

## 我在自贸港 开小店

海南岛东部海岸线,北纬18度的暖阳洒过香水湾金黄的沙滩。人群中,一个黝黑壮实的身影正耐心地指导着学员俯身、划水、起乘,在恰到好处的时机驾驭起一道道奔涌的浪花。

他是黄文,中国第一代冲浪人,人们更爱叫他"阿文"。如今,他创立的"阿文冲浪"俱乐部已在石梅湾、香水湾开出多家分店,成为海南自贸港建设浪潮中,一个由小店生意折射出新时代、新征程的生动样本。

南国都市报记者 姚皓



黄文。(海报)

## "不务正业"的浪花少年

黄文是土生土长的万宁人,家里三代都是渔 民。

二十多年前,当冲浪对绝大多数国人而言还只是电视上的新奇画面时,一群追寻新浪点的外国冲浪爱好者来到了他的家乡。他们发现了日月湾这片宝藏浪点——气候宜人,海岸原生,尤其是冬季的浪况极佳。

彼时,阿文正帮家里经营着名为"妈妈饭店" 的海鲜餐馆,这群语言不通、全靠比划的外国友人 成了店里的常客。

"每天都生活在海边,还能有啥好玩的?"起初,阿文对这项运动兴趣不大。但架不住外国朋友们的热情"安利",2006年,他第一次抱着冲浪板下海就在海浪中站了起来,冲浪天赋初显。尝试了多次后,阿文发现自己爱上了冲浪,决心将冲浪视作自己为之奋斗的事业,"妈妈饭店"也悄然成了中国冲浪爱好者最早的聚集点。

然而,这条逐浪之路起步维艰。在当时身边 大多数人看来,每天"玩水"的阿文是不务正业 的。家人的强烈反对、村民的指指点点,甚至当面 耻笑,曾让阿文倍感压力,"阿文不务正业"的声音 也在村里流传。但骨子里对大海的热爱与那股不 服输的韧劲,让他选择了坚持。他靠着观察和模 仿,自学走板、挂五、挂十、浪底转向等高难动作。

天赋与苦练很快结出硕果。2009年,阿文成为中国在国际冲浪赛事中首次获奖的选手,随后更是屡屡斩获亚洲杯冠军等国际国内荣誉。

2012年,曾经的"妈妈饭店"改造升级为中国第一家正式冲浪俱乐部——日月湾冲浪俱乐部。 他代表中国征战世界,也为国家冲浪队挑选了第一批种子队员,实现了从"不务正业"到"为国争光"的华丽蜕变。

## 揣着4块钱去开店

荣誉的背后,是常人难以想象的创业坎坷。 2019年,阿文创立了自有品牌"阿文冲浪",但这已 不是他第一次尝试,此前三次开店均以失败告终, "不懂管理,亏了很多钱。"

阿文至今难忘目前店面创业时的窘迫:"去找 两家铺面签合同时,翻遍全身只摸出4块钱。装修 费用要靠家里支持一点,自己再挣一点凑上。开 业后差不多半年,'惨到没有一个客人'。店里不 用说发工资,连买菜买米都成问题,我和员工们只 好到路边摘野菜,去海边抓鱼,抓多了就拿去市场 卖,换点钱买肉。" 转机在2020年悄然到来,国内逐步掀起高端休闲旅游的热潮。王一博等知名艺人在日月湾参与拍摄的综艺节目《夏日冲浪店》爆火,让这个"中国最美浪点"瞬间引爆社交媒体。2021年东京奥运会,冲浪第一次成为正式比赛项目,从小众走向主流,大家对冲浪也有了更高的兴趣与热情。粉丝、游客蜂拥而至,阿文的店里人潮涌动,"最忙的春节,一天要接待三四百人,根本忙不过来。"

在"阿文冲浪"各家分店里,一个独特的现象引人注目:教练团队大多是由海南本地渔民转型而来。"他们文化程度或许不高,普通话起初也不标准,甚至有的也不喜欢冲浪,"阿文说,"但他们几代人对这片海的了解,无人能及,我相信他们会像我一样爱上冲浪这份事业。"在阿文的坚持和耐心培训下,这些曾经的"海之子"经历了普通话训练和冲浪教学技能打磨,最终成功转型。

他们的收入远超昔日捕鱼所得,还找到了新的职业获得感。这支"渔民教练团"不仅构成了"阿文冲浪"最核心的竞争力,也成为海南自贸港建设中,特色产业赋能乡村振兴、促进本地就业的鲜活案例。

## 自贸港托起逐梦新机遇

如今,已过运动黄金期的阿文,将更多精力投入培养青少年冲浪人才和俱乐部运营中。他的小店业务已拓展至休闲文旅、专业培训、体教结合等多个维度。

"阿文冲浪"的成长,正是海南依托自贸港政策优势,发展"体育+旅游"特色产业的生动缩影。

近年来,零关税、低税率、免签政策扩大等自 贸港政策红利,持续吸引着国内外市场主体抢滩 当地冲浪运动上下游产业、众多国际游客也将海 南作为冲浪旅游目的地纷纷前来;国家冲浪基地 的落户、国际国内赛事的举办、国内最大的人工冲 浪池建成……海南基础设施与发展环境日益完 盖。

黄文的故事早已与脚下这片土地的发展浪潮 紧密交融。他从一个不被理解的浪花少年,成长 为行业拓荒者。这不仅是个人奋斗的励志故事, 更是在海南加快自贸港建设进程中,一个关于梦 想、坚持、特色产业与时代机遇如何相互成就的深 度叙事。

"现在的海南充满机遇,我相信未来还会有更大的发展!"阿文说。在海南自贸港这片广阔的政策与经济"蓝海"中,无数个像"阿文冲浪"一样的"小店"如雨后春笋般相继开业,它们激扬逐梦、破浪前行,等待着续写又一个故事的崭新篇章。