

看世界

欧洲韭菜

过去几个月，跨大西洋经济关系寒意陡升：在当前欧洲经济承压、能源格局剧烈重构之际，美国先是对欧盟汽车挥舞25%的关税大棒，紧接着又以数倍于本土市场的价格向盟友兜售液化天然气。最新消息是，美国贸易代表办公室（USTR）7月23日发布公告，宣布依据《1974年贸易法》第301条，以所谓“强迫劳动”为名对数十个国家和地区加征10%至12.5%的关税，以替代即将到期的全球进口关税。欧盟、日本等传统盟友全部“入围”。

若将目光拉长到百年尺度，这一幕并不新鲜。在“自由世界领袖”的光环之下，美国对欧洲的收割从未停歇。美国前国务卿亨利·基辛格那句冷酷的论断此刻尤为刺耳：“成为美国的敌人是危险的，而作为美国的盟友则是致命的。”

战时投机

1914年，第一次世界大战爆发，萨拉热窝的枪声打碎了欧洲的和平幻梦，也为远隔重洋的美国吹响了财富的号角。美国表面上严守中立，告诫国人远离欧洲纷争，资本的扩张却完全没有受到束缚。

冲突刚一爆发，以摩根财团为代表的华尔街便迅速构建起一条完整的收割链。摩根公司成为英法两国在美国的独家代理人，两国在欧洲消耗的巨量军火订单都必须经由这家私人银行之手。直到1917年美国正式参战前，摩根财团已经为协约国筹措贷款和债券数十亿美元，并收获了数千万美元的佣金。

战争也为美国工业打开了空前广阔的全球市场。比如，一战爆发之前，杜邦公司仅仅是一家中型化工企业。凭借协约国源源不断的订单，至一战结束前，其产能已经暴涨数十倍，包揽了协约国约40%的军用化工品供应。

更大的收割发生在战后。美国推出“道威斯计划”（1924年协约国制定的解决德国一战赔款问题的方案，由美国银行家道威斯主持拟定，旨在通过贷款扶持德国经济以确保赔款支付）和“杨格计划”（1929年由美国主导制定的用来替代之前的道威斯计划的德国一战赔款新方案，核心目的是减轻德国负担并确立美国在欧洲金融事务中的话语权），名义上帮助德国恢复经济、支付赔款，实则构建了一个精巧的资本圈套：美国银行向德国贷款，德国以此向英法支付赔款，英法再向美国偿还战争

债务。资金绕了一圈回到美国，顺便“拐”走了德国的利润，欧洲各国也被债务枷锁套了个结实，锁头还被华盛顿牢牢攥在手中。

这个阶段的收割带有明显的机会主义色彩，抢的就是战争创造的短期套利窗口。但也正是通过这茬收割，美国完成了从债务国向债权国的身份转换，为之后的制度性收割积累了足够筹码。

制度套利

如果说一战后的收割是“抓住战争的尾巴套利”，那么二战前后的美国则更进一步——在战争结束前就设计好收割的规则框架。

1939年德国闪击波兰后，美国再次祭出中立法案，资本则通过同时为交战双方“输血”双向获利。调查显示，福特、通用海外工厂所生产的车辆、引擎以及美孚石油提供的能源产品，同时流向了对立的两大阵营。

1941年日本偷袭珍珠港后，美国正式参战。即便在与同盟国并肩作战期间，算计仍未停止。《租借法案》在向盟国提供关键战争物资的同时，附加了要求受援国开放市场、削减贸易壁垒的条款，为美国战后的商业扩张预留了通道。

最重大的变化发生在1944年秩序重构之际。当年7月，44国代表齐聚美国布雷顿森林的华盛顿山酒店，决定战后的国际货币安排。会议的主角其实只有两个——美国财政部助理部长哈里·德克斯特·怀特与英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯。

凯恩斯带着雄心勃勃的方案而来：创建超主权货币“班科”（Bancor），由国际清算联盟发行，各国货币与班科挂钩。其核心机制在于，顺差国和逆差国均需承担调整责任——持续顺差的国家将被征税，迫使其扩大进口或升值货币。凯恩斯希望借此避免重蹈一战后赔款压垮德国的覆辙。

