

有人说,折射人类文明交流的证物之一,是“火与沙”煅烧而成的玻璃。

古代美索不达米亚(现叙利亚、约旦、伊拉克、科威特、伊朗西部、沙特阿拉伯东北部等地)和古埃及,被公认为是世界玻璃的发源地,玻璃历史目前最远可追溯到公元前4000年左右。

公元1世纪以前,美索不达米亚始终是古代玻璃的最大产地,色彩斑斓的玻璃制品成为世界贸易中的奢侈品,慢慢地跨越地域、跨越文化向西传入欧洲,向东传入印度、中国。近现代,伴随一次次技术革新,玻璃的制造技术持续升级迭代,玻璃的质量大幅提升,种类越来越多,用途愈加广泛,作为重要的生产生活资料,玻璃成为国际贸易重要品类。

## 一场穿越古今、联接东西的商业之旅

1993年,一位来自约旦的年轻人盖桑·瓦塔菲(Ghassan Wathafi)首次来到中国。中国大地上处处涌现的火热的建设浪潮和发展机遇,点燃了这位27岁年轻人的创业热情。他从南向北考察了大半个中国,锁定了世界知名的港口城市青岛,作为他自己的创业地。在众多工业品类中,重新焕发生机的中国玻璃工业进入他的视野。

同年,盖桑·瓦塔菲成立了青岛保税区第一家外资公司——骑士(青岛)贸易有限公司(以下简

称骑士公司),并立下了FLAG,将更多种类的中国玻璃通过贸易的方式销往全球。

当时,北方的玻璃对外贸易还是待垦的处女地,骑士公司开始了引领行业发展的一次次创新。经历30年的发展到现在,骑士公司年度出口的玻璃产品超过20000个集装箱货柜,远销到五大洲140多个国家,骑士公司成为中国知名的玻璃供应商之一,青岛也成为北方乃至中国重要的玻璃出口贸易集散地。

2024年新年伊始,这位在青岛创业30年、把

中国玻璃带往全球的“骑士”,在青岛市政府旁边的华润大厦25层的办公室接受记者专访,3个小时采访中,盖桑·瓦塔菲全程认真而专注,脸上始终挂着浓浓而真诚的笑意,表现了相当标准的骑士风度。

办公室里摆放着材质、形态各异的工艺品马,最醒目的是一匹白色腾空而起的战马。一匹好的战马是聪颖与健硕、勇敢与坚毅、速度与耐力的完美结合,也许这就是盖桑·瓦塔菲带领骑士公司越做越强的商业密码。

2024年1月1日,装载着骑士公司50个集装箱货柜的玻璃的轮船从青岛港出发,这次驶向的是摩洛哥、哥伦比亚,还有共建“一带一路”国家波兰和越南。

# 约旦“骑士”约会青岛30年

■青岛财经日报/首页新闻记者 郭清鉴 姜亚玲

一个人,回看自己的30年,最想问,我的梦想还在不在?我的愿望是否实现了?

对于一个企业,亦是如此。

对于盖桑·瓦塔菲和骑士公司来说,1993年,是一个节点性的年份。

这一年,在中国青岛,发生了与这座城市未来发展息息相关的几件大事。

青岛保税区正式运营,前湾港一期工程竣工,青岛市人才市场正式开业、第一次人才交流会同时举行……

这一年,青岛也诞生了一家看似不起眼、却为青岛玻璃外贸带来磁吸效应的外资企业——骑士(青岛)贸易有限公司,骑士公司也成为青岛保税区最早的外资企业之一。

那时,盖桑·瓦塔菲应该想不到,他和他的公司从此会与青岛结下超过30年的深厚感情,30年后,公司的业务也增长了千倍。

在国外,他叫Ghassan Wathafi。在中国,他更喜欢别人叫他“吴天峰”。



盖桑·瓦塔菲(Ghassan Wathafi)

