

# 蓝海风情

袁亚平

## 一

船靠岸,踏上舟山普陀区的白沙岛,顿时有了几分好奇心。

上一个斜坡,前行几十米,前面一堵白墙,一溜蓝字,中英文,白沙岛蓝色海洋旅游开发有限公司。

白屋白墙,蓝檐蓝窗框。这白,就是白沙的映射。这蓝,就是蓝海的波浪。

清清爽爽,干干净净,从视觉到感受,非白沙岛莫属。

“蓝海风情”,四个蓝字高悬白粉墙。蓝框的窗台上,盆栽鲜花摇曳着。有观景平台,有烧烤乐园。这家渔庄,是胡军杰和伙伴投资的项目之一。

进了茶吧,紫色的窗帘是渔网做的,不用洗。茶几是旧船木,经历过风浪的洗礼,干净而沉稳。

一排排火车座,此时安静,唯有一人独自饮茶。

三把紫砂壶,一屈茶海,若干小茶具。煮水,烫壶,斟茶。

莲花瓣中的烟熏,丝丝缕缕,袅袅娜娜。

理着平头,眉头紧蹙,脸显沧桑,表情沉默。黑色背心,牛仔褲,高帮运动鞋。左手腕四道黑檀佛珠,左手无名指金戒指闪烁。这就是胡军杰。

胡军杰招呼我,坐在他的对面。

一包软壳中华烟。胡军杰熟练地取出一支,点上,深深地吸了一口。

我不抽烟。我愿意倾听与对话。

胡军杰在茶几上,摆了两个手机,一个在充电,一个用于通话。

## 二

胡军杰自述:

我是白沙岛土生土长的渔民。一九八八年,我十五岁,初中读了半年,不想读书了。我胆子挺大,下海去捕鱼,捕了五年。

我就想自己创业。那是一九九三年,我二十岁,上岸后,先跟亲戚,到船厂上班,学电焊,学一月,套路知道了。我租了村里旧房子,买了电焊机,开了一家小型的船舶维修店,开始弄起来了。

我开店十年左右,到了三十来岁。由于海洋渔业资源衰退,小渔船出海吃不消,淘汰了,换成钢质船。我是为小渔船修修补补的,修理店搞不下去了。

二〇〇三年下半年,我转向养殖,养梭子蟹。两年之后,赚了二十万元。

我有一个朋友洪海舟,他当时开诊所。他觉得写写病历,程序化的,他喜欢地理,那里有太多新鲜的东西。在沈家门,做旅游不是挺好的吗?加上一位亲戚,三人投资注册公司。我的钱,都是借的。洪海舟诊所关门了,不做了。码头上有房子,我们装修了三间三层楼,再花六七万元,向渔民租一条小船。做旅游,就这样开张了。

一年之后,接待二百个游客,一算账,收入还不够三人抽烟的。

搞旅游,担心开支,担心客源,每天睡不着。深夜两三点,偶尔凌晨五六点才睡。也许压力大,一年左右没睡好。连走在马路上,也想睡觉。整个人,一点力气也没有。

在二〇〇七年七月,一个星期瘦了三十多斤。自己也不知道什么原因,我以前重一百六十斤。到普陀区医院一看,我得了糖尿病,又到舟山医院住院一个月。

我生病住院时,没收入,旅游还亏,家里靠老婆的八百元。她是“农夫山泉”推销员。女儿还要读书,要付学费。撑了!那时候日

子过得非常非常苦。每个人背后都有一本辛酸的账。

我这人,命苦。苦命的人,喜欢动,与别人不一样。有的人想好好享受,在家吃吃喝喝就行了。我不喜欢这样!

白沙岛更原生态,不是更适合发展休闲旅游嘛!为什么不回白沙岛做一番自己的事业?

回白沙岛做旅游,我的想法,洪海舟同意了。我俩像兄弟一样,要合作再干!二〇一一年十月,注册了这家公司,经营海洋旅游项目开发、海钓服务、酒店管理。注册资本五十万元,两人平分,各投二十五万元。

我只有十万元现金,近二百万元负债。我把养殖场承包给别人,从其他公司中退出股份。我还得想办法去借。

这“蓝色风情”渔庄客栈,原来是粮食仓库,我租过来十年。花一百二十万元改造,装修师傅是认识的,欠一百万元。添置餐具碗筷,七七八八,算上装修款总共一百七十多万元,全借的。还要造船,预算一下,要六百多万元投入。

洪海舟去借了一百四十四万元,对我说:“军杰兄弟,我实在借不到了!”

我说:“阿舟,你已经出乎我意料,行了!其他都由我来做了。你也用心了,我也用心,这不是你一人的事,是共同的事。为了把事业做好,没有藏着掖着,尽力了。”

资金投入这么大,我爸我妈他们吓死了,从来没有过!对一个渔民来说,上千万元,是天文数字。

我爸不当面骂,只是担心地对我说:“你想过没有,这么大投入,亏了怎么办?!”他私下里,骂我妈,这么大的事,不对他说。

我妈知道我性格,从小对我还是特别放心的,劝我说:“做事不要太冒风险,算了,儿子,能吃就好,过得去就好。”

我老婆也不答应,说我这样大投入,太有风险了!

我这个人,自己想要做的事,谁都改变不了。反正你不用借钱,我自己借!

人活着,并不是为了赚多少钱,钱五十万元六十万元,没什么区别,能花就行。人在这个世上活一辈子,只为钱,有什么意思!

