



SIST | stowarzyszenie
instytut samorządu
terytorialnego

OBLIGACJE PRZYCHODOWE



OFERTA FINANSOWANIA INWESTYCJI KOMUNALNEJ

Spis Treści

1. Prezentacja Stowarzyszenia Instytut Samorządu Terytorialnego (SIST)
2. Propozycja źródła finansowania inwestycji gminnych
3. Krótka charakterystyka obligacji przychodowych
4. Zalety i wady obligacji przychodowych
5. Szczególne obowiązki i zakazy obciążające emitenta obligacji przychodowych
6. Organizacja procesu emisji obligacji przychodowych



Prezentacja SIST

Stowarzyszenie Instytut Samorządu Terytorialnego, z siedzibą w Warszawie, specjalizuje się w szeroko rozumianym doradztwie finansowym dla Jednostek Samorządu Terytorialnego oraz Spółek Komunalnych. Wykwalifikowana kadra o bogatym doświadczeniu praktycznym, świadczy kompleksowe usługi w zakresie: doradztwa finansowego, pozyskiwania środków finansowych oraz wspiera swoich klientów w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw. Służymy pomocą, poczynając od etapu formułowania strategicznych planów dla gmin, poprzez etap określania potrzeb inwestycyjnych gminy w oparciu o aktualną pozycję finansową, aż po pomoc w precyzowaniu strategicznych celów oraz wskazanie alternatywnych wariantów działalności. Opracowanie prognoz rynkowych, przy założeniach makroekonomicznych dla okresu objętego projekcją, przy uwzględnieniu zamierzeń JST, zawiera w szczególności:

- projekt realizowanej dynamiki sprzedaży
- prognozę efektywności prowadzonej działalności operacyjnej
- wskazanie dodatkowych źródeł przychodów jako efektu
- plan poszczególnych pozycji kosztowych oraz wydatków inwestycyjnych
- zapotrzebowanie i efektywność zarządzania kapitałem obrotowym
- sposób finansowania działalności
- plan ścisłej kontroli kosztów rozwoju oraz działalności bieżącej

Specjalizację SIST stanowi doradztwo związane z organizowaniem przez podmioty kapitału na realizację planowanych inwestycji oraz pozyskiwanie dla naszych Klientów branżowych i finansowych inwestorów. W ramach wyżej wymienionych działań pośredniczymy w kontaktach między Klientami a instytucjami finansowymi w zakresie kompleksowej realizacji projektów inwestycyjnych. Odpowiadamy kompleksowo za sporządzenie dokumentacji, niezbędnej w procesie pozyskania kapitału. W zakres zobowiązań Stowarzyszenia wchodzi także: analizy finansowych projektów inwestycyjnych, analizy opłacalności oraz analizy ryzyka.



1. Propozycja źródeł finansowania inwestycji gminnych

Uzależniając warunki i termin pozyskania przez Jednostki Samorządu Terytorialnego środków finansowych na realizację planowanych przedsięwzięć od terminów realizacji poszczególnych etapów, jako sposób finansowania inwestycji proponujemy emisję obligacji przychodowych uwarunkowanych Ustawą o Obligacjach z dnia 29 czerwca 1995r. (tekst jednolity Dz. U. z 2001r. Nr.120 poz. 1300 z póź. zmian.), częściowo i w wysokościach odpowiednich do wymagań poszczególnych etapów.

Emisja obligacji w tzw. transzach, pozwoli na lepsze dostosowanie jej kształtu do potrzeb projektu, a przede wszystkim ułatwi spłatę zobowiązań zaciągniętych przez Jednostkę Samorządu Terytorialnego lub opcjonalnie podległych jej Spółek Celowych.

Aktualna sytuacja ekonomiczna jednostek samorządu terytorialnego sprawia, że coraz częściej zaczynają one poszukiwać nowych źródeł finansowania inwestycji. Podnoszenie podatków i opłat lokalnych lub korzystanie z kredytów bankowych nie zaspakaja ciągle rosnących potrzeb.

W ujęciu realnym, uwzględniającym między innymi inflację, realne dochody jednostek samorządu terytorialnego wykazują stabilizację, a w niektórych przypadkach nawet tendencję spadkową. Przyczyn tego zjawiska jest kilka, jednakże do najistotniejszych możemy zaliczyć niekorzystną dla jednostek samorządu terytorialnego strukturę dochodów, zbyt małe, w stosunku do potrzeb, środki przyznawane jednostkom samorządu terytorialnego przez budżet państwa, wysoką stopę kredytu bankowego.

