

Ветеран движения по созданию церквей с более чем двадцатилетним стажем, **д-р Том Джонс** является одним из наиболее востребованных консультантов в области основания церквей. Эксперт, учитель, наставник, Том Джонс получил степень доктора богословия в практическом служении в Объединенной Богословской Семинарии в Дайтоне (Огайо) со специализацией на создании церквей. Кроме того, Том получил степень магистра богословия в Школе Религии «Эммануил» и бакалавра гуманитарных наук в колледже «Миллиган». Он ведет программу по накоплению опыта в области служения, преподает христианское служение в Школе Религии «Эммануил» в Джонсон-сити (Теннесси) и руководит набором и оценкой кадров в Юго-Восточном подразделении национального движения по созданию церквей «Стадия». Том со своей женой Дэбби на базе церквей Southbrook Christian Church в Дайтоне (Огайо) и Princeton Community Church в Принстоне (Нью-Джерси) занимаются развитием команд, основывающих общины. У него двое детей, Мелани и Том. С ним можно связаться по адресу jonest@esr.edu.

Покажи мне деньги!

Финансирование новой церкви

Однажды поздно вечером мне позвонил Джон и сказал, что он находится в больнице города Принстона, штата Нью-Джерси. Он страдал от быстро прогрессирующего и болезненного заболевания, известного как *плотоядная инфекция*. Джон ссадил локоть во время игры в баскетбол в местной Христианской ассоциации молодых людей и через несколько дней оказался в реанимации с этим страшным заболеванием. Был момент, когда инфекция распространялась со скоростью 2,5 сантиметра в час, и Джону грозила потеря руки, а может быть, даже и жизни. Джон просил меня прийти и помолиться с ним. Я поспешил приехать к нему в больницу и молился там. В ту ночь мы провели много часов вместе с Джоном и его женой. На следующий день Джону предстояло пережить операцию по удалению подвергшихся некрозу тканей. Но после обследования врачи удивились, обнаружив, что инфекция перестала распространяться и состояние Джона стабилизировалось. Доктор сообщил Джону эту хорошую новость, заметив, что не понимает, как это могло случиться. Тогда Джон ответил: «Как это вы не знаете, что случилось? Я скажу вам, что случилось. Случилось... чудо! Вот что случилось». Это было задолго до того, как я крестил Джона в джакузи одного из его друзей. Он стал руководителем нашего драматического кружка и вместе со своей семьей был задействован почти в каждом служении нашей новой церкви.

Почему я рассказываю эту историю о Джоне в главе, посвященной финансам? Потому что принстонская церковь (Princeton Community Church),

которая так помогла Джону и его семье, не существовала бы, если бы не щедрые финансовые вложения людей, верных Господу. Когда я думаю о Джоне и подобных ему, которые пришли ко Христу через нашу новую церковь, я заражаюсь оптимизмом. Я хочу рассказывать историю Джона повсюду, выкрикивая известную фразу из фильма «Джерри Магуайер»: **«ПОКАЖИ МНЕ ДЕНЬГИ!»**.

Новая церковь нуждается в деньгах. Это яснее ясного. Первые несколько лет особенно важны, потому что они задают тон всем последующим годам. Если новая церковь не проводит в жизнь стратегию сбора средств, провал ей почти обеспечен. В большинстве случаев, чтобы начать, содержать и вырастить хорошую церковь, требуются деньги. Не извиняйтесь за то, что вы собираете финансы. Это не грязное дело; за этим стоит библейская концепция.

Если новая церковь не проводит в жизнь стратегию сбора средств, провал ей почти обеспечен

Создание хорошей финансовой базы

Как финансируются зарождающиеся церкви?

1. По концепции **материнской церкви** одна церковь полностью финансирует создание новой церкви. Материнская церковь дает начало дочерней церкви, и, подобно тому как родители ответственны за новорожденного младенца (и его финансовое положение), она отвечает за дочернюю общину до тех пор, пока новая церковь не «встанет на ноги».

2. По методу **ассоциации** новые церкви создаются общими усилиями группы церквей и отдельных личностей. Каждый член ассоциации хочет участвовать в создании новой церкви, но не достаточно силен в финансовом отношении, чтобы в одиночку поддерживать новую церковь. Объединенные усилия создают сильную финансовую базу, что дает возможность создавать новые церкви.

