

الجزء الثالث

المتحرك العنيد

هزيمة لعنة الفشل

"الثعبان يبتلع الفيل"



obeikandi.com

بالنظر إلى تاريخ مشاريع لي شو فو، نجد أن كل مسيرة له، عبارة عن نغمة "جعل من كل صغيرة كبيرة". في الحقيقة فهو لا يفتقر للهدوء، والعمق، والتحليل الموضوعي تجاه السوق، ولكن كانت جرأته على "الرهان" هي العنصر المحفز، الذي جعله يخوض في العديد من قطاعات العمل.

ذلك الشخص المثابر، بالإضافة لجرأته على الدخول في مجالات كثيرة، وعن طريق تحقيق الكثير من المعجزات في تحويل الصغيرة إلى كبيرة، وعلى مشارف التسونامي المالي الذي يحدث كل مائة عام - نجد تصرفاته قد أذهلت من حوله. فهناك الكثير من الشركات التي اختارت التقلص في ظل تلك الأزمة الاقتصادية، ولكن لي شو فو رفض "البيات الشتوي"، بل على النقيض ارتقى. ولكن، في هذا البرد القارس، عانت جيلى، وفي النهاية تخطت المخاطر، واحتلت مكانة عالية في عالم السيارات. ضم شركة منغيز برونز القابضة، والاستحواد على شركة DSI الأسترالية، ثم الاستحواد على شركة تشونغ يو للسيارات .. لقد مارس لي شو فو الاستحواد العديد من المرات. وكان إنجاز النجاح في الاستحواد على شركة فولفو - ذلك الذي كان "كابتلاع الثعبان للفيل" - جزءاً لا يتجزأ من التحضير المسبق والتعاون الناجح بين الفريق، بالإضافة إلى أن إصرار لي شو فو، كان العنصر الداخلي لتحقيق تلك الأسطورة.

وعلى الرغم من هويتها كشركة صينية خاصة صغيرة، إلا أن جيلي - على عكس المتوقع - أمكنها انتزاع النصر من الكثير من المزايديين الأقوياء، وفي النهاية حققت الاستحواذ بنسبة 100% من الأسهم، ووضعت نقطة النهاية لذلك الاستحواذ الدولي الرائع، والذي بدا كالمسح، لكنه في الواقع لم يكن إلا نتاج تحرك الممارسات التجارية خطوة خطوة.

الفصل السابع

جعل من كل صغيرة كبيرة إستراتيجية لي شو فو في لعبة رأس المال



لتنمية المشاريع، نجد أن سلسلة رأس المال هي موضوع لا ينتهي أبداً، فهو الملاك لحياة المشروع، كما أنه الشيطان المهدد له، فهو يسير جنباً لجنب مع المشروع. وما يعرف بسلسلة رأس المال، يشير إلى الأموال - الأصول - التداول النقدي، فمن أجل المحافظة على السير السليم للمشروع، فإن التدقق السلس لسلسلة رأس المال هو شرط أساسي. وإذا انقطعت سلسلة رأس المال، تبدأ الشركة في مواجهة مسألة حياة أو موت. فعملية لعبة رأس المال - في الواقع - ما هي إلا وضع حد لانقطاع سلسلة رأس المال.

ومن رأي أناس آخرين، صاحب المشروع ما هو إلا "مقامر"، يقوم بتنفيذ لعبة "حياة أو موت" في كل مشروع يدخله، فسلسلة رأس المال قد تنقطع في أي وقت، ومع ذلك فإن لي شو فو يضع رهاناً كبيراً في كل مرة يقامر فيها. فبالإضافة لشجاعته العظيمة، فإنه في كل مرة يقرر فيها القيام

بعملٍ ما، يقوم بوضع الإستراتيجيات عن طريق نظرته الدقيقة للأعمال، ومن ثم اغتنام الفرصة.

في كثير من الأحيان، لا يستطيع رجال الأعمال اتخاذ القرارات؛ وذلك بسبب خوفهم من الفشل في نهاية الأمر، فخوفهم في ذلك الوقت يجعلهم لا يجرءون على المضي قدماً، وهنا تكمن خسارتهم للكثير من الفرص. أما لي شو فو فيملك الجرأة على اتخاذ قرار العزم على استمرار القتال، وعدم التراجع حتى النهاية، فما أن يتأكد من صحة حساباته حتى يذهب للقيام بها، وبالطبع قبل الذهاب يخضع فكرته للتحليل العقلاني أولاً، فلإصرار على هذا الأمر أسباب وليس مجرد تهور. فهو يقوم بكل ما في وسعه لجعل من كل صغيرة كبيرة في تلك الحالات التي قد يرى آخرون أنها غير مناسبة، وذلك يتضمن الحكمة والإصرار اللذين يستحقان التفكير والتعلم منها.