Niekorzystnie na stan finansów publicznych wpływa także przenoszenie na szczebel samorządu terytorialnego co raz to nowych zadań i obowiązków, bez odpowiedniego podniesienia poziomu dochodów. Swoje piętno na sytuacji finansowej samorządów w Polsce w ostatnich latach, odcisnął również światowy kryzys finansowy.



Jedną z najbardziej realnych możliwości, a zarazem szans na podtrzymanie koniunktury inwestycyjnej, jest możliwość pozyskiwania przez samorządy dodatkowych środków pieniężnych, poprzez emisję obligacji komunalnych. Finansowanie określonych inwestycji lokalnych, poprzez emisję obligacji, jest korzystniejsze niż korzystanie z kredytu bankowego, dzięki dogodniejszym warunkom spłaty oraz niższym kosztom pozyskiwanych środków. Począwszy od 2004 r. jednostki samorządu terytorialnego intensywnie poszukują środków, mogących służyć jako źródło współfinansowania inwestycji dotowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, czy też z budżetu Państwa. Tu również niezbędne okazuje się zadłużanie, poprzez emisję papierów wartościowych.





2. Krótka charakterystyka obligacji przychodowych

Obligacje przychodowe stanowią stosunkowo nowy instrument finansowy, wprowadzony przez polskie ustawodawstwo w 2000 r. Emitentami owych mogą być:

- jednostki samorządu terytorialnego oraz ich związki
- spółki z dominującym udziałem jednostek samorządu terytorialnego, o ile jedynym przedmiotem działalności w/w spółek jest zaspokajanie potrzeb społeczności lokalnych lub wykonywanie zadań z zakresu użyteczności publicznej
- spółki, których jedynym przedmiotem działalności jest wykonywanie zadań z zakresu użyteczności publicznej na podstawie umowy zawartej z jednostką samorządu terytorialnego
- związki jednostek samorządu terytorialnego oraz ich spółki, mające na celu wykonywanie zadań z zakresu użyteczności publicznej, co najmniej przez okres równy okresowi zapadalności obligacji.

Obligacje przychodowe to długoterminowe papiery dłużne, zabezpieczone przez precyzyjnie określony i wyodrębniony strumień przychodów lub część majątku spółki. Zobowiązania powstałe na skutek emisji obligacji przychodowych spłacane są z przychodów osiągniętych z realizowanej przy ich pomocy inwestycji, a co najważniejsze pozostają bez wpływu na zdolność kredytową emitenta, (tzn. nie wpływają na wielkość wskaźnika zadłużenia gminy) szczególnie w przypadku pojawienia się nowych okoliczności wymagających dodatkowych wydatków inwestycyjnych. Zdywersyfikowanie źródeł finansowych implikuje większą swobodę oraz bezpieczeństwo w pozyskaniu i zarządzaniu zewnętrznymi źródłami finansowania.



Obligacje przychodowe stanowią dla obligatariuszy bezpieczną alternatywę lokowania środków pieniężnych, gdyż przychody z przedsięwzięcia wpływają na dedykowany rachunek, wyłączony z masy upadłościowej a zarządzany przez administratora. Ponadto obligatariusze, wraz z nabyciem obligacji przychodowych, nabywają równocześnie prawo pierwszeństwa do zaspokajania ich roszczeń przed innymi wierzycielami.

Poprzez „przychody” należy rozumieć środki pieniężne, uzyskane z określonego przedsięwzięcia a gromadzone na wyodrębnionym rachunku bankowym (art. 23b ust. 1 ObligU).

Podstawą emisji obligacji przychodowych są przepisy art. 8, 23a, 23b, 23c Ustawy o obligacjach (Dz.U. 1995 nr 83 poz. 420 z późn. Zm.). Obligacje przychodowe są spłacane i zabezpieczone przychodami generowanymi przez wybudowaną lub zmodernizowaną infrastrukturę. Dają możliwość sukcesywnej i bezpiecznej spłaty dużych zobowiązań zaciągniętych na realizację dużego projektu inwestycyjnego w terminie dłuższym, niż obligacje zwykle przedsiębiorstw i samorządów.

