# 苏姓文化

上海苏氏联谊会
中华苏姓文化研究会　主办

上海奇特园林景观营造有限公司
中国景观研究院
上海尚苏文化有限公司　协办　排印

网址：http://www.shanghaisushi.com.cn

报名题字：苏荣秀　2017年8月　第84期

苏创集团在香港上市，集团董事长苏阿平双手点赞。

# 热烈祝贺江苏苏州苏创集团成立四十周年！

**编者按**　本期为苏氏企业专刊，介绍苏创集团创业的艰辛历程和骄人业绩。由本会副会长苏阿平任董事长兼总经理的苏创集团公司，从10个钢瓶起家，历经40年奋斗，成为百亿元的上市公司，荣膺江苏新经济十大领军人物和领军企业，不愧是苏氏企业中的佼佼者，彰显了阿平宗长及其员工们不凡的智慧、才能与奋斗精神，具有丰富的文化内涵。我们热烈祝贺苏创集团40周年庆典，衷心祝愿苏创集团以及所有苏氏企业，乘喜迎十九大之东风并在十九大精神的照耀下，创造新的业绩，为国富民强作出更大的贡献！

苏阿平先生，男，江苏省苏州市太仓市人，1948年生。苏创集团公司董事长兼总经理，太仓市天然气有限公司董事长，苏州市劳动模范。2017年评为江苏新经济十大领军人物，苏创集团评为江苏新经济十大领军企业。

## 苏创集团的发展史

### 一、缘结液化气

上世纪七十年代，苏先生从江西部队复员回太仓，根据“从哪里来回里哪去”的安置政策，他应回家乡九曲先锋村。然而，当时苏先生家庭客观现状，改变了他的复员去向。原因是，他住房破旧不堪，摇摇欲坠，站在屋里可望见星星。父亲、祖父、祖母已相继过世，母亲改嫁出门。在先锋村他无从安置。

江西部队委派谢宗元同志负责落实苏先生的安置。他是苏先生在部队时的好友，为人忠厚淳朴，本着对战友的悉心负责，想争取把苏先生安置得理想点。于是，他不断地来回奔波于民政局和乡政府之间，希冀能够实现两个要求，一是尽可能跳出“农门”，安置在城里；二是尽可能安排在国营工厂，收入比较安稳。后来，太仓市民政局根据苏先生的特殊情况，予以特殊安排，安置到太仓农机二厂当工人。这厂属地方国营，主要生产农机之类产品。但当时，太仓工厂大多不景气，农机二厂也不例外。由于产销疲软，难以为继，命运岌岌可危。那时，屋漏又偏逢连夜雨，厂里生产急需使用的煤炭告急，几乎要停工待产。当时全县工业用煤普遍紧张。厂领导为此伤足脑筋，大会小会开了不少，就是没有“灵丹妙药”解决问题。

当时，苏先生作为一个普通工人，工厂大事自然轮不着他操心。但是，他不是这样想的，他以厂事为己任，一心想为工厂排忧解难。尽管这时他对采购煤炭的事心中无“底”，然年轻人血气方刚，喜欢想入非非，敢干敢冲。于是，他自告奋勇径直找厂领导“毛遂自荐”。领导开始觉得这个年轻人思想单纯，不知天高地厚，那些老供销都无能为力的事，你能有什么能耐呢？但苏先生是认真的，坚持要求厂领导答应他试一试，保证拼全力完成任务。厂领导终于拗不过他的缠劲，也为他的主人翁精神所感动，就勉强同意试试看。

接着，苏先生孤身独行前往江西煤矿，那里他没有一个熟识的人，不免有几丝忐忑不安，想想有点后怕，他设计了一套应对台词，俨然象一个编剧。比如：如何见矿领导，如何自我介绍，如何提要求，如何作解释，等等，但心里还是有点紧张。

抵达煤矿后，苏先生先打听到矿领导办公室，接着就直接叩门求见。矿领导打量着面前站着的这位胖墩墩年轻人，细听他的一番陈述后，觉得这个年轻人憨厚、朴实，说话谦逊大方，懂规矩有礼貌，顿时心生好感，双方一见如故。也没有多少解释，矿领导就给他批了些煤炭。这下让苏先生喜出望外，至少回去可以有一个满意交代，心里顿感甜丝丝的。翌日，就告别矿领导，赶紧回厂。

厂领导觉得意外惊喜，那些老供销都办不到的事他倒办到了，从此不能不对苏先生刮目相看，认为这年轻人不一般，日后可派大用场。不久之后，苏先生被厂领导请到办公室，交给他销售液化气钢瓶的任务。苏先生连想都没想，连说：“好好好”。他回答得这样爽快。应该说，这是苏先生第一次和液化气搭界结缘。苏先生暗自琢磨，要销售液化气钢瓶，首先要找到液化气产地；而要找到液化气产地，必须找到炼油厂。

于是，这回他去了山东胜利油田，那里有一家名唤齐鲁公司的辛店炼油厂。厂销售处路供销员热情接待了苏先生。路供销员仔细询问了解苏先生情况后，说：“山东离太仓太远，你一没有槽车，二没有储罐场，就是给了你液化气，怎么运回去？储存在何处？”见苏先生一脸茫然，又安慰他说：“别着急，想想办法吧。”

后来，路供销员给苏先生介绍南京炼油厂的一位曲书记，他是路供销员的好朋友。路供销员告诉苏先生：“在南京拿液化气比山东近，很方便，可省下不少运费”。路供销员当即写了一张便条交给苏先生，说：“你放心去吧，他会认真处理的。”苏先生才舒了口气，宽下心来，胸中感到暖暖的，觉得天下好人真多。

苏先生想不到两次采购经历，竟无意中改变了人生轨迹，一是让他从普通工人转为供销员，二是由一般供销员转为采购液化气供销员。

后来，苏先生在南京炼油厂与曲书记见面，（下转第2版）

苏氏微信二维码

坐落于江苏太仓的苏创集团大楼

## 三苏创赋三

四十载风云变幻博弈人生真谛；
八千里征程坎坷铸就铁骨楷模。

苏阿平先生乃苏创集团之创业者、决策者、实践者。四十余载岁月峥嵘。为苏创之生存、发展、壮大，苏先生呕心沥血、卧薪尝胆、运筹帷幄、叱咤风云，终于让苏创由一叶随波飘零之小舟，成为一艘不惧风浪之航母。

追溯上世纪八十年代之初，苏先生甫与石油液化气结缘，便“一见如故”，随着深入接触，辄“渐入佳境”。其时，他依稀预感厨房能源将面临一场变革，即液化气将置换传统能源煤饼。机遇往往被有胆识者率先发觉并捕获。哲人云：“万事开头难”，苏先生感受尤深。他籍商借之十只钢瓶始拼，在无经验、无资金、无技术、无槽车、无罐场之情况下，桩桩件件都举步维艰，更遑论企业之正常运转。然苏先生“未雨绸缪”，不惜颠踬跋涉，祈爷拜奶，遇挫弥坚，锲而不舍，问题按轻重缓急次第破解，俾苏创“从站到所，从所到公司，从公司到集团”，完成“三步跨越”、“四个里程碑”之华丽转身。