1- شراء أول وعاء ذهبي بقيمة 120 يواناً:

في عام 1982 تخرج لي شو فو من الثانوية، في هذا العام كان يبلغ من العمر 19 عاماً، وقتها طلب من والده 120 يواناً، وهكذا كباقي رجال الأعمال في جيهديانغ بدأ تجارته. فاشترى بذلك المبلغ كاميرا ماركة النورس، وأخذ يجوب تايتشو لتصوير الناس وكسب المال. وعلى الرغم من أن لي شو فو كان يمتلك الكاميرا نفسها ماركة النورس، التي يمتلكها

بعض الاستوديوهات المملوكة للدولة، إلا أن التصوير في الشوارع كان أكثر راحة، فقد كان وضوح التصوير في الخارج أفضل بكثير من تصوير الاستوديوهات بخلفياته المملة. في هذا الوقت، اضطر إلى التجول في كل مكان؛ لأنه لم يكن له رخصة مزاولة نشاط، يعيش حياة كما اعتاد الناس تسميتها بحياة "الكاميرا البرية".

وعندما يصف سكان تاي تشو - المعروفون بمهارتهم في رواية الحكايات - تلك المرحلة من حياة لي شو فو العملية، يقولون إنه ذلك الشاب الذي كان يحمل الكاميرا ويتجول في الحدائق، وما أن يرى أي شخص جاء لزيارة الحديقة فسرعان ما يذهب لشده قائلاً: "تعال، تعال، تعال يا رفيق لتأخذ صورة". يمكن رؤية شباب مثله حتى اليوم في حدائق مدن الفئة الثانية.

وفي ثمانينيات القرن العشرين - حين كان الإصلاح والانفتاح قد بدأ لتوه - يمكن القول إن "الذهب" كان يملأ الأرض، فكان يمكن لأولئك الذين يملكون حلم الثراء والمثابرة على تحقيقه، إيجاد الفرص المناسبة لهم في أي مجال من مجالات الأعمال، ومن ثم إخراج الذهب خاصتهم. هنا كانت مهارة لي شو فو في الأعمال قد بدأت في الظهور.

فدخل "الكاميرا البرية" لم يكن مستقرًا، ولكن لم يكن في اعتقاد أحد، أن دخل لي شو فو كان أكبر بكثير مقارنةً بالمواطنين المشتغلين بالزراعة

أغلب الوقت في ذلك الوقت. وبعد مرور عام، حصل على أول مكسب من أعماله: 2000 يوان. 2000 يوان في ذلك الوقت كان مبلغًا كبيرًا. في هذا العصر، كان المرتب الشهري لأي عامل فني لا يتعدى 50 يوانًا، وهذا هو صافي المرتب، فلم يكن هناك مكافآت العمل أو أرباح، وغيرها من البدلات الإضافية مثل الموجودة الآن. ولذا، فإن الدخل السنوي الخاص بلي شو فو قارب من الدخل السنوي لأربعة أو خمسة من أصحاب الياقات البيضاء معًا مجتمعين.

في هذا الوقت، تجلت عزمته في عدم رضاه عن الأوضاع الراهنة، وصعوبة الشعور بالرضا. وبالرغم من أن "الكاميرا البرية" جعلته يتحصل على 2000 يوان سنويًا، لكنه أراد المزيد، كحالته النفسية عندما كان يقامر وهو في سن السابعة. لذا فقد قرر استخدام ما جناه من أموال من عمله بالتصوير ك رأس مال يفتح به أستوديو.

وكان لي شو فو ماهرًا في البدء بتنفيذ قراراته، فبنفسه بدأ بتجهيز الكاميرا، وبناء الأستوديو. وبوجود أستوديو خاص به، لم يعد لي شو فو بحاجة لركوب دراجته والتجول بها في كل مكان بحثًا عن عمله. وأثناء تلك الحياة الهادئة نسبيًا، وبتأثير حالة ضيق الصدر الإيجابية على تفكيره، وجد لي شو فو أن الفضة من مكونات سائل تبيض الصور، ويمكن فصل أيونات الفضة باستخدام كلوريد الصوديوم ليصبح الناتج

المفصول هو كلوريد الفضة، تلك المعادلة قد سبق دراستها في التعليم الثانوي، وهي عملية بسيطة جداً، والفضة الناتجة عن تلك العملية عالية النقاء. ولذلك، من جراء استخلاص الفضة من سائل تحميض الصور، جنى لي شو فو أموالاً أكثر بكثير من التي كان يمكن أن يجنيها من أستوديو التصوير.

