

“00后”大学生携吴川鞋闯全球

吴川塑料鞋出海 擦亮“广货”名片



湛江日报记者林明聪
通讯员杨宇彤

一双产自吴川的塑料拖鞋,既能走进寻常百姓家成为居家好物,也能漂洋过海成为海外消费者的时尚单品;一位“00后”大学生,凭借专业所学与乡土情怀,把家乡特色产品推向全球市场,创下创业首年营收近350万元的佳绩。这是“中国塑料鞋之都”吴川产业升级、“广货”出海的生动缩影。

吴川塑料鞋产业以创新为翼、以服务为桥,推动制造业与服务业深度融合,借力“广货行天下”行动大步迈向国际市场,书写小产品撬动大市场、传统产业焕发新机的发展篇章。

“00后”大学生跨界破局 乡土情怀点亮跨境创业路

2026年3月12日下午,记者连线身在深圳的容海瑞,听他讲述“卖鞋”故事。容海瑞2001年出生在吴川市覃巴镇,作为深圳大学传播学院网络与新媒体系应届本科毕业生的他,目前带着创业团队向“千万级”营收目标冲刺。2025年3月,他把家乡吴川的塑料拖鞋、凉鞋销往全球,创业第一年就取得了营收近350万元的亮眼成绩。

运用短视频开拓海外市场,通过跨境电商平台打开销路,容海瑞将来自“中国塑料鞋之都”的产品卖到美国、日本、韩国等地,全球已有约25万人穿过他出售的“广东制造”塑料鞋。

容海瑞的创业初心,源于对家乡吴川塑料鞋产业困境的深刻认知。作为“中国塑料鞋之都”,吴川是全国三大塑料鞋生产基地之一,历经40余年发展,早已形成集材料供应、产品研发、生产制造于一体的完整产业链,坐拥800多家塑料鞋相关厂商,年产能达25亿双,产量占全国市场份额约三分之一,带动超7.8万名从业人员就业。但吴川塑料鞋产业长期面临“有产能没销路”,传统外销渠道狭窄、品牌影响力薄弱,大量优质产品困于本土,难以打开海外市场。

大学期间入伍两年的经历,也给容海瑞的创业之路积累了优势。军旅生涯的磨砺与大学专业的积淀,让容海瑞找到了破局之路。两年军旅生涯锻造了他超强的抗压能力,面对创业挫折从不轻言放弃;网络与新媒体专业的学习,让他熟练掌握社交账号运营、内容创作技巧,也敏锐嗅到跨境电商的巨大商机。退役返校后,读大三的他毅然决定,把助力家乡塑料鞋拓展海外市场作为创业首秀,边完成学业边组建团队,开启“以新媒体赋能传统产业”的创业征程。

找准赛道后,容海瑞快速锁定市场定



琳琅满目的吴川塑料鞋。湛江日报记者林明聪 摄

位,将目标客群聚焦海外中下层消费群体,主打高性价比的EVA材质女士凉拖鞋,涵盖洞洞鞋、休闲凉鞋、居家拖鞋等多款爆品。依托吴川完备的产业链优势,他顺利对接稳定供应链,摒弃传统外贸中间商模式,直接打通C端海外市场,让家乡好鞋直达全球消费者手中。

这支以“00后”大学生为核心的创业团队,凭借分工互补的优势突围市场:大学生负责内容创作、用户分析与选款创意,全职员工深耕跨境物流,吴川合伙人对接本地工厂保障供货,年轻团队用新思路打破了传统外贸的竞争壁垒。

积累经验走出困境 从“卖鞋人”变身“产业出海顾问”

创业之路从来不是坦途。运营初期,因不熟悉各国鞋类产品准入标准,货物因缺少相关报告被禁止上架;向家乡鞋厂提出款式建议时,因订单量小、缺乏经验,一度遭到厂家质疑;多款产品上线后销量低迷,让容海瑞团队面临不小压力。但容海瑞始终坚守,他带着团队在实践中积累经验、优化策略,一步步走出困境。