适苏创处兴隆之际，苏先生并不“高枕无忧”，而是“居安思危”。兹时，正面临计划经济向市场经济之过渡，大环境又受金融危机之冲击，经济萧条，市场疲软，苏创也迟早会遭此“寒潮“之侵袭。于此，苏先生以逆向思维，省悟危机中藏匿商机，要以睿智逮住商机。那么，商机焉在？在于寻找、争夺市场。市场决定一切。他提出二次创业之宏图，以“外拓内挖”之韬略，对外星罗棋布埋“点”，对内抽调精锐蹲“点”，以“蚕食”方式，扩大华东市场之占有份额。实践证明：此举实现了占据市场之战略目标。

2002年，苏创集团成功转制，苏先生续任董事长、总经理。此后，苏创机构精简，人员紧编，管理改善，思路拓宽，企业更充满生机活力。

嗣后，苏先生筹建太仓市天然气有限公司。斯时，该项目之前景尚不明朗，无疑存在诸多风险。尤其前期需天文数字之投入，后期若需求不旺，则“翻船”之险亦有可能。作为苏创掌门人之苏先生，经调研缜思，认为风险与机遇同在，发展与困难并存，关键在于把握分寸、瞄准火候，合理调整，循序渐进，那么，一定能化险为夷，逆势而上。他再次朦胧预感厨房能源之二次变革，即天然气必将逐步置换液化气，与此同步，部分工业能源也将随之更替，前景灿烂光明。苏先生咬定目标，执着向前。开弓无回头之箭。之后，在送审、贷款、设计、聘贤、购材、洽谈、施工等方面，所遇之困难比预想大得多、难得多，简直一筹莫展，进退维谷，犹入“山穷水尽”之绝境。好在苏先生遇事不慌，沉着应对，批卻导窾，披荆斩棘，逐一攻艰克难，终现“柳暗花明”之胜景。值得额手称庆的是，天然气公司形势喜人，步入了快速之通道。

苏先生对事业之追求永无止境。为把天然气事业做大做强，经苏先生之努力，苏创集团与中石油公司“联姻”，组建合资公司，把管网贯通周边地区，占据外地市场。又建压缩天然气厂，经深加工之天然气，源源不断输向管网通不达之企业。同时广建加气站，让公交车、出租车、私家车，用上清洁能源。

如今，太仓市天然气公司已于香港上市。此是苏创集团之大事，意味着苏先生之事业，又迈上崭新台阶，开创辉煌之彩页。

苏先生成就卓越显赫，皆血汗凝成之结晶。他之成功绝非偶然侥幸，无法“克隆”。苏先生出身寒门，却人穷志高；文化不高，却无师自通。他务过农，蕴勤俭朴实之质；从过戎，赋雷厉风行之魄；作过工，拥爱岗敬业之魂；经过商，具灵活应变之耐；当过头，涵以身作则之律，加之苏先生天资聪颖、虚怀若谷、执着果断、体格健壮，这一切苍天赐予之敦厚造化，玉成苏先生之不朽伟业矣。

祈愿苏先生事业如日中天，璀璨夺目，祈愿苏先生精神薪火相传，光芒万丈。

1984年底苏总为太仓煤气公司选址

石油部部长唐克视察太仓煤气公司（前左范正清市长前右唐克，后左朱亚英，后右苏阿平）

1994年苏州市委秘书长黄炳福视察公司

## 凡八则

上世纪计
年代，苏阿
创立的太仓
司，凭其独
营方针，赢
业的快速发
的经营方针
气为主，以
，以商补
农副促气，
营。

苏先生的
有四座桥，
登桥、二曰
三曰雅量
曰一统桥。
桥的桥名有
涵，标志其
展的四个阶
出关连的四
就是：初
设讲“攀
小有成就宜
”，业绩辉
雅量”，家
大必“一

布点战
苏先生的独
用于如何占
气市场的策
化气被天然
之前，是千
的厨房能
管外部形势
厨房能源天
市场份额
增骤减。占
气市场，靠
“点”战
星罗棋布地
点，“点”
合围起来就
“面”，面
是一个片，
“布点”要
作后盾，要
设“点”。

苏创集团
次“独立”
一次发生在
与太仓布厂
争”。苏先
赢得了企业
权、发展
比苏创集团
天，快速发
为苏州液化
业的“老
另一次发生
年，苏创集
L公司的斗
续时间一年
先生又赢得
天然气有限
生存权、发
使太仓天然
公司更好地
太仓百姓，
市的“蓝天
工程作出了

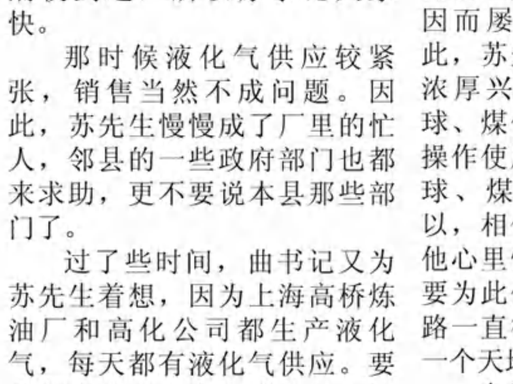
（上接第1版）可以说一点障碍也没有，毫无疑问，是那张便条发生了作用。苏先生说明来意，要求批点液化气。曲书记听后被眼前这个年轻人，能自觉为厂分忧解难的责任心所感动，爽快地满足了苏先生要求。曲书记还谆谆告诉苏先生，槽车可以借用，卸不完的液化气，可以和当地液化气公司商量储存。就这样，苏先生就一直在南京拿气。

1994年苏州市市委书记王敏生视察公司

据苏先生回忆，那时，经常从昆山乘夜班慢车到南京，再步行一个半小时，抵达栖霞山炼油厂，此时差不多已凌晨三四点。苏先生先在炼油厂传达室附近的小卖部打个盹，然后吃早餐，那是随身带来的米饭加酱瓜，向小卖部讨点开水过饭。有时，偶尔在附近的小餐馆吃碗阳春面。接下来就是等供销部门上班。因为唯有他隔夜到达，所以办事比人家快。

那时候液化气供应较紧张，销售当然不成问题。因此，苏先生慢慢成了厂里的忙人，邻县的一些政府部门也都来求助，更不要说本县那些部门了。

过了些时间，曲书记又为苏先生着想，因为上海高桥炼油厂和高化公司都生产液化气，每天都有液化气供应。要是苏先生在上海拿液化气，比南京近得多，更可以大大节省运输成本。于是，好心的曲书记，又诚意把苏先生介绍给上海炼油厂和高化公司领导。这样，苏先生又与上海方面联系上了。为节省运输成本，苏先生只能和曲书记婉惜地说声“谢谢”。但是，他永远不会忘记曲书记长期以来真诚而无私的帮助，纯洁的友谊比什么都珍贵。虽然苏先生和曲书记素昧平生，原本各不相识，是由液化气为媒，把两人紧紧相联，成为终身挚友。


太仓企业液化气所外景

之后，苏先生就一直在上海拿液化气，直到现在还在继续着。那么，苏先生为什么会遇见那么多好人？原因是他的人品和敬业精神，感动了那些好人，得到了他们的理解、关心和支持。辛店炼油厂路供销员考虑到山东离太仓太远，运输成本高，介绍他认识了南京炼油厂曲书记。后来，曲书记又出于同样考虑，把上海炼油厂和高化公司等有关领导介绍给苏先生，从此，他又和上海炼油厂和高化公司建立了长期的供销关系。

