

国货美妆“出海” 扮靓“颜值经济”

本报记者 李贞

中国美妆产品正悄然加快“出海”步伐。中国香料香精化妆品工业协会产业研究中心数据显示,2024年中国出口化妆品及个护用品金额512亿元人民币,同比增长11.9%。近年来,众多国货美妆品牌口碑、销量节节攀升,在海外消费市场上,它们有哪些亮眼表现?



▲在越南胡志明市,消费者在橘朵专柜选购产品。



▲植物医生集团在日本大阪开设的专卖店。



▲山东福瑞达生物股份有限公司的化妆品研发实验室。

本文配图均为受访者供图

走进布衣书局: 让旧书找到新知己

魏坤然 赵涵萱 祁千秋



学的教授从书局的名家赠书中,意外验证了陈寅恪某本书中的小细节;年轻的女孩闲逛进书店,看见一本封皮“失踪”的儿童文学书,激动道这是她小时候读过的版本,胡同便将书相赠,他说:“希

望让旧书找到真正需要、惦记它们的‘新知己’。”

23年时光荏苒,数字化浪潮迭起。面对电子阅读的冲击,布衣书局没有退场,而是选择让旧书流动到更远方。

作为国内较早试水线上销售的书商,胡同不仅在线上开了孔夫子旧书网的第一家店,还坚持直播卖书:每天中午十二点到下午两点,晚上六点到八点,直播间准时开放,吸引了来拍书籍的新朋友,也让很多老书友在此聚会,有些书局常客已相识十多年,边看直播“蹲守”感兴趣的旧书,边发“弹幕”闲聊,隔着屏幕叙旧。

今年5月11日到5月12日,布衣书局举办了“陈村先生藏书专场”直播拍卖,两天内有3000余位网友进入直播间。作家陈村的20箱共650公斤的旧书托付给胡同,又

流转到各地的读者手中,找到了新归宿。

胡同也开设了微信公众号、小红书等媒体账号,每天更新他的《贩书日记》,内容十分生活化,像和老友唠家常:店里发生了什么事、哪位老书友前来拜访甚至今天买了什么菜……很多年轻读者正是被这种字里行间的烟火气吸引,来到布衣书局打卡。一位因看到胡同的媒体账号而来访的大学生告诉笔者:“他的叙述让我觉得这不是一间守旧古板的书店,而是身边可以随时推门而入的书香小屋。”

旧书如舟,承载时光;书局如港,连通人海。从线下到线上,串联老友,也拥抱新朋,布衣书局始终践行着“让旧书找到新知己,从旧书获取新知识”的理念。“只要还有人爱旧书,我们就会一直开下去。”胡同说。

8月9日,周末旧书市集在北京市朝阳区六里屯越界朝阳里举行。近年来,北京市推出“旧书新知”概念与系列活动,为旧书市场注入了新活力。

从西门进入朝阳里后向东步行约50米,右转进入B座一层,古色古香的布衣书局映入笔者眼帘。这家书局主营旧书买卖,100多平方米的空间被布置得紧凑而通透。右手边矗立着一排书架,“古中国”“老版本”“新文化”等分类标签清晰可见。一位店员正手持名册,仔细核对、摆正每一本书的位置。书店主人胡同身着灰色文化衫,坐在茶桌旁,一边品茶,一边笑眯眯地与书友闲聊。

从交道口,到潘家园,到高碑店……再到底的六里屯,布衣书局成立23年来,胡同带着十几万册书前后搬了13次家。地址流转,不