

# 龚富强：把“项城防水”做出国门

□晚报记者 张洪涛 文/图

## 1 “防水村”走出的企业老板

2月4日上午，北京的天气格外好，看着路上川流不息的车辆，聊起几天来在北京的见闻，几位记者的兴致也高了起来，车厢里充满欢声笑语。

经过近1个小时的车程，记者一行来到北京市大兴区，在一座写字楼里，见到了一位中等身材、穿着朴素、精明干练的中年人。他就是我们此行的采访对象——来自项城市孙店镇龚堂村的“防水人”龚富强。

龚富强今年47岁，是河南省润锋基防水防腐集团有限公司董事长，是一位从周口走出去的企业老板。

“我的公司是做防水的，在全国各地有19个分支机构，承接过国内外多项重大工程的防水建设……”龚富强介绍，他的家乡项城市孙店镇龚堂村，是远近闻名的“防水村”。为让家人过上好日子，他早年和村里人一起外出打工，从事防水行业。如今，经过多年打拼，他不但有了自己的公司，还带领不少龚堂村的村民发家致富。

## 2 少年时离家外出打工

“我17岁高中毕业后，面对日益年迈的父母和窘迫的家庭条件，不得不外出打工挣钱。当时，我跟着当地一个扶贫机构的工作人员来到北京，开始干防水……”龚富强介绍，他当时的想法很简单，就是干几年防水，把家里的房子盖起来、娶个老婆，没想过自己能成为一名企业老板，创办自己的公司。

龚富强说，刚到北京时，他和同村的几个人没钱租房，就随便找了个废弃的房子住，这样一来就不用交房租了。以前，防水材料用的是沥青。白天干活时，3个人一组，他负责熬沥青、掂烧壶（烧沥青用的容器），有时候还得扛油毡、铺油毡。夏天，天气炎热，可为了挣钱，他不得不顶着烈日，坐在火炉边熬沥青，

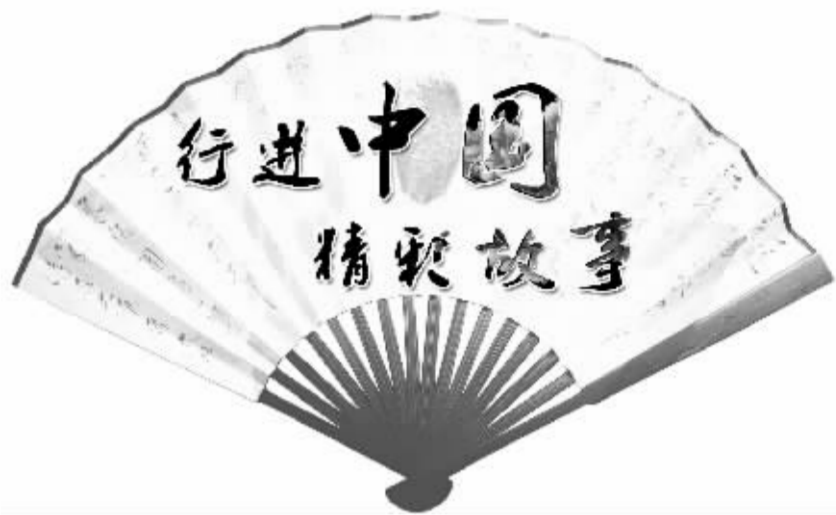
沥青冒出的烟，熏得他无法睁开眼睛。

“一般需要做防水的基本上都是顶层，这就要求我们要把油毡弄到楼顶上去，一卷油毡90多斤，碰到电梯无法使用的大楼，我们就得将油毡一层楼一层楼地扛上去！”龚富强回忆说，有一次，他和工友去给一栋大楼的楼顶做防水，30层高的楼，由于电梯无法使用，可急坏了他们。

“怎么把油毡弄到这么高的楼上去呢？”“要是油毡弄不上去，这一天就白忙活了，一分钱也挣不到手啊！”

“既然接下这活了，就得想办法给人家干好，就是扛也得把油毡扛上去！”就在大家拿不定主意时，龚富强坚定地说。最后，龚富强硬是把16卷油毡全部扛到了30层楼的楼顶。

“在北京打工的时候，我凌晨3点半就得起床收拾东西，午饭都在工地上凑合着吃，有时候，一盒米饭就能对付一整天。由于太累，晚上回到住处我倒头就能睡着。”龚富强说，就这样一个月下来，他们平均每人只挣100多元钱。



## 3 远赴大庆学习防水新技术

至今，龚富强的手上还有“搞沥青”时留下的伤疤。

“你看，这个疤就是被沥青烧伤的！”龚富强介绍，有一次，他到一个工地的楼顶做防水，由于风大，他一只手提着烧壶倒滚烫的沥青时，沥青被风吹到了他的另外一只手上。经过治疗，虽然他的手保住了，但需要一段时间的休息和保养。不得已，他只好回了老家。