一次“扭亏为盈”的选品,让团队彻底赢得家乡鞋厂的信任。彼时,一家吴川鞋厂的产品国内滞销、面临亏损,容海瑞结合海外市场需求精准选品,推动这款滞销鞋火爆海外,厂家不仅挽回损失,还意外盈利。自此,容海瑞团队的市场研判能力在当地鞋厂口口相传。从最初的不被认可,到后来厂家主动听取选款建议、按需生产,双方搭建起紧密的合作纽带。如今,团队自主设计的一款凉鞋畅销5个国家,日销数百双,成为实打实的爆品。

创业首年近350万元的营收、25万双的海外销量,不仅印证了容海瑞的创业眼光,也让他坚定了反哺家乡的决心。“我们不只想卖鞋子,更想成为产业出海顾问。”

容海瑞坦言,家乡众多鞋厂缺乏跨境运营能力、客源流失严重,亟须专业力量助力破局。他已规划搭建专项团队,手把手教鞋厂玩转跨境电商,自主开拓海外销路。在他看来,海外市场体量庞大,赋能产业发展远比抢占自身销路更有价值。25万双鞋子带动两三百人就业的成果,更让他坚信,助力家乡产业升级就是守护民生就业。

眼下,容海瑞在深圳成立公司,立志打造自主品牌。对于怀揣创业梦想的大学生,他寄语道:“要勇于尝试、找准队友,把团队根基筑牢,机遇总会眷顾有准备的人。”

“两业协同”提质增效 塑“中国塑料鞋之都”核心竞争力

容海瑞的创业故事,是吴川塑料鞋产业转型升级、制造业与服务业协同发展的生动注脚。作为吴川传统支柱产业,塑料鞋产业历经四十余年迭代升级,早已摆脱家庭小作坊的粗放模式,朝着集群化、高端化、数字化迈进,而制造业与服务业的深度融合,更是为产业高质量发展按下了“快进键”。

在制造业端,吴川立足产业根基,推动产业从“规模扩张”向“质量强企”跨越。当地强化创新引领,支持企业开展智能化技改,龙头企业参与修订国家行业标准,行业协会主导编制团体标准,构建起系统化质量管控体系;企业加大研发投入,组建专业科研团队,每年推出数十款乃至上千款新品,产品从单一居家款拓展为时尚单品,涵盖十大品类、200多个品种、2000余款样式,培育出200多个自主品牌,其中不乏省级、市级著名商标,彻底撕掉“土气”标签,变身潮流好物。同时,城北工业园加速建设,一期企业投产见效,二期进度超90%,集聚鞋业制造、配套材料、高端制造企业,打造全产业链集群,

推动产业集约化、绿色化发展。

在服务业端,吴川精准补齐产业短板,构建全方位服务体系,为制造业发展保驾护航。跨境电商服务提质升级,吴川塑料鞋产业带成功入选广东省第二批“跨境电商+产业带”试点,当地引导企业对接知名平台,培育跨境电商新业态,茂利鞋业等企业借助平台实现交易额大幅增长;物流与通关服务优化升级,推广“并行港”物流联动新模式,落实“远程属地查验”政策,降低企业运输成本、提升通关效率;金融服务精准滴灌,湛江中行核定专项授信额度,推出跨境汇款、汇率避险等创新产品,助力企业规避风险、稳健经营;政策服务暖心护航,政府开展“政策上门”服务,宣讲知识产权保护政策,设立广交会“服务专员”,为企业参展拓单保驾护航。

从研发设计、生产制造到物流通关、跨境销售、品牌运营,吴川实现制造业与服务业环环相扣、协同并进,既筑牢了产业生产根基,又打通了市场流通渠道,让“中国塑料鞋之都”的核心竞争力持续增强,为产业出海奠定了坚实基础。

出海步履铿锵 小小塑料鞋擦亮“广货”金字招牌

袂花江畔的吴川铺桥街道作为“南国鞋城”,常年车水马龙,全国各地的货车集结于此,满载塑料鞋发往全国乃至全球。如今的吴川塑料鞋,出海已成常态,尽显“国际范”。

多年来,吴川塑料鞋凭借高性价比、多元化款式,在海外市场站稳脚跟,产品出口全球50多个国家和地区,在非洲多个国家的市场占有率超90%,年出口额占全市出口总额60%以上。为进一步拓宽海外市场,吴川政企合力、多措并举,推动“广货”扬帆远航。借助广交会等国家级展会平台,政府靠前服务,企业主动出击,第137届广交会上,吴川鞋企接待客户数量创新高,出口意向成交额超1200万美元;组织企业参加境外展会、对接跨境资源,依托“粤贸全球”平台,持续扩大海外“朋友圈”;创新宣传模式,将塑料鞋产业融入本土足球赛事,潮流洞洞鞋惊艳亮相,借助流量热度提升品牌曝光度,让吴川塑料鞋破圈走红。

