

梁稳根和 他的三一重工



他没有靠垄断，没有靠政策扶植，不等、不靠、不要。
为什么短短二十几年，做到世界500强的规模？

王伟◎著

比“海底捞”更值得业界研究的企业案例！

★学他，你将在任何行业御风而行！

★读他，你才知道你遇到的任何企业难题都不是难题，
都将迎刃而解！

二 创业者们一句朴实的话语——心存感激，产业报国

7426.X
2013/1

P1

梁稳根

和

他的三一重工

他没有靠垄断，没有靠政策扶植，不等、不靠、不要。
为什么短短二十几年，做到世界500强的规模？

王伟◎著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

作为民营企业的领头军，三一重工仅用了二十多年时间，就成为中国最大、全球第六的工程机械制造商，并连续被评为中国企业500强。本书从梁稳根的经营理念 and 团队管理等方面深入分析三一重工成功的根本原因，希望能给中国民营企业的经营者提供借鉴。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目 (CIP) 数据

梁稳根和他的三一重工 / 王伟著. —北京: 电子工业出版社, 2013.1
ISBN 978-7-121-18694-3

I. ①梁… II. ①王… III. ①梁稳根—人物研究②机械工业—工业企业管理—经验—中国 IV. ①K825.38②F426.4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第239945号

责任编辑: 张 毅 文字编辑: 王陶然

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

装 订: 三河市兴达印务有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720 × 1000 1/16 印张: 15 字数: 237 千字

印 次: 2013年1月第1次印刷

定 价: 32.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

P 前言 reface

在工程机械市场竞争日益激烈的情况下，国内外很多重工企业都加入到这场异常激烈的“蛋糕保卫战”中。因为在他们看来，只有牢牢地保卫住属于自己的“蛋糕”，才能在竞争中拥有一定的市场份额，进而使自己生存下去。可以说，在这场保卫战中，很多企业被撞得“头破血流”，可其中却有一家企业能够从容地享受属于自己的蛋糕。当国际金融危机向工程机械市场猛烈袭来时，有相当一部分企业的核心管理者自乱阵脚，丧失斗志，最终将企业发展带入了“死胡同”。然而，有这样一家具有“常胜将军”之称的企业的核心管理者在危机面前不仅镇定自若，还通过高度的战略眼光将企业发展带入到“光明之路”。那么，这家企业的管理者自然就被笼罩了一层神秘的面纱。

在揭开这层神秘面纱之前，有必要先对这家企业的发展历程进行了解：

1994年，研发出国内第一台高压大排量的混凝土输送泵；

1997年，在国内成立了有计算机控制的砼泵流水装配线以及压路机流水装配线；

1998年，成功研发出国内第一台37米混凝土输送泵车；

2003年，旋挖钻机成功推向市场，引起了市场强烈的反响；

2007年12月10日，赢得了“中国泵王”的美誉；

2009年，72米长臂架泵车问鼎世界纪录，且各项泵送技术都处于国际先进水平；

2011年5月，被称为“全球第一吊”的履带起重机在昆山产业园举行了下线仪式；

2011年9月19日，在湖南三一工业城，由三一苦心研发的86米长臂架泵车

成功下线；

2012年2月28日，与帕尔菲格签订了长期合作协议，宣布成立了双方各持50%股份的合资公司；

2012年4月16日，在“法国INTERMAT展”上大放光彩，赢得了世界的喝彩。

而作为这家企业的创始人——梁稳根又有怎样的经历呢？

1983年，他从中南矿冶学院毕业；

1986年，他和几名大学好友放弃稳定的工作，毅然决然地下海创业；

1993年，他决定进军工程机械行业，主要研制混凝土输送泵等工程建筑机械产品；

1998年3月至今，他担任九届全国人大代表、湖南省第八届工商联副会长、全国工商联常务执委、中国青年企业家协会副会长等职务。

可以说，当这层神秘的面纱被揭开后，梁稳根和他的三一重工也赢得了世人的赞许。因为三一秉承着“品质改变世界”的理念，将全力打造优质的产品作为企业的使命，并且用“有志者，事竟成”的信念追求产品的完美无缺。此外，在梁稳根一直强调的“创建一流企业，造就一流人才，做出一流贡献”的核心理念的带动下，三一不仅得到了快速的发展，还实现了它作为社会型企业的目标。而这些梦想的实现不仅与随梁稳根一起打拼的“八大金刚”——唐修国、向文波、易小刚、毛中吾、周福贵、王佐春、袁金华、赵想章的鼎力支持，还与三一具有竞争优势的企业文化、经营理念、品牌建设、高效管理以及技术研发方面投入的精力有关。

