

من الممول إلى الشريك: دور البنوك الإسلامية في احتضان ريادة الأعمال

بوزيان أبو بكر^{1*}، شافي محمد عبد الباسط²، عاصي عبد القادر³

¹ جامعة بلحاج بوشعيب عين تموشنت (الجزائر)،

² جامعة أبوبكر بلقايد تلمسان (الجزائر)،

³ جامعة أحمد بن يحيى الونشريسي تيسمسيلت (الجزائر)،

From Financier to Partner: The Role of Islamic Banks in Incubating Entrepreneurship

BOUZIANE Aboubakr^{1*}, CHAFI Mohamed Abdelbasset², ASSI Abdelkader³

¹ BELHADJ BOUCHAIB University AIN TEMOUCHENT (ALGERIA)

² ABOUBAKR BELKAID University Telemcen (ALGERIA)

³ AHMED BENYAHYA EL-WANCHARISI University TISEMSILT (ALGERIA)

تاريخ الاستلام: 2025/12/13؛ تاريخ القبول: 2026/06/11؛ تاريخ القبول: 2026/06/30

ملخص: تناولت هذه الدراسة دور البنوك الإسلامية في دعم واحتضان المؤسسات الناشئة من خلال التحول من نموذج التمويل التقليدي إلى نموذج الشراكة الاستراتيجية. أظهرت الدراسة أن 47% من المؤسسات الناشئة فشلت عام 2022 بسبب نقص التمويل، مما يبرز أهمية البحث عن بدائل تمويلية مبتكرة. تتميز البنوك الإسلامية بفلسفتها القائمة على المشاركة في الربح والخسارة من خلال صيغ كالمضاربة والمشاركة والمرابحة، والتي تتوافق مع طبيعة المشاريع الريادية. تناولت الدراسة ثلاثة محاور رئيسية: الأول يوضح الفرق بين نموذج الممول التقليدي ونموذج الشريك الإسلامي، والثاني يستعرض الآليات والصيغ التمويلية المناسبة لكل مرحلة من مراحل نمو المؤسسة الناشئة، والثالث يحلل التحديات والفرص المستقبلية. خلصت الدراسة إلى أن البنوك الإسلامية تمتلك إمكانيات كبيرة لدعم ريادة الأعمال، لكنها تواجه تحديات تشمل محدودية المنتجات المتخصصة، ارتفاع تكلفة المخاطر، والقيود التنظيمية. وقدمت الدراسة توصيات تشمل تطوير منتجات مبتكرة، بناء القدرات، تعزيز الشراكات، وإصلاح الإطار التنظيمي.

الكلمات المفتاح: البنوك الإسلامية، المؤسسات الناشئة، ريادة الأعمال، التمويل الإسلامي، المضاربة، المشاركة، رأس المال الجريء

Abstract: This study examined the role of Islamic banks in supporting and nurturing startups through a transformation from the traditional financing model to a strategic partnership model. The study revealed that 47% of startups failed in 2022 due to lack of financing, highlighting the importance of seeking innovative financing alternatives. Islamic banks are distinguished by their philosophy based on profit and loss sharing through instruments such as Mudarabah, Musharakah, and Murabahah, which align with the nature of entrepreneurial ventures. The study covered three main axes: the first clarifies the difference between the traditional financier model and the Islamic partner model, the second reviews the financing mechanisms and instruments suitable for each stage of startup growth, and the third analyzes future challenges and opportunities. The study concluded that Islamic banks possess significant potential to support entrepreneurship, but face challenges including limited specialized products, high risk costs, and regulatory constraints. The study provided recommendations including developing innovative products, capacity building, strengthening partnerships, and reforming the regulatory framework.

Keywords: Islamic banks, startups, entrepreneurship, Islamic finance, Mudarabah, Musharakah, venture capital

I. مقدمة:

تشهد المؤسسات الناشئة نموًا متسارعًا في الاقتصاد العالمي، وتواجه تحديات تمويلية جوهرية في مراحلها الأولى، حيث تعجز آليات التمويل التقليدية عن تلبية احتياجاتها الخاصة. فقد أشارت دراسة حديثة إلى أن 47% من المؤسسات الناشئة فشلت في عام 2022 بسبب نقص التمويل أو المستثمرين، مما يعكس حجم الأزمة التمويلية التي تواجهها هذه المؤسسات (Dean, 2024).

وفي هذا السياق، تبرز البنوك الإسلامية كبديل واعد بفلسفتها القائمة على المشاركة في الربح والخسارة، والتي تتجاوز العلاقة التقليدية بين المقرض والمقترض لتصبح شراكة حقيقية. فالصیغ التمويلية الإسلامية كالمضاربة والمشاركة والمرابحة توفر مرونة تتناسب مع طبيعة المشاريع الريادية، مما يجعل البنوك الإسلامية قادرة على لعب دور محوري في احتضان ريادة الأعمال وتحويل المؤسسات الناشئة من مجرد متلقٍ للتمويل إلى شريك استراتيجي في التنمية الاقتصادية.

وتكتسب هذه الدراسة أهميتها من كونها تساهم في سد فجوة معرفية حول تطبيقات التمويل الإسلامي في مجال ريادة الأعمال، وهو مجال لم يحظ بالاهتمام الكافي في الأدبيات العربية، كما تقدم إطارًا مفاهيميًا متكاملًا يربط بين فلسفة التمويل الإسلامي ومتطلبات المؤسسات الناشئة. ومن الناحية العملية، توفر الدراسة للبنوك الإسلامية خارطة طريق لتطوير منتجات تمويلية مبتكرة تستهدف قطاع المؤسسات الناشئة، كما تساعد صناع القرار على فهم الاحتياجات الخاصة لهذا النوع من التمويل وتطوير أطر تنظيمية ملائمة. أما على الصعيد الاقتصادي، فتسلط الدراسة الضوء على إمكانية التمويل الإسلامي في المساهمة بفعالية في دعم الابتكار وخلق فرص العمل، وتبرز دور التمويل القائم على المشاركة في تعزيز الاستقرار المالي وتقليل المخاطر النظامية مقارنة بالتمويل التقليدي.

أهداف الدراسة:

تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تحليل الفجوة التمويلية التي تواجهها المؤسسات الناشئة في إطار النظام المصرفي التقليدي،
- استكشاف التوافق النظري بين مبادئ التمويل الإسلامي ومتطلبات المؤسسات الريادية من حيث المرونة وتقاسم المخاطر،
- تقديم إطار شامل للصیغ والآليات التمويلية الإسلامية المناسبة لكل مرحلة من مراحل نمو المؤسسة الناشئة،
- تحديد التحديات الرئيسية التي تواجه البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الناشئة،
- اقتراح حلول وتوصيات عملية لتطوير منتجات تمويلية مبتكرة وبناء قدرات مؤسسية تمكن البنوك الإسلامية من القيام بدور الشريك الاستراتيجي لريادة الأعمال.

