

看世界

□ 蔡木田

狮城与丝路

英国历史学家彼得·弗兰科潘在《丝绸之路：一部全新的世界史》一书中说：“丝绸之路塑造了过去的世界，塑造了当今的世界，也将塑造未来的世界。”如果把这段话套用在中新两国交往与合作，特别是携手共建“一带一路”取得的丰硕成果与增进友好合作关系上，那么也恰如其分。

新加坡，又称狮城，位于马来半岛南端、马六甲海峡出入口，北隔柔佛海峡与马来西亚相邻，南隔新加坡海峡与印度尼西亚相望。

得天独厚的地理位置，是新加坡发展的先天优势。

马六甲海峡位于马来半岛与苏门答腊岛之间，是连接太平洋和印度洋的最主要通道，从欧洲、中东、南亚到亚洲东部或大洋洲的船只都需从此处经过。

马六甲海峡长达1000公里，海峡两侧有马来西亚、印度尼西亚和新加坡3个国家，但新加坡无疑更为幸运，新加坡所在的海峡东侧，深水航道更多、码头岸线更长，更适合建设港口。

凭借这一天然禀赋，新加坡大力发展港口业务。不过，新加坡人并没有满足于，而是凭借新加坡优秀的制度设计和高效的管理，把新加坡港口的优势发挥到极致。在港口建设方面，拥有集装箱泊位67个，码头起重机205个，硬件设施明显优于邻近的港口；在服务方面，努力提升物流效率，承诺集装箱船舶不压港，而且装卸时间一般不超过10个小时。

尤其值得一提的是，新加坡转口贸易极其发达。事实上，转口贸易的意义远不仅限于中转。简单来说，由于不同国家、地区间的关税税率不同，如果两个国家之间的关税税率较高，但与第三国之间的关税税率较低，则通过第三国中转交易往往可以适用更低的关税。新加坡将自身定位为自由贸易港，只对极少数商品征收进口税，所有产品加权平均适用关税极低。这也是新加坡港能够发展起来的重要原因之一。

中国与新加坡的地理位置较近，两国交往历史悠久。

据史学家考证，中国古代大航海家郑和在七下西洋时，就曾到过新加坡。郑和第一次下西洋是在明朝永乐三年，即1405年。其航海图《武备志·郑和航海图》中清楚地记载了舰队经过新加坡开往马六甲的行程，其中提到的“淡马锡”就是新加坡历史上的称谓。当时的马六甲扼守东西交通之咽喉，各国商贾云集于港口，逐步成为东方贸易商港要地。

1819年新加坡开埠后，中国南方福建、广东和海南一带的华人相继前来谋生。自清代以来，中国历朝都在新加坡设有使领馆。

从1990年10月3日中新宣布建立正式外交关系以来，两国在政治、经济、文化、教育、科技、旅游等领域的交流与合作不断深入。2009年1月1日正式生效的中新自由贸易协定，是中国与亚洲国家签订的第一个自贸协定，也是中新关系发展史上的重要里程碑，标志着中新关系由此进入崭新时期。

2017年5月，中新两国签署关于共同推进“一带一路”建设的谅解备忘录，双方同意共同探讨如何高质量共建“一带一路”，推动两国国家发展目标对接。2018年11月12日，中新两国签订自贸协定升级议定书，并于2019年10月生效后陆续展开后续谈判。2023年3月31日，中新两国顺应时代合作与发展大势，宣布将双边关系升级为“全方位高质量的前瞻性伙伴关系”。

近年来，中新两国高层互访互动频繁，双边“一带一路”合作本着共商共建共享原则，加强政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通和民心相通，深化各领域务实合作，有力促进开放、联动、包容和共同发展。

新加坡是中国在东盟国家中的第五大贸易伙伴，从2013年起中国连续10年是新加坡最大贸易伙伴国。2022年，中新双边贸易额为1151.3亿美元，同比增长22.8%。其中，中国出口额为811.7亿美元，同比增长47.8%；进口额为339.6亿美元，同比下降12.5%。2023年第一季度，中新贸易额达301.4亿美元，同比增长34.9%。从2013年起，新加坡连续10年是中国最大新增投资来源国。2022年4月，新加坡首次超越日本，成为中国累计最大外资来源国。截至2023年3月底，新加坡累计在华投资1348.3亿美元，中国累计对新加坡投资812.4亿美元。

