

نعرف ما يصنع القرار.

فريق استشاري متكامل.
إلى جانبك على طاولة القرار.

خبرة مصرفية. رؤية أعمال. وتنفيذ.

شركة استشارية واحدة. أربعة مجالات متكاملة.

KCH شركة استشارية مقرها عمان، تضم فريقا متكاملًا من أصحاب الخبرات المتخصصة في قطاعات وأسواق متعددة، منها كندا وأوروبا. نجمع خبرات التمويل والاستثمار والاستراتيجية وتطوير الأعمال حول احتياجات كل عميل.

02

الاستثمار والصفقات

تقييم الفرص، والربط بالمستثمرين، والشراكات الاستراتيجية، والاندماج والاستحواذ، والملكية الخاصة، والعقار ودخول الأسواق.

01

المصرفية ورأس المال

إعداد الملفات الائتمانية، والعلاقات المصرفية، وإعادة هيكلة الديون، والتمويل الإسلامي، والوحدات المصرفية، والمخاطر والامتثال.

04

الجاهزية المؤسسية والسوقية

الاستراتيجية، ومواد البنوك والمستثمرين، والهوية، والحضور الرقمي، والاتصال والتسويق والإنتاج الإبداعي.

03

تطوير الأعمال والاستشارات المؤسسية

استراتيجيات النمو، ودراسات الجدوى، والتقييم، والحوكمة المؤسسية والعائلية، والتطوير التجاري.

تأسست عام 2024 · عمان، الأردن · khayyatconsulting.com

الوصول إلى التمويل يبدأ قبل وصول الطلب إلى لجنة الائتمان.

فوضوح الحوكمة، وجودة المعلومات، وسلامة الهيكل المالي، وجاهزية المؤسسة،
كلها عوامل تحدد كيف تقرأ الجهات الممولة الشركة وكيف تقيمها.

خبرتنا تكونت داخل المؤسسات نفسها التي يفاوضها عملاؤنا اليوم.

KCH شركة استشارية مقرها عمان، تضم فريقا متكاملا من أصحاب الخبرات
المتخصصة في قطاعات وأسواق متعددة، منها كندا وأوروبا. نجمع خبرات التمويل
والاستثمار والاستراتيجية وتطوير الأعمال حول احتياجات كل عميل.



رامي زياد الخياط

المؤسس

رامي زياد الخياط مصرفي تنفيذي ومستشار، تمتد مسيرته لأكثر من ثلاثة عقود في المصرفية التقليدية والإسلامية وائتمان الشركات والاستثمار والاستشارات، بخبرة تشمل الأردن والسعودية والإمارات والعراق.

قبل تأسيس KCH عام 2024، تولى رامي مسؤوليات قيادية في الخدمات المصرفية للشركات والإدارة التنفيذية، شملت منصب نائب الرئيس التنفيذي ورئاسة الخدمات المصرفية للشركات والرئاسة التنفيذية بالوكالة. وتضمنت أعماله تأسيس إدارة الخدمات المصرفية للشركات من الصفر، وتوسيع أعمالها، وبناء علاقات أعمال طويلة الأمد.

rami@khayyatconsulting.com

تأسيس وحدات الأعمال

أسس إدارة مصرفية للشركات من الصفر، وتولى تطوير أعمالها.

رئيس تنفيذي بالوكالة

عين رسمياً من مجلس الإدارة وتولى كامل الصلاحيات والمسؤوليات المفوضة.

خبرة مجالس الإدارة

رئيس ونائب رئيس وعضو مجالس إدارة في شركات استثمارية ومالية وصناعية وعقارية.

نقل المعرفة

محاضر ومدرّب مصرفي في الائتمان والإدارة والتحليل المالي.

الخبرة التنفيذية.

تعود هذه المسؤوليات إلى مسيرة رامي قبل تأسيس KCH عام 2024.

الخبرة التنفيذية.

30+

عاماً من الخبرة
في المصرفية التقليدية والإسلامية
والائتمان والاستثمار.

1.6+

مليار دولار
ساهم مع فريقه في تنمية أعمال مصرفية للشركات
من بدايات محدودة إلى أكثر من 1.6 مليار دولار
خلال نحو 14 عاماً، مع الحفاظ على جودة الأصول.

رئيس تنفيذي بالوكالة

بتعيين من مجلس الإدارة، مع كامل
المسؤوليات المفوضة.

4

أسواق
خبرة مهنية في الأردن والسعودية والإمارات
والعراق.

تعود هذه المسؤوليات إلى مسيرة رامي قبل تأسيس KCH، ولا تمثل نتائج لعملاء الشركة.