Największe potrzeby finansowania występują w sektorach:

- wodnokanalizacyjnym;
- gospodarowania odpadami;
- budownictwa społecznego
- ciepłownictwie;
- transporcie publicznym;
- służbie zdrowia.

Szczególnie we wskazanych wyżej sektorach, obligacje przychodowe mogą znaleźć zastosowanie jako sposób finansowania, dający możliwość spłaty zobowiązań w długim terminie. Instrument ten może być z powodzeniem wykorzystywany również dla finansowania inwestycji współfinansowanych ze środków pochodzących z Unii Europejskiej (zwłaszcza Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko). Istnieje również możliwość wykorzystania dopłat do obligacji z NFOŚiGW, na zasadach podobnych, jak dopłaty do kredytu.



Optymalną perspektywę czasową dla programowania działań rozwojowych – głównie z uwagi na 7-letnie okresy finansowania budżetowego ze środków Unii Europejskiej – obejmuje okres lat 2014–2020. Należy także spodziewać się możliwych efektów synergicznych, przez wzgląd na perspektywę kojarzenia środków z Funduszy Strukturalnych UE dla finansowania implementacji programów i projektów, wynikających ze Strategii Rozwoju z emisją obligacji przychodowych.

Potencjalnymi nabywcami obligacji jednostek samorządu terytorialnego mogą być:

- **banki i zakłady ubezpieczeń** - chcące w bezpieczny sposób ulokować nadwyżki finansowe;
- **fundusze emerytalne** – zgodnie z prawem fundusz emerytalny może lokować do 15% wartości aktywów w obligacje emitowane przez jednostki samorządu terytorialnego, które zostały dopuszczone do publicznego obrotu. W obligacje emitowane przez jednostki samorządu terytorialnego, które nie zostały dopuszczone do publicznego obrotu fundusz emerytalny może lokować do 5% wartości aktywów;
- **fundusze powiernicze** - mogą okazać się poważnym nabywcą obligacji, gdyż dążyć będą do rozdrobnienia ryzyka swoich portfeli inwestycyjnych;
- **przedsiębiorstwa prywatne** - szczególnie „lokalne” mogą być bardzo znaczącym nabywcą obligacji komunalnych, zwłaszcza jeśli towarzyszą im świadczenia dodatkowe np. prawo pierwokupu gruntu lub zamiana obligacji na akcje prywatyzowanego przedsiębiorstwa komunalnego. Istotnym czynnikiem może być także chęć partycypowania w korzyściach będących efektem sfinansowanej w taki sposób inwestycji np. utylizacja odpadów, wodociągi gazyfikacja itp.,



- **inwestorzy indywidualni** - przy stopniowym rozwoju klasy średniej, a co za tym idzie, rosnącej tendencji do oszczędzania i lokowania, istotnym bodźcem do zakupu obligacji może być aprecjacja poczucia bezpieczeństwa oraz własnej wartości poprzez inwestowanie w coś bliskiego, potrzebnego a także dumy lokalna. Osoba taka to cenny inwestor, zwłaszcza w zakresie dopełnienia emisji przy celach infrastrukturalnych, ekologicznych i telekomunikacyjnych.





3. Zalety, wady oraz obowiązki związane z emisją obligacji przychodowych

Emisja obligacji przychodowych niesie ze sobą wiele korzyści, umożliwiając emitentowi m.in.:

- łatwiejsze pozyskanie kapitału ze względu na wielu pożyczkodawców;
- uzyskanie ratingu, który wyraża zdolność emitenta do dokonywania terminowej obsługi zobowiązań płatniczych zaciąganych w trakcie trwania transakcji. Uzyskanie ratingu na poziomie przynajmniej inwestycyjnym, jest podstawą powodzenia transakcji. Rating stanowi dla inwestorów punkt odniesienia w porównywaniu jakości emitentów;
- elastyczność finansowania w zakresie kwot i terminów poszczególnych emisji;
- efektywną spłatę kapitału, poprzez określenie struktury emisji o różnych terminach zapadalności;
- samodzielne określenie sposobu oprocentowania oraz zasad jego ustalania;
- ustalenie częstotliwości wypłaty odsetek (w praktyce są to okresy roczne, półroczne lub kwartalne);
- wybór trybu subskrypcji (publiczna lub zamknięta);
- promocję i kreowanie wizerunku emitenta, (emisja postrzegana jest często jako potwierdzenie operatywności władz samorządowych). Ponadto przejrzystość procesu emisyjnego stanowi także okazję do zaprezentowania szerokiemu gremium osiągnięć i planów rozwojowych emitenta.

