

我市有了首个化妆品不良反应监测点,监测表明

海外代购化妆品是不良反应“重灾区”



刚买的面膜贴了，满脸发痒；代购的唇膏擦了，嘴唇又红又肿；祛痘膏祛痘不成，脸上痘痘反而烂成了一片……生活中化妆品过敏的情况不少见，遇到过敏你会果断弃用还是去追踪过敏源？

记者昨日获悉，宁波市第二医院皮肤科近日获授牌成为首批“浙江省化妆品不良反应监测站”，也是宁波目前唯一的化妆品不良反应监测站。过去一年该监测站已上报了几十例宁波地区使用化妆品不良反应的病例，其中海外代购的化妆品产生不良反应的居多。

记者 孙美星 通讯员 郑轲

贴了两片日本代购面膜，脸红肿得认不出人

很多人都笃信国外代购的化妆品一定更好更安全，今年25岁的小王也是这么想的。有朋友去日本旅游，她托人带来了几片知名品牌日本面膜，拿到面膜的当晚她就开心地敷了一片。

没想到，第二天起床小王觉得脸上有点痒痒的，

照镜子一看脸上有一小块红红的，不过她没有在意。晚上回家又敷了一片面膜，这下惨了。

面膜取下后的那一晚上，她都感觉脸上痒痒的，忍不住要用手抓，睡着了也会抓醒。第二天照镜子一看，整个脸上都又红又肿，漂亮的大眼睛也变成

了一条线，小王赶紧到了医院。

患者小王是宁波市第二医院上报的一例化妆品不良反应患者。

宁波市第二医院皮肤科叶颖异医生给小王做了斑贴试验，结果显示就是那款日本代购的面膜出现了问题，诊断为接触性皮炎。

海外代购化妆品是“重灾区”

“过去一年我们已经上报了30多例化妆品不良反应的病例，从皮肤不良反应的类型来看，主要是以接触性皮炎为主，占到一半以上。除了接触性皮炎，化妆品常见的不良反应还可以引起皮肤色素沉着、光敏等。”叶颖异医生介绍说，一些化妆品不良反应是因为使用面膜和润肤霜引起的，而毛发损害多见于洗发液和染发剂，光感性皮炎则多见于防晒

产品。在门诊中碰到引起过敏的化妆品五花八门，比如面膜、祛痘膏、精华素、BB霜、润唇膏等等。从不良反应的群体看，大部分是18岁至40岁的女性。

在已经上报的化妆品不良反应案例中，海外代购的化妆品成为“重灾区”，有近三分之一的病例由各种洋货引起。如韩国和日本的面霜、面膜，澳大利亚的唇膏等。

宁波市第二医院皮肤

科王金燕主任介绍，化妆品不良反应的原因，一方面可能是化妆品本身的原因，如化妆品中含有某些致敏原料或刺激性原料等，如美白祛斑产品汞超标、面膜产品中添加物等。另外，消费者方面的原因包括其本身为过敏体质、选择化妆品类型不当或使用不当，使用前没有做相应的皮肤敏感试验，出现不适时没有及时停用并就诊等。



漫画 章丽珍

别把自己皮肤当成“试验田”

化妆品的不良反应和化妆品的不当选用也有关系。

今年26岁的小张发现，她的脸变得就像“林黛玉”，特别容易过敏，就连出门吹吹风都会发痒或不舒服。“我在空调里都没法待，一进空调环境温度变化了，我的脸就红得像关公，发红发烫。”

原来小张从上大学开始就把自己的脸当成试验田，只要是能美白的，嫩肤的，不管网上买来还是商场买的，都

往脸上涂抹。有时候偶尔遇到红肿或发痒，就拿家里人用剩下的激素类药膏擦一擦，好了就接着用其他的化妆品。如今小张的皮肤越来越糟，用什么化妆品都容易过敏，还长了不少红血丝和痘痘。

“健康的皮肤对外界刺激不敏感。像小张这样已经是成为重度敏感性皮肤，需要慢慢地调理才能恢复。”叶医生说，小张的情况和乱用化妆品有关，从她拿来的常用化妆品看，五花八门，还有一

些三无产品，有的产品生产地址不详细。而她长期乱用激素类药物也是导致她皮肤敏感的一个原因。“一般来说脸上的激素类药物使用不能超过2个星期，时间长了容易导致皮肤敏感。”

医生介绍，敏感性皮肤是皮肤亚健康状态，典型表现就是化妆品不耐受综合征，还有对外界环境如气候、紫外线、温度、风等的不耐受。皮肤会有瘙痒、刺痛、灼热、紧绷感等症状，看上去有红斑、丘疹、毛细血管扩张等。

