

**Krzysztof Raczkowski**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

---

## **PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE JAKO FORMA REALIZACJI ZADAŃ PUBLICZNYCH**

---

**Streszczenie:** Celem artykułu jest przedstawienie metod oceny zasadności zaangażowania podmiotów publicznych w partnerstwo publiczno-prywatne oraz przedstawienie przykładu przedsięwzięcia zrealizowanego w formule partnerstwa publiczno-prywatnego, obrazującego współdziałanie partnera prywatnego w kreowaniu ostatecznego kształtu inwestycji planowanej przez podmiot publiczny. Autor w artykule omawia genezę i przemiany partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce, korzyści i zagrożenia związane ze współpracą jednostek publicznych z partnerami prywatnymi, przedstawia i ocenia metody wyznaczania efektywności współpracy w modelu partnerstwa publiczno-prywatnego.

**Słowa kluczowe:** partnerstwo publiczno-prywatne, inwestycje publiczne.

### **1. Wstęp**

Partnerstwo publiczno-prywatne jako forma realizacji zadań publicznych cieszy się w Polsce coraz większym zainteresowaniem. Na wzrost atrakcyjności tego typu rozwiązań, zwłaszcza wśród podmiotów publicznych (które są najczęściej inicjatorami inwestycji realizowanych w formie partnerstwa publiczno-prywatnego), składa się kilka czynników. Są to m.in.: coraz większa wiedza i doświadczenie jednostek publicznych w zakresie współpracy z partnerami prywatnymi, zmiany w prawie upraszczające procedury zawierania umów publiczno-prywatnych, wreszcie – ograniczone możliwości finansowania dużych inwestycji infrastrukturalnych ze środków własnych. Potwierdzeniem coraz większej aktywności w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) jest wzrastająca liczba projektów realizowanych w takiej właśnie formule. Podczas gdy w całym 2009 r. – pierwszym pełnym roku obowiązywania nowej Ustawy z 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym – liczba projektów przewidzianych do realizacji w formie koncesji i partnerstwa publiczno-prywatnego, ogłoszonych przez podmioty publiczne, wynosiła 34, to już w pierwszej połowie 2010 r. liczba ta wyniosła 35 [*Rynek PPP ... 2010*].

Wprowadzenie nowej ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym w 2008 r. było niewątpliwie czynnikiem katalizującym rozwój przedsięwzięć tego typu. Wprawdzie poprzednio obowiązująca ustawa z 2005 r. stworzyła szereg narzędzi

koniecznych do zawiązania współpracy podmiotu publicznego i prywatnego: przede wszystkim wprowadziła definicję partnerstwa publiczno-prywatnego, ponadto umożliwiała bezprzetargowe przekazywanie nieruchomości na cele realizacji projektu w formule PPP oraz wprowadzała preferencyjne zasady opodatkowania uczestników partnerstwa, jednak zawierała ona szereg zapisów czyniących partnerstwo publiczno-prywatne niemożliwym do zawiązania. Przed uczestnikami projektu stawiała konieczność wykonania jednolitych, skomplikowanych i kosztownych analiz przedrealizacyjnych, niezależnie od wielkości przedsięwzięcia. Konieczne było również ogłoszenie o planowanej realizacji przedsięwzięcia w „Biuletynie Zamówień Publicznych” (art. 13 ustawy), co przy obowiązującym wówczas stanie prawnym było niemożliwe. Ustawa była niespójna z innymi obowiązującymi aktami prawnymi, a rozporządzenia wykonawcze do ustawy przyjęto rok po jej wejściu w życie. Nowa ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym z 2008 r., łącznie z wprowadzoną Ustawą z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, znacznie uprościła proces wyboru partnera prywatnego.