هالة حجازي

ممثلة KCH
في كندا والولايات المتحدة وأوروبا

مؤسسة ومديرة Hala Hijazi Studio

الاستراتيجية المالية · التكنولوجيا ·
الإخراج الإبداعي

تقيم وتعمل بين أوروبا وكندا

14

عاما على رأس إدارة الاستثمار

28

عاما من الخبرة المهنية

تجمع هالة بين الخبرة المالية والتكنولوجيا والإخراج الإبداعي، في مسيرة مهنية تمتد إلى 28 عاما، منها 14 عاما على رأس إدارة الاستثمار.

تجمع هالة خبرتها في المال والاستثمار بالتكنولوجيا وريادة الأعمال والإخراج الإبداعي. ومن خلال Hala Hijazi Studio، تقود فريقا متعدد التخصصات يعمل على استراتيجيات الأعمال والتواصل مع المستثمرين وتطوير العلامات والتجارب الرقمية، من بلورة الفكرة إلى تنفيذها.

hala@khayyatconsulting.com

رؤية واحدة. وفريق متعدد التخصصات.

تقود هالة فريقها المتكامل من خلال Hala Hijazi Studio، جامعا الاستراتيجية المالية والتكنولوجيا والتصميم والإنتاج، وتشارك بنفسها في ابتكار الأفكار وتوجيه العمل وتنفيذه.

في تكاليفات KCH ذات الصلة، تتعاون هالة وفريق الاستوديو مع رامي وفريق الشركة. تتولى هالة قيادة مساهمة الاستوديو، فيما تنسق KCH العمل المتكامل والعلاقة مع العميل.

ريادة الأعمال والنمو

خبرة في تأسيس الأعمال وإدارتها، وتطوير عروضها، وتحويل الطموح إلى توجه عملي قابل للتنفيذ.

الاستراتيجية المالية والاستثمار

قراءة الأعمال وتقييمها تجاريا، وصياغة استراتيجية الاستثمار وخطط الأعمال والعروض الموجهة للمستثمرين.

العلامة والإخراج الإبداعي

استراتيجية العلامة وهويتها وتصميمها وإخراجها الفني، وبناء لغة بصرية تمنح الأعمال حضورا مميزا.

التكنولوجيا والتجارب الرقمية

خلفية تقنية ومعرفة بالذكاء الاصطناعي والبلوك تشين، تسهم في تطوير التجارب الرقمية والمواقع وأساليب العمل.

التصميم والإنتاج

عروض المستثمرين والملفات التعريفية وعروض الأعمال والمنصات الرقمية ومواد التواصل الاستراتيجي.

السرد والحضور في السوق

الرسائل والنصوص واستراتيجية التسويق والمحتوى والتصوير والفيديو، انطلاقا من فهم الأعمال وجمهورها.



زياد الخياط

ممثل KCH في قطر والخليج

مقيم في الدوحة، قطر

يمثل زياد KCH في قطر والخليج، ويتولى التواصل مع العملاء والشركاء المحتملين وربط احتياجاتهم بفريق الشركة الاستشاري. ويجمع خبرة عملية في متابعة المبادرات الاستراتيجية وتحليل الأعمال وتطويرها.

من خبرته المهنية

تنسيق المبادرات الاستراتيجية لدى مؤسسة مصرفية في قطر

تشمل خبرته الاستشارية تنسيق 24 مبادرة متزامنة لدى بنك في قطر، عبر إدارات متعددة وبالتواصل مع القيادات التنفيذية.

من الاستراتيجية إلى التنفيذ

تحويل أولويات الإدارة التنفيذية إلى مسارات عمل وخطط وجدول زمنية وآليات متابعة واضحة.

تحليل الأعمال ودراسات الجدوى

البحث وتحديد نطاق المشاريع والتحليل التجاري والمساهمة في دراسات الجدوى عبر قطاعات متعددة.

تطوير الأعمال والأنظمة التجارية

خطط دخول السوق وتنمية علاقات العملاء، والبحث التجاري المدعوم بالذكاء الاصطناعي وتنظيم عمليات التواصل.

أربعة مجالات. ومسؤولية واحدة أمام العميل.

01

المصرفية ورأس المال

إعداد الملفات الائتمانية، والعلاقات المصرفية، وإعادة هيكلة الديون، والتمويل الإسلامي، والوحدات المصرفية، والمخاطر والامتثال.

02

الاستثمار والصفقات

تقييم الفرص، والربط بالمستثمرين، والشراكات الاستراتيجية، والاندماج والاستحواذ، والملكية الخاصة، والعقار ودخول الأسواق.

