

# 一副眼镜 动辄上千

# 贵

# 谁在“收割” 近视眼?

暑假来临,又到了学生配镜的高峰期。

近年来,动辄数千元的配镜花销让家长把近视和牙齿正畸、打生长激素一同列入了养娃“败家三件套”。

在眼镜界曾流传着这样一句话:“20元的镜架,200元卖给你是讲人情,300元卖给你是讲交情,400元卖给你是讲行情。”虽是吐槽之语,但也在一定程度上揭示了眼镜市场的“水有多深”。一副动辄上千的眼镜,成本究竟是多少?谁在赚取“暴利”?

## >> 镜框 几百元的镜框 批发价只需50元?

“镜架当时选的是店里最贵的纯钛镜架,标价600多元,镜片选的是1.74折射率的,标价2000多元,最后店家打了个六五折,总共花费2000元。”

在北京市西城区工作的小倪一直被高额的配镜费用困扰,由于近视度数较高,她每次都选择1.74折射率的镜片,一次配镜费至少在一两千元,按照三年换一副算,是一笔不小的开支,而动辄四位数的花销也让她觉得自己可能是被“坑”了。

“下次要去潘家园配眼镜了,起码比路边的眼镜店要便宜。”小倪表示。她口中的“潘家园”,是指潘家园地铁站附近的北京眼镜城,聚集了一大批眼镜卖家。资料显示,这里曾是中国最早的眼镜专业批发市场。

在北京眼镜城的外面,记者遇到了正发放小卡片的吕强(化名),他向记者热情地介绍起了配镜的价格。

当记者提到“在其他眼镜店,一个钛合金的镜架要价三四百元”时,他连说,买贵了,“我们是做批发的,在我们店里,钛合金的眼镜架只需要50元,纯钛的眼镜架,贵的才128元。”

在北京眼镜城走访多家店铺后,记者发现,如果不追求品牌,100多元可以买到纯钛眼镜架,但若涉及品牌,价格会“水涨船高”。

王兰(化名)就在北京眼镜城经营一家店铺。她告诉记者:“店里150元的纯钛镜架,配镜片的话能便宜到120元,但如果是品牌,需要280元。”

她还补充道:“大品牌会存在品牌溢价,进货价本就偏贵。如果追求性价比,普通的纯钛镜架就可以。”

## >> 镜片 百元镜片 和千元镜片无差别?

普通眼镜店内动辄几百元的镜架,在北京眼镜城能便宜上百元,这也让不少人感叹:“千万不要随便进一家眼镜店,要不配完就后悔。”

让人们感受到高溢价的,还有五花八门的镜片。一位消费者告诉记者:“相比用材质区分的镜架,镜片的‘水更深’。”

一般来说,眼镜店会用1.56、1.60、1.67、1.74等不同的折射率来划分价位。度数越高,适合的折射率越高,价格亦会攀升。另外,不同品牌、同一品牌的不同系列,售价也会有所不同。

在吕强工作的眼镜店,一叠叠手册里标记着品牌各个系列的价格。他拿起某品牌的价格手册,向记者介绍起了其中一个系列。记者注意到,1.6的某版本数码型镜片(DP),建议零售价为2980元。“在我们这,可以打三折。”吕强说,算下来价格不到1000元。

为抑制孩子近视的发展,在西城区

工作的张成曾听从医生的建议,为孩子配了另一品牌的镜片。“当时医院报价近4000元,后来去了磁器口的一家眼镜店铺,最终花了1600元。”

谈及这一品牌,吕强的老板打开了话匣子:“整个眼镜城没有低于1550元的,我们这可以给到1460元。”

整体来看,相较其他区域的眼镜门店,北京眼镜城的价格明显偏低。同样的配置,价格甚至能减少一半以上。而在北京眼镜城内,由于各家给的折扣不同,价格也能相差几十元乃至上百元。

另外,从消费者反馈看,不只是北京,各地的眼镜店价格普遍相差较大。为了避免被坑,很多人甚至会在网上先问价,先听取经验人士的意见。

## >> “暴利”到底被谁赚取了?

面对随意谈定的价格,很多人疑惑,手里这副花了上千元的眼镜,成本到底有多少?有多少钱是被商家赚去了?