في عام 1983، أصبح لي شو فو الشخص الوحيد في منطقة تاي تشو الذي يتقن هذه المهارة، ولكسب الكثير من المال، قام لي شو فو - على الفور - بإغلاق الأستوديو، وقام باستثمار الأموال التي جناها من الأستوديو في تجارة الذهب والفضة المستخلصة. وسرعان، ما بدأ لي شو فو في تطوير تجارته الجديدة في استخلاص الذهب والفضة من سائل تحميض الصور في جميع أنحاء تاي تشو، وقت وجدت سوقها. فيما بعد ذكر أحدهم قائلاً: "إن لي شو فو قام بشراء كل كمية سائل تحميض الصور الموجودة بتاي تشو". ولم يضع عينيه على سائل التحميض فحسب، بل إنه تطور ليصل إلى الأجهزة الكهربائية الهالكة الموجودة في تاي تشو وونتشو.

فمن عام 1982 حتى عام 1984، تحول لي شو فو من شخص يركب دراجة حاملاً "كاميرته البرية"، إلى شخص معروف بين كثير من الناس. بداية من مشروع رأس ماله 120 يواناً، قضى لي شو فو عامين، ليخرج لنفسه أول طبق من ذهب، ليجمع رأس المال للدخول في مجال

الثلاجات. فقد كان اعتماده على الجراة في العمل والمقامة - تلك الروح الجريئة - واضحًا جليًا أثناء بداية عصر الإصلاح والانفتاح.

2- بداية المشروع الثاني .. مواد الديكور:

في عام 1984، كان الإصلاح والانفتاح في الصين قد وصل إلى السنة السادسة .. بدأت مرتبات عمال الشركات الحكومية في التزايد، كما بدأ دخل الفلاحين في الارتقاء، وأصبحت الأجهزة المنزلية - التلفزيون، الثلاجة، الغسالة، وغيرها - محل اهتمام الناس؛ مما جعلها المنتجات الأكثر مبيعًا. وبما أن لي شوف يملك أنفًا تجارية حساسة - وعلى تلك الخلفية - بدأ هو أيضًا في الدخول إلى مجال الثلاجات.

كان قرار لي شوفو الدخول إلى مجال الثلاجات - بصرف النظر عن معرفته الدقيقة بأوضاع ذلك المجال - من قبيل الصدفة لا أكثر. هناك قول مأثور شائع في شركة جيلي: في أحد الأيام الممطرة، دخلت المياه إلى حذاء لي شوفو، فأراد البحث عن مصنع أحذية ليصنع له زوجًا قويًا من الأحذية، وعلى قدر من التحمل. ولما وصل للمصنع، وجد أربعة عمال يقومون بتصليح أحد المكونات الإلكترونية للثلاجة. وبالدرشة مع هؤلاء العمال وجد لي شوفو، أن تلك القطعة مربحة جدًا، وأن بها نقصًا في العرض. لذلك، لمعت لديه فكرة إنتاج مكونات الثلاجة.

ولذا قرر البدء، واستخدم ما تبقى لديه من أموال، جناها من تجارته السابقة، وبدأ في تصنيع قطع غيار الثلاجات في المنزل. بعد ذلك حمل كيسه القماشي الكبير، وذهب لمصانع الثلاجات بتايتشو لبيع لهم، وكانت تجارته على ما يرام. فيما بعد، دخل إخوة لي شو فو الأربعة، وقاموا بإنشاء مصنع قطع غيار الثلاجات. ونظرًا للمبيعات الممتازة للثلاجات، كان دوران أموال مصنع مكونات الثلاجات سريعًا ومتزايدًا. وكان مصنع ليشي ينتج المكونات الرئيسية، وقد حاز المبخر (الفريزر) موقعًا مركزيًا في السوق، وبحلول عام 1986، ارتفعت قيمة إنتاج مصنع شيتشو لمكونات الثلاجات إلى خمسين مليون يوان، وذاع صيته على المستوى المحلي.