近年来，中新两国金融合作不断升级。2013年，两国央行续签本币互换协议，互换规模翻倍，达到3000亿元人民币/600亿新加坡元。2014年10月，两国外汇市场正式推出人民币和新加坡元直接交易业务。2022年，双方续签本币互换协议，目前双方本币互换规模为3000亿元人民币/650亿新加坡元。

中新两国“一带一路”合作领域不断拓展，为两国政府间长期合作建设的苏州工业园区、天津生态城和中新（重庆）战略性互联互通示范项目、广州知识城国家级双边合作项目，以及吉林食品区、川新科技园、南京生态岛等地方合作项目注入了新动力。目前，新加坡与山东、四川、浙江、辽宁、天津、江苏、上海、广东8省份分别建立了经贸合作机制；2019年4月同上海建立全面合作机制；同年10月与深圳建立智慧城市合作机制。此外，双方在旅游、基建、教育、文化、科技、国防等方面的交流合作也在不断深化。

新加坡是以华人为主体的多元社会，华人占全国总人口的75%，汉语是法律规定的四种官方语言之一，其历史、文化等与中国一脉相承，中国传统节日如春节、清明节、端午节等均被很好传承下来。儒家提倡的“重义轻利”“知行合一”等价值观，也在新加坡社会得到广泛认同，为两国在“一带一路”框架下友好往来、深化合作奠定了坚实的民间基础。

多年来，中新两国始终从长远角度和战略高度规划和推动交流合作。中

国是世界第二大经济体、第一大货物贸易国和100多个国家的最大贸易伙伴，拥有庞大的消费市场、巨大的发展潜力和光明的前景。新加坡作为“21世纪海上丝绸之路”的重要国家，拥有贸易便利、航运兴旺、金融发达等优势，在“一带一路”建设中发挥着重要平台支点作用。

面向未来，中新两国均表示，双方要继续发挥好中新双边合作机制作用，加强政策沟通，统筹各方资源，深化“一带一路”及各领域务实合作，强化经济发展战略对接，密切卫生、教育、文旅等领域人文交流，推动重点合作项目提质升级，持续开展经贸、投资、金融合作，拓展技术创新、数字经济、绿色经济和清洁能源等新领域合作，造福两国人民。

展望未来，期待两国更密切合作，让中新友谊如新加坡遍植的雨水一样生机勃勃、枝繁叶茂。



悦读

□ 吴甘沙

自动驾驶的江湖

如果用武侠小说给自动驾驶行业排一部江湖史，那么2016年到2021年恰如一部《射雕英雄传》，2021年以后则演出了一部《神雕侠侣》。对于大多数2016年才闯入这个江湖的人来说，甫一出场便是宗师引退、传说消隐、江湖纷争开始的“射雕”时代。

美国作家亚历克斯·戴维斯所著的《自动驾驶之争》有如“射雕前传”，从华山论剑开始，谈笑英雄无限事。

书里的那几位主人公，不就是五绝吗？东邪、西毒、南帝、北丐、中神通的“英雄之旅”次第展开——自动驾驶风云人物的热血、才华与坚韧，科技巨头、知名高校之间的激烈竞争，无数人的命运在时光洪流中重叠，又不断碰撞出火花。

有“无人车之父”之称的塞巴斯蒂安·特龙，如东邪一般自由。他从卡耐基梅隆大学负气出走斯坦福，在第二次论剑中反杀老东家，又从斯坦福来到谷歌，吹响自动驾驶商业化的序曲，在渐入佳境之时拂衣而去，在硅谷创建技术平台优达学城，在自动驾驶的江湖里深藏功与名。

安东尼·莱万多夫斯基，像西毒一般被欲望驱动。他有着与众不同的人生观，喜欢剑走偏锋。他的价值观是充满争议的。为了个人利益最大化，他可以脚踏两只船，一边在谷歌做甲方，一边向自己的私人公司大买特卖，然后拿了谷歌的巨额奖金和商业机密，转投竞争对手优步。而在优步，他甚至说“如果你的职责是推进技术发展，你就不能把安全性放在第一位”。