3. Несмотря на то что в каждой деноминации это происходит по-разному, ключ к **деноминационному** созданию новых церквей лежит в понимании данной деноминацией необходимости выделения финансов для развития новых церквей. Это можно осуществлять на уровне района, штата, или на национальном уровне. К счастью, растущие деноминации начали понимать необходимость создания новых церквей.

4. Концепция **партнерства**, наверное, самое новое решение в финансировании новых церквей. Это происходит, когда две или более группы

объединяются для осуществления конкретного проекта. Эта концепция становится очень популярной там, где области с большой плотностью церквей решают создать новые общины за пределами своей области или штата. Командный подход дополняет концепцию Партнерства. К примеру, каждый из партнеров ответственен за финансирование одного члена команды и частичное покрытие начальных расходов. Возможно, деноминация и материнская церковь могут стать партнерами, или же две ассоциации объединят свои усилия. Идея партнерства создает удивительные возможности в распространении образа мышления, присутствующего Царству Божьему.

5. Создание церкви **на свои средства** — наверное, самое сложное в финансовом отношении. Согласно этой модели, служитель сам собирает все средства для церкви. Это можно сделать разными способами. Одна из возможностей — работать по совместительству. При этом создатели новой церкви зарабатывают деньги для себя и для церкви, работая вне церкви. Количество таких служителей все возрастает, особенно среди представителей этнических групп. Для сравнения, некоторые независимые создатели новых церквей собирают такую же поддержку, как и независимые миссионеры, работающие в других странах. Они получают поддержку от друзей, родственников и церквей, но не зависят от формального надзора какой-либо организации. Список, приведенный выше, ни в коем случае, не является исчерпывающим. Фактически, для того чтобы движение по умножению церквей благовествовало всему миру, требуется ввести в практику еще более творческие подходы к финансированию.

Предложения по сбору средств для новых церквей

1. Вы должны точно знать, какова ваша цель и каково ваше видение.

Очень трудно собирать деньги на проект, с которым у вас нет страстного желания работать. Многие создатели новых церквей боятся собирать средства. Когда они говорят мне об этом, я всегда спрашиваю их: «Призывает ли Бог вас к тому, чтобы создавать новую церковь? Если да, то в чем проблема?» Человек, который призван к этому служению, не будет спать ночью, думая о том, как Бог превратит его мечты о новой церкви в реальность. Это касается также того, каким образом собрать средства для финансирования проекта. Тем не менее, обратное тоже верно. Если вы рассматриваете это служение только как работу, то даже и не пытаетесь собирать средства. Ваше видение не привлечет всеобщего внимания,

и дети Божьи не станут финансировать его. Займитесь другой работой, но не пытайтесь создавать новую церковь. Вот вопросы, которые помогут понять, есть ли у вас призвание и видение:

- В чем мое призвание?
- Где я должен его осуществить?
- Почему именно там?
- Почему именно я?
- Когда мы будем это делать?
- Как мы будем это делать?
- Кто наши партнеры?
- Сколько денег нам потребуется?
- Как наши партнеры могут поучаствовать в этом?
- О чем мы будем просить наших партнеров?

2. Начните с команды, а затем потребуйте, чтобы каждый член команды участвовал в сборе средств.

По возможности, новую церковь нужно начинать с команды. Каждый без исключений член команды должен участвовать в сборе средств. Для чего? Для того, чтобы расширить спонсорскую сеть, чтобы собрать больше денег, а также для того чтобы понять, воспринимает член команды свое служение просто как работу, или он призван Богом к тому, чтобы участвовать в создании новой церкви. В команде могут быть как люди, работающие по совместительству, так и студенты, волонтеры или сотрудники на неполный рабочий день. По моему мнению, создание новой церкви с помощью команды быстрее приведет к финансовой независимости, чем работа в одиночку.

Создание новой церкви с помощью команды быстрее приведет к финансовой независимости, чем работа в одиночку

3. Напечатайте хороший буклет, из которого будет ясно, кто вы, чего вы хотите добиться и чего вы ожидаете от ваших спонсоров.

