

# الشؤون المالية في الكنيسة

## الشؤون المالية في الكنيسة

الأسبوع التاسع اليوم الرابع



بنهاية هذا الدرس سوف:

- ١- تعدد أربع طرق عملية لتوفير المال للكنيسة، وتشرح مزاياها وعيوبها الرئيسية.
- ٢- تذكر كيف أن الحالة الروحية للكنيسة ربما تقاس بنسبة توزيع المصروفات فيها.
- ٣- تصف طريقتين لتوزيع وتفتين أموال الكنيسة، وتقتراح كيف يمكن توحيدهما.

راجع كل إجابة مع الإجابة المعطاة بنهاية الدرس قبل أن تنتقل إلى السؤال الذي يليه.

- ١- رأينا في اليوم الأول من هذا الأسبوع أن المال هو أحد المصادر والإمكانات التي يعطيها الله للكنيسة لتنفيذ إرادته في العالم. وهذا يعني أن استخدام الكنيسة للمال بطريقة مسؤولة هو جزء من خدمتها الروحية. وأنه من المهم أن يكون لنا موقف صحيح تجاه أموال الكنيسة، مع ملاحظة تجنب التطرف التالي:



هناك احتمال أن تحتل الشؤون المالية مكانة كبيرة في حياة الكنيسة المحلية. فيمكن أن يسيطر على قادة الكنيسة ضغط مستمر لحاجة البحث عن طرق للحصول على المال حتى تستمر خدمة الكنيسة. فبدلاً من صرف وقت في التفكير، والتخطيط، وتنفيذ برنامج يتوجه للخارج ويستعد لمجابهة الاحتياجات الحقيقية لكل من أعضائها والمجتمع المحيط بها، يضيع الوقت والطاقة في استحداث طرق ووسائل للحصول على الأموال الضرورية للإبقاء على أقل برنامج من العبادة، والمعمودية، والزواج، والجنزات مستمرا. وتكون نتيجة ذلك أن يعتقد الأعضاء العاديون وأيضا الناس من خارج الكنيسة بأن النشاط الرئيسي في الكنيسة هو جمع المال.

الجانب الثاني: هو وجود موقف مخالف ينظر إلى الأمور المالية على أن جوهرها غير روحي، فهي شيء ضروري لا غنى عنها ولكن يجب أن نفكر فيها ونقولها في الدوائر المسيحية بأقل درجة ممكنة.

علما بأن الرسول بولس لم يعلم أبداً بأن إهمال إدارة المالية في الكنيسة علامة على الروحانية! وذلك ما يوضحه تماما في ٢كو٨ و ٩.

أ - ما الذي تظهره ٢كو٨ و ٩ عن رأي بولس في مكانة المال في الكنيسة؟ (تحتاج أن تلقي نظرة عابرة على الفصل قبل الإجابة).

\_\_\_\_\_

ب- هل تعتقد أن كنيسةك المحلية تهتم بالأموال المالية أكثر من اللازم أو أقل من اللازم، أو بشكل متوازن؟

\_\_\_\_\_

٢- إن المال هو مصدر نحصل عليه كعطية من الله، ويجب أن نستخدمه الكنيسة بطريقة مسؤولة لخدمته. فيجب أن يكون تصرفها في المال، في كل من جمعه و صرفه، طبقاً لأعلى المثاليات المسيحية.

## جمع المال في الكنيسة :

يجب أن لا يعتمد تمويل عمل الله في الكنيسة ومن خلالها على مناقشة الأعضاء لدفع المال لسد احتياجات الكنيسة (ومع ذلك فمن الضروري التأكد من إعطاء الأعضاء صورة حقيقية لمتطلبات الكنيسة المالية). ولكن يجب أن نتقدم أعمق من ذلك، بأن نعطي التعليم الأساسي بصورة نظامية ودورية عن علاقتنا مع الله في المسيح، بحيث يشمل على وكالتنا لكل هبات الله. ويجب تعليم موقف المسيحي من المال ومسؤوليته في العطاء من أجل عمل الله ليس قبل أو أثناء حملة الوكالة فقط ولكن كجزء مكمل لخدمة التعليم الدائمة والمستمرة. فنحن نريد أن نمي شعوراً بالمسؤولية ونشجع العطاء المتناسب والمنتظم.