03

تطوير الأعمال والاستشارات المؤسسية

استراتيجيات النمو، ودراسات الجدوى، والتقييم، والحوكمة المؤسسية والعائلية، والتطوير التجاري.

04

الجاهزية المؤسسية والسوقية

الاستراتيجية، ومواد البنوك والمستثمرين، والهوية، والحضور الرقمي، والاتصال والتسويق والإنتاج الإبداعي.



01 العلاقات المصرفية والتمويل

موقف أقوى على طاولة التفاوض.

نساعد الشركات على إعداد ملف ائتماني متكامل وجاهز للدراسة لدى البنك، يوضح غرض التمويل وتوقعات التدفقات النقدية والقدرة على السداد.

تحدد المتطلبات حسب القطاع والحالة، وقد تشمل عرض الشركة أو المشروع، وتحليل أعمار الذمم المدينة، والقوائم المالية والتسهيلات القائمة.

تعد KCH الملفات الائتمانية والمستندات الداعمة لتقديمها إلى البنوك. وتبقى الموافقة على التمويل وشروطه وصرفه من اختصاص الجهة الممولة. ولا تضمن KCH الحصول على التمويل.

– هيكله التسهيلات وإعادة التفاوض

– التمويل المحلي والدولي

– تحسين شروط الائتمان وكلفته

– اختيار البنوك والتعريف بها

إعادة هيكلة الديون وجدولتها

02

حل تستطيع الشركة حمله، لا مجرد تأجيل للأزمة.

نقيم وضع الأعمال وهيكل المديونية والتدفقات النقدية والقدرة الواقعية على السداد، ثم نعد مقترحات لإعادة الهيكلة أو الجدولة.

تحدد الأسئلة والمستندات لكل حالة على حدة. وقد تشمل توقعات التدفقات النقدية والذمم المدينة وجداول الديون ومراسلات الممولين.

تبقى الموافقة على أي تسهيلات أو شروط معدلة من اختصاص الجهة الممولة، ولا تضمن KCH الحصول على التمويل.

- الديون الحرجة والمتعثرة
- جدولة الديون غير العاملة
- هياكل تقليدية وإسلامية
- خطط التعافي والاستقرار

الاستثمار والصفقات

من الفرصة إلى صفقة قابلة للبناء والتنفيذ.

نعمل مع الشركات الباحثة عن النمو ورأس المال، ومع المستثمرين الباحثين عن فرص قابلة للدفاع عنها. يبدأ العمل بالتقييم، ثم الربط والهيكلية، وقد يمتد إلى دخول السوق وتطوير الشراكات ودعم الصفقة.

01

مطابقة المستثمرين بالفرص

ربط الفرص المناسبة بالمستثمرين ومصادر رأس المال الملائمة لطبيعتها ومرحلتها.

02

تقييم الفرص

اختبار المنطق التجاري والمالي والافتراضات والمخاطر والحجة الاستثمارية.

03

الاندماج والاستحواذ والشراكات

تقييم الاستحواذ والاندماج والمشاريع المشتركة والشراكات، وإعداد الحجة التجارية.

04

الملكية الخاصة والاستثمار العقاري

تقييم فرص مختارة في الملكية الخاصة والعقار والأطراف المقابلة وهياكل الصفقة.

05

دخول الأسواق والقطاعات

تقييم القطاعات والأسواق المستهدفة ومسارات الدخول والعلاقات المحلية اللازمة.

06

النمو والوصول إلى المستثمرين

دعم استراتيجية التوسع وتموضع الفرصة والتعريف بالمستثمرين والعلاقات الإقليمية.

أعمال وعلاقات مختارة في الأردن والعراق وسوريا والخليج، وفرص في شرق أفريقيا وغربها.

04

الوحدات المصرفية

من الهيكل الأول إلى التشغيل.

نساعد البنوك والمؤسسات المالية على إنشاء وحدات الأعمال والتمويل وإعادة هيكلة الوحدات القائمة، من تحديد الهيكل والأسواق المستهدفة والسياسات والإجراءات والأطر الائتمانية، إلى تصميم المنتجات والخدمات وتطوير الأعمال والوصول إلى الجاهزية التشغيلية.

تستند هذه الخدمة إلى خبرة تنفيذية سابقة في تأسيس وتطوير العمليات المصرفية في الأردن والسعودية والإمارات.

