**Protokół z posiedzenia Komisji Budżetu, Finansów i Rozwoju Gospodarczego**

**Rady Gminy Suchy Las**

**z dnia 08.06.2021 roku.**

Porządek posiedzenia:

1. Otwarcie posiedzenia.
2. Powitanie przybyłych na posiedzenie Komisji.
3. Stwierdzenie ważności posiedzenia Komisji.
4. Zatwierdzenie porządku posiedzenia komisji.
5. Wniosek Basket Team.
6. Inwentaryzacja i paszportyzacja spółki GCI.
7. Sprawy bieżące.
8. Wolne głosy i wnioski.
9. Zakończenie posiedzenia.

Ad. 1 – 4.

Przewodniczący J. Pągowska otworzyła posiedzenie Komisji, powitała członków Komisji oraz stwierdziła prawomocność posiedzenia na podstawie listy obecności. Porządek obrad został przyjęty 6 głosami za, 1 osoba wstrzymała się od głosu.

Ad. 5

**Przewodnicząca J. Pągowska** – przesłałam wszystkim wniosek, który otrzymał Pan wójt, a dotyczy współrealizacji projektu sportowego III ligi męskiej koszykówki. Pozwoliłam sobie zaprosić Panów prezesów Piotra Strańczyka i Piotra Drygasa.

**Stowarzyszenie Basket Team P. Drygas** – dzieci się starzeją. Działamy na terenie gminy już od prawie 4 lat i roczniki najstarsze w tym roku musiały nas opuścić ze względu na brak możliwości dalszego szkolenia tych dzieci ze względu na brak hali sportowej. Jesteśmy po reformie systemu rozgrywkowego. W związku z tym, że poszerza nam się baza sportowa, rośnie potencjał wykorzystywania hal w Suchym Lesie, chcielibyśmy poszerzyć ofertę dla dzieci z gminy Suchy Las które u nas trenowały. Nie chcielibyśmy przenosić się do Poznania, bo mamy informacje od rodziców, że to się nie sprawdza z powodów organizacyjnych i sportowych. Postanowiliśmy utworzyć kategorię U 17 2005 – 2006 i spróbować zainicjować projekt III ligi. Jest to projekt pół seniorski skierowany do dzieci w wielu 17-18 lat. Na ten moment mamy deklaracje uczestnictwa od 5 seniorów, którzy mogliby tworzyć trzon zespołu. Pozostałych 15 zawodników, to są albo nasi wychowankowie, albo nasi obecni zawodnicy, który trenują obecnie w ramach Suchego Lasu – dzieci poniżej 18 roku życia z perspektywą, że każde kolejne roczniki wypierałyby obecnych dzisiejszych seniorów i będą zastępowane przez młodzież trenującą w stowarzyszeniu. Dalszą alternatywą dla tego rozwoju jest kategoria U 19 stworzona przez PZK. Jest to kierowane dla młodzieży z I roku studiów i uważamy, że dla Suchego Lasu nie jest to dobre rozwiązanie. Proponowane przez nas rozwiązanie jest lepsze. Ono się sprawdza. Wykorzysta ono bazę szkoleniową i potencjał dzieci.

**Radna A. Ankiewicz** – jak to się odbije na wykorzystaniu obiektów?

**Stowarzyszenie Basket Team P. Drygas** – to pytanie jest do pani dyrektor GOS. Jesteśmy po rozmowach Panią dyrektor GOS i z zarządem gminy Suchy Las i mamy informację, że na tę chwilę jesteśmy największym płatnikiem jeśli chodzi o GOS. W czasie pandemii byliśmy jedynym płatnikiem dla GOS. Inne stowarzyszenia sportowe korzystają z obiektów zewnętrznych i nie wnoszą żadnej opłaty dla gminy. W związku z tym nie było żadnych przeciwskazań do tego, żebyśmy kilka dodatkowych godzin otrzymali na nowym wybudowanym obiekcie w Suchym Lesie. Nie powinno to w żaden sposób zachwiać dostępnością dla stowarzyszeń.

**Radna A. Ankiewicz** – wiemy, że są potrzeby również innego stowarzyszenia jakim jest Judo. Czy ta kwestia na ul. Poziomkowej została rozwiązana?

**Wójt G. Wojtera** – ostatnia dyskusja na sesji była bardzo ciekawa. Uwagi dotyczące klubu Gimnazjon
i chciałbym zauważyć, że inni beneficjenci pojawiają się na salach sportowych i również wykorzystują powierzchnie wyłożone matami. Wtedy te propozycje i stanowisko zobowiązujące mnie do poszukania innego rozwiązania zostało wdrożone praktycznie następnego dnia. Bardzo dokładnie to przeanalizowaliśmy. Na początku wykluczyliśmy argument, którym ja operowałem. Przedstawiałem go jako rzecz oczywistą, że maty które są własnością Gimnazjonu nie mogą być wykorzystywane do lekcji WF. To zostało zweryfikowane. Odpowiednią ilość posiadamy jako GOS. Pozostaje kwestia budowlana. Każde stowarzyszenie walczy o swoje interesy i jest to rzecz oczywista. W to wszystko angażują się rodzice i bardzo dobrze, że to robią. Ta decyzja została podważana drugim argumentem. Wyłożenie hali matami na kilka miesięcy spowoduje zróżnicowanie podłogi – inna faktura, poślizg, kolor. Wykonawca mógłby podważyć kwestie gwarancyjne. Zapewniam Państwa, że znajdziemy takie rozwiązanie, mamy 2-3 opcje, które pozwoli zapewnić godne warunki dla Gimnazjonu. Znajdziemy rozwiązanie.

**Radna W. Prycińska** – czy prawdą jest, że dzieci po Basket Team mogły iść do Gordata?

**Stowarzyszenie Basket Team P. Drygas** – teoretycznie cały czas mogą.

**Radna W. Prycińska** – tylko, że ponoć oczekiwania nie zostają tam spełnione pod względem szkolnictwa i treningów. I dlatego powstał ten pomysł?

**Stowarzyszenie Basket Team P. Drygas** – jest to jeden z aspektów na bazie doświadczenia. Rodzice za bardzo nie chcą posyłać dzieci do szkoły Gordata.

**Radna W. Prycińska** – Basket nie ma pomysłu na swoją szkołę, którą będzie rekomendował?

**Stowarzyszenie Basket Team P. Strańczyk** – naszym celem nie jest wskazywanie liceów dzieciom
i objęcie ich szkoleniem w tych szkołach. Wystarczająco dużo zajęć sportowych my możemy zapewnić. Dla najstarszych grup są 4 treningi tygodniowo. Jednocześnie nie chcemy dzieciom zamykać możliwości wyboru szkoły. U nas jest odpowiednia kadra trenerska i dzieci chcą do nas wrócić dla dobrego szkolenia.

**Radny T. Sztolcman** – czy dwa kluby poznańskie których była mowa, one są w strukturach III ligowych, czy w kategorii U 19?

**Stowarzyszenie Basket Team P. Drygas** – tam jest wszystko. Od dzieci 10 letnich. Pyra Poznań ma III ligę, która awansowała do II ligi, a KS Basket był w II lidze spadł i walczy o dziką kartę.

**Stowarzyszenie Basket Team P. Strańczyk** – nie zamykamy możliwości na rozgrywki dla U 19. Każde
z tych dzieci chce mieć perspektywę grania, ale nie wszyscy zostaną w przyszłości koszykarzami. Chcą jednak tę swoją pasję cały czas rozwijać. Taka III liga powoduje to, że zawsze mogą przyjść na trening.

**Radny T. Sztolcman** – myślę, że to jest dobra idea, bo dzieci które idą do szkół średnich odklejają się od naszej społeczności. To daje im możliwość dalszego integrowania się.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – zgadzam się z Panami, że dobrym rozwiązaniem jest nienarzucanie szkoły. Nie ma tu mowy o kosztach. O jakich kosztach mówimy?

**Stowarzyszenie Basket Team P. Drygas** - podstawowa idea, która nam przyświeca, to oddzielenie 100% wsparcia i realizacji projektu koszykówka dziecięco-młodzieżowa od projektu III ligi. Chcemy, żeby ten projekt się samofinansował i był związany z kosztami tylko i wyłącznie dla tego projektu. Koszty są na realizację projektu i nie są związane z żadnymi dodatkowymi wynagrodzeniami dla stowarzyszenia ani organów związanych z tym stowarzyszeniem. *Członkowie komisji otrzymali wydruk kosztów.* Na ten sezon, to koszty 99 756 zł: transport, mecze u siebie, badania lekarskie, stroje, treningi, wynajem hali, opłaty dla WZK, wynagrodzenie trenerów. Nie ma wynagrodzenia dla zawodników, jest to sport amatorski. Nawet seniorzy grają za darmo.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – Panie wójcie, jakie są Pana plany odnośnie finansowania?