## 2. Kluczowe cechy partnerstwa publiczno-prywatnego

Realizacja inwestycji publicznych przy współudziale podmiotów prywatnych daje wiele korzyści jednostkom sektora publicznego. Jedną z istotnych zalet partnerstwa publiczno-prywatnego z punktu widzenia podmiotu publicznego jest możliwość realizacji zadań własnych bez istotnego angażowania środków budżetowych (lub zwiększania zadłużenia). Udziałem własnym podmiotu publicznego może być składnik majątku – np. posiadane nieruchomości, pod pewnymi względami ważne dla planowanej inwestycji. Ten aspekt partnerstwa publiczno-prywatnego jest szczególnie istotny w obecnej sytuacji społeczno-gospodarczej, w której zadłużenie samorządów rośnie (w związku ze spowolnieniem gospodarczym oraz szeroko zakrojonymi planami inwestycyjnymi, finansowanymi w części z kredytów) [*Zadłużenie jednostek ...* 2010], a zakończenie okresu programowania 2007-2013 dla funduszy strukturalnych powoduje ograniczenie możliwości dotowania kolejnych inwestycji rozwojowych.

Innymi zaletami partnerstwa publiczno-prywatnego dla podmiotu publicznego, wymienianymi w literaturze przedmiotu, opracowaniach i analizach specjalistycznych, są:

- podział ryzyka projektu pomiędzy partnera prywatnego i publicznego – najczęściej to partner prywatny zapewnia sprawne i efektywne ekonomicznie funkcjonowanie przedsięwzięcia, partner publiczny zaś oddaje (na czas obowiązywania umowy) zasoby konieczne do realizacji inwestycji;
- stosowanie nowoczesnych technologii na większą skalę niż w trakcie realizacji inwestycji przez podmiot publiczny [Moszoro 2010, s. 63];
- usprawnienie zarządzania inwestycją i dostępnymi zasobami, co powoduje skrócenie czasu rozwoju inwestycji [Moszoro 2010, s. 63];

- zmniejszenie kosztów operacyjnych w fazie operacyjnej wskutek skorzystania z doświadczenia partnerów prywatnych [Moszoro 2010, s. 63];
- uzyskanie korzyści skali w przypadku dużych projektów – mając do dyspozycji środki finansowe zapewniane przez partnerów prywatnych, możliwe jest zrealizowanie inwestycji w całości zamiast etapami; pozwala to na uzyskanie korzystniejszych cenowo warunków wykonania poszczególnych zadań, skrócenie czasu realizacji projektu [Yescombe 2008, s. 43].

Model realizacji projektów w formie partnerstwa publiczno-prywatnego ma również istotne wady:

- finansowanie inwestycji realizowanych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego przez sektor prywatny jest wyraźnie droższe od sfinansowania inwestycji wyłącznie przez podmiot publiczny – koszt kapitału jest w przypadku partnerstwa publiczno-prywatnego o ok. 2-3 pp. rocznie wyższy niż w razie skorzystania z budżetu publicznego [Yescombe 2008, s. 39];
- bardziej czasochłonny, kosztowny i skomplikowany jest proces przygotowania przedsięwzięcia – co może znacząco zwiększyć ryzyko inwestycyjne; nie pozostaje to bez wpływu na koszty kapitału zaangażowanego w realizację projektu.

Podsumowując – model realizacji inwestycji w formule partnerstwa publiczno-prywatnego posiada niezaprzeczone zalety. Często jest to jedyne rozwiązanie możliwe do zastosowania z uwagi na zakres przedsięwzięcia, stopień jego skomplikowania czy sytuację finansową partnera publicznego. Niemniej jednak wydaje się, iż przedsięwzięcia, które mogą zostać zrealizowane w formie partnerstwa podmiotu publicznego i prywatnego, zbyt rzadko są oceniane pod kątem korzyści finansowo-ekonomicznych wynikających z zastosowania takiego właśnie rozwiązania i porównywane z innymi wariantami realizacji danego zadania inwestycyjnego. Partnerstwo publiczno-prywatne jako forma realizacji zadań publicznych jest często wybierane – lub negocjowane – z powodów politycznych czy społecznych, nie dokonuje się natomiast rzeczowej analizy finansowej, ekonomicznej popartej analizą ryzyka. Pierwotnie przyjęta ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym zakładała konieczność dokonywania stosownych szczegółowych analiz, w ramach obecnych rozwiązań prawnych nie jest to konieczne – jednak ze wszech miar wskazane, choćby z uwagi na konieczność właściwego gospodarowania środkami publicznymi.