- التأسيس من الصفر
- إعادة هيكلة القائم
- السياسات والأطر الائتمانية
- تصميم المنتجات والخدمات

05 الصكوك والتمويل الإسلامي

تمويل متوافق مع الشريعة، بخبرة من داخل المؤسسات.

تقدم KCH استشارات متخصصة في هيكلة وإصدار الصكوك المتوافقة مع الشريعة لتمويل شركات القطاع الخاص، إلى جانب حلول أوسع للتمويل الإسلامي.

وتستند هذه الممارسة إلى خبرة تنفيذية مباشرة داخل مؤسسات مصرفية إسلامية، لا إلى معرفة نظرية فحسب.

- هيكلة الصكوك
- استشارات الإصدار
- التمويل المتوافق مع الشريعة
- التحول إلى الصيرفة الإسلامية

الحوكمة والمخاطر والامتثال

مؤسسات أقوى. وثقة أكبر.

تقدم KCH خدمات الحوكمة المؤسسية والعائلية بشراكة استراتيجية مع طلال أبوغزاله العالمية، من خلال أطر عملية توضح العلاقة بين المساهمين ومجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وأصحاب المصلحة، وتنظم الصلاحيات والمسائلة وآليات اتخاذ القرار.

وتسهم الحوكمة المصممة بصورة سليمة في تعزيز ثقة أصحاب المصلحة، والجدارية الائتمانية، والقدرة على الوصول إلى التمويل، واستمرارية الأعمال عبر الأجيال. كما تشمل قدرات KCH استشارات المخاطر والامتثال للبنوك والمؤسسات المالية والشركات، بما يدعم أطر الامتثال وإدارة المخاطر التنظيمية ومواءمة بيئة الرقابة مع النمو والتشغيل.

الحوكمة المؤسسية

أطر الشركات العائلية

المخاطر والامتثال

بنية مجلس الإدارة والمساهمين

التعاقب وانتقال الأجيال



الأرقام تبني الحجة. والمصداقية تحملها أبعد.

الشركة التي تطلب تمويلا أو استثمارا أو شراكة أو دخول سوق جديد لا تقيم من قوائمها المالية وحدها.

لجنة الائتمان والمستثمر والشريك والجهة الرقابية يبدأون بتكوين رأيهم منذ اللقاء الأول. يرون الأرقام، لكنهم يرون أيضا جودة المعلومات، ووضوح الحوكمة، ومصداقية الإدارة، وقوة العرض، والطريقة التي تقدم بها الشركة نفسها.

**لا ينبغي لأعمال قوية أن تفقد من قيمتها بسبب
طريقة تقديمها.**

ولهذا يمتد نموذج KCH الاستشاري إلى ما وراء الصفقة نفسها.

نبني العمل حول القرار التالي.

النمو يحتاج إلى أكثر من خطة.

نساعد الشركات على تحديد فرص النمو، واختبار جدواها الاقتصادية، وتقوية الحوكمة، وبناء الهيكل التجاري الذي ينقل الشركة من النية إلى التنفيذ.

02

دراسات الجدوى

اختبار المنطق التجاري والمالي للمشروع أو التوسع قبل الالتزام برأس المال.

01

استراتيجية تطوير الأعمال

تحديد أولويات النمو والأسواق والشراكات والتوزيع ومسارات الإيرادات الجديدة.

04

الاستراتيجية المؤسسية

توضيح الاتجاه الاستراتيجي وأولويات النمو والموقع التنافسي وقرارات المرحلة التالية.

03

تقييم الشركات والفرص

دعم قرارات التمويل والملكية والاستثمار والصفقات بقراءة منظمة للقيمة.

06

التسويق والتطوير التجاري

ربط التموضع والاتصال وتطوير الأعمال بأهداف تجارية واضحة وقابلة للقياس.

05

الحوكمة المؤسسية والعائلية

تنظيم المجالس والمساهمين والصلاحيات والمساءلة والتعاقب واستمرارية الأعمال.

قد يمتد التكليف إلى الجاهزية المؤسسية والسوقية: الاستراتيجية والهوية ومواد البنوك والمستثمرين والحضور الرقمي والاتصال والتسويق والإنتاج الإبداعي.

الأعمال خلف الأرقام. والحضور من حولها.

تقيم المؤسسات الشركة من واقع أعمالها ومن الأدلة التي تقدمها. وتجمع KCH بين الجانبين ضمن تكليف واحد مترابط.

KCH شركة استشارية مقرها عمان، تضم فريقا متكاملا من أصحاب الخبرات المتخصصة في قطاعات وأسواق متعددة، منها كندا وأوروبا. نجمع خبرات التمويل والاستثمار والاستراتيجية وتطوير الأعمال حول احتياجات كل عميل.

