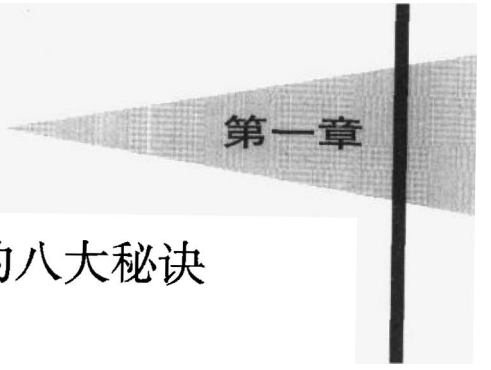

梅山成功的八大秘诀

广州番禺有一座梅山。梅山有多高？几乎除番禺以外的人，100%全答错。正确答案：梅山只有海拔 20 米！

同为名山：华山险；泰山雄；黄山奇；峨嵋秀；梅山妙。梅山，这座仅有海拔 20 米的小山，验证了中国的一句老话：“山不在高，有仙则灵”。

小小的梅山成了番禺人的骄傲，傲气来自中国的这句老话，傲气来自 16 年稳居中国酵母行业龙头老大的梅山一马利酵母公司。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

梅山 16 年的稳步成长说明了什么？
找到了一个好的合作伙伴　就像买到了原始股
陈暄和苏达群是梅山种树人
植耀宗为梅山营造良好的发展环境
谢拥葵 16 年说了关键的四句话

梅山16 年的稳步成长说明了什么？

16 年，对一个企业来说，是一场演练，也是一种积累。梅山一马利在 16 年的时间里，走出了一条道路，培养了一支队伍，酿就了一股豪情，积累了丰富的经验，取得了“三少三高”的经营业绩，这是梅山人 16 年积累的最宝贵的财富，最重要的发展资本。

历史总是稍纵即逝，16 年在历史的长河中极其短暂，甚至微不足道；但是对于一个企业而言， 16 年却是相当重要的时段，完全能够显现出企业的发展历程。梅山一马利 16 年是怎样的呢？从 1985 年到 2001 年，梅山在中国经济改革的潮流中曲折地走过了艰辛的 16 年，在这 16 年里，尽管风雨兼程，暗礁急流，但是却取得了令人震惊的业绩，连续 16 年稳居中国酵母行业领导品牌。梅山一马利的“三少三高”经营模式，为 80% 的中国小企业指出了一条成功之路，探索了一条符合中国国情的市场游戏新规则。

当我们冷静地研究梅山 16 年来的发展过程，有许多引人深思的因素构成了梅山坚持不断的观念和品质，这当然是企业发展的内在动力。如果一个企业没有内在动力，肯定会逐步失去竞争力。那么，梅山的内在动力从何而来呢？我们认为一是来源于梅山“市场如水”的企业文化；二是源于“三少三高”的经营哲学。

我们在梅山采访的过程中，公司上下对谢拥葵的赞誉不绝于耳。有离退休的老干部，也有生产一线的工人，有十几年的

梅山老客户，也有刚进公司不久的新员工。行政办主任李德强深有感触地说：“梅山在进步，谢总也在不断成长，成长为一个富有哲理的企业家。”

谢拥葵如梅山，个子不高，却拥有一个巨人的思想。16年专注于中国的酵母行业，从原料供应、生产工艺、市场营销、行业发展，他的专注、深入、全面、精通程度，在960万平方公里的土地上是少有人可以与之相比的，这就是谢拥葵在当今中国酵母行业的地位。

谢拥葵在经营思想方面，可卓然称之为大家。大道行简，隔行不隔理。作者从事企管顾问工作5年，服务过几十家大小不同的客户，最为传奇、最具中国特色、最值得推广和学习的当属梅山一马利。

海尔经验可贵，宝钢经验可嘉，值得我们学习借鉴的地方很多。然而中国80%以上的小企业很难将他们克隆、复制，很难掌握。而梅山经验，你只要真正潜心感悟，认真思考，你也会像谢拥葵一样，拟定出一套属于你的独特的企业文化和经营模式出来。

100人的小企业

6 000平方米占地面积

1 000万元的项目投资

16年不变的合作伙伴

16年不变的经营目标——

人这么少，投资这么少，占地这么少的一个小不点企业——

16年稳居酵母行业第一名，

年人均创造利税高达 20 万 ~ 48 万元，
实现投资回报率为 1∶22.6——
投资双方皆大欢喜
员工客户双赢双胜

什么是大？什么是强？
梅山告诉我们什么？
梅山让我们思考什么？
企业生存发展的目标是什么？
企业持续经营的核心要素是什么——

梅山改变了我的经营观。5 年来阅读了近千本管理的书刊，听了无数次 MBA 的课程，潜心研究过几十家企业的案例，梅山一马利让我幡然顿悟——

梅山 16 年，非同一般，具有许多值得总结的经验，她形成了“市场如水”的企业文化；提出了“宏观联合，微观竞争”的市场游戏新规则；营造了一个员工与客户共同拥有的“越发越大”的梦；总结出了“三少三高”的经营模式。梅山是一块充满理性和激情的智慧之地，是财富之源。梅山本身就是一个充满玄机的传奇，尤其能引发人们探究的热情和兴趣。

梅山 16 年，曲曲折折，风云变幻，在挑战中求生存，在生存中遇危机，在危机中求成功，创造了一块震惊中国酵母市场的领导品牌一梅山酵母。

综观中外千余家成功企业成长的故事，我认为企业经营是一种智慧、一种精神、一种思维方法，而不是资本、文凭、关系和权利。君不见新希望刘永好白手起家而青云直上；哈慈郭立文小学毕业而富甲黑龙江；小蓝鲸刘国梁从事餐饮业 15 年

需要全本请访问 www.ertongbook.com

而鹤立鸡群。同时我们身边也不乏继承百万家产而穷途末路者，也不乏学富五车而终身穷困潦倒者，也不乏弄权恃才而失魂落魄者——

市场无情，大道行简。有成功条件的人往往以失败告终，身处逆境的人往往屡建奇功。原因何在？世界级管理大师杜拉克说：当前社会不是软件、速度的竞争，而是思维方式和思维方法的竞争。

梅山—马利公司 16 年的稳步成长，为我们提供了怎样的思维方式和思维方法呢？由于工作之便，我有幸深入梅山公司探密，概括梅山 16 年的成长史，梅山一马利公司成功有八大秘诀：

- 三少三高的经营模式
- 越发越大的共同远景
- 市场如水的企业文化
- 企业似舟的危机意识
- 质量像舵的经营法则
- 人是舵手的人本管理
- 中西融合的创新机制
- 宏观联合的行业榜样

梅山 16 年稳步成长给我们的启迪很多，通过认真总结梅山成功的八大秘诀，我们可以概括出一条成功经营新思维：无形大于有形，观念大于资本。

观念＝又见到今天的心。有心才有志，有志才有才，有才才有财。心 →志 →才 →财，构成了梅山人成功的四部曲。“财富”有形，“才智”无形，这是一个无形胜有形的时代。

找到了一个好的合作伙伴　就像买到了原始股

澳大利亚宾纳斯·菲浦有限公司已有 100 多年的历史，是世界四大酵母企业之一。 16 年前该公司的决策者非常有远见地意识到：改革开放的中国具有极大的市场发展空间。于是他们决定投石问路，先后在上海、广东与多家企业洽谈合作意向。

“精诚所至，金石为开”，梅山人的合作诚意和开明政策感动了澳方，16 年前的一纸协议，使宾纳斯·菲浦有限公司敲开了中国市场的大门。当 16 年的辉煌业绩摆在眼前的时候，中方的喜悦自不必言，澳方更是惊奇加兴奋。梅山一马利 16 年的投资回报率为 22.6 倍，16 年来股东可分配的利润达 18 958万元，并创造出中国酵母行业第一品牌，梅山酵母的无形资产，远远高于有形资产。

梅山一马利合作经营的成功业绩和成功的经验，帮助澳洲宾纳斯·菲浦有限公司敲开了中国市场的大门，澳方除广州梅山以外，又分别在哈尔滨、河北、山东投资建厂，梅山人帮助澳方增强了在中国大陆投资拓展酵母市场的决心和信心。宾纳斯·菲浦公司行政总裁说：“梅山一马利酵母的合作成功，直接带动了宾纳斯公司在中国业务的拓展和增长，给了我们在中国扩大投资的极大信心。目前，我们在中国酵母行业处于绝对优势地位，宾纳斯公司在中国已经拥有了 5 家合资公司，4 家酵母公司和 1 家食品添加剂公司，拥有 50% 以上的酵母市场份额！”