**Wójt G. Wojtera** – interesujące jest oddzielenie tego projektu od tego, co do tej chwili było realizowane. Ma to również swoje ryzyka. Idzie w kierunku GKS. To oczywiście nie jest złe i każde ze stowarzyszeń chciałoby aspirować do takiego statusu. To wszystko zależy od modelu, który przyjmiemy jeżeli chodzi o finansowanie przez gminę. Tryb konkursowy, to tu sport ligowy seniorski nie mieści się już w tej formule, a grantem nie możemy przyznać większej kwoty. Szukamy innego rozwiązania. Jeżeli rada zgodzi się na przyznanie kwoty o której za chwilę powiem, to chcielibyśmy zrobić to umową patronacką w ramach promocji gminy. Głównym sponsorem byłaby gmina i tam te warunki bardzo mocno określimy. W tej chwili zarządzeniem zwiększyłem środki na pożytek publiczny o 80 tys. zł
z czego większa część jest dedykowana koszykówce na realizację projektów szkoleniowych wakacyjnych. Mówiliśmy, że po pandemii najlepiej będzie przeznaczyć środki dla dzieci właśnie na aktywność fizyczną. Zakładam, że jak ogłosimy konkurs, to Basket Team przyszykuje jakąś ofertę
i podpisze umowę. Kwota, którą chcielibyśmy temu projektowi zadedykować, to 50 tys. zł. Zobaczymy jeszcze
w jakiej formie zostanie to przygotowane.

**Stowarzyszenie Basket Team P. Drygas** - możemy Państwu złożyć tu taką deklarację, że nie rozpoczniemy tego projektu jeżeli nie będziemy mieć zamkniętego budżetu. Nie chcemy w połowie wszystkich zawieść. Mamy na uwadze przede wszystkim to, żeby było bezpiecznie finansowo dla uczestników.

**Radny T. Sztolcman** - jak szacuje Pan ryzyko niepowodzenia, czyli zgromadzenia pozostałych pieniędzy? Przychodząc z taka propozycją musieliście się liczyć z tym, że nie będzie wszystkiego.

**Stowarzyszenie Basket Team P. Strańczyk** – nie mamy jeszcze pospinanych tematów. Podstawowym finansującym na ten rok jest gmina Suchy Las. Zdajemy sobie sprawę, że kwota nie jest mała. Bez niej nie ma sensu zaczynać rozmów z nikim. Oczywiście prowadzimy kuluarowe rozmowy, ale nie mamy jeszcze niczego podpisanego. Ryzyko, to 50/50. Nie chcę deklarować, że to się na 100% uda, bo nie mamy podstaw.

**Radny M. Przybylski** – skoro jest mowa o sezonie, który trwa od września do czerwca, pełna zgoda, tylko zastanawiam się, czy wasza perspektywa finansowa powinna ograniczać się jedynie do jednego sezonu. Czy ze strony technicznej nie powinniśmy wpisać tego do WPF jako limit wydatków na kolejne 2-3 sezony. Mielibyście zapewnioną bazę na kilka sezonów, a my zapewnioną na kilka lat promocję.

**Stowarzyszenie Basket Team P. Drygas** – nasza propozycja była zdecydowanie taka. Pisaliśmy
w piśmie, że jest to projekt długoterminowy i chciałybyśmy, żeby to było zapewnione w WPF.

**Radny T. Sztolcman** – wiesz Michale, że zapis może być w jednym głosowaniu usunięty. Słowo rzeczone jest ważniejsze, bo jeżeli w dyskusji zobowiążemy się, że póki jesteśmy temu projektowi przychylni na podstawie tej koncepcji, którą nam Panowie przedstawili. Zapisywanie tego w WPF mogłoby być tylko sygnałem, wskazaniem intencji, ale w żadnym przypadku trwałym zobowiązaniem.

**Radny M. Przybylski** – to jest rzecz absolutnie słuszna o której mówisz. Zauważ, że istnieje coś takiego jak zał. 2, który zakłada limit wydatków. Nikt tego nie kwestionuje. Oczywiście może zaistnieć taka sytuacja, że przyjdzie następna rada i to zmieni. To jest sport i polityka lokalna. Te dwie rzeczy nawzajem się przenikają i różnie może być. Jest to jednak jakaś forma zabezpieczenia i pokazanie intencji rady. Lepiej to zapisać niż nie zapisać. Nie pamiętam żeby radni deptali postanowienia swoich poprzedników chyba, że takie przesłanki się pojawiły. Co do tej inicjatywy, to oceniam bardzo wysoko. Nie wydaje mi się, żeby nastawienie radnych wybranych w powszechnych wyborach miało nieszczęśliwe konotacje dla tego projektu.

**Radny T. Sztolcman** – w żadnym wypadku nie wykluczam takiego zapisu, tylko wskazuję, że jest on tylko intencjonalny.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – myślę, że spokojnie rozwiązanie możemy zostawić Panu wójtowi i Pani skarbnik, którzy znajdą odpowiednie wyjście.

**Wójt G. Wojtera** – bardzo się cieszę, że deklarujecie tutaj Państwo ciągłość takiego finansowania. Nie powiedziałem, że nie możemy tu wykorzystać pożytku. Jednak wówczas musielibyśmy zmienić kwoty, zastosować model stosowany wcześniej. Drugim modelem jest, mamy uchwałę o sporcie sprzed 7 lat o finansowaniu sportu poza pożytkiem. Ją trzeba by było zmodyfikować.

**Biuro Nadzoru Właścicielskiego i Współpracy z Organizacjami M. Kołodziejczak** – zgadzam się
z Panem wójtem. Już te dwa modele finansowania na spotkaniu wstępnie omówiliśmy. Być może pojawi się trzeci model. Zapewne Panowie, jako doświadczeni organizatorzy sportu wiedzą, że jest możliwość dofinansowania w oparciu o ustawę o sporcie. Tam też są pewne możliwości.

**Wójt G. Wojtera** – my przedstawimy propozycję, która będzie dotyczyła kwoty 50 tys. zł.

**Radna A. Ankiewicz** – nie chciałabym, żeby było to ze szkodą dla innych stowarzyszeń, że nagle ograniczy im się możliwość rozwoju. Chodzi o bazę i o środki finansowe.

**Wójt G. Wojtera** – proporcje się na pewno zmienią. Jeśli się pojawi inicjatywa ze strony innych stowarzyszeń, to oczywiście mogą się te proporcje znowu zmienić. Mówmy o pewnym wzorcu, który zostanie wypracowany dla innych, a nie o sprawiedliwości społecznej. Zmiany zostaną zaproponowane na najbliższej sesji.

Ad. 7.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – witam prezesa GCI T. Sosnowskiego i Pana K. Rosadzińskiego. Na ostatniej sesji został zdjęty punkt o dopłacie dla spółki GCI odnośnie paszportyzacji i inwentaryzacji sieci światłowodowej. W tej samej sprawie przybył do nas Pan A Bryś.

**Mieszkaniec A. Bryś** – w imieniu mieszkańców Golęczewa chciałbym zapytać jak gmina widzi rozwój światłowodu na tych ulicach na których niby jest, a nie ma i żaden operator nie chce tam wkroczyć. Wszyscy twierdzą, że my ten internet mamy. To już trwa rok. Operatorzy mają na mapach informację, że internet jest, a faktycznie go nie ma. Ktoś przecież zrobił odbiór. W 2017 roku podpisywaliśmy umowy z Ineą, które nie zostały zrealizowane. Na mapach jest to naniesione. Nie ma żadnych kanałów, są one tylko wrysowane. W związku z tym żaden operator nie jest zainteresowany działaniem. Ci który chcą to wyjaśnić są od sprawy odsuwani.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – był to prawdopodobnie projekt finansowany ze środków programu rządowego „Polska cyfrowa”. Ktoś wziął za to pieniądze, a nie wykonał prac.

**Radny M. Przybylski** – ja zadałem na sesji wójtowi pytanie w tej sprawie i otrzymałem odpowiedź pisemną z której wynika, że gmina złożyła zapytania do kilku operatorów.

**Wójt G. Wojtera** – mogę powtórzyć, że tam gdzie będziemy realizowali projekt drogowy, a nie kanalizację – kanalizację teletechniczną buduje się w momencie realizacji pełnego projektu.

**Radny M. Przybylski** – w ulicach o których mówi Pan Bryś gmina pewnie też działała według map i uległa tym samym sugestiom jak mieszkańcy i operatorzy. Jest to sytuacja barejowska, nikt nie wie jak to się stało i o co chodzi. Sprawą powinna zająć się prokuratura. Tak jak Pan prezes mówi – zostały wydane pieniądze publiczne z jakiegoś projektu i rozliczone.

**Radny T. Sztolcman** – tu mamy też kwestię poświadczenia nieprawdy. Ktoś tę kreskę wrysował i oświadczył, że rura osłonowa tam jest. W tej chwili jest to nawet kwestia kryminalna. Kto to realizował i na czyje zlecenie? Trzeba teraz zmusić wykonawcę o wykonanie tematu zgodnie z projektem. Jeśli jest to już na mapie, to problem jest z ponowną realizacją tego samego.