看来，苏先生真的和石油液化气三生有缘。可以说，从山东到南京，从南京到上海，都是以液化气为媒，从相识、相知、相亲、相爱，直到如今。

让我们看一段苏先生对液化气深情抒怀：“爹亲娘亲不如液化气亲，千好万好不如液化气好，这香那香不如液化气香”。对液化气，谁能有苏先生如此深刻的感受呢，他真是达到“痴迷”地步了。

## 二、十只钢瓶起家

在农机二厂，苏先生一待就是六年，从普通钳工做到专职供销员，主要任务是销售钢瓶和石油液化气。因开始时石油液化气还并不紧俏，所以带累钢瓶销售也不景气，但是苏先生拥有卓越的销售才能，所以厂里生产的钢瓶，至少有百分之七八十都为苏先生销售，因而屡屡受到领导表扬。由此，苏先生对液化气产生非常浓厚兴趣，觉得它确实比煤球、煤使用方便，只要按规范操作使用也很安全，价格与煤球、煤饼相比也差不多，所以，相信具有使用推广价值。他心里悄然萌生一种潮动，想要为此作一番努力，沿着这条路一直往前走，看能不能闯出一个天地。

由于苏先生老实、诚恳、守信，所以南京炼油厂供销部对苏先生非常信任，每次都能满足苏先生的要求。那时，还没有流行塞红包之类的潜规则，加之厂里财务制度很严格正规，请客送礼之类花销通通不能报销，所以，苏先生也自觉遵守财务纪律，已习以为常。随着液化气的渐渐紧俏，苏先生在当地也小有名气，有的企业头头上门，请求他购买液化气替代燃煤；也有私人请他帮忙，搞点液化气作厨房能源。于是，他开始忙碌起来，随后找他购气者日渐增多，忙得他几乎招架不住，大多数是想更换自家的厨房能源。苏先生是个热心肠人，对求助者几乎有求必应。因为，对苏先生来说，这不是一件挺难的事，完全有把握办到，只是辛苦一点、麻烦一点罢了。

在忙碌的同时，也让苏先生倍感快乐，他依稀看到了一丝希望，隐隐觉得这原本不起眼的液化气，也许不久将来，它将替代传统厨房能源煤球煤饼，能搭唱一台大戏呢。今日的“丑小鸭”会于明天演绎美丽的“白天鹅”。于是，苏先生对液化气愈发情有独钟，一门心思钻研下去，坚信终有一天可以大放异彩。

为此，为了实现未来的蓝图，苏先生接着谋划三件事，一是进一步加强并巩固与供应方—南京炼油厂的关系，这是“源泉”，自然是非常关键的一环；二是巩固老用户，发展新用户，把生意做大；三是在多种场合宣传使用液化气的好处，消除人们对液化气的恐惧感。那么，为什么太仓百姓对液化气有此恐惧感呢？原因是1978年太仓化肥厂曾发生液化气爆炸，其冲击波把全部厂房夷为平地，给太仓父老留下极其深刻的阴影，以后大有“谈气色变”之恐惧。苏先生经过一段时间努力，收到一些成效，令他非常高兴。他明白事情转化是缓慢的，也是必然的，决不能操之过急。

一九八一年，他由农机二厂调入太仓经编厂，据说是一位厂长把他“带”过去的，他了解苏先生在供销方面的能耐。当然，在经编厂，苏先生依然担任供销工作。一天，有位厂长对苏先生说：“弄几瓶液化气来烧烧”。这是为了专供几名厂领导使用。另一位厂长则同苏先生商量具体办法。后来采纳了苏先生的意见，由经编厂联合太仓农行、影剧院等单位，成立太仓企业液化气站，由苏先生任副经理。站址设在位于城厢镇人民南路原太仓农行招待所内。

现杨林罐场罐区

液化气站场地不大，人员不多，还缺乏流动资金。但此时苏先生的身份变了，从钢瓶和液化气的业余销售员，成为专业钢瓶和液化气销售员。而且他已是一个企业领导，虽说任命的是副职，但因没有任命正职，可以名正言顺以副代正。对此，苏先生满意了。

为了企业的正常运转，一切都得精打细算，苏先生不得已曾向昆山一家液化气公司，借了十只钢瓶开始小打小闹。后来，又陆续增借了些钢瓶，最多时借到45只钢瓶。苏先生讲究信誉，待企业稍有盈利后，便陆续归还，直至全部还清。由于苏先生采取多种灵活经营手段，致企业液化气站得以迅速发展，渐渐拥有数千居民用户和多家企业用户，成为太仓经销液化气企业的老大，并且有了可贵的原始积累。

那时，企业液化气站最大的发展“瓶颈”是没有贮罐场，不能贮存较多的液化气，无法保证正常供应，也不利于企业做大，严重束缚企业进一步生存、发展。怎么办？苏先生觉得经编厂头头无能为力解决这个难题，事实上他们也并不关心此事，所以没有别的办法，唯有依靠自己力量来解决。于是，苏先生着手筹建储罐场，当然最难是短缺资金。

正当他为筹资犯难而走投无路的骨节眼上，蓦地，冒出几家企业纷向苏先生抛出“绣球”，主动热情邀地请他和企业液化气站过去，他们可以帮助解决建场资金。面对这个莫大诱惑，苏先生的态度又怎样呢？接受哪家的“绣球”呢?经过反复仔细考虑，苏先生决定放弃市纺织公司抛出的“绣球”，接受了太仓布厂抛出的“绣球”。原因是太仓布厂是一家大厂，实力不菲，为了企业的发展，他不得不又从经编厂进入太仓布厂。这是一家拥有二千多工人的大厂，属大集体性质。

太仓企业液化气所外景

该厂之所以愿意接纳苏先生和他的企业，是因为厂长要实现全厂每人每月一瓶气的承诺，必须借助苏先生的力量来兑现，不得不屈尊于一个小不点企业。

苏先生事先提出两个入调条件，一是原液化气站的老用户不能丢，不能过河拆桥；二是新企业应是独立企业，不是太仓布厂下属机构。太仓布厂满足了苏先生的要求后，苏先生重新办了工商登记，易名为太仓企业液化气所，经营地址搬到城厢镇滨河路一号，苏先生任经理。

由于他敬业刻苦，管理得当，企业搞得风生水起。然而，好事多磨，那时太仓布厂却不景气，外观富丽堂皇，气宇轩昂，“买相”不错，但是内在空虚得很。由于经营不善，致连年亏损，债台高筑。于是，布厂只得不断地向企业液化所“抽血”。苏先生从大局着想，起初总是有求必应。但毕竟企业液化气所是一个刚起家的小企业，解决太仓布厂亏损仅仅“杯水车薪”而已，是无济于事的。

