

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ERIK GRIČNIK

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

PROBLEMATIKE KOHEZIJSKE POLITIKE EVROPSKE UNIJE

Ljubljana, avgust 2011

ERIK GRIČNIK

IZJAVA

Študent Erik Gričnik izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. Mitje Kovača in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 24.08.2011

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PRAVNI VIDIK	2
1.1 Evropska kohezijska politika	2
1.2 Evropski sklad za regionalni razvoj	3
1.3 Evropski socialni sklad.....	4
1.4 Kohezijski sklad	4
1.5 Odgovornost držav članic in odgovornost Komisije.....	4
1.6 Transakcijski stroški.....	5
1.6.1 Ničelni transakcijski stroški in popolne pogodbe	6
1.6.2 Nepopolnost pogodb	6
1.7 Asimetrične informacije.....	6
1.8 Teorija iger	7
1.9 Uveljavitev pogodb	8
2 EKONOMSKI VIDIK	8
2.1 Transakcijski stroški in ekonomska učinkovitost.....	9
2.1.1 Omejena racionalnost in oportunizem.....	9
2.1.2 Transakcijski stroški v kohezijski politiki.....	10
2.2 Asimetrija informacij in kohezija.....	11
2.2.1 Negativna selekcija	11
2.2.2 Signalizacija in negativna selekcija.....	12
2.2.3 Asimetričnost informacij in tveganost zavarovancev	13
2.2.4 Simetrične informacije in kohezijska politika.....	14
2.2.5 Asimetrične informacije in kohezijska politika	15
2.3 Moralni hazard in vpliv na kohezijo	15

2.3.1	Simetrične informacije in moralni hazard	16
2.3.2	Asimetrične informacije in moralni hazard	19
2.3.3	Moralni hazard in kohezijska politika	21
2.4	Teorija iger, spodbude in kazni ter kohezijska politika	23
2.4.1	Teorija iger in kohezijska politika.....	25
3	USPEŠNOST KOHEZIJSKE POLITIKE IN OPTIMALNA REGULACIJA	25
3.1	Uspešnost kohezijske politike	26
3.2	Optimalna regulacija	28
3.2.1	Zmanjševanje transakcijskih stroškov s pomočjo regulacije	29
3.2.2	Vrste regulacije	30
	SKLEP.....	32
	LITERATURA IN VIRI.....	34
	KAZALO SLIK	
	Slika 1: Indiferentna krivulja za nizkoproduktivno delovno silo (strma) in visokoproduktivno delovno silo (ploščata)	13
	Slika 2: Polna zavarovanost je optimalna	19

UVOD

V diplomskem delu predstavljamo pravne in ekonomske vidike problematike kohezijske politike Evropske unije. Kohezijska politika predstavlja širok spekter razvojnih politik, reguliranih s strani Evropske unije za odpravo neenakosti posameznih gospodarