

你是怎么给孩子挑牙刷的？孩子喜欢就好？用手压一压刷毛是不是软的？

本月起,儿童牙刷有了新国标

牙刷毛面、刷头厚度都有具体规定

■记者 陈成成

家有孩子的家长可能都有过挑选儿童牙刷的经历,但如何挑选一把合适的儿童牙刷,让很多家长犯难。“让孩子自己选一把喜欢的,这样才能说服他刷牙。”这是一位“80后”爸爸的选择。可是,只看花哨的外观,孩子能挑到合适的儿童牙刷吗?

本月起,儿童牙刷新国标GB30002—2013正式启用,标准从卫生要求、安全要求、规格尺寸、毛束强度、磨毛、饰件和外挂等方面,对儿童牙刷作出了详细规范。不过,记者尚未在市场上找到符合“新国标”的儿童牙刷。

选儿童牙刷有国标可依

儿童牙刷“新国标”为强制性标准,适用于14岁及以下儿童使用的牙刷,此国标实行后,我国将告别没有专门适用于儿童牙刷生产标准的时代。

此次“新国标”增加了儿童牙刷有害物质限量种类,并且对牙刷毛面、刷头厚度等都做了新规定。其中,有害元素限量在原来砷、镉、铬、铅、汞5种

的基础上,又增加了锑、钡、硒3种,更加严格。

“新国标”还要求牙刷毛面长度应小于等于29毫米,毛面宽度小于等于11毫米,刷头厚度小于等于6毫米,单丝直径小于等于0.18毫米,牙刷全长为110毫米至180毫米。平形毛型牙刷刷毛单丝顶端轮廓合格率在原有大于等于50%的基

础上提高到大于等于70%,这意味着执行此项标准的儿童牙刷刷毛更柔和,不太容易损伤到儿童的口腔和牙齿。

另外,为了吸引孩子,儿童牙刷的外形普遍比成人牙刷更花哨。“新国标”规定,儿童牙刷的刷毛、刷柄甚至是饰件都不应脱色,应该无污物、无异味。

新标牙刷尚未在市场上露脸

虽然儿童牙刷“新国标”已从本月开始实施,但是,符合标准的儿童牙刷几乎还未在市场上露脸。

昨天,记者走访市区多家超市看到,儿童牙刷品牌众多,大多颜色鲜亮,牙刷柄多为样式复杂的卡通图案,还有橡皮擦、小玩具、小卷笔刀等赠品,价格普遍比成人牙刷贵。记者

注意到,在这些儿童牙刷的外包装上,大多会醒目标注“软毛、不伤儿童牙龈和牙釉质”等字眼,有些产品宣称“比普通牙刷更软、更细”,有些则强调产品“专利的圆头软垫式设计”,能呵护儿童幼嫩口腔。但大多品牌没有标注相应的执行标准。

据市区某超市百货区负责

儿童牙刷选用有讲究

儿童牙刷“新国标”对生产企业作出了规范,家长又该如何为孩子挑选合适的儿童牙刷呢?究竟是信品牌,还是“用手压一压刷毛是不是软”,作为判断好牙刷的依据呢?

市人民医院口腔科主任陈茂冲表示,不同年龄段儿童的口腔情况有所不同,特别是乳恒牙交替阶段,更要使用正确的牙刷。儿童从长乳牙初期就

应定时清洁,但儿童的口腔黏膜和牙齿往往比较脆弱,使用不规范的牙刷容易对孩子的牙齿造成伤害。

“在挑选儿童牙刷时,家长首先应该考虑安全性,在其基础上再考虑牙刷毛支数和毛柄形态,一般刷头排数为3至5排,头部由小慢慢变大,且圆润和柔软,符合宝宝的牙形。”陈茂冲建议,“此外,尽量挑选能吸引宝宝

人介绍,一般来说,一些产品执行新标准,到新货上架会有一段“滞后期”,这段时间内旧标准的产品仍会继续销售。“像牙刷这类消耗速度比较慢的商品,一般建议两三个月更换一次。”新国标”本月起实施,从现在起计算,预计消费者过两三个月可以买到新标准的儿童牙刷。”

刷牙的色彩和造型,这样才能有助于培养宝宝刷牙的习惯。”

陈茂冲提醒,儿童要尽量少用电动牙刷,以免影响儿童牙龈发育。“电动牙刷的频率和力度是固定的,儿童使用时不会像大人那样很好地掌握合理的使用方法,一不小心就会损伤牙龈,长期使用还会发生红肿出血等症状,包括牙周炎、牙齿松动,不利于儿童牙齿的发育。”

北风呼呼,羽绒服上身

这两天虽晴却冷 周日气温逐步回升

本报讯(记者 蔡玲玲 通讯员 王红雷)昨天,呼啸的北风,终于让我们体验了一把久违的“寒冷”。温暖的被窝,开始教人格外眷恋,“起床困难症”开始发作了。微信朋友圈里,已经有不少人开始晒暖宝宝。冬的氛围,总算是步步逼近了。不过,气象台记录的数据,严谨地告诉我们:我市还未入冬,但离入冬很近了。