### **3. Ocena zasadności realizacji przedsięwzięć w formule partnerstwa publiczno-prywatnego**

Realizując przedsięwzięcia w formule partnerstwa publiczno-prywatnego, często niewielką wagę poświęca się analizie efektywności finansowej i ekonomicznej zarówno samego projektu, jak i wybranego modelu jego realizacji. Fakt ten podkreślany jest w literaturze przedmiotu. Wydaje się, iż w odniesieniu do projektów finansowanych z funduszy publicznych konieczne jest co najmniej określenie:

- Czy realizacja danej inwestycji – wobec ograniczonej ilości posiadanych zasobów publicznych – jest zasadna (wobec projektów alternatywnych oraz w stosunku do przewidywanych korzyści społecznych)?
- Czy projekt powinien być realizowany bezpośrednio przez jednostkę publiczną (własne służby, własne środki finansowe), czy przy współdziałaniu podmiotów prywatnych?
- Jeśli w realizacji danego zadania mają brać udział podmioty prywatne – na jakich zasadach powinna być prowadzona współpraca? Zadanie powinno być zlecone na zasadach „zwykłego” zamówienia publicznego, czy w ramach ścisłej współpracy podmiotu publicznego i prywatnego?

Projekty realizowane przez podmioty publiczne mają stosunkowo często charakter niekomercyjny, tzn. nie przynoszą dochodu lub zysk z eksploatacji projektu jest na tyle niewielki, iż nie zapewnia zwrotu z kapitału na poziomie zadowalającym podmioty działające dla zysku. Niemniej jednak przynoszą one grupie docelowej projektu na tyle istotne korzyści społeczne, nie wyrażone wprost w wartościach pieniężnych, iż realizacja takich projektów jest zasadna. Jednym ze sposobów oceny zasadności realizacji projektów niedochodowych jest analiza kosztów i korzyści. Ujmuje się w niej szacunkowo, w wartościach pieniężnych, te efekty realizacji projektu, które nie są bezpośrednio wyrażane w pieniądzu, a dotyczą grupy docelowej. Wycena kosztów i korzyści ekonomicznych jest w dużej mierze arbitralna, powinna jednak wynikać z realnych przesłanek. Oparta na skorygowanych przepływach pieniężnych analiza efektywności ekonomicznej może dać odpowiedź na pytanie, czy dana inwestycja powinna być zrealizowana, ewentualnie – które spośród potencjalnych projektów powinny być przeprowadzone w pierwszej kolejności. Analiza kosztów i korzyści jest stosowana przy ocenie zasadności realizacji projektów finansowanych z funduszy Unii Europejskiej, dla tzw. dużych projektów ta metoda oceny jest obowiązkowa.

Ustalenie sposobu realizacji projektu (za pomocą własnych zasobów, czy przy udziale podmiotu zewnętrznego) powinno opierać się na porównaniu kosztów finansowych obu rozwiązań. W takiej analizie poważną trudnością jest jednak najczęściej wycena kosztów realizacji zadania własnymi siłami. Ponadto w praktyce bardzo rzadko podmioty publiczne realizują duże zadania inwestycyjne za pomocą własnych zasobów – wynika to z głównie z braku doświadczenia i wyższej efektywności działania podmiotów zewnętrznych.

O wiele ważniejszym problemem jest ustalenie, czy dana inwestycja powinna być zlecona w formie zamówienia publicznego, czy realizowana w modelu ścisłej współpracy podmiotu publicznego i prywatnego. Taka analiza może być prowadzona z wykorzystaniem wskaźnika obrazującego stosunek wartości uzyskanej wskutek realizacji przedsięwzięcia do jego ceny. Wskaźnik taki odpowiadać powinien na pytania:

- Czy projekt realizowany w formule partnerstwa oferuje lepszy stosunek wartości do ceny niż realizacja projektu w formule zwykłego zamówienia publicznego?

- Czy ewentualnie wybrana forma partnerstwa publiczno-prywatnego jest tą, która daje najlepszy stosunek wartości do ceny?