2000 年 11 月 8 日梅山一马利酵母有限公司在北京人民大会堂举行成立 15 周年庆典，澳大利亚宾纳斯·菲浦公司行政总裁 Tom Degnan 先生在贺电中说：“梅山的成功来自于我们与中方股东一梅山糖业总公司的密切友好合作，以及合资公司领导层的出色工作表现。更重要的是，我们拥有一批忠实客户的长期信赖和支持。宾纳斯公司非常看好中国市场的前景，同时会继续扩大与中国伙伴的合作。非常感谢以谢拥葵先生领导下的梅山的管理人员及全体员工所作出的努力，并对你们所取得的非凡的成绩表示热烈的祝贺。正是由于谢先生的正确领导和强烈的责任感，创造出今日梅山一马利酵母公司之辉煌。”

澳大利亚宾纳斯·菲浦公司东南亚地区总经理 Richard Meagher先生出席了 15 周年庆典活动，并发表了热情洋溢的讲话，他在讲话中指出：在 1985 年 11 月，当合资公司被正式批准建立后，第一次董事会在番禺召开，前后历经 4 天才结束。虽然这次会议看起来很长，但令人欣慰的是经过详尽的讨论，为梅山的未来规划出正确的方向，为梅山一马利播下了种子。

16 年前种下的种子今天已经枝繁叶茂了。梅山一马利今天已经发展成为中国酵母行业的龙头企业。公司已经具有初建时两倍的规模，目前仍充满活力、健康发展。

“吃水不忘挖井人”。在 1991 年的第二届董事会第一次会议上，植耀宗先生曾引用了这句中国的古谚语。

今天，当我们从前人挖的井里源源不断地取水的同时，我们更不能忘记这句古训。很多人都曾为梅山一马利的成功做出过突出贡献。

首先是梅山一马利酵母公司的所有员工，正是因为他们每

日的辛勤劳动和不懈努力，才有了梅山今日之辉煌。在梅山初建和投产的几年里，威华士先生为公司初期的生产和经营做出了巨大的贡献。阿隆尼先生在建厂初期，也无私地为梅山奉献了他的专业知识和经验。艾伦·克拉克逊先生利用他的管理能力和智慧，为梅山早期的创建、为梅山的发展壮大都做出了不可磨灭的贡献。

还有第一任董事长关阮华及第一任总经理苏达群先生。

最后，还必须特别提到从 1991 年至今担任董事长的植耀宗先生，以及从 1994 年起担任总经理的谢拥葵先生。这两位领导者为合资公司的发展所做出的贡献是公司今日之成功的重要原因。

当然，任何企业的成功最终要依靠它的客户，梅山的成功离不开十几年中经销商和用户给予梅山的支持和信任。

梅山是中澳合资公司，双方具有不同的文化背景和社会制度。公司成功的一个最重要的原因是双方能融洽地沟通和友好地合作。虽然有时意见不一致，但双方始终能保持互相尊重、相互理解，这使双方能理智地解决分歧，保证了公司持续稳定地发展。

正如 Tom Degnan 总裁所说，梅山一马利酵母公司成功的经验给了宾纳斯公司扩大在中国投资的极大信心。哈尔滨马利、河北马利、烟台马利、番禺马利相继合资建立。梅山一马利成为其他合资公司的楷模。

梅山一马利酵母公司董事长植耀宗在人民大会堂庆典活动上也发表了热情洋溢的讲话，他的讲话真诚感人，表达了中澳双方高层决策者的心声。

梅山一马利是最早的合资公司之一。它的建立是中澳合资

成功的典范，是双方股东相互理解、友好合作的结果。它的发展壮大是对全体员工 16 年奋斗的回报，但不可缺少的，是各级政府的扶持和全国新老客户一如既往的信任。

回首梅山 16 年的历程，今天所取得的成功，凝结几代人的努力。无数人曾经为梅山的创建和发展费尽心血，奉献出知识、技术、汗水甚至青春。

16 年前，中国的经济发展水平和改革开放程度仍相当落后，交通、通讯不发达，技术、人才缺乏，对国外情况了解不多，观念相对陈旧，对酵母行业几乎一无所知。但就在这样的环境下，双方股东能作出合资生产酵母的决定，需要足够的智慧和勇气。反映出决策者的远见卓识。梅山糖业总公司与澳大利亚宾纳斯公司能从不了解、不信任到谈判成功、达成协议，中间经历过现在人难以想象的困难。双方能相互理解、彼此信任，使梅山酵母公司从建立到发展壮大，都是在双方友好、融洽合作的基础上。植先生对宾纳斯·菲浦公司对中方的信任和信心表示赞赏和感谢。现在，宾纳斯公司在中国已经拥有 5 家合资公司，反映出随着梅山的成功，他们对在中国投资的信心而极大增强了。

16 年后的今天，梅山—马利酵母公司取得了有目共睹的成就。以谢拥葵总经理领导下的全体员工，以他们的锲而不舍、积极进取的奋斗，不仅为梅山酵母公司取得了良好的经济效益和社会效益，而且也为中国整个的食品添加剂事业的发展和进步做出了很大的贡献。

中澳合作双方都非常庆幸自己找到了一个理想的合作伙伴。谢拥葵的太太曾十分风趣地说：“找老公要找原始股，找合作伙伴也要找原始股。”

16 年以前，谢太太与貌不出众、出身平平的谢拥葵结为连理，16 年以后，谢拥葵成长为梅山一马利公司总经理，中国烘焙公会常务副会长，创造了“三少三高”的经营模式，成为中国中小企业的经营楷模。谢太太常为自己的眼光感到骄傲，“男人在选行，女人在选郎”，一个女人选一个不断成长的原始股老公是人生的头等大事。对此，澳洲宾纳斯·菲浦有限公司具有同感，他们认为：中澳双方的合作成功，主要是人的成功，合作双方都极富诚意和责任感，共同为梅山一马利的成功做出了必须而又巨大的贡献。在合作的 16 年间，对于某些问题难免有不同的看法，然而合作双方始终把合资企业的利益放在第一位，坦诚地处理和解决合作中的异议。澳方从心底深处认可，梅山中方诚实正直的为人和高度的工作责任感。澳方认为：假设他们的第一家合作伙伴不是梅山，宾纳斯·菲浦公司就不可能在中国市场有这么好的发展。

从梅山一马利酵母公司的成功，我们可以悟出这样一个道理：一个人、一个企业的成功，第一件头等重要的大事，就是选择合适可靠的事业盟友。正如谢太太所言：找老公要找原始股，找事业盟友更要找原始股。

陈暄和苏达群是梅山种树人

改革开放的春风，唤醒了梅山这片沃土。梅山糖业总公司便是早在 80 年代初利用当地丰富的原料建立起来的大型国有企业，成为当地带动地方经济发展的骨干企业。为了给榨糖后的副产品——废糖蜜寻找出路，梅山糖业总公司经过大量的调

需要全本请访问 www.ertongbook.com

查、联络和洽谈工作，最后选定了与澳大利亚宾纳斯·菲浦公司合资生产高活性干酵母。

16 年前播下的种子，今天已是根深叶茂，硕果累累了。然而经常挂在现任董事长植耀宗嘴边的一句话是：我们永远不能忘记梅山的种树人。梅山的种树人是梅山糖业总公司原总经理陈暄和梅山一马利酵母有限公司首任总经理苏达群。

16 年后回想起来，我们为梅山酵母现在成功喝彩的同时，我们不得不佩服当初决策者的远见和胆识。在开放之初，梅山交通不便、通讯落后，没有明确的引进外资的政策和规范的法则，没有专门的技术翻译人才，更没有与外商合作的经验。在这样的条件下，去与外商谈合资，从何谈起？更何况是去合资生产一种国人尚不知为何物的产品。

梅山糖业总公司当时的总经理陈暄先生深知合资企业的成败对公司意味着什么。经过慎重考虑，陈暄决定任命苏达群为全权代表，所有与外方的联络、洽谈、起草文件、签约等工作均由苏达群先生负责。合资公司成立后，苏达群也就成为酵母公司首任总经理。对苏的任命是力排众议的。因为没有经验模式可以借鉴，一切需要摸索，需要给总经理更大的自主发挥空间。风险是可想而知的，一旦出了差错，将会为国家、为企业造成难以挽回的损失。