根据气象学的标准,连续5天日平均气温低于10℃才算入冬。气象台说,受这波强冷空气的影响,我市降温幅度明显,周二与周四的日均气温都在10℃以内,不过周三的日均气温略高,为10.5℃。根据预测,今天和明天的日均气温也可能在10℃以内,而周日起,随着冷空气的结束,我市气温开

始攀升。因而,我市距离冬天,其实也就差那么一点点的温度了。

根据气象台预测,受冷空气影响,今明早晨气温继续偏低,会比前两天更低,随后气温逐渐回升,周日出现阴雨天气过程。市区今天晴到多云,4至12℃;明天,晴到多云,2至13℃;周日,多云到阴有小雨,6至15℃;下周一,小雨转多云到晴,7至13℃。

等这波冷空气过后,我市气温会逐步回升,但是很难会“升”到以往“阳春”般的气温了。毕竟,入冬是近在眼前的事情了。



电热水袋、暖手捂、加热坐垫

保暖品多是老面孔

商家说,今年冷得迟, 卖的多是库存

本报讯(记者 林长凯)这两天降温,原以为保暖品市场会迎来销售旺季,但是记者昨日走访了瑞安商城、一些超市,却没有看到想象中的热闹场景。“今年冷得迟,最佳的销售时机已经错过了。”不少经销商感慨,这场降温要是提前一个月就好了。

往年冬季,夜市的地摊、商店店铺,电热水袋、暖手捂、加热坐垫等个人保暖品随处可见,款式、花色可选择余地很大。可今年,记者逛了一圈发现,不论从经营商家数量,还是产品销售规模都明显缩减。几家规模较大的批发户,可供选择的新品也有限,推出的几款新品,也不像往年的新品给人眼前一亮的感觉。

“现在卖的主要是库存产品。”瑞安商城一家保暖品销售店负责人张燕指着摊位上的一批热水袋说,上个月中旬就开始甩货,20元一个,也就是保本价,可即使价格这么便宜,销量依然上不去。前两天一对母女路过这里,看着热水袋造型漂亮价格便宜,想买,可两人停下脚步一商量,得出“用不上”的结论,转身就走了。

“现在消费者也理性了,不到必须用时就不买。”张燕面露难色,如果按现在的销量,现有库存起码得半年才能消化完。正在店里进

货的陈大伟告诉记者,往年生意最好的时候,一天能卖出一百多个,现在一天能卖出十多个就已经很不错了。

很多批发商表示,按照往年惯例,11月中旬起个人保暖品进入销售旺季,可今年有农历闰九月,11月的天气还不冷,销量上不去也是意料之中。眼下批发商手里的大客户是杂货店、在夜市摆摊的商贩等。

据了解,目前瑞安市场上销售的个人保暖品多是从广州、义乌等地进货。每年六七月份,是一些保暖品生产厂商的订货会,厂家会提供当年新款图片或一两个样品,供全国批发商选择。今年南方地区天气温暖的时间比较长,保暖品市场不景气。“今年实在没发现什么亮点,考虑到家里库存不少,索性就不要了。”张燕告诉记者,现在生产厂家为了减少库存压力,都采取按订单生产的方式,很多批发商也不敢贸然下订单,结果导致厂家减产或干脆停产,有的就把去年的库存拿出来清仓。

“虽然眼下天气已经开始变冷了,但销售时间已相对变短,也就失去了一定程度的销量,现在每天也就是零星卖一点。”批发商王乐济表示,往年还能借着企业年会作为礼品卖一部分,希望今年还能延续这个销售大单。

“双11”抢到免单产品网店不认账? 消费者凭聊天、付款记录维权

本报讯(通讯员 杨翔 记者 陈成成)今年“双11”,天猫销售额突破571亿元,再创纪录。网络购物狂欢也带来了相关消费投诉的增长。近日,市场监督管理局就接到了市民项先生的投诉。

“双11”当天,项先生看到某鞋业天猫旗舰店做免单活动,心动不已,向客服咨询免单条件。客服表示,活动专区针对一款产品,当天17时至17时10分下单,前1000件订单都可以免单。

项先生守在电脑前并成功抢到了产品订单。他满怀期待地等着货物到来。可是时间一天天过去,他始终没有等到快递小哥的电话。起初,项先生以为是“双11”物流爆仓,导致货物迟迟没寄到。但他翻看了物流信息,发现卖家根本没有发货。于是,他再一次咨询客服,客服称之前的免单活动是活动专区内的每款产品的前11名订单免单,因此项先生并没有抢到免单产品。

对于这个回答,项先生非常不满,认为这与之前咨询的情况完全不符合,卖家有欺骗消费者的嫌疑,于是就向市市场监管部门投诉,并将活动当天保存的商家宣传图、聊天记录、付款及发货记录等相关资料,提供给市场监管部门以作证据。

经执法人员调解,该鞋业天猫店称由于“双11”订单过多,导致无法及时发货,并表示会立即发货。项先生对此表示满意。