Очень важно потратить время, силы и деньги на то, чтобы напечатать буклет, в котором бы описывалось ваше видение данного проекта. Спонсоры нуждаются в том, чтобы у них было в руках нечто осязаемое, где объяснялось бы, почему они должны внести пожертвование и как это сделать. Я бы советовал в буклетах давать конкретные предложения, прося спонсоров делать вложения в течение _одного года; _двух лет; _трех лет, и прося их подписаться на то, чтобы ежемесячно жертвовать _\$500 _\$200 _\$100 _\$50 _\$25 _другую сумму. В брошюре должно ясно говориться, куда послать пожертвование. Также нужно

объяснять, как все это происходит, чтобы жертвователь был уверен в том, что его пожертвование дойдет до адресата, будет учтено должным образом и правильно распределено на нужды дела Божьего.

4. Создайте подробный список людей (друзей, родственников, одноклассников, знакомых), церквей и организаций, которые могут поддержать вас.

Этот шаг может стать самым главным. Подобный список включает будущих финансовых и молитвенных партнеров в вашем новом деле. Ключевое слово — «*сеть*». Пусть ваш список будет как можно длиннее. Он должен включать вас, вашу супругу, членов команды, членов вашей семьи, хороших друзей — словом всех, кто интересуется вашей работой и кто, возможно, захочет поддержать создание новой церкви. Подойдите к этому вопросу творчески. И вы сами удивитесь тому количеству людей, церквей, классов воскресной школы, и других групп, которые будут поддерживать вашу церковь только потому, что вы их попросили об этом.

5. Создав список, отработайте его!

Все дело в отношениях. Создайте такие отношения с людьми и группами людей из вашего списка, чтобы они знали, что являются важными партнерами в этом освященном Богом проекте. Дайте понять людям, что это их возможность стать частью дела Божьего. Используйте для этого письма, телефонные звонки, завтраки или обеды, собрания малых групп, презентации в церкви, видео, электронную почту и другие средства информации.

Дайте понять людям, что это их возможность стать частью дела Божьего

6. Просите как о постоянной поддержке (ежемесячной), так и о разовых пожертвованиях.

В идеале, вам бы хотелось иметь как можно больше спонсоров, которые жертвовали бы ежемесячно. Это дало бы вашему проекту возможность иметь хорошую финансовую поддержку, на которую вы могли бы рассчитывать. Но не отказывайтесь и от разовых пожертвований. Многие богатые люди один раз в год делают большие вложения в разные предприятия. Любое вложение, малое или большое, существенно важно для вашего финансового успеха.

7. Помните о том, каких пожертвований вы ожидаете от церквей и от отдельных личностей. Просите конкретную сумму, и всегда просите больше того, что думаете получить.

Жертвователи будут признательны вам, если вы скажете им, сколько вам нужно. Это даст им возможность думать и молиться об определенной

сумме. Называя конкретные цифры, вы всегда получите больше денег. Если у вас нет конкретных предложений, люди будут склоняться в сторону меньшей суммы.

8. Не падайте духом, если вам отказали. Просите опять, продолжайте просить.

Когда я собирал средства для двух церквей, над созданием которых я работал, я никогда не воспринимал отказ за окончательное решение. Чаше всего этот отказ был продиктован настоящим положением, и всякий раз я думал, как бы это «нет» превратить в «да». Я не понимал, как можно отказывать в таком благом деле. Поэтому, думал я, мне просто не удалось представить свое дело таким образом, чтобы они сказали «да». Настойчивость приносит огромные дивиденды.

9. Если кто-то согласился пожертвовать, не скупитесь на благодарности.

Одна из самых распространенных ошибок миссионерских организаций по всему миру состоит в том, что они забывают благодарить. Стыдно быть неблагодарными. Любой человек или организация, жертвующие средства, должны видеть, что их вклад ценен для нас и что мы дорожим их участием. Если вы отнесетесь к этому серьезно, большинство людей или церквей пожертвуют на вашу новую церковь намного больше того, что обещали.

10. Посылайте информацию о том, что происходит. Информация очень важна.

Спонсоры должны знать, на что тратятся их деньги. Уведомляйте их об этом письмами, сообщениями по электронной почте, размещая информацию на вашем сайте, или любым другим способом. Рассказывайте о реальных людях, которые пришли ко Христу благодаря тому, что донор принял участие в создании новой церкви. Сообщайте о нуждах, о благодарностях и о том, что вас заботит. Уверяю вас, ваши финансовые партнеры воспримут это положительно.