当记者询问眼镜的进货价时,吕强称:“50元的钛合金镜架,进货价是40元。”但对于镜片的进货价格,他只表示,进货价越高,卖得越贵。

明月眼镜作为“中国镜片第一股”,曾在招股书中披露,2020年,每片镜片的成本为6.77元,每副成镜的成本为60.33元。小小的镜片也带来了高额利润,2022年,明月眼镜镜片业务的毛利率达60.04%。

博士眼镜是国内专业从事眼镜零售的连锁龙头企业,同样有着令人艳羡的毛利率。其曾披露过2016年的价格数据,当时镜架的采购单价为89.06元,而同期的销售价格达506.88元;每片镜片的采购单价仅28.82元,同期售价则是281.75元,售价是成本的近10倍。

看到这组数据,你脑海中可能会浮现出“暴利”的字眼。但如果再看博士眼镜的净利润,就会发现,相比上游供应商,眼镜零售商的日子并不是那么好过。

财报显示,博士眼镜的销售费用居高不下。其中,工资、社保和房租、物业、水电费占据大头。

这也是很多眼镜店面临的压力。每个店面都需要配备销售人员和验光师,为了提高购买频率,还需要选址在相对繁华地段,房租自然较高。

吕强的同事也告诉记者:“我们卖得便宜,是因为走批发渠道。普通眼镜店一天可能就只配三五副眼镜,如果不卖得贵些,就无法支撑下去。”

一系列成本下,也导致眼镜门店为维持运营、保证利润,在镜架和镜片上定价较高,最后的结果就是由消费者买单。

## 配眼镜, 别被忽悠了

### 1 镜框不是越轻越好

镜框最重要的是稳定性  
若镜框支撑不住镜片重量,  
眼镜压鼻梁还戴不稳

### 2 高度近视不建议选大镜框

镜片越靠近其光学中心点的部分越薄,反之越厚  
若度数过高,大镜框镜片的下半部分就会又厚又重



● 薄 ● 厚

### 3 防蓝光镜片不一定能护眼

#### 部分防蓝光镜片性能不达标

部分不合格产品会出现偏色、清晰度下降等问题,  
不仅没有防护作用,长期佩戴还会伤害眼睛

#### 并非所有蓝光都有害

部分波段蓝光是人体必需的有益光,不能“一刀切”

经常性长时间接触电子屏幕的人群,  
可酌情选择符合标准的蓝光镜片

## >> 如何撕掉 眼镜行业“暴利”标签?

面对眼镜门店肆意定价,在盘古智库高级研究员江瀚看来,消费者想要避免被“坑”,首先要选择正规的眼镜店进行配镜,并且要查看该店的资质证书和信誉度等相关信息。

“其次,在选择镜片时,可以根据自己的需要选择合适的品牌和质量等级,不要盲目追求高价或进口产品。”江瀚提到,“最后,在购买之前,可以事先了解一下市场价格和相关配镜知识,以便更好地判断商家的价格是否合理。”

但仅靠消费者自己注意识别、防范明显不够。如何使眼镜价格相对规范化和透明化,撕掉外人眼中的“暴利”标签,在江瀚看来,还可以通过加强监管、规范市场秩序等措施来解决。

此前,针对眼镜行业的“暴利”,曾有业内人士直言,一方面是因为行业巨头拥有很高定价权,另一方面则是产业链过长带来的低效。

而面对各个环节层层加价、销售成本居高不下,在业内人士看来,打破巨头对供应链的把持、缩短交易环节、为消费者提供性价比高的产品才是国内眼镜行业发展的未来。

## >> 网友观点

○ 仅靠消费者自己注意识别、防范明显不够! 眼镜的问题是应该解决了。

○ 撕掉“暴利”标签,让眼镜价格亲民!

○ 这些年都不敢配眼镜,一副镜片加镜架要一千左右,每次配眼镜都在滴血,伤不起!

○ 最近要换眼镜,大大小小的眼镜店价格都让我觉得不需要换了。

○ 戴眼镜不仅贵,还有各种不方便,大家一定要好好保护眼睛!

○ 爱护眼睛,尽量不要近视,避免戴眼镜。

据央视新闻、《北京青年报》