Istotnym argumentem przemawiającym za emisją obligacji przychodowych jest fakt, iż środków finansowych uzyskanych z emisji obligacji przychodowych nie uwzględnia się przy ustalaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego zgodnie z art. 243 Ust. o finansach publicznych.



Zgodnie w/w art., łączna kwota przypadających w danym roku budżetowym spłat rat kredytów i pożyczek (z wyjątkiem kredytów i pożyczek zaciąganych na pokrycie występującego w ciągu roku przejściowego deficytu budżetu jednostki) wraz z należnymi w danym roku odsetkami od kredytów i pożyczek, wykupów papierów wartościowych (z wyjątkiem papierów wartościowych emitowanych na pokrycie występującego w ciągu roku przejściowego deficytu budżetu jednostki) określone wraz z należnymi odsetkami i dyskontem oraz potencjalnych spłat kwot wynikających z udzielonych przez jednostki samorządu terytorialnego poręczeń oraz gwarancji **nie może przekroczyć wysokości wskaźnika obliczanego wg poniższego wzoru**

$$\left(\frac{R+O}{D}\right)_n \leq \frac{1}{3} * \left(\frac{Db_{n-1}+Sm_{n-1}-Wb_{n-1}}{D_{n-1}} + \frac{Db_{n-2}+Sm_{n-2}-Wb_{n-2}}{D_{n-2}} + \frac{Db_{n-3}+Sm_{n-3}-Wb_{n-3}}{D_{n-3}}\right)$$

Gdzie:

R – planowana na rok budżetowy, łączna kwota z tytułu spłaty rat kredytów i pożyczek oraz wykupów papierów wartościowych

- *O – planowane na rok budżetowy odsetki od kredytów i pożyczek, odsetki i dyskonto od papierów wartościowych oraz spłaty kwot wynikających z udzielonych poręczeń i gwarancji*
- *D – dochody ogółem budżetu w danym roku budżetowym*
- *Db – dochody bieżące*
- *Sm – dochody ze sprzedaży majątku*
- *Wb – wydatki bieżące*
- *n – rok budżetowy, na który ustalana jest relacja*
- *n-i – rok poprzedzający rok budżetowy o i lat*

Ograniczenia określone powyżej nie stosuje się do:

- 1) wykupów papierów wartościowych, spłat kredytów i pożyczek zaciągniętych w związku z umową zawartą na realizację programu, projektu lub zadania finansowanego z udziałem środków, o których mowa w art. 5 ust. 1 pkt 2 ufp, z wyłączeniem odsetek od tych zobowiązań,



- 2) poręczeń i gwarancji udzielonych samorządowym osobom prawnym realizującym zadania jednostki samorządu terytorialnego w ramach programów finansowanych z udziałem środków, o których mowa w art. 5 ust. 1 pkt 2 ufp
 - w terminie nie dłuższym niż 90 dni po zakończeniu programu, projektu lub zadania i otrzymaniu refundacji z tych środków.

W przypadku gdy określone w umowie środki, o których mowa w art. 5 ust. 1 pkt 2 ufp, nie zostaną przekazane lub po ich przekazaniu zostanie orzeczony ich zwrot, jednostka samorządu terytorialnego nie może emitować papierów wartościowych, zaciągać kredytów, pożyczek ani udzielać poręczeń i gwarancji do czasu spełnienia relacji, o której mowa powyżej.

Mówiąc o zaletach, należy również wspomnieć o wadach emisji obligacji przychodowych, jako sposobu na pozyskanie środków finansowych.

Do głównych wad tego instrumentu należą:

- wysokie koszty formalnoprawne ponoszone przez emitenta, związane z przeprowadzeniem emisji obligacji, obejmujące łączne koszty: doradztwa (finansowego, prawnego), audytu, pośredników plasujących emisję na rynku, koszty ocen ratingowych oraz koszty agenta emisji,
- sformalizowane i bardziej kosztowne przekazywanie informacji o sytuacji finansowej emitenta zwłaszcza, gdy obligacje są notowane.