**Рассказывайте о реальных людях, которые
пришли ко Христу благодаря тому, что донор
принял участие в создании новой церкви**

11. Всегда просите спонсоров посетить вашу церковь. Всегда просите их молиться о вас. Дайте им понять, что деньги — это не все, что вам от них нужно.

Помните, что вы строите партнерские отношения. Деньги — это еще не все. Миссионерские организации часто критикуют за то, что они хотят

денег. Чтобы преодолеть такое отношение, нужно показать, что вы ждете от спонсоров партнерства, молитв и другого участия в вашей работе. На самом деле это тройственные отношения между Богом, жертвователем и вами. Просите спонсоров, их семьи, а также людей из их церквей посетить вас. Маловероятно, что они приедут к вам, но если приедут, то будут поддерживать вас с большим интересом и желанием. Когда они видят своими глазами, как рождается новая церковь, их поддержка и посвящение переходят на другой уровень.

12. Каждый выделяет средства в зависимости от того, на что их планируют потратить. Творчески подходите к тому, чтобы помочь людям потратить средства на нужное дело.

Христиане жертвуют на разные нужды. В число таковых входит регулярная поддержка сотрудников и покрытие текущих расходов, детское служение, программы для подростков, вложения в строительство и покупку земли (включая ремонтные работы по обновлению купленного или арендованного помещения), служение поклонения и другие нужды. Если вы не сумеете представить нужды, вы не получите на них денег. Поэтому подходите к этому вопросу творчески. К примеру, можно устроить для новой церкви «день рождения» (по американской традиции, за 3—4 недели до рождения ребенка гости приносят подарки для родителей еще неродившегося ребенка — *примеч. пер.*). Вот здесь и нужно руководству новой церкви составить список необходимых предметов (больших и маленьких) и попросить людей, группы или церкви прислать пожертвование, которое покрывало бы стоимость указанных в списке предметов. Такой творческий подход к сбору средств всегда помогает жертвователям открывать кошельки на те нужды, о которых они не думали.

13. Поставьте перед собой цель перейти на самофинансирование в течение 2—5 лет, и сообщите об этом спонсорам.

Каждая новая церковь должна выработать стратегию, как стать самокупаемой. Важно, чтобы новая церковь взяла на себя ответственность за свое финансирование как можно быстрее. Это достижение говорит о духовности церкви. Кроме того, спонсоры ценят то, что данная церковь не будет нуждаться в их поддержке все время до пришествия Господня, они чувствуют себя лучше при мысли о том, что данная миссия планирует стать финансово независимой.

14. Заведите надежную систему выдачи расписок при получении пожертвований. Сообщите об этой системе спонсорам.

Как я уже отмечал ранее, доноры хотят знать, что их пожертвования попали в хорошие руки. Важно, чтобы команда по созданию новой

церкви или организация разработала надежную систему принятия и учета пожертвований. Этот план нужно донести до потенциальных и настоящих жертвователей. Создатель новой церкви не должен отвечать за получение и учет денег. Руководитель отвечает за то, что система работает, но никогда не вмешивается в получение финансовых средств. К примеру, пожертвования не должны приходить на домашний адрес создателя новой церкви. Нужно иметь почтовый ящик, а лучше, организацию, которая бы отвечала за выполнение этой задачи. Если финансовая система открыта и финансовые партнеры получают достаточно информации, это исключает потенциальный риск из финансовой картины.

Десять принципов, ведущих к финансовой независимости

Вот два важных вопроса, встающих перед основателями новых церквей: «как нам стать финансово независимыми?» и «как нашей церкви создать хорошую финансовую базу?». Приведу десять принципов, которые помогут церкви ответить на эти вопросы.

1. Воспитание сбалансированного библейского руководства создает духовно зрелую церковь.