يجب على قادة الكنيسة كذلك بجانب تعليم الأعضاء مسؤوليتهم في العطاء، أن يقوموا بطرق عملية، حتى يساعدوهم في أن يترجموا نواياهم الحميدة إلى فعل. فقد كان بولس سعيداً لأن الكنيسة في كورنثوس قررت أن تقدم مساعدة مالية للإغاثة في أورشليم واليهودية، ولكن عندما رأى أنهم تأخروا كثيراً في عملها، قام ببعض الخطوات لمساعدتهم أن يترجموا نواياهم الحميدة إلى فعل (٢كو٨: ١٠-٢٤).

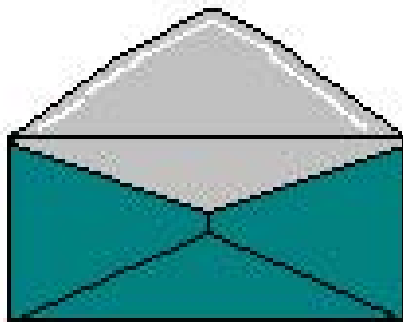
في أي طريقتين أساسيين يجب على الكنيسة تشجيع أعضائها أن يعطوا من أجل عمل الله؟

أ - \_\_\_\_\_

ب- \_\_\_\_\_

٣- توجد عدة طرق عملية يمكن للكنيسة المحلية أن تستخدمها لتشجيع أعضائها أن يكونوا نظاميين ومنتظمين في عطائهم. وسندرس الحجج المؤيدة والمناقضة لسته منها.

### أولاً : نظام المغلف



في هذه الطريقة يدفع الأعضاء بصورة منتظمة (عادة شهرياً أو أسبوعياً) كمية ثابتة يكونوا قد حددوها بأنفسهم من قبل. فتصلهم مسبقاً مغلفات بحيث يمكنهم تقديمها وبها التقدمة أثناء اجتماع العبادة في الكنيسة. وهذا النظام له عدة ميزات. فهو يشجع العطاء المنتظم، وهو أفضل من العطاء العشوائي الذي يأتي بدافع الساعة، وحسبما وجد في جيب الشخص من قطع نقدية



(فكة أو فراطة). وكما يسمو على نظام الجمع مقابل إيصال دفع} يحمله من يجمع التقدّمات لكل بيت يزوره (يوجد ميل للاعتقاد بأن هذا النوع من الجمع هو كاشتراك عضوية). وهو يعطي شعورا بأن المال تقدمة لله في وقت العبادة. وإذا كتب رقم متسلسل على المغلفات بدون ذكر اسم المعطي، يمكن المحافظة على رغبة هؤلاء الذين يريدون أن يعطوا في الخفاء، فلا يوجد أحد غير أمين الصندوق يمكنه تحديد المعطي لأي مغلف معين.

يعتمد هذا النظام إلى حد كبير على الحضور المنتظم للأعضاء في اجتماع العبادة في الكنيسة. وأحد عيوبه احتمال أن يبقى عطاء الشخص جامدا على مر السنين. فكل عضو يقرر كم سيدفع كل شهر ويستمر بعد ذلك يقدم نفس المبلغ لسنوات، بالرغم من زيادة الرواتب، وإلخ. ويمكن تجنب هذه الخطورة بشكل فعال كبير بإعطاء الأعضاء فرصة بصورة دورية (عادة سنويا) ليعيدوا نظرهم في الكمية التي يعطونها.

توجد في طريقة المغلفات هذه ميزة خاصة لهؤلاء الذين يتقاضون أجورهم شهريا أو أسبوعيا. فحالمًا يتسلمون رواتبهم، يمكن وضع الجزء الأول منها تواء، سواء كان العشر أو أي كمية أخرى وإغلاقها في المغلف، لأخذها إلى الكنيسة في اجتماع العبادة القادم. ويمكن أن يكون لهذا فائدة جمة ولاسيما عندما نفعله في وقت الصلاة والتأمل العائلي اليومي حيث نقوم بوضع التقدمة في داخل المغلف أولا، وقبل التفكير في أي مصروف آخر.

أ - عدد باختصار ثلاث ميزات لنظام المغلفات

١.