**Radny M. Przybylski** – może przy okazji przekazywanych do GCI środków na wykonanie przyłączy, to w ramach tych środków udałoby się to zrobić. To jednak nie stanie się bez ingerencji w już położoną nawierzchnię. Może operatorzy odpowiadając na pismo wójta zaproponują jakieś rozwiązanie.

**Wójt G. Wojtera** – na sesji przedstawię Państwu informację na temat inwentaryzacji powykonawczej. Kto i gdzie, co i na czyje zlecenie wykonywał. Będzie adres gdzie będzie można zwrócić się z roszczeniem.

**Radny T. Sztolcman** – musimy znaleźć tego, który postawił kreskę w miejscu gdzie nie ma rury i niech on to teraz naprawia.

**Wójt G. Wojtera** – pamiętamy jak 4 lata temu zaczęła się ofensywa Inei na północ gminy. Budziło to nasze zadowolenie. My mieliśmy ponad wymiar. Nie mieliśmy mocy przerobowych. Dla nas sytuacja, że pojawia się Inea z pieniędzmi rządowymi była korzystnym rozwiązaniem. Nikt nie przypuszczał, że ta sieć będzie, ale tylko na papierze. Czy ta kreska została zatwierdzona w trybie inwentaryzacji powykonawczej? Przygotuję dla Państwa na sesję wyciągi z inwentaryzacji powykonawczej.

**Mieszkaniec A. Bryś** – czy jeżeli nic z tego nie wyniknie, to czy gmina wystąpi do odpowiednich organów o wyjaśnienie tej sytuacji?

**Wójt G. Wojtera** – chcielibyśmy załatwić to konstruktywnie tak, żebyście Państwo mieli fizycznie to, co macie na pacierze. Wystąpimy.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – na sesji było wiele wątpliwości i pytań co do paszportyzacji i inwentaryzacji. Dlaczego robimy to dopłatą?

**Radny M. Przybylski** – mam propozycje dla wójta. Na sesji wspominał Pan, że ten proces paszportyzacji wpisuje się w sprzedaż udziałów GCI. Oczywiście nie mam nic przeciwko temu i jest to całkiem słuszna idea. Jednak cała sprawa postawiona jest nico na głowie. Otóż proces zbycia udziałów i prywatyzacji tego mienia jest obarczony pewną procedurą, która wynika z określonych ustaw. Podstawową ustawą jest ustawa o gospodarce komunalnej. W art. 12 jest określony sposób zbycia tych udziałów, czy prywatyzacji spółek jst. Odsyła on do drugiej ustawy o zasadach zarzadzania mieniem państwowym. Ustawa ta czyni ona z Pana, Panie wójcie, osobę o dość szerokich kompetencjach jeśli chodzi o działalność w tej materii. Ustawa wskazuje radę gminy jako organ do decydowania ostatecznego. Do ostatecznej decyzji czy ta sprzedaż ma nastąpić, czy nie. Wójt powinien wystąpić do rady z wnioskiem o wyrażenie zgody na zbycie udziałów. Wniosek ten powinien zawierać: opis procedury wyłonienia nabywcy, w tym proponowany tryb zbycia, cenę i sposób ustalenia, sposób zapłaty, wycenę spółki sporządzoną za pomocą co najmniej dwóch metod, projekt umowy zbycia i dokumenty potwierdzające powyższe dane. Układ jest tego rodzaju, że może Pan to zrobić w dwojaki sposób: procedować zbycie bez zgody rady, ma Pan do tego jak najbardziej prawo, i na samym końcu zapytać radę o zgodę na to zbycie i rada w formie uchwały tę zgodę wyrazi lub nie. Może Pan zrobić też to tak, jak wskazuje piśmiennictwo: na początku zapytać o zgodę wskazując prawidłową procedurę postępowania. Zdecydowanie opowiadam się za wariantem drugim. Ona spowoduje, że unikniemy sytuacji, którą mamy w tej chwili. W procedurze o której nawet nie wiedzieliśmy zakłada się paszportyzację, czyli coś co ma kosztować 700 tys. zł., a nawet nie wiemy dlaczego to robimy. Dlatego, że sprzedajemy spółkę czy dlatego, że próbujemy ją sprzedać. Nie znamy odpowiedzi na to pytanie, a wymaga się od nas podjęcia decyzji na kwotę ponad 700 tys. zł. Nie znamy trybu wyboru ewentualnego kontrahenta. Co do paszportyzacji, to mam stosunek krytyczny. Uważam, że jest ona w ramach tej procedury zbędna. Szanuję jednocześnie autonomię zarządu spółki w osobie pana prezesa i jeżeli sobie taką paszportyzację wymyślił, to może to zrobić w ramach posiadanych środków. Jeśli jednak mam decydować o pieniądzach publicznych, to na dzień dzisiejszy ten wniosek mnie nie przekonał, żeby ten wydatek był zasadny.

**Wójt G. Wojtera** – w pełni popieram wyrażone przez Pana zdanie. Rada decyduje o powołaniu spółki, o częściowym lub całkowitym zbyciu udziałów lub o sprzedaży przedsiębiorstwa. My jeszcze nie podjęliśmy decyzji ostatecznie o tym czy to będzie sprzedaż, czy zbycie udziałów. Pełna zgoda co do tego, że rada podejmuje ostateczną decyzję w tej sprawie. Wymienił Pan punkty, które organ wykonawczy przedstawia do projektu. My na dzień dzisiejszy tych danych z tych punktów nie mamy. Jestem przekonany, że gdybym na najbliższą sesję przygotował uchwałę o zbyciu części udziałów, to Państwo zadalibyście pytania zgodnie z tymi punktami. My tego nie zrobimy, bo nie możemy.

**Radny M. Przybylski** – nie musicie tego robić. Mówiłem o podaniu ceny wtedy, kiedy jest ona możliwa do podania. Można podać sposób jej ustalenia i sposób zapłaty. Ja dostrzegam intencję wypowiedzi i rozumiem, że może to być niemożliwe do podania.

**Wójt G. Wojtera** – chcemy zaangażować kancelarię, która ma duże doświadczenie i zajmuje się tego typu projektami. Warunek postawiony od razu na pierwszym spotkaniu: czy jest paszportyzacja. Ja nie powiedziałem: musicie wykonać paszportyzację, to oni zapytali, czy ona jest. Pan powiedział, że prezes może co miesiąc ją sobie robić. Nawet powinien to robić. Nie ma obowiązku i być może to był nasz błąd. My tej paszportyzacji nie mamy. Nie chcielibyśmy bez ładnego opakowania, bo to ma też znaczenie dla jakości tej oferty, narazić gminy na to, żeby ktoś kupował kota w worku. Ten projekt pojawił się w budżecie, ponieważ chcemy jak najszybciej ten etap zakończyć.

**Radny M. Przybylski** – najpierw Pański wniosek do rady z opisem procedury, czy najpierw paszportyzacja?

**Wójt G. Wojtera** – nie uznaję paszportyzacji jako coś, co przesądza jednoznacznie o zbyciu spółki. Ja nie wystąpiłem na sesji z informacją o zamiarze zbycia. Pojawiło się pytanie, a ja odpowiedziałem twierdząco. W ramach paszportyzacji może się okazać, że potencjał mamy tak niezwykły, że zarząd nas przekona, że mamy teraz paszportyzację, która bardzo dużo nam dała i dajmy sobie jeszcze szansę.

**Radny M. Przybylski** – dzięki paszportyzacji dóbr nam nie przybędzie, tylko ubędzie. To jest tylko i wyłącznie ewidencja.

**Wójt G. Wojtera** – jest to przepustka do kolejnych obszarów gdzie nasze aktywa mogą się znaleźć. Dla tych kabli i złączy paszport może okazać się bardzo ważny, żeby wypłynąć trochę szerzej. Za ten paszport trzeba zapłacić.

**Radny M. Przybylski** – tak, ale ja jestem radnym i pytam Pana po raz trzeci: jaką widzi Pan rolę dla mnie i kiedy? Na początku czy na końcu?

**Wójt G. Wojtera** – w środku. Jak zapoznacie się Państwo z opinią pana mecenasa Bujnego, to zobaczycie, że jest to środek. Jak zlecimy dwa rodzaje wyceny, jedną z tych metod będzie metoda dochodowa. Bez paszportyzacji nie zrobi Pan prawidłowej dochodowej. Metoda księgowa i dochodowa. Jak będziemy się nad tym zastanawiać, to będę optował za zbyciem udziałów. Jest to najlepsze dla naszych mieszkańców i dla pracowników spółki.

**Radny M. Przybylski** – jeśli chodzi o pracowników, to mogą być pewne problemy. Wiedząc, że sytuacja jest taka, a nie inna mogą podejmować konkretne decyzje zawodowe czemu absolutnie bym się nie dziwił, bo na sesji padła Pańska odpowiedź twierdząca na temat sprzedaży spółki.

