

MICHAEL WHITE — TOM CORCORAN

CÍRKEV A PENÍZE

A stylized illustration in bright yellow on a textured, aged paper background. It depicts a hand with fingers slightly curled, holding several coins. The coins are represented as simple circles with a central dot, suggesting they are falling from the hand. The overall style is minimalist and graphic.

Nový pohled na financování
našich farností



→ ORIENTAGE ←

MICHAEL WHITE
TOM CORCORAN

CÍRKEV A PENÍZE

Nový pohled na financování našich farností

KARMELITÁNSKÉ NAKLADATELSTVÍ

KATALOGIZACE V KNIZE – NÁRODNÍ KNIHOVNA ČR

White, Michael, 1958-

[ChurchMoney. Česky]

Církev a peníze : nový pohled na financování našich farností /

Michael White, Tom Corcoran ; z anglického originálu ChurchMoney

... přeložila Jana Dominika Pláteníková. – V Praze : Karmelitánské

nakladatelství, 2022. – 229 stran. – (Orientace ; svazek 75)

Obsahuje bibliografii

ISBN 978-80-7566-103-6 (brožováno)

* 272-774 * 271.4/273.2 * 364-646.3 * 27-7 * 005.55:347.21 * 322 * 27-662:3 *
336 * 33 * (73) * (048.8) * (035)

- katolické farnosti - Spojené státy americké

- katolické farnosti - financování

- katolické farnosti - ekonomické aspekty

- katolické církve - ekonomické aspekty

- fundraising

- církevní správa

- správa majetku

- stát a církev

- křesťanství a společnost

- monografie

- příručky

271/279 - Křesťanské církve, sekty, denominace [5]

Kniha vychází s podporou České biskupské konference.

© 2019 by Michael White and Tom Corcoran

Czech edition © Karmelitánské nakladatelství, s. r. o, Praha, 2022

ISBN 978-80-7566-103-6

Obsah

Předmluva k českému vydání	8
Úvod	10
I. PENÍZE A NAŠE FARNOST	15
1. JAKMILE DOŠLO NA PENÍZE, BYLA TO U NÁS KATASTROFA	16
2. KRISTUS JE KRÁL, ALE PENÍZE JSOU NEZBYTNÉ	25
1. Peníze jsou nástroj	27
2. Peníze jsou jako čočka objektivu	31
3. Peníze jsou významnou součástí biblických příběhů	33
4. Peníze jsou zkouškou	36
5. Finanční řízení je součástí charismatu vedení	38
3. ZTRATÍME-LI ZE ZŘETELE DŮVOD, ZTRATÍME I CESTU	42
Poznatek první: Peníze potřebujeme	43
Poznatek druhý: Manipulace funguje... na chvíli	44
Poznatek třetí: Vycházejme z proč k jak a co	47
Poznatek čtvrtý: Co Ježíš nevyslovil	48
Poznatek pátý: Je tak snadné ztratit naše proč	50
II. BIBLE, PENÍZE A NAŠE FARNOST	53
4. JEŽÍŠ A PENÍZE	54
Lekce 1: Jsme správci, nikoli majitelé svých peněz	57
Lekce 2: Shromážďujte si poklad v nebi	60
Lekce 3: Peníze jsou největší soupeř Boha v souboji o naše srdce	62
Lekce 4: Peníze dokážou lidské srdce pohnout správným směrem	66
Lekce 5: Platte daně	68
Lekce 6: Nedělejte si o peníze starosti	71
5. BOŽÍ NÁVOD NA DÁVÁNÍ	75
První pravidlo: Dáváním vzdávejte úctu Bohu	76
Druhé pravidlo: Dávejte obětní dary na místě, kde sloužíte Bohu	77