إشكالية الدراسة

تتمحور إشكالية هذه الدراسة حول التساؤل الرئيسي: كيف يمكن للبنوك الإسلامية أن تتحول من دور الممول التقليدي إلى شريك استراتيجي فاعل في احتضان ودعم المؤسسات الناشئة؟

ويتفرع عن هذا التساؤل مجموعة من الأسئلة الفرعية حول أوجه التوافق بين فلسفة التمويل الإسلامي واحتياجات المؤسسات الناشئة، والصیغ التمويلية الأنسب لكل مرحلة نمو، والتحديات التي تحول دون تفعيل هذا الدور، وسبل تطوير نماذج مبتكرة للتمويل الإسلامي.

وفي سبيل الإجابة عن هاته الإشكالية سنعتمد في دراستنا هاته على المنهج الوصفي التحليلي في استعراض وتحليل الأدبيات النظرية حول التمويل الإسلامي وريادة الأعمال، مع توظيف المنهج المقارن لإبراز الفروق بين نموذج التمويل التقليدي ونموذج الشراكة الإسلامية، إضافة إلى استخدام الأسلوب الاستنباطي في اقتراح الحلول والتوصيات العملية المناسبة.

I. من التمويل إلى الشراكة-التحول النوعي في دور البنوك الإسلامية

يمثل التحول من نموذج التمويل التقليدي إلى نموذج الشراكة الاستراتيجية جوهر الاختلاف بين النظام المصرفي الإسلامي ونظيره التقليدي. فبينما يقتصر دور المصرف التقليدي على تقديم القروض مقابل فوائد ثابتة محددة سلفاً، تتبنى البنوك الإسلامية فلسفة تقوم على المشاركة الفعلية في الربح والخسارة. وسنكشف في هذا المحور الفروق الجوهرية بين النموذجين، ونبرز خصائص المؤسسات الناشئة واحتياجاتها التمويلية الفريدة، وصولاً إلى إبراز التوافق العميق بين فلسفة التمويل الإسلامي ومتطلبات ريادة الأعمال.

1. الفرق بين نموذج الممول والشريك

سنحاول في هذا العنصر المقارنة بين العلاقة التقليدية القائمة على الدائنية والمديونية، وفلسفة الشراكة الإسلامية المبنية على مبدأ "الغنم بالغرم". فالنموذج التقليدي يفرض على المقرض عبئاً مالياً ثابتاً بغض النظر عن نجاح مشروعه أو فشله، بينما يخلق التمويل الإسلامي علاقة شراكة حقيقية تقوم على تقاسم المخاطر والعوائد معاً.

1.1 العلاقة التقليدية: الدائن والمدين

يقوم النموذج التقليدي للتمويل على علاقة واضحة ومحددة بين الدائن والمدين، حيث يتقدم صاحب المشروع إلى المصرف التقليدي طالباً قرضاً لتمويل مشروعه. وفي هذا النموذج، يقدم المصرف المبلغ المطلوب مقابل فائدة ثابتة محددة سلفاً، بغض النظر عن نجاح المشروع أو فشله. فالمصرف التقليدي لا يهتم بنتائج المشروع طالما أن المقرض قادر على سداد القرض بفوائده في المواعيد المحددة. وهذا النموذج يفرض على المقرض عبئاً مالياً ثابتاً يتمثل في الفوائد المستحقة، والتي قد تتراكم وتصبح عائقاً أمام نمو المشروع، خاصة في المراحل الأولى التي قد لا تحقق فيها المؤسسة الناشئة أرباحاً كافية لتغطية هذه الأعباء (بورقبة، 2022، ص242).

كما أن المصارف التقليدية تشترط ضمانات مالية أو عينية لمنح القروض، وهو ما يصعب على أصحاب المشاريع الريادية توفيره نظراً لحدائهم مشاريعهم وعدم امتلاكهم لأصول كافية. وفي حالة فشل المشروع، يتحمل صاحبه وحده كامل الخسارة بالإضافة إلى التزامه بسداد القرض وفوائده، مما قد يؤدي به إلى الإفلاس والخروج من السوق (شنتي وجدي، 2025، ص81).

2.1 فلسفة الشراكة الإسلامية: المشاركة في الربح والخسارة

على العكس من النموذج التقليدي، تقوم فلسفة التمويل الإسلامي على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة، وهو مبدأ مستمد من قواعد الشريعة الإسلامية التي تقضي بأن "الغنم بالغرم" و"الخراج بالضمان". فالممول في النظام الإسلامي يشارك صاحب المشروع في المخاطر والعوائد معاً، حيث يحصل على نصيبه من الأرباح في حالة نجاح المشروع، ويتحمل نصيبه من الخسارة في حالة الفشل. وهذا يخلق علاقة شراكة حقيقية بين البنك والمشروع، وليست مجرد علاقة دائن ومدين (قسول وبلقطة، 2022، ص376).

هذه الفلسفة تجعل البنك الإسلامي شريكًا استراتيجيًا للمؤسسة الناشئة، حيث يهتم بنجاح المشروع ويسعى لتقديم الدعم اللازم له، سواء كان دعمًا ماليًا أو فنيًا أو إداريًا. فالبنك الإسلامي لا يكتفي بتقديم التمويل، بل يشارك في اتخاذ القرارات الاستراتيجية ويقدم الاستشارات والتوجيهات التي تساعد على نجاح المشروع. كما أن هذا النموذج يخفف العبء المالي على المؤسسة الناشئة، حيث لا توجد التزامات مالية ثابتة يجب سدادها بغض النظر عن نتائج المشروع (بورقية، 2022، ص 244)

2. خصائص المؤسسات الناشئة واحتياجاتها التمويلية

سنستعرض في هذا الجزء الطبيعة الخاصة للمؤسسات الناشئة التي تتميز بمخاطر عالية وعدم يقين شديد، وحاجتها إلى تمويل مرن وطويل الأجل يتناسب مع مراحل نموها الأولى. كما سنبرز أهمية الدعم غير المالي من استشارات وشبكات علاقات، والذي يعد عاملاً حاسماً في نجاح هذه المؤسسات واستمراريتها.

