

90年代初，中国从苏联购买了一批苏27SK和UBK（双座）战斗机，这次采购影响了我国空军未来几十年的发展，意义重大。但关于采购也有一些过分夸张的段子在流传，有些甚至是彻头彻尾的谣言。

有些文章说空军的林虎将军或某位其貌不扬的大校，在酒桌上喝倒了苏联人，我们才用“不好意思说出口的低价买到了苏27”，并写出了一句煽情的台词“祖国需要你的胃”。

还有一些军事大V说，中国的苏27是用狗皮大衣换回来的，为此还“杀光了三个省的中华田园犬。”

如果说“用狗皮大衣换苏27”虽然夸张但多少还有点影子，那么军人喝大酒去砍价，就纯属造谣了。



左一为贺鹏飞

当时的军委领导一般都在听取汇报后，对关键问题当场拍板，并赋予一线较大的主动权；苏联方面也有一套和我们对等的体系在同时工作。

在这个框架下，个别军官哪怕是将军，靠喝几顿酒就拿到低价的可能性几乎为零。

要了解真实的情况，我们需要把时间暂时拉回到80年代。

在1980年前后，中国空军的装备仅相当于世界强国60年代初的水平

。这时的海峡上空，对岸的F-5都敢和我军战斗机并排飞行，根本不怕我们。而他们的经国号IDF，也在性能上遥遥领先。

从80年代初开始，我国就积极和美、英、法、意等国开展一些空军装备合作，除了部分直升机和火炮，其他合作仅限于对现有平台的升级改造。比如引进了马可尼公司的航电、意大利和以色列的空空导弹。

但这些修修补补的改进，不可能改变空军装备整体落后的现状。而且，即便是这种小修小补，到了80年代末也被迫全部中断。

好在东边不亮西边亮，随着苏联总统戈尔巴乔夫在80年代末访问北京，两国冰释前嫌，关系很快得到恢复，这是中苏重新开展军事技术合作的政治基础。

具体到苏27的引进，起始于1990年6月刘华清对苏联的访问。在莫斯科中方提出，希望购买苏联的先进战斗机。



和苏联人合作与西方不同，引进西方项目我们都是先签商务合同，再报双方政府批准；而苏联要求：先签政府间协议，再签合同。

1990年12月28日，由国家领导人授权总参装备部部长贺鹏飞代表中国，和苏联签定了引进苏27的政府间协议，项目取得关键成果。

这份协议虽然只有薄薄的六七页，但却是一份具有历史意义的文件——它是两国关系正常化后打破坚冰的第一个军贸项目，并从此拉开了中苏（俄）军事技术合作的序幕。

政府间协议签订后，1991年2月，中方派出了一支30人的高级代表团飞赴苏联，团长是贺鹏飞，副团长是林虎。骨干成员有：空司副参谋长葛文墉、总参装备部军事装备合作局局长陈洪生、总参专项办主任马庆华和空司装备部部长丛日刚等。

这个代表团的任务是和苏方洽谈合同细节，并最终于1991年3月4日，由陈洪生和马庆华在莫斯科与苏联签署了引进合同。中苏关于苏27的谈判，至此圆满结束。

以上是引进苏27的完整时间线。那么林虎将军在这个过程中发挥了哪些作用？有没有一位酒量奇大的空军大校陪苏联人喝酒呢？



右四为林虎

几十年之后再

看，后来事情的发展和林虎将军的预判几乎严丝合缝。

林虎副司令员和空军领导的意见，得到中央军委和总参谋部领导的全力支持。

不过，林虎将军本人并没有直接参与商务谈判，因为按照分工，这是总参装备部的工作。

当时总参装备部成立了两个谈判小

组，一个负责合同文本，另一个负责合同的技术附件。

其中合同的文本、价格、交装时间和验收流程都由总参来谈，空军负责的是技术附件，主要包括飞机和导弹的技战术指标、备件和武器清单等等，这个附件需要空军“小签”。这些属于空军的工作，都由林虎将军来协调、统筹。

至于喝酒，在谈判时中苏互相都有一些宴请，席间免不了要喝酒。

虽然宴会中喝醉的往往是苏联人，但这并不是谁把谁“喝倒”，而主要是因为苏联人的饮酒习惯和中方的外事规定所导致。

在宴会上，苏联人用的杯子并不大，但他们敬酒或被敬酒时，都是整杯整杯的喝。他们似乎认为，敬酒时不整杯干掉有些不礼貌，所以虽然他们的酒量都是一斤起步，但在频频的祝酒声中，也经常喝得酩酊大醉。

反观我方，绝大多数同志在参加外事活动时，都会遵循周恩来定下的规矩：外事宴会喝酒时，要以自己平时酒量的三分之一为标准，不能喝醉。所以当时我们在敬酒时就很少“一口闷”，也就很少有人喝醉。

但要说起酒桌上的“博弈”，当然也有。据陈洪生回忆，他就曾面对一桌十个苏联人，咬牙连干十杯。他说：“我们在谈判桌和酒桌上，都不能输给苏联人。”



对俄易货贸易的部分商品

除了价格，两国代表团在付款方式上也有分歧。

中方建议延续50年代惯例，这次采购也以“易货贸易”为主来进行，但苏联希望以现汇为主，为此谈判曾一度陷入僵局。

后来，还是当时的国家领导人亲自出面做苏联代表团的工作，才最终以单座型2950万美元、双座型3050万美元一架，总计14亿美元的价格签定了政府间协议；支付方式：35%使用现汇，其余65%用商品支付。

90年代初，3000万美元买一架飞机，这个价格是不是“低到不好意思说出口”，想必各位朋友自有判断。

这里还有个小插曲，苏联最后交付给我们的飞机其实是26架。受篇幅限制，下期咱们再来聊这个细节。

最后，说说狗皮大衣。

90年代我国的外汇储备并不宽裕，但国内有丰富的民用商品生产厂家。如果他们的轻工产品可以抵付货款，就既能节约外汇，还能拉动国内经济。

而此时的苏联正处于解体前夜，缺美元，更缺物资。如果能直接拿到中国商品，就能马上投放市场，省去了生产和流通的环节。因此，战斗机换日用品，在当时也算“双赢”。

在合同执行过程中，中国通过保利科技公司向苏联出口了价值100多亿元人民币的商品，包括服装、鞋帽、暖水瓶、电饭煲等日用品，以及猪肉，牛肉，茶叶等农副产品，狗皮大衣只是其中很小的部分。应苏联要求，狗皮大衣被称为“裘皮大衣”。



到交易完成时，
我们用成本105万美元
的狗皮大衣，抵了450万美元的飞机款，利润率还是相当不错的。

这些狗皮大衣虽然抵了450万美元，但也仅占合同总价的千分之三。因此，中华田园犬的确为引进苏27做了贡献，但绝大部分货款，还是靠其他轻工业产品和外汇来完成支付的。

“狗皮大衣换回了苏27”，这个说法虽然话题性很强，但却有失偏颇。

这次我们终结了两个足够传奇但却不怎么靠谱的流言。那么，难道在引进苏27的过程中，一件有趣的故事都没发生吗？当然有。下一篇文章就聊几个第一批苏27来中国时，发生的真实故事。