对此，陈暄很坦然：给总经理足够的权力，出了问题我负责。他的原则是用人不疑，放任不自流。

后来的事实证明，正是陈暄的信任、支持、鼓励给了苏达群极大的动力。总公司在人力、物力、财力上的巨大支持，使酵母公司获得了雄厚的发展基础。

梅山行政办公室主任李德强于 1999 年曾在第 14 期《梅山

之声》上发表了一篇题为“忆往昔，披荆斩棘艰苦创业”的文章，文章通过采访苏达群，再现了梅山一马利创建之初的艰辛，现摘要如下：

提到那段艰难而又自豪、令人回味的创业历程，苏总感慨万千，几多往事尽涌心头。梅山糖厂投产后，想利用丰富的原料建设一个生物工程项目。刚好国家科委此时也准备在广东选址建生物工程项目生产单细胞蛋白质产品。经广东省政府及省科委组织专家论证，梅山因为在交通、人才技术上的劣势输给江门，与该工程失之交臂，但梅山的优势是原材料充足，于是在县政府的支持下， 1984 年梅山成立了新产品开发办公室，由苏达群任开发办主任，当时曾寻找了很多项目，其中一项便是生产高活性干酵母。在梅山寻找合作伙伴的同时，澳洲宾纳斯·菲浦公司也正在珠江三角洲进行考察。他们首先与东莞糖厂进行接触，但由于种种原因未能达成协议。后经广州有关主管机构的撮合，梅山开始与澳方接触。当时正是改革开放的初期，交通、通讯条件极不发达，英语翻译人才缺乏，与国外商人谈判的经验技巧缺乏，因此给双方的沟通带来很大困难。为发一份电传，要去广州东方宾馆，谈判及翻译人才只能从广州外经委、中山大学等聘请，经过双方多次书信往来，彼此有所了解。但外商对中国的投资环境、政策法规等了解不多而心存疑虑。后来在中方的努力下，澳方终于派多纳利先生来广州商谈具体事务。开始时澳方坚持合资企业的全部产品均内销，但那时国家为了外汇平衡，政策规定合资企业产品必须有一定量的出口，后经过艰苦的讨价还价，终于达成了按产量的 25% 出口的协议。在双方的努力下，终于由中方授权人苏达群和澳方代表人多纳利先生在番禺宾馆签订了合作意向书。进入了合

作合同的最后条款的商定阶段，中方又委托有关咨询机构起草、修订合同条款。由于澳方的进展缓慢，原定于 1985 年 4 月签约一直推迟到 8 月份，8 月 18 日，在广州东方宾馆双方签订了合资协议书。11 月 8 日，领取了营业执照，标志着梅山一马利酵母有限公司正式成立。接着第一届董事会正式成立，由于关阮华任董事长（1989 年由陈暄接任），多纳利先生任副董事长，苏达群、伊安·克莱克先生任董事，苏达群任总经理，多纳利先生任副总经理。

公司成立后，一切从零开始。到 1987 年 10 月试产，此时东莞糖厂与丹麦公司合作建成的生产线已试产了几个月。当时全公司人员总计才 36 人。公司一方面积极培养自己的工程技术人员，一方面派人去澳洲学习酵母的生产及企业管理知识，其中包括现任总经理谢拥葵。那时公司销售情况时产时停，产品的销路成了这个刚成立的公司的最大问题。为打开产品的销路，由梅山糖业总公司组织了一批优秀的大学生出去推销，这些人后来很多都成了企业销售队伍的骨干。在销售人员的努力下，加上服务人员出色的工作，梅山产品的销路逐渐打开，投产当年已经有 30 万元的利润。 1989 年公司实现利润 500 万元，与莲花山客运公司、大大泡泡糖一起被誉为“番禺三颗明珠”。

此后，梅山酵母迅速发展日渐壮大。 1990 年销售达到高峰。在这种情况下，公司决定扩大规模，并于 1991 年 11 月成立了第二届董事会，由植耀宗继任董事长、阿罗尼先生任副董事长，谢拥葵先生及沙弗先生任董事。陈暄、苏达群退休。同时任命黎海潮为总经理，谢拥葵为副总经理。公司于 1991～1992年间，建成了第二条生产线。使产量、销量大大提高，

梅山开始在中国酵母行业中显示出强大的竞争力，“梅山”牌已成为行内知名的商标。1994 年、1995 年产品的销量达到第二个高峰，产品持续供不应求。

1994 年 5 月，公司第三届董事会成立，由植耀宗连任董事长，阿罗尼先生任副董事长，谢拥葵升任董事总经理。从此梅山酵母的发展进入了一个全新的时期。

今年我有幸在李德强的陪同下，再次采访苏达群，苏老非常诙谐幽默地讲了三个梅山创业之初的小故事，通过这三个小故事，我们可以窥见梅山人的伟大胸怀和人格。

第一个小故事：激将法促成中澳合资。一条信息，制造了一个投资的奇迹。1984 年，梅山糖业公司从广东省糖酒公司打听到澳大利亚宾纳斯·菲浦有限公司意在中国投石问路，想寻找一家合适的合作伙伴投资酵母工厂。梅山人通过调查获知：糖厂榨糖的废糖蜜（橘水）可以制造单细胞制品——酵母，大家认真的算了一笔账：糖厂搞综合利用，用废糖蜜生产酒精，5 吨废糖蜜生产 1 吨酒精,价值 3 000 元；如果用同样数量的废糖蜜生产酵母，每吨却价值 21 000 元；每吨酵母是每吨酒精的 7 倍，这么高的原料附加值，梅山糖业总公司在做了认真调研论证的前提下，下决心要促成与澳洲宾纳斯·菲浦有限公司的合作。

