

访问越南，有什么收获

嘉宾供稿

4月15日，对越南的访问完成。由于关税战的缘故，这一趟访问备受关注。

那么，我们到底有哪些收获？

本次访问的收获，主要有三点，一是苏林同意，让越南外交部的干部，到兔子接受培训。

干部培训是极其敏感的，必然涉及意识形态的灌输。一国给另一国培训干部，很容易变成培养代理人。如果两国不是关系特别好，根本不会允许。

收获二，越南推动交通与我国接轨。

具体来说，是在越南建设“老街—河内—海防”铁路、“同登—河内”铁路和“芒街—下龙—海防”

铁路，三条线路都会采用标准轨，大概率由我方承接。

后续，这三条线路会和我国境内的线路互通，以达到铁路网一体化的目标。

这些铁路都位于北部，为什么不把越南南部拉进来？

首先是成本高，不划算，按越南的测算，修建南北高铁得3000多亿美元，越南财政负担不起。

其次，铁路都位于北部，可以扶持北方派。一旦铁路通了经济起来了，北方派实力自然壮大，将改变北方派弱于南方派的局面。

当北方派融入我国经济圈，柬埔寨和老挝也融入，那么整个中南半岛，就剩南方派一个反对者，孤零零的，那时南方派还有得选？

以前说过，越南由于害怕我们在战时利用铁路进入其境内，故而不愿推动两国铁路网互联。但这样一来，也阻碍了越南经济发展。

苏林上任以来，决心以经济建设为优先。2024年末苏林访华时，原则上同意了两国铁路互联。两个月前，越南国会通过了相关的财政拨款。

而这次出访越南，双方讨论更多的是具体落实。

收获三，越南同意兔子大飞机进入。

4月16日，也就是访问结束后第一天，越南总理范明政签发了第89号议定，同意修改民航客机准入机制。

此前，想进入越南市场的民航客机，必须获得国、欧盟或越南民航机构的认证。而修改后，获得子民航局认证的客机，也可以进入越南。

换句话说，C909、C919等兔子大飞机，获得了进入越南市场的资格。

关税战后，市面上盛传着越南向美国投降的论调，上一篇文章我们其实已经介绍过了，所谓越南投降，不过是川普的断章取义。

后续美越谈判，也没有任何官方消息，目前流传的消息都是社交媒体

截图，极不靠谱。本次访问的三个收获，从事实层面很好地驳斥了“越南下跪论”。

如果越南全面向美国下跪，那么在意识形态上，也应该是对我们收紧的，没道理让外交部干部到我国培训，到美国接受培训还差不多。

如果越南全面向美国下跪，那么在铁路上，是没必要和我们互联的，因为铁路与我们互联，等于和我们在经济上的绑定加深。

这可不是美国乐见的。

而且说难听点，两国经济联系一旦加深，会方便我们某些企业搞“洗澡蟹”，这还怎么倒向美国？

批准我们大飞机准入，则更明显。

如果越南要向美国下跪，肯定要大买特买波音，根本不需要我们大飞机。越南还不是做个样子，越捷航空（越南第二大航空公司）已经租了两架C909，现已投入运营。

下一阶段，正式购买C909的概率很大。

越南不会倒向美国，只会坚持“竹子外交”（就是两头捞好处），一方面是苏林的个人原因。

苏林能上位，一言蔽之就是手握大量南北两派的黑料，靠着这些黑料，

苏林打掉了南北两派多位J班人，打乱了其J班梯队。

南方派没了丁罗升、阮春福等人，北方派也没了王庭惠等人（阮富仲钦点的J班人），南北一时均无首，只能勉强同意苏林上位。

两派均对其有怨言，但南方派的怨言更多。

由于越南经济是“南部比北部发达”，所以苏林反腐的重点势必是南部。

其代表作“郑春青案”，便是如此，靠着把越南石油公司总经理郑春青从德国抓回来，一举把南方派丁罗升送了进去。

在丁罗升被判刑之前，越南有个不成文的规矩——刑不上大夫。

不会被判，顶多撤职，丁罗升成了越南统一以来，第一个被判刑的。

此举在民间赢得了一片好评，南方派因此恨死了他。

相对来说，苏林和北方派的关系要好一些，几个被苏林拉下马的北方派大佬都只是撤职，没有判刑，多个重要职位也给了北方派。

如果全面倒向美国，南方派的声势必然大涨（南方派和美国关系更密切），不符合苏林的利益。所以，除非苏林是戈尔巴乔夫，否则不存在倒向美国的可能；

另一方面，越南的定位，也决定了它不能轻易倒向美国。

在一些人看来，越南可以随随便便建设一套工业体系，以取代我们。

但如果多看越南官方文件，就会知道，越南官方自始至终都是清醒的。

人家的定位，就不是“取代我们”，而是充当“中美之间的桥梁”。

不是说不是取代，是越南官方清楚，没那个能耐，越南的工业水平还很薄弱，就拿手机来说，三星在越南深耕多年，投入巨大。

理论上，越南应该涌现出一批水平较高的手机供应商，对吧？并没有，越南在手机产业中的位置，至今还停留在组装阶段，未能深入零部件生产。

三星采取了不少扶持政策，试图让越南供应商崛起，无奈效果一般。

越共中央经济部在2023年初发了一份报告，实际承认工业化失败。

我们对此不知道，但越南官方有自知之明。

想要在自身能力有限的前提下，实现利益最大化，就得两头捞好处。

越南官方近年来力推的VinFast汽车，就是典型。

VinFast汽车主打电车，融资在美国（在美股上市），市场也试图从美国打开，其供应链则大部分来自兔子，包括电池、电机、底盘等核心部件。

用兔子供应链，在越南生产，在美国上市和融资，这不就是“中美之间的桥梁”？

有一句大家很熟悉的话，叫“墨西哥离天堂太远，离美国太近”，道理对越南也是成立的。

当然，不是说我们欺负越南。

是从经济角度，越南和兔子合作就是最优解，隔壁就是世界上最发达、最先进的供应链，你告诉我你不用？

想想都知道不可能。

两国经济早已“你中有我，我中有你”，根本不可能随随便便就脱钩。

兔子和美国隔着一个大洋，都无法脱钩，越南和兔子山水相连，就更难了。

我们应该有最起码的自信，日后再看到所谓“越南倒向美国”的言论，一笑置之即可。