العميل / هشام أحمد الحميري

إسم المشروع / رونا للدعاية والإعلان

لم يتخيل الشاب هشام أحمد الحميري (٢٣ عاماً) أن تقفز أعماله وتتعدد أنشطته بشكل سريع خلال ١٠ سنوات إنطلاقاً من مشروع محل صغير أعتمد عليه لوحده ليصير لديه ١٥ عاملاً شاباً بدأوا معه حياتهم العملية كما بدأها هو، ودعموا بدخولهم معيشة أسرهم في أحلك الظروف السياسية والأمنية التي عاشتها مدينة صنعاء خلال السنوات الأخيرة.

في بداية حياته، ظل هشام يبحث طويلاً عن فرصة عمل بعد تخرجه من الجامعة قسم إدارة الأعمال دون جدوى. كان يتمتع بمهارات تسويق واتصال جيدة أضاف إليها موهبة تصميم الجرافيكس ببضع دورات تدريبية. فقرر أن يستثمر مهاراته جميعاً، ليستقر رأيه في ٢٠٠٦م بتأسيس مشروع صغير للدعاية والإعلان في مجال طباعة اللوحات الحرارية التي كانت منتجا جديداً ومنتعشاً في السوق وذات تكاليف انتاجية معقولة.

أستدان هشام بعض المال من أقاربه ليضيفها إلى ما لديه من مدخرات ليكوّن محل (رونا للدعاية والإعلان) بقيمة مليون ريال ($٧٠٠٠) في حي الجامعة التجاري ويشترى أجهزة أساسية وديكورا لمحله.

وبعد ذلك بعامين أقترض هشام مليون ريال ($٦٦٠٠) من وحدة التمويل الأصغر ببنك التضامن الإسلامي حتى يشتري بها بعض أجهزة إضافية وبعض المواد الخام.

خاض هشام أول معاناته في خضم أحداث ٢٠١١ السياسية الشهيرة التي اتخذت من حي الجامعة، حيث يقع محله، مركزاً لإحتجاجات جماعية ضخمة أستمرت في إغلاق المنطقة لأكثر من عام، لكنه توقع أن تطول فترة إغلاق الحي من الأيام الأولى ليصنع الحل سريعا وينتقل بمحله إلى منطقة تجارية أخرى أكثر أمناً ونشاطاً وسط المدينة.

كانت الظروف الإقتصادية المتعلقة بفرص الإنتاج تنحدر بشكل ملحوظ، غير أنه وبمهارات التسويق نجح في تأمين أعماله وإستمرار عمله ليقدم طلباً بأول قرض من مصرف الكريمي للتمويل الأصغر الاسلامي بمبلغ $٥٠٠٠ لتغطية مواد الخام اللازمة عقب زيارته الأولى لفرع المصرف، لينمو رأسماله آنذاك إلى ١,٨ مليون ريال ($٨٥٠٠). تحسنت الظروف الإقتصادية والسياسية نسبياً في الأعوام الثلاثة التي تلت ذلك ليقترض خلالها ثلاثة قروض من مصرف الكريمي بلغ اجماليها ٢٤،٠٠٠ دولار حسب احتياجات أعماله بعد أن تطورت كثيراً.

وببدء تصاعد الحرب الراهنة في اليمن، كان هشام قد توقف تماماً من الاقتراض وأنهى سداد قروضه السابقة وتوسعت أعماله كثيراً لينمو رأسماله بنهاية ٢٠١٦ الى مبلغ ١٧ مليون ريال ($٧٩،٠٠٠). وعند ذلك أيضاً، كان هشام قد نجح في توسيع عدد عملائه وشراء الآلات حديثة لتطوير المطبعة وتخصيص مكان واسع لآلاته ومنتجاته وارتفاع عدد موظفيه الى ١٥ شاباً يعتبرون أنفسهم من ذوي الحظ بانتمائهم لهذه الشركة الناجحة التي استمر عملها خلال أشد الأوقات حرجاً للأعمال التجارية والإستثمارية متعددة الأحجام.