Всякий желающий создать церковь, которая станет впоследствии духовно зрелой, нуждается в воспитании духовно зрелых христиан. Обучение принципам библейского руководства как раз и направлено на достижение этой цели. Такое руководство включает в себя «соответствующее управление всей моей жизнью для расширения Царствия Божьего». Новые церкви должны с самого начала придерживаться такого понимания. Если такая концепция практикуется с самого начала, то обычно церковь не испытывает длительных периодов финансовых затруднений. Воплощение идеи правильного руководства, поможет людям не только быть финансово независимыми, но и хорошо управлять всеми сферами своей жизни. Это поможет им раскрыть их духовные дары (1 Кор. 12), умножит их веру и сделает их активными членами Церкви Господней. Правильное руководство способствует тому, что люди находят свое место в поместной церкви. Активные члены церкви, участвующие в служении, зачастую являются также щедрыми жертвователями. Поступая так, они становятся участниками распространения Евангелия.

**Всякий желающий создать церковь, которая
станет впоследствии духовно зрелой, нуждается
в воспитании духовно зрелых христиан**

Основное внимание в воспитании правильного руководства должно уделяться человеку, а не средствам. К примеру, думайте не о том, как выиграет от этого церковь, а о том, чем такое руководство поможет человеку и его семье. Сосредоточьтесь на том, чтобы изменить человека.

Обучая правильному руководству, важно заострить внимание на трех библейских истинах. Эти три принципа, задействованные вместе, приведут к формированию духовных христиан и духовных церквей¹⁰².

- Бог — хозяин, а я только Его управляющий.
- Разумное руководство начинается с любви, а не с пожертвования. Можно жертвовать, не любя, но нельзя любить и не жертвовать. Любящий всегда спрашивает «как много я могу дать?». Законник же ищет возможности дать как можно меньше. Добровольное пожертвование всегда должно стоять на основании любви.
- Разумное руководство начинается с имеющихся ресурсов.

2. Неустанно повторяйте видение церкви.

В разумном руководстве деньги никогда не бывают проблемой! Проблему создает отсутствие достойных Бога планов. В Притч. 29:18 говорится: «Без откровения свыше народ необуздан». Не только народ страдает без откровения — финансы тоже страдают! Создатели новых церквей должны иметь откровение свыше, должны видеть, что происходит в церкви. Они не должны бояться мечтать, а также делиться своими мечтами со всеми желающими их слушать. Большие мечты привлекают большие деньги. Существует много способов донести до слушателей свое видение. Общение в Интернете, информационные письма, периодические издания, изложение своих целей, неформальные обеды — вот всего лишь несколько примеров, как можно делиться своими мечтами¹⁰³. Дерзайте мечтать о большем! Не потому что вы способны на многое, но потому что Бог может сделать многое через своих детей.

Дерзайте мечтать о большем! Не потому что вы способны на многое, но потому что Бог может сделать многое через своих детей

3. Воспитывайте лидеров, которые могут быть примером в даянии.

Руководство — это способность оказывать влияние. «Люди поступают так, как тот, кого они видят перед собой»¹⁰⁴. Если лидеры способны щедро

¹⁰² John Maxwell, *Increase Your Church Giving in 1990* (Pasadena, CA: Pastor's Update, 1989), запись на кассете.

¹⁰³ Там же.

¹⁰⁴ Там же.

жертвовать, с них будут брать пример и другие. Ни один член команды руководителей не может остаться в стороне от финансовой посвященности своей церкви.

Принцип «руководитель служит примером» начинается с создателя новой церкви. В 1 Пар. 29 царь Давид публично объявляет сумму пожертвования. Он служит примером. Создатель новой церкви не может ожидать щедрых пожертвований от членов своей церкви, если сам он не хочет жертвовать. Лидер, не являющийся собой пример щедрости, не может ожидать финансовых благословений для своей церкви.

Лидер, не являющийся собой пример щедрости, не может ожидать финансовых благословений для своей церкви

Как же руководителю церкви показывать пример щедрости в пожертвованиях? Свидетельство является хорошим способом выразить личный опыт в пожертвовании. Эффективное свидетельство должно включать в себя следующие составляющие:

- Выражение любви и благодарности Богу.
- Выражение любви к поместной церкви.
- Радостное ожидание того, что ждет церковь в будущем.
- Личное свидетельство о принятом решении стать руководителем.
- Для максимальной эффективности, хорошо поделиться тем, сколько именно было пожертвовано.

Пусть община серьезно задумается о том, какая награда ожидает их от Бога¹⁰⁵.