产业兴则百业兴,吴川塑料鞋的出海之路,不仅是产品的走出去,也是品牌、标准、模式的全方位输出。当地以产业对接大会为契机,搭建集产品展示、贸易洽谈、供应链服务于一体的综合平台,汇聚超百家上下游企业,达成数十项意向合作,凝聚产业抱团出海合力;行业协会积极发挥作用,引导企业抓转型、强品牌、促安全,培育龙头企业,推动政企同心、协同发展,助力产业从制造高地迈向品牌高地。

从“00后”大学生跨境创业的青春实践,到产业集群提质升级的稳健步伐;从“两业协同”的内生赋能,到“广货行天下”的壮阔征程,吴川塑料鞋产业用实干与创新,走出了一条县域传统产业高质量发展的突围之路。

全国首个青少年法治教育实践中心在廉江开工建设

湛江日报讯(记者李亚强 通讯员朱佳文)3月13日,湛江市青少年法治教育实践中心开工仪式在廉江市塘山岭风景区西南片区项目现场举行。

据介绍,作为全国首个具备内省教育内核的青少年法治教育实践中心,项目规划新建一幢3层青少年法治教育实践中心,总规划用地面积1284.48平方米,项目定位为集教育、实践、体验、内省于一体的综合性现代化法治教育平台,打破传统法治教育单一知识灌输模式。项目三大核心特色尤为突出:一是融入内省教育,引导青少年在实践体验后深度反思,推动法治观念从被动接受到主动认同;二是突出实践性教育,打造沉浸式法治体验馆、模拟审判庭、心理矫正室、法治教育教研室等功能区域,让青少年在亲身体验中树立法治思维、敬畏法律权威;三是整合优质资源,统筹市级优质法治教育资源下沉县域,破解当地法治教育资源不足、形式单一的难题。

该项目创新采用“白云+廉江”跨区域协作模式,将实践体验与内省反思深度融合,与青少年犯罪预防“前置干预、源头治理”理念高度契合,为县域青少年法治教育提供了可借鉴的探索路径。下一步,湛江将全力推进项目建设,聚焦育人为本、突出预防实效、打造开放平台,全力打造县域青少年法治教育特色样板。

科技特派员下田“把脉”

湛江日报讯(记者潘洁婷 通讯员杨阳传)今年3月以来,麻章区农业技术推广中心组织农业科技特派员团队开展春耕农技指导系列服务,把专业技术送到生产一线。

3月9日,科技特派员走进畅凤村火龙果种植园,实地察看作物长势,对当地“火龙果+百香果”立体套种模式给予肯定。针对春季病虫害高发,现场传授火龙果病虫害识别与绿色防控技巧,普及红火蚁防控知识,筑牢田间安全生产防线。

3月11日,科技特派员连续开展多场精准服务。在广东泰源水产科技有限公司,专家围绕罗非鱼水质调控、饲料投喂、病害防控及罗氏沼虾育苗环境管理、苗种管护等关键技术开展指导;在麻章区粤兴种养专业合作社,聚焦麻章黄牛春季养殖,从饲草料科学搭配、牛舍环境管控等方面答疑解惑;在麻章镇水口村机耕作业现场,对春耕备耕、土壤整地进行现场指导。

女篮世界杯资格赛A组第三轮

“湛将”陈明伶出战 助力中国队击败南苏丹队

湛江日报讯(记者卓朝兴 实习生李婧)3月14日晚,中国女子篮球国家队在2026年女篮世界杯资格赛A组第三轮比赛中,以86:76击败南苏丹队。“湛将”陈明伶身穿18号球衣出战。