4. Szczególne obowiązki i zakazy obciążające emitenta obligacji przychodowych

Emitent obligacji przychodowych, oprócz ogólnych obowiązków obciążających każdego emitenta obligacji, winien spełnić dodatkowe kryteria. Emitent obligacji przychodowych zobowiązany jest:

- 1) Po wyemitowaniu obligacji ogłosić w dwóch dziennikach, w tym co najmniej jednym ogólnopolskim, łączną wysokość zadłużenia z tytułu obligacji oraz wskazać przedsięwzięcie finansowane emisją tych obligacji (art. 23a ust. 6). Informacja ta ma pozwolić potencjalnym obligatariuszom podjąć racjonalną decyzję.
- 2) Utworzyć osobny rachunek bankowy, na który będą wpływać wszelkie przychody z przedsięwzięcia.
- 3) Udostępnić obligatariuszom (poza obowiązkami ogólnymi dla emitentów wszystkich obligacji) dodatkowo, co najmniej na dwa tygodnie przed każdym terminem wypłaty świadczeń z obligacji, jednakże nie rzadziej niż raz w roku, sprawozdanie zawierające dane o sumie przychodów z przedsięwzięcia, które wpłynęły na rachunek bankowy przeznaczony do ich gromadzenia oraz o kwotach wypłaconych obligatariuszom oraz emitentowi z tego rachunku w okresie od poprzedniej wypłaty świadczeń (art. 23a ust. 5).

Powyższym obowiązkom towarzyszy szereg zakazów ciążących na Emitencie:

- 1) Emitent nie może zbywać ani obciążać składników majątkowych przedsięwzięcia, z wyjątkiem sytuacji gdy dokonuje zbycia w ramach prawidłowej gospodarki, nie powodując tym samym istotnego zmniejszenia wartości owego przedsięwzięcia
- 2) Wierzytelności tworzące przychody, do których pierwszeństwo przysługuje obligatariuszom nie mogą być przedmiotem zabezpieczenia zastawem ani też przedmiotem cesji.



- 3) Emitent nie może dokonywać wypłat z wyodrębnionego rachunku bankowego, na którym gromadzone są przychody przedsięwzięcia sfinansowanego z emisji obligacji.





5. Organizacja procesu emisji obligacji

Emisja obligacji przychodowych może przebiegać w trzech trybach:

- 1) emisja niepubliczna – złożenie przez emitenta obligacji oświadczenia nabywcy obligacji (obligatariuszowi) woli zawarcia umowy:
 - a. w trybie ofertowym
 - b. w trybie zaproszenia do rokowań
 - c. w trybie przetargu nieograniczonego dla nie więcej, niż 99 osób
- 2) emisja w drodze oferty publicznej, do której znajdują zastosowania przepisy ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzenia instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. Nr 185 poz. 1539 z późn zm.)
- 3) emisja w drodze oferty publicznej, do której nie znajdują zastosowania przepisy ustawy o ofercie publicznej

Proces organizacji emisji obligacji przychodowych można podzielić na dwa zasadnicze etapy:

- I. Przygotowanie Emisji Obligacji
 - a. ustalenie struktury emisji (ustalenie ostatecznej wartości emisji, daty zapadalności, ewentualnego podziału na serie, oprocentowania - stałe lub zmienne; zastosowanie lub nie transakcji zamiany stóp procentowych);
 - b. zaangażowanie doradcy prawnego;
 - c. proces due diligence, który polega na dokonaniu przeglądu spółki oraz projektu pod względem m.in. ekonomiczno-finansowym, prawnym i podatkowym. Prawidłowo przeprowadzony pozwala już na wstępnym etapie prac zidentyfikować czynniki ryzyka wykonalności projektu, jak również elementy, które mogłyby zwiększyć ryzyko transakcji prowadząc do uzyskania niesatysfakcjonującego ratingu i/lub negatywnej percepcji danej transakcji przez rynek kapitałowy;



- a. opracowanie dokumentacji emisji;
- b. uzyskanie ratingu, po podjęciu decyzji o konieczności uzyskania ratingu dla transakcji i dla emitenta.