### 父亲:中国是世界的未来

30年,是一个时代的跨越。

时光回溯到1993年,骑士公司的记忆之门,从这里打开。

27岁的吴天峰在约旦大学机械专业毕业后,成为一名工程师。

“约旦是个小国家,没有农业,也不像中东其他国家那样拥有丰富石油。”吴天峰介绍。约旦西与巴勒斯坦、以色列为邻,北与叙利亚接壤,东北与伊拉克交界,东南和南部与沙特阿拉伯相连,周边国家经常发生战争。

很多约旦人选择到美国、英国、法国等欧美国家寻找机会发展。

“而我的父亲告诉我,你得去中国啊,那里将是世界的未来。”

吴天峰的父亲因工作关系,1980年和1982年曾两次来中国参加广交会,看到了中国的发展趋势,极力推荐他到中国发展。

在吴天峰眼中,青岛是一座有魅力的城市,不管是度假旅游,还是贸易,机会都很多。青岛港更是世界知名的沿海港口、中国北方最大的外贸口岸。

“青岛那时刚成立保税区,崂山区的海尔路还没有建成,流亭机场还不是国际机场。我仿佛看到了大把的机会。”吴天峰清晰地记得对当年青岛这片创业热土的最初印象。

刚刚创业的吴天峰,为了省钱,在崂山石老人附近租了一栋小别墅,办公环境并不好,别墅周围都是没有硬化的泥土路。

“那时,公司只有四个人。一名财务,一名翻译,一位外出联系玻璃厂家的业务员,再一个就

### “骑士”的快与慢

在骑士公司总部以及吴天峰的办公室,都可以看到一匹腾空而起的战马。

在古埃及及美索不达米亚,有圆拱头部及高耸尾巴的战马在战争中或狩猎中拉着战车是很普遍的图画,这些战马是古代的阿拉伯马。

“我从小就喜欢马。来了中国,才知道我的中国生肖属相也是马”,吴天峰在谈起公司名字的来历时说。

长久以来,阿拉伯马都以英俊、聪颖、勇敢、坚毅和浪漫而闻名世界。耐力与速度成为突袭战中生存的要害,纯种阿拉伯马甚至成了声誉和品牌的象征。

“希望我和我的伙伴秉承着阿拉伯战马精神,去世界玻璃贸易市场上‘开疆拓土’。”

吴天峰清楚地记得,骑士公司出口的第一单是洛阳玻璃厂的浮法玻璃。那时,中国很多玻璃产品还是手工制作,包装尺寸不符合出口标准。第一次装货,装满一个货柜用了两天时间。吴天峰说,他们不断与工厂沟通,调整产品规格,帮助国内工厂的标准与世界玻璃市场接轨。

上世纪90年代,没有那么多的物流公司和船

### “危”与“变”中寻“机”

骑士公司在吴天峰的带领下,开始从一些世界性事件的“危”中寻“机”。

2001年9月11日在美国纽约世界贸易中心

是我。”吴天峰提到创业之初,感慨良多,那时的崂山石老人很荒凉,离市区特别远,到市区车程至少要两个小时,员工加班时干脆就住在公司。

公司数移其址,先后搬到湛流干路(现香港中路)的金都花园、世贸中心。2004年,在英德隆大厦购买了1000平方米的写字楼,又在华润大厦买下了两层办公楼,目前拥有6000多平方米自有产权写字楼。

创业之初,中国有25条玻璃生产线,当时每条产线每天只有400—500吨的产能,现在已经扩产到300条玻璃生产线,且每条生产线的产能是当时的两倍,相当于1993年的600条玻璃生产线。

刚开始,骑士出口的玻璃产品两天才能装一个集装箱货柜,现在一天能发出四五十个集装箱货柜,“与当初相比,营业额增长了不止1000倍。”吴天峰的介绍中透着满满的自豪感。

随着玻璃技术的革新,玻璃广泛应用于建筑、交通、能源、信息等产业领域,出现在世界的每个角落,生活的方方面面。骑士公司的使命,就是把玻璃送到需要的地方。

目前,骑士公司的主营产品有超白玻璃、彩色浮法玻璃、镀膜玻璃、压花玻璃、银镜、铝镜等十多个品种。拥有多个世界级船运公司VIP会员资格,例如马士基船公司、中国远洋海运、法国达飞轮船公司、地中海航运公司等,在船运方面可以享受会员价格。