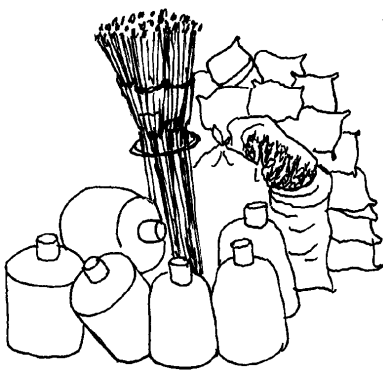
٢.

٣.

ب- هل تعتقد أنه من الحكمة أن يستخدم هذا النظام في كنيستك؟ أعط الأسباب وراء إجابتك

## ثانيا: عطاء عيني

ترتب كنائس كثيرة للأعضاء وبصورة خاصة في مناطق الريف أن يدفعوا تقدماتهم عينا وذلك بالإضافة إلى العطاء النقدي. فيعطي المزارعون في وقت الحصاد (حاليا، بعد تحسين طرق الزراعة، يتم في أماكن كثيرة جمع أكثر من محصول خلال سنة واحدة) تقدمة من



محصولهم. وبالإضافة إلى ذلك، يعطي كثيرون في كل أسبوع بعض "الخبز، أو الحليب، أو الجبن أو السمن، أو البيض" (توضع جانبا قبل كل وجبة) وكذلك يعطون من أول إنتاجهم من الفواكه وتقدمات أخرى عينية. ويجب تشجيع هذا النوع من العطاء الذي يمكنه أن يشكل قدرا كبيرا جدا من نسبة دخل كنيسة الريف أو القرية، وفي نفس الوقت يساعد في زيادة شعور الأعضاء بأن كل هبات الله هي عطية منه وعليهم أن يعيدوا له جزءا من أجل عمله. ويجب القيام بترتيبات معينة لبيع هذا المنتج. والتكاسل في القيام بهذا الموضوع أدى في بعض الكنائس إلى التخلي عن طريقة جيدة للعطاء لعمل الله.

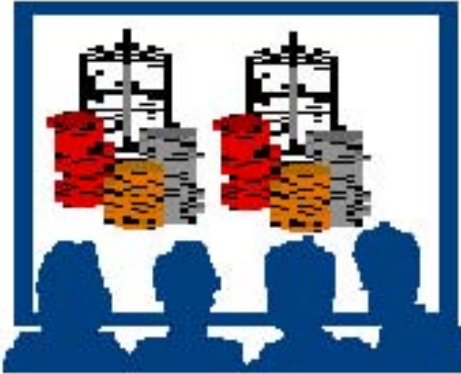
قرر كل الأعضاء في كنيسة ريفية، بعد هذه التجربة، العودة إلى ما شعروا بأنه طريقة أحسن. ولكنهم فكروا فيها بعناية فائقة نتيجة لتجربتهم. وأخيرا قرروا أن يوزعوا جرات فخارية، عليها اسم كل عائلة، أثناء اجتماع العبادة. وبعد ذلك كان يجمع كل سبت رجال الكنيسة تقدمة الشعير (الأرز) من البيوت ويقومون ببيعها بمساعدة أمينة صندوق اجتماع

-٤

السيدات في مساء نفس اليوم في السوق. وفي اليوم التالي يعلن عن كم جمعوا من الشعير (الأرز) وكم كان المبلغ الذي حصلوا عليه، ويقدم مع التقدّمات.  
أ - صف واحدا من مخاطر نظام العطاء العيني.

ب- كيف يجب على قادة الكنيسة تجنب هذا الخطر؟

### ثالثا: إعلام الأعضاء



بما أنه يجب أن تعتمد ماليات الكنيسة على تعليم منتظم للكتاب المقدس، فإن هذا يتيح المجال لإعلام الأعضاء بالاحتياجات المالية للكنيسة ولعمل تقارير دورية بالدخل والمصروفات. فإن تقديم كشف بالحساب المدقق والميزانية من قبل أمين صندوق الكنيسة للاجتماع السنوي للأعضاء يعطي واحدة من مثل هذه الفرص. ويمكن أن تعلق تفاصيل الدخل والمصروفات على لوحة الإعلانات شهريا أو كل ربع سنة، وفي

-٥

بعض الكنائس يعلن عن قيمة العطاء الذي جمع في الأسبوع السابق أثناء اجتماع العبادة. والبيعض يضعون هذا في مجلة الكنيسة. ونحن نفعل هذا كله لكي نولد ثقة بين الأعضاء ونشجع العطاء السخي.