其实，无论是三一的发展历程还是发展经验，对于很多企业来说，都可以成为范本。因为具有不服输精神的三一人通过自主研究以及科技创新，不仅缔造了行业标志，更缔造了“东方不败”的神话。勤奋努力的三一人也正是在这种精神的带动下，不断将自己的热情洒向三一，而三一也给予了他们母亲般的关爱。

本书深入地从梁稳根和他的三一重工在发展中的各个角度，对他们在发展中取得的成功进行了详尽的描写。让读者在看到梁稳根及其“八大金刚”成长

的同时，也看到了三一在企业文化、经营理念以及技术研发等方面所获得的令人瞩目的成绩。可以说，这些成绩的取得不仅是令人振奋的，更是令人满怀希望的，因为这是梁稳根和他的三一重工释放出的魔力。

当三一整齐的厂房接连在世界各地拔地而起、机械产品用卓越的性能和优质的服务不断出现在世人面前时，人们有理由相信：梁稳根和他的三一重工在未来的发展道路上必将再接再厉，取得更高的辉煌！

C 目录 Contents

第一章 梁稳根：从国企小职员到中国新首富

1. 梁稳根和他最初的四人团队	002
2. 在焊接材料上捞到第一桶金	005
3. 9位董事打造出响彻世界的三一品牌	007
4. 亲兄弟也要明算账，把企业产权明确化	011
5. 三一重工几位核心人物的协调发展	014
6. 永远不要站在“无法由此及彼”的位置上	016
7. 三一重工挖掘机的历史和发展	020
8. 三一董事会成员眼中的梁稳根	023
9. 与众不同的梁稳根：在逆境中要逆势而上	026
10. “股改第一人”梁稳根：我没有最低成本	030

第二章 八大金刚：跟随梁稳根一起打拼的兄弟们

1. 唐修国：三一管理第一人	034
2. 向文波：让三一改变中国制造的企业形象	039
3. 易小刚：做三一技术创新的第一人	046
4. 毛中吾：三一电气核心优势源自全产业链	052
5. 周福贵：为客户创造价值，双赢模式的真正力量	054

6. 王佐春：用高品质引领三一的核心价值观 057
7. 袁金华：做全球领先的挖掘机制造商 059
8. 赵想章：尽一切可能让企业高速增长 062

第三章 上市之路：三一重工成功融资的第一步

1. 三一重工打下的第一个“固定靶” 066
2. 做中国企业走出去的最新样本 070
3. IPO成功上市，三一的“重”与“轻” 074
4. 奋力打赢国际化新战争 077
5. 三一重工集团迅速成长的核心启示 082
6. 三一重工的市值是如何爆炸性增长的 086

第四章 海外并购：成功并购重工行业老大普茨迈斯特

1. 三一重工收购普茨迈斯特的三大疑点和三大亮点 092
2. 海外并购质量迈上新台阶 096
3. 三一重工爱恨交加的海外并购 098
4. 成功并购普茨迈斯特，成为行业的全球领导者 102

第五章 企业文化：秉承“品质改变世界”的企业使命

1. 良好口碑的不二法则：追求产品的“美”与“好” 106
2. 三一的核心理念：创建一流企业，造就一流人才，做出一流贡献 109
3. 三一的责任：让所有三一人过上富足而有尊严的生活 112
4. 三一信念：有志者事竟成 115
5. 三一奉行：完美主义是企业发展的助推力 117
6. 奖罚分明是提升企业发展动力的“引擎” 119
7. 憧憬未来的成功是企业发展的制胜策略 121

8. 企业发展的必修课：从细节入手来提高“灵敏度”	123
---------------------------------	-----

第六章 经营理念：一切为了客户，一切源于创新

1. 6S店“遍地开花”——三一提供优质服务的“璀璨圣地”	126
2. 不搞特殊化——三一让人心服口服的经营理念	130
3. 口碑的力量——三一经营制胜的“秘密武器”	132
4. 用服务至上的经营理念，将客户内心的阴霾“一扫而空”	134
5. 三一重机服务万里行——为客户创造服务价值的集中体现	137
6. 持续创新是三一发展旺盛的生命力	140
7. 打造民营企业的党建标杆	144

第七章 品牌建设：创建重工企业服务第一品牌

1. 三一打造全球最大的挖掘机制造基地——从上海临港起航	148
2. “联姻”帕尔菲格——三一国际化战略上的大步迈进	151
3. 福岛核危机救援，三一凸显世界品牌实力	154
4. 智利矿难救援，成就三一的国际品牌价值	157
5. 惊现全球“第一吊”：三一品牌实力的迅速崛起	160
6. SAC12000全地面起重机：改写亚洲新高度的“大块头”	163
7. 86米长臂架泵车：撑起三一品牌价值的“擎天柱”	165
8. 法国INTERMAT展会：三一品牌形象的“起跳板”	169
9. 三一品牌价值结出的丰硕果实：“八项第一”	172
10. 三一十年磨一剑，成就桩机行业卓越品牌	174

第八章 高效管理：高效管理带来高效收益

1. 三一高效管理的独门秘籍：企业是我家，发展靠大家	178
2. 让员工感到有“发展的机会”——三一高效管理的集中体现	180

3. 信任是三一管理精髓中的不二法则	182
4. 三一核心管理价值：最大的挑战是能否善待员工	184
5. 培养员工铁血精神——三一打造高效执行团队的“秘密武器”	186
6. 将复杂问题简单化——三一高效管理的“撒手铜”	189
7. 看三一如何从中国特色的市场环境中实现品牌崛起	192
8. 制度和人文环境“两手抓”：高效管理的“双响炮”	194

第九章 技术研发：打造三一重工的核心竞争力

1. 技术研发，三一打造国际竞争力的“秘密武器”	200
2. 蓝海战略，三一港口机械挑起竞争力的“大梁”	203
3. 技术研发，打造三一核心竞争力的要素	206
4. 技术研发与创新，托起三一品牌的一片天	209
5. 技术创新释放发展动力，缔造“东方不败”的神话	212
6. 旋挖钻机和工法服务“齐头并进”，谱写出三一强大的竞争力	215
7. 三一起重机吊臂折弯成形工艺打破国外技术壁垒	218

附录1：三一重工的发展历程	221
---------------------	-----

附录2：梁稳根名言	224
-----------------	-----

附录3：三一重工的理念	226
-------------------	-----

第一章

梁稳根： 从国企小职员到中国新首富

梁稳根是上市企业三一重工的主要创始人。他带领三人团队，誓要通过三一的发展来探寻中国工业的发展之路，并且要“创建一流的企业，造就一流的人才，做出一流的贡献”，这也是三一企业名称的来历。他所带领的“三一”重工，也正是迈着沉稳、坚实的步伐，一步步成为了如今中国重工业领域的中流砥柱。2011年9月7日，胡润研究院在上海公布，梁稳根以财富700亿元首次成为“2011年中国首富”。这也是“胡润百富榜”在过去的13年中，诞生出的第十位中国首富。对于这个外界普遍高度关注的新闻，梁稳根本人及他所在的三一集团却显得十分“平静”。

1. 梁稳根和他最初的四人团队

1956年，梁稳根出生在湖南娄底地区涟源市茅塘镇一个偏僻的小山村。

从小学到中学再到高中，梁稳根一直都很让父母放心——一方面，他一直朝着父母所希望的方向（稳稳当当做人做事）发展；另一方面，梁稳根的学习成绩一直很优秀，尤其在理科方面，他的一些见解及方法都很独特，有时候连老师也不得不称赞他脑子灵活，思维开阔。1980年，梁稳根以优异的成绩顺利地考上了他的第一志愿——中南矿冶学院（现中南大学）材料学专业。在大学生活中，梁稳根也从不让父母操心，老师们也非常喜欢他。1983年，梁稳根又以优异的成绩毕业，并在别人无比羡慕的目光中，被分配到原兵器工业部洪源机械工厂工作。在去洪源机械工厂报道前，梁稳根的父亲像此前无数次那样告诫他，一定要踏踏实实做人，稳稳当当做事。事实上，到了洪源机械工厂后，梁稳根做人的确很踏实，做事也很稳当。但是，他的内心却极不安分——他的内心始终藏着一个在大多数人看来不切实际的理想——改变国有企业的出路，走实业报国的道路。