太丰油库卸液台

此时，苏先生不能不为自己员工利益着想，不能不为企业前途着想，照这样下去，唯有一种结果：就是企业被布厂逐步连累“拖垮”。他不能听之任之，必要时必须作出果断反应。

然而太仓布厂的“抽血”仍在继续，且有“抽血量”越抽越大趋势。正是“山雨欲来风满楼”。矛盾将深化。

## 三、引领家庭厨房能源二次更新换代

太仓厨房能源的二次更新换代，是一项跨世纪工程。第一次厨房能源更新换代，始于上世纪八十年代初，完成于九十年代；第二次厨房能源更新换代，始于二十一世纪初，至今业已基本完成，有关方面力争尽快完成使命。对此，我们不能忘记引领家庭厨房能源二次更新换代的功臣：苏创集团董事长、总经理兼太仓市天然气有限公司董事长苏阿平先生。

上世纪六七十年代，太仓和其他城市一样，家庭厨房能源普遍使用煤饼，再往前是煤球，两者都以燃煤为燃料。燃烧时产生大量有害气体，不仅损害人体健康。而且这种燃料使用不便。每天引着煤炉也不易，得先把小木料烧着，然后放上煤饼，起码得耗上半个小时。更难忍的是烟霾会呛得你泪涕直流，十分难受。

后来，太仓有了第一个“尝蟹者”——开始试用石油液化气，使用后觉得不错，比之前使用的煤饼方便多了，而且煤饼的那些缺点都不存在了，还比煤饼清洁环保。于是，使用石油液化气的人逐渐增多。然而，事情往往有不测之虞，1978年太仓化肥厂发生碳四爆炸，把整个化肥厂几乎炸平。爆炸原因是装卸液化气的槽车司机，还没把液化气卸完，就去吃饭。饭后竟忘记液化气还未卸完，坐上车发动马达开了就走，硬是把连接的皮管拉断，而车间另一边正在电焊，立即引起剧烈爆炸。就这么一炸，吓得大家对液化气心生畏惧，原想改用石油液化气的，现在不敢用了，正在用石油液化气的，也胆颤心惊。

当时，苏阿平先生是石油液化气的热心推广者，虽然那时他还不是石油液化气经销商，他的工作任务只是推销农机二厂生产的液化气钢瓶。说起来还是跟液化气搭点界。一个浅显的道理是，要推销钢瓶就要发展液化气用户。若没有液化气用户，钢瓶卖给谁？所以，化肥厂爆炸事故后，给苏阿平先生的推销钢瓶带来了困难。但工作总还是要照常做，办法还是要想。苏阿平先生认为，只要钢瓶的质量没问题，用户使用时规范操作，那么，使用石油液化气就很安全可靠，用不着担忧。犹如都说老虎是要伤人的，但把它关入铁笼里，不就很安全了么！所以，苏阿平先生没有退怯止步，他相信一个新生事物，如果具备科学性、先进性，必然能经受住时间考验脱颖而出。他深信传统能源煤饼，终究会被新能源液化气所代替，从而实现厨房能源更新换代。这是时代进步的象征。

苏阿平先生乐此不疲，始终坚持。 （下转第3版）

## 短讯八则

5、鱼和熊掌不可兼得时，舍鱼而取熊掌。这是选自先秦《孟子》告子上的文章。苏先生多次面临两难选择时，果断地“舍”，也果断地“取”。最后成就了事业。如果当初面对“舍”时，优柔寡断，肯定是另一种结果。如何作出取舍，就必须权衡利弊，作出评估。

6、日野槽车。这种车辆专供运输液体危险品，如石油液化气。苏先生对日野槽车特别偏爱，原因有三：一是质量上乘，非常耐跑；二载重量大，安全可靠；三整体设计科学合理，司机、押运员空间舒适、宽敞。

7、两次创业。第一次创业始于上世纪七十年代，苏先生凭借来的十只钢瓶开始小打小闹，十年后小船成了巨轮。苏先生靠艰苦奋斗、勤俭节约，使企业充满生机活力；第二次创业始于二00三年，创办了太仓市天然气有限公司，曾与L公司进行不屈不挠的斗争，在自主权、发展权面前不让步，使天然气有限公司得以蓬勃发展，取得了良好的社会效益和经济效益。

8、我是阴山背后的一棵草，苏先生如是说。苏先生出身农村贫寒家庭，从小在苦水里泡大，吃不饱穿不暖。他人穷志不穷，不偷不盗，不卑不亢。八九岁时常在河里捕鱼摸虾，自己解决温饱。他得不到应得的爱，如同阴山背后一棵草，没有阳光雨露滋润，但能在逆境中茁壮成长。

（注：本期图文全由苏创集团供稿）

## 编辑委员会

**主　编：**
苏寿梁 苏永祁 苏　焱
**终身名誉主编：**苏兴良
**副主编：**
苏智良 苏空卿 苏岚烟
**编　委：**
苏德洋 苏颂兴 苏　搢
苏瑞常 苏慧娥 苏春生
苏盛余 苏建勇 苏妙兴
苏仕礼 苏傑珅 苏绍焕
苏峰光 苏　旭 苏　源
**编辑部地址：**
200434 上海市车站北路612号中星理想大厦11楼 苏寿梁(收)
**邮　箱：**
shanghaisushi@qq.com
syqsyq58893@aliyun.com
448327552@qq.com

（上接第2版）如同一位传奇人物唐诘诃德那样，认定了一个目标，就一直向前，决不回头。后来，苏阿平先生逐渐从一个液化气钢瓶的推销员，成为石油液化气经销商，从业余做到专业，又从专业做到了太仓液化气行业的“巨无霸”。为了尽快让石油液化气置换煤饼，苏阿平先生处处为广大用户着想，多年来他为广大用户补贴亏损达六千四百多万元。他力求把厨房能源更新换代做得更到位，他的公司在积极做好瓶装液化气供应的同时，还陆续着手建造了28个气化站，铺设了液化气管道网络，让管道用户省掉置换钢瓶的麻烦，更便捷安全地使用管道液化气，真是锦上添花。

管线穿越现场

其时，苏阿平先生的公司拥有太仓液化气用户约20多万户。也就是说太仓地区将近95%以上的家庭用户，用的都是太仓煤气公司、苏创集团公司所供应的石油液化气，从而完成了家庭厨房能源首次更新换代。

新世纪伊始，从北京传来好消息“西气东输”工程即将竣工，大家无不欢欣鼓舞。不久太仓市政府的主要领导在一次会议上告诉大家，天然气管道已通到终端城市上海，为了对接此项大工程，上级领导要求各县市成立天然气公司。太仓市政府明白：搞天然气工程主要是搞城市管网建设，这是需要一笔天文数字的投入。当年太仓市政府的财政仅够“吃饭财政”，哪有资金投资天然气项目，且天然气项目将来的效益好不好，也是未知数。于是，多家企业意见均婉拒后，市领导又征求苏阿平先生意见，询问他愿不愿意接受天然气项目。

面对这个问题，苏阿平先生认为，既然政府有困难，我应该挺身而出，为政府解难。这件事关系民生大事，就必须全力做好。尽管苏阿平先生答应了接受天然气项目，但是心中还没有“底”，最关键是资金问题，没有大资金支撑是办不成的。然而，开弓没有回头箭。苏阿平先生斩钉截铁地说：“即使砸锅卖铁也要干下去”。后来，为了筹建天然气项目的启动资金，忍痛把上海浦东川平公司百分之九十的股份，转让给一家荷兰的液化气供应商，接着，他又调集其它公司的资金，为天然气项目提供后续资金。经过多年建设，从地下到地面，从昆山到太仓，后来又从苏州到太仓，太仓到上海，一个庞大复杂的天然气管网终于建成。