1.2 طبيعة المخاطر العالية

تتميز المؤسسات الناشئة بطبيعة خاصة تجعلها مختلفة عن المؤسسات التقليدية، فهي مؤسسات فنية تعمل في بيئة تتسم بعدم التأكد الشديد ودرجة مخاطرة عالية. فالمؤسسة الناشئة تقدم منتجاً أو خدمة جديدة لم تُختبر في السوق بعد، مما يجعل احتمالات النجاح والفشل متقاربة. وتشير الإحصائيات إلى أن نسبة كبيرة من المؤسسات الناشئة تفشل في السنوات الأولى من تأسيسها، وهو ما يجعل المصارف التقليدية تحجم عن تمويلها خوفاً من المخاطر المرتفعة (شنتي وجدي، 2025، ص 84)

كما أن المؤسسات الناشئة تعمل في ظروف سريعة التغير، حيث قد تتغير احتياجات السوق أو تظهر منافسة جديدة أو تتطور التكنولوجيا بشكل يؤثر على نموذج العمل. وهذا يتطلب من المؤسسة الناشئة أن تكون مرنة وقادرة على التكيف السريع مع المتغيرات، وهو ما يحتاج إلى تمويل مرن يستطيع التعامل مع هذه الطبيعة الديناميكية (شنتي وجدي، 2025، ص 85)

2.2 الحاجة لتمويل مرن وطويل الأجل

نظراً لطبيعة المؤسسات الناشئة، فإنها تحتاج إلى تمويل يتسم بالمرونة ويكون طويل الأجل. فالمؤسسة الناشئة في مراحلها الأولى قد لا تحقق أرباحاً، بل قد تسجل خسائر لفترة من الزمن حتى تثبت أقدامها في السوق وتبني قاعدة عملاء. لذا فإن التمويل قصير الأجل الذي يتطلب سداد أقساط شهرية أو فصلية لا يتناسب مع طبيعة هذه المؤسسات. بل تحتاج إلى تمويل طويل الأجل يعطيها المساحة الكافية للنمو والتطور قبل البدء في سداد الالتزامات المالية (قسول وبلقلة، 2022، ص 376)

كما أن المرونة في التمويل تعني أن يكون حجم الالتزامات المالية متناسباً مع أداء المشروع. ففي حالة تحقيق أرباح عالية، يمكن زيادة الأقساط المسددة، وفي حالة تراجع الأرباح أو تحقيق خسائر، يتم تخفيض الالتزامات أو تأجيلها. وهذا ما توفره صيغ التمويل الإسلامي القائمة على المشاركة في الربح والخسارة (حاكم والعرفي، 2025، ص 436)

3.2 أهمية الدعم غير المالي (الاستشارات، الشبكات)

لا تقتصر احتياجات المؤسسات الناشئة على التمويل المالي فقط، بل تمتد لتشمل الدعم غير المالي الذي يساعدها على النجاح والاستمرار. فأصحاب المشاريع الريادية، وخاصة الشباب منهم، قد يفتقرون إلى الخبرة الكافية في إدارة الأعمال أو التسويق أو التخطيط الاستراتيجي. لذا فإنهم يحتاجون إلى الاستشارات والإرشاد من ذوي الخبرة في مجال ريادة الأعمال. كما أن بناء شبكة من العلاقات مع المستثمرين والموردين والعملاء يعد أمراً حيوياً لنجاح المؤسسة الناشئة، وهو ما يمكن أن توفره المؤسسات التمويلية من خلال برامج الاحتضان والمسرعات (شنتي وجددي، 2025، ص 96)

3. التوافق بين فلسفة التمويل الإسلامي ومتطلبات ريادة الأعمال

سنحاول من خلال هذا العنصر أن نوضح كيف تشكل صيغ المضاربة والمشاركة بديلاً مناسباً لرأس المال الجريء، ونبرز أثر مبدأ تقاسم المخاطر على الاستقرار المالي للاقتصاد. مسلطين الضوء على البعد الأخلاقي والاجتماعي للاستثمار الإسلامي الذي يسعى لتحقيق العدالة والتنمية المستدامة إلى جانب العائد المالي.

1.3 المضاربة والمشاركة كبديل لرأس المال الجريء

تعد صيغتا المضاربة والمشاركة في التمويل الإسلامي بديلاً مناسباً لرأس المال الجريء الذي يستخدم في الاقتصاديات الغربية لتمويل المشاريع الريادية. ففي المضاربة، يقدم البنك المال بينما يقدم صاحب المشروع الجهد والخبرة، ويتم تقاسم الأرباح بينهما حسب نسبة متفق عليها مسبقاً، بينما تقع الخسارة على البنك ما لم يثبت تقصير أو تعدٍ من صاحب المشروع. وهذا يتوافق تماماً مع طبيعة المؤسسات الناشئة التي يمتلك أصحابها الفكرة والمهارة لكنهم يفتقرون إلى رأس المال (بورقة، 2022، ص 244).

أما المشاركة فهي تعني اشتراك البنك وصاحب المشروع في رأس المال والإدارة والأرباح والخسائر معاً. وهذا يخلق شراكة حقيقية بين الطرفين، حيث يهتم كل منهما بنجاح المشروع. ويمكن أن تكون المشاركة ثابتة أو متناقصة، حيث تنتهي المشاركة المتناقصة بتملك صاحب المشروع كامل المشروع بعد فترة زمنية محددة، وهو ما يشجع رواد الأعمال على الاستفادة من هذه الصيغة (بورقة، 2022، ص 246).

2.3 مبدأ تقاسم المخاطر وأثره على الاستقرار المالي

يعد مبدأ تقاسم المخاطر من أهم المبادئ التي تميز التمويل الإسلامي عن التمويل التقليدي، وله أثر إيجابي كبير على الاستقرار المالي للاقتصاد. ففي النظام التقليدي القائم على الفائدة، تتحمل المؤسسة المقترضة كامل المخاطر، بينما يحصل المصرف على عائد ثابت بغض النظر عن نتائج المشروع. وهذا يؤدي إلى تراكم الديون على المؤسسات في حالة الفشل، مما قد يؤدي إلى إفلاسها وإفلاس المصارف التي أقرضتها، كما حدث في الأزمة المالية العالمية عام 2008. (Hassan, 2015, p23)

أما في النظام الإسلامي، فإن تقاسم المخاطر يعني أن الخسارة توزع بين البنك والمشروع، مما يخفف العبء على المؤسسة الناشئة ويمنحها فرصة للنهوض مرة أخرى. كما أن هذا المبدأ يجعل البنك الإسلامي أكثر حرصاً على اختيار المشاريع الجيدة ومتابعتها عن كثب، مما يقلل من احتمالات الفشل ويعزز الاستقرار المالي للنظام بأكمله (فسول وبلقلة، 2022، ص 382)

3.3 البعد الأخلاقي والاجتماعي للاستثمار الإسلامي

لا يقتصر التمويل الإسلامي على الجانب المالي فقط، بل يمتد ليشمل أبعادًا أخلاقية واجتماعية. فالتمويل الإسلامي يرفض تمويل الأنشطة المحرمة شرعًا مثل الخمر والقمار والربا، ويشجع على تمويل المشاريع التي تحقق نفعًا للمجتمع وتساهم في التنمية المستدامة. كما أن التمويل الإسلامي يركز على تحقيق العدالة في توزيع الثروة وتمكين الفئات المحرومة من الوصول إلى التمويل. وهذا يجعله أكثر ملاءمة للمشاريع الريادية التي تسعى لحل المشكلات الاجتماعية وتحقيق التأثير الإيجابي على المجتمع، بالإضافة إلى تحقيق الأرباح (حاكم والعرفي، 2025، ص 436)

II. الآليات والصيغ التمويلية الإسلامية لاحتضان المؤسسات الناشئة

سننتقل من خلال هذا المحور من الإطار النظري إلى الجانب التطبيقي، مقدمين خارطة طريق عملية للصيغ والآليات التمويلية الإسلامية التي يمكن توظيفها لدعم المؤسسات الناشئة في مراحل نموها المختلفة. تبدأ بتصنيف الصيغ حسب مراحل النمو، ثم استعراض النماذج المبتكرة كصناديق رأس المال الجريء الإسلامية ومنصات التمويل الجماعي، ونختتمه بإبراز الدور الاستشاري والاحتضاني الذي يتجاوز مجرد ضخ الأموال.

