

# 睡地板得皮炎 消费者大呼抗菌地板不管用 专家称抗菌效用被夸大

近日,有媒体报道,某消费者睡在家里的抗菌地板上,结果发现自己和家人得了皮炎后大呼上当,“销售人员极力推荐的地板抗菌功能根本没效果”。

**□事件回放睡抗菌地板得了皮炎**  
据报道称,某消费者在一家建材网站上选购地板,销售人员极力向她推荐了一种能抗菌的地板,并称睡在这种地板上不但能有效杀菌,各种皮炎都不会得,而且还能杀死房间里存在的潜在细菌,家里人也不会经常生病,肯定有益健康。

入夏以来消费者和女儿一直睡在地板上,结果两人身上还是得了皮炎,根本没有什么抗菌作用。

**□专家分析患皮炎原因很多**  
中国科学院理化技术研究所抗菌材料检测中心副主任、技术主管郑苏江分析,案例中消费者患上皮炎的原因是多方面的。

首先,抗菌地板表层中须加入抗菌剂。复合地板会加在耐磨层中,实木地板直接添加在表面油漆中。国家虽然对抗菌地板的抗菌效果有相关标准,但是对其添加的抗菌剂却缺乏生物安全方面的检测要求。所以,消费者在地板上睡觉后患上皮炎,可能是地板中的抗菌剂引起

的。因此,郑苏江建议,如果要在地板上睡觉,最好不要直接接触地板,垫上一层被单或褥子更安全。

其次,可能是消费者买了抗菌地板后就不注意地板清洁,导致地板上聚集大量微生物。郑苏江强调,抗菌产品的功效是有限的,并不能取代日常的清洁。还有一种可能性,就是消费者因自身身体原因而患上皮炎。

**商家偷换抗菌概念**  
郑苏江表示,案例里销售员所说的抗菌功能可以杀菌,还能杀死房间里潜在的细菌,都是夸大了抗菌地板的效用。同时,消费者自身对抗菌产品的概念也存在误解的问题。郑苏江介绍,抗菌产品的真实意义,简单来说,就是指其可以抑制微生物的生长和发展,使其在数量上不再增长,但它仅仅起到抑制的作用,而不会使微生物减少或消失。添加了抗菌成分的合格抗菌产品,也只是可以保证自身已经存在的微生物数量不会增长,而不能与同环境中的其他物质产生互动并使其产生抗菌功能。

以抗菌地板为例,沾在地板上的细菌,地板可以抑制它的生长,但是躺在地板上的人身所带的细菌该多少还是多少,不会被抗菌地板杀死。

房间其他位置的细菌,更不属于抗菌地板抗菌功能发生作用的范围。

**□专家指导别为过时概念买单**  
郑苏江介绍,抗菌地板的概念是当年借“非典”被炒起来的。当时民众的眼睛都盯在卫生问题上,所以对这种产品比较买账。但是随着那股热潮的减退,“企业也不再拿它当卖点了,现在只有四分之一的企业做抗菌地板,远远不是主流”。

**抗菌地板家用没意义**  
郑苏江指出,抗菌地板使用在公共场所,对于大众健康还是有很大好处的,但是家用,没有多大意义。

记者注意到有网友称,地板上聚集了大量的细菌,可能引发多种疾病。对此,郑苏江告诉记者,这肯定是夸大其辞的,家里的地板只要保持清洁就可以。郑苏江还强调,这种清洁指的就是地板表面没有灰尘即可,不用刻意去消毒杀菌。

前文我们提到,抗菌地板中的抗菌剂没有相关生物安全性规定,所以特别提醒大家,不要长时间直接接触地板。短时间的接触应该是安全的。郑苏江提醒消费者,虽然抗菌产品能起到一定的作用,但是经常打扫、保持清洁才是最根本的健康基础。  
(马希)