**Wójt G. Wojtera** – proszę się nie martwić. Pół roku temu spotkałem się z pracownikami i rozmawialiśmy na ten temat. Bałbym się czegoś zupełnie innego. Żebyśmy podchodzili do tego krytycznie i szukali zewnętrznego wykonawcy tej paszportyzacji. My dzisiaj chcemy podjąć współpracę z fachowcami pracującymi w naszej spółce, bo to nie tylko dokumenty w segregatorach, ale cała wiedza, którą oni mają. Na pewno trzeba tych ludzi zmotywować, przekonać i uzyskać ważną gwarancję. Gwarancja będzie polegała na tym, że przygotowana paszportyzacja i ja tak to sobie wyobrażam, to wtedy wykonawca kontr paszportyzacji też przyjdzie do tego i będzie to ujęte w umowie z pracownikami, że nie tylko paszportyzacja dla nas, która może być potem sprawdzana. Nie możemy zabronić temu, który będzie chciał nabyć udziały, sprawdzenia. Bardzo tu liczę na współpracę z naszymi pracownikami. Pracownicy z zarządem tak wycenili tę operację. Spotkaliśmy się dwa razy na negocjacjach i ta oferta jest ostateczna po negocjacjach.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – pan Grzegorz przytoczył na sesji zapis ustawy i była informacja, że spółka powinna prowadzić, sporządzać systematycznie inwentaryzację. Gdyby to było robione to bardzo duża część oferty byłaby już w posiadaniu spółki. Proszę się odnieść do tego o czym mówił pan radny.

**Radny G. Słowiński** – to było stwierdzenie faktu, że jest ta inwentaryzacja jest wykonywana systematycznie i spółka powinna ją posiadać.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – zgadza się. Jak Pan słusznie zauważył, spółka ma obowiązek sprawozdawczy co roku. Mamy przychód określony na poziomie do 4 mln zł. W ramach tego sprawozdania mamy dwa systemy. System SIIS. System Informacyjny o Infrastrukturze Szerokopasmowej (SIIS) - to system teleinformatyczny służący do gromadzenia, przetwarzania, prezentowania i udostępniania informacji o infrastrukturze telekomunikacyjnej, publicznych sieciach telekomunikacyjnych oraz budynkach umożliwiających kolokację. System SIIS jest realizowany w ramach Projektu System Informacyjny o infrastrukturze szerokopasmowej i portal Polska Szerokopasmowa (SIPS). Projekt jest realizowany przez Instytut Łączności - Państwowy Instytut Badawczy, Urząd Komunikacji Elektronicznej oraz Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji. Celem Projektu jest utworzenie systemu teleinformacyjnego, zapewniającego wsparcie administracji rządowej i samorządowej w zarządzaniu oraz koordynacji projektów dotyczących budowy infrastruktury szerokopasmowej na obszarach wymagających interwencji. GCI w tym systemie pokazuje punkty źródłowe sygnału: serwerownia w Suchym Lesie i zapasowa serwerownia w Chludowie. Pokazuje też punkty styku z dostawcami usług. Mamy dwóch dostawców hurtowych. Podawana jest informacja o rodzaju mediów: rodzaj kabla i ilość abonentów korzystających z określonych usług. Brak w tym systemie jest informacji o pozycjach studni, przebiegach kanalizacji, kablach, przyłączy zaprojektowanych i wybudowanych, tras i mocach optycznych. Drugi system, to PIT. Punkt Informacyjny ds. Telekomunikacji (PIT) to jedno okienko informacyjne o zasadach i warunkach inwestowania oraz o istniejących i planowanych zasobach. Docelowo PIT udzieli inwestorom wszystkich niezbędnych informacji o formalno-prawnej stronie realizowania inwestycji, dostarczy kompletnych informacji o aktualnym stanie infrastruktury i jej lokalizacji. Punkt Informacyjny ds. Telekomunikacji (PIT) powstał w celu zapewnienia przedsiębiorcom telekomunikacyjnym dostępu do informacji o: procedurach i formalnościach wymaganych przed rozpoczęciem robót budowlanych dotyczących infrastruktury telekomunikacyjnej, istniejącej i planowanej infrastrukturze technicznej. GCI pokazuje w tym systemie przebieg kanalizacji w poszczególnych ulicach. Jest to wrysowana kreska w ulicy, ilość i średnica otworów w kanalizacji. Brak informacji o pozycjach studni, zajętości rur, wszelkich aspektach związanych z lokalizacją sygnału. Wydrukowałem dla Państwa mapkę i ja przekażę, jak wyglądają połączenia logiczne dwóch węzłów sieci. Jest to prosta kreska nie uwzględniająca w ogóle trasy kabla. Prześlę Państwu również raport, który z tego systemu można wygenerować.

**K. Rosadziński** – padła informacja, że spółka nie prowadzi inwentaryzacji zasobów. Trzeba wyjaśnić czym jest inwentaryzacja i paszportyzacja. Pojęcia są dość mocno zbieżne, to różnica jest dość subtelna. Regulator wymaga pewnych specyficznych informacji, które są ogólne dla całego rynku telekomunikacyjnego. Brakuje informacji szczegółowych, które z punktu widzenia potencjalnego nabywcy tej sieci są kluczowe. Informacje takie jak np. technologia w jakiej jest dostarczana usługa. Pan wójt wspomniał, że aby sprzedać spółkę po właściwej wartości, to musi być ubrane w dobre opakowanie. Możemy przekazać inwentaryzację, która była tworzona na potrzeby zarządzania tą siecią w poszczególnych etapach jej budowy i umówmy się, że bez specjalistycznego oprogramowania to nie jest dobre opakowanie. To nie zapewni nam właściwej ceny.

**Radny G. Słowiński** - chcecie wynająć profesjonalna kancelarię, która wyceni spółkę. Faktem jest, że kancelaria zapytała czy macie paszportyzację. Pan wójt powiedział, że analizowaliście już rynek paszportyzacji pod względem ofert i jednocześnie w kolejnym zdaniu powiedział, że jeżeli będzie trzeba, to poszukacie zewnętrznych ofert paszportyzacji.

**Wójt G. Wojtera** – powiedziałem, że zewnętrzna weryfikacja paszportyzacji będzie na pewno prowadzona przez potencjalnego oferenta, nabywcę. Możliwość wykonania paszportyzacji przez podmiot zewnętrzny oczywiście też istnieje. Co do tego nie ma wątpliwości. W internecie można znaleźć firmy, które to robią.

**Radny G. Słowiński** – i tu jest kłopot, bo przez dwa tygodnie nie udało mi się takiej firmy znaleźć. Czy można poznać ofertę którą Państwo już analizowaliście?

**Wójt G. Wojtera** – to nie była oferta. Ja rozmawiałem na ten temat wstępnie. Odstąpienie od tego, by robić to w trybie wewnętrznym wynikało trochę z logiki o której powiedział pan radny. Zewnętrzna paszportyzacja polega na tym, że przyjeżdża trzech panów z listą. Już przygotowanie oferty było płatne. Trzeba było odpowiedzieć na 80 specjalistycznych pytań, żeby oni mogli złożyć ofertę. Przyjechałoby takich trzech panów i poprosiliby o druki, zestawienia, wydruki, udostępnienia. Firma bierze pieniądze za paszportyzację, a pracownicy nasi siedzą i wszystko dla niech przygotowują. Tak to mogłoby wyglądać.

**Radna J. Radzięda** – jak w takim razie będzie wyglądała kontr paszportyzacja w takim razie, którą Pan zakłada?

**Wójt G. Wojtera** – a co mnie to interesuje?

**Radna J. Radzięda** – rozumiem, że wtedy potencjalny nabywca nie przyjdzie do spółki i nie poprosi.

**Wójt G. Wojtera** – ja przed chwilą mówiłem, że w tych umowach, które z naszymi pracownikami będziemy zawierali tworząc im atrakcyjne warunki wykonania rzetelnej paszportyzacji chcemy to zrobić pod pewnym warunkiem, że jeżeli zdecyduje się na kontr paszportyzację potencjalny nabywca albo nabywcy, to pracownik objęty tą umową i będzie dla nas robił tą paszportyzację zobowiązany jest do udostępnienia informacji na tym samym poziomie również tym oferentom. Wykonując tą paszportyzację my mu za to zapłacimy. Pani radna zadała słuszne pytanie. Czy my będziemy mieli wiedzę na ten temat? Nie. My jako gmina i Państwo jako radni na temat tych weryfikujących paszportyzację przez spółki chcące nabyć udział nie będziemy mieli wiedzy. Możemy założyć, że oni np. zrezygnują. Stwierdzą, że paszportyzacja jest tak dobra, że dadzą wiarę temu co gmina przedstawiła, ale podobno rzadko się to zdarza.

**Radny G. Słowiński** – wspomniał Pan o komfortowych warunkach dla pracowników. 7680 godzin. Zakładam, że jest to odrębna umowa - zlecenie. W ofercie jest napisane, że jest to zespół 4-osobwy. Z tego co pamiętam, pracownikowi nie można pracować dłużej niż 12 godzin dziennie. Czyli 4 godziny po dniu pracy może pracować w siedzibie lub w zakładzie pracy. To daje 1920 dni roboczych. Podzielone to przez 20 dni roboczych w miesiącu, to jest 96 m-cy roboczych. Ta ilość m-cy przez 4 pracowników daje 24 miesiące pracy czterech ludzi. Plan rozłożenia prac ma 4 etapy, z czego wynika, że będą pracować po 8 godzin dziennie przez rok albo ten zespół będzie dużo większy.

