

第四期

# 警付业：为首都园林添姿加彩

□ 本报记者 张劲松 朱海龙 实习生 李孟洁 文/图



在首都园林绿化界有个响亮的名  
字——警付业。

1999年,28岁的他,只身带着100元  
路费从周口农村老家来到北京,靠走街串  
巷卖花营生;打拼了4年后,他就在北京开  
办了第一家企业——京慧花木种植场,之  
后,他在北京绿化行业开始踏上了腾飞之  
路。2009年,他又成立了北京富慧言园林绿  
化工程有限公司,从此,他把一个村级绿化  
施工队发展成为集园林、市政、园林古建、  
园林养护等多元化于一体的大公司。

如今,他带动近万名家乡人共同为  
首都添姿加彩。无论是古典式的亭、廊、阁、  
榭,还是具有现代化风格的喷泉广场,还是  
现代化城市及企事业单位大规模的园林绿  
化工程他都能做成精品。

南至北京大兴,北至昌平、顺义,东至  
通州,都留下了他用青春装扮京城的足迹。

他德才兼备,被推选为河南省企业商  
会副会长。



警付业

## 当“卖花郎” 他比别人赚钱多

《礼记·大学》云:“生财有大道:生之者  
众,食之者寡,为之者疾,用之者舒,则财恒足  
矣。”而警付业就是那种生财有道的成功人  
士。

1991年,19岁的警付业未上完高中就离  
开了家乡,踏上了前往太原打工的道路。在太  
原,他跟着位本家哥哥搞建筑,有时帮助搞  
些管理。光阴如梭,一晃8个年头过去了。“虽  
说那时打工一天只挣几元钱,不过,我得到了  
一笔财富,那就是学会了吃苦耐劳和做人的  
道理。”1月15日,在北京富慧言园林基地,  
记者见到了警付业,他非常热情,端茶、倒水,  
忙来忙去,看到他为人谦和、低调,笑容可掬,  
听着他那浓重的乡音,我们之间的陌生感瞬  
间消退。虽不很健谈,见到老人家,警付业还

是有着说不完的心里话。

警付业说,1999年,他只身带着100元  
的路费,来到北京,当起了“卖花郎”。没本钱,他  
就从熟人处赊货,没工具拉货,他就从老乡处  
借了一辆三轮车,每天,他骑着三轮车走街串  
巷,一路吆喝一路歌。

在卖花的日子,警付业从北京南四环  
外花乡黄土岗花木中心出发,沿着四环,一路  
向西,过卢沟桥到青塔,再到杏石口,全程不  
少于30公里,每天往返一趟,就是60公里的  
路程,满载花木的三轮车负重上千斤。警付业  
卖花跟别人不同,因为路途远,耗力气,通常  
他的朋友们把花木带出去,卖不上好价钱,就  
不舍得出手,卖完一车花木少则一天,多则两  
三天,而警付业的经营之道是薄利多销,他觉  
得这不过是个体力换利润的过程,与其耗  
时间,不如多费些体力多赚钱。卖价低,就卖  
得快,有时候,人家一趟货还卖不完,他已经跑  
第二趟了。一个月下来,警付业光卖花木就  
赚了4000多元,是他那些朋友的一倍还  
要多。

## 亏本补种一棵雪松 成就一项工程

诚信者,天下之结也,意思是说诚信是社  
会人际关系的精神纽带。而警付业捞到的第一桶  
金,正是以诚信赢得。

2001年,警付业接到海淀颐丰庄园一个  
业主的庭院绿化工程,刚从事园林绿化工作不  
久的警付业,经验虽然不多,但他做工精细,业  
主对他的工程质量非常满意。没想到,他为这家  
种下的一棵4.5米高的雪松,竟在3个月后就  
死去。业主找到警付业,问他如何处理,警付业  
思忖半天,答应无条件更换一棵同样的雪松。  
这件事使警付业心里充满了懊恼,因为那时一  
棵雪松的价格在4000元左右,整个工程的利  
润都不到4000元。由于在树木种植经验上的  
欠缺,导致他蒙受了经济损失,在懊恼的同  
时,为了恪守自己植绿“保活”的承诺,他又  
重新在业主的庭院中补种了一棵雪松。