يساعد الإعلان الصريح عن الموقف المالي أعضاء الكنيسة أن يثقوا في هؤلاء الذين يتعاملون مع مال الكنيسة ويحفزهم على العطاء. ما هي الثلاثة عناصر الخاصة من المعلومات المالية التي ذكرت هنا والتي من المناسب الإعلان عنها؟

.١

.٢

.٣

### رابعا: حملة الوكالة



طريقة أخرى لإعلام الأعضاء عن مالية الكنيسة وتشجيع مساهمتهم المسؤولة هو عقد حملة للوكالة. وبصورة أساسية، تشتمل هذه الحملة على زيارة أعضاء الكنيسة في بيوتهم بواسطة فرق من الزوار مدربين على هذا العمل، يكونون من بين الأعضاء في الكنيسة المحلية. فيقدمون مع بعض التعليم من الكتاب المقدس للاحتياجات المالية للكنيسة، وكذلك الحاجة إلى مساهمات الأعضاء النشطة في عمل الكنيسة، ويدعونهم للتعهد بأن يعطوا مبلغا دوريا من المال وأن يكون لهم دور في برنامج الكنيسة. وقد اختبر العديد من الكنائس نتائج روحية ملحوظة في حملات الوكالة، بالإضافة إلى زيادة في دخلها. وستعطى تفاصيل عمل حملة الوكالة في الأسبوع العاشر.

-٦



أ - بخلاف الجانب المالي، ما مبدأ حياة الكنيسة الذي يظهره زوار حملة الوكالة؟

ب- هل يمكنك القول بأن هذا المبدأ (كما جاء في السؤال السابق) شُدِّد عليه بما فيه الكفاية في كنائسنا؟

### خامسا: بيع أشياء مصنوعة في البيت

٧- تعتمد بعض الكنائس في كثير من دخولها على بيع أشياء مصنوعة في البيت، في الاحتفالات، والبازارات، والخ. فماذا تعتقد في مثل هذه الطرق لجلب الأموال للكنيسة؟ فبينما



يجب أن لا ندينها بدون تفكير واعٍ، إلا أن مثل هذه الطرق قد تجلب مخاطر للكنيسة يجب أن يفكر فيها هؤلاء الذين قرروا استخدامها. والحق يقال أن هناك بعض من أعضاء الكنيسة، الذين ربما لا يكون في مقدورهم المساهمة بمبلغ نقدي كبير، في حين يكون بإمكانهم تقديم مساهمة كبيرة من مواد أنتجوها يمكن بيعها. وقد يستفد بيع هذه الأشياء المصنوعة وقتاً أكثر نسبياً وطاقة، إلى حد الإضرار بنشاطات الكنيسة الأكثر أهمية. ولا حاجة للقول، بأن أي شكل من أشكال القمار والمراهنة، مثل اليانصيب والقرعة، يجب أن لا يكون لها أي مكان في برنامج الكنيسة المالي. ومع ذلك، فغالبا تساعد مبيعات الأشياء المصنوعة والولائم والحفلات، وغيرها في شركة الكنيسة المحلية لأن أعضاءها يعملون معا في مثل هذه المشاريع، مع أنه في أوقات أخرى يكون هناك تأثير عكسي!

أ - اذكر سيئتين وميزتين محتملتين في بيع الأشياء المصنوعة.

الميزتان :

السيئتان :

ب- ما النشاط الذي يعتقد الكاتب أنه يجب أن لا ينشأ أبدا ولا يشجع عليه لكسب مال للكنيسة؟

### سادسا: "عطاء ليس من أشخاص"

٨- يوجد مصادر عديدة ممكنة للحصول على المال للكنيسة بخلاف الذي يأتي من تقدمات الأعضاء. ربما نطلق عليها اسم "العطاء غير الشخصي"، ويشتمل على فوائد الأموال المُودعة في المصارف والبنوك، وإيجار عقارات (أرض، وبيوت، ودكاكين، وإلخ)، ودخل من مشاريع تديرها الكنيسة. وهنا أيضا، توجد مخاطر يجب التحفظ منها. فمعرفة الأعضاء بأنه توجد كمية كبيرة من الدخل تأتي عن طريق الأموال الوقف أو من الإيداعات الثابتة ربما تشجع بعضهم أن يكونوا غير جادين في مسؤوليات العطاء بسخاء - علما بأنه من الضروري أن لا يكون الأمر هكذا.