苏阿平先生为什么要搞天然气项目呢？原因很多，其中之一就是为了实现厨房能源第二次更新换代。虽然液化气比煤饼环保，但天然气比液化气更环保。如果家家户户都能置换用上天然气，那么对太仓的“蓝天白云”工程显然会带来莫大的好处。正因为如此，苏阿平先生才毅然决然“牺牲”川平公司这个“金娃娃”也无怨无悔。

为了让天然气进入千家万户，苏阿平先生又作出让利于老百姓的决定，减免老小区天然气用户部分入户费，据统计老小区改造用户总计6.4万户，其中对2.7万户让利1100元，合计2970万元。根据2014年市政府100号文件—《市政府关于农民集中小区三年行动计划》，安装天然气用户达3.7万户。根据市住建局最先拟定的标准入户费为6000元，公司每户补贴3000元，计11100万元，两者合计约14070万元，这可是一笔巨大的数字啊。为了让利太仓百姓，苏先生无所不惜，心甘情愿。

到目前为止，已拥有天然气用户21万户，到今年年底可达到22万户，也就是说，太仓市已经实现了家庭厨房能源的第二次更新换代。这是一项巨大的民生工程啊！

我们欣慰看到，太仓老百姓家庭厨房能源更新换代的担子，都落在苏阿平先生和他的公司肩上。虽然政府并没有给他定指标压任务，也没有给他的企业什么特殊优惠，一切都是自愿自觉的。他常把老百姓比作天地，为老百姓付出是他的心愿和感恩。古人言：“天道酬勤”，“厚德载物”，有人不解为什么40年来苏阿平先生的事业如日中天兴旺发达，难道命运之神对他特别厚爱？其实，上面二句古文，就是非常精辟的解答，前一句是说他企业的兴旺来自一个“勤”字，后一句是他企业的财富来自“德”字。两次家庭厨房能源的变革正是苏阿平先生行善施德的表现。有人称赞他是太仓家庭厨房能源更新换代的大功臣，对此苏阿平先生淡而一笑说：“我只是做了一点点应该做的事。我是太仓人民的儿子，还要继续为太仓人民多作贡献。”

## 四、从计划经济到市场经济顺利过渡

在上世纪九十年代初页，苏先生最为成功的一招，便是率领太仓煤气公司、苏创集团公司从计划经济到市场经济的顺利过渡，不仅仅令公司得以生存下来，而且实现了从量变到质变的突飞猛进。

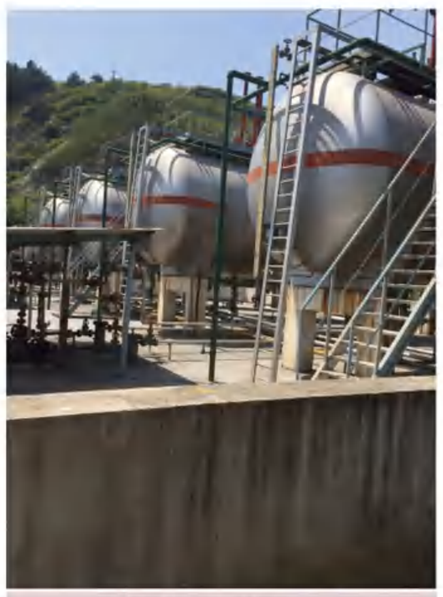
先不妨看一看周围一些公司的情况，当时公司所在地名曰体育西路，后改名上海西路，这里集中了太仓当时经营良好的公司，有人戏称这路是太仓发财路，比如当时的太仓经贸总公司、太仓石油公司、太仓金属公司、太仓烟草公司、太仓煤气公司等等，他们的经济效益让人羡慕得眼睛发红冒光，确确实实风光了好一阵子。尤其是号称太仓首富的太仓经贸总公司，如一颗耀眼星星，让人折服钦佩。然而，好景不长，随着国家计划经济向市场经济的逐步过渡，不少曾经辉煌的公司，逐渐萎缩、衰落下来，直至灰飞烟灭。当年的首富经贸总公司已在地球上“蒸发”。金属公司步了经贸总公司后尘，已不见踪影。石油公司自失去了政府支撑的优势也每况愈下，沦为昆山石油公司一中层部门。当然，烟草公司凭借其烟草经营的垄断性，仍然生存了下来，尚还有几抹风光。

值得骄傲的是，唯有太仓煤气公司、苏创集团公司，能够顺顺利利地从计划经济过渡到市场经济，不仅能够生存下来，而且公司有了快速发展，实力更强大了，从一叶“小舟”成长成一艘“巨轮”。这里存在何种奥妙？为何别家纷纷衰败下去，唯太仓煤气公司、苏创集团公司却能鹤立鸡群，高歌猛进。归纳起来原因很多，现在捡主要的说明一下，看看苏先生有什么独特的认识和举措。

（一）凡事要有前瞻性。“未雨绸缪”即是此意。之前，国家三番五次讲到有关经济过渡的话题，一个敏感企业家是会引起惊觉的，要想到如何应对未来经济发展模式，要研究市场经济运行的规律，更要联系自己的企业实际，谋划合适对策，这样才能不会措手不及，无力应对。有人习惯“狼来了”不习惯于如何对付，视“狼来了”为儿戏，一旦“狼”真的来了，就陷入被动尴尬的局面，被“狼”咬伤或伤害。所以，凡是要有前瞻性，要有超前意识，想在事前，预防在事前，这样，一旦有情况就可以沉着应对，主动出击泰然处之，能在大风浪中立稳脚跟搏击浪涛。

上海苏创宾馆

（二）凡事要居安思危。当处于安逸太平的时候，就要想着碰到危机怎么办？一个企业不可能始终在一条平坦大道上运行，遇到这样那样的问题是常见事，所以安逸时要想着危机。然而光想着危机还不够，还要进而想到用什么方法对付危机。比如：九十年代初始，太仓煤气公司自兼併太仓机关液化气站后，企业的进销均呈现从未有过的好势头。进销两头双双破了历史记录。当然，大家很忙碌，也很累，但脸上洋溢着掩饰不住的快乐。就在此时，苏先生告诫大家，快乐不忘忧患，要“居安思危”。有人不理解，认为公司



苏州阳山储罐场

进销形势如此之好，有什么需要担忧的，不要“杞人忧天”。苏先生对经济形势是非常敏感的，已经嗅到了一股“嗖嗖”的寒流。果然不久，国际国内发生了金融危机，接着市场萧条冷落，工厂倒闭，商店关门，物资积压，国内外贸易严重萎缩。面对来势汹汹的金融危机，幸亏苏先生早作预防，他说：“市场疲软说到底是人的思想疲软”。他又说：“没有疲软的产品，只有思想疲软的人”。他大胆地在公司内吹响了“开发大上海”的集结号。苏先生心中想的是，上海是中国最大的城市，有中国最大的市场，只要思想不疲软，一定能在大上海争取到市场。其实苏先生想要开发大上海的念头，之前露过风声，他高兴地说，要让市场疲软坏事变好事。别人因市场疲软不想干，对我们来说是机遇，要在“疲软”中大干一场。事实证明，苏先生的认识是正确的，他的公司在市场疲软中有了发展。