**Wójt G. Wojtera** – zakładamy, że zespół będzie powiększony i członkowie zarządu będą bezpośrednio zaangażowani.

**Radny G. Słowiński** – ile w tym momencie pracowników technicznych jest zatrudnionych w GCI?

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – w sumie osiem osób.

**Radny G. Słowiński** – czyli cała firma będzie pracować 12 godzin dziennie przez okrągły rok, żeby zrobić paszportyzację bez życia prywatnego.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – tak jak Pan wójt zauważył, spotykaliśmy się kilka razy i pierwsza oferta dotyczyła nie 12, a 24 m-cy. Druga oferta zakłada skrócenie tego okresu do 12 m-cy. Jak Pan słusznie zauważył, żeby przeprowadzić ten bardzo skomplikowany proces inwentaryzacji musimy całą pracę, którą dzisiaj wykonujemy (inwestycje, podłączanie klientów, utrzymanie infrastruktury) odłożyć na bok i skupić się tylko i wyłącznie na tym.

**Radny M. Przybylski** – ilu macie teraz klientów?

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – około 1500.

**Radny G. Słowiński** – niestety nie przyłączacie Państwo następnych klientów tłumacząc się tym, że nie ma możliwości technicznych.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – przez chwilę mieliśmy przestój. W tej chwili już uruchamiamy klientów.

**Radny G. Słowiński** – dotarłem do firmy Nestor z którą się Państwo posiłkujecie i prawdopodobnie będziecie kupować to oprogramowanie. Zakładacie zakup 4 licencji, które można montować na wielu urządzeniach i utworzyć wielu użytkowników w bazie danych. Licencja nie jest związana z urządzeniem, wymagany jest jedynie dostęp do internetu. W tym samym czasie może korzystać z aplikacji tylu użytkowników ile jest wykupionych licencji, czyli czterech plus dwie licencje mobilne. Nie zgadza mi się przygotowanie środowiska do pracy. Jest to zainstalowanie oprogramowania typu lekkiego, które nie wymaga specjalnego uposażenia sprzętowego. Jaki sprzęt jest wymagany za 20 tys. zł do pracy z tym programem? Przygotowanie się do listy w sprzęt, to prawie 30 tys. zł

**K. Rosadziński** – w tych kwotach, która Pan przytoczył poza zakupieniem sprzętu, który będzie służył stricte do pracy w terenie, są wbudowane urządzenia cyfrują się z dokładnością jeśli chodzi o wczytywanie tych pozycji. Firma Nestor zadedykowała konkretny model GPS do sczytywania pozycji elementów, które mają być *(niewyraźne nagranie).* To jest też dodatkowy koszt. To jest zakup sprzętu używanego w terenie plus postawienie centralnej bazy, którą będziemy obrabiać. To nie jest tak, że można wziąć laptopa w teren i pójść sczytać pewne pozycje. To trzeba obrobić i spakować, jak Pan wójt powiedział, w ładne opakowanie. To ładne opakowanie jest całą bazą danych zawierającą informacje, które ci pracownicy pozyskają z terenu odpowiednio obrobione.

**Radny G. Słowiński** – zgadzam się z Panem.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – my nie kupujemy od firmy Nestor oprogramowania wraz z wdrożeniem. Też już kupowaliśmy zintegrowany system obsługi klientów i też kupiliśmy tylko system. Mogliśmy kupić z wdrożeniem za dziesiątki tysięcy zł, a kupiliśmy tylko system za 20 tys. zł i przez 1,5 roku wdrażaliśmy. Ktoś musi fizycznie tę pracę wykonać i tu przedstawiamy koszt zakupu urządzeń plus koszt fizycznie wykonanej pracy. Jeżeli sobie nie poradzimy, to będziemy musieli dodatkowo zaangażować dostawcę tego oprogramowania, który też nie będzie tego robił za darmo. Skalkulowaliśmy sobie tutaj ewentualne ryzyko, które może się pojawić.

**Radny G. Słowiński** - licencja typu mobilna pracuje nie na bazie danych, tylko na zadaniach.

**K. Rosadziński** – Nestor działa na zasadzie, że można wydzielić konkretny obszar z mapy i utworzy z niego tzw. zadanie i z takim zadaniem można uderzyć w teren, żeby nie ingerować w całą bazę danych i pozyskać informacje z tego terenu. Chodzi o to, że można podzielić tę pracę na etapy. Potem importować takie zadanie do bazy danych i scalać z całością.

**Radny G. Słowiński** - czy dane, które Państwo posiadacie mogą być importowane do programu?

**K. Rosadziński**  – w tej chwili nie dlatego, że są to notatki i projekty papierowe, wiele informacji jest w tabelach excel i części opisowe są w word. .

**Radny G. Słowiński** – bardzo dobrze, że powiedział Pan o excel, ponieważ udało mi się również zrobić krótką prezentację z firmą Nestor. Za darmo przez godzinę pokazywali mi program i mają możliwość importowania z plików excel danych do programu. Program do paszportyzacji netstork oparty jest na bazie danych, który jest za darmo, ograniczony do 10 giga danych. Powiedział Pan, że ze spokojem jest w stanie pomieścić rozmiar województwa jeśli chodzi o ilość zgromadzonych danych w środku. Wymagania takiej maszyny, to jest 1 kor procesora, 1-2 giga ramu dla samej bazy, 40 giga dysku. Nie trzeba rozbudowywać całego środowiska, żeby postawić taką bazę danych.

**K. Rosadziński** – pod warunkiem, że środowisko, które mamy w tej chwili jest na tyle niedociążone, że sobie z tym poradzi.

**Radny G. Słowiński** – ja mimo wszystko złożyłbym wniosek do radnych taki, żeby wraz za wnioskiem pana radnego Przybylskiego opowiedzieć się za opcją pierwszą, czyli najpierw podejmijmy decyzję o sprzedaży, a potem wydajmy 700 tys. zł pod warunkiem takim, że faktycznie dostaniemy ofertę z zewnątrz, ile taka paszportyzacja może kosztować przez zewnętrzną firmę.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – to jest jedna z najdroższych kancelarii.

**Radny G. Słowiński** – sprawdzimy. GCI to też nie jest rozmiar infrastruktury na poziomie województwa. To tylko 10 jednostek.

**Radny M. Przybylski** – standardem jest to, że jakiś pracownik robi paszportyzację w ramach zwykłych obowiązków służbowych. Jest to obsługa programu i nie jest to nic nadzwyczajnego i powinno być robione w miarę na bieżąco.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** - stwierdzenie, że nie posiadamy paszportyzacji jest dla nas wysoce krzywdzące. Nie mamy narzędzia do paszportyzacji. Nie mamy możliwości odpowiedniego zaprezentowania danych, które dzisiaj posiadamy. Funkcjonujemy na rynku 11 lat. Jakoś rozwiązujemy problemy, podłączamy klientów, potrafimy obliczyć moce. My te dane mamy w różnych dokumentach, w różnej formie.

Posiedzenie komisji opuścił radny M. Przybylski.

**Radny G. Słowiński** – ja przypominam sobie tę wypowiedź i powiedziałem nie to, że nie macie Państwo paszportyzacji, tylko nie wyobrażam sobie sytuacji w której byście jej nie mieli podkreślając to, że prowadzone przez Państwa inwestycje są z pełną dokumentacją i w głowie mi się nie mieści, żebyście tej paszportyzacji nie mieli. Dokładnie tak powiedziałem na sesji. Jeśli nie macie narzędzia do prezentacji tych danych, to jeśli nawet, to w ciągu roku jak będzie jeszcze funkcjonować spółka GCI, to możemy wydać pieniądze, ale nie w ilości 700 tys. zł, tylko 50 tyś zł na program dla 6 pracowników, którzy w ramach swoich obowiązków będą wprowadzać dane przez rok. Jako dygresję wtrącę, że jestem zbulwersowany tym, co dostałem z iPGO ostatnio jak i też inni klienci. Była mowa, że spółkę należy sprzedać w ładnym opakowaniu. 27 maja br. otrzymałem pierwszego maila *(radny odczytał jego treść).* Loguję się, brak wymogu zmiany hasła. Wszystkie moje dane osobowe. To hasło i login zwykły portal hackerski łamie w pół sekundy. W co my chcemy to opakowywać? Byłem tym zbulwersowany Panie prezesie.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – proponuję złamać to hasło i przynieść wyniki.

**Radny G. Słowiński** – dobrze. Niestety na komisję nie wolno mi przynosić urządzeń elektronicznych. Pokazałbym to w tej chwili.