يعمل المتخصصون المعنيون معا تحت إدارة KCH ومراجعتها. ويحدد نطاق التكليف الخبرات المطلوبة، وتبقى الشركة مسؤولة أمام العميل عن التنسيق وجودة المخرجات.

الاستراتيجية المؤسسية واستراتيجية العلامة

القرارات التي تسبق أي تصميم أو مادة: ما الذي تمثله الشركة، ولمن، وما الذي تعد به، وما الذي تستطيع إثباته.

يشمل العمل

التموضع وصياغة القيمة · هندسة الرسائل · السرد المؤسسي · التسمية وإعادة التسمية · هندسة العلامات للمجموعات والشركات التابعة · تحليل المنافسين والفئات · صياغة القيمة بما يخاطب البنوك والمستثمرين

يستخدم عندما

تدخل الشركة سوقاً جديداً، أو تجمع رأس مال، أو تمر باندماج أو إعادة هيكلة للملكية، أو تكون قد تجاوزت الطريقة القديمة التي تصف بها نفسها.

الهوية وأنظمة التصميم

الأصول الدائمة التي تُعرّف الشركة من خلالها، مبنية كنظام متكامل لا كشعار منفرد.

يشمل العمل

تصميم الشعارات والعلامات وحزم الأصول · أنظمة الخطوط العربية واللاتينية · أنظمة الألوان وقواعد التطبيق · أدلة الهوية والحوكمة البصرية · القرطاسية وقوالب الوثائق والعروض · اللوحات والتطبيقات البيئية والمركبات · هوية المتاجر وصلات العرض

يستخدم عندما

تكون الهوية الحالية قد صُممت مرة واحدة وعلى عجل، ولم تتحول إلى نظام قادر على خدمة الشركة عبر أعمالها وأسواقها.

مواد البنوك والمستثمرين

الوثائق التي تدخل بالشركة إلى لجنة الائتمان أو تحملها إلى طاولة القرار الاستثماري.

يشمل العمل

الملفات التعريفية والائتمانية • توقعات التدفقات النقدية • تحليل الذمم المدينة • عروض الشركات والمشاريع والمستثمرين • مذكرات المعلومات • تنظيم البيانات والأدلة المالية بحسب الحالة.

يستخدم عندما

تكون KCH تعمل أصلاً على ملف التمويل أو إعادة الهيكلة أو الاستثمار؛ فلا يبدأ تكليف منفصل، بل يمتد التكليف نفسه إلى المواد التي ستحملة.

تعد KCH الملفات الائتمانية والمستندات الداعمة لتقديمها إلى البنوك، وتبقى الموافقة على التمويل وشروطه وصرفه من اختصاص الجهة الممولة. ولا تضمن KCH الحصول على التمويل.

الحضور الرقمي

الموقع المؤسسي وكل ما يحدد إن كان من يراه سيصدق ما تقوله الشركة عن نفسها.

يشمل العمل

تصميم وبناء المواقع المؤسسية · العربية والإنجليزية كنسختين مستقلتين مع تطبيق أصيل لاتجاه العربية · نسخ بلغات إضافية · UX و UI · هندسة المعلومات وبنية المحتوى · أنظمة إدارة المحتوى والتسليم · الوصول الرقمي والأداء · أنظمة الاستفسارات والعملاء المحتملين

يستخدم عندما

تقول الشركة إن لديها موقعاً، لكن الموقع ما زال يمثل الشركة التي كانت عليها قبل آخر مرحلة من نموها.

الظهور في البحث وسهولة الوصول

أن يجدك من يبحث عنك، وأن يجد الصورة الصحيحة، قبل أن يبدأ الاجتماع.

يشمل العمل

SEO التقني وهندسة الموقع · SEO التحريري والمحتوى · البيانات الوصفية والبيانات المنظمة · بنية الظهور المرتبطة بالكيانات ولوحات المعرفة · البحث متعدد اللغات والأسواق · تحسين تكوين نتائج البحث

يستخدم عندما

يكون اسم الموقع مطبوعاً على كل وثيقة وبطاقة، لكن الشركة بالكاد تظهر عندما يبحث عنها بنك أو مستثمر أو شريك.

الاتصال المؤسسي وتموضع القيادات

في بعض الشركات، يفتح اسم المؤسس أو الرئيس الباب قبل اسم المؤسسة نفسها.