每年,骑士公司会派人赴世界各地参加十余场玻璃及建材行业的专业性展会,了解和掌握最前沿的行业动态和产品信息,以便为客户提供更专业的一站式服务。

运公司,随着中国经济的发展,配套的物流行业逐渐成熟,公司的发展速度也跟着快起来。

在公司快速发展过程中,难题接踵而至。

1997年亚洲金融危机、2008年美国金融危机,对世界经济和全球贸易产生了巨大冲击,骑士公司的对外贸易也受到了较大影响。

再就是非典疫情和新冠疫情,成为吴天峰记忆深刻的“发展难关”。

“问题来了,不要紧。骑士公司出口全球100多个国家,不是单纯依靠一个国家的市场,也不只依靠某个玻璃产品,我们根据市场变化及时做出调整。”吴天峰表示,骑士公司在几次危机中,学会了慢下来。

1998年亚洲金融危机期间,骑士公司得以静下心来研究市场和产品,除了玻璃,也开始出口镜子,探索延伸玻璃的产业链。2008年金融危机后,骑士公司根据市场变化,将原来最大的销售市场,从欧洲调整到了非洲和南美洲。

“一方面根据客户的需求,调整产品结构,一方面根据国家产业政策的调整,增加环保、高附加值、深加工的玻璃及其制品。”吴天峰说。

发生的恐怖袭击事件中,崩炸的玻璃产生了二次伤害。这也带来了建筑玻璃的升级,此后,骑士公司开始加大夹层玻璃的出口。

如今在欧美,大部分建筑都采用夹层玻璃,不仅为了避免伤害事故发生,还因为夹层玻璃有极好的抗震及抵御入侵能力。夹层玻璃的中间膜能抵御锤子、劈柴刀等凶器的连续攻击,还能在相当长时间内抵御子弹穿透,其安全防范程度极高。

2022年开始的俄乌冲突引发欧洲能源危机。利用太阳能发电的光伏玻璃成为当地建筑的新需求,光伏玻璃成为骑士公司的又一个发力点。

“我们的企业文化就是乐观,永远保持乐观。”吴天峰用半杯水的故事做了比喻:两个口渴的人找到半杯水。快乐的人想:“我终于找到水了!虽然眼下只有半杯水,但千里之行始于足下,有良好的开端,我一定还能找到更多的水。”于是他变得充满希望。而悲观的人则想:“怎么就只有这半杯水?就这半杯水有什么用?”流露出一种低落的情绪,然后“渴以待毙”。

随着中国企业的全球化发展加快,一些中国玻璃企业到西非建厂,而西非正是骑士公司的海外市场之一。

面对这种新情况,吴天峰及时调整市场策略,

### 青岛,备忘录上变成了“家”

奥地利诗人赖内·马利亚·里尔克说过:“一个人,只有在第二故乡,才能检阅灵魂的广度与深度。”无疑,骑士公司是吴天峰职业生涯中最为骄傲和重要的一部分,也是他最为精彩的人生第二乐章。

吴天峰的办公室里,有一个家和万事兴的摆件,中间是一个巨大的汉字——“家”。

有一天,身在国外准备回青的吴天峰在备忘录上写下:“回家”两字,他突然意识到,已经不是以前的“回青岛做生意”。

不知从何时起,吴天峰已把青岛当成第二个家,将许多帮助过骑士公司、与其并肩奋斗的青岛人当成了家人。

“30年来,我把绝大部分利润投入到公司的发展壮大中,并希望与一起奋斗的人分享成果。”吴天峰说。

在骑士公司,不少员工一直工作到退休。在吴天峰眼中,公司员工也都成为了家人。期间,一些

### 回馈社会的理想

在非洲加纳共和国一个知名的新闻网站(citizennewsroom.com)上,有一篇Ghassan Wathafi向当地儿童之家捐款的消息。

“Ghassan Wathafi购买了价值30000美元的物品,分发给加纳当地的儿童之家。分发的物品包括自行车、童装、床单、蚊帐、餐具、文具等等。”报道称,Ghassan Wathafi已向加纳的Marfo儿童关爱基金会、Remar儿童之家、Light House基督教儿童之家等机构捐款,一些公立学校和医院也将受益。