1. الصيغ التمويلية حسب مراحل نمو المؤسسة

سنقدم في هذا العنصر إطارًا عمليًا لمطابقة الصيغ التمويلية مع مراحل النمو المختلفة، حيث تبرز المضاربة والقراض كأنسب الخيارات لمرحلة التأسيس، بينما تناسب المشاركة المتناقصة والمراوحة مرحلة النمو، في حين توفر الصكوك والتوريق الإسلامي حلولاً لمرحلة التوسع التي تتطلب رؤوس أموال كبيرة.

1.1 مرحلة التأسيس: المضاربة والقراض

تعد مرحلة التأسيس من أصعب المراحل التي تمر بها المؤسسة الناشئة، حيث تكون الفكرة في طور التنفيذ ولم تثبت جدواها بعد في السوق. في هذه المرحلة، تحتاج المؤسسة إلى تمويل لا يتطلب ضمانات ولا يفرض التزامات مالية ثابتة. وهنا تأتي صيغة المضاربة كأنسب الصيغ لهذه المرحلة (شنتي وجدي، 2025، ص 91)

وتعرف المضاربة بأنها عقد بين طرفين، يقدم الأول (رب المال) المال، بينما يقدم الثاني (المضارب) العمل والجهد. ويتم الاتفاق مسبقًا على نسبة توزيع الأرباح، بينما تقع الخسارة على رب المال إلا في حالة التعدي أو التقصير من المضارب. وهذه الصيغة تناسب المؤسسات الناشئة التي يمتلك أصحابها الخبرة والمهارة والفكرة المبتكرة، لكنهم يفتقرون إلى رأس المال اللازم للتنفيذ (شنتي وجدي، 2025، ص 91-92).

ومن مميزات المضاربة أنها تخلص المؤسسة الناشئة من عائق الضمانات الذي يعيق كثيرًا من رواد الأعمال الشباب، كما أنها تحل مشكلة نقص التمويل الكافي، وتتغلب على مشكلة عدم انتظام التدفقات النقدية الداخلية للمؤسسة في مراحلها الأولى. فالبנק لا يطالب بسداد أقساط شهرية ثابتة، بل يحصل على نصيبه من الأرباح عند تحققها فعليًا (شنتي وجدي، 2025، ص 92)

2.1 مرحلة النمو: المشاركة المتناقصة والمربحة

عندما تتجاوز المؤسسة الناشئة مرحلة التأسيس وتبدأ في تحقيق إيرادات منتظمة، تدخل في مرحلة النمو التي تحتاج فيها إلى توسيع نشاطها وزيادة طاقتها الإنتاجية. وفي هذه المرحلة، تكون صيغة المشاركة المتناقصة من أنسب الصيغ التمويلية (بورقة، 2022، ص 246)

تعتبر المشاركة المتناقصة، عقد شراكة بين البنك وصاحب المشروع، يتفقان فيه على المساهمة في رأس المال، ويتم توزيع الأرباح والخسائر حسب نسبة مساهمة كل منهما. لكن الميزة الأساسية في هذه الصيغة أن البنك يتعهد بالتنازل تدريجيًا عن حصته للعميل، بحيث تنتقل ملكية المشروع بالكامل إلى صاحبه في نهاية المدة المتفق عليها. وهذا يشجع رواد الأعمال على استخدام هذه الصيغة، حيث يطمحون إلى امتلاك مشاريعهم بالكامل (بورقة، 2022، ص 246)

أما المربحة فهي صيغة تمويلية تقوم على أساس البيع الآجل، حيث يشتري البنك الأصول أو المعدات التي يحتاجها العميل، ثم يبيعها له بثمن مؤجل يشمل هامش ربح معلوم. وهذه الصيغة تساعد المؤسسات الناشئة على الحصول على الأصول الثابتة والمعدات اللازمة لتوسيع نشاطها دون الحاجة لدفع المبلغ كاملاً دفعة واحدة (حاكم والعرفي، 2025، ص 437)

3.1 مرحلة التوسع: الصكوك والتوريق الإسلامي

في مرحلة التوسع، تكون المؤسسة قد أثبتت نجاحها وحققت أرباحاً جيدة، وتسعى للتوسع على نطاق أوسع سواء بفتح فروع جديدة أو الدخول في أسواق جديدة أو تطوير منتجات جديدة. وفي هذه المرحلة، تحتاج المؤسسة إلى تمويل كبير قد لا يستطيع بنك واحد توفيره. هنا تأتي الصكوك الإسلامية كأداة تمويلية مناسبة (غراب وخروبي، 2022، ص 626)

الصكوك هي أوراق مالية متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات. ويمكن للمؤسسة إصدار صكوك وطرحها في السوق المالي لجمع التمويل اللازم من عدد كبير من المستثمرين. وهذا يوفر للمؤسسة مصدرًا للتمويل طويل الأجل بتكلفة معقولة. كما أن الصكوك تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، مما يجعلها مقبولة لدى شريحة واسعة من المستثمرين الذين يفضلون الاستثمار الإسلامي (غراب وخروبي، 2022، ص 627)

2. النماذج المبتكرة في التمويل الإسلامي

سنستعرض في هذا الجزء الآليات الحديثة التي ظهرت في السنوات الأخيرة، مثل صناديق رأس المال الجريء الإسلامية التي تجمع بين مبادئ الشريعة وآليات الاستثمار الريادي. ثم نتناول دور حاضنات ومسرعات الأعمال الإسلامية في توفير بيئة داعمة متكاملة، ومنصات التمويل الجماعي المتوافقة مع الشريعة التي تعزز الشمول المالي.