Třetí pravidlo: Desátky	79
Čtvrté pravidlo: Dávejte víc než desátek	82
Páté pravidlo: Dávejte chudým	85
6. DÁVÁNÍ A RŮST CÍRKVE	88
První princip: Církevní společenství roste, když do svých finančních záležitostí pozve Boha	89
Druhý princip: Církevní společenství roste, když označuje chamtivost za modloslužbu	90
Třetí princip: Církev roste radostným dáváním	91
Čtvrtý princip: Církev roste štedrým dáváním	94
Pátý princip: Církev roste stejnou mírou oběti, nikoli stejnou výší daru	96
Šestý princip: Církev roste, když propaguje přispívání podle plánu	96
Sedmý princip: Církev roste, když její členové změň životní styl	98
Osmý princip: Církev roste, když se postará o hmotné zajištění svých představených	101
Devátý princip: Církev roste financováním misijní činnosti	104
Desátý princip: Církev roste tím, že učí bohaté, jak být bohatými	105
III. JAK V NAŠÍ FARNOSTI ŽÁDÁME O PENÍZE	109
7. JAK ZVÝŠIT POČET DÁRCŮ	110
Krok 1: Začněte v modlitbě	111
Krok 2: Vedte k dávání svým vlastním příkladem	113
Krok 3: Učte lidi, co nám o penězích říká Bůh	115
Krok 4: Žádejte	117
Krok 5: Zasadte do žebříku spodní příčky	121
Krok 6: Vyjděte lidem vstříc po technické stránce	123
Krok 7: Oceňujte dávání a pokrok v něm	125
Krok 8: Tvrdě odstraňujte konkurenční systémy	126
Krok 9: Vytrvejte	129
8. JAK ZAPOJIT DÁRCE S VELKÝM POTENCIÁLEM	131
Tip první: Naučte se rozeznat charakteristické vlastnosti dárců	138
Tip druhý: Seznamte se s vašimi dárci a potenciálními dárci	140

Tip třetí: Budujte vztahy	142
Tip čtvrtý: Umožněte jim k sobě bližší přístup	144
Tip pátý: Sdílejte s nimi neverejné informace	145
Tip šestý: Poradte se s nimi a vyžádejte si jejich názor	146
Tip sedmý: Poděkujte jim	146
Tip osmý: Modlete se za ně	147
Tip devátý: Chraňte čistotu svých úmyslů	148

9. CO NÁS NAUČILA NAŠE FUNDRAISINGOVÁ KAMPAŇ	153
Naše cesta ke kampani	157
Zpoždění a přerušení	160
Pojmenování a spuštění kampaně	163
Jiný druh žádosti	165
Veřejná fáze	169
Právě akorát, ale nikdy víc	173
Další postup vpřed	175
První výročí	177
Pokračovat, nebo ne?	179
Základní kámen	182

ZÁVĚR - NEJDE O PENÍZE	185
-------------------------------	------------

PŘÍLOHA A - Peníze v Novém zákoně	189
PŘÍLOHA B - Jak začít	197
PŘÍLOHA C - Jak o tom kázat	201
PŘÍLOHA D - Neděle správcovství	221
PŘÍLOHA E - Jak to děláme u nás	224

Použitá literatura	226
Odkazy na REBUILT	228
O autorech	230

Předmluva k českému vydání

Církev a peníze. Téma, o kterém jsme v posledních letech slyšeli a četli možná víc, než bychom chtěli. Peníze a majetek se staly něčím, co je stavěno do protikladu k pravému poslání církve. Tento postoj nezastávají jen kritici církve, ale často jej přijímají i sami katolíci. Proto téma peněz raději vytěšňujeme a nechceme o něm mluvit.

Tato kniha nás zve k tomu, abychom o penězích přemýšleli i mluvili jinak. Peníze nejsou zlé. Jsou důležitou součástí našeho světa a mocným nástrojem. Mohou být zdrojem pokušení, ale také nástrojem pro konání dobra. Pro fungování našich farností jsou nezbytné. Rozhodně nejsou tématem, které můžeme ignorovat.

Pohled, který nabízejí Michael White a Tom Corcoran, je velmi praktický. Nejde zde o žádné abstraktní nebo teoretické disputatione. Nejde ani o analýzu financování celé církve. Autoři se drží na úrovni farnosti, kterou znají ze své zkušenosti. Farnost je klíčovým místem, kde se uskutečňuje poslání církve a kde se formuje zdravý vztah k penězům.

Tato kniha prezentuje zkušenost z jedné americké farnosti. Ač je tato farnost velmi úspěšná, alespoň podle lidských měřítek, autoři popisují svou zkušenost při jejím vedení v celé šíři, včetně vlastních chyb a neúspěchů. Možná v ní nenajdeme

recept pro vlastní farnosti, ale můžeme se alespoň poučit ze zkušenosti druhých.

Bylo by velmi snadné tuto knihu odmítnout s tím, že naše podmínky jsou jiné. Jistě, religiozita českého národa je specifická a neseme si dědictví komunistického pronásledování. Nicméně, jak ukazují autoři, ani ve Spojených státech není postoj katolíků k podpoře svých farností ideální. Společným jmenovatelem situace v obou zemích je potřeba změnit kulturu v oblasti peněz a dávání.