不久,警付业接到一个电话,一个房地  
产项目的开发商看了他们的园林绿化工程,  
同意

把海滨亦丰庄园的绿化工程全部交给他  
来做,喜出望外的警付业找到这个小区的开  
发商,却吃惊地发现,开发公司的老板正是  
当初自己为其补种雪松的那个业主——颐  
丰庄园的开发商朗保华。朗保华从一棵雪  
松上看到了警付业身上那种一诺千金的可  
贵品质,决定把整个小区的绿化全部交  
给他来做。在颐丰庄园,警付业承担了  
近10万平方米的绿化工程,当时利润达  
到10多万元。

正是这笔10多万元的收入,给了警付  
业更大的信心。2003年,警付业有了一些  
积蓄,他又筹借10多万元,投资30多万  
元,租了50亩地,开办了京慧花木种植  
场,这是他创办的第一个企业。到2005  
年间,警付业相继完成了采育葡萄庄园、  
国家药检所、悦康药业、小康小区、张  
家口怀安县滑雪场等大型绿化工程。

2009年,随着业务的拓展,警付业  
成立了北京富慧言园林绿化工程有限公  
司。该公司具有园林规划设计、园林绿  
化施工、抚育管理、园林绿化苗木栽  
培、销售及承揽街路、公园、广场、住  
宅小区、工厂区、单位庭院等绿化景  
观设计、施工、绿地养护能力。多次  
承接市级、镇级重点园林绿化工程。  
加上先进的技术力量和机械设备、高  
水平的专业化管理,他的公司在业内  
赢得了良好的信誉。

## 为奥运添姿加彩 一炮走红

2008年的奥运会,可以说是我国的一  
大盛事,警付业的绿化工程队也为这个  
盛会添了姿加了彩。

2008年5月底,北京奥运会开幕前  
两个月,警付业接到北京亦庄开发区管  
委会的电话,询问他能否在两个月内完  
成一个近千亩的迎接奥运绿化工程,并  
一再说明,工期最长两个月,已经有  
多家绿化公司因为工期太紧而放弃了。  
警付业到现场考察后,心里有了底,他  
认为,对方要求的两个月工期,在他这  
里实质上等同于4个月工期,因为他  
可以带领自己的团队昼夜施工;工程  
以种花木为主,多年的花木种植管理  
经验让警付业比别人更有把握。这样,  
在别人眼里看似不可能完成的工程,  
警付业一口应承下来。

2008年6月1日,警付业组织200  
多名施工人员,出动挖掘机、打井机  
等设备十几台,为了赶工期,他的施工  
队实行三班倒,昼夜不停轮换作业,在  
京津塘高速东侧200米长的景观带上  
热火朝天地干起来。为保证苗木成活,  
他要求每200米打一眼井,每50米留  
一个出水口,为后期景观带的养护提  
供可持续保障。正所谓天道酬勤,警  
付业说,施工的那两个月,天公作美,  
雨水充沛,草坪、树木都成活了,所有  
的绿

化项目均符合规划方的预期效果。难  
能可贵的是,当初要求的两个月工期,  
在警付业的带领下,只用了一个半月  
就圆满完成了。这项工程,使警付业  
的绿化队在亦庄经济开发区一炮打  
响。

警付业介绍,他的公司近年来先后  
承建了北京市南海子郊野公园、奥林  
匹克公园、滨河森林公园、亦新公  
园、凉水河绿化景观、亦庄轻轨景观  
带绿化工程、新风河绿化、泰和园  
绿化改造等多个大型园林绿化工程,  
人民大会堂门前的绿化以及人民大  
会堂老年公寓设计方案也是他公司  
完成的。

1月15日下午,警付业带领记者参  
观了他手建设的凉水河绿化景观工程  
和南海子公园。北京的寒冬,凉水河  
上清流微波,别有一番清凉意味。“凉  
水河原先是首钢的排污河,现在成了  
地地道道的景观河,这有咱们周口  
人的贡献。”警付业手指远方,向我  
们示意:“这些树木、芦苇、草坪都  
是我们负责施工改造的,绿化之后我  
们还在这里管理了3年,如今,这儿风  
光多么美呀!”行走在凉水河岸边,  
警付业有着说不出的自豪感。

在南海子公园,记者看到,整个公  
园的绿化设计理念新颖,标准很高。  
一棵棵景观树在微风拂拂下频频向  
我们招手。“这儿原是一个垃圾场,  
在经过垃圾无害化和资源化处理后,  
建起了自然野趣的南海子公园,成  
为人们休闲放松的好地方。”警付  
业告诉记者,当年他所带领的施工队  
700多人在这儿奋战了一年,绿化面  
积达10多万平方米。