Narzędziem wspomagającym wybór formuły, w jakiej ma realizowany być projekt, jest tzw. komparator sektora publicznego (*public sector comparator* – PSC). PSC wskazuje, ile wynosiłyby koszty projektu, gdyby był on realizowany w formule zwykłego zamówienia publicznego, co w ramach oceny zasadności realizacji projektów w formule partnerstwa publiczno-prywatnego jest dość precyzyjnym punktem odniesienia i daje rzeczywiście odpowiedź na pytanie, czy zawiązanie partnerstwa jest najkorzystniejszą drogą realizacji danego zadania.

W celu określenia zasadności zastosowania modelu partnerstwa publiczno-prywatnego porównuje się wartość komparatora sektora publicznego z sumą bieżącej wartości netto kosztów (NPV) funkcjonowania partnerstwa dla podmiotu publicznego (ponieważ koszty funkcjonowania partnerstwa publiczno-prywatnego są rozłożone w czasie).

Porównanie obu modeli realizacji inwestycji za pomocą komparatora sektora publicznego oraz NPV (*net present value*) w aspekcie kosztów dla partnerstwa publiczno-prywatnego, choć dość miarodajne, obciążone jest jednak wadami:

- z uwagi na inne ryzyko przedsięwzięcia, inną możliwą jakość uzyskanych rezultatów projektu, koszty w obu podejściach (PPP, PSC) mogą się różnić;
- różne jest znaczenie stopy dyskontowej w obu przypadkach (dla podmiotu publicznego w przypadku PPP mamy do czynienia z inwestycją długoterminową, np. wydatki w formie corocznych opłat, w przypadku samodzielnej realizacji przedmiot publiczny – jednorazowy wydatek);
- istnieje trudność z określeniem „sprawiedliwej” stopy dyskonta dla obu podejść – m.in. w związku z różnym ryzykiem i kosztem kapitału w przypadku PPP oraz PSC – co może się okazać mylące: im wyższa stopa dyskonta w przypadku PPP (przeniesienie ryzyka na partnera prywatnego), tym niższe NPV kosztów (koszty dyskontowane w czasie).

#### **4. Analiza sytuacji w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego na Dolnym Śląsku**

Partnerstwo publiczno-prywatne jako forma realizacji zadań publicznych cieszy się w województwie dolnośląskim przeciętnym zainteresowaniem – biorąc pod uwagę formalnie rozpoczęte przedsięwzięcia. Jak wynika z informacji zawartych w ogłoszeniach o koncesji i o zamówieniach, które ukazały się w „Biuletynie Zamówień Publicznych”, oraz z powszechnie dostępnych raportów [*Rynek PPP...2010; 2009*], w 2009 r. w regionie realizowano 5 projektów (przy 34 projektach realizowanych w całej Polsce), do połowy 2010 r. – 1 projekt (wobec 35 projektów realizowanych we wszystkich województwach łącznie). Liczba projektów planowanych obecnie do realizacji w województwie dolnośląskim (według stanu na sierpień 2010 r.), jest nieco

większa – wynosi około 15 (dwa w Jeleniej Górze, trzy – w Oławie, siedem we Wrocławiu, jeden w Złotorzy, dwa w Dzierżoniowie) [Lista projektów ...] przy ogólnej liczbie około 200 przedsięwzięć przygotowywanych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce. Projekty te są w różnej fazie realizacji – od istniejącego jedynie pomysłu na projekt (Dzierżoniów, Jelenia Góra), przez przedsięwzięcia, dla których stworzono część lub całość dokumentacji technicznej i ekonomicznej, po inwestycje już realizowane, z wdrożoną umową partnerstwa publiczno-prywatnego (Wrocław – „Budowa parkingu podziemnego wraz z niezbędną infrastrukturą pod placem Nowy Targ we Wrocławiu oraz z nawierzchnią placu i jej zagospodarowaniem.”). Analizując sytuację na Dolnym Śląsku w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego, podkreślenia wymaga fakt, iż projekty tego typu są realizowane lub planowane do realizacji jedynie w kilku miastach regionu.