Knihu napsali společně kněz a laik – a pro kněze i laiky je napsána. Zodpovědnost za financování církve a správu jejího majetku vidíme my laici především na straně kléru. Hierarchická struktura církve k tomu svým způsobem povzbuzuje – a pro laiky je to velmi pohodlná pozice... Následující stránky by ovšem měly vést k reflexi vlastní odpovědnosti všechny členy církve bez ohledu na jejich postavení.

Snad i tato kniha přispěje k tomu, abychom o penězích v církvi začali přemýšlet a mluvit jiným způsobem. To je první krok k tomu, abychom změnilí svůj vztah k penězům i svoje konání. To je ostatně to, k čemu nás církev vybízí – abychom změnilí své smýšlení a jednání. V konečném důsledku nejde o zaplacení farních účtů, ale o nic menšího než o získání Božího království.

Pavol Minárik

Mgr. Ing. Pavol Minárik, Ph.D., působí od roku 2013 na Fakultě sociálně ekonomické Univerzity Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem. Ve své vědecké práci se zaměřuje na ekonomii náboženství, zvláště v postkomunistických zemích střední a východní Evropy.

Úvod

Je nezbytně nutné předložit srozumitelné pojetí biblického konceptu správcovství – vizi štědrého, sdílného života zakořeněného v následování Krista, kterou by lidé dokázali niterně přijmout a aplikovat v konkrétních okolnostech svého života. Zaměříme-li se pouze na jeden specifický úkol, který ze správcovství vyplývá, byť sebedůležitější, jako je například podpora církve, může se pochopení správcovství jako obecného principu stát těžší, ba nemožné. Mohlo by to budit dojem, že když biskupové mluví o vedení církve v duchu dobrého správcovství, myslí tím prostě vybírání finančních příspěvků.

Katolická biskupská konference USA, *Správcovství: odpověď učedníka*

Správcovství je duchovní princip, který Bůh ustanovil, když první lidi postavil do rajské zahrady a pověřil je, aby o ni pečovali a obdělávali ji (Gn 2,15). Poté bylo lidstvo pozváno ke spolupráci na díle stvoření a vykoupení. Komplexní pohled na správcovství zahrnuje hospodaření s časem, talenty i majetkem – prostě veškerý náš život.

Následující pojednání však nemá za cíl být komplexním výkladem tématu, spíše chceme – vedeni vírou – dlouze a důkladně probrat jeden aspekt správcovství, jelikož právě tento aspekt je v životě farnosti příliš často přehlížen a zastíněn, nebo naopak, špatně pochopen i vykládán. Takže, aby bylo

jasno, když my zde mluvíme o správčovství, myslíme tím prostě vybírání finančních příspěvků.

Toto je kniha o penězích v srdci církve – ve *farnosti*. Zabývá se *financováním* farností, důležitou záležitostí, jejíž význam stále roste a zásadně ovlivňuje zdraví a život církevních společenství všude na světě. Farnosti budou vedle zajištění pouhého přežití v současné krizi potřebovat také rozsáhlé zdroje k efektivní realizaci nové evangelizace.

Zřejmě víte, že co se týká financování, nejsme žádní Rockefellerové. Ani jeden z nás neprošel základními kurzy ekonomie či podnikání. Udělali jsme nejednu chybu jak při správě svých osobních financí, tak ve finančním řízení farnosti. A náš obecný postoj k penězům nám taky nebyl zrovna ku pomoci: dost dlouho jsme si mysleli, že věnovat pozornost penězům je pod naši úroveň, ve vedení farnosti jsme měli na práci zásadnější věci. A máme-li to říci zcela upřímně, vlastně nám to téma bylo trapné, což vycházelo z neznalosti Božího slova i z nedostatku vlastní štědrosti.

Když jsme však zkoumali, jak tyto věci fungují ve zdravých církevních sborech s úspěšným vedením, objevili jsme, že finanční stabilita a síla jsou základními prvky zdraví sboru a jeho dalšího růstu. Jistě, dalšími prvky jsou přitažlivé vize, misie přispívající k šíření Boží slávy a také motivující organizační kultura, přičemž žádná z těchto charakteristik nesouvisí s penězi. Ale tyto fungující farnosti mají také neuvěřitelná zařízení v úžasných lokalitách, ohromné množství dobře placených zaměstnanců a nejmodernější vybavení, což už něco stojí. Chce to hodně peněz.