## 周口惠达重装开业

□ 记者 田松平 文/图

**本报讯** 日前,位于市区铁路建材城的惠达卫浴第二专卖店经过精心装修,已经以崭新的面貌与大家见面。据惠达卫浴相关负责人透露,为庆祝这次开业活动,厂家也将给以很大支持,优惠力度极大。

单件高档浴室柜仅需 818 元,高档浴室柜+水龙头+座便仅需 1982 元……这些意想不到的优惠正在真真切切地上演着。连日来,在市区惠达第二专卖店内,

前来选购产品的客户络绎不绝,大家都希望赶上“顺风车”,正在或者准备装修的市民不妨前去看看。

据了解,惠达陶瓷(集团)股份有限公司始建于 1982 年。目前,惠达集团拥有总资产 16 亿元,职工 10000 余人,17 条天然气隧道窑生产线,年产惠达牌卫生陶瓷 900 多万件,产品已形成系列中高档 2000 多个品种,惠达品牌拥有中国驰名商标、中国名牌、国家免检、环境标志认证等国家级荣誉。

## “中国卫浴节·恒洁欢乐购” 周口活动如火如荼

□ 记者 田松平

**本报讯** 目前,第 5 届“中国卫浴节·恒洁欢乐购”在全国 33 个省级行政区近 2000 家专卖店盛大启幕后,市区恒洁卫浴周口专卖店正如火如荼地上演着优惠“大戏”。

高档限量马桶仅需 599 元,纯铜材质淋浴设备也是 599 元,高档浴室柜也是 1899 元……连日来,在市区大庆路龙都国际广场,记者看到恒洁卫浴周口专卖店正在通过厂价销售、来店有礼、惊喜抽奖等活动,为消费者打造欢乐购物的节日气氛。“座便器、花洒、浴室柜、水龙头,4 件套卫浴组合只花了 3288 元?”市民刘先

生瞅着眼前的 4 件套卫浴兴奋不已。

“与平日销售价相比,此次活动的单品价最低将优惠 20% 左右;而组合套餐形式的捆绑销售,更是可以优惠 40% 左右,有的甚至零利润销售。”恒洁卫浴周口负责人介绍,此次活动中,恒洁卫浴还推出了节水花洒、节水龙头等卫浴产品,其中不乏融入了节水的设计理念,如通过开关来控制出水量的大小等。

据了解,恒洁第 5 届中国卫浴节虽然开展了诸多打折活动,然而其服务却没有因此打折。活动期间,消费者将享受到售前技术咨询、施工过程的安装技术指导及服务热线、网络平台互动等多渠道的全程式服务。



## 天转凉 装修忙

随着天气逐渐转凉,我市家装热也悄然兴起。最近,记者在恒丰建材城英皇电器时尚衣柜生活馆看到,来选购产品的消费者络绎不绝。  
记者 徐如景 摄

## 周口业之峰搬家啦!

□ 记者 田松平

**本报讯** 8 月 25 日,市区龙都国际广场彩旗飘飘,鼓乐阵阵,周口业之峰装饰有限公司在这里庆祝重装开业。这意味着周口业之峰以崭新的面貌为业主提供更加优质、更加全面的高品质服务。

“进驻周口以来,业之峰就深受广大业主的关爱。现在我们把新址迁到龙都国际广场,就是为了更好地为业主提供一个平台,将我们国际化的设计理念,更好地传播给消费者。”周口业之峰装饰有限公司负

责人师总说,希望以本次重装开业为契机,为注重品味生活的顾客提供高品质服务。

据了解,业之峰装饰有限公司 1997 年在北京成立,主要从事住宅及大型公用建筑的设计、施工和建材供应等相关业务,是中国最大的家装公司之一。业之峰的分支机构,遍及全国各地:20 多家直营分公司,90 余家加盟分公司,200 余个店面,2000 余名设计师和 20000 余名专业施工人员,构成了中国最大的家装服务网络。

业之峰一向以创新引领行业发展:1997 年,推出了家装行业的

第一份报价单,规范了市场报价;1998 年,率先提出“脱离主材,专心做好工程”的经营理念,从而创建了“京派家装”模式;2000 年,率先走出北京在全国各省市开设直营分公司,为家装公司走向全国做出了重要贡献;2002 年,首家在家装行业开展特许经营模式,为特许经营业探索出了一条新路径;2005 年,率先实施“完整家居”服务运营模式,开始为客户提供一站式家装服务;2006 年,推出了著名的“蓝钻工程”,在家装界确立了施工领域的领导地位。

广告