（三）凡事要三思而行。苏先生做事有三个特点，一是想得周到，二是想得较远，三是想得到结果。他每推出一个项目，都会三思而行，考虑成熟了才提出来。他知道，一件事的某一环节出问题，不仅造成经济损失，而且会挫伤大家意志，所以不能轻举妄动。上面讲的“开发大上海”是苏先生的宏伟设想，但要真正开发成功并不是轻易的事，必须有策略和实施方法。苏先生的策略是借国家开发浦东的“东风”紧贴跟上。苏先生是懂政治的，开发浦东不只是上海的事，也是国家的事，而当时浦东现状遍野荒凉，要改变现状必须引入项目，所以“跟风”完全可能，还可享受许多政策优惠。苏先生开发浦东带去项目是液化气，这是他的熟项、强项。而且不管市场有多疲软，老百姓总要烧饭煮菜，液化气是生活必需品，不可一日无此君，所以有“孔”可钻。那么如何发展市场占领市场呢？在这方面苏先生胸有成竹。以前，他在太仓曾成功提出“布点战术”，以“蚕食式”渐进，连“点”成线，以“线”为面，占领了太仓市场。现在故伎重演，依然是“布点战术”，几年后占领了大片浦东液化气市场。苏先生对于市场问题有一番锐利的阐述，他认为对市场必须争夺，不能讲客套，讲温、良、恭、俭、让。市场竞争非常残酷而无情的，丢失了市场就意味着失败，多次失败导致企业关门打烊。当然，争夺市场要有法律观念，不能违法乱纪，不打“擦”边球。更不能闯红灯。经过二十来年的努力，苏先生的企业成为浦东地区最大的液化气供应商。

（四）凡事要因地制宜，因时制宜。苏先生从计划经济向市场经济过渡中寻觅对策。比如，他为什么要办养鸡、养猪厂，为什么要购买渔船出海捕捞，就是为了应对计划经济年代国家经济政策，因为那时国家物资匮乏，尤其是副食品更加匮乏，于是国家出台了企业之间可以进行物资串换的规定。苏先生以副食品串换炼油厂的能源，完全符合当时政策。那时，他的企业之所以欣欣向荣，跟成功地实施物资串换分不开的。但是，到了市场经济年代，这套串换政策不顶用了，因为市场物资逐渐富裕了，无需串换也可到市场买到需要的物品，“串换物资”这种形式自动退出历史舞台。同时，价格双轨制也自行消亡，原来的优势没有了，大家又在同一起跑线上竞争。此时，公司应有相应的措施出台，不然便适应不了市场，最终会被市场所淘汰。作为当家人苏先生，自然想到了这些，他的办法是：一是落实讲信誉重服务。常说“言必行，行必果”，公司上下必须明白一个道理，“顾客是皇帝，我们是仆臣”。凡是我们承诺的必须不折不扣做到，凡是客户需要的，必须尽力办好。真正把顾客作为“皇帝”来对待，而不是仅嘴上说说而已。公司的员工都乐于为顾客效劳，争着把方便送到千家万户。其实，说白了这是在争夺客户。二是努力拓展市场。首先主选本地市场，尽可能多争夺本地市场份额。其次要占领外地市场，毕竟太仓是个小县城弹丸之地，市场的容量有限。我们附近有上海、苏州等城市，在那里可以争夺市场份额。三是树立薄利多销理念。过去价格“双轨制”时，由于平、议价差距较大，“平进议出”利润较丰厚。如今这样的日子一去永不返了。要适应“议进议出”，利润明显薄了，但只要市场份额占据多，总利润也是不低的。四搞收购兼併。液化气经销利润比以前薄了，有的小经销商不想搞了，苏先生则出资收购或兼併，后来，日积月累，在上海郊区拥有了约80个发放站，占据了浦东的半壁江山。由此可见，太仓煤气公司、苏创集团公司为何在两个经济过渡期间，不但没有“倒下”，而且更加发展壮大的原因了。

## 五、成立天然气公司

二00一年三、四月间，国家的“西气东输”工程进入尾声，沿线城市都纷纷积极着手接纳天然气工作，以分享“西气东输”的红利。 （下转第4版）

（上接第3版）当时太仓政府也接到上级部门通知，组建太仓天然气公司。考虑到天然气地下管网建设和地上工程耗资巨大，而市财政尚不宽裕，拿不出足够的资金搞项目，于是市领导示意苏先生是否愿意接手。苏先生理解市政府的难处，虽然他明白组建天然气公司需要天文数字资金的投入，并且未来前景如何也不明朗，但是他还是答应下来，纵有千难万险，也愿意无怨无悔承担。

仅一声口头承诺容易，但要把承诺变成现实则困难。最关键的是资金从哪里来，没有资金什么都免谈。当然苏先生办天然气的决心是铁定的。他说，即使砸锅卖铁也要办起来。事实上他正是这样做的，他把经过十多年艰难拼搏而创建的上海浦东川平液化气公司的90%的股份，转让给荷兰的一家公司，从而得到极其珍贵的约一个亿元启动资金。应该说，这回把上海浦东川平公司转让，他内心是非常舍不得，这是他一手培育起来的公司，而且每年都有良好的经济效益，如同农民“卖掉生蛋鸡”，那是不到万不得已谁也舍不得。可以想象当时苏先生有多心痛，但是也可以看得出他创办天然气的决心有多大，一句承诺掷地有声。从中我们也可以看得出苏先生做事的责任心，一切都是为了创办天然气公司，为太仓市政府、太仓老百姓办一件实事。要是他稍世俗一点，不去接盘也可以，就不用“砸锅卖铁”，就不用担任何风险，日子照常过得舒舒服坦坦。所以，苏先生敢担当敢作为，是一个有责任心的人。

在此之前，苏先生旗下的太仓苏创液化气公司已创办了管道工程公司，在城厢镇、新区已有28个小区建立了小型气化站，向居民供应管道液化气。由自己的管道公司做气化站项目，既节约成本，肥水不外流，又锻炼了一支队伍，以后可发挥作用。这样做，一方面是苏先生去国内外考察后作出的决定，另一方面虽不确定将来天然气项目“花落谁家”，但先把管道液化气作为一个试点搞起来，以后可为管道天然气项目提供经验和办法。苏先生的姿态非常大方，认为将来不管谁搞天然气项目，都会积极配合支持，尽快让太仓老百姓用上天然气。与此同时，苏先生还在上海、苏州两地创建了管道工程公司，以服务于当地未来的天然气项目。其实，之所以要建立这支管道工程队伍，是苏先生已经想到了将来天然气管网工程潜力很大，这支队伍可以有机会参与争夺管网工程的市场份额。当时他还没想到以后由自己来组建太仓市天然气公司。

至此，似乎“万事皆备，独缺东风”。不错，各方面的准备工作都做得比较充分，但苏先生素来有一个习惯，就是事先尽量多找出一些问题和不足，这样可以避免临时措手不及，致陷入被动困境。比如，他想到组建天然气公司的启动资金是落实了，但从资金需求总量说仍是远远不够的，如果没有后续资金紧紧跟上，后果非常严重。