Vezměme si největší a nejrychleji rostoucí církevní sbory u nás: Elevation Church v Severní Karolíně, Life Church v Oklahomě, New Spring v Jižní Karolíně, North Point

v Georgii, Saddleback v Kalifornii. Naučily své členy přispívat svému církevnímu společenství a ufinancovaly bezkonkurenční růst. Nezapomínejme, že mnozí členové těchto sborů jsou někdejší katolíci. Ukazuje se, že katolíci mají potenciál růst v dárcovství.

Potíže s placením účtů vznikající nedostatkem finančních rezerv nejsou žádná legrace, nemít na mzdy zaměstnanců je sužující. Je bolestivé muset kvůli nedostatku financí propouštět lidi. Neustálé žebrání, škemrání, otravování, a dokonce někdy i manipulování farníků, aby finančně přispívali, nejenže není nic příjemného, ale není to ani dlouhodobě úspěšná strategie. Navíc působí rozkladně, když pro nedostatek ochoty farníků k finanční podpoře roste frustrace a hněv – to je gól do vlastní branky. Na druhé straně je povzbuzující pozorovat, jak se při sbírce vybírá čím dál vyšší obnos a rozpočet se navyšuje. Farníci tak vyjadřují míru svého ztotožnění s posláním farnosti prostřednictvím finanční podpory.

Naše kvalifikace k předávání zkušeností v této oblasti vychází z následujícího. I když se naše farnost nenachází v příliš prosperující části baltimorského okresu, její rozpočet se za posledních patnáct let ztrojnásobil. Za toto období jsme uskutečnili tři významné propagační kampaně na nové vybavení a vybrali díky nim nebývale vysoké obnosy vzhledem k velikosti naší farnosti a jejímu demografickému složení. V pořadí druhá kampaň přinesla oproti té první dvojnásobné množství peněz, ve třetí se vybralo ještě pětkrát tolik, tedy desetinásobek výnosu první kampaně. Překonali jsme své cíle a odhady našich placených fundraisingových konzultantů jsme nechali s přehledem za zády.

Za poslední desetiletí nám vzrostl počet zaměstnanců na čtyřnásobek. Abychom dodrželi závazek, který jsme si

už dávno dali, získáváme prostředky na mzdy zaměstnanců z příspěvků dárců. Díky vyšším darům jsme svým zaměstnancům schopni poskytnout přiměřenou mzdu, skvělé benefity, zdravotní a penzijní pojištění, možnosti profesního rozvoje a další vzdělávání.

Dalším plodem rostoucích příspěvků od farníků je rozšíření misijní činnosti. Jeden náš projekt si dal za cíl vybrat finanční prostředky na zařízení pro střední školu provozovanou naší partnerskou misijní organizací v Nigérii. Sledovali jsme s ohromným nadšením, jak naši farníci dali dohromady dvakrát více, než bylo třeba. Z našich misijních projektů a sbírek podporujeme partnery na Haiti, v Keni a také své domovské město Baltimore.

Tento text píšeme pro faráře, pastory, pastorační asistenty, finanční manažery a účetní, plánovače, členy ekonomických a farních rad, dárce, potenciální dárce a všechny, kteří se zajímají o finanční zdraví své farnosti. Cílem knihy je povzbudit vás k přehodnocení dosavadních fundraisingových aktivit a inspirovat k objevení nového přístupu a změně chování. Jsme přesvědčeni, že následující kapitoly mohou zásadně změnit finanční vývoj ve vaší farnosti, budete-li je řádně a důsledně aplikovat. A jak se vaše farnost bude po ekonomické stránce postupně ozdravovat, věřte nebo ne, bude se ozdravovat také duchovně – o což nám samozřejmě jde především.

I.
PENÍZE A NAŠE FARNOST

1. JAKMILE DOŠLO NA PENÍZE, BYLA TO U NÁS KATASTROFA

Kněz Jójada vzal jednu truhlu, vydlabal v jejím víku otvor a dal ji vedle oltáře, napravo od místa, kudy se vchází do Hospodinova domu, a tam dávali kněží, strážci prahu, všechno stříbro přinášené do Hospodinova domu (2 Král 12,10).

P. Michael: Nikdy nezapomenu na svou první schůzku farní rady ve farnosti u kostela Narození Páně a důvod nepatří zrovna k těm příjemným. Původně to byla jen neproduktivní diskuse, která však vygradovala do hlubokého konfliktu s prudkou výměnou názorů v dost rozbouřené atmosféře. Debata, jak jsem se později dozvěděl, byla opakováním každoročních sporů, plynoucích z dlouhodobého konfliktu mezi soupeřícími frakcemi.