买化妆品一定要先试用

“选化妆品不是越贵越好，而是要选择适合自己的。一般来说，某个产品被频繁监测到引起不良反应，那就是这个产品有问题。如果是被零星监测到，那就跟患者的个人体质有关

系。”王金燕主任介绍，购买化妆品和护肤品一定要在正规商家购买，要仔细看清楚化妆品的各种标示，如生产许可证号、生产厂家、生产地、出厂日期、使用有效期限等，不要买三无

产品及假冒伪劣的化妆品。化妆品使用前最好先做个皮肤过敏试验。可以先取要使用的少许化妆品涂部分在耳后，观察至少72小时，如果没有出现红、痒等不适，再大面积使用。

美白或磨砂的化妆品要少用

避免化妆品不良反应，平时良好的使用习惯也很重要。“现在很多化妆品号称可以去角质，这没有必要。因为皮肤有自己的保护系统，去角质等于人为破坏了这套系统，容易引起过敏反应。”王金燕主任介绍，还有一些磨砂洗面奶或磨砂膏，也要少用，建议最多只能每2周用一次，因为使用次数太多，把皮肤变薄，皮肤失去了天然屏障，也容易

过敏。王金燕主任还建议，美白的产品最好少用。一些效果特别好的美白洗面奶，很有可能添加了荧光剂，洗脸目的是清洁而不是美白。要想美白，出门做好防晒更重要，用防晒霜，戴帽子或者打遮阳伞。

此外，使用美白产品千万不要急功近利，皮肤的黑色素形成以后，一部分会被分解，另外一部分会随着表皮细胞的脱落而

清除。所以美白不是一朝一夕的事情，如果美白产品上写着“三天见效”或“七天见效”的字样，一定要提高警惕。

还有的化妆品打着“天然”旗号，一些消费者也认为天然的比合成的更好。王主任说，其实化妆品中可能同时含有天然和合成成分，“天然”还是“合成”是针对化妆品的原料来说的，与产品的安全性和品质没有直接关系。

三天销售6556万元 客流量突破35万 杉井奥特莱斯五周年庆引爆甬城

9月23日至25日，杉井奥特莱斯广场五周年庆吸引客流超35万人次，总销售额达6556万元，同比增长160%，创销售历史新高。这样一份战绩，让杉井奥特莱斯广场再一次创造了宁波商业新的传奇。

35万人次捧场奥莱 三天吸金6556万元

9月23日早上9时40分，杉井奥特莱斯广场外车水马龙，门外已经聚集了几百名顾客等着广场开门。10点一到，广场的大门刚一拉开，几百名消费者一下子就拥了进来，这股人流为周年庆迎来开门红。数据显示，周年庆首日连续5个时段成交量较平日呈几何倍数增长，当天下午2点开始捷报不断，各店销售、客流、提袋率、成交量均不断往历年周年庆单日销售最高记录上靠近。

杉井奥特莱斯广场三天销售双线飘红，据广场统计显示，三天里广场共涌入超35万次的客流，营业额达6556万元，同比增长160%。周年庆三天销售，超半数店铺突破30万元，40家店铺突破50万，10家店铺突破100万元，广场九成店铺销售业绩创历史新高。

这里吸引我 有电商价格 更有家庭式郊游欢乐

这强大的吸金能力和优秀的销售成绩，和广大消费者这一路的支持、信赖和相伴是分不开的。“大品牌+低折扣”虽是杉井奥莱的核心竞争力，但并不是她的全部，在名品折扣之外，

杉井奥特莱斯更倾向于倡导近郊型休闲度假式的旅游文化，二期、三期开业后增加的业态充分印证了这一点。华润万家超市、星美国影城、儿童游乐场、轻奢品牌、家居用品店丰富了业态，同时，引进肯德基、老屋印象、下雪的村庄、胖二哥蟹肉煲、粤新茶餐厅等更多轻餐饮，在为消费者打造时尚、精致、有趣购物体验的同时，满足了全家人从早到晚关于吃喝玩乐的全部需求，更是很好地诠释了年轻家庭对家庭式郊游欢乐的追求。

明星助阵购物有礼 奥莱用心守护消费者的倾心

为了让更多消费者关注杉井奥特莱斯广场，广场从各方面把好看，守护住顾客的购物激情，让客户买得省心。在此次周年庆盛宴中，杉井奥特莱斯广场活动可谓精彩纷呈，明星见面会、VIP会员积分尊享、购物满额抽奖、微信晒单赢免单、银行刷卡活动、餐饮美食特惠……不仅如此，还有一些温馨细节打动了笔者。据了解，有一位慈溪顾客从早上9点30购物到晚上8点，不小心扎破了手指，广场工作人员第一时间陪同到鄞州区第六医院（原集士港卫生院）并同医院协商开通绿色通道给顾客打破伤风，让客户尽早回家。不管是传统零售业还是互联网都必须不断创新，无论什么时候都是拥抱变化者赢。小的创新就会给企业带来新的变化。接下来，广场方面也表示，还将进一步探索更多经营方式以深化服务品质。