怎么办？苏先生召开集团公司班子会议，提出盘活资产，上下齐心协力，为天然气的工程“输血”。如何盘活？决定利用集团公司所在地的一百多亩土地，搞产地房工程。众所周知，各种资产中数房子涨得最快，搞房地产也是颇为赚钱的行业。应该说，太仓苏创房地产在建设“上海花园”小区过程中，为太仓天然气有限公司提供了抵押贷款房产与资金，确保了太仓天然气有限公司各项工程顺利进展。

下面我们一起阅读当年有关天然气项目的记录。

二00一年十二月底，市政府常务副市长浦荣皋，副市长郑银林分别召集市计委、规划建设局及我们公司苏阿平总经理，就加快天然气项目建设，召开协调会议，会议基本确定天然气工程由我公司承建。

二00二年一月二十八日，在二招清泉厅，召开天然气工程项目可行性报告论证会，并通过论证。参会的有建委、消防、华北设计院、同济大学等专家。

二00二年二月，苏创集团公司向太仓市政府上报了《关于建立太仓市天然气有限公司的申请》报告，同时上报了有关我公司在管道液化气工程方面进展的有关情况。

二00二年三月，根据市政府的有关精神，集团公司根据实际情况，组织有关成员成立了天然气公司筹备小组。

二00二年四月，苏创集团董事长苏阿平，经江苏省西气东输工程建设领导小组办公室的初步审核，符合加入江苏省西气东输建设管理协会成员的入会条件，任职为江苏省西气东输建设管理协会会员。

同月，苏创集团于二月份上报的《关于建立太仓市天然气有限公司的申请》，经市政府研究决定，同意我公司组建太仓天然气有限公司，负责全市天然气管网建设、维护及天然气供气服务。

二00二年四月二十七日，太仓市工商局通过预先校准的太仓市天然气有限公司名称。太仓市天然气有限公司由太仓苏创管道液化气工程有限公司和苏州苏菱汽车服务有限公司组成。五月十四日经太仓市工商局登记成立太仓市天然气有限公司。苏阿平任公司董事长。

二00二年五月，为了确保天然气公司工程质量，公司引进了一位有权威性的电焊行家，并在技术监督局的支持下，培训了12名电焊工。

天然气公司的地下管网铺设，正式破土动工，由此开创了太仓天然气工程建设的崭新一页，也是太仓市天然气行业跨上一个新的台阶。

二00五年十一月一日，太仓市天然气门站点火成功。

二00五年十一月十八日，大庆锦绣花园小区居民率先用上天然气。

二00五年十一月二十八日，西气东输太仓通气典礼，在苏创集团举行。西气东输上海销售公司、市政府领导、昆山利通公司及设计、施工、材料供应单位代表百余人参加了庆典。

如今来看天然气项目，相信都会众口一词盛赞好项目，要是容许时光倒流，那么，对于这样的项目一定会出现你争我夺的竞争场面。我们认为，天然气之所以“花”落“苏”家，不纯属偶然碰巧。如云南赌石、澳门赌钱、网上赌球，胜负全凭运气。但我们认为，苏创集团赢得了天然气项目，不靠运气，不倚背景，现分析原因，以予启迪后人。

慧眼魄力。当初对这个天然气项目前景如何不清楚，即便这个项目前景可以，面对管网建设需要大笔资金投入，也会胆怯。再说，向银行融资也是困难重重，没有资产抵押就贷不到一分钱。为什么面对这样的现状，苏先生毅然决然接手？原因就在于他有一双慧眼和非凡的魄力。苏先生见多识广，对天然气的认知和国内外行情十分熟悉，所以，接受这个项目既帮助政府解决了财政上无力置办的困难，又是他心仪已久的好事。他明白天然气项目发展前景肯定不错，所以更加坚定了他的信念，“砸锅卖铁”也在所不惜，就是拼着一股劲，一往直前，非要把事情办好不可。

舍鱼吃熊掌。当鱼和熊掌不能兼得的时候，古人教导后人：舍鱼尝熊掌。苏先生也是遇到了类似的问题，要置办天然气项目，就必须有大笔大笔资本，就必须下决定忍痛割爱，转让上海浦东川平公司资产，换来第一笔客观的启动资金。要尝“熊掌”美味，必须舍弃尝“鲜鱼”的念头。这就是“舍得”，有舍才有得。前已说过，转让上海浦东川平公司是一件令苏先生心痛不已的事，他真的是舍不得，川平公司的建成耗了他多少心血啊！但是为了把天然气项目搬下去，他必须义无反顾，下壮士断腕的决心，坚决转让掉。

成败一念间。这里说的“一念间”，可以决定成败，决不是夸大其词。我们平时常说“时不我待，机不再来”，也有点这个意思。当初，对这个天然气项目要不要接手，是成败的一念间。苏先生可以接手，也可以不接手。问题是突然提出来的，但回答是有备的。要是当时说“不”，那么今天天然气公司的兴旺发达也没有；正因为当时说“可以”，大家才得以共享天然气公司的红利。再如，对转让上海浦东川平公司90%的股份说“不”，那么天然气项目纵使再好，因为没有足够的大资金后续支持，这项目也许会半途而废，给苏创集团造成极大损失。以上两例，说明有时办事成败仅于一念之间，所以我们要珍惜这个“一念间”，决不要因“一念间”的失误，酿成憾事，后悔不已。这“一念间”往往就是最关键时刻，是最应该深思熟虑，然后作出决定。随意作决定后患无穷！

前瞻意识。苏先生为什么要创建房产公司，建设“上海花园”小区，这不是他一时心血来潮，目的是为了给天然气项目提供后续资金。因为光靠转让上海浦东川平公司股权的钱，仍远远不够的。虽然当时天然气项目尚未动土，但他把后面的事已经安排好了，他的前瞻意识多强啊！再如，在接手搞天然气项目之前，他正着手成立了管道公司，先搞管道液化气工程，以后再接着搞管道天然气工程。这真是无缝连接，多好。早先那些管道液化气用户，自从接通天然气后就立即置换，也十分满意。

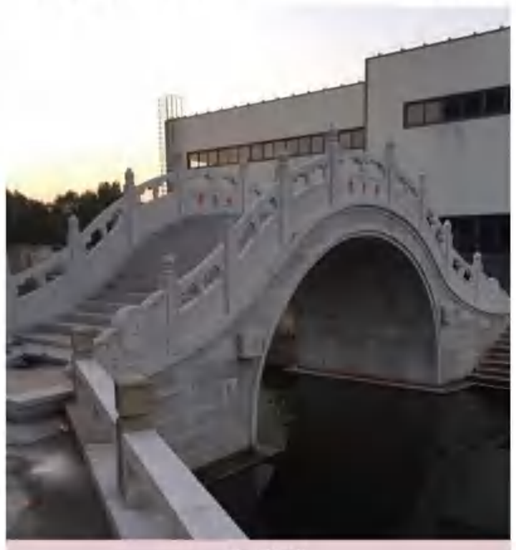
## 六、民生、发展都重要

1989年12月，公司完成两项土建工程，一是两幢职工宿舍大楼竣工，二是物资仓库竣工。

先说两幢职工宿舍大楼，四层，每层四户，每幢可供十六户职工入住，两幢可共入住三十二户。当年的中老年职工都安排了住房，能住上漂亮宽阔的新房大家都高兴，领导能事事处处关心大家，内心都非常感激。