Zprava (krajní pravice) byl „Dámský klub“ (alias Oltářní sesterstvo) ve spojení s „Pánským klubem“ (alias jejich manželé a ceremoniáři), kteří zvýhodňovali svého hlavního fundraisera a důrazně hájili jeho privilegia. Jejich projektem byl dotěrný, protahovaný a zcela otravný prodej „kuponových knížek na zábavu“ (šlo o tlusté a nevzhledné svazky naprosto nepoužitelných kuponů do místních restaurací, kam nikdo nechodil, a na atrakce, které málokoho zajímaly). Únavný vleklý prodej se táhl od září až do čtvrté neděle adventní.

Levici obsadili „mládežníci“ (alias pastorační asistent středního věku a tři maminky středoškoláků), kteří agresivně protlačovali vlezlou

fundraisingovou akci této skupiny, prodej adventních věnců. Vzhledem k tomu, že se jednalo o sezónní akci, možnosti výdělků prodejem byly pochopitelně omezené. Projekt pokrýval období zhruba od Všech svatých do Dne díkůvzdání a vyžadoval agresivní prodejní strategii. Boj se rozhořel kolem umístění inzerce ve farním zpravodaji, vyvěšování plakátů a přednosti v oficiálních ohláškách při bohoslužbách. Nejlitější zápas probíhal o exkluzivní obsazení kýženeho prodejního stánku v předsíni, jež bylo standardně výsadou Dámského klubu a jen někdy si ho směli půjčit „mládežníci“.

V průběhu diskuse, či spíše hádky, se začalo jasně ukazovat, že ač „mládežníci“ bojovali s velkým západem, Dámský klub byl silnější a s přehledem je odrazil. Nakonec se matky daly na ústup s rozhořčeným odsudkem, že „tato farnost se o naše děti nezajímá!“.

Ale pozor! Ani jedna z těchto fundraisingových akcí nezískávala finance na plnění poslání Kristovy církve. Dámy vybíraly peníze na své pravidelné „schůze“, na kterých probíhaly přednášky na rozmanitá témata od jógy po květinové aranže a po nich následovalo kafičko se zákusky a kanasta. Pastorační asistent mládežníků zase sháněl peníze na zimní lyžovačku. Láska k Bohu, láska k bližním a získávání učedníků nebyly ve hře ani náhodou.

Ten večer byl ale jen úvodní rozstřel před dalšími problémy, které se objevily, když jsme začali řešit financování ve farnosti:

- Kdo by býval chtěl finančně přispět farnosti, měl to vlastně dost nepříjemné a komplikované. Aby získal obálku pro dárce, musel se během pracovní doby ve všední dny vypravit do farního úřadu (nedalo se to vyřídit o víkendy ani on-line). Jediná osoba na pracovišti, která věděla, jak vyplnit potřebný formulář, však měla nepravidelnou pracovní dobu, takže hrozilo, že by to vyžadovalo i více než

jednu cestu. Firma na výrobu dárcovských obálek, které jsme používali, byla navíc známá tím, že se jí moc nedařilo zaregistrovat nové dárce. Takže u těch, kteří byli dostatečně motivovaní a nedali se dosud odradit, by to mohlo vyžadovat i další následné návštěvy v kanceláři.

- Co se týče těch obálek: vypadaly ošklivě a levně a jejich grafické zpracování působilo tak, že vybízelo ke skromným darům. Dárci měli na horní straně obálky zaškrtnout políčko upřesňující výši daru: možnosti byly 2, 5, 8 nebo 10 dolarů. Kdo chtěl darovat více než 10 dolarů, musel si lámat hlavu s tím, zda je to vůbec možné a jak na to.
- Téměř každý týden probíhala ještě další sbírka formou dárcovské obálky, obvykle ještě ošklivější, než byla ta naše. Jednalo se o širokou škálu různých jednorázových účelů, jako např. „Katolická komunikace“, „Letní údržba“, „Misie u indiánů a černochů“, abych jmenoval aspoň pár. Výnosy u tohoto typu sbírky byly jen mizivé procento té první, pravidelné, většina peněz byla v hotovosti a ne náhodou nebylo nikdy přesně vysvětleno, co tyto sbírky podporují a kam vybrané peníze jdou.
- Výjimkou byla druhá sbírka v prosinci, která byla na řeholníky v důchodu. Při této příležitosti na kazatelnu opatrně vystoupala chatrná stará jeptiška. Dýchavičně připomněla, jak se sestry, co jsou nyní v důchodovém věku, obětovaly pro mnoho generací, a přitom dostávaly pouze finanční zajištění na momentální živobytí a nejsou zajištěné na penzi. Chvílemi to vypadalo, jako by tuto výzvu činila ze svých posledních sil. Tato sbírka byla vždy co do výše sbírkou roku.
- Ve vnitřním klimatu farnosti jsme objevili nezdravý zájem o to, jak „vy“ (zaměstnanci farní správy) utrácíte „naše peníze“ (farníků). Jakýmkoli výdajům byla věnována