وغالبا يصاحب الحصول على دخل من العقارات والمشاريع أمورا قانونية مكلفة، وهناك احتمال أن تكون مصدرا للنزاع في الكنيسة.

ويمكننا أن نخلص إلى القول بأنه، بينما قد نفسح المجال للحصول على دخل من بيع الأشياء المصنوعة، ومن فوائد البنك، ومن عقار ومشاريع، يجب أن يكون الدخل الأساسي في الكنيسة دائما من العطاء المستمر من أعضائها.

أ- عرّف باختصار "العطاء غير الشخصي":

---



---

ب- اذكر خطرين أساسيين في "العطاء غير الشخصي":

---



---

ج- لخص الدرس الذي درسناه حتى الآن معدّات طرق عملية للحصول على الأموال في الكنيسة.

---



---



---

٩- ننقل الآن إلى جانب أساسي آخر من جوانب تعامل الكنيسة مع المالية.

## صرف أموال الكنيسة:



يجب أن يتذكر قادة الكنيسة أنهم مسؤولون أمام الله (وأيضا أمام أعضاء الكنيسة) كوكلاء على أموال الكنيسة كلها. فهو مال الله، قد أعطاه لشعب الله لكي يصرف من أجل عمل الله. فيجب أن يحفظ في أمان وأن يصرف بطريقة مسؤولة. ولا يمكن أن يتوقع قادة الكنيسة استمرار أعضائهم في العطاء الجيد إذا شاهدوا أن المال يهدر في مصروفات غير ضرورية وغير مفوض بها. ومن الجانب الآخر يتحمل القادة مهمة محاولة تعليم أعضائهم مشاهدة مثالهم الواضح عن ضرورة عدم إنفاق حصة غير متناسبة من المال في أمور الكنيسة الداخلية مثل الصيانة، والأثاث والأجهزة إلى حد الإضرار بعمل الله الأعظم. (استمر في القراءة)



١٠- ما هي الأمور التي يجب أن تتفق فيها الكنيسة المحلية مال الله؟ يمكن تصنيف هذا تقريبا كما يلي:

### ١ - مصاريف خارج الكنيسة المحلية:

(أ) من أجل هؤلاء الذين هم من خارج الجماعة المسيحية:

١. التبشير - في كل من الحقول المحلية والبعيدة
٢. الخدمة الاجتماعية (تشمل مساعدة الفقراء) محليا وخارجيا
٣. تقدمات تدفع للمؤسسات المسيحية التي تعمل في الخارج (هيئات مرسلية وطنية، وجمعية الكتاب المقدس، والجمعيات الخيرية، والجمعيات التي تساعد أنواعا معينة من المرضى مثل الجذام، وإلخ)

(ب) من أجل هؤلاء الذين هم من داخل الجماعة المسيحية:

١. تقدمات/مخصصات لرئاسة الطوائف (الأسقفية/رابطة مشتركة/ اتحاد/ سنودس/ إلخ)
٢. تقدمات للمؤسسات المسيحية التي تخدم الكنائس المحلية (كليات اللاهوت/إلخ)

### ٢ - مصروفات داخل الكنيسة المحلية:

(أ) عادية:

١. راتب/مصروفات العاملين في الكنيسة
٢. برنامج الكنيسة - العبادة، ومدارس الأحد، ومجموعات الشبيبة، وإلخ
٣. إدارية - كهرباء، وضرائب، وطباعة، وبريد، صيانة عادية، وإلخ

(ب) غير العادية/مصروفات تتفق على الأبنية والمنقولات:

١. بنايات جديدة/أجهزة
  ٢. صيانة وإصلاح كبير (مثل، سقف جديد في الكنيسة، وإلخ)
- أ - كان التمييز الأساسي الذي نجده هنا بين \_\_\_\_\_ و \_\_\_\_\_
- ب- بدون الرجوع لما سبق، عدد على الأقل طريقتين لإنفاق المال في أمور خارج الجماعة المسيحية. \_\_\_\_\_