**Radna J. Radzięda** – mam obawy co do podjęcia uchwały o zbyciu spółki, ponieważ ta uchwała to jest nasza jedyna forma kontroli. Po podjęciu tej uchwały jako radni nie będziemy mieli już żadnego wpływu na nic co się będzie działo dalej.

**Radny G. Słowiński** – tak, ale przynajmniej nie będziemy pompować pieniędzy w spółkę, która i tak będzie zbyta. Wartość księgowa spółki jest wyliczona. Po stronie gminy jest to 2 420 603,32 zł netto.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – przekładając to na najprostszą sprzedaż samochodu, to nie nabywca go czyści i szykuje, tylko ja go przygotowuję do sprzedaży chcąc uzyskać jak najlepszą cenę. Trudno mi się odnieść do tych mądrych słów, których Panowie używaliście. Niewdzięczna jest rola radnego, który nie może być jednocześnie prawnikiem, lekarzem, czy specjalistą od sieci światłowodowej. Jeżeli chcemy tę spółkę sprzedać i nie mamy podstawowej wiedzy na temat jej potencjału, bo nie tylko potencjałem będzie ilość abonentów, czy serwerownie, tylko ostatnie włókna, które posiada.

**Radna J. Radzięda** – spółka powinna wiedzieć po tym, co położyła. Czy Państwo wiecie co położyliście?

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – wiemy.

**Radna J. Radzięda** - w takim razie nie powinniście mieć najmniejszego problemu z wyceną tym bardziej, że paszportyzacja jest tylko pokazaniem na zewnątrz tego, co macie.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – kwestia wyceny, to nie są kompetencje słów.

**Radny T. Sztolcman** - spółka sama nie będzie się wyceniać Joanno.

**Radny G. Słowiński** – ktoś z zewnątrz to powinien wycenić.

**Radny T. Sztolcman** – spółka ma pokazać czym dysponuje i jeżeli do tego potrzebna jest paszportyzacja, to trzeba to zrobić. Nie trafia do mnie argument taki, że jeżeli ogłosimy, że jak zrobi to ktoś z zewnątrz, to jutro wszyscy pracownicy odejdą. Jeżeli dzisiaj ogłosimy, że robią to pracownicy, to oni zostają bo mają za to dodatkowy bonus i argument za tym, żeby jeszcze tam rok przesiedzieć. Być może da się to zrobić na zewnątrz, gdzie pracownicy będą wykonywać to samo, tylko dla kogoś z zewnątrz.

**Radna J. Radzięda** – czy dla nas najistotniejsza jest wygoda pracowników spółki i zapewnienie im ekstra pieniędzy?

**Radny T. Sztolcman** – to zamknijmy spółkę nie sprzedając, tylko kończąc działalność.

**Radny G. Słowiński** – tę paszportyzację można zrobić tak jak zaproponowałem – kupując narzędzie, dofinansowując je. Gmina dofinansowuje 25, a nie 100% całej inwestycji. Dofinansujmy to narzędzie w kwocie ok 25 tys. zł, a nie 720 tys. zł. Państwo z własnych środków powinniście wyłożyć pozostałe pieniądze na to, żeby tę paszportyzację zrobić. Paszportyzację robi pracownik w ramach swoich obowiązków.

**Radna J. Radzięda** – spędziłam kilka nocy czytając o paszportyzacji i obdzwoniłam kilka firm sprzedających oprogramowywanie, podesłałam też zaufanemu informatykowi ofertę spółki. Za każdym razem wracała do mnie taka sama odpowiedź: paszportyzacja polega na tym, że pracownik siada i wklepuje te dane, które już ma, bo musi je mieć. W najlepszym wypadku paszportyzacja powinna nas kosztować do 100-150 tys. zł. 700 tys. zł jest przepłaceniem. W sytuacji, gdy sprzedajemy spółkę i mówimy o tym zupełnie oficjalnie ładowanie 600 tys. zł więcej nie wiadomo z jakiego powodu i nie jest to w żaden sposób uzasadnione merytorycznie jest moim zdaniem niegospodarnością rady.

**Biuro Nadzoru Właścicielskiego i Współpracy z Organizacjami M. Kołodziejczak** – trudno mi się odnieść do tych wszystkich technicznych kwestii, bo się na nich nie znam. Chciałbym się odnieść do tego o czym wspomniał Pan radny Przybylski – wniosek, zbywać, czy nie zbywać, w jakiej formie itd. My po analizie i opinii prawnej mecenasa Bujnego i kancelarii z którą na razie współpracujemy w sposób niesformalizowany uważamy, że kluczem jest wycena. Musi ona być dołączona do wniosku do rady. Kancelaria stwierdziła, że każdy chce, żeby ta wycena była najwyższa. Kolokwialnie było powiedziane, że coś musimy włożyć, żeby wyjąć więcej. Wycena musi być zrobiona co najmniej dwoma metodami, nikt nie powiedział, że nie może być trzema. Mamy jeszcze punkt 5 o którym nikt nie mówił, czyli skutki ekonomiczne i społeczne zbycia przedsiębiorstwa, w tym interes gminy i pracowników. We wniosku musimy przedstawić Państwu jak gmina zamierza wypełnić tę lukę jeżeli zbędzie całość udziałów, jak gmina proponuje realizację tych działań, które dzisiaj GCI realizuje na rzecz jednostek organizacyjnych i pomocniczych oraz na rzecz pracowników. Taki wniosek jest skomplikowaną procedurą. Zanim zostanie on opracowany, to kancelaria przeprowadzi mini audyt. Będzie on formalno-prawny, który pokaże mocne i słabe strony zbycia i ryzyka zbycia spółki. Jeżeli dojdzie do wniosku, że należy przeprowadzić audyt finansowy, to zostanie on przeprowadzony. Dopiero później razem ze spółką zastanowimy się nad trybem wyłaniania nabywcy i trybem zbycia. Pan radny Przybylski słusznie powiedział, że jest to kompetencja pana wójta. Forma zbycia będzie wynikała z audytu, który przeprowadzi kancelaria i zorientuje się kto w ogóle jest zainteresowany. Potem my przygotowujemy dla Państwa wniosek. Wtedy Państwu dopiero go przedstawimy z tymi wszystkimi elementami i z wyceną na czele. Pan wójt złoży do rady wniosek o zgodę i tam będzie już ta forma wyłaniania nabywcy zaproponowana z ceną wywoławczą. Kancelaria powiedziała, że nie podejmie się i nie ma takich podmiotów, które zajmują się szeroko pojętą wyceną i doradztwem na rynku przedsiębiorstw i spółek, które przeprowadziłyby rzetelną wycenę paszportyzacji bez wnikliwej inwentaryzacji. Wycena musi być zrobiona jak najbardziej rzetelnie. Będzie ona podstawą do analizy nie tylko przez przyszłego nabywcę, ale również ze względu na organy kontrolne. Nie ma najmniejszych wątpliwości, że zbycie spółki będzie kontrolowane przez chociażby RIO i szereg innych organów, co jest zrozumiałe. Dopowiem jeszcze o formie finansowania. Padło tu pytanie: dlaczego dopłata, a nie inna forma. Kancelaria zaproponowała trzy możliwości i zaproponowali dopłatę jeśli chodzi o tę część, która jest własnością spółki. Była jeszcze pożyczka i podniesienie kapitału zakładowego. Kancelaria uważa, że paszportyzacja, szczegółowa inwentaryzacja i dodatkowe audyty, to punkt wyjścia do tego, żebyśmy mogli Państwu zaproponować wspólnie z nimi procedurę zbycia i wartość, którą chcielibyśmy wstępnie uzyskać. Kancelaria nie potrafi podać daty, ponieważ z ich doświadczenia wynika, że negocjacje trwają czasami pół roku, niektóre półtora roku i jest też ryzyko, że one zakończą się fiaskiem.

**Radna I. Koźlicka** – Pan Marcin był już uprzejmy odpowiedzieć. Chciałam doprecyzować pytając, czy z tych dość istotnych z punktu widzenia podjęcia decyzji co do sprzedaży spółki byłyby te wszystkie procedery, które robiła by kancelaria. One wydają się być kluczowe.

**Biuro Nadzoru Właścicielskiego i Współpracy z Organizacjami M. Kołodziejczak** – tak, oczywiście. Pan wójt od początku podjął taką decyzję. Z mojej wiedzy wynika, że gmina jeszcze nie przeprowadzała takiego postępowania i nie ma w tym zakresie doświadczenia. Praktycznie wszystkie podmioty, które ja analizowałem przeprowadzały takie postępowania opierały się o pomoc i współpracę z podmiotami zewnętrznymi. Biorą one określone wynagrodzenie, ale i ponoszą stosowna odpowiedzialność.

**Radna I Koźlicka** – padło z Pana ust, że do tej całej procedury z punktu widzenia kancelarii niezbędna jest paszportyzacja. Może warto byłoby podzielić pracę kancelarii na dwa etapy, gdzie na podstawie inwentaryzacji wstępnie tę spółkę oszacować.