但凯恩斯的悲剧在于，他代表的是已经没落的帝国。会议期间，另一场谈判也在同步进行——英国希望美国提供战后贷款，以维持其国内基本的物资配给。一位英国代表后来回忆：“我们就像坐在牌桌旁的穷亲戚，口袋空空却不得不陪着富翁玩牌。”据史料记载，在会议结束前的一次私下会谈中，怀特索性向凯恩斯直接“摊牌”：要么接受美元核心，要么美国将重新考虑对英国的援助。凯恩斯在给伦敦的电报中留下一句苦涩的比喻：“我

们被要求吞下一只死老鼠。”

1944年7月22日，《布雷顿森林协定》签署。没有班科，没有超主权货币，只有与黄金挂钩的美元。国际货币基金组织和世界银行总部永久设于华盛顿，距离白宫步行不过一刻钟。

这标志着美国收割方式的根本性升级：从利用战争造成的暂时性失衡进行套利，转变为在战争结束前就将规则彻底改写。它收割的不再是黄金与债券，而是全球货币主权与规则制定权。也正是这套规则体系，为战后更为精密的常态化收割搭好了制度框架。

常态“规训”

从二战结束至今，美元一直在国际货币体系中保持着超然地位。这一地位为华尔街的全球资本运作提供了基础性支撑，而高度发达的美国金融体系——投行、评级机构、对冲基金则构成了收割的执行工具。更重要的是，美国在此阶段再次完成了收割逻辑的进化：不再被动等待欧洲出现危机，转而主动为欧洲制造危机，如果制度裂缝不够大，便亲自动手将裂缝撕成裂口。

1999年，欧元刚一问世，就被华尔街视为需要“驯服”的对手。2001年，希腊急于加入欧元区，但其赤字与债务远超《马斯特里赫特条约》上限。这为美国资本提供了绝佳的操作窗口。

高盛为希腊量身设计了一套“货币掉期”衍生品交易：希腊将未来的机场通行费、彩票收入等以低于市场均值的汇率预售给高盛，换取一次性现金注入；这笔资金在账面上被记为“货币交易收入”而非“借款”，魔术般抹去了数十亿欧元的政府债务。高盛从中赚取约3亿欧元佣金，同时购入信用保险，若希腊未来违约，高盛还能再赚一笔。同时押注“生”与“死”的套利模型就此建好。

隐患由美国亲手埋下，引爆也由美国亲自操盘。2009年10月，希腊方面披露，上届政府隐瞒真实财政数据，实际赤字率高达12.7%，远超此前公布的6%。美国三大评级机构标普、穆迪、惠誉迅速轮番下调希腊主权评级，数月内将其从“投资级”打入“垃圾级”。每次降级都引爆新一轮市场恐慌，希腊国债收益率飙升，到2010年4月，十年期国债收益率突破8.5%，超过德国同期国债收益率的4倍。希腊事实上已经被国际资本市场

拒之门外。

在大西洋彼岸，早已预见到这场风暴的美国对冲基金也开始行动。以约翰·保尔森为代表的**一批基金经理，在危机爆发前就已通过信用违约互换大规模做空欧元及欧洲主权债券，仅保尔森一人就在2010年获利近50亿美元。美国银行和摩根大通等华尔街大鳄也提前削减了对南欧的风险敞口，将损失转移给欧洲的银行和纳税人。欧元区为此付出的代价是超过1万亿欧元的纾困资金，以及此后长达10年的紧缩与萧条。**

进入21世纪第二个十年，美国制造危机的把戏又出新花样——不仅手握投行和评级机构这两把“明枪”，还有美元清算体系垄断地位这把“暗箭”。

全球绝大多数美元跨境清算需经由纽约的清算所银行间支付系统完成，美国财政部因此有条件随时冻结流经该系统的任何一笔资金：它可以单方面定义什么行为“违规”，然后以此为由切断任何欧洲企业的金融命脉。