因此，在洪源机械工厂，梁稳根经常在抬石头、搬运机器设备、挖掘土方、爬上高空设置高压电缆的闲暇，和几个同事一起探讨国有企业的出路以及如何实现实业报国等。梁稳根的这几个同事就是唐修国、毛中吾、袁金华，他们和梁稳根一样，有着想干一番轰轰烈烈的大事的理想。由于志同道合，大家很快便成了无话不谈的好朋友。

虽然大家都怀揣着干一番大事业的梦想，但是干任何事情都离不开资金。创业资金是一个极其现实性的问题，这个问题着实把梁稳根等人难住了。同时，随着市场经济的迅速发展，国有企业在计划经济体制下的各种弊端也开始陆续显现了出来。梁稳根首先对国有企业失去了信心，而改变国有企业的出路的想法也愈渐强烈。于是，在梁稳根的带领下，这个四人团队开始为他们心中

的事业谋划。当时，梁稳根这样对大家说：“干大事业是我们大家的想法，但在干大事业前我们需要做一些小事业来积累足够的启动资金，否则，一切都是纸上谈兵。”大家纷纷赞成梁稳根的决定。

1985年年初，在洪源机械工厂已经晋升为计划处副处长、体改委副主任的梁稳根，毅然带领唐修国等人辞去了国有企业安稳的工作，决定下海创业。但梁稳根没敢把这件事情告诉自己年迈的父亲。紧接着，梁稳根从多方面打听到一则消息：市场上的羊很好卖，一头羊可以赚20多元钱——这在当时可是一个惊人的数字！于是，梁稳根决定做羊的生意，以此积累一些资金。几个人说干就干，并由梁稳根坐镇指挥，袁金华负责羊的来源，毛中吾和唐修国负责交货，这样一个“羊贩子小组”很快就形成了。在湘西、常德、贵州铜仁这些产羊较多的地方，都留下了袁金华寻找羊的辛苦足迹。一时间，曾经的机械工人成了羊贩子的事情，成为当时的爆炸性新闻，更在洪源机械厂炸开了锅。

四人团队的“出头”也受到了诸多的非议。许多人都责骂他们，认为国家花了那么多的钱把他们培养出来，他们却不为国家出力，老想着自己赚钱，满身的铜臭味。梁稳根的父亲更是怒不可遏，拿起扁担硬是追着梁稳根要把他赶回洪源机械厂。梁稳根的父亲由于气愤、伤心过度，还为此生了一场大病。在他看来，他辛辛苦苦把儿子培养成了一名国家企业的工作人员，并企盼着儿子将来能够成为令人羡慕的国家干部，混出个人样儿，儿子怎么能说不干就不干了？

尽管如此，这些事情并没能阻挡梁稳根理想的脚步。然而，由于梁稳根没有对贩羊信息进行仔细、深入的分析，或许也是由于第一次做生意经验不足，等他们买回了一大批羊之后，才得知羊价看涨行情是由于外贸部门与日本签订了一个短期合同，而这个合同过了元旦就失效了。也就是说，看涨的羊价过了元旦就会大跌。得到这个消息的唐修国、毛中吾、袁金华三人待在新晃火车站的一个小旅馆中，不知道下一步应该怎么办。在当时那个通信闭塞的年代里，由于一时间无法同梁稳根联系上，几个人只得度日如年，焦灼不安地等待梁稳根的消息。

之后，他们好不容易等来了梁稳根发来的电报，然而，电报上却是五个让

人感到莫名其妙的字：“羊低卖，毛留。”唐修国等人捧着电报，百思不得其解。而这五个字被电报局的人当成了特务的暗号，将他们三人带到了当地派出所。好在派出所对他们进行了准确的调查后才没有闹出大的误会。不过，这五个字却让他们闹出了一则啼笑皆非的笑话。