1.2 صناديق رأس المال الجريء الإسلامية

رأس المال الجريء أو المخاطر هو نوع من التمويل يُقدم للمشروعات الناشئة ذات المخاطر العالية والنمو المرتفع المحتمل. وفي الاقتصاد الإسلامي، يمكن تأسيس صناديق رأس مال جريء تعمل وفق الصيغ الإسلامية، خاصة المشاركة والمضاربة. هذه

الصناديق تجمع الأموال من مستثمرين متعددين وتستثمرها في مجموعة من المشاريع الريادية، مما يوزع المخاطر ويزيد من فرص النجاح (بورقبة، 2022، ص 244)

وتتشابه صيغ المشاركة مع رأس المال المخاطر في عدة جوانب، أهمها أن كلاهما يقوم على مبدأ المشاركة في المخاطر والعوائد، وأن دور الممول لا يقتصر على تقديم المال بل يمتد ليشمل تقديم الدعم الفني والإداري. كما أن العلاقة بينهما علاقة شراكة وليست علاقة دائن ومدين. وهذا ما يجعل صناديق رأس المال الجريء الإسلامية مناسبة جدًا لتمويل المشاريع الريادية (بورقبة، 2022، ص 244-245)

2.2 حاضنات ومسرعات الأعمال الإسلامية

حاضنات الأعمال هي مؤسسات توفر للمشاريع الناشئة بيئة داعمة تشمل المكاتب والتجهيزات والاستشارات والتدريب والوصول إلى شبكة من المستثمرين والعملاء. ويمكن للبنوك الإسلامية إنشاء حاضنات أعمال إسلامية تقدم هذه الخدمات بالإضافة إلى التمويل وفق الصيغ الإسلامية. فدور البنك الإسلامي لا يقتصر على تقديم التمويل، بل يمتد ليشمل الدعم الشامل للمؤسسة الناشئة في جميع جوانبها (حاكم والعرفي، 2025، ص 433)

أما مسرعات الأعمال فهي برامج مكثفة قصيرة المدى (عادة من 3 إلى 6 أشهر) تهدف إلى تسريع نمو المشاريع الناشئة من خلال التدريب المكثف والإرشاد والتواصل مع المستثمرين. ويمكن للبنوك الإسلامية تأسيس مسرعات أعمال تختار أفضل المشاريع الواعدة وتقدم لها الدعم المكثف لتحقيق نمو سريع، مع تمويلها وفق الصيغ الإسلامية (حاكم والعرفي، 2025، ص 433)

3.2 التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة

التمويل الجماعي هو آلية حديثة لجمع التمويل من خلال منصات إلكترونية تربط بين أصحاب المشاريع والممولين. ويمكن أن يكون التمويل الجماعي على شكل تبرعات أو قروض أو مشاركة في الأرباح أو شراء منتجات مسبقًا. وقد ظهرت في السنوات الأخيرة منصات للتمويل الجماعي الإسلامي تعمل وفق الصيغ المتوافقة مع الشريعة، خاصة المضاربة والمشاركة (بودخيل وزيرمي وبن زابر، 2021)

هذه المنصات توفر للمؤسسات الناشئة فرصة للوصول إلى قاعدة واسعة من الممولين من مختلف أنحاء العالم، كما أنها تتيح للأفراد المشاركة في تمويل المشاريع الريادية بمبالغ صغيرة. وهذا يعزز الشمول المالي و يتيح الفرصة لشرائح أوسع من المجتمع للمشاركة في الاستثمار. كما أن التمويل الجماعي الإسلامي يجمع بين البعد المالي والبعد الاجتماعي، حيث يمكن للممولين اختيار المشاريع التي تتوافق مع قيمهم وتحقق تأثيرًا إيجابيًا على المجتمع. (Sotehi & Zeghibid, 2023, p)

3. الدور الاستشاري والاحتضاني للبنوك الإسلامية

في هذا العنصر سنحاول إبراز أن دور البنوك الإسلامية لا يقتصر على تقديم التمويل، بل يمتد ليشمل الخدمات غير المالية من إرشاد وتدريب. كما سنعمل على توضيح أهمية بناء شبكات التواصل مع المستثمرين والشركاء الاستراتيجيين، والمتابعة المستمرة لأداء المشاريع لضمان نجاحها، مما يجسد مفهوم الشراكة الحقيقية.

1.3 تقديم الخدمات غير المالية (الإرشاد، التدريب)

لا يقتصر دور البنوك الإسلامية في دعم المؤسسات الناشئة على تقديم التمويل فقط، بل يمتد ليشمل مجموعة من الخدمات غير المالية التي تعد أساسية لنجاح هذه المؤسسات. فالإرشاد والتوجيه من ذوي الخبرة في مجال ريادة الأعمال يمكن أن يساعد رواد الأعمال الشباب على تجنب الأخطاء الشائعة وتطوير استراتيجيات فعالة للنمو. كما أن التدريب في مجالات الإدارة والتسويق والمحاسبة والتخطيط الاستراتيجي يعزز قدرات أصحاب المشاريع ويزيد من فرص نجاحهم (قسول وبلقطة، 2022، ص 380)

2.3 بناء شبكات التواصل مع المستثمرين

من أهم الخدمات التي يمكن أن تقدمها البنوك الإسلامية للمؤسسات الناشئة هو ربطها بشبكة واسعة من المستثمرين والشركاء الاستراتيجيين. فالبنوك الإسلامية بحكم موقعها في السوق المالي تمتلك علاقات قوية مع مستثمرين أفراد ومؤسسات وشركات كبرى. ويمكنها تنظيم فعاليات ولقاءات تجمع بين رواد الأعمال وهؤلاء المستثمرين، مما يتيح للمؤسسات الناشئة فرصة عرض مشاريعها والحصول على تمويل إضافي أو شراكات استراتيجية تساعدها على النمو والتوسع (شنتي وجدي، 2025، ص 96)

كما أن بناء شبكة من العلاقات مع الموردين والموزعين والعملاء المحتملين يعد أمراً حيوياً لنجاح المؤسسة الناشئة. فالبنوك الإسلامية يمكنها الاستفادة من علاقاتها الواسعة في مختلف القطاعات لفتح أبواب جديدة أمام المؤسسات الناشئة التي تمولها، سواء من خلال تسهيل الوصول إلى الموردين بأسعار تنافسية أو من خلال الترويج لمنتجاتها لدى العملاء المحتملين (شنتي وجدي، 2025، ص 96)

3.3 المتابعة والتقييم المستمر للمشاريع

نظراً لأن البنك الإسلامي يشارك في مخاطر المشروع وعوائده، فإنه يكون حريصاً على متابعة أداء المشروع بشكل دوري ومستمر. هذه المتابعة لا تهدف فقط إلى حماية استثمار البنك، بل تهدف أيضاً إلى مساعدة المؤسسة الناشئة على تحسين أدائها وتجاوز التحديات التي تواجهها. فالبنك يقوم بمراجعة الأداء المالي والتشغيلي للمؤسسة بشكل منتظم، ويقدم التوصيات والتوجيهات اللازمة لتصحيح المسار عند الحاجة (بورقة، 2022، ص 250)