يشمل العمل

ملفات رؤساء المجالس والرؤساء التنفيذيين والمؤسسين · بناء الحضور المهني الرقمي وأنظمة المحتوى · القيادة الفكرية والمقالات · Media Kits والمواد الصحفية · مواد المؤتمرات والتحدث · اتصالات الإعلانات والمحطات المهمة

يستخدم عندما

يكون للاسم الشخصي وزن حقيقي في السوق، لكن حضوره الرقمي والمهني لا يعكس السجل الذي بناه صاحبه.

استراتيجية التسويق والحملات

الخطة التي تحول الحضور إلى اهتمام، والاهتمام إلى استفسار، والاستفسار إلى فرصة أعمال.

يشمل العمل

استراتيجية السوق والجمهور • هندسة الحملات • أنظمة المحتوى والتخطيط التحريري •
تخطيط القنوات والوسائط • مواد المبيعات وتطوير الأعمال • بنية الحملات الرقمية •
أطر القياس والتقارير

يستخدم عندما

تنفق الشركة على التسويق وتطلق الحملات، لكن لا توجد استراتيجية واحدة تربط هذه الأنشطة بهدف تجاري واضح.

الإدارة الإبداعية والإنتاج

تحويل الاستراتيجية والهوية والرسائل إلى مواد منفذة بمستوى حرفي دولي.

يشمل العمل

الإدارة الفنية والإبداعية · التصوير التنفيذي والمؤسسي بأسلوب وثائقي · تصوير المنتجات والمنشآت · الأفلام المؤسسية والاستثمارية · الحركة والرسوم المتحركة وأنظمة العناوين · الإنتاج داخل الاستوديو وفي المواقع · ما بعد الإنتاج والمعالجة اللونية

يستخدم عندما

يجب أن تبدو المواد وكأنها صادرة عن مؤسسة راسخة، لا كأنها جُمعت من ملفات داخلية متفرقة.

تطوير المنتجات والتجارة

للشركات الصناعية والمصنعين والعلامات الاستهلاكية: لا نتوقف عند الشركة، بل نصل إلى المنتج نفسه وطريقة وصوله إلى المشتري.

يشمل العمل

هندسة المنتجات والمجموعات · تطوير التصميم · أنظمة التغليف والتغليف الهيكلي · CAD والرسومات الفنية · المواصفات الفنية وTech Packs · التنسيق مع الموردين والمصنعين · عروض المشترين والتجارة والتجزئة · العرض في التجارة الإلكترونية

يستخدم عندما

يمول المصنع طاقة إنتاجية جديدة أو يتوسع في التوزيع، لكن المنتج وتغليفه وطريقة عرضه أضعف من القدرة التي يجري الاستثمار فيها.

دخول الأسواق والتوطين

دخول سوق جديد لا يبدأ عند الحدود، بل بالطريقة التي ستصل بها الشركة إلى سوق لا يعرف اسمها بعد.

يشمل العمل

التموضع الموجه للسوق · التوطين بالعربية والإنجليزية والفرنسية والإسبانية · مواد الشركاء والموزعين والوكلاء · أنظمة الإطلاق وتسلسله · تكييف الهوية والرسائل بحسب السوق · المراجعة الثقافية والتنظيمية للاتصال

يستخدم عندما

تُوقع خطة التوسع أو الشراكة أو التوزيع، لكن الشركة لا تملك بعد المواد والرسائل التي ستصل بها إلى السوق الجديد.

اتصال الحوكمة والشركات العائلية

الحوكمة لا تحقق غايتها إذا بقيت إطاراً لا يفهمه الأشخاص الذين يفترض أن يعملوا به.

يشمل العمل

موثيق ودساتير العائلة كوثائق منشورة ومصممة · روايات التعاقب وانتقال الأجيال · مواد مجلس العائلة والجمعية العائلية · توضيح الملكية والأدوار والصلاحيات · توثيق الإرث والتاريخ المؤسسي · المواد التي تشرح إطار الحوكمة للبنوك

يستخدم عندما

يكون عمل الحوكمة قائماً بالفعل، لكن الأطر تحتاج أن تتحول إلى وثائق يفهمها أفراد العائلة وتقرأها الجهات الممولة بثقة.

الإطار لا يكفي. عندما تتحول الحوكمة إلى وثائق واضحة، تصبح الأدوار والصلاحيات والتعاقب مفهومة للعائلة، وقابلة للقراءة من البنوك والممولين وأصحاب المصلحة.

كيف يدار التكليف.

التكليف يحدد الفريق. والعميل يحتفظ بعلاقة واحدة.