他们对电报中“羊低卖”的理解是，把所有买回来的羊全部以低价卖给羊肉贩子，这样就不至于把全部的本钱都赔进去。但是，他们却不明白“毛留”是什么意思，最后毛中吾理解为：梁稳根是想将羊的毛留下。虽然不知道梁稳根为什么要留下羊毛，但他们还是照做了。因为在他们眼里，梁稳根就是大哥，就是军师，一切都应该听他的。

当他们把羊毛辛辛苦苦地带回去后，毛中吾才知道自己的理解大错特错了。原来，梁稳根当时为了节约电报费，将“羊低价卖给羊贩子，毛中吾暂时留下”一句话省略成五个字。四个人你看我，我看你，哭笑不得。其实，梁稳根让毛中吾暂时留下，是想等下一次羊价上涨的确切信息和机会，但毛中吾却因理解错了而一道返了回来，考虑到往返的辛劳和费用，以及有误信息所导致的失败，梁稳根决定放弃羊贩子买卖，重新琢磨别的机会。

这是梁稳根第一次失败的经商经历，不过，从中不难看出，梁稳根天生就具备经商的头脑，遇到困难能够当机立断。之所以失败，只是因为经验不足。然而，失败并不能阻挡梁稳根等人创业梦想的脚步。紧接着，他们又做起了酒生意，但仍以失败告终。尽管如此，他们虽败不馁，又做起了玻璃纤维的生意，不过最后同样以失败告终。

如此一来，有了几次失败的经历之后，梁稳根总结出了一条精湛而又无比实在的经验教训，那就是无论决定做什么事，都要沉稳。梁稳根一直提醒自己和唐修国等人谨记。

2. 在焊接材料上捞到第一桶金

在经历了几次挫折之后，梁稳根和他的团队依旧没有放弃他们内心的追求和目标，创业的梦想依然如熊熊烈火般在他们心中燃烧。

1989年年初，梁稳根和他的四人团队走出了闭塞的茅塘乡，来到了已经撤县建市的涟源市，梁稳根正在寻找下一个可靠、可行的商机。不过这一次，梁稳根做得相当沉稳，他经过多方渠道探听得到了一条信息——当时的焊接材料在市场上正处于一种供不应求的趋势。为了确认这条信息的绝对可靠性，梁稳根天天不知疲惫地在焊料市场视察和收集资料，最后终于肯定了这条信息的可靠性。

这让梁稳根、唐修国等四人惊喜不已，因为这正是他们的特长所在。在他们四人当中，有三人都是学材料专业的。一方面，梁稳根想起一个大企业家曾经说过的一句话：“在选择创业的行业时，首先这个行业的核心知识和技能必须要是自己所擅长或了解的，需要做自己擅长的东西，并且尽量回避那些自己不熟悉、不擅长的领域。”另一方面，梁稳根在中南大学材料学专业就读时的恩师翟登科教授，在焊接材料知识和技能方面颇有建树，必要的时候还可以请教恩师。因此，他们在一起整整探讨和商议了一天一夜，最后一致决定选择特种焊接材料作为创业的突破口。

他们四人分别从各自的亲戚朋友那里凑齐了总共6万元钱，带着满腔热情成立了涟源茅塘焊接材料工厂。经过仔细、深入地分析，他们决定开发出当时市场上一种很稀缺的有色金属焊料。由于筹集的资金有限，再除去一部分流动资金，所剩的资金已然不多。因此，他们就在一个简陋、潮湿且狭窄的地下室里，开始了真正意义上的“为国有企业找到更好的出路、实现实业报国”之路。

俗话说“万事开头难”，在梁稳根等四人不分昼夜地工作和努力下，最终在通过一百多次的调整配方、几十次的改变工艺之后，制造出了属于他们的第一个产品——105铜基焊料。梁稳根等人满心欢喜地将他们的第一个产品寄给了辽宁的一家工厂，但很快他们便收到了对方要求退货的消息——105铜基焊