## 追求绿色无止境 欲播园林出国门

器大者声必闻,志高者意必远。为了  
把公司做得更大更强,警付业已经放  
眼世界,要把他的园林绿化工程做  
出国门。

目前,警付业正在全国各地成立分  
公司,拿他的话说,国家对生态文明建  
设提得很响,生态文明是离不开绿化  
的,“我们公司自己有苗木基地,从长  
远的观点看,竞争力极强,可以说,  
我们的公司到哪都能干,堪称‘天下  
无敌’吧。”

展望未来,警付业豪情满怀,他说,  
目前全国一线城市绿化都搞成了精  
品,但二、三线城市潜力还很大。下  
一步,他的公司将辐射全国,还要走  
向世界。他立志要让更多的人享受  
到由周口人做的优质园林绿化工程  
带来的惬意和温馨。“上段时间,  
卡塔尔殿下来华访问,在钓鱼台国  
宾馆开座谈会时我参加了。会上,  
卡塔尔殿下表明要在基础设施建设  
等方面扩大和中国的合作。”警付  
业踌躇满志地说,他打算把他的园  
林绿化队伍带出国门,让外国人  
也见识一下周口园林绿化的魅力。

警付业坦言,在创业的道路上没有  
哪个人是一帆风顺的,他本人也不例  
外。

雄心壮志是茫茫黑夜中的北斗星。  
每遇挫折,警付业都会想起歌曲  
《从头再来》。他说,歌词中“看  
成败,人生豪迈,只不过是从头再  
来”一直激励着自己前行,“再苦  
再难也要坚强,只为那些期待眼  
神”。

警付业内心有一个信念,无论何  
事,只要做,一定做好!

## “我是河南周口人, 任何时候都是”

参天之本,必有其根;怀山之水,必  
有其源。对于警付业而言,周口就  
像一棵参天大树,枝繁叶茂,无论  
他走到哪里,都没有忘记自己是  
这棵树上的一片叶子。

2000年下半年,已经熟练掌握花  
木栽培技术的警付业,开始自己联  
系一些小区绿化的工程来做。起  
初,不少有经验的同乡劝他:“找  
工程不要说是河南人,否则,煮熟  
的鸭子都会飞掉。”警付业不信,  
更不服气。

在亦庄,警付业从同创同德建筑  
装饰公司的项目中承包到一个工  
程,工程造价与施工计划都谈得很  
顺利,对方突然问警付业是哪  
里人,警付业说:“我是河南周  
口人。”对方立即取消了施工合  
同,表示不愿意与河南人合作。  
警付业感受到了无比的屈辱和愤  
慨,警付业说:“我是河南周  
口人,任何时候都是。但请你抛  
下对河南人的成见,我先给你做  
工程,如果在合作中任何环节不  
满意,你可以不付给我钱或者以  
折扣付给我钱。”工程完成后,  
警付业以工程的质量和做人的  
品格,深深打动了对方,同创  
同德建筑装饰公司的老总陈作

海从此与警付业成了好朋友。

“周口的水土把我养大,我永远也  
不会忘记我是河南周口人,我要  
做一个优秀的周口人,做一个让  
人看得起的周口人。”警付业  
说,维护家乡的良好形象,不能  
光说,是实实在在做出来的。

警付业对家乡有一种特别的  
爱,每年春节他都要回家过年,  
从没间断过。

在北京,警付业有着近千亩的  
育苗基地。为了扩大花木繁育基  
地建设,同时带动家乡群众致  
富,他把企业利润投入到农村建  
设,在老家商水县张庄乡投资近  
千万元建起了千亩苗木基地,并  
辐射到附近乡镇,以北京绿化工  
程为基础,在为家乡人民提供就  
业的同时,不断提高村民的工资  
和福祉,不断提高村民的生活水  
平和质量,带领家乡人民走上致  
富路。

“我们村有不少村民刚来北京  
都是跟着我干活,后来他们业务  
熟练后,我就鼓励他们自己揽  
些小的工程,收入会更多一些。  
老乡们只要是需要我帮忙的,  
我都尽心尽力。”警付业坦言,  
如今,他们村在北京搞绿化工作  
的一年能挣百万的小老板就有  
几百人。据警付业估计,如今,  
已有近10万周口人在京城搞  
绿化工作,并且这些人已经形成  
了一个系统的产业链。“毫不  
夸张地说,北京市的各个角落  
都有周口人在做园林绿化,如  
今,周口园林绿化在北京已经  
形成品牌。”



警付业行走在自己施工改造的凉水河河岸