抗菌衣服等级咋定，是否为更多“A”买单

哪些人群适合穿?从3A到100A，抗菌等级越高效果越好?专家这样说

扫码看新闻

内衣、袜子等贴身衣物，如今纷纷打出“抗菌”卖点，抗菌等级也从3A一路标到5A、7A、10A，甚至100A。一些网络视频宣称，“3A才是国标”，超过3A就没有依据。

事实真是如此吗?这些等级该如何理解?普通消费者有没有必要为更多的“A”买单?



现行《抗菌针织品》行业标准

A	AA	AAA
A级抗菌针织品需经受10次标准洗涤程序，对金黄色葡萄球菌抑菌率≥99%	2A级将洗涤次数提高到20次，并增加了对大肠杆菌和白色念珠菌的抑菌要求，不过对金黄色葡萄球菌的合格门槛反而从99%降到了80%	3A级在此基础上，改为经受50次洗涤

AI制图

抗菌几多A?
短视频“科普”国标靠不靠谱

在电商平台，抗菌内裤、抗菌袜子的商品页面中，“水洗300次仍然抗菌”“7A级抑菌”甚至“100A级抑菌”等宣传十分常见。仔细查看商品详情可以发现，不同商家采用的“7A级抑菌”标准甚至都不一样。

针对纷繁复杂的抑菌标准，不少短视频进行所谓“科普”，宣称国家标准中只有A级、AA级和AAA级，另外一概不是国标。认准国家颁布的身份证，国标最高只有3A，它代表水洗50次后，对三种常见细菌的抑菌率依然很强，那些吹7A、10A的全是企业自己定的标准，水分太大……此类“科普”在中国纺织建设规划院高级工程师宋立丹看来，也并不准确。她介绍，对于抗菌衣物，国家并没有强制性标准，只有“GB/T”开头的国家推荐性标准《纺织品抗菌性能的评价》，也就是告诉实验室抗菌性能应当怎么检测；只有“FZ/T”开头的纺织行业推荐性标准《抗菌针织品》，才对产品进行了等级划分。

宋立丹说，它其实是在制定标准的时候人为设定的一个体系，根据这个体系设定了一些等级。它的“A”就是它每个下面对应的洗涤次数，然后它对三个目标菌群的抗菌率。它是这几个指标合起来之后，综合评价得到一个“A”、两个“A”或者三个“A”。

产品要常备?
特殊生活场景下按需选购才有意义

抗菌等级并不是只看一次抑菌率检测结果，而是综合考虑洗涤次数、目标菌种等多项指标。今年新修订的《抗菌针织品》行业标准，将于2028年实施，虽然新增了4A和5A两个等级，但水洗次数依然是50次。那么，行业标准中从未出现过的7A、100A，以及“水洗100次、300次”又是从哪里来的?宋立丹解释，这些标准往往由企业自己起草。

宋立丹指出，如果说到了7A、100A这些的话，至少在行业标准里是看不到有这样的规定，这种更多的是出自一个企业自己的标准，或者说多个市场主体联合制定的团体标准。对其中的这些具体考量、达到什么满足多少A，老百姓很难掌握这里面的具体要求。

采用的标准不同，相关抗菌等级就不能直接画等号。而抛开这些“A”，抗菌功能本身又是怎样加到纺织品上的?宋立丹介绍，目前主要有两种技术路径，本质都是把季铵盐类，或银离子、铜离子等抗菌剂添加到面料中。

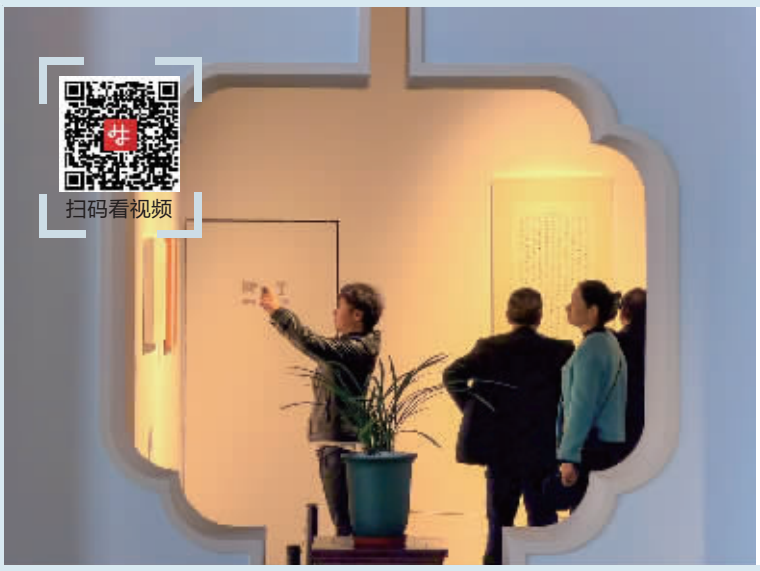
宋立丹特别提到，为了防止厂家一味追求抗菌效果而过量添加抗菌剂、干扰人体皮肤表面的正常菌群，行业标准专门规定了一项“抑菌圈宽度不超过5毫米”的指标，用来限制抗菌剂从面料向外扩散。