新闻报道中的Ghassan Wathafi,就是吴天峰。

吴天峰说他最敬佩的企业家是比尔·盖茨。2016年,他去斯坦福大学参加朋友儿子的毕业典礼,现场聆听了比尔·盖茨的演讲。比尔·盖茨说去非洲捐献二手电脑,却发现捐献的地方没有

“一个工厂不可能满足整个西非的所有需求,西非市场没法做传统的玻璃业务了,但可以挖掘其他玻璃产品需求,这需要我们具有专业能力、创新能力,提供一些差异化玻璃业务。”

在此基础上,骑士公司和西非的中国玻璃工厂建立了合作,将他们在西非生产的玻璃,销售到邻近的国家和地区,实现合作双赢。

如今,骑士公司销往全球的订单中,有20%的订单是由中国海外玻璃企业生产,80%的订单由中国内地玻璃企业生产。

2023年11月29日,中国驻约旦大使陈传东和约旦计划与国际合作大臣宰娜·图甘分别代表两国政府,在安曼签署中约两国政府关于共同推进“一带一路”建设的谅解备忘录。

在推进共建“一带一路”建设方面,骑士公司调动起30年积累的资源,为“一带一路”共建国家提供玻璃贸易服务,并在坦桑尼亚、毛里求斯、美国、白俄罗斯等国贸易中开始使用跨境人民币进行结算。

“这个世界在变,环境在变,产能在变,骑士公司也需要不断创新,适应外部的变化。”吴天峰说。

员工离开骑士公司“跳槽”或自立门户,与骑士公司同在中国玻璃对外贸易领域竞技,骑士公司由此被称为玻璃出口贸易商的“黄埔军校”。

但吴天峰拒绝了在聘用员工合同中,加入员工离职后不得同业竞争的条款。他对公司高管表示,希望与更多的人一起将玻璃贸易“蛋糕”做大,在青岛形成玻璃贸易聚集效应,这样对这个行业和这座城市有利。

30年过去了,骑士公司的贸易王国越做越大,他关联的客户和培养的员工遍布全球。

记者在天眼查专业版的查询中,输入“玻璃”和“青岛”,共查询到70790条相关的结果,意味着青岛有70790家企业在从事玻璃相关的行业。

在青岛度过的30年,是吴天峰人生中最奋斗的30年。他对青岛的感情从喜欢变成了热爱,工作之余,他经常徜徉在青岛的大街小巷,他比很多青岛人更了解青岛。

### 骑士,成就新梦想

是笼统的需求,还是严苛的需求,都能迅速准确匹配产品,并能给出专业合理的配置建议。

30年的积累,让骑士公司集聚了今日的“骑士”团队。

正如同“骑士”一般,骑士公司的业务人员,在激烈的市场竞争中培养出了坚忍不拔的骑士精神与强烈的责任感。

骑士公司遍布整个中国的采购网络,保证了可以根据客户需求快速匹配厂家。30年的合作中,骑士公司和各地工厂建立了充分的沟通和牢固的信任,能得到优质的质量和性价比好的产品。在生产排期上也能优先得到满足,不管是一片玻璃还是一箱玻璃,骑士公司都会设置质检环节,保证产品高质量交付。

从合同签订到海运订舱、再到产品清关,“骑士”能够成功的原因,源自于专业的团队和深厚的积累。

“每一块玻璃都将成为人类文明的证明,把不同属性的玻璃匹配到正确的位置,这是我们一直在做的事情。”吴天峰希望,骑士公司做好每一件事,成就每一位客户,成就一个美好的世界。

“有步骤地让公司上市,让员工和更多的人从中获益。”新的一年已经开启,吴天峰向记者透露了他的下一个目标。