II. Sprzedaż Obligacji

- a. marketing emisji - spotkania z potencjalnymi inwestorami;
- b. oferta obligacji - skierowanie propozycji nabycia, przydział obligacji inwestorom, rozliczenie emisji;
- c. obsługa transakcji do dnia wykupu - monitoring transakcji, prowadzenie kont projektu, obsługa wypłaty odsetek.

W razie zainteresowania niniejszą ofertą przedstawimy prezentację dotyczącą obowiązków prawnych oraz finansowych związanych z emisją obligacji przychodowych.

W chwili obecnej trwają prace nad dokumentami, które będą stanowić podstawę wdrażania funduszy strukturalnych w Polsce w latach 2014-2020: Umową Partnerstwa oraz krajowymi i regionalnymi programami operacyjnymi.

Proces przygotowania dokumentów programowych oraz rozwiązań wdrożeniowych i instytucjonalnych, związanych z perspektywą finansową UE 2014-2020, koordynuje Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, które współpracuje w tym zakresie z właściwymi ministerstwami oraz samorządem terytorialnym. Umowa Partnerstwa oraz krajowe programy operacyjne, po przyjęciu przez Radę Ministrów, będą przedmiotem negocjacji z Komisją Europejską.

Okres, w którym zaplanowano realizację założeń Strategii Rozwoju wyznaczono na lata 2014 – 2020. Należy podkreślić, że jest to obecnie optymalna perspektywa czasowa dla programowania działań rozwojowych – głównie z uwagi na fakt, że pozwala na zachowanie koherencji z dokumentami planistycznymi wyższego szczebla – głównie na poziomie regionalnym i krajowym.



Niniejszy dokument, przygotowany przez Stowarzyszenie Instytut Samorządu Terytorialnego, nie stanowi oferty w rozumieniu przepisów prawa cywilnego, w szczególności Kodeksu cywilnego. Nie może być reprodukowany w całości lub części bez uprzedniej pisemnej zgody Stowarzyszenia Instytut Samorządu Terytorialnego. Wnioski przedstawione w niniejszym dokumencie stanowią ocenę przygotowaną na dzień jego sporządzenia i są oparte wyłącznie na informacjach otrzymanych przez SIST do daty jego sporządzenia i pochodzących ze źródeł dostępnych publicznie. Zawarte w dokumencie i projekcje prognozy mają charakter ilustracyjny. Mogą, ale nie muszą okazać się prawidłowe, np. przy zmianie sytuacji gospodarczej lub w innych okolicznościach.

SIST nie udziela jakichkolwiek gwarancji ani nie składa zapewnień, wyraźnych lub dorozumianych, co do dokładności i kompletności informacji zawartych w niniejszym dokumencie lub jakichkolwiek innych informacji (zarówno w formie pisemnej jak i ustnej) przekazanych lub udostępnionych w związku z niniejszym dokumentem.

Nie będzie w związku z tym ponosić odpowiedzialności związanej lub wynikającej z korzystania z niniejszego dokumentu i jakichkolwiek błędów lub braków w nim zawartych (o ile takowe są).

Warszawa 2014

Zarząd

Adam Lewandowski – Prezes Zarządu

kom. +48 883 922 767

tel. +48 22 112 10 25

adam.lewandowski@sist.org.pl

Grzegorz Skwarski – Wiceprezes Zarządu

kom. +48 601 335 355

tel. +48 22 112 10 26

grzegorz.skwarski@sist.org.pl

Przemysław Wrzesiński – Członek Zarządu

kom. +48 692 454 560

tel. +48 22 112 10 42

przemyslaw.wrzesinski@sist.org.pl

Departamenty

- Departament współpracy z JST
tel. +48 22 112 10 25
wspolpracajst@sist.org.pl
- Departament przygotowania emisji
tel. +48 22 112 10 26
emisja@sist.org.pl
- Departament restrukturyzacji budżetu JST
tel. +48 22 112 10 43
budzet@sist.org.pl
- Departament prawny
tel. +48 22 112 10 42
prawo@sist.org.pl
- Departament zakupów grupowych
tel. +48 22 112 10 44
zakupy@sist.org.pl
- Departament ochrony środowiska
tel. +48 22 378 48 75
srodowisko@sist.org.pl

Stowarzyszenie Instytut Samorządu Terytorialnego

Ul. Tadeusza Czackiego 3/5, 00-043 Warszawa

tel. +48 22 112 10 45,

NIP: 701-03-79-938 KRS: 0000461017