01 تحديد النطاق

تحدد KCH الاحتياج مع العميل وتضع نطاق العمل والنتائج المطلوبة. لا يبدأ العمل من قائمة خدمات، بل من المشكلة التي يجب حلها.

02 تشكيل الفريق

يعمل متخصصو KCH معاً حسب القطاع والسوق ونطاق التكليف، ضمن فريق متكامل ومسؤولية واضحة أمام العميل.

03 الإنتاج

ينفذ العمل وفق النطاق والجدول والمعايير المتفق عليها. مهما تعددت التخصصات، تبدو النتيجة وكأن جهة واحدة فكرت فيها وصنعتها.

04 المراجعة

لا تصل مادة إلى العميل قبل أن تمر بمراجعة KCH من حيث الاستراتيجية والمحتوى والجودة. الجودة مسؤولية KCH أمام العميل.

05 التسليم

نسلم المخرجات والملفات والحقوق اللازمة ليتمكن العميل من استخدامها ضمن نطاق التكليف المتفق عليه.

من الفهم إلى التنفيذ.

لا نسلم تقريراً ونختفي! العمل يمتد إلى التنفيذ.

01 الفهم

نفهم العمل والأرقام والموقف المصرفي والقيود الحقيقي. ونحدد المشكلة الفعلية قبل أن نفترض الحل.

02 التقييم

نحدد ما هو ممكن، وبأي كلفة، وبأي تسلسل، ومع أي جهة. ونفصل بين الخيار الممكن والخيار الذي يستحق التنفيذ فعلاً.

03 الإعداد

نعد الملف والأدلة والشروط المقترحة للدراسة لدى الجهة المعنية. وتبقى الموافقة على التمويل من اختصاص البنك.

04 التفاوض

نتفاوض مباشرة مع البنوك والمؤسسات والأطراف المعنية. ونبقى إلى جانب العميل حين تنتقل المسألة من العرض إلى الشروط.

05 التنفيذ

ندعم التنفيذ والاستقرار ضمن نطاق العمل المتفق عليه. وأي صرف للتمويل يخضع لموافقة الجهة الممولة وشروطها.

فهم إقليمي. وامتداد دولي.

شبكة بُنيت عبر أكثر من 30 عاماً في المصرفية والاستثمار والأعمال، وتتوسع اليوم عبر شركات دولية متخصصة، لتوضع بكاملها في خدمة العميل.

الأردن

المقر والسوق الأساسي، وخبرة واسعة مع البنوك والشركات والمجموعات العائلية والصناعية والاستثمارية.

العراق

تضمنت مسيرة رامي التنفيذية السابقة بناء علاقات مصرفية وائتمانية وتجارية عبر العراق والأردن.

الخليج

يمثل زياد الخياط KCH في قطر والخليج، امتداداً لخبرة رامي التنفيذية وعلاقاته في السعودية والإمارات.

علاقات تمتد إلى أسواق أوسع.

شبكة بُنيت عبر أكثر من 30 عاماً في المصرفية والاستثمار والأعمال، وتتوسع اليوم عبر شراكات دولية متخصصة، لتوضع بكاملها في خدمة العميل.

سوريا وبلاد الشام

تكاليفات مختارة في الاستشارات والاستثمار وتطوير الأعمال.

شرق أفريقيا وغربها

فرص وعلاقات استثمارية مختارة ضمن نطاق أعمال KCH.

كندا والولايات المتحدة وأوروبا

تمثل هالة حجازي KCH في كندا والولايات المتحدة وأوروبا، وتقود من خلال Hala Hijazi Studio فريقاً متعدد التخصصات في الاستراتيجية المالية والتكنولوجيا والإخراج الإبداعي.



الخبرة المهنية

مسؤوليات ومساهمات مهنية.

مسؤوليات ومساهمات مختارة من
مسيرة رامي المهنية.

الخبرة المهنية

تأسيس وحدات الأعمال

أسس أعمالاً مصرفية للشركات وتولى تطويرها.

إدارة الخدمات المصرفية للشركات

قيادة الإدارة وتطوير أعمالها وبناء علاقات الشركات.

خبرة مجالس الإدارة

رئيس ونائب رئيس وعضو مجالس إدارة في قطاعات متعددة.

الحضور المهني

عضو اتحاد رجال الأعمال العرب	متحدث ومشارك في مؤتمرات مصرفية
عضو جمعية رجال الأعمال الأردنيين	واستثمارية
محاضر ومدرب في المصرفية والائتمان والإدارة	مساهم في الكتابة في الشأن الاقتصادي والمالي

نماذج من مسيرته المهنية؛ تليها مختارات من مقالاته ومشاركاته الدولية.