2014年，法国巴黎银行因涉嫌违反美国对古巴、伊朗和苏丹的单方面制裁，被美国司法部处以89.7亿美元罚款，创下对外国银行罚款的历史纪录。此后，德国商业银行、意大利裕信银行、瑞士信贷等欧洲金融机构接连收到巨额罚单，罚款总额高达数百亿美元。

回望美国对欧洲持续百年的收割史，其演化轨迹异常清晰：从战时投机到制度套利再到金融工具的日常“规训”，收割手段在迭代，底层逻辑却始终未变：让欧洲的每一次危机，都成为美国的财富机会。

看清这一点，就不难理解如今美欧之间的经济摩擦了。从美欧数字税博弈到《通胀削减法案》对欧洲产业的虹吸，再到今天的关税“大棒”，美国盟友的处境，从未改变。

穆鹏程

美国收割国际

来稿邮箱 gjb@jirbs.cn

□ 朱香雪

悦读

人工智能从干活到负责

先想象一个场景：

你买了辆车，开了5年。5年过去，你的驾驶技术越来越熟练，可车还是那辆车。它不会因为你开得多就变得更好，相反，零件会磨损，动力会下降，漆面会老化，故障隐患也会越来越多。你积累的那些经验，比如雨天怎么刹车、山路怎么过弯，都留在了你的脑子里，而这辆车没有关系。

过去几百年，我们熟悉的世界一直是这个样子：几乎所有东西都会越用越旧。但现在，人工智能（AI）打破了这个惯例——它越用越强。

还是回到车的例子。自动驾驶汽车为什么不一样？它和传统汽车最大的不同在于，车卖出去之后，并没有停止“成长”。每辆自动驾驶汽车在真实道路上跑过的路，遇到的复杂路况、极端天气和异常情况，都会变成数据反馈给系统，用来训练模型、优化策略。也就是说，你每开一次车，不只是在用车，也是在帮自动驾驶系统变得更聪明。

阿里巴巴集团前总参谋长曾鸣在其新著《智能：AI时代的商业、组织与战略的本质》中，将这种机制称为“智能复利”。其含义是，一个系统干的活越多，见过的场景就越多，获得的反馈也会越多。这些反馈会持续优化系统，让它的能力不断变强。系统越强，越能处理更复杂的任务，也能获得质

量更高的反馈。这个循环一旦跑起来，系统能力就会像复利一样打着滚儿往上翻。

在曾鸣看来，这正是AI时代最重要的底层机制之一。工业时代有规模经济，规模越大，成本越低；互联网时代有网络效应，使用的人越多，网络越有价值；到了AI时代，对应的就是智能复利：用得越多，系统就越强——过去，增长常常只是结果；现在，增长本身也成了动力。

不过，在现实生活中，能收获智能复利的企业并不多。问题发生在哪里？

曾鸣的回答是，很多AI只是在干活，并没有真正为结果负责。

以AI客服为例，目前国内外大量直接面对终端用户的平台类企业都上线了AI客服。对于订单查询、物流状态、退款规则这类标准问题，AI客服通常能处理得非常好；可一旦遇到复杂情况，尤其是当用户带着情绪来沟通时，AI的表现大多不尽如人意。此时，许多AI会直接向客户提供一个新选项，“是否转接人工客服”——这正是大多数企业的处理方法：安排真人在AI旁边盯着，随时检查、纠正，必要的时候甚至直接接管。换句话说，看起来是AI在处理任务，但真正兜底的还是人。

对于企业而言，这种情况当然无可厚非。在培育系统与服务客户之

间，后者显然更加重要。但从AI本身的进化以及企业长期前景来看，这个选择会带来两大问题。其一，服务体量很难做大，因为每个任务都需要人盯着，AI做得越多，需要耗费在“看管AI”上的人就越多。其二，也是更严重的问题在于，AI拿不到完整、真实的反馈。它得到的，往往是被人工筛选、修改的结果。它没有机会从头到尾跟进项目是怎么出错的，用户真实反应是什么，最终结果又是怎样发生的。如果“行动—结果—反馈”这个闭环断掉，智能复利就无法真正运转起来。

曾鸣认为，要实现“智能复利”，关键在于AI能不能从“让人替它兜底”走向“它为自己兜底”。这也是企业搭建智能系统时最难迈过去的坎儿。只有当企业敢把一部分结果责任交给系统，系统才有可能形成自己跑起来的完整任务闭环。



漫步在土耳其小城伊兹尼克，陶瓷元素随处可见。

市中心钟楼上镶嵌着描绘帆船航行的瓷砖壁画，寻常人家的门牌号也被制作成精美的陶瓷装饰，街巷里的陶瓷作坊和店铺更是数不胜数。

伊兹尼克坐落于伊斯坦布尔东南约100公里处，有着悠久的陶瓷制作传统，被誉为土耳其“瓷都”。探寻伊兹尼克的历史发现，这座古老城市与中国青花瓷有着不解之缘。

“伊兹尼克瓷艺的诞生，本身就与中国瓷器有关。”布尔萨省乌鲁达大学伊兹尼克职业学校陶瓷艺术与设计专业教师穆罕默德·阿拉斯说。奥斯曼帝国时期，青花瓷传入土耳其，成为宫廷珍品。土耳其陶瓷艺术家阿迪尔·坎·居文介绍，奥斯曼宫廷希望当地工匠制作类似中国青花瓷的陶瓷。土耳其工匠在15世纪末期借鉴了青花瓷的钴蓝彩绘和烧造技术，结合自身特色，发展出了独特的伊兹尼克彩瓷工艺。

“伊兹尼克早期陶瓷生产以红胎产品为主。随着工匠不断探索制作类似中国青花瓷器的产品，伊兹尼克陶瓷逐渐形成自己的艺术体系。工匠们在青花瓷技术的基础上大胆创新，将郁金香、康乃馨等花卉用作瓷器上的图案。”阿拉斯说。

16世纪，伊兹尼克迎来了黄金时代，达到陶瓷工艺高峰。这一时期的瓷砖和器皿被大量用于装饰重要建筑，托普卡帕宫和蓝色清真寺的墙体装饰都铺满了伊兹尼克瓷砖。17世纪，随着政治社会环境以及建筑需求等因素变化，伊兹尼克陶瓷产业逐

渐式微。作坊减少，工匠流散，传统技艺一度面临失传。

21世纪，土耳其加大瓷器发展扶持力度，建立陶瓷艺术教育机构，伊兹尼克传统陶瓷产业逐渐恢复。数百年前，景德镇青花瓷曾成为伊兹尼克工匠模仿和借鉴的对象；数百年后，伊兹尼克在瓷器复兴之路上，再一次将目光投向东方。

2021年，伊兹尼克与景德镇建立友好城市关系。此后，伊兹尼克市政府组织人员多次前往景德镇考察交流。景德镇陶瓷大学也与多所土耳其高校共建陶瓷联合实验室，致力于打造集协同研发、成果转化、人才培养与学术交流于一体的高水平国际创新平台。

“当你走在景德镇的街道上，即使不和任何人交谈，也能感受到这是一座陶瓷城市。”阿拉斯在2023年到访景德镇，那次访问给他留下深刻印象。阿拉斯说，景德镇并没有把陶瓷传统文化留在过去，而是让历史、教育、博物馆和当代艺术彼此连接。

7月25日，中国申报的“景德镇手工瓷业遗存”项目经联合国教科文组织第48届世界遗产大会审议通过，成功列入《世界遗产名录》。

这一消息引起了土耳其陶瓷艺术家的广泛关注。在阿拉斯看来，这意味着中国手工制瓷文化及其世界影响力得到进一步彰显。“你可以看到它（景德镇）的过去和现在，以及它怎样努力把传统带向未来。”阿拉斯说。（据新华社电）

本版编辑 韩叙 王一伊 美编 夏玮