那么，标准中重点考核的金黄色葡萄球菌、白色念珠菌和大肠杆菌，对人体究竟意味着什么?东南大学附属中大医院皮肤科副主任医师粟倩雅介绍，这三种菌其实都是人体常见的定植菌或条件致病菌。

粟倩雅表示，有一些人群可能通过这种抗菌的袜子或者内裤获益。还有一类人群就是过敏体质人群，尤其是金黄色葡萄球菌，进入到人体之后，对于特应性皮炎患者，会产生免疫反应，过敏会加重，这样的人群去防护是有意义的。

至于普通消费者的日常穿着，宋立丹建议，只要购买符合国家基本安全标准的合格贴身衣物，坚持每天换洗、晾晒干燥，就可以满足健康需求；只有在部分特殊生活场景下，按需选购合格的抗菌纺织品才有实际意义。

■据央视新闻



扫码看视频

捐赠227件(套)作品
鄢福初书法展免费开放

一笔一画见功力，一纸一墨见初心。11月17日上午，湖南美术馆2026年度捐赠与收藏研究工程——鄢福初展在湖南美术馆开幕。鄢福初将近十年来创作的作品及手稿共计227件(套)捐赠给湖南美术馆，其中198件精品首次集中面向公众展示。

程颢《秋日偶成》、苏轼《西江月·梅花》等扇面小品温润雅致，范仲淹《岳阳楼记》、屈原《渔父》等长篇条屏，则在纵横笔墨间展现出深厚的文化底蕴……本次展览在湖南美术馆1、2、3号展厅展出，将持续至12月13日，免费向公众开放。

■三湘都市报全媒体记者 曾冠霖

消费新观察 NEW

蒸汽热敷围脖、智能加热袜……

“湘式湿冷”悄然上线
“取暖小件”提前热销

扫码看视频

一波接一波的冷空气接连抵达长沙，熟悉的“湘式湿冷”悄然上线，不少市民已早早开启御寒备货模式。11月17日，记者走访发现，电热披肩、护颈热敷垫、加热鼠标垫这类轻便型局部取暖好物率先出圈，主打按需供暖的“轻暖经济”在长沙持续升温。

取暖小件热卖，比往年提前了半个月

在盒马鲜生华创国际广场店，夏日常见的风扇、冷风机已经撤下主货架，C位被各式各样的小型电热取暖产品占据。

“这两款是今年刚上新的!其中，蒸汽热敷围脖249元一盒，每盒三片，大家都挺喜欢的，这个月就卖了将近30件。还有蒸汽腰带，价格一样，有不少年轻人购买。”该门店正在整理货架的工作人员拿起蒸汽热敷围脖比划了一下，“这个是围在脖子上的，像围巾。那个是裹腰上的，跟腰带一样，都是局部恒温热敷”。

万象精品电子店(万象城店)的工作人员介绍，往年一般要等到12月持续低温稳定后，取暖小件才会迎来销售高峰；今年冷空气来得早，再加上“双十一”大促，这批随身取暖器具的销售周期直接往前挪了半个月，“电热披肩是店里冬天的爆品，搭配充电宝就能15秒速热，可披可盖，基本天天有人问。价格138元/条，这个月销量比上个月多了三成，一个冬天能卖几百条，有时候补货得等几天”。

线下门店热销，线上平台的数据同样印证了这股消费热潮。在淘宝aibaasaa艾芭莎旗舰店，一款售价134.83元的智能加热袜已售出4000余件。

消费观念转变，预防性备货已成常态

为何今年这类“过冬神器”的热销周期明显提前?“首要诱因是气候因素，今年首轮冷空气南下更早，湿冷体感提前到来，唤醒了市民的御寒需求。”业内人士指出，其次，“双十一”预热节奏不断前置，各大平台与线下门店早早开启预售、满减活动，不少消费者习惯趁大促提前囤货，避免降温后商品涨价、物流延迟。

该业内人士认为，消费观念转变也是重要推手。经历过多个长沙冬天，越来越多市民不再等寒潮“逼到跟前”才采购取暖用品，预防性备货已成常态。加之这类小件取暖商品体积小、仓储压力小，商家也愿意提前上新、提前引流，抢占入冬第一波客流。多重因素叠加，直接将销售旺季从12月提前到11月，“随着后续气温走低，相关产品热度还将维持一段时间，契合当下多元消费需求，长沙‘轻暖经济’的市场潜力仍有释放空间”。

■三湘都市报全媒体记者 卜岚
通讯员 杨春梅 曾文慧