Spośród projektów realizowanych w województwie dolnośląskim na szczególną uwagę zasługują inwestycje przygotowane przez miasto Wrocław. Władze miasta od wielu lat starają się wykorzystywać założenia partnerstwa publiczno-prywatnego w różnoraki sposób i zrealizowały szereg projektów we współpracy z partnerami prywatnymi – m.in. budowę parku wodnego czy Mostu Milenijnego. W tej formule planuje się także wiele nowych przedsięwzięć. Duże zainteresowanie tą formą realizacji inwestycji ze strony władz miasta niewątpliwie wynika z nabytych przez Wrocław w ciągu ostatnich kilkunastu lat doświadczeń, ale trzeba zaznaczyć, iż w dużej części jest to również efekt (i przyczyna) rosnącego zadłużenia miasta (blisko ustawowej granicy zadłużenia) i zauważalnego ograniczenia możliwości finansowania nowych inwestycji. Dlatego wydaje się zasadne pytanie – czy inwestycje w formule partnerstwa publiczno-prywatnego we Wrocławiu są koniecznością z uwagi na stan finansów miasta, czy rzeczywiście są bardziej korzystne ekonomicznie od rozwiązań opartych na „zwykłych” zamówieniach publicznych.

Niezależnie od intencji władz Wrocławia, zarówno planowane, jak i realizowane obecnie projekty miasta w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego są jednymi z najbardziej interesujących w regionie i w Polsce. Jednym z takich przedsięwzięć jest projekt budowy parkingu podziemnego z niezbędną infrastrukturą pod placem Nowy Targ. Jest to przedsięwzięcie interesujące jako przykład partnerstwa publiczno-prywatnego z uwagi na długotrwały proces wyboru partnera prywatnego, podczas którego zakres i założenia samego przedsięwzięcia, opracowane pierwotnie przez podmiot publiczny, ulegały z upływem czasu zmianom wskutek oddziaływania uczestniczących w postępowaniu inwestycyjnym podmiotów prywatnych.

Projekt budowy parkingu podziemnego na Nowym Targu jest związany z coraz większym obciążeniem miejsc parkingowych w centrum miasta. Jednocześnie obecna zabudowa Nowego Targu nie jest atrakcyjna historycznie i chroniona jako zabytek, co umożliwia jego głęboką zmianę.

Pierwotnie władze miasta zakładały budowę parkingu podziemnego na ok. 800 miejsc, wyburzenie budowli ochronnej zlokalizowanej pod schronem, przebudowę i zagospodarowanie samego placu oraz sąsiadującego z nim układu komunikacyjnego

go. W pierwszej fazie postępowania, trwającej od połowy 2007 r. do 28 listopada 2008 r., podmiot publiczny dokonał decyzji o wyborze trybu postępowania, sporządził niezbędną dokumentację techniczną, dokonał jej uzgodnień i przeprowadził pełną procedurę wyboru partnera prywatnego przedsięwzięcia. Jednak procedura wyboru partnera prywatnego i jednocześnie wykonawcy inwestycji okazała się nieskuteczna. Potencjalni partnerzy przedsięwzięcia zgłaszali uwagi do proponowanego kształtu przedsięwzięcia – żądano m.in. zmniejszenia liczby wymaganych miejsc do 400, pisemnej deklaracji miasta, iż w promieniu ok. 400 m od miejsca inwestycji nie powstaną nowe miejsca parkingowe, partycypacji finansowej miasta w realizacji inwestycji, wydłużenia okresu eksploatacji do ok. 70 lat, gwarancji bankowych ze strony miasta oraz zmniejszenia liczby miejsc parkingowych w pobliżu realizowanej inwestycji. Ustawa Prawo zamówień publicznych nie przewiduje możliwości uwzględnienia wniosków oferentów w trakcie postępowania – dlatego proces wyboru partnera prywatnego w pierwszym etapie zakończył się niepowodzeniem.