لكن لي شو فو لم يكن راضيًا بذلك النطاق الضيق، لذا في عام 1986، بدأ حلمًا آخر له، وهو تصنيع الثلاجات. وعندما أراد لي شو فو تصنيع الثلاجات، لاقت الفكرة معارضة شديدة من أخيه ليشي، فمدينة تايتشو تقع في منطقة جبلية نائية، ووسائل المواصلات صعبة للغاية، بالإضافة إلى افتقار تايتشو للعمال الأكفاء في إنتاج الثلاجات، لذا فقرار لي شو فو ذلك يبدو غير واقعي. ومع ذلك فقد أصر على تصنيع الثلاجات، وسرعان ما أنشأ مصنع لينيا للثلاجات بمركز هوانغيان. وقد كان الطلب على الثلاجات في تلك الأثناء كبيرًا جدًا، لذا تشارك الإخوة الأربعة في النصف الثاني من عام 1988.

وبحلول عام 1989، كان إنتاج الثلجات ناجحًا جدًا، وأصبحت ثلجات لينيا ماركة شهيرة في مجال الثلجات على المستوى المحلي. في تلك السنة، كان لي شو فو في السادسة والعشرين من عمره، وقد أصبح مدير المصنع مليونيرًا. ومع ذلك، فقد دفع ثمن مغامراته.

ففي يونيو عام 1989، طبقت الحكومة قرار تأصيل الإنتاج، ولما كانت ثلجات لينيا شركة خاصة، فمن الطبيعي أنها لم تدرج على قوائم الشركات ذات المنتجات المتأصلة؛ لذا، أجبر لي شو فو على التخلي عن مصنعه وهو في قمة مجده.

أغلق مصنع الثلجات، ثم ذهب إلى شنتشن حاملاً معه آلاف الحيوانات، وبدأ الدراسات العليا في الجامعة. وأثناء فترة الدراسة في شنتشن - ونظرًا للرغبة في تجديد المسكن - اصطحب زملاءه في المسكن، وذهبوا لسوق مواد البناء، وهناك اكتشف أن كل مواد الديكور آنذاك - كألواح الماغنسيوم المنحنية وغيرها - مستوردة من الخارج، بالإضافة لكونها غالية السعر، وذات أرباح مذهلة. هنا لمعت لدى لي شو فو فكرة إنتاج مواد الديكور.

كانت تجارة مواد البناء في الصين في ذلك الوقت كالبحر الواسع، بها فرص كبيرة للنمو، وتلك البيئة مناسبة جدًا لإنتاج مواد الديكور، ولذلك، قام لي شو فو باغتنام الفرصة بكل حسم، فعاد إلى تايتشو،

وبالتعاون مع إخوته، بدأوا مشروعهم الجديد، فاستثمر 20 مليون يوان في إنشاء مصنع مواد الديكور؛ لينتج مواد البناء على شاكلة ألواح الماغنيليوم المنحنية. ونجح في تطوير أول لوح ماغنيليوم منحني، يتطابق في مؤشرات جودته مع الألواح المستوردة، بل كانت أسعار الألواح المنتجة من مصنع لي شو فو لمواد الديكور حوالي ثلث أسعار الألواح المستوردة، لذا سرعان ما لاقت رواجًا. تلك "الكورنكوبيا" الجديدة، وكانت تدر عليه أرباحًا سنوية تقارب المائة مليون يوان.

واليوم، تغير اسم مصنع هوانغيان جي لي لمواد الديكور، إلى شركة غوم لمواد الديكور، كما تحول من تصنيع ألواح الماغنيليوم المنحنية في الأساس، إلى تصنيع ألواح الألمونيوم المركبة، وغيرها من مواد الديكور. وحتى يومنا هذا لا زالت مواد الديكور إحدى الصناعات الرئيسة في مجموعة جي لي، حيث تصل قيمتها الإنتاجية السنوية إلى حوالي 500 مليون يوان، بمشاركة أرباح حوالي 50 مليون يوان سنويًا. وبفضل اتخاذ لي شو فو المبادرة، تحولت منطقة تاي تشو بمقاطعة جيهديانغ تدريجيًا، إلى أكبر قاعدة إنتاج مواد الديكور على مستوى الصين.

يمتلك لي حاسة شم تجارية مميزة. وهنا، تتجلى عزمته وحكمته في أنه اكتشف تلك الفرصة قبل غيره بنصف عام، وتشبث بها جيدًا. وعبر تجارة

مواد الديكور، حصل على أرباح ضخمة، وحقق مشروعه الثاني، وأتم استعدادة لدخول مجال الدراجات البخارية والسيارات في المستقبل.