比赛第一节结束时,东道主以22:15领先。第二节,南苏丹队曾一度将分差缩小至3分。中国队及时调整状态,加强篮下进攻,在半场结束时以46:36领先。第三节,中国队火力全开,将领先优势扩大到19分。最后一节,中国队众志成城,顶住对方反扑,最终以86:76获胜。

“空瓶换盆栽” 倡导垃圾分类



湛江日报讯(记者陈荔雅)3月12日,湛江市第三十二小学开展第十届“空瓶换盆栽”垃圾分类环保活动(如图,记者林石湛 摄)。

活动现场,学生们将平日里收集的废弃空瓶带到学校,有序兑换成一盆盆生机勃勃的绿色植物。活动中,孩子们进一步了解到垃圾分类的意义,并在实践中增强了环保意识。

廉江番石榴香飘致富路



湛江日报记者杨雅丽
通讯员揭英隆 王迪

春意盎然,果香四溢。3月12日,记者走进廉江市高桥镇平山岗村番石榴种植园,清甜果香扑面而来,枝头硕果累累,村民正熟练地进行采摘、分拣、装箱,脸上洋溢着丰收的喜悦。

作为国内规模最大、最具竞争力的番石榴产区,廉江番石榴先后斩获“中国番石榴第一个地理标志证明商标”“全国名特优新农产品”两项“国字号”认证,成为当地富民兴村、助力乡村振兴的特色支柱产业。

帮扶兴产业 果园结出“致富果”

“村里30亩番石榴去年产量近20万斤,今年预计产量将稳步提升。”平山岗村工作人员陈梓棋一边打包一边向记者介绍,只要管护科学到位,便可实现全年采收、四季稳定收益。这片占地80亩的村集体产业园,是湛江市人民检察院2023年自筹资金打造的“绿色银行”,除番石榴外,还因地制宜种植荔枝、黄皮等果树,不

断拓宽村集体经济增收渠道。据了解,该基地番石榴从春节前后便开始上市采摘,产品主要销往湛江市区,通过采购商上门收购和线上销售相结合的方式,实现产销顺畅、销路稳定。

得天独厚的气候条件与土壤优势,使得廉江番石榴产业不断发展壮大。目前,该市番石榴种植面积超20万亩,辐射带动周边县(市)种植超3万亩,平均亩产8000斤,形成全域联动、多点开花的发展格局。

作为核心产区之一,廉江市新民镇充分发挥资源禀赋,大力推进标准化种植基地建设,通过规范化管理、科学化培育,推动番石榴产业提质增效、高质量发展。

科技强品牌 全链赋能“大产业”

位于新民镇横岭村的广东华松农业科技有限公司番石榴种植基地内,同样是一派丰收繁忙景象。

“今年基地番石榴预计亩产超1万斤,目前已采摘5万多斤,3月12日当天红心番石榴地头收购价为2.6元/斤,产品主要由外地客商上门采购,远销辽宁、河南、北京、上海等地。”该公司董事长揭文说,得益于良好的市场前景,该公司在新民镇、石岭镇等地持续扩大种植规模,总面积达300多亩,主要种植西瓜红、珍珠白等品种。

“种植番石榴,技术管理是关键。”揭



在廉江市高桥镇平山岗村番石榴种植园,种植户正采摘番石榴。湛江日报记者李忠 摄

文说,通过精细化管理,可实现同一植株“五代同堂”,花蕾、幼果、中果、大果、成熟果同期挂枝,保障四季稳定供应,亩产最高可达15000斤以上。

揭文表示,企业发展至今,离不开政府政策扶持与农业部门技术指导。下一步,该公司将在稳定鲜果供应的基础上,积极延伸产业链条,开发果汁、果脯等深加工产品,不断提升产品附加值,并继续扩大种植规模。

如今,廉江番石榴实现四季采收、全年不断供,发往全国各地,呈现出产销两旺、口碑相传的良好态势。蓬勃发展的番石榴产业,在带动种植户增收致富的同时,也吸纳大量村民就近就业。

小番石榴,承载大梦想。廉江番石榴正成长为带动群众增收、壮大集体经济、推动乡村振兴的支柱产业,为深入实施“百县千镇万村高质量发展工程”注入产业动能。