4. С самого начала стройте щедрую, жертвенную церковь.

Бог не благословляет скупость. Он дает нам, чтобы мы могли делиться тем, что имеем, с другими. Джон Максвелл заметил: «Величие церкви не в том, что оказывается в тарелке для пожертвований по воскресеньям. Величие церкви в том, чем она жертвует для других (это касается и людей, и денег)»¹⁰⁶. Господь благословляет церковь, которая служит проводником Его благ, благословляя окружающих своими средствами и служением. Начните с создания хорошо сбалансированной миссионерской программы. Многие организации по созданию новых церквей требуют, чтобы основанные ими церкви с первого дня возвращали процент от пожертвований на нужды создания новых церквей. Этот принцип позволяет финансировать движение по умножению церквей.

¹⁰⁵ Rick Warren, *How to Raise Money for Ministry and Property* (Mission Viejo, CA: The Encouraging Word, дата не указана), запись на кассете.

¹⁰⁶ Maxwell, *Increase*.

Господь благословляет церковь, которая служит проводником Его благ, благословляя окружающих своими средствами и служением

5. Учите членов церкви быть посвященными и жертвенными.

Должен быть момент, когда люди посвящают себя на служение. Членство в церкви — это отправная точка в служении¹⁰⁷. Оно может начаться раньше, особенно в новой церкви; но не позже, чем с начала членства. Учите библейскому служению новых членов церкви, подчеркивая, что библейское служение включает не только денежные пожертвования. Оно включает образ жизни.

Вам нужно просить людей принять конкретные обязательства. Кто не просит, тот не получает. Прося людей жертвовать, вы, на самом деле, делаете им добро. Библия ясно говорит, что тех, кто жертвует, ожидает благословение (Лук. 6:38). «Больше вреда церкви принесут те, кто сказали „да“, когда их не просили об этом, чем те, кто ответили „нет“ на вашу просьбу»¹⁰⁸.

6. Джон Максвелл подчеркивал, что если вам нужно больше денег или больше талантов, найдите больше спонсоров¹⁰⁹.

Творчески подойдите к оценке вашего окружения, изыскивая средства за счет следующих категорий людей:

- **Тех, кто посещают церковь, но не участвуют в служении.** В большинстве общин есть много таких, кто может пожертвовать больше, чем делает это на самом деле.
- **Тех, кто не является членами церкви.** Привлекайте больше людей. В конце концов, чем больше людей, тем больше средств. Хорошая евангелизационная программа — одно из лучших достижений правильного руководства. Новые люди приносят новые средства и новые таланты!
- **За счет жертвователей.** Учите о пожертвованиях и побуждайте жертвователей увеличивать свои пожертвования. Тех, кто никогда не давал десятины, поощряйте начать это делать. Всех остальных водущевайте на то, чтобы давать больше десятины, по благодати.

Некоторые церкви имеют более определенные потребности. Большинство членов церкви будут давать по-разному в зависимости от статьи расходов. Эти расходы включают в себя ежедневные расходы, новую работу в церкви, международные миссии, социальные вопросы, высшее образование и другие. Все перечисленные выше области важны, и возникающие в них нужды должны восполняться. Тем не менее, деньги, которые

¹⁰⁷ Maxwell, *Increase*.

¹⁰⁸ Warren, *Raise Money*.

¹⁰⁹ Maxwell, *Increase*.

пожертвовали на одну статью, обычно не переходят в другую. То, что не использовано по данной статье, будет потеряно, поэтому вам нужно просить. Если люди жертвуют, они будут жертвовать вновь и вновь!

7. Поддерживайте моральное состояние общины на высоком уровне.

Без позитивного настроения очень трудно поддерживать хорошее финансовое состояние. С финансовой точки зрения, то, как преподносится служение, будет сильно влиять на моральный дух. Нужно учить, что пожертвование — это ответ на милость Божью, а не закон. Христиане должны прийти к пониманию служения как акта поклонения, который приносит пользу в первую очередь им. Задача заключается в том, чтобы люди открыли для себя радость давать, и это можно сделать, показав, что полноценная жизнь начинается с полноценного пожертвования.