3- 100 مليون يوان أقامت إمبراطورية السيارات:

في ربيع عام 1993، وأثناء حديث لي شو فو مع أحد العمال، بعد استقرار سوق مواد الديكور، عن أي مجال يمكن الدخول إليه - كانت المعلومة التي تحصل عليها هي، أن جودة الدراجات البخارية الصينية لا تضاهي مثيلاتها الأمريكية، لذا فهناك فرصة تجارية.

بعد الحصول على تلك المعلومة، في البداية فكر لي شو فو في تصنيع قطع غيار الدراجات النارية. لذلك ذهب إلى إحدى شركات الدراجات النارية الوطنية للبحث والتقصي، وما أن رأى زخم مبيعات الدراجات البخارية، حتى عرض على مدير الشركة تصنيع جنوط الإطارات له، إلا أنه قوبل بالسخرية.

وأمام تلك السخرية، لم يغضب لي شو فو، بل عاد إلى تاي تشو، وعرض مقترحه حول تصنيع الدراجات البخارية كاملة. وتشاور هو وإخوته الشركاء في مصنع مواد الديكور في ذلك الأمر، إلا أنه قوبل بالرفض؛ فقد رأى الجميع أن لي شو فو غير واقعي بالمرّة. لكنه، كان عاقد العزم على المضي قدمًا. وسرعان ما اشترى من كانتون عدة دراجات بخارية، ثم بدأ في إجراء الأبحاث عليها، ثم قام بتصنيع واحدة طبق الأصل، بعدها قام

بإجراء بعض التحسينات. فمراحل تصنيع الدرجات البخارية هي نفسها مراحل تصنيع السيارات فيما بعد، وبالمثل أيضًا واجه "خطأً أحمر"؛ حيث إنه لا يمتلك رخصة تصنيع دراجات بخارية. وبعد مواجهة الكثير من العراقيل، التي تغلب عليها بطرق أو بأخرى، استطاع شراء مصنع وطني بلانهاي مقاطعة جيهديانغ لإنتاج الدرجات النارية البريدية، فأصبح كمن استعار سفينة للخروج للبحر.

وبعد دخول مجال الدرجات البخارية، نجح لي شو فو في تطوير دواسة محرك رباعي الأشواط، وبهذا أصبح مصنعه أول مصنع محلي ينتج دراجات نارية بدواسات. وبحلول عام 1998، كانت أعلى إنتاجية لدرجاته البخارية حوالي 650 ألف دراجة، وتواصلت القيمة الإنتاجية في الارتفاع عدة سنوات من 2 مليار إلى 3 مليار يوان، بالإضافة للتصدير لـ 22 دولة؛ مما وضعه ضمن أكبر أربع شركات خاصة في الصين.

وقد اعتمد لي شو فو على جرأته وحكمته السابقة - منذ فتح الأستوديو حتى تجارة الذهب، ثم مجال الثلاثجات، ومجال مواد البناء والديكور، بالإضافة إلى مجال تصنيع الدرجات البخارية - في التحول بكل سرعة بين المجالات المختلفة، والتطوير السريع لشركاته؛ وذلك لأنه بالإضافة لتمتعه بنظرة تجارية ثاقبة، كان يملك أيضًا جينات المقامرة، تلك التي تجري في دمه. فهو تقريبًا في كل مرة يقرر فيها القيام بشيء،

يواجهه الإحباط والشك من الأشخاص المحيطين به. ولكن إصراره يظهر في أنه عندما يرى الخير في شيء، ثم يقرر عمله، سرعان ما يبدأ باتخاذ خطوات فعلية، كما أنه لا يتردد في الرهان على نتائج كفاحه السابقة. فسلوكه يؤكد باستمرار مقولة "أن جنون العظمة هو القوة الدافعة للبقاء على قيد الحياة".

في عام 1996، اتخذ لي شو فو قرارًا، كان في رأي البعض "مجنونًا"، وهو تصنيع السيارات! وبتصريح صادم لشركائه، قال جملته: "السيارة ما هي إلا أربع عجلات بالإضافة إلى أريكتين"، وبسبب هذا التصريح حصل على لقب "مجنون السيارات".