大家心里明白，这两幢宿舍大楼是在公司经济尚不富裕的情况下建起来的，前不久与太仓布厂的一场官司打得心力憔悴，刚刚恢复了元气。同时，杨林储罐场的建造又需要一笔较大的投入，还要购买几辆运输石油液化气的槽车，这些都需要花钱，可以说，公司是在缺钱的情况下建宿舍大楼的。这更让广大职工心中感动。觉得有这样好的领导是大家的福气。

这两幢宿舍大楼造的档次都比较高，不仅外观端庄大气，外涂色彩和谐耐观，人见人赞。而且在内部结构上也设计合理，阳光充沛，南北通风。大楼的南面是太山，是太仓最高、最大的假山。可以说大楼的每一套住房都是景观房，底层有园子，二、三、四层都有“空中花园”。难怪大家都争说“这房子确实不错”。



攀登桥

苏先生历来看重职工的切身利益。他知道住房问题是职工生活中的头等大事，一定要想办法解决好，让大家能安心工作，消除后顾之忧。只要大家满意了，化感动为力量，把精神转变为物质。成为企业迅速发展的强大动力。说到底，这是一种精神投资，其作用也不容小觑。

对职工的关心，苏先生十分细致深入。比如，两幢职工宿舍大楼不能满足所有职工的需求，没有拿到房子的职工心里难免不爽，怎么办？苏先生对这一切都看在眼里，记在心里，不久又在公司的南面建造了两幢宿舍大楼。基本上满足了现有职工的需求，大家都高高兴兴搬入新家。苏先生认为，对公司职工，必须一视同仁，不论先来慢到，都应该同样看待。所以必须再建这两幢房子才安心。

随着公司的发展，职工人数也在增加，不少新职工大多没有住房，工作生活不方便，苏先生当然会想着新职工的困难，于是，在公司外面征了地，在204国道西侧又建了三幢住宅楼。大家满意的说：苏总想着我们了。

建造职工宿舍楼是一项民心工程，不仅体现了对广大职工的关怀，而且也是对职工劳动的尊重，更是表现了一个领导者宽阔的胸怀。苏先生对职工的要求很高，当然对职工的的生活也要十分关心，这样就能上下一心，风雨同舟，共同来圆做大做强苏创的梦。

那时，太仓煤气公司毕竟还是新公司，“以工养气”的经营方针刚开了头，许多事情都是从头开始，从零到有，所以把建物资仓库也作为大事看待。苏先生对企业管理的理念，就是边实践、边学习、边提高。建物资仓库是经营上的需要。有些购入的物资需要入库，有些售出的物资需要出库，都要用到仓库，所以仓库是必不可少的“硬件”。说得具体点，那时经销的商品数量多，品种也多，都需要有序妥善保管，不能随便乱丢乱放，否则不仅商品会变质，而且也不安全。刚起步时那种粗放式的“打游击”管理模式，现在应该“鸟枪换炮”，纳入正规的管理模式。

是年，太仓煤气公司被评为八九年度供销先进集体。

## 七、企业园林文化：太仓最高假山

作为公司逐步实现园林化的一个重大项目，就是决定用著名的太湖石垒一座假山。苏先生说：“建成后要在山顶种一棵大树。有人说树大招风，我不怕，招风有何不好呢？树大必然招风，但树大必然根深，因而不会因招风而退却，要善于与狂风、飓风戏耍，要欣纳春风和风为友。春风暖，夏风凉，秋风爽，东风烈，各有长处。即使夏天的台风飓风，也会给人们带来水份，驱走酷暑，浃裹凉意，颇有值得点赞的一面。”

当时，大家一致的看法，要么不做，要做就要做出名堂，不要第二，唯求第一。所以，为将要垒造的假山定出一个要求，必须在太仓数最高最大假山，且命名为“太山”，取故乡太仓的“太”字。

太山坐落在公司的西南面，非常雄伟、豪放、端庄，为太仓最高人造太湖石假山，用了一千多吨太湖石。这些太湖石都是从安徽广德运来，这里盛产太湖石，不仅质地优品相好，而且具备漏、孔、皱的特点，垒成后确实优雅别致，人见人赞。

垒太山，聘请常熟虞山的工匠专家，考虑到日后的安全，“太山”的基础做得非常结实，采用钢筋混泥土结构，浇筑厚厚的一层。逐渐往上垒的时候，为防止石头滑落，用水泥胶住，确保万无一失。为了“太山”垒成后，能在山麓、山腰、山顶植树种花，所以，又把优质土壤均匀填入石头与石头空隙的地方，夯实后继续填土。为上山下山方便还砌了石级，山麓贴近水面处，筑有一个约10多平米的山洞，里面可容纳20来人憩息。

差不多历时一年多，太山终于垒成。真的实现了大家的愿望，太山确实是目前太仓最高最大的山。即使素有园林之城美誉的姑苏城，像这样的假山也甚罕见，可谓太仓之一绝。

之后，“太山”植树栽花种草，多年下来，树木成林，花草遍野，“太山”郁郁葱葱，姹紫嫣红，分外艳丽动人。昔日诗人刘禹锡曾在《陋室铭》留有绝世名句，云：“山不在高，有仙则名，水不在深，有龙则灵”。细加品读，似有几分专为“太山”所书。

其实，垒“太山”的初衷，并非为了标新立异，显赫出镜，而是为公司做了一个真实的广告。一个企业能垒如此规模假山，其实力一定不菲，而同有实力公司打交道，则完全可以放心，无需担忧上当受骗。所以，“一草一木总关情”，在细微处能让人感觉到舒服、愉悦、温馨的同时，还能体味到实力、安心和欲望。

## 短讯八则

1、上世纪计划经济年代，苏阿平先生创立的太仓煤气公司，凭其独创的经营方针，赢得了企业的快速发展。他的经营方针是：以气为主，以工养气，以商补气，以农副促气，全面经营。

2、苏先生的公司内有四座桥，一曰攀登桥、二曰思危桥、三曰雅量桥、四曰一统桥。这四座桥的桥名有深刻内涵，标志其企业发展的四个阶段，提出关连的四个观念，就是：初创阶段讲“攀登”，小有成就宜“思危”，业绩辉煌有“雅量”，家大业大必“一统”。

3、布点战术，是苏先生的独创。是用于如何占领液化气市场的策略。液化气被天然气置换之前，是千家万户的厨房能源，不管外部形势如何，厨房能源天天要用，市场份额不会骤增骤减。占领液化气市场，靠的是布“点”战术。即星罗棋布地设发放点，“点”多了，合围起来就是一个“面”，面多了就是一个片，当然搞“布点”要有资金作后盾，要有眼光设“点”。

4、苏创集团经历两次“独立”斗争。一次发生在1987年与太仓布厂的“斗争”。苏先生最终赢得了企业的独立权、发展权，从此苏创集团如日中天，快速发展，成为苏州液化气行业的“老大”。另一次发生在2003年，苏创集团与K市L公司的斗争，持续时间一年多，苏先生又赢得了太仓天然气有限公司的生存权、发展权。使太仓天然气有限公司更好地服务于太仓百姓，为太仓市的“蓝天白云”工程作出了贡献。