

# التورق، معناه وحكمه

اعداد

محمد بن علي الفيضي

جامعة الملك عبدالعزيز سابقاً

---

## بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه.

الورق في اللغة (بكسر الراء والاسكان) هي الدراهم من

الفضة، والتورق طلب الورق أي الدراهم.

وفي الاصطلاح الفقهي التورق هو شراء سلعة ليبيعتها إلى آخر

غير بائعها الأول للحصول على النقد. مثال ذلك ان يشتري سلعة

بثمن مؤجل ثم يبيعها لآخر نقداً ليحصل على ثمنها الحال لرغبته في

الحصول على النقد.

فان باعها إلى نفس بائعها الأول فهي العينة الممنوعة، اما ان

باعها إلى طرف ثالث فهي التورق.

---

## حكم التورق :

ذهب جمهور الفقهاء الى جواز شراء الرجل سلعة بالاجل وبيعها الى غير بائعها نقداً وغرضه الحصول على النقود، وكلمة التورق من عبارات الحنابلة. أما المذاهب الأخرى فيعرض فقهاءها الى التورق عند الحديث عن العينة فيفرقون بينها وهي ممنوعة وبين التورق وهو جائز عند جمهورهم. واستدلوا على القول بالجواز بالكتاب والسنة والقياس. اما الكتاب فقوله تعالى: "وأحل الله البيع" إذ يدل ذلك على إباحة كل بيع إلا ما دل دليل معتبر على حرمة ولا دليل هنا على حرمة التورق وقد اثبت شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله ان الأصل في العقود والشروط الإباحة إلا ما دل الدليل على حرمة. ومن السنة على الأحاديث في البيع وهي في نفس المعنى. اما القياس فلان البيع توافرت فيه أركانه وشروطه وخلا من المفسدات كالغرر والجهالة والربا ونحو ذلك.

---

وقد تضافرت الفتاوى المعاصرة على جواز هذا البيع أيضاً،  
منها قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورة  
مؤتمره الخامسة عشرة (رجب ١٤١٩هـ) حيث قرر جواز التورق،  
وكذا هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية واللجنة الدائمة  
فيها، كما أفتى بجوازه المفتي العام للمملكة العربية السعودية  
السابق الشيخ عبدالعزيز ابن باز رحمه الله (مجموع فتاوى ومقالات  
متنوعة ج ١٩ ص ٩٣) والمفتي العام الأسبق سماحة الشيخ محمد بن  
إبراهيم آل الشيخ (فتوى رقم ١٥٦٩ المنشورة في المجلد السابع من  
فتاوى ورسائل).

### كلام ابن تيمية وابن القيم -رحمهما الله- في المسألة:

ذهب شيخ الإسلام ابن تيمية وكذا تلميذه ابن القيم الى عدم  
جواز التورق مع ان المشهور عند الحنابلة الجواز. وقد ذكر ابن

---

تيمية رحمه الله لقوله هذا مستندين الأول انه من بيع المضطر وقد  
ورد النهي عن بيع المضطر، والثاني انه حيلة على الربا.

### أ- القول بان التورق من بيع المضطر:

نهى رسول الله ﷺ عن بيع المضطر وللحديث روايات اقواها  
مارواه أبو داود باسناده عن شيخ من بني تميم قال: خطبنا علي  
رضي الله عنه قال نهى رسول الله ﷺ عن بيع المضطر وبيع الغرر وبيع الثمرة  
قبل ان تدرك. ورواه البيهقي عن شيخ من بني تميم عن علي قال  
سيأتي على الناس زمان عضوض بعض الموسر على ما في يديه ولم  
يؤمر بذلك قال تعالى: "ولا تنسوا الفضل بينكم". يعز الاشرار  
ويستذل الاخيار وما يمنع المضطرون وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع  
المضطر ومن بيع الغرر وعد بيع الثمرة قبل ان تطعم".