في الواقع عند اتخاذ قرار تصنيع السيارات، كان لي شو فو يمتلك 100 مليون فقط كرأس مال للبدء. وبتذكر مشهد اجتماعه مع أشقائه ومجلس الإدارة لبحث قرار تصنيع السيارات، قال لي شو فو: "انطلاقًا من احترامهم لي، وافق مجلس الإدارة على التجربة، ولكن لا يمكننا الاستثمار بكثير من المال. دعنا نضخ بعض المال، ونستعد لخسارة قدرها 100 مليون يوان، وسرعان ما ستظهر الإشارات المبدئية، إذا كنا موفقين أم لا. ولتتحرك خطوة خطوة، وبهذا لا يمكننا أن نخسر!".

ولكي يحصل على ترخيص تصنيع السيارات آنذاك، ذهب لي شو فو إلى الوزارات بكيين ليقدّم طلبه، وما أن يدركوا عزمه على استثمار 500

مليون في تصنيع السيارات، نجد الموظفين المتحفظين ينصحونه بالعودة أدراجه، والاستمرار في تصنيع الدرجات البخارية براحة بال، أما ذوي الطباع الفظة من الموظفين فكانوا يقومون - ببساطة - بطرده. وفي إحدى المرات كان قد ذهب إلى شنغهاي لشراء بعض قطع الغيار، وعندما سمع مهندس أنه يعتزم استثمار 500 مليون فقط ليصنع سيارة أدار رأسه وغادر. لكن تلك التجربة لم تجعل لي شو فو يتراجع أو يستسلم.

وبعد أن اعتمد مجلس الإدارة قرار تصنيع السيارات، كانت المواهب هي أول شيء فكر فيه لي شو فو. فقام - على الفور - بمراجعة قائمة عمال جيلى للدراجات النارية .. في النهاية وجد أن هناك ثلاثة أشخاص لهم خبرة في مجال السيارات، وكأنها وجد بعض الأحجار الكريمة، قام - على الفور - باستدعائهم لمكتبه الخاص، وأخبرهم بنيته تصنيع السيارات. فتفاجأ الثلاثة بكلامه؛ لذا سارع بطمأننتهم قائلاً: "لا عليكم، لا تفكروا كثيراً بالأمر، ولا تقولوا شيئاً، كل ما عليكم فعله هو تنفيذ ما أفكر به، حتى ولو فشلنا لا يهم، فكل المشكلة ستكون في صرف المال". وهكذا حل مشكلة المواهب مؤقتاً.

وبالإضافة للترخيص والتمويل، وغيرها من المشاكل، كانت ظروف جيلى أيضاً صعبة جداً، فقد بدأ المشروع من نقطة الصفر ببضعة مو (المو وحدة مساحة صينية تعادل 666 متر مربع تقريباً = المترجم) من الأرض

الفضاء على الواجهة البحرية. حتى أن مصممي السيارات أنفسهم تفاجئوا مثل باقي الأشخاص .. لم يلمح لي شو فو من قبل إلى ذلك، وهكذا كتب طرق الصفائح المعدنية في تاريخ جيلي للأعمال. وكانت "شهادة ميلاد" السيارات الحقيقية، هي أكثر ما يتطلع له لي شو فو، ولهذا ظل وصول ويجول في كل مكان منادياً بهذا، وفي النهاية حصل عليها عندما انضمت الصين لمنظمة التجارة العالمية. وصولاً لتلك السنة، كان قد مضى على إنتاج أول سيارة لجيلي (هاوتشينغ) ثلاث سنوات.

واليوم، سيارات جيلي لم تعد فقط في متناول أيدي العامة، بل إنها - في الوقت نفسه - خرجت من الوطن، وحقت حلم الركوض إلى جميع أنحاء العالم، ونجحت في سلك درب القوة للعلامات التجارية الخاصة، ومن ثم الدخول إلى مستوى السيارات الراقية. وفي تلك السنة، اعتمد لي شو فو على حماسه، واستعداده للمراهنة بحياته من أجل تحقيق "حلم تصنيع السيارات". حقاً كانت عزمته هي دافعه للاستمرار في التعلم، ومن ثم مواصلة الابتكار، وصولاً في النهاية إلى التفوق.

والآن، أصبحت مجموعة جيلي إمبراطورية تدخل في: السيارات، والتعليم العالي، والدراجات النارية، ومواد الديكور، وغيرها من المجالات. وهكذا حقق لي شو فو - بإصراره وحكمته ونشاطه - حلمه، الذي رآه الآخرون حلمًا مستحيل التحقيق. وكل هذا جزء لا يتجزأ من

نظرته الفريدة تجاه السيارات، بالإضافة إلى الشجاعة والحكمة التجارية في "تحويل الصغيرة إلى كبيرة".