东邪与西毒的关系，恰如自由与欲望的相生相克。特龙在才气和商业智慧上与莱万多夫斯基惺惺相惜。后者的执行力让他欣赏，但其两面性又让他害怕。

西毒与北丐“不共戴天”。来自加拿大的克里斯·厄姆森有北丐一般的责任感。作为卡耐基梅隆嫡出的第二代领袖，他的做事方式与莱万多夫斯基处处相左，两人在谷歌演绎了“责任对决欲望”的7年战争，又都在2016年离开了谷歌。莱万多夫斯

基辗转来到优步，把优步的无人驾驶部门做到72.5亿美元的估值。这时谷歌杀出，把莱万多夫斯基和优步告上法庭。恰逢此时，优步无人车致命事故发生，优步的形势急转直下，黯然将自动驾驶部门卖给一家创业公司，买家正是厄姆森。他在公司文化中赫然写下，“以诚信立身——即使这会让我们变慢或少赚，我们也坚持做正确的事情”“不要浑蛋（No jerk）……我们不在要性和自我中心的人身上浪费时间”。句句指向莱万多夫斯基。

厄姆森的入行，离不开其导师——从20世纪80年代就开始研究自动驾驶的威廉·惠特克，后者有中神通一样的高度和信仰。这位机器人专家的座右铭是“坚如磐石”，认为“如果你不能万无一失，则一事无成”。相较于特龙的事必躬亲，惠特克的风格是激发团队、设定雄心勃勃的目标、充分授权，然后退到幕后，确保赞助和后勤，让团队无后顾之忧。他也不是甩手掌柜，他定期参与团队会议，遭遇危机时冲在前面，失败时全部揽责。很多年后，他的弟子遍布各大“门派”，他自己却远离了自动驾驶的江湖。他没有退休，80岁高龄仍在挑战新的高峰——在月球飞行的机器人，坦然笑迎失败。

那么，南帝是谁呢？在《自动驾驶之争》里似乎还真找不出这样一个人来。不过，汉斯·莫拉维克多少符合南帝的特质。横跨斯坦福和卡耐基梅隆两大门派的机器人宗师、与惠特克同年的莫拉维克，是有史以来第一辆无人车斯坦福车的设计者。机器人也好，无人车也好，都无法回避他的“莫拉维克悖论”：计算机的棋艺能吊打九段大师，却在婴儿都能轻松掌握的行动上败下阵来。本书数次提到，击败这个悖论，是后代无数机器人和自动驾驶公司的梦想。

这些故事，既传奇又真实。而在此之后，便来到了群雄并起的年代。

第一代名宿中，只留下了厄姆森和莱万多夫斯基。谷歌是优步的股东，可是两家公司没有建立起合作的信任。

随着二者间的诉讼不利于优步的方向发展，优步创始人兼CEO特拉维斯·卡兰尼克下课，优步黯然将价值上百亿美元的自动驾驶部门卖给厄姆森。

第二代新贵来到台前，Nuro、Zoox、Cruise Automation、Argo.ai等一批新公司闪亮登场。其中，后两者代表传统汽车公司的逆袭。这些传统公司早期都是被动卷入的，直到2016年才真正觉醒，他们意识到硅谷和底特律无法“联姻”，于是以决绝的姿态杀入这个江湖。

而最不能不说的家公司也露出真容。特斯拉在2015年底推出了第一代Autopilot系统，成为第一个面向大众的智能驾驶产品。当然，它采用的是Mobileye的技术，直到2016年的一次致命车祸，马斯克才与Mobileye的CEO阿梅尔·沙比亚一拍两散，从此陌路，特斯拉走上了自研的道路。

2016年也是中国自动驾驶崛起的年份，除了百度在五环崭露头角，接连几年内还密集涌现出很多新创立的自动驾驶公司。中国有更多在场景端切入自动驾驶的公司，这些公司可以在各自所属的场景中逐步走出自己的道路。而这，则是美国没有的。

江山代有才人出，自动驾驶也不再是当年的小圈子。中国公司已经逐步走近舞台中央。美国公司高起点、高融资、速决战能力更强，而打持久战是中国公司最擅长的。

再过10年，又当谁是英雄？谁执牛耳？我们拭目以待。