كما أن التقييم المستمر يساعد على اكتشاف المشكلات في مراحلها المبكرة قبل أن تتفاقم، مما يزيد من فرص معالجتها بنجاح. وهذا الدور الإشرافي والرقابي يميز البنوك الإسلامية عن المصارف التقليدية التي تكفي بمتابعة سداد الأقساط دون الاهتمام بأداء المشروع نفسه. فالعلاقة بين البنك الإسلامي والمؤسسة الناشئة هي علاقة شراكة حقيقية تقوم على التعاون والتكامل لتحقيق النجاح المشترك (بورقة، 2022، ص 250)

III. المحور الثالث: التحديات والآفاق المستقبلية

ستتطرق في هذا المحور إلى الواقع الفعلي للبنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الناشئة، مبرزين التحديات التي تحول دون تفعيل دورها بشكل كامل. كما نستشرف الفرص المتاحة أمام البنوك الإسلامية في ظل النمو المتسارع لصناعة التمويل الإسلامي

وتزايد الوعي بأهمية الاستثمار الأخلاقي. ونختتمه بتقديم توصيات عملية لتطوير المنتجات التمويلية، وبناء القدرات المؤسسية، وتعزيز الشراكات، وإصلاح الأطر التنظيمية.

1. التحديات التي تواجه البنوك الإسلامية

تواجه البنوك الإسلامية عديد العوائق التي تحد من دورها، ومنها محدودية المنتجات المالية المخصصة للمؤسسات الناشئة والتركيز المفرط على المربحة. ضف إلى ذلك ارتفاع تكلفة المخاطر ونقص الخبرة في تقييم المشاريع الريادية، بالإضافة إلى القيود التنظيمية والرقابية التي لا تتناسب مع طبيعة العمل المصرفي الإسلامي القائم على المشاركة في الأصول الحقيقية.

1.1 محدودية المنتجات المالية المخصصة للمؤسسات الناشئة

على الرغم من تعدد الصيغ التمويلية الإسلامية وتنوعها، إلا أن الواقع العملي يكشف عن محدودية المنتجات المالية المخصصة بشكل خاص للمؤسسات الناشئة. فمعظم البنوك الإسلامية تعتمد بشكل أساسي على صيغة المربحة التي تمثل النسبة الأكبر من محفظة تمويلاتها، حيث وصلت نسبتها إلى 58.45% من إجمالي صيغ التمويل الإسلامي عالميًا. بينما تمثل صيغ المشاركة والمضاربة التي تعد الأنسب للمؤسسات الناشئة نسبة ضئيلة لا تتجاوز 5% من إجمالي التمويلات (غراب وخروبي، 2022، ص 634)

هذا التركيز على المربحة يعود إلى كونها أقل مخاطرة وأسهل في التطبيق من صيغ المشاركة. لكن المشكلة أن المربحة لا تلبى الاحتياجات التمويلية الخاصة بالمؤسسات الناشئة، خاصة في مراحلها الأولى. فالمؤسسات الناشئة تحتاج إلى تمويل يشاركها في المخاطر ولا يفرض عليها التزامات مالية ثابتة، وهو ما توفره صيغ المشاركة والمضاربة. لذا فإن على البنوك الإسلامية تطوير منتجات مالية مبتكرة ومتخصصة تلبى احتياجات هذا القطاع الحيوي (بورقية، 2022، ص 246)

2.2 ارتفاع تكلفة المخاطر ونقص الخبرة في تقييم المشاريع الريادية

تمثل المخاطر المرتفعة للمؤسسات الناشئة تحديًا كبيرًا للبنوك الإسلامية، حيث أن نسبة كبيرة من هذه المؤسسات تفشل في السنوات الأولى من تأسيسها. وبما أن صيغ المشاركة تقوم على مبدأ تقاسم المخاطر، فإن البنك يتحمل جزءًا من الخسارة في حالة فشل المشروع. وهذا يجعل البنوك الإسلامية حذرة في التعامل مع هذا القطاع، خاصة في ظل غياب آليات فعالة لإدارة المخاطر المرتبطة بالمؤسسات الناشئة (بورقية، 2022، ص 246-247)

كما أن تقييم المشاريع الريادية يتطلب خبرة خاصة تختلف عن تقييم المشاريع التقليدية. فالمؤسسة الناشئة قد لا تمتلك تاريخًا ماليًا طويلًا أو أصولًا ملموسة يمكن تقييمها، بل تعتمد قيمتها على الفكرة المبتكرة وفريق العمل وإمكانيات النمو المستقبلي. وتفتقر معظم البنوك الإسلامية إلى الكوادر المؤهلة القادرة على تقييم هذه الجوانب بشكل دقيق، مما يجعلها تحجم عن تمويل المؤسسات الناشئة أو تضع شروطًا صارمة لا تتناسب مع طبيعتها (بورقية، 2022، ص 247)

3.1 القيود التنظيمية والرقابية

تعمل البنوك الإسلامية في بيئة تنظيمية ورقابية صُممت في الأساس للبنوك التقليدية، مما يفرض عليها قيودًا إضافية لا تتناسب مع طبيعة عملها. فالأساليب الرقابية التي تتبعها البنوك المركزية مثل سياسة الاحتياطي القانوني وسياسة السيولة النقدية وحظر تملك الأصول الثابتة لا تتوافق مع نموذج العمل الإسلامي القائم على المشاركة في الأصول الحقيقية (بورقة، 2022، ص 247)

كما أن الدور التمويلي للبنوك المركزية كملجأ أخير للسيولة لا يتناسب مع طبيعة المصارف الإسلامية التي لا تتعامل بالفائدة، مما يضطرها للاحتفاظ بنسب سيولة مرتفعة تحسبًا لأي طوارئ. وهذا يقلل من قدرتها على توجيه المزيد من الأموال للاستثمار والتمويل. بالإضافة إلى ذلك، فإن القوانين والتشريعات في كثير من الدول لا تحتوي على أطر قانونية واضحة للتعامل مع صيغ التمويل الإسلامي، خاصة المشاركة والمضاربة، مما يخلق غموضًا قانونيًا يزيد من تردد البنوك في استخدام هذه الصيغ (بورقة، 2022، ص 247)

2. الفرص المتاحة

إن كثرة المعوقات لا تنفي أن أمام البنوك الإسلامية آفاقًا واعدة، بدءًا من النمو المتسارع لقطاع التكنولوجيا المالية الإسلامية الذي وصل إلى 4.45 تريليون دولار بنهاية 2023. بالإضافة إلى تزايد الوعي العالمي بأهمية التمويل الأخلاقي والطلب المتزايد على البدائل التمويلية المستقرة، خاصة بعد الأزمة المالية العالمية، مما يفتح المجال لتوسيع حصة البنوك الإسلامية السوقية.