LinkedIn · رامي زياد الخياط

اقرأ المقالات والمساهمات المهنية على موقع KCH

قراءات في الاقتصاد. ورؤى منشورة.

كتب رامي على مر السنوات في صحف ومجلات متخصصة ومواقع أردنية وعربية ودولية، متناولا قضايا التمويل والاستثمار والتكنولوجيا والتنمية الاقتصادية. هذه مختارات من مسيرته في الكتابة.

هل يحقق التمويل الإسلامي وعوده الاقتصادية؟

أخبار التمويل الإسلامي ٤٠ فبراير ٢٠٢٦ ص ٢٣ و ٢٤
قراءة في صلة التمويل الإسلامي بالاستثمار المنتج وريادة الأعمال، وفي دور الحوكمة والتشريعات في تحقيق أثر اقتصادي أوسع.

التمويل الإسلامي في الأردن: الواقع والتحديات

أخبار التمويل الإسلامي ٥٠ فبراير ٢٠٢٥ ص ٢٥ و ٢٦
قراءة في تطور القطاع، ووصول الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل، وفرص الصكوك والخدمات المالية الرقمية.

الأطر والتحديات القانونية التي تواجه التكنولوجيا المالية في الأردن

مجلة مجتمع الأعمال ٠ ص 40-41
كيف تواكب التشريعات تطور الخدمات المالية الرقمية، وتحمي المتعاملين والبيانات، وتدعم الابتكار والاستقرار المالي.

دور البنوك الإسلامية في تحفيز الاستثمار في الأردن

مجلة جمعية رجال الأعمال الأردنيين ٠ كانون الأول 2021 ص 25
قراءة في تمويل الاستثمار المنتج، والإجارة، والصكوك الإسلامية، ودورها في دعم المشاريع طويلة الأجل والتنمية.

آثار الجائحة على البنوك الإسلامية في الأردن

أخبار التمويل الإسلامي ٣٠ فبراير ٢٠٢١ ص ٢٩ و ٣٠
تحليل كتب خلال الجائحة لأثرها في الائتمان والربحية والسداد، وتسارع الانتقال إلى الخدمات المصرفية الرقمية.

اضغط على عنوان المقال لقراءته على موقع KCH.

حضور مهني. وحوار يتجاوز الحدود.

مجلس ذكاء القيادة العربي (ALIC)

شارك رامي في تأسيس فرع الأردن لمجلس ذكاء القيادة العربي في عمان، وحظي بصفة سفير قيادي مؤسس. وأسهم في نقاشات الاستثمار وتوسع الأعمال والجاهزية للتمويل والتعاون الإقليمي.

جمعية رجال الأعمال الأردنيين

رامي عضو في جمعية رجال الأعمال الأردنيين واتحاد رجال الأعمال العرب. وتشمل مساهماته أيضا لجنة دعم الصناعة والعمل الأكاديمي، إلى جانب تكريم شخصي ضمن جوائز The BIZZ لعام 2017.

المؤتمرات والحوار الاقتصادي

من مشاركاته: نقاش معهد الشرق الأوسط في واشنطن، والمؤتمر العربي العالمي الأول للإبداع في بغداد، ومنتدى التعاون والاستثمار الأردني السوري في دمشق، وImpact Jordan، ومنتدى الأعمال الأردني 2025، وقمة التكنولوجيا المالية 2026 في عمان.

لقاءات أعمال عبر الحدود

لقاءات مع وفد أعمال صيني من بينتشو لبحث التعاون الاستثماري والتجاري، وزيارات باسم KCH إلى شرق أفريقيا بدعوات حكومية رسمية لاستكشاف فرص المصرفية والاستثمار والتكنولوجيا المالية وتطوير الأعمال.

نماذج مختارة من مسيرة أوسع في المساهمة والحوار المهني.



لا تحتاج إلى امتلاك الإجابة أولاً.

لا تحتاج إلى امتلاك الإجابة أولاً.

حدثنا عن وضع الشركة كما هو اليوم: الحاجة إلى التمويل، ضغط المديونية، خطة التوسع، مسألة الحوكمة، الفرصة الاستثمارية، أو التحدي المؤسسي الذي لم تتضح حدوده بعد.

نبدأ بفهم الموقف وتحديد أين يمكن إضافة قيمة حقيقية، ثم نبنى المسار المناسب للتعامل معه.

تواصل مع فريق KCH

contact@khayyatconsulting.com · +962 777 100 063

مجمع الملك حسين للأعمال · عمّان · الأردن

khayyatconsulting.com