١١- من المفيد أن تعرف الكنيسة المحلية كم تتفق على نفسها من أموالها. فأغلب المصروفات الموجودة في ٢ (أ) و ٢(ب) هي من أجل الكنيسة المحلية. وفي حالة ما إذا كانت رواتب الرعاية تدفع من طائفة من ميزانية مركزية من الأسقفية / الرابطة المشتركة / الاتحاد / السنودس / إلخ، فمصروفات الكنيسة الموجودة في { ١(ب) ١ } ستعود إليها بالفعل في كثير من الحالات في شكل رواتب رعاتها. والكنائس المحلية كالأفراد يمكن أن تكون أنانية. فقد أشرنا إلى أن ما تصرفه الكنيسة فقط في الأمور الخارجية هو الذي يمكن اعتباره عطاء بالفعل. وأي شيء آخر هو مجرد ما تنفقه على نفسها. والنسبة التي تنفقها الكنيسة من أموالها في خارج نطاقها ستكون دليلا على إدراكها ووعيها الروحي ووكالتها الأمينة.

كـ تتفق كنيسة في المدينة نصف دخلها الكلي بحسب حساباتها المدققة سنويا على احتياجاتها الخاصة وقد استخدمت أو قدمت النصف الآخر من أجل الاحتياجات الخارجية.

ماذا تعتقد في هذه النسبة؟

كيف تقارنها مع مصروف كنيستك؟

١٢- أخيراً يجب أن نفكر في الطريقة التي ستختارها الكنيسة، لكي تقرر كيف يجب أن توزع وتخصص أموالها.

وربما ستكون أفضل طريقة هي التي توافق لجنة الكنيسة على ميزانية يعدها أمين الصندوق. ثم يعطي الاجتماع السنوي العام لأعضاء الكنيسة موافقته النهائية عليها. ويتوقع أن يقدم الأعضاء تقدماتهم بدون أن يحددوا الغرض الذي سوف تنفق فيه هذه التقدّمات. ولذلك فإنها ستذهب إلى المال العام، وتتفق بحسب الميزانية التي يوافق عليها الأعضاء أو لجنة الكنيسة مسبقاً. وهذا النظام ينجح بصورة جيدة إذا كان الأعضاء على اطلاع مستمر وجيد بالاستخدامات المتنوعة التي توضع فيها أموالهم. وإلا، فربما يقل اهتمامهم.

إن بعض الكنائس لكي تبقى على اهتمام الأعضاء بالعباء، تستخدم نظاماً تمكنهم فيه من تحديد الاستخدام الذي يجب أن توضع فيه أموالهم بأنفسهم. فإذا كان نظام المغلفات هو المستخدم، فسيكون هناك عدة مواضيع مطبوعة على المغلف، مثل، راتب الراعي، مساعدة الفقراء، الصيانة، الجنازات، التبشير، الخ. ويضع الأعضاء علامة أمام الموضوع المناسب الذي من أجله قد أعطوا التقدمة. وفي هذا النظام لا توجد ميزانية. ولكن ستكون الميزانية هي التوزيعات التي قدمها الأعضاء لصرف تقدماتهم. فمثلاً، إذا وضعت تقدّمات إجماليها ٣٥٠ ديناراً من أجل الفقراء، فعلى أمين الصندوق إذاً أن ينفق هذا المبلغ على الفقراء - ليس أكثر وليس أقل - فبينما يساعد هذا النظام على خلق روح الاهتمام بين الأعضاء، فهو عشوائي جداً فلا يجوز مدحه بدون تحفظ. فهناك احتمال أن الأعضاء الذين لا يحبون الراعي أن يخصصوا كمية كبيرة نوعاً من أجل الفقراء و فقط كمية قليلة جداً لراتب الراعي!

اذكر فيما يلي ما تعتبره أن يكون:

أ - أحد ميزات طريقة الميزانية على طريقة تحديد الأعضاء :

ب- أحد ميزات طريقة تحديد الأعضاء على طريقة الميزانية :

١٣- يمكن دمج الطريقتين. فربما توضع المصروفات الداخلية الأساسية في الكنيسة في ميزانية محددة - ولكن ليس التقدّمات من أجل الهيئات الخارجية، مثل جمعية الكتاب المقدس أو الجمعية الخيرية، أو العناية بالمرضى من نوع خاص. ففي هذه الحالة يحدد الأعضاء مكان صرف تقدماتهم، أو تُخصّص تقدّمات يوم أحد معينة لكل هيئة ويرسل أمين صندوق الكنيسة للجهة المعنية الكمية التي جمعت من أجلها.