---

وليس للمعترض على التورق حجة فيما ذكره ابن تيمية  
لسببين: الأول لضعف اسناد هذه الاحاديث فهي لا تنهض حجته  
للقول بالمنع.

قال الخطاب في معالم السنن "في استناده رجل مجهول  
(ص ٦٧٧ ج ٣).

وقال ابن حزم في المحلى "لو استند هذا الخبران لقلنا بهما  
مسرعين ولكنهما رسلان ولا يجوز القول في الدين بالمرسل" (المحلى).

والثاني: ان المعنى الذي من أجله منع بيع المضطر لا يظهر في  
التورق وبخاصة في تطبيقاته المصرفية. قال الخطابي في معنى بيع  
المضطر: "بيع المضطر يكون على وجهين احدهما ان يضطر الى العقد  
عن طريق الإكراه عليه فلا ينعقد العقد والثاني ان يضطر الى البيع  
لدين او مؤنة ترهقه فيبيع ما في يده بالوكس من اجل الضرورة  
فسبيله من حيث المرؤه ان لا يترك حتى يبيع ماله ولكن يعان

---

ويقترض ويستمهي الى الميسرة حتى يكون فيه بلاغ فان عقد البيع على هذا الوجه صح ولم يفسخ".

### ب- ان التورق حيلة على الربا :

قال ابن العثيم رحمه الله في اعلام الموقعين "وكان شيخنا رحمه الله يمنع من مسألة التورق وروجع فيه مراراً وانا حاضر فلم يرخص فيها وقال: المعنى الذي لأجله حرم الربا موجود فيها بعينه مع زيادة الكلفة بشراء السلعة وبيعها والخسارة فيها..." (اعلام الموقعين ج ٣ ص ٢٢).

فابن تيمية يراه حيلة على الربا وهو ربما كان كذلك في زمن ابن تيمية ولك الآن - ان كان حيلة- هو حيلة للهروب من الربا. ونحن لو طبقنا عليه كلام ابن تيمية رحمه الله في الحيل لوجدنا القول بان التورق المصرفي المعاصر حيلة على الربا غير سديد. يقول رحمه الله في مسألة الحيلة في الفتاوى ج ٢٩ ص ٤٤٧ "وأصل هذا الباب ان

---

الاعمال بالنيات وانما لكل امرء ما نوى فان كان قد نوى ما احله الله  
فلا بأس وان نوى ما حرم الله وتوصل إليه بحيلة فان له ما نوى " فلا  
تكون حيلة إلا ان ينوي محرماً يتوصل إليه بالتحايل.

والمتورق ليس نيته ارتكاب الحرام بل نيته اجتناب الحرام كيف  
لا والحرام مشرعة ابوابه امامه وهو أقل كلفة ونفقة ثم يتركه ويأخذ  
بالتورق لاجتناب الحرام.

ويضيف رحمه الله في ابواب الحيل ص ٢٤١ " وكذلك اذا  
اتفقنا على معاملة ربوية ثم اتيا صاحب حانوت... " فهذا دليل على ان  
المحتال يقصد الحرام ثم يلبس بلباس المباح "

ويقول رحمه الله " هذه المعاملة وامثالها التي يقصد بها بيع  
الدراهم بأكثر منها الى أجل هي معاملة فاسدة " (٤٣٨) وجلي ان ليس  
هو مقصد همها.



---

اعتراضات ودفعها :

قصد المشتري انما هو الحصول على النقود.