1.2 النمو المتسارع لقطاع التكنولوجيا المالية الإسلامية

شهدت صناعة التمويل الإسلامي نموًا ملحوظًا في السنوات الأخيرة، حيث وصلت قيمة الأصول الإسلامية عالميًا إلى 4.45 تريليون دولار أمريكي بنهاية عام 2023، بمعدل نمو سنوي قدره 16.95%. ومن المتوقع أن تصل هذه الأصول إلى حوالي 5 تريليونات دولار بحلول عام 2026، وقد تصل إلى ما بين 7 إلى 8 تريليونات دولار بحلول عام 2027 (Cambridge Institute of Islamic Finance, 2024, p60).

هذا النمو الكبير يفتح آفاقًا واسعة للتوسع في تمويل المؤسسات الناشئة، خاصة مع تطور التكنولوجيا المالية الإسلامية. فقد ظهرت العديد من المنصات الرقمية والتطبيقات التي تقدم خدمات مالية إسلامية بطرق مبتكرة وبتكلفة أقل. وهذا يتيح للبنوك الإسلامية الوصول إلى شريحة أوسع من رواد الأعمال، بما في ذلك أولئك الذين يصعب عليهم الوصول إلى الفروع التقليدية للبنوك (ICD-Refinitiv, 2022, p8).

2.2 تزايد الوعي بأهمية التمويل الأخلاقي

في السنوات الأخيرة، تزايد الوعي العالمي بأهمية الاستثمار الأخلاقي والمسؤول اجتماعيًا، وأصبح المستثمرون يبحثون عن فرص استثمارية لا تحقق عوائد مالية فقط، بل تحقق أيضًا تأثيرًا إيجابيًا على المجتمع والبيئة. وفي هذا السياق، يبرز التمويل الإسلامي كنموذج رائد للتمويل الأخلاقي، حيث يقوم على مبادئ العدالة والشفافية والمسؤولية الاجتماعية ورفض الاستثمار في الأنشطة الضارة (Cambridge Institute of Islamic Finance, 2024, p78).

هذا التوجه العالمي نحو الاستثمار الأخلاقي يخلق فرصة كبيرة للبنوك الإسلامية لجذب شريحة واسعة من المستثمرين، سواء المسلمين أو غير المسلمين، الذين يبحثون عن استثمارات تتوافق مع قيمهم. كما أن المؤسسات الناشئة التي تسعى لتحقيق تأثير اجتماعي إيجابي تجد في التمويل الإسلامي شريكًا مثاليًا يشاركها نفس القيم والأهداف (قسول وبلقلة، 2022، ص 375)

3.2 الطلب المتزايد على التمويل البديل

مع تزايد الوعي بمخاطر التمويل التقليدي القائم على الفائدة، خاصة بعد الأزمة المالية العالمية عام 2008، تزايد الطلب على بدائل تمويلية أكثر استقرارًا وعدالة. وقد أظهرت الدراسات أن الغالبية العظمى من المسلمين يفضلون الحصول على منتجات مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية. وفي دول مثل ماليزيا وإندونيسيا وباكستان والسعودية، هناك طلب كبير على التمويل الإسلامي يفوق العرض المتاح حاليًا (قسول وبلقلة، 2022، ص 375)

هذا الطلب المتزايد يمثل فرصة ذهبية للبنوك الإسلامية لتوسيع نطاق خدماتها وزيادة حصتها السوقية. كما أن هناك ودائع إسلامية كامنة ضخمة في العديد من الدول الإسلامية لم تُستغل بعد بالشكل الأمثل. فعلى سبيل المثال، تشير التقديرات إلى وجود ودائع إسلامية كامنة في مصر تتراوح بين 3.46 إلى 5.18 مليار دولار، وفي باكستان بين 2.52 إلى 4.56 مليار دولار، وفي السعودية بين 1.8 إلى 2.3 مليار دولار. هذه الأموال يمكن توجيهها لتمويل المؤسسات الناشئة إذا توفرت المنتجات المالية المناسبة. (Hassan, 2015, p35)

3. التوصيات والحلول

من خلال ما تقدم سنجاول من خلال هذا العنصر تقديم حلول عملية لتفعيل دور البنوك الإسلامية، تشمل تطوير منتجات تمويلية مبتكرة ومرنة تلبي احتياجات المؤسسات الناشئة. مؤكدين على ضرورة بناء قدرات البنوك في تقييم المشاريع الريادية وإدارة المخاطر، وتعزيز الشراكات مع حاضنات الأعمال والجامعات والجهات الحكومية، وإصلاح الإطار التنظيمي والتشريعي بما يتناسب مع خصوصية التمويل الإسلامي وصيغ المشاركة.

1.3 تطوير منتجات تمويلية مبتكرة ومرنة

لتفعيل دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الناشئة، يجب عليها تطوير منتجات تمويلية مبتكرة تلبي الاحتياجات الخاصة لهذه المؤسسات. ويتطلب ذلك الاستثمار في البحث والتطوير، والاستفادة من التجارب الناجحة في دول مثل ماليزيا والإمارات التي طورت منتجات مالية إسلامية متقدمة للمؤسسات الناشئة. كما يجب على البنوك الإسلامية أن تولي عملية الابتكار أهمية كبرى من خلال استحداث أدوات وأساليب جديدة لتعبئة الموارد وتوظيفها بما يحقق أهدافها التنموية (بورقبة، 2022، ص 250)

من أهم آليات التطوير هو الموازنة بين الموارد القصيرة الأجل التي تمتلكها البنوك والأهداف الاستثمارية طويلة الأجل المطلوبة لتمويل المؤسسات الناشئة. ويمكن تحقيق ذلك من خلال تنويع أوعية الادخار والاستثمار، وإصدار شهادات استثمار قابلة للتداول،

وإنشاء صناديق استثمار متخصصة في المؤسسات الناشئة، والتأسيس والمساهمة في شركات رأس المال المخاطر الإسلامية، وإدارة وتكوين محافظ أوراق مالية تتيح استثمار الأموال لأجل طويل (بورقة، 2022، ص 250)

2.3 بناء قدرات البنوك في تقييم المشاريع الريادية

يتطلب التعامل الفعال مع المؤسسات الناشئة بناء قدرات خاصة لدى العاملين في البنوك الإسلامية. فيجب الاهتمام باختيار الموارد البشرية التي تؤمن بالفكرة الاقتصادية الإسلامية وتمتلك المؤهلات العلمية والشرعية اللازمة. كما يجب الاستثمار في برامج تدريبية متخصصة تطور قدرات العاملين في تقييم المشاريع الريادية وإدارة المخاطر المرتبطة بها (بورقة، 2022، ص 250)

من المهم أيضًا تفعيل دور هيئات الرقابة الشرعية بحيث تشارك مشاركة عملية في أنشطة البنك واستثماراته، وليس فقط إصدار الفتاوى الشرعية. فهذه الرقابة الشرعية يمكنها المساهمة في تطوير منتجات مالية جديدة تتوافق مع الشريعة وتلبي احتياجات السوق في نفس الوقت (بورقة، 2022، ص 250)