梅山糖业总公司把与澳洲联络洽谈合作的任务交给了苏达群，16 年前，中国改革开放刚刚起步，澳方宾纳斯·菲浦有限公司有意投资中国市场，但洽谈了两家并不理想。对中国市场的投资使决策者犹豫不决，与梅山虽有意向合作，但正式签约还有一段距离，当时宾纳斯·菲浦认为中国市场前途未卜，与梅山合作成功与否心中没底，犹豫——拖延——等待——观

望，成了澳方研究中国市场的四部曲。此时的苏达群再也按捺不住创业的焦虑和激情，他给澳方发了一封传真，扬言澳方再犹豫不决，如此拖延下去，梅山将在全世界范围内寻找更有实力的合作伙伴。传真发到澳洲不久，澳方立即做出决定，派人来中国广州，正式谈判签约合作之事。

说到此事，苏达群至今还引以为傲，要不是当年的激将法，梅山一马利还不知道拖到猴年马月。

第二个小故事：总经理担风险，先铺货后回款。合资企业的产品销路是投产后遇到的第一个难题。用户不知道这种产品，市场没有接受这种产品，经销商也不愿意销售这种产品。由于销售困难，生产也是时产时停。几百吨的库存，苏达群认为与其堆在仓库，不如先铺到经销商的货架上，即使卖不出去也可以当实物广告。一般合资企业的人会这样思考问题：产品卖不出去，损失是合作双方的，如果货款收不回来，责任却是总经理的。苏达群十分清楚这个道理，然而他为了合资企业的利益，冒着自己承担上百万货款的风险，毅然做出决策。这是一个相当冒险的决定。一旦货款收不回来，损失将是数百万元。面对许多人的反对、怀疑，陈暄再一次坚决地支持了苏达群的决定。

由梅山糖业总公司组织了一大批优秀的大学生出去推销，在销售人员的努力下，梅山产品的销路逐渐打开。存货一销而空，货款也全部回笼，梅山酵母迎来了第一次市场的成功，产品供不应求，1989 年合资企业实现利润 500 万元。

第三个小故事：放弃分红奖金，追加投资扩规模。不满足现状的苏达群极力建议扩大产量，增加生产线。作为股东的梅山集团总公司，不但眼看到手的分红拿不到，还要重新投入，

况且尚不知有无回报，就连澳方股东也持怀疑态度。苏达群的无私再一次感动了董事会，如果那年不追加投资，合资双方都会得到一份可观的分红，作为董事会委任的总经理中方代表苏达群，毫无疑问会因分红而得到一份红利奖金和业绩提成。如果将红利追加为投资，苏达群个人将失去这份分红奖金。这个时候，苏达群丝毫没有考虑个人的得失。他把合资企业的发展放在了头等位置，他上下游说，据理力争，他认为如果不追加投资，扩大生产力，梅山一马利将坐失良机，到手的市场机会就会白白错过，机不可失，失不再来。在苏达群的努力和坚持下，当时的董事长陈暄又一次给了苏达群最大的信任和支持。陈暄首先同意了苏达群用中澳双方分红追加投资的申请报告，扩大梅山一马利生产规模的建议，他与苏达群一起在董事会上提出，经多方工作，说服了澳方。合作双方将当年的分红全部用于扩产投资，使梅山酵母的产量翻了一翻。

董事会的决策是无比正确的，今天看来如果没有 1990 年的扩大生产规模，就不可能有 1992 年的梅山酵母成长为中国酵母行业龙头的地位。

谢拥葵曾深有感触地说：梅山事业的成功不是偶然的，他是两代梅山人 16 年共同努力的结果，如果没有董事会的支持，没有澳方的真诚合作，没有首任总经理苏达群的无私奉献，没有陈暄董事长的开明政策，没有现任董事长植耀宗的正确决策，就不可能有梅山一马利的今天。

2001 年 8 月 24 日，正值苏达群 71 岁生日，随同我们前去采访的还有北京经济报的特约记者郭蕊小姐，她回北京有感而发，写了一篇小文章，现全文摘录如下：

需要全本请访问 www.ertongbook.com