**Biuro Nadzoru Właścicielskiego i Współpracy z Organizacjami M. Kołodziejczak** – oni zaproponowali, żebyśmy szli dwutorowo, żeby kwestia paszportyzacji i inwentaryzacji działa się równolegle do ich czynności. Swoje czynności szacują między pół roku, a 12 m-cy.

**Radna I. Koźlicka** – proces paszportyzacji jest bardzo drogim procesem, a my na początku drogi nie wiemy, czy zakończy się on sprzedażą. Może się okazać, że działania kancelarii doprowadzą nas do zupełnie innych wniosków. Czy zupełnie teoretycznie można rozważyć koncepcję, że kancelaria rozpoczyna swoje działania i we wstępnym przygotowaniu będzie opierać się na tych danych księgowych.

**Biuro Nadzoru Właścicielskiego i Współpracy z Organizacjami M. Kołodziejczak** – wydaje mi się, że to będzie trudne i może się skończyć stopniem ryzyka, że kancelaria wykona swoją pracę za stosowne wynagrodzenie i powie, że kończy swoje możliwości, wyczerpuje swój zakres i teraz należy przeprowadzić wycenę, a my jej przeprowadzić nie możemy, bo kancelaria nie znajdzie takiego podmiotu, który się pod tą wyceną podpisze i będzie jej bronił, bez posiadania tych szczegółowych informacji o których tu była mowa.

**Radna I. Koźlicka** – mam wrażenie jako laik, że zamiennie używamy tu pojęć inwentaryzacja i paszportyzacja. Jeżeli teraz przyjąć definicję (mogę się tu mylić, bo są to dla mnie tematy trudne), że paszportyzacja jest pewnym usystematyzowaniem i przygotowaniem na zewnątrz informacji, które tak naprawdę spółka posiada, to wydaje się, że jeżeli taką definicję przyjmiemy i udostępnimy spółce dane inwentaryzacyjne, to będzie to wystarczająca liczba danych, która pozwoli kancelarii na wstępną diagnozę. Czy spółka jest warta działań gminy pójścia w kierunku sprzedaży, czy jednak pozostawienia całego pakietu udziałów w gminie i rozwijania swojej działalności, czy jednak sprzedaży części lub całości.

**Biuro Nadzoru Właścicielskiego i Współpracy z Organizacjami M. Kołodziejczak** – z tego co mówiła kancelaria, to sama inwentaryzacja tego nie pokaże.

**Radna I. Koźlicka** – to w czym jest różnica? Co za te 700 tys. zł dodatkowo dowiemy się ponad to, co mamy w danych inwentaryzacyjnych?

**Radny G. Słowiński** – nie dowiemy się nic więcej.

**Radna J. Radzięda** - poza tym, że to będzie ładnie zaprezentowane na mapach graficznych i zbite w jednym miejscu, w jednym formacie. Nikt tutaj nie podważa potrzeby zrobienia paszportyzacji, natomiast podważamy tę astronomiczną i absurdalną stawkę, którą wymyśliło GCI. Im wystarczy program i tu kończy się zabawa z paszportyzacją.

**Radna I. Koźlicka** – rozumiem, że teraz jest ten moment, żeby rozważyć różne opcje. To pozwoli nam jako radnym podczas głosowania za tym projektem mieć wewnętrzne przeświadczenie, że jest np. konieczność i musimy te kwotę dziś położyć. Czy można przemyśleć wariant, o którym przed chwilą mówiłam? Firma zewnętrzna, w tym przypadku kancelaria, przygotuje niezbędny pakiet informacji, który będzie taką wstępną weryfikacją, czy w ogóle warto sprzedawać, czy nie i w jakim wymiarze. Paszportyzację zawsze można uzupełnić zwłaszcza, że nabywający sam będzie chciał sobie zrobić taką paszportyzację. Dla nas kluczowym będzie to, co ustali kancelaria.

**Biuro Nadzoru Właścicielskiego i Współpracy z Organizacjami M. Kołodziejczak** – sposób zbycia, tryb itd. to będzie ich główne zadanie, żeby pokazać jak najlepszy potencjał spółki. Chcą ją widzieć w jak najlepszym świetle. Sami wskazują, że ich opracowanie będzie wskazywało na pewne mankamenty. Jeśli takowe będą, to zaproponują ich usunięcie, żeby do sprzedaży spółka przystąpiła w jak najlepszej formie. Trzeba będzie jeszcze rozstrzygnąć poza zbyciem spółki, kwestię zbycia mienia z którego spółka korzysta, a jest mieniem gminnym.

**Radny G. Słowiński** – paszportyzacja, to nowoczesne rozwiązanie, które pozwoli wprowadzić do przedsiębiorstwa system efektywnego zarządzania majątkiem sieciowym i korzystnie wpłynie na optymalizację procesów związanych z jej utrzymaniem, projektowaniem oraz zmiennością. To właśnie paszportyzacja.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – to jeżeli ją mamy i pojawi się gdzieś awaria, to rozumiem, że ten program i zrobiona paszportyzacja pomoże nam w zarządzaniu spółką bo pojawi się w danym miejscu informacja o awarii.

**Radny G. Słowiński** – tak. To narzędzie do pracy dla pracowników, którzy są w tej spółce zatrudnieni. Do bieżącego utrzymania infrastruktury, a nie coś ekstra płatnego.

**Radna A. Ankiewicz** – czy panowie z GCI mogą się do tego odnieść? Do czasu i kosztów.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – temat paszportyzacji nie jest dla nas niczym nowym. Rozmawiamy o tym w firmie od dobrych kilku lat, o zakupie narzędzia do jej przeprowadzenia i wprowadzenia wszystkich elementów składowych sieci. Niestety właściciel zakomunikował mi informację o sprzedaży pod koniec zeszłego roku i poprosił o przygotowanie oferty i określenia czasu. My pierwotnie czas określiliśmy na okres 2 lat, żeby tę paszportyzacje zrobić. Czas ten został okrojony do 12 m-cy. Ja muszę liczyć siły na zamiary i nie będę się zarzynał, żeby za wszelką cenę bronić tej kwoty i żebyśmy my jako spółka musieli wykonywać tę paszportyzację. Wiemy jaki jest cel tej paszportyzacji, więc ani my ani pracownicy nie mamy w tym żadnego interesu, żeby ona się odbyła. Jest to narzędzie w zarządzaniu i głownie w zbyciu spółki. Kwota wynika głownie z terminu w którym musimy to wykonać i w którym musimy się zmieścić i zakresu pracy do wykonania.

**Radna I. Koźlicka** – ale to niepokojąco zabrzmiało Panie prezesie. A jak okaże się, że zdecydujemy, że spółka ma potencjał i chcemy ją zostawić, a Pan na dzień dobry mówi, że tak naprawdę paszportyzacja nie jest wam potrzebna i nikt z pracowników nie jest zainteresowany, że jedynym argumentem jest perspektywa sprzedaży. To jest coś, co już tutaj dzisiaj padło, powinno być standardem pracy takiej spółki, że tę paszportyzację robi się rok po roku. I czy wtedy prosilibyście co roku o dodatkowe pieniądze, czy byłoby to robione w ramach obowiązków służbowych?

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – odsyłam Panią do wniosku, który składaliśmy w zeszłym roku, kiedy nie było jeszcze mowy o sprzedaży spółki. W tym wniosku opisaliśmy proces paszportyzacji. Opisaliśmy tam proces paszportyzacji, dofinansowania spółki w związku z zakupem tego systemu, który jest elementem zintegrowanego systemu, którego w tej chwili już wdrożyliśmy. To nie jest tak, że nie jesteśmy zainteresowani i nie chcemy tego zrobić.

**Radna J. Radzięda** – pamięta Pan kwotę, która była we wniosku?

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – nie pamiętam, ale chyba ok. 50 tys. zł za narzędzie i licencję. Ile trwa paszportyzacja Panie Grzegorzu? Zna Pan kolegę Mikołaja z firmy i ile lat wykonywali paszportyzację sprzedając firmę.

**Radny G. Słowiński** – tak, posiłkowałem się nim. Nie mówimy jednak o sieci GCI w porównaniu do tamtej.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** - tamta jest dużo większa i sam proces paszportyzacji trwał trzy lata.

**Radny G. Słowiński** – i proszę powiedzieć ile ich kosztował ze środków dodatkowych? Takie paszportyzacje wykonują we własnych zakresach obowiązków pracowniczych.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – ja Pana rozumiem. Proszę mi to zdefiniować w X czasie, nawet 4-5 lat, to nie będę mówił o żadnej ofercie i o żadnych środkach. Sam sobie kupię ten program i będę realizował proces paszportyzacji jednym człowiekiem przez okres 4-5 lat. Jeżeli mówimy o 12 m-cach, to muszę zaangażować do tego cały zespół porzucając wszystkie inne zadania, które teraz realizujemy.

**Radna A. Ankiewicz** – mamy wybór: albo opłacić dodatkowo pracowników, którzy wykonają to poza godzinami pracy, albo rozłożymy termin paszportyzacji na dłuższy okres.