3.3 تعزيز الشراكات مع المؤسسات الداعمة لريادة الأعمال

لا تستطيع البنوك الإسلامية العمل بمفردها في دعم المؤسسات الناشئة، بل تحتاج إلى شراكات استراتيجية مع مختلف الجهات الفاعلة في منظومة ريادة الأعمال. وتشمل هذه الجهات حاضنات ومسرعات الأعمال، والجامعات ومراكز البحث العلمي، ومؤسسات الدعم الحكومية، والشركات الكبرى التي يمكن أن تكون عملاء أو شركاء للمؤسسات الناشئة (حاكم والعرفي، 2025، ص 448)

من خلال هذه الشراكات، يمكن للبنوك الإسلامية الوصول إلى أفضل المشاريع الواعدة، والاستفادة من خبرات الجهات الأخرى في احتضان ودعم المؤسسات الناشئة، وتقديم حزمة متكاملة من الخدمات المالية وغير المالية. كما أن التعاون مع الجامعات ومراكز البحث يتيح للبنوك الوصول إلى الأفكار المبتكرة في مراحلها المبكرة ودعمها لتتحول إلى مشاريع قابلة للتطبيق (شنتي وجدي، 2025، ص 97)

4.3 إصلاح الإطار التنظيمي والتشريعي

يتطلب تفعيل دور البنوك الإسلامية في تمويل المؤسسات الناشئة إصلاح الإطار التنظيمي والتشريعي بما يتناسب مع طبيعة العمل المصرفي الإسلامي. فيجب على البنوك المركزية تطوير أساليب رقابية خاصة بالبنوك الإسلامية تأخذ في الاعتبار خصوصية عملها ونموذجها التمويلي القائم على المشاركة في الأصول الحقيقية (بورقة، 2022، ص 250)

كما يجب إصدار تشريعات واضحة تنظم التعامل بصيغ المشاركة والمضاربة، وتحدد حقوق والتزامات كل طرف بشكل دقيق، مما يقلل من الغموض القانوني ويشجع البنوك على استخدام هذه الصيغ بشكل أكبر. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للحكومات تقديم حوافز ضريبية أو تنظيمية تشجع البنوك الإسلامية على تمويل المؤسسات الناشئة، مثل تخفيض متطلبات رأس المال أو السماح بمعاملة ضريبية تفضيلية للتمويلات الموجهة لهذا القطاع (شنتي وجدي، 2025، ص 97)

IV. الخاتمة

من خلال ما سبق، يتضح أن البنوك الإسلامية تمتلك إمكانيات كبيرة للعب دور محوري في بناء منظومة متكاملة لدعم ريادة الأعمال. فالصيغ التمويلية الإسلامية، خاصة المضاربة والمشاركة، تتوافق بشكل كبير مع طبيعة واحتياجات المؤسسات الناشئة، حيث تقوم على مبدأ المشاركة في المخاطر والعوائد دون فرض التزامات مالية ثابتة أو اشتراط ضمانات يصعب توفيرها.

ومع ذلك، فإن الواقع العملي يكشف عن فجوة كبيرة بين الإمكانيات النظرية والتطبيق الفعلي، حيث لا تزال نسبة التمويل بصيغ المشاركة محدودة جداً مقارنة بصيغ المديونية كالمrabحة. وهذا يتطلب جهوداً مشتركة من جميع الأطراف المعنية لتذليل العقبات وتفعيل دور البنوك الإسلامية في هذا المجال الحيوي.

إن التحول من نموذج التمويل التقليدي إلى نموذج الشراكة الاستراتيجية ليس خياراً فحسب، بل هو ضرورة لتعزيز الابتكار والتنمية المستدامة. فالمؤسسات الناشئة تمثل المستقبل الاقتصادي للأمم، وتمويلها بطريقة عادلة وأخلاقية يساهم في بناء اقتصاد أكثر استقراراً وشمولية. والبنوك الإسلامية، بما تمتلكه من فلسفة قائمة على العدالة والتكافل الاجتماعي، هي الأنسب للقيام بهذا الدور وتحقيق هذه الرؤية. (Ledhem & Moussaoui, 2021)

قائمة المراجع:

المراجع العربية:

- بودخيل، م. أ.، زيرمي، ن.، وبن زاير، م. (2021). التمويل الجماعي الإسلامي كوسيلة للتمويل الاجتماعي: التجارب الرائدة لمنصات التمويل الجماعي للمؤسسات الناشئة في شمال إفريقيا. مجلة بحوث اقتصادية عربية.
- بورقبة، ش. (2022). آليات تفعيل صيغ المشاركة في المصارف الإسلامية كرأس مال مخاطر لتمويل المشاريع الريادية. مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، 6(2)، 241-251.
- حاكم، ط.، والعرفي، ك. (2025). آلية تفعيل صيغ التمويل الإسلامي لتمويل المؤسسات الصغيرة والناشئة في الجزائر. مجلة الشهاب، 11(1)، 429-450.
- شنتي، ي.، وجددي، ع. ح. (2025). تمويل المؤسسات الناشئة وفق صيغ التمويل الأصغر الإسلامي. مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال، 8(1)، 80-99.
- غراب، ح.، وخروبي، أ. (2022). صيغ التمويل البنكي الإسلامي المتاحة في النوافذ الإسلامية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية (دراسة حالة لعينة من الدول ذات التمويل الإسلامي من 2013-2020). (مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال، 5(2)، 622-640.
- قحف، م. (1998). (مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي. المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية.
- قسول، أ.، وبلقلة، ب. (2022). النموذج المؤسسي الأفضل للتمكين الاقتصادي لفقراء المسلمين من خلال التمويل الأصغر -دراسة مقارنة بين مختلف مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية والإسلامية. -مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، 18(29)، 263-276.

المراجع الأجنبية:

Cambridge Institute of Islamic Finance. (2024). Cambridge Global Islamic Finance Report 2024. Cambridge Institute of Islamic Finance.

Dean, E. (2024, October 14). 100+ Startup Statistics You Need to Know in 2024 – Success, Failure, and More. Business2Community. <https://www.business2community.com/startup-statistics>

Hassan, K. (2015). Entrepreneurship, Islamic Finance and SME financing. ISFSB 7th Public Lecture of Financial Policy and Stability, Jakarta.

ICD-Refinitiv. (2022). Islamic Finance Development Report 2022. Refinitiv.

Ledhem, M. A., & Moussaoui, W. (2021). Islamic finance for entrepreneurship activities and economic growth: A parametric and non-parametric analysis from Malaysia. PSU Research Review, 5(3), 155-172. <https://doi.org/10.1108/PRR-12-2019-0033>

Sotehi, D., & Zeghibid, N. L. (2023). Challenges and Opportunities of Islamic Crowdfunding as a new Innovative mechanism to finance Startups. Journal of Contemporary Issues in Business and Government, 29(1), 124-138.