Wejście w życie nowych przepisów w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego, szczególnie zaś ustawy o koncesji na roboty budowlane i usługi – umożliwiło odformalizowanie procedury wyboru partnera prywatnego, przede wszystkim pozwoliło na wypracowanie szczegółowego opisu przedmiotu koncesji oraz wszystkich jej aspektów w trakcie negocjacji. W kolejnym etapie poszukiwania partnera prywatnego przedsięwzięcia założono, że liczba miejsc parkingowych wyniesie 300-800, okres eksploatacji – maksymalnie 40 lat, czas realizacji inwestycji – maksymalnie 36 miesięcy. Postępowanie o udzielenie koncesji zostało wszczęte w I kwartale 2009 r., ogłoszono je w kwietniu 2009 r., składanie wniosków i negocjacje z wybranymi partnerami trwały do stycznia 2010 r., ostatecznie oferty zostały złożone w czerwcu 2010 roku. Wybór partnera prywatnego został dokonany w lipcu 2010 r., umowa koncesji została zawarta 16 lipca 2010 r. z portugalską firmą Mota Engil.

## 5. Zakończenie

Przytoczony przykład pokazuje, iż partnerstwo publiczno-prywatne rzeczywiście umożliwia realizację inwestycji, których koszt przypuszczalnie przekracza możliwości finansowania wyłącznie przez podmiot publiczny. Co ważniejsze jednak, udział potencjalnych partnerów prywatnych w tworzeniu ostatecznego kształtu inwestycji – przez zgłaszanie własnych wniosków, uczestnictwo w negocjacjach z podmiotem publicznym – może się przyczynić do optymalizacji zakresu planowanego przedsięwzięcia, pozwala na osiągnięcie dodatkowych korzyści z realizacji zadania. Ponadto analizy przeprowadzone przez podmioty prywatne są niewątpliwie dodatkowym zabezpieczeniem wykonalności przedsięwzięcia. Jednocześnie udział kilku takich podmiotów, konkurujących ze sobą, ogranicza ryzyko przyjmowania przez nie stanowiska niekorzystnego dla podmiotu publicznego.

## Literatura

- Brzozowska K., *Partnerstwo publiczno-prywatne w Europie. Cele, uwarunkowania, efekty*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2010.
- Korbus B.P., Strawiński M., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Nowa forma realizacji zadań publicznych*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis Sp. z o.o., Warszawa 2006.
- Kowalczyk E., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Komentarz do ustawy z przykładami klauzul umownych*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2010.
- Lista projektów które są planowane do realizacji w formule partnerstwa publiczno-prywatnego/koncesji*, Centrum PPP, <http://www.centrum-ppp.eu/pobierz-all,19>.
- Moszoro M., *Partnerstwo publiczno-prywatne w sferze użyteczności publicznej*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2010.
- Rynek PPP w Polsce 2009*, Investment Support, <http://www.inves.pl/pobierz/RynekPPPwPolsce2009.pdf>.
- Rynek PPP w Polsce. I połowa 2010 r.*, Investment Support, <http://www.inves.pl/RaportPPPwPolsceI-polowa2010.pdf>.
- Yescombe E.R., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Zasady wdrażania i finansowania*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Kraków 2008.
- Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w I półroczu 2010 r.*, Ministerstwo Finansów, [http://www.mf.gov.pl/\\_files/\\_finanse\\_samorzadow/stan\\_zobowiazan/2010/zadzzuzenie\\_jst\\_w\\_i\\_polroczu\\_2010.pdf](http://www.mf.gov.pl/_files/_finanse_samorzadow/stan_zobowiazan/2010/zadzzuzenie_jst_w_i_polroczu_2010.pdf).
- Zysnarski J., *Ekonomiczno-finansowe aspekty przedsięwzięć partnerstwa publiczno-prywatnego*, [http://www.doradca.com.pl/repository/files/Ekonomiczno\\_finansowe\\_aspekty\\_PPP\\_J\\_Zysnarski.pdf](http://www.doradca.com.pl/repository/files/Ekonomiczno_finansowe_aspekty_PPP_J_Zysnarski.pdf).

## PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FORM OF REALIZATION OF PUBLIC SERVICES

**Summary:** The aim of this article is to describe selected methods for evaluating legitimacy of engagement of the public sector into the public-private partnership (PPP). It also presents an example of public-private partnership, showing the role of the private partner in creating the final version of investment planned by the public-sector authority. The author presents the origin and evolution of public-private partnership in Poland, analyzes the strengths/opportunities and threats connected with public and private sector partnership, as well as describes and evaluates the methods used for assessing the effectiveness of cooperation in the model of public-private partnership.