mimořádná pozornost. Dokonce i mezi mnoha našimi největšími dárci převládala u peněžních záležitostí tato mentalita „my versus oni“. Přijali pohodlnou perspektivu, že farní správa již má k dispozici finanční prostředky, které jsou potřeba, a jakýkoli náznak, že je potřeba peněz více, pro ně byl důkazem, že utrácíme nad své možnosti.

- Při tom všem však musíme přiznat, že jsme opravdu peníze neutráceli nijak strategicky. Při plánování rozpočtu jsme nebrali v úvahu své poslání a také jsme rozpočet ne vždy dodrželi, což rozhodně nezvyšovalo důvěru v naši schopnost vést farnost ve fiskální oblasti.
- Vlastně jsme neměli žádný regulérní rozpočet ani s ním obvykle spojené procedury. Útrata nad rámec stálých nákladů na běžný provoz farnosti byla neustálým předmětem vyjednávání. Když někdo ze zaměstnanců chtěl na něco peníze, musel přijít s prosíkem za účetním a vyžádat si je. Poté, co byl spolehlivě odmítnut, si často šel postěžovat za farářem. Rozhodnutí faráře bylo konečné – pokud však náklady schválil, přišel si zase stěžovat účetní. Většinou si prosadil svou ten, kdo si stěžoval poslední.
- Ještě horší bylo, že jsme si byli sami vinní zbytečným utrácením: liturgické oděvy a výzdoba nad naše finanční možnosti, hudební programy, o které naši farníci nestáli, komplikovaná sezónní výzdoba, která byla naprosto zbytečná.
- A při tom všem jsme zároveň hloupě ignorovali jiné finanční potřeby, kterým jsme měli věnovat pozornost.

P. Michael: Kupříkladu platy zaměstnanců byly skandální. Během prvního týdne působení ve farnosti jsem měl pohovory s jednotlivými zaměstnanci, které jsem zdědil, a každý z nich požadoval nějaké zvýšení platu. I když si k žádosti o zvýšení platu nevybrali zrovna vhodný

čas a znepokojující byla i jejich představa, na co mají nárok, musel jsem uznat, že jejich finanční ohodnocení je dost hrozné.

- Naši finanční „poradci“, ekonomická rada farnosti, byli taková sbírka záměrně rozvratných kamarádíčků předchozího faráře bez ekonomického vzdělání a nejmenší potuchy o finančním hospodaření. Byli to naprosto nefunkční a neproduktivní bojůvkáři. Šlo jim jen o obhajobu výdajů předchozí farní správy a stavěli se proti zavedení jakýchkoli nových fiskálních postupů či priorit, které jsme navrhovali. V důsledku toho byly schůze ekonomické rady rozhádané a demoralizující.
- Přibývalo finančních nesrovnalostí. Farní účetní byl devadesátiletý dobrovolník, který si vedl účetní knihy v předválečném stylu a měl je doma ve sklepě. Peníze počítala táž partička, která působila jako ekonomická rada farnosti odpovědná za finanční dohled. Její členové byli zároveň těmi, kdo peníze vybíral, sčítal i odnášel do banky – nikdo v tom však neviděl sebemenší problém.
- Způsob, jakým se sčítaly sbírky, byl dosti nezdravý. Mnozí z těch, kdo počítali sbírky, ani nechodili na mši, jejich nedělní účast na mši *spočívala* v sečtení sbírky. Jejich nedělní rána obnášela kávičku, koblihy, sečtení peněz ze sbírky, jakmile byly vybrané, a pomlouvání (většinou nás).
- Hospodařili jsme s každoročním finančním schodkem a měli jsme nulové úspory. Finančně jsme žili z týdne na týden. Když měl místní fotbalový klub zápas brzy po poledni nebo měly školní děti volno, a rodiny tak měly příležitost udělat si prodloužený víkend, nebo bylo špatné počasí (nebo hodně hezké počasí), účast na nedělní bohoslužbě klesla. To automaticky znamenalo nižší výnos ze sbírky