这样能产生持续的作用。

盛迅伦建议,对近视前期儿童青少年早期干预,防止他们戴上“小眼镜”。“结合近视防控数据采集、档案建立与管理,将儿童青少年群体划分为视力正常、远视储备不足、出现近视问题、戴镜视力正常等几类,从家庭、学校、医院等形成一套视力分级管理和矫正流程规范,提供个性化的近视管理方案,提高视力防控的科学性、可及性和有效性。”

甘肃省药品监督管理局提示,家长为孩子选择护眼产品时需要格外“擦亮眼”,谨防被骗。眼贴适用于缓解轻度眼疲劳及减轻用眼过度引起的不适症状,视力训练仪适用于青少年假性近视的恢复训练或缓解视疲劳,这些产品很容易被夸大可为治疗近视。为规范儿童青少年近视矫正工作,加强市场监管,2019年3月,国家卫生健康委等六部门联合发布《关于进一步规范儿童青少年近视矫正工作切实加强监管工作的通知》,明确要切实加强监管,严肃查处违法行为。各地也根据通知要求,对威胁儿童青少年视力健康现象进行治理,加强市场监管。

据《半月谈》

“蓝莓论克卖变论斤称”“荔枝从每斤70元跌至只有几元钱”……

高端水果“排队”大降价

“蓝莓论克卖变论斤称”“榴莲价格跳水”“山东樱桃价格腰斩了”“荔枝从一斤70元跌至只有几元钱”“杨梅降价了”……继“阳光玫瑰”葡萄之后,蓝莓、榴莲等高价水果,纷纷因今年大降价而“排队”登上热搜,高端水果平民化再次引发讨论。

高端水果价格变得“亲民”,真的不香了吗?记者近日采访多家平台采销部门、种植户了解到,高端水果价格变动与供需有关。

据中国社科院农村发展研究所研究员李国祥表示,这源于水果价格的周期性波动。他表示,前几年水果价格较高,提升了果农积极性,因此果农扩大种植面积,再加上部分水果生长期气候条件较好,使得产量增加。又正逢西瓜、樱桃、荔枝、蓝莓等集中上市期,供给上升促使价格下跌。

“技术、品种成熟了,市场就充分竞争了”

“水果皇后”蓝莓的降价快速成为消费端热议话题。这种一小盒动辄数十元的浆果,往常多是超市、水果店摆在C位的水

果,今年却像“阳光玫瑰”葡萄一样,成促销中的引流单品。

经过近20年发展,云南已发展成全国优势蓝莓主产区。云南早晚温差大、日照时间长,有蓝莓喜欢的低温、滇中等地土壤酸碱度适宜,可栽培大部分蓝莓品种。云南也成为多家国际浆果巨头的种植基地。

国产车厘子同样有多个国内新产区崛起。某电商平台采销人员张天禹接受记者采访时表示,国产车厘子指科迪亚、瑞吉娜等高端品种,与智利车厘子同品种诞生的果实,也被称为大樱桃。近年来,铜川、甘肃等地引进上述高端品种,今年大规模上市,价格仅为智利车厘子的五分之一。

高端水果的品质和产量与种植技术息息相关。蓝莓产业中,不少品牌和种植采用基质栽培技术。“怡颗莓”2013年进入云南,开启浆果业务。去年,“怡颗莓”在云南的蓝莓总种植面积约1.5万公顷。据了解,“怡颗莓”的蓝莓基地采用现代种植方式,即基质栽培,而非传统的在土壤中种植。

记者此前走访位于花都区

的“广州中植农业”看到,基地放



种捷克、德国、法国等地优质甜樱桃品种,采取格架栽培、水肥一体的种植模式,以及标准化的采后管理,全程温控冷链供应技术,填补国内大樱桃晚熟品种的市场空白。

高端水果的价格下降也与

气候相关。张天禹告诉记者,国产车厘子的晚熟品种采摘期只有5天至7天,晴天采摘可保存5天左右,雨天采摘仅可保存一天,与今年的荔枝相似。记者走访时注意到,因雨水过多,妃子笑等早熟荔枝品种产量不受影



响,但桂味荔枝产量极少,市场价飙升。

“各大平台卷价格,投入大量流量资源”

榴莲、蓝莓等高客单价水

果一直是平台消费者争抢的爆款。

在超级大单品营销策略下,电商和生鲜平台加大对高端水果宣传的同时,深入源头,缩短中间环节,并为种植端提供用户数据指导种植、规范采后管理办法。

据张天禹介绍,自己所在的电商平台今年采用源头直发,在产地侧投入大量人力物力,根据智利标准引导制定国内种植园区标准,并吸取相关销售渠道的建议,在国产车厘子颜色、糖度、硬度等方面敲定相关制度。

多位生鲜水果商家告诉记者,在各大平台卷价格的浪潮之下,为高端水果投入大量流量资源和补贴等,到源头拼供应链,降低价格的同时提高了国产高端水果认知度。

“未来,高端水果可能将出现多元化、定制化、普及化等发展趋势。”多位业内人士认为,“天价”水果并非常态,价格终究要回归市场。“最有力最持久的营销,归根结底还是水果的品质。对消费者来说,原本物以稀为贵的水果,如今‘飞入寻常百姓家’,这是一件好事。”

据每日经济新闻