



الفصل الثامن

التكتلات والتحالفات لتحقيق النصر

طريق التوسعات



ما بين النقيضين؛ التوسيع أم التقليل، كانت تلك هي المشكلة.

مع ارتفاع حدة الأزمة المالية العالمية، حدث انخفاض حاد في سوق الأسهم، مع تقلص القوة الشرائية للمستهلكين، ولذا بدأت الشركات في الاستعداد لذلك الشتاء العاصف، على أمل المرور منه بسلام. ولكن في مجال السيارات، اختار لي شو فو - صاحب الطبيعة "المجنونة" - التوسع والتطوير على مستوى كبير، فكان لا بد من الاعتماد على قوته الخاصة وشجاعته في القيام بما يسمى "السباحة الشتوية". وفي الحقيقة أكد ذلك أيضًا، أنه نجح في تحقيق إستراتيجية التحالفات. في النصف الأول من عام 2008، حققت جيلي مبيعات 121690 سيارة، بزيادة قدرها 11.8٪. وفي الوقت الذي كان الجميع فيه قلقًا من مبيعات الشتاء، كانت جيلي - على العكس - قد تجاوزت الأهداف الموضوعة لها.

إنه التعايش بين التوسع والمخاطرة. فرجال الأعمال يحتاجون لعقل صافٍ للتفكير في الأمور، وليس مجرد تحرك أعمى أو اندفاع. وقبل المضي

قدماً في التوسع، قام لي شو فو بالبحث ووزن الأمور؛ فربما هو عنيد، ومجنون، إلا أنه لا يتخلى عن حذره.

1- الدخول للبورصة .. روضة ضخ الدماء لرأس المال:

لأرشميدس مقولة شهيرة تقول: أعطني نقطة ارتكاز، وسأرفع لك العالم كله. وبالنسبة للشركات الخاصة، يعد الدخول للبورصة هو نقطة الارتكاز، فبدعم قوة الدخول للبورصة، تستطيع الشركات الحصول على المال اللازم للتطور اللاحق. في الوقت نفسه، فإنه يوفر آلية الرقابة اللازمة للتنمية السليمة والمنظمة للمشروع؛ مما يشجع المشروعات على تنمية أفضل.

في عام 2002 - عندما حصل لي شو فو على الترخيص - كان ذلك هو الوقت الذي افتقرت فيه جيالي للمال؛ لذا فقد كان حصول جيالي على الترخيص يعني أنها ستقوم بجمع كل الموارد الاجتماعية المختلفة والممكنة. وبعد وقت قليل من نقل الإدارة الرئيسة لجيلي إلى هانغتشو، قام بنك إيفربريت وبنك شنغهاي معاً بإقراض جيالي مبلغ مليار يوان، وهكذا وضع أول جالون وقود لتسريع عجلة التنمية لجيلي.

بالإضافة إلى ذلك - ومن أجل حل مشكلة عدم كفاية التمويل - وضع الرئيس التنفيذي المعين للتو شو جانغ واي، خطة تمويل جيالي وإدراجها بالبورصة.

وبالنسبة لـي شو فو، كانت شركات هونغ كونغ الموجودة فعلياً مصدرًا ضخمًا، وهنا أصبح الإدراج المستر الخيار الأوحـد لجـيلي.

في 7 أبريل 2003، وقعت شركة جيلي مع شركة رون القابضة اتفاق شراكة. فبشركة صناعات القرن التابعة لجو رون، وشركة جيلي للسيارات التابعة لمجموعة جيلي، أسسوا معًا شركة جيهديانغ جيلي جو رون للسيارات المحدودة، بنسبة مساهمة قدرها 53.2٪ لجيلي، مقابل 46.8٪ لجو رون. وفي 5 يناير 2004، أعلنت شركة جوة رون القابضة عن تغير في نسب المساهمة لشركة PGHL؛ مما أدى لتساوي نسب الأسهم بين لي شو فو وخه شيو تشو، كل بنسبة 32٪، وتم تغيير اسم الشركة إلى جيلي للسيارات. في هذا الوقت، كان خه شيو تشو وأتباعه كلهم يمتلكون 2 مليار و 200 مليون سهم، أما لي شو فو فكان يمتلك وحده مليار سهم.

في يناير 2005، تم تغيير اسم الشركة إلى مجموعة جيلي القابضة للسيارات، على غرار الاسم الأصلي لجو رون القابضة، وأعلنت مجموعة جيهديانغ جيلي استحواذ مساهميها على كل أسهم PGHL. وقد قسم لي شو فو الاستحواذ على أسهم PGHL إلى مرتين. وأصبح أكبر المساهمين بالشركة، وبذلك تحقق إدراج جيلي في قوائم الشركات بهونغ كونغ بطريقة مبررة تمامًا.