**Radny G. Słowiński** – albo poszukać ofertę na samą paszportyzację z zewnątrz.

**Radna A. Ankiewicz** – pytanie, jak spółka będzie współpracowała.

**Radny G. Słowiński** – a dlaczego nie ma współpracować, skoro podpisze umowę o wykonanie zadania. To będzie umowa między dwoma spółkami. Dlaczego GCI nie ma współpracować z firmą której ma zapłacić?

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – spółka ma wybrać ten podmiot do współpracy, czy gmina, bo nie bardzo rozumiem.

**Radny G. Słowiński** – ja też nie rozumiem w ogóle pytania: dlaczego spółka nie miałaby współpracować z kimś, kto ma wycenić ich paszportyzację sieci?

**Radna J. Radzięda** – a nóż okaże się, że nie sprzedamy spółki i okaże się, że to będzie bardzo istotna informacja dla zarządu.

**Radny G. Słowiński** – pomimo wszystko uważam, a jest to moje subiektywne zdanie, że spółki GCI nie należy sprzedawać. Należy ją gruntownie zrestrukturyzować z korzyścią przede wszystkim dla mieszkańców, którzy sami zaczną widzieć zysk z tego tytułu.

**Radna A. Ankiewicz** – szkoda, że nie ma z nami teraz Pana Michała.

**Radny G. Słowiński** – bo ja się akurat z nim w tym temacie nie zgadzam i on bardzo dobrze o tym wie.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – też już od dłuższego czasu mówiłam, że duże zmiany w spółce spowodowałyby, że spółka mogłaby lepiej funkcjonować. Większość kolegów się ze mną nie zgadzało mówiąc, że spółka nie wykorzystała tego momentu, czy też sama rada tego nie zrobiła. Pamiętamy, że we wcześniejszej radzie środki były blokowane i nie były przekazywane do spółki. Mieliśmy kontrolę spółki i pan prezes wyraźnie nam pokazał jak wygląda sytuacja. Z tych środków, które na bieżąco mają do funkcjonowania, to oni nie mają na nic więcej. Wiele miesięcy temu Tomasz zadał pytanie: co my właściwie chcemy od tej spółki? Czy ma ona robić dobrze mieszkańcom, czy ma być spółką dochodową?

**Radny T. Sztolcman** – jeżeli ma robić dobrze mieszkańcom, to musimy ją dotować.

**Radna J. Radzięda** - żeby ją finansować, to trzeba mieć zaufanie do spółki. I tu się rozbijamy o główny problem, czyli o zaufanie radnych do spółki.

**Radny G. Słowiński** – nie tylko zaufanie radnych, ale i mieszkańców.

**Radna I. Koźlicka** – ja doświadczyłam kontaktu z firmą jakieś 6-7 lat temu jako szary obywatel. Pewnie do dziś gdzieś mój wniosek leży, albo został wyrzucony i nie było żadnej reakcji. Parę metrów dalej ludzie mają sieć internetową, a my to takie białe plamy bez pociągniętej sieci. Wydaje mi się to nieracjonalne i niegospodarne. Joasiu, ty składałaś wniosek jako radna, co zmienia trochę postać rzeczy.

**Radna J. Pągowska** – nie ja, tylko Arkadiusz, a sieć już była w ulicy.

**Radny G. Słowiński** – 6-7 lat temu, to przede wszystkim dzięki zabiegom Michała również udało nam się skanalizować całe Złotniki Osiedle. Przy każdej posesji jest rurka. Od tego czasu nikt z GCI jako przedstawiciel handlowy, czy jakakolwiek informacja o możliwości przyłączenia nie przyszła do mieszkańców. Internet GCI jest bardzo drogi w porównaniu z tym co jest na rynku. Tak naprawdę dział handlowy w spółce GCI nie istnieje. 1500 abonentów przez 11 lat?

**Radna J. Radzięda** - to jest poniżej celu zarządczego.

**Radna A. Ankiewicz** – pozostaje nam przemyśleć: albo przedłużenie terminu, albo zewnętrzna firma, albo propozycja przestawiona przez wójta.

**Radny T. Sztolcman** – żeby to wszystko zebrać, to jakie mamy alternatywy? Z wypowiedzi, które się tutaj pojawiły, to mamy co najmniej trzy. Pierwsza - to propozycja przedstawiona przez wójta, druga - bierzemy do paszportyzacji firmę zewnętrzną, trzecia opcja która urodziła się dziś – mówił Pan, że jeżeli potrzebuje Pan, Panie Tomaszu więcej czasu, to potrzebuje Pan tylko na narzędzia. Za 2,3,4 lata jest Pan w stanie przygotować paszportyzację bez tych kosztów osobowych, które stoją w ofercie. Dobrze zrozumiałem?

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – ja się odniosłem do zarzutów pana Grzegorza dotyczących cen.

**Radny T. Sztolcman** – tak to wybrzmiało, że jak dostanie Pan 3-4 lata, to zrobi paszportyzację bez kosztów osobowych z oferty, czyli za koszty związane z narzędziem i dodatkowymi punktami związanymi z instalacją itd. Dobrze to rozumiem?

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – ja się odniosłem do zarzutów pana Grzegorza dotyczących cen, że kwota wynika z tego, że mamy wykonać proces paszportyzacji w okresie 12 m-cy. Jeżeli ten proces mielibyśmy wykonać w ciągu 4-5 lat, to praktycznie z tej kwoty mogę zejść do 0, bo mogę jednym człowiekiem ogarnąć kwestię paszportyzacji.

**Radny T. Sztolcman** – tylko, że decydując się na opcję trzecią, która w tej chwili wybrzmiała odsuwamy ewentualną sprzedaż spółki na 5 lat.

**Radna J. Radzięda** – mówił Pan, że od kilku lat zastanawialiście się z zespołem nad paszportyzacją. Co was zatrzymywało? Czemy nie podjął Pan tej decyzji wcześniej?

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – koszty.

**Radna J. Radzięda** – 50 tys. zł za program.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – tak. Za 50 tys. zł wolę klientów podłączyć.

**Radny T. Sztolcman** – idąc tym tropem rezygnujemy ze sprzedaży spółki.

**Przewodnicząca J. Pągowska** – mam to samo zdanie. Robimy to w krótszym czasie i doprowadzamy do sprzedaży, albo robimy inwentaryzację przez X lat i mamy pełną wiedzę, znamy pełen potencjał spółki, ale czy będziemy w stanie ją sprzedać?

**Radny T. Sztolcman** – moim zdaniem za parę lat spółka będzie mniej warta niż jest teraz.

**Radna I. Koźlicka** – a może będzie więcej warta.

**Radny T. Sztolcman** – nie sądzę, ponieważ konkurencja działa bardzo prężnie. Bardzo dużo miejsc w gminie jest zrobionych. Spółka w tej chwili została zamknięta w słoiku i nie ma gdzie się rozwijać. Zostaną miejsca, gdzie nikt nie będzie chciał wejść. Żeby natomiast spółka tam weszła, to musimy dać na to pieniądze. Tak naprawdę rozwój infrastruktury posiadanej przez spółkę, czy gminę wiąże się z kolejnymi dotacjami. Na pytanie zadane dwa lata temu do tej pory sobie nie odpowiedzieliśmy i uważam, że na odpowiedź jest już za późno, bo nie ma już komu robić dobrze. Spółka będzie się moralnie starzeć, nie będzie miała środków na modernizację jeśli my tych środków nie damy. Skończy się tym, że w ciągu 4 lat spółka za darmo się spaszportyzuje, ale my w tym czasie dołożymy 1,5 mln zł na modernizację.

**Radny G. Słowiński** – albo okaże się, że jesteśmy 1,5 mln zł do przodu. Do żadnych wniosków w tej chwili nie dojdziemy.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – wydaje mi się, że mimo wszystko gminy Suchy Las nie stać na tego typu spółkę. Tak jak wcześniej Pan Tomasz zauważył, my potrzebujemy kapitału na rozwój. Wszyscy operatorzy konkurencyjni robią dokładnie to samo, co zaproponował pan wójt, czyli sprzedają swoje udziały. My niestety musimy iść dokładnie w tym samym kierunku. Jeżeli mówimy o perspektywie 2-3 lat, to uważam, że już teraz powinniśmy zainicjować proces sprzedaży. Jedyna słuszna droga to ta, którą zaproponował pan wójt.

**Wójt G. Wojtera** – ja w projektach przygotowanych na sesję powtórzę to, co przygotowałem na ostatnią sesję.

**Radna A. Ankiewicz** – zauważę tylko, że w ofercie paszportyzacji nie ma wpisane wolnych włókien. Tam są tylko włókna zajęte przez klienta. Nie ma wpisanych wolnych włókien, a to jest potencjał spółki.

**Spółka GCI Prezes T. Sosnowski** – w ofercie jest wyraźnie napisane czego nie uwzględniono. Jest to pogrubione.

*Koniec nagrania 03:01:46.*

Ad. 6 – 8.

Na tym posiedzenie zakończono.

Protokółowała: Przewodniczący:

Justyna Krawczyk Joanna Pągowska