养病的那段时间，龚富强不断查找资料，了解新的防水知识和技术。当他听说外地有人用新型卷材做防水的消息后，兴奋不已，决心要去学习这项技术。手稍微好点后，龚富强来到黑龙江省大庆市，开始学习先进的防水技术——SBS卷材技术。通过半年的学习，龚富强逐渐掌握了这项新的防水技术。

## 4 带着新技术闯市场

学到新的防水技术后，龚富强到河南省濮阳市一个工地做防水，同行的还有10多名老乡。“当时，SBS卷材技术在河南省还没有人用过，我第一次用这种新技术做防水，取得了很好的效果。”龚富强说。

上世纪90年代，龚富强开始利用掌握的新技术，承接防水工程。龚富强介绍：“1992年，中国和日本在北京合作建设一个环保中心的项目。当时，承接这个项目的老板，知道我会SBS卷材技术后，到我家来请我做这个项目的防水工程。”

“你来吧，我一个月给你1000元钱……”得到该老板的承诺后，龚富强带着10多名老乡来到了北京，凭借掌握的新技术获得了承包商的认可。“一个月1000块钱，在当时已属高薪，比我在濮阳做防水时的工钱高了很多。”说起新技术带来的好处，龚富强高兴地说。

## 5 单独承包工程项目

“跟着别人干，赚不到大钱，我想单独干……”上世纪90年代中期，龚富强开始承包防水工程。1995年，龚富强找到一位在建筑公司工作的朋友，请他给自己找点儿活干，没想到，这位朋友爽快地答应了。

“朋友给我介绍了北京清河家园小区的防水工程，我当时连报工程预算都不会，工程方让我报工程预算时，我随意说了句1平方米8块钱吧……没想到工程方爽快和我签了合同。”龚富强介绍，经过10多天的施工，他赚到了1万多元钱。

之后，龚富强陆续承接了北京的一些防水工程。由于对工程质量严格要求，龚富强逐渐在北京防水行业有了名气。仅1996年一年，他就接了10多个防水工程，那一年，他赚了10多万元。

“当时，我干的工程都是小工程，承接国家重点工程一直是我的梦想！”龚富强说，1998年，他凭着诚信和对工程质量的严格要求，承接了国家重点工程“苏州桥项目”的防水，工程质量最终获得了认可。

就这样，龚富强开始在全国各地承接防水工程。在积累了一定的资本和经验后，2003年6月，龚富强成立了河南省润锋基防水防腐集团有限公司。



龚富强获得的荣誉证书和奖杯

## 6 把防水做出国门

公司成立后，龚富强对防水技术要求更高了。为此，他还专门到国外学习更加先进的防水技术。2007年，龚富强到日本学习国外先进的防水技术时，发现了一种自粘式防水卷材。由于这种材料当时国内没有，他将其引进了国内。

有一次，在北京某医院施工的建筑商，主动找到龚富强，请他帮忙“救火”。原来，该建筑商已经找人做了医院地下室的防水，但因工程质量有问题，他们用了很多方法，地下室还是渗水，无奈之下，只好找龚富强帮忙。看过现场后，龚富强用

自粘式防水卷材给地下室做了防水。很快，地下室渗水的问题就解决了。

在学习先进防水技术的同时，龚富强的公司先后与中国建设总公司、中建一局、中建二局、中建六局等单位合作施工了多项大型建设的防水工程，如中央电视台发射中心、中国建筑文化中心、中国海洋石油大厦等。

除了在国内承接大型项目的防水工程，龚富强还把防水做到了国外。2007年，龚富强的公司与北京某建筑公司合作，承接了莫斯科一个住宅小区防水工程。“当时，去的人是我从项城老家带出来的，这些人也第一次走出国门做防水，第一次赚到外汇。”谈到把防水做到国外，龚富强兴奋地说，目前他已把防水做到了俄罗斯、赞比亚、刚果、乌克兰等欧洲和非洲国家。

## 7 要继续为家乡增光添彩

成功后的龚富强没有忘记家乡。“以前，我曾和别人一起为村里投资建了一所学校，还出资给村里修了一条长4公里的水泥路，并装上了路灯……”谈到下一步的打算，龚富强说，他准备把村里的道路再修一下，打通断头路，让村民出行更方便。

龚富强表示，今后，他将继续坚持质量第一的原则，诚信经营，不断探索和研发新的防水技术，把公司做大做强。与此同时，他还将继续为家乡的公益事业出力，继续为家乡增光添彩。



龚富强