人来了这世界,来经历风雨,那才叫人生!每个人的想法不一样,我觉得坎坷本来就是人生。活得平平安安舒舒服服,有啥意思!作为一个男人,我要奋斗,要有事业,这是男人的尊严!

先做了再说。游客出海就要船,当时很急,为赶第二年十月旅游,我去跑有关部门,船证书批出,批了五条船。

二〇一二年农历正月十五那天,去造船。造一条船,一百六十万元。先要造四条船。我造船抵押贷款二百五十万元,再向亲戚借,向朋友借。

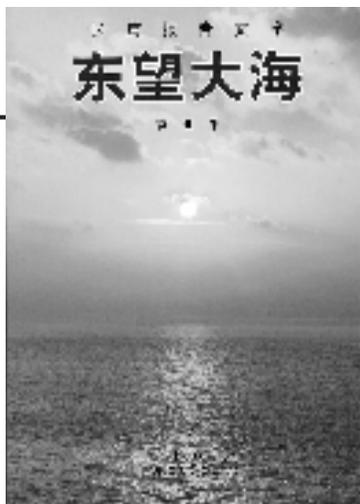
造船四个月最艰苦,快撑不住了。我一人住小宾馆,每天到船上去。

那时,我血糖高得不得了,三角铁一碰皮肤,就破了,就溃烂,都来不及包扎。右腿上,现在还是疤。

造船,今天这块铁板上,下一块铁板从哪里来?还不知道。晚上翻电话号码,找人借钱,这个借不到,再借那个,多少困难,多少委屈,有时不能用言语去表达,只有自己知道。一人躺在床上,默默流泪。

曾经不想干了,但想想,人家企业家是怎么过来的?人家企业家比我还辛苦,辛酸苦辣比我多了去了。这一想,就不一样了,自己又坚强起来。哪怕碰到困难,也要继续向前!

市场肯定有的,只是时间问题。到二〇一三年六月、七月,营业额十几万元、几十万元。再下去,二〇一三年营业额一百九十八



摘选自长篇报告文学《东望大海》,浙江文艺出版社,此书列入中国文艺原创精品出版工程项目。

万元,二〇一四年营业额三百万元,二〇一五年营业额达到四百万元。我的利润出来了,预计三至五年,收回成本。

在白沙岛,以海洋旅游体验为主。我有自己的游艇,在岛上的驳船区里,特别显眼。这四条雪白的“蓝海号”游艇,让游客上船后,海上观光,体验捕捞,海味烹调,有人说是高端休闲观光垂钓船。

这么多人来啊!岛上的客流量,我占了百分之五十。我客栈就这么大,人太多了,餐饮住宿就容不下。中午打电话,给别的客栈介绍,一批客人住两晚。大家可以互动。别的客栈到我船上找客源。我的船不是我个人的,是大家的,你们都有权去赚这个利润。整个白沙岛,达到共同体。国庆节吃饭排队,六七百人已预订,一天接待四五百人。

出海一批,两小时,一天十五趟。畅游东海,尝试渔民作业,尝到最新鲜的海鲜,吃不完,兜着走。好多人没见过一望无际的大海,出去就是公海,海水是碧绿的。

海钓不光是项目,还是很大的产业链。海洋旅游做得好了,有很大的发展空间。你想想看,陆地有多大,海洋又有多大!有这么大的舞台给你,为什么不去拼搏一把!

要做的事情很多,像特有的旅游产品。晒鱼虾,做一个品牌。白沙岛鱼干,叫老年协会去晒,我收购出售,可以带动白沙经济。

我在艰苦奋斗时,没人看见。我有利润,就有人眼红。两次创业,所有人都觉得我是傻瓜。我自己清楚,全部东西并起来,两人三十万现金,做到了上千万投资,已经说明了我俩的能力,成功的路已走了一大半。现在,没人说我是傻瓜了。

其实创业这么辛苦,偶尔有回报就可以了。要的并不是经济上的回报,生意有没有没关系,上千万投资进去,在朋友圈里得到他们的认可,不认可的话,他们不会借钱给你的。我已经证明了,真的在做事业,一个男人的尊严得到了体现。

我现在心里舒畅,自己有一种满足感。两件事,一杯茶,一根烟,心态很好。没客人时,上山散散步,喝喝茶。有客人时,吹吹牛,好了。

## 三

我说:“环岛去看一下吧!”

胡军杰说:“我开车送你去。”

开的什么车?开出了一辆电瓶观光车!白色的车头,蓝色的字:“蓝海旅游1”。这蓝海旅游一号车,顶篷敞开,三排座。

胡军杰招呼我坐上来,说:“为了环保,全岛没有一辆机动车。”

“这样好!纯净的白沙岛,绝不能受污染!”我赞叹道。

上岛的路,窄窄的,绕绕的,似乎在飘忽着前行。多为水泥路,也有小段青砖路,便于游客步行。

有一处弯路狭窄,一侧山坡茅草丛生,一侧海浪拍击,仅容电瓶车擦肩而过。坐在电瓶车上,真是捏了一把汗。

胡军杰把着方向盘,口气也不轻松,“这是技术活。”

到了观景台的停车场,胡军杰下了电瓶车,几步走到海边,默默地眺望着,说:“我在白沙住了三十年,在外面住了三年,又回来了,还是觉得这里好。”