بحسب هذا النظام يمكن أن تعتبر تقدمة هيئة العمل التبشيري الداخلي تحت نظام (الميزانية/التحديد) \_\_\_\_\_ وسيعتبر شراء كتب ترنيم جديدة \_\_\_\_\_  
وسيعتبر راتب الحارس \_\_\_\_\_.

١٤- **مراجعة:**

أ - عدد ست طرق عملية للحصول على المال في الكنيسة، شارحاً ميزات الرئيسة  
ومساوئها:



---

---

---

ب- اذكر كيف أن الحالة الروحية للكنيسة يمكن أن تظهر بالنسب المخصصة في مصروفاتها

---

---

---

---

ج- صف طريقتين لتوزيع المال، واقترح كيف يمكن دمجهما معا

---

---

---

---





- ١- أ - أعطى وقتا كثيرا، وتفكيراً وطاقة للأمور المالية، وتوقع من قراء رسالته أن يفعلوا نفس الشيء.  
ب- رأيك! (يجب أن أقول بأنه يمكننا أن نجد في الكنيسة العامة اليوم أمثلة لكلا الطرفين والكثير من المواقف التي تقف بينهما)
- ٢- أ - يجب أن يتم تعليم العطاء بصورة دورية منتظمة في الكنيسة.  
ب- يجب عمل طرق عملية جيدة لجمع التقدمة.
- ٣- أ - ١- إنها تشجع العطاء النظامي المنتظم.  
٢- يعطى المال كجزء من العبادة.  
٣- يمكن المحافظة على السرية.
- ٤- ب- إجابتك! فهذا يستحق تفكيراً عميقاً وربما عملاً.  
أ- ربما يكون هناك تباطؤ في استخدام مثل هذه التقدمة.
- ٥- ب- يجب عمل طرق دقيقة لتصريفها أو استخدامها.  
١. كشف الحسابات السنوي المدقق والميزانية.  
٢. الدخل الشهري أو الربع سنوي والمصروفات.  
٣. كمية التقدمة من يوم الأحد السابق.
- ٦- أ - أن كل عضو في الكنيسة يمكنه بل يجب أن يكون له دور في برنامج الكنيسة:  
ب- رأيك! في أماكن كثيرة غير ظاهر
- ٧- أ - الميزتان : (١) الناس الذين لا يمكنهم تقديم كمية كبيرة من المال يمكنهم أن يقدموا أشياء صنعوها للبيع. ؛ (٢) يساعد العمل في مشروع مشترك على الشركة.  
السينتان : (١) ربما يصرفون أوقاتاً وطاقة كثيرة جداً في عمل ذلك فيحرمون من أمور أكثر أهمية. ؛ (٢) يمكن أن تؤدي إلى نزاع وعراك.  
ب- القمار، واليانصيب، والقرعة
- ٨- أ - إجابتك  
ب- (١) ربما يرى أعضاء الكنيسة عدم وجود ضرورة لعطاء أكبر.  
(٢) ربما تنتج قضايا في المحاكم ونزاعات.
- ج- نظام العطاء بالمغلفات، العطاء العيني، إعلام الأعضاء، حملة وكالة، بيع أشياء مصنوعة في البيت، "العطاء غير الشخصي"
- ١٠- أ - مصروفات خارج الكنيسة المحلية ؛ مصروفات داخل الكنيسة المحلية.  
ب- راجع البند ١٠ (١ - أ)
- ١١- إجابتك! ناقش في حلقة الدرس
- ١٢- أ - يجب أن أقول أن طريقة الميزانية تشتمل على أفضل تخطيط لنسب المصروفات.  
ب- لكن طريقة التحديد أو التخصيص هي أفضل طريقة للمحافظة على اهتمام الأعضاء بالاستمرار في العطاء.
- ١٣- التحديد ؛ الميزانية ؛ الميزانية
- ١٤- راجع أجوبتك مع : أ - البنود ٣-٨ ؛ ب- البند ١١ ؛ ج- البندين ١٢-١٣