С финансовой точки зрения, то, как преподносится служение, будет сильно влиять на моральный дух

Снижение количества пожертвований — показатель того, что община пала духом. Тот, кто собирается оставить церковь, сначала перестает жертвовать. Чем выше моральный дух, тем выше будут пожертвования¹¹⁰.

8. Держите общину в курсе дела.

Все церкви, особенно новые, должны прилагать большие усилия к тому, чтобы обеспечить хорошую коммуникацию. Этот принцип относится также к моральному состоянию общины, потому что люди не поддерживают того, о чем они не знают. Поэтому очень важно регулярно сообщать о финансовом положении. В финансовом отчете важно сделать акцент на трех составляющих:

- Факты — в каком положении мы находимся?
- Фокус — на что мы собираемся потратить эти деньги?
- Личности — кому от этого будет польза? Говоря о деньгах, всегда упоминайте о людях.

Кроме того, не скупитесь на благодарность за внесенные пожертвования. Подходите к этому вопросу творчески и благодарите их всеми возможными способами. Людям важно знать, что их пожертвования высоко ценят.

9. По прошествии первого года существования общины один месяц посвятите особому упору на служение и делайте так каждый год.

Новая церковь должна планировать свой первый месяц, посвященный служению, где-то по прошествии года. Это важное событие поможет церкви стать самофинансируемой в течение нескольких лет.

¹¹⁰ Maxwell, *Increase*.

Описанный выше принцип доказал свою результативность в контексте многих новых церквей. Если все запланировать соответствующим образом, то он почти везде приводит к хорошим результатам. Планирование ежегодного месяца служения делает ненужным постоянные призывы к пожертвованиям. Чтобы месяц служения удался, включите в него следующие важные составляющие:

- Молитвенное планирование времени.
- Вдохновляющая тема.
- Правильно выбранное время года.
- Серия мотивирующих проповедей.
- Свидетельства.
- Тезисы, понятно и доступно написанные.
- Письма после окончания месяца¹¹¹.

10. Подходите к сбору средств творчески.

Мыслите нестандартно. Мы были настолько увлечены исполнением нашей миссии в Принстоне, штат Нью-Джерси, что собирали средства всеми возможными способами. Мы провели ежегодный аукцион талантов и даров, на котором подписали бюджет для детского служения. Люди делились своими талантами (умение готовить, электротехнические работы, плотницкое ремесло и другие), а также делали подарки (время, куклы, билеты на самолет, выезд на игру в гольф и другие). Мы также просили местное деловое сообщество внести какие-то средства. Затем, после одного из воскресных служений у нас было организовано угощение и аукцион. Каждый год мы собирали более 15 000 долларов. Это было также прекрасное время общения. Я помню, как один человек предлагал 100 долларов за пирог одной престарелой женщины! Еще одной идеей была организация марафона по игре в гольф или теннис. Во время одного из таких марафонов мы собрали более 20 000 долларов. Кроме того, каждая церковь должна проводить в конце года кампанию по сбору средств на особые проекты. Также важны пожертвования в неденежной форме. К примеру, каждая община должна иметь возможность получать акции. Пожертвование в виде акций приносит двойную выгоду жертвователю, потому что он получает освобождение от уплаты налогов на стоимость акции, а также не должен платить налог на добавочную стоимость. Хочу предупредить вас: не делайте ничего, что идет в разрез с определенными богословскими убеждениями вашей общины. Принимая во внимание высказанное выше предупреждение, отправная точка в этом деле — творческий подход.

¹¹¹ Там же.

Заключение

Создание хорошей финансовой базы абсолютно необходимо для успеха новой церкви и для дальнейшего развития движения по умножению церквей, частью которого подвизается быть новая церковь. Безусловно, рост цен в Соединенных Штатах и по всему миру делает эту задачу все более трудной. Творческий подход, планирование, чуткость, правильное библейское учение по вопросу управления, а также доверие Святому Духу поможет превратить эту, на первый взгляд, неразрешимую задачу в реальность. Деньги не должны быть камнем преткновения в деле умножения Церкви Господней. Если мы верим, средства найдутся. Я упомянул о моем друге Джоне в начале этой главы. Сбор средств — это заслуга людей, подобных Джону. Он и подобные ему заслуживают того, чтобы мы приложили все силы к этому. Разве не так?

**Деньги не должны быть камнем преткновения
в деле умножения Церкви Господней**