الجواب ان ذلك لا تأثير له على صحة المعاملة إذ ان التورق كسائر العقود الأخرى المطلوب فيه تحقق صورته الشرعية اما نية العاقد فلا أثر لها فالنوايا لا يعلمها إلا الله عزوجل. فيحرم البيع إذا لم تتحقق الصورة الشرعية ويجوز بتحققها. يشهد لذلك ما ورد في صحيح البخاري ومسلم ان رسول الله ﷺ استعمل رجلاً على خبير فجاءه بتمر جنيب (والجنيب هو الطيب، والجمع هو الرديء) فقال له "أكل تمر خبير هكذا" قال يا رسول الله انا لناخذ الصاع من هذا بالصاعين والصاعين بالثلاثة فقال له عليه الصلاة والسلام "لا تفعل بع الجمع ثم ابتع بالدراهم جنيباً". اذ ان مبادلة التمر بالتمر يشترط فيها التساوي لان التمر من الأموال الربوية التي وردت في حديث الاصناف الستة. فانظر كيف ان تغير صورة العقد نقله من الحرمة الى الحل مع ان الغرض والقصد في كلا الحالين واحد.

---

### طريقة تنفيذ عمليات التورق في البنوك:

يقوم البنك بشراء كمية من السلع لنفسه (جملة) ثم يبيعها الى عملائه (قطاعي) وعندما يتقدم العميل إلى البنك فإنه يطلب شراء كمية محددة من سلعة يملكها البنك وقت البيع وموجودة في مستودعات مخصصة لتلك السلعة. وهو يبيع على الوصف ومعلوم انه يجوز بيع السلعة على الوصف أو على رؤية متقدمة فإذا قبضها المشتري وجاءت على خلاف الوصف كان بالخيار ان شاء قبل وان شاء رد، وان جاءت على الوصف لزم البيع.

فإذا قبل البنك الطلب باعه كمية من السلعة المتفق على بيعاً مؤجلاً بثمن مقسط ولما كانت السلع موجودة في مستودعات في اماكن متفرقة لزم ان ينص في عقد البيع على اشتراط مكان وفاء البنك بالسلعة للعميل. بمجرد حصول الإيجاب والقبول بين البنك والعميل تصبح السلعة ملكاً لذلك العميل المشتري وهي سلعة معينة

---

وليست "قفيزة من صبره". فإذا كانت في مستودعات منظمة كان لها رقم تسلسلي بحيث يتعين في عقد الشراء ما وقع عليه البيع، ويجوز له التصرف فيها بالبيع الى طرف ثالث. وهو عندئذٍ مخير ان شاء احتفظ بها في ملكه ودفعت مصاريف التخزين لصاحب المستودع، وان شاء قبضها في مكان الوفاء بحسب ما اشترط البائع في العقد وهو موقع المستودع وتصرف بها.

وإذا رغب ان يوكل البنك بان يبيعها على طرف ثالث بالسعر الجاري في السوق وان يقبض ثمنها نيابة عنه وان يودع ذلك الثمن في حسابه فله ان يفعل ذلك لأن مثل هذه الوكالة جائز لا بأس به.

### هل الوكالة بالبيع في التورق جائزة:

الجواب ان توكيل العميل البنك ببيع البضاعة المملوكة له إلى طرف ثالث أمر جائز، على أصل جواز التوكيل من جائز التصرف. والقول بجواز هذه الوكالة ليس جديداً بل ورد في فتوى لسماحة

---

الشيخ محمد بن إبراهيم آل الشيخ المفتي العام الأسبق للمملكة العربية  
السعودية، حيث سئل رحمه الله عن رجل اشترى من تاجر سلعة  
بالأجل يريد التورق ووكله ببيعها في الحراج وقبض الثمن نيابة عنه  
فأجاز ذلك رحمه الله وقد ورد نص الفتوى المذكورة في المجلد السابع  
من فتاوى ورسائل لسماحة الشيخ محمد بن ابراهيم آل الشيخ  
(ص ٦٤).

نخلص من كل ذلك ان التورق اذا جرى بالطريقة الصحيحة  
فهو وسيلة لحصول من يحتاج الى النقد حصوله على السيولة دون  
الوقوع في الربا المحرم اذ التورق داخل في باب البيع وليس القرض.

