

新区兴鹤大街中段,三个小学生模样的小姑娘走在人行道上,“小姑娘,你们知道哪里能治疗眼睛近视吗?”一位30多岁的女士问道。“知道!知道!我们两个都是近视眼,都去治疗过。你顺着淇河路往西走,到前面拐个弯就有一家。”瘦小一点的小姑娘指着西北方向说。另一个小姑娘则指着东面说:“我们班也有同学在东边的那一家治疗。”她们两人争相回答。

暑假期间,中小小学生特别是小学生除了参加暑假兴趣班之外,很多患有近视等眼疾的学生还要定时到一些视力保护或视力康复机构去矫正眼睛。随着学生学习压力越来越大,视力也越来越下降,患有近视等眼疾的学生也日渐多了起来,所以,一些专门治疗近视的机构应运而生,治疗近视的方法也有很多种,比如按摩、点穴、中药、眼药膏、眼贴、近视治疗仪等等。

目前,我市治疗近视的现状如何,诸多治疗近视的方法真的像广告上所说的那样神奇吗?记者带着这些问题进行了走访。

### 治疗近视机构:生意很红火

新区一家治疗机构里,七八个中小小学生有的在测视力,有的在接受穴位按摩,有的在做操,还有的在等待,彼此熟悉的孩子们还不时地开着玩笑。两位负责按摩的医生坐在孩子的对面,给孩子按摩着头部。“你如果上午来,比现在的孩子还多。”其中一个工作人员利用给孩子按摩的间隙跟记者说着话。

山城区一家大约有十几平方米的视力保护中心里,摆着几张桌椅,墙上贴着两张视力矫正图和一张视力监测表。有两个孩子在看视力矫正图,三个孩子在接受按摩,还有两个靠墙坐着,按照医生的要求在转动眼球。不大的屋里还不时有人进来咨询。

### 家长:一切为了孩子的视力提高

新区的张女士有一个14岁的男孩,从小学四年级开始,孩子的视力开始下降,从最初的1.0下降到了现在的0.3,目前戴250度近视眼镜。为了使孩子的视力能恢复正常,基本上各种治疗近视的方法都尝试过了,最早用黑眼睛近视眼膏、滴眼液,也用过眼睛治疗仪,现在还在使用防近视眼罩,可孩子的视力却一直在下降。今年暑假,不死心的张女士利用两天的时间,在新区、山城区几个治疗近视的机构询问了一遍,希望能找到适合孩子的方法。她说,即使孩子的视力有一线提高的希望,她也想试试。

据了解,跟张女士持相同观点的家长不在少数。

# 防治近视 雾里看花迷人眼

本报记者 韩晓红

## 记者走访: 同一症状,治疗方法各不相同

记者在新区、山城区转了一圈,发现这些治疗近视的机构一般都设置在中小学附近,治疗的方法基本上是点穴、按摩,加上口服药、功能操或是矫正操,再配以眼贴等辅助治疗。



记者跟随张女士的儿子,对我市6家矫正机构治疗近视的情况进行了暗访。

两家矫正机构的工作人员说此种情况能治疗,但治疗的时间会长一些,效果应该会有。

3家矫正机构说,从记者提供的情况,基本上能判定张女士的儿子是真性近视,已经不能治疗,但可以通过使用视力矫正仪、回归镜等治疗仪来维持原有的视力。

7月22日下午,记者来到了山城区一家视

力矫正机构。看到有人进门,两名中年妇女急忙穿上白大褂,当记者说明孩子的近视状况后,其中一位工作人员肯定地说,经过两个疗程的治疗,保证能让孩子的视力恢复到0.6至0.8。这时,从外面进来了一位老年妇女,她说:“在我们这儿,曾经治疗过一个500度近视的人,只用了3个疗程,视力就达到了1.5。”

左右,视力保护仪、回归镜的价格也在几百至上千元不等。记者粗略地计算了一下,像张女士的孩子治疗下来就要2000元左右。

## 眼科专家: 治疗青少年近视只能戴眼镜

真的像有些机构说的那样能治疗近视吗?带着这个问题记者采访了市中医院眼科副主任医师赵斌。她说,经过科学论证和临床应用,现在世界上还没有任何技术和仪器能够彻底治疗近视,目前治疗近视的方法只有两种,即光学矫正和手术治疗。光学矫正,即我们平常所说的戴眼镜,包括框架眼镜和隐形眼镜。青少年视力不佳时,不要急于配戴近视眼镜,一定要经眼科医生确诊以后再配镜,以免错过假性近视的最佳治疗时期,造成终生遗憾。

对于一些治疗近视的仪器,赵斌表示,从理论上讲孩子使用后可能会暂时缓解眼睛的疲劳,但没有治疗近视的作用。

市第一人民医院眼科的一位医生介绍,近视主要分为遗传和后天两种,也分为真性近视和假性近视。对于真性近视,不管是遗传的还是后天的,只有通过戴眼镜或做眼部手术来矫正。而18岁以下的青少年身体正在发育,不宜做手术,所以,对于青少年而言,治疗近视的最好办法就是戴合适度数的近视眼镜。对于通过散瞳验光检查后确定是假性近视的,一般通过休息、消除疲劳后视力即可恢复。