وبعد مائة مرة من اللف والدوران، استطاع لي شو فو أخيرًا إدخال شركة جيلي ضمن صفوف الشركات المدرجة بالبورصة. ومما يستحق الذكر، أنه في مواجهة الطلب المتزايد للشركات الخاصة على تصنيع السيارات، أعلنت الحكومة في عام 2004 "سياسة تصنيع السيارات"، ففي الوقت الذي فتحت فيه الباب لتصنيع السيارات، حددت أيضًا الاستثمار بها لا يقل عن مليار وخمسمائة مليون يوان. وهذا في الواقع ضيق الخناق على شركات "الصناعات الخفيفة" الخاصة من الدخول إلى مجال السيارات، ولكن في تلك الأثناء كان لي شو فو قد حقق الإدراج في البورصة، وعبر أخطر عتبة في مواجهة تحقيق حلم السيارات، وهي التمويل.

وعن طريق تداول الأسهم، تحصل لي شو فو - من أجل جيلي - على الكثير من الأموال، التي ساهمت في سرعة النمو. في الوقت نفسه، بإدراج الشركات بالبورصة، تصبح إدارتها أكثر نمطية، وذلك أفاد في رفع مستوى فريق إدارة جيلي، بيد أنه بعد إدراج جيلي أصبحت قادرة على اغتنام الفرص حتى في مرحلة إعادة التنظيم؛ مما رفع من قدرتها التنافسية.

2- استغلال "الأزمة" في التوسع .. السير عكس الاتجاه:

في الفترة التي اجتاحت فيها الأزمة المالية العالم ما بين 2007 - 2008، فترت عزيمة الكثير من الشركات، وأصيب العديد من شركات

السيارات بأزمات، جعلهم يختاروا "البيات الشتوي". بينما لم تهب جيلي الأزمة، بل على العكس رحبت بها، ومن ثم ارتقت عاليًا. في تلك الفترة، اشترت جيلي الكثير من المعدات ذات المستوى المتقدم، واستقدمت العديد من المواهب، فقد استغلت انخفاض الأسعار النسبي الواقع قبل الأزمة الاقتصادية. لذا نجد لي شو فو دائمًا ما يقول: "لا نريد 'البيات الشتوي'، بل نريد 'السباحة الشتوية'". إذا لم يكن هناك أزمة عند الآخرين، فكيف سنجد فرصتنا؟! "

في عام 2007، أصدرت جيلي - بالتعاون مع 80 موزعًا آخر - (إعلان نينغبو) المشترك، أصدرت فيه التحول في الإستراتيجيات؛ للتحرك بالتنمية الشاملة من التكاليف الزهيدة نحو التكنولوجيا المتقدمة، وجودة يمكن الاعتماد عليها، وخدمات تنال الرضا. ولتحقيق ذلك التحول، قام لي شو فو بإزالة كاملة لمصنع وخطوط إنتاج قاعدة جيهديانغ نينغهاي، والتي سبق أن أنتجت أول سيارة كاملة لجيلي، بالإضافة للتوقف الكامل عن تصنيع "الموديلات الثلاثة القديمة" الرئيسة (هاو تشينغ، ماري، يولياو)؛ مما جعل لي شو فو يدفع الثمن باهظًا، حوالي 800 مليون يوان.

وفي ظل صيحات الشك من حوله، قام لي شو فو باستثمار 2 مليار يوان في بناء خطوط إنتاج نينغبو بيلون الجديدة؛ لتصنيع "الموديلات

الثلاثة الجديدة" (فيجين، كينج كونج، وكروز سي كيه)، بالإضافة إلى إيمجراند، وغيرها من الماركات الجديدة، فتجاوز نصيب الماركات الجديدة نسبة الـ 95٪. ولقد خطفت جيلي إيمجراند الأضواء في معرض تشنغدو المقام في سبتمبر 2009، وتم البيع الكامل لأول دفعة منها، بالإضافة إلى أنه في الوقت نفسه كان لا زال هناك 200 عميل على قائمة الانتظار.

وفي ظل الأزمة العالمية - بالإضافة لقيام جيلي بترقية منتجاتها - قامت أيضًا في مارس 2009 بالاستحواذ على شركة DSI لتصنيع ناقل الحركة الأوتوماتيكي الأسترالية، نظير مبلغ قدره 47 مليون و400 ألف دولار أسترالي، وذلك الاستحواذ أعطى لجيلي قوة تنافسية أكبر في قطع الغيار الرئيسة. ليس ذلك فحسب، بل قام لي شو فو بجلب التكنولوجيا من الخارج، فقد استثمر حوالي 100 مليون يوان في تأسيس معهد بحوث تطوير السيارات، وبذلك أمكن لجيلي تقديم 4 أو 5 نماذج جديدة كليًا كل عام.

وبعد استحواذ جيلي على شركة DSI لتصنيع ناقل الحركة الأوتوماتيكي، قدمت جيلي لـ DSI إستراتيجية جديدة، تواكب التطور العالمي. في الوقت نفسه، حافظت جيلي على بقاء العلامة التجارية DSI، بالإضافة للاستقلال النسبي في تشغيل الشركة؛ لضمان توفير الخدمات

جميع العملاء في كل أنحاء العالم. وباستحواذ جيلي على DSI - واستنادًا لحقوق الملكية الفكرية لناقل الحركة الأوتوماتيكي الصغير العزم - تم إثراء خطوط إنتاج جيلي بها؛ ومن ثم تم تعزيز بحث وتطوير وإنتاج ناقل الحركة الأوتوماتيكي لجيلي. ولقد قال وانغ زي ليانغ: "لقد اهتممنا بالتكنولوجيا المتطورة وإمكانات البحث والتطوير الخاصة بناقل الحركة الأوتوماتيكي لـ DSI".

بذلك أتم لي شو فو ضم DSI بنجاح، وبنهاية عام 2009 - وعن طريق النظام المجمع لتطابق توليد القوى المدمج في موديلات جيلي الجديدة - بدأت DSI في تحقيق دخل، في الوقت نفسه أعاد إحياء شركة فورد وشركة سانغ يونغ، اللتين كانتا على وشك الإفلاس، عن طريق شرائهن لناقل الحركة الأوتوماتيكي DSI. وبعد أعياد رأس السنة لعام 2010، أعلن لي شو فو تحول شركة DSI من الخسارة للربحية.

من وجهة نظره، كان عام 2009 بمثابة العام الذي خطت فيه جيلي نحو العالمية، والنظامية، وتصنيع الماركات الوطنية. في سبتمبر، قرر بنك جولدمان ساكس الاستثماري العالمي التعاون مع لي شو فو، عن طريق شراء الأسهم والسندات في جيلي. وأصبح بإمكان جيلي الحصول على مليار وثمانمائة مليون دولار هونغ كونغ، من خلال إصدار سندات قابلة

للتحويل، باعتبارها مصروفات رأسمالية، يمكن استخدامها في عمليات الاستحواذ أو أغراض عامة للشركة.

وأثناء الأزمة، استغل لي شو فو الظروف، وقام بالتوسع، كالسير في الاتجاه المعاكس، وهذا يظهر مرة أخرى شخصيته العنيدة. فمن وجهة نظر لي شو فو وجيلي، كانت تلك الأزمة المالية فرصة، وقوة دافعة لنمو الشركة. حقًا كما قال بافيت (مستثمر أمريكي مشهور = المترجم): "عند حدوث الجزر فقط، حينها نعلم من كان يسبح عاريًا". فعندما تتحول التربة الخصبة لصحراء جرداء، حينها نعلم أي المشاريع أكثر من رائعة ومتميزة.

3- مخاطر وحيل التطويق؛

في ظل تخييم الأزمة الاقتصادية على كل أنحاء العالم، قامت جميع شركات السيارات تقريبًا بتقليص أنشطتها، حتى تلك الحالات الفردية من المصنعين، الذين أظهروا حالة وردية عكس الآخرين، قاموا أيضًا بتنفيذ السياسة نفسها. وقد كان قرار معظم الشركات هو محاولة عدم زيادة العمالة، ووقف زيادة الاستثمار، وضبط خطوط الإنتاج الحالي لزيادة الطاقة الإنتاجية، وعلى العكس اختار لي شو فو الخروج عن المألوف، وبسط الألاعيب بشجاعة.

في 6 نوفمبر 2008، دخلت عاشر قاعدة لجيلي (حديقة جيوهوا الصناعية بمدينة شيانغتهان مقاطعة هونان) حيز الاستخدام. وفي مدة عشر سنوات فقط، قام لي شو فو بالتطويق المجنون على مستوى الدولة، فقد استمر في الاستثمار والتخطيط لبناء المراكز الصناعية في شيانغتهان بهونان، لانتشو بجانسو، تسيشي بجيهديانغ، جينان بشاندونغ، تشينغندو بسيتشوان، جويلين بجوانغشي، وغيرها من الأماكن، ذلك بالإضافة إلى القواعد الأربعة التي كانت جيلي قد أنشأتهم من قبل، وهكذا يصبح لجيلي عشرة مراكز صناعية كبرى، وتوجت كأول شركات السيارات على الصعيد المحلي.

ولقد ظهر إصرار لي شو فو في ظل الأزمة المالية واضحاً في قرار التطويق، الذي كان ينطوي على نوع من المخاطرة، كما أنه كان بالمثل ينطوي على نوع من الحيل والألاعيب الناعمة. فمن ناحية، عن طريق التطويق المخطط المتعمد، أعلنت جيلي بصوت عالٍ عن قوتها التوسعية؛ ومن ثم دل ذلك على قدراتها في الحصول على جميع أشكال الدعم المادي، ومن ناحية أخرى، قامت بجمع التبرعات، والعمل باجتهد شاق من أجل مراكز الإنتاج والمنتجات الموجودة، وكل هذا من أجل تشكيل حجم مبيعات جيلي بأسرع وقت ممكن، ومن ثم تسريع دوران المال لتعويض الفجوة في التمويل؛ مما جعل جيلي تنجو من موجة الصقيع.