料的质量不过关。这个消息在梁稳根、唐修国等人听来，丝毫不亚于在冬天的早晨被人泼了一盆冷水。

为了保住并改进这来之不易的创业结出的成果，梁稳根当即决定回到母校——中南大学，请求他的恩师翟登科教授前来进行实地跟踪指导。其实，梁稳根在中南大学读书时内心就已经很清楚，翟登科教授对他一直寄予了深深的厚望，当然，梁稳根对这位恩师也是敬重有加。当时正值冬季，而那年的冬天异常寒冷，梁稳根思考着用什么样的方法去接恩师，才不至于让恩师受寒、受冻、受累，同时又富有创意。

后来，梁稳根想出了一个极富创意的接法，那就是在小四轮拖拉机上绑了一个大藤椅，四周是挡风效果超强的屏障。就这样，四个年轻的小伙子，开着富有创意的“专车”将恩师接到了涟源市。而这也是当时梁稳根能够想到的，而且能够做到的对恩师最尊敬的“接驾”方式了。可以说，梁稳根这番良苦用心是值得的。在翟登科教授的倾心指导下，105铜基焊料的各项指标抽样检查最终达到了国家质量检验的要求，并且还填补了当时省内的一项空白。

当他们把达到国家质量检验标准的105铜基焊料再次寄给辽宁那个工厂时，他们也终于挖掘到了人生的第一桶金——收到了对方汇来的8000元货款，这是他们收到的第一笔货款。为此，梁稳根等人欣喜若狂，激动得热泪盈眶，而梁稳根更是紧紧拥抱着恩师，喜极而泣。之后，他又和唐修国等三人紧紧地抱成一团。此时，他们内心那种成功的喜悦无以言表。

初战成功告捷，梁稳根信心百倍。可他并没有安于现状，而是开始思索着如何走出去，走得更远。当时，他注意到国家巨大的基础建设的投入带来了无限商机，这使他看到了重要制造领域中巨大的市场潜力。于是，一个全新的想法出现在了梁稳根的脑海里——虽然我们不懂基础建设，但基础建设行业的设备我们还是懂的。

梁稳根毅然决定冲入这个向来风险巨大也只有国有企业才敢涉足的领域——重工制造领域。在之后的两年中，梁稳根带领着他的团队，凭借着不怕挫折、不抛弃、不放弃、永不言败、永不止步的思想和精神，使他们创建的涟源茅塘焊接材料工厂的收入突破了1000万元。

3. 9位董事打造出响彻世界的三一品牌

到了1991年，梁稳根和他的涟源茅塘焊接材料工厂在当地已经成为了小有名气的企业。也正是在这一年，梁稳根和唐修国等三人商议后，决定将企业的名称改为“三一”，并将涟源的材料基地改造为“三一材料集团有限公司”。唐修国问梁稳根为何想到要改工厂的名字，因为曾经有一位老先生将他们四个人的姓氏连起来读——梁、袁、毛、唐的谐音正好是“涟”、“源”、“茅”、“塘”，并说这个工厂的名字取得好，将来肯定能有大出路，而他们四人天生就是大富大贵之人。

对此，梁稳根一笑置之。在他看来，富贵和出路历来都是靠自己的双手去争取的，而不是上天赐予的。至于为何要将工厂改名为三一，梁稳根说出了自己的想法，那就是他要“创建一流的企业，造就一流的人才，做出一流的贡献”。听了梁稳根的解释，唐修国等人连连拍手叫好，认为再也没有比这更合适的名字了。于是，三一重工集团有限公司就这样横空出世了。

1991年3月，尽管当时的人造金刚石市场并不是很景气，但出人意料的是，梁稳根却看到了一个当时许多人没有看到的商机：由于国际市场上发生的重要变化——前苏联的解体，低档人造金刚石的出口由每年3500万克拉急速降低到500万克拉，这给人造金刚石压机市场带来了广阔的发展空间。于是，梁稳根迅速召集了唐修国等人协商，决定生产人造金刚石和压机，他的决定得到了唐修国等人的支持。紧接着，梁稳根迅速组织了数十名该领域的专家、工程师，先后组建起了人造金刚石压机厂和金刚石厂，生产压机和人造金刚石。此时，梁稳根内心有一个无比坚定和强大的声音，那就是用领先的技术和过硬的质量，向大吨位压机进军，迅速打开该市场。

1993年，对于梁稳根而言，是非同寻常的一年。这一年，他不仅将企业更名为“三一集团”，还将涟源的材料基地更名为“三一材料集团有限公