其实,治疗与防止近视的发生,“防”是关键,青少年应该养成良好的用眼习惯,注意用眼卫生,学习45分钟左右应休息10分钟以上,其间可远望、看绿、闭目休息或做眼保健操。一旦近视就应当戴眼镜,并且每隔半年到一年就应重新验光一次,并及时更换眼镜。



# 旅行社:谁动了我的奶酪?

本报记者 邓少华

一进入7月,各旅行社就开始忙碌起来,准备迎接旅游旺季的到来,然而大家很快就发现,期待已久的大蛋糕不见了,旅游市场以往的繁荣景象并未出现。“谁动了我的奶酪?”很多旅行社不由得发问。

## 旅游市场旺季不旺

在新区淇滨大道某旅行社的接待处,桌子



上五颜六色、制作精美的宣传资料堆成了小山,桌子后面的几位工作人员正在聊天儿,接待处显得很冷清。在其他旅行社,记者同样也没有看到人来人往的繁忙景象。

两年前,高先生在山城区成立了一家旅行社。与一些老牌旅行社比起来,虽然在客源、人气等方面不如老社,但也是“新手”中的佼佼者。高先生说,按常理,七八月份是旅游旺季,也是旅行社生意较火的一个时段,但今年却不一样,整个旅游市场出现旺季不旺的现象,一些热门线路不但没有出现价格上涨的趋势,相反却整体下滑。记者从另外两家老牌旅行社中也得到了同样的信息。

境外游与去年基本持平。在某国际旅行社记者看到,境外游的咨询电话接连不断。据该旅行社一位姓白的负责人介绍,今年境外游的客人与去年相比基本上持平,境外游的热门线路依旧是泰新马、韩国等老线路。原因很简单,这些国家和地区的签证容易办理。今年咨询欧洲、美国、加拿大等一些线路的客人增多,但因为这些国家的签证不好办理,所以旅行社和一些市民只能望而却步。

进入七八月份后,学生市场成了旅行社争抢的大蛋糕,旅行社争先恐后地推出夏令营方案,一些夏令营的宣传资料几乎是无缝不入。记者了解到,虽然到北京、上海的夏令营依旧是热门线路,但行情不如去年。

## 多种因素导致市场疲软

线路老化是近年来旅游市场的通病。随便

翻开一张报纸,旅行社和景区的广告就会扑面而来,长线、短途、境内、境外,让人应接不暇。但喜欢旅游的人很快发现,旅行社和景区推出的线路多是老线路,新线路和能吸引眼球的线路很少。市民赵女士说,她和丈夫都喜欢旅游,年年趁孩子放假时间出去,这些年已经把一些热门景区转遍了,一条线路去一次两次还可以,去的次数多了就没意思了。因为今年没有找到合适的新线路,所以不打算出去。

谈到线路老化的问题,鹤壁三兴旅行社的盖先生这样介绍,一条新线路的开辟需要宣传、踩线等,不仅要冒风险,还需要费用,所以多数旅行社只能望路兴叹,坐等同行中敢“吃螃蟹”的人。

“私自”出游导致客流分散。随着生活水平的提高,越来越多的私家车进入寻常百姓家,加上四通八达的高速公路,使得自驾游、联合包车游等“私自”出游成为可能。信裕旅行社的高先生介绍,与往年相比,今年到旅行社咨询线路的人特别多,但与旅行社签合同的人却很少,相当一部分市民问清楚线路后,自己驾车或结伴包车出游。

一些旅行社私自拉客也是分散旅行社客流的原因之一。记者在采访中了解到,一些旅行社私自组织客源出游,由于他们的价格明显低于旅行社价格,成为一些低收入市民出游的首选。

谈到假期学生市场,一位姓韩的学生家长说,他仔细研究过一些旅行社推出的假期线路,如看名校之类的夏令营,显然是为了迎合家长望子成龙的口味设计的,但没有真正根据



各个年龄阶段孩子的特点来设计线路,所以孩子们并不欢迎。另外,一些旅行社没有专业管理和研究孩子事务的人员,只能将本地的一些孩子与其他地市的拼团,这成为家长不放心的原因之一。诸如这类因素直接导致了学生客源减少。

“市民消费更趋于理性”,三兴旅行社的盖先生说,市民的维权意识越来越强,很多市民出游之前,耐心地询问出行线路、安全标准,有没有保险等信息,在自己不认为安全可靠的情况下,不跟风,不轻易买单,这使得旅行社之间竞争更加激烈。

盖先生还说,今年天气也是影响市场的原因之一。进入7月份后,由天气引起的自然灾害增多,所以一些市民选择了本地游或待在家中。