### التورق المصرفي :

لإتمام عملية التورق المصرفية هناك متطلبات شرعية وأخرى  
مالية (متعلقة بالمخاطر):

---

## أولاً: المتطلبات الشرعية :

١- يجب ان يشتري البنك سلعة معينة، موجودة عند البيع في

مستودعات بائعها أو مستودعات لأطراف اخرى يمكن

التحقق من وجودها فيه. ويمكن ان يكون الشراء على

الوصف أي وصف سلعة معينة، ومن الأفضل ان تحصل

المعاينة المباشرة عند الشراء.

٢- يمكن ان يتم الشراء بالنقد او الآجل ولا يؤثر ان كان بالنقد

ان ينقد البنك الثمن الى المشتري او يتأخر في ذلك مادام ان

الثمن كان معلوماً عند انعقاد البيع.

٣- ليس هناك ما يمنع من شراء سلعة موصوفة في الذمة أي

غير معينة ولكن في هذه الحالة لابد من دفع الثمن كاملاً

بدون تأجيل، كما لا يمكن للبنك بيعها الى عميله المتورق إلا

بعد القبض.

---

٤- فإذا وقع شراء سلعة معينة من قبل البنك يمكن له عندئذٍ بيعها على عملية المتورق بالاجل مع الزيادة المتفق عليها من أجل الاجل.

٥- وعندما يبيع البنك على العميل يجب ان يمكنه من قبض السلعة وتسلمها بنفسه من المستودع اذا رغب، او ان يبيعها العميل بنفسه الى طرف ثالث كما ان له توكيل البنك ببيعها نيابة عنه. ويجب ان لا يكون البيع الى العميل مشروطاً بتوكيل العميل للبنك بل يكون البيع والوكالة مستقلاً عن بعضهما البعض.

٦- لا مانع من توكيل العميل البنك لبيع تلك السلعة، إلا ان الوكالة يجب ان تقع عند او بعد توقيع عقد الشراء من قبل العميل من البنك.

٧- واذا كان البنك قد اشترى كمية كبيرة من سلعة ثم باع منها اجزاء الى عدد من العملاء، فانه في كل مرة يقع البيع، يجب

---

ان يقع على جزء معين من السلعة وليس على مشاع اذ لا يجوز للعميل اصاله او وكالة ان يبيع الى طرف ثالث إلا بعد ان يتعين المبيع.

٨- اذا كانت الكمية الموجودة في المستودع ذات ارقام متسلسلة (على صفة سائل او نحو ذلك) لزم ان يقع البيع على وحدات معينة بالرقم التسلسلي.

#### ثانياً : المتطلبات المالية :

لتقليل المخاطر يجب على البنك ان يختار سلعة تتوافر على الصفات التالية :

١- ان تكون ذات اسعار قليلة التذبذب، وان لا تكون مما يتعرض للفساد بمرور الوقت او يحتاج الى تكاليف تخزين عالية.

٢- يجب ان يدخل البنك وسيطاً بين باعة ومشتريين ضمن اجراءات مستقرة بينهما فيأتي الى شراء منتج سلعة مستوفية

---

للووصف الوارد في رقم (١) ويتأكد من وجود طلب مستقر  
على سلعتها من قبل عدد قليل من المشتريين.

٣- جميع الشركات المنتجة للمواد الأساسية تقوم بالبيع  
لموزعين. ما على البنك عندئذٍ إلا ان يدخل وسيطاً فيشتري  
من المنتج ثم يبيع على عملائه ثم بعد ذلك يبيع الى الموزعين  
وكالة عن عملائه.

٤- حتى يمكن للبنك الدخول في هذه العمليات المستقرة بين  
المنتج والموزع لابد من وجود حافظ لكليها :

■ اما من ناحية المنتج، فالذي يظهر ان اكثر المنتجين  
يمنحون الموزعين أجلاً (شهر او اكثر او أقل) فاذا عرض  
البنك على المنتج الشراء مع الدفع الفوري فهذا سيولد  
حافزاً فورياً يدفعه الى الدخول مع البنك.

والله سبحانه وتعالى أعلم وأحكم،،،