

1、 李书福：明星都是神经病

汽车降价的可能性不大了，厂商利润很少，没想到某专家是如此睁着大眼说瞎话。对于汽车降价这样一个地球人都知道的问题，某专家的回答显示他要么是在地底下蛰伏了至少5年，要么是他说话从来不经大脑。4%的降价幅度或许是他在做梦的时候计算出来的，我们也没见他拿出厂家的账单来说明厂商利润有多少。

某专家是当今许许多多误国误民的中国专家的一个代表。他们已经成为各大小集团利益的代言。他们应该被摘下那些罩在他们身上的光环，按照马斌的说法，是时候让他们妄言的嘴负上法律责任了。

4、一汽集团总经理竺延风：耐住寂寞20年，绝不是无所作为的20年。

不是竺延风对那句“耐得住寂寞20年”引发的讨论耿耿于怀，而是媒体记者们见到竺延风并没有马上想到红旗，而是先想起他这句名言，因为在每年的年初岁尾，我们都能看到记者提起的话题，而后是竺总经理的解释。

先是耐得住，接着是加快脚步，再接着是有所作为，如果把央视谈话到现在竺延风的解释联系在一起的话，我们完全可以理解竺延风的苦衷。这完全是吃惯了合资饭的老总的心灵写真。不是自己不作为，而是自己说了不算。

原中国汽车工业总公司副总工程师、教授级高级工程师、80多岁高龄的蒋一子说：自主与体制无关，关键在企业领导人！他还说：中国轿车价格两倍于国际市场就是因为外国人在合资合同中要求高价保护。他说：中国的合资公司采取的汇报和管理制度是很特别的。也许在全世界都是很少的。比如说一汽大众的总经理，他是管不了下面的技术部的德方负责人的。这个德方技术负责人是直接向董事会里的德国董事汇报工作的。（来自sohu访谈）

5、东风有限总裁：东风日产不追求没利润的销量。

比较不赚钱或让利于消费者的论调，我还是喜欢日本经理人的干练作风，包括那个回国的门胁轰二，他说自己在中国留下的最大遗憾就是将本田06雅阁（专题 参数 实拍 资料图）的车价定得太高。东风日产虽然也有让利优惠销售，但日产汽车的价格控制得的确有力度。天籁和轩逸（专题 参数 实拍 资料图 试驾）销售日渐萎缩，也没见日产在价格上做出大的调整。这和一汽丰田的“一汽丰田拒绝价格战”异曲同工，不过，丰田车车型的价格控制更好。许多合资企业屡屡表示不欢迎降价，在给消费者暗示之余，让我继续想起暴利。

6、宾利中国总经理：北京、上海车展意义大过一切

几百万的豪车，一年在中国大陆销售100多台，只有游艇才能与之竞争的宾利、迈巴赫等顶级豪华汽车很对中国富豪的口味，他们在中国的销售数字连年翻番。联想到每次的北京上海国际车展，展出的宾利上都会贴着一行字“此车已定”，我们可以肯定车展对于这些商家的意义，因为中国的富豪们看起来总喜欢买一些展览品，而且价格越高越好。

7、东风汽车公司副总经理董东城说：自主品牌不要带着民族的烙印

自主品牌的话题在06年炙手可热，三大集团的所谓自主一直不能和大多数民众的意见达成共识，原因很简单，他们不能自主。

为什么中外汽车合资企业就需要抛开民族这个概念谈汽车？董总语焉不详。自主品牌不要带着自己民族的烙印，难道都要像骐达、颐达，或者像一汽奔腾、红旗HQ3带着日本人的烙印？一味地把合资品牌当成自己的品牌当成自主品牌是典型的自欺欺人。这种不带民族烙印的自主品牌是伪自主，说白了是人家的自主。

8、尹同跃：把奇瑞养肥一点再上市

比较李书福，尹同跃是出了名的低调。低调情有可原，奇瑞的生存环境要比吉利好得多，不乏民间以

及媒体的推手。奇瑞这两年的发展还算顺利，养肥这只猪应该没问题，上市与否等管理上的事情都是自己说了算，这是问题的关键，也是尹同跃敢于调侃的底气。

不管什么时候上市，上市对于目前资金有些匮乏的奇瑞应该是件好事情，同时也对中国汽车发展有着深远的意义。

9、PSA管理董事会主席让·马丁·佛尔兹：中国市场什么都可能发生

标致中国合资企业从破产到另起山头，富康从没落到咸鱼翻生，神龙毕加索（[专题](#) [参数](#) [现场图](#) [资料图](#)）偃旗息鼓，WRC冠军车赛纳黯然退出市场，PSA管理董事会主席让·马丁·佛尔兹的中国市场什么都可能发生一席话的确有其道理。

为了应对这个市场，PSA把两厢的标致307（[专题](#) [参数](#) [现场图](#) [资料图](#) [视频](#)）加了个尾巴，没想到卖得不错，为了应对这个市场，PSA把雪铁龙C4（[专题](#) [参数](#) [现场图](#) [资料图](#) [视频](#)）拉长成为凯旋（[专题](#) [参数](#) [实拍](#) [资料图](#) [试驾](#)），反响也是不错。神龙汽车04、05巨亏，06就成为大赢家，中国市场什么都可能发生，诚如是也！

10、长安铃木副总：我们这次定价，让我们损失了5亿元利润。

看完这个新闻，我吓了一跳，当真如此，这个企业决策者应该是个罪人。旋即明白了，原来这个5亿元是这样算出来的，实际定价比预售价低了1万元，而长安铃木天语SX4（[专题](#) [参数](#) [现场图](#) [资料图](#) [视频](#)）明年的销售目标是5万台，1万乘以5万=5亿。

也就是说，卖得越多，企业利润就损失的越多。这个领导人如果把明天天语的销量定到50万台，那岂不是损失了50亿的利润，不知道长安集团一年能赚多少钱？

如此而言，那位领导人真希望明年长安铃木能损失5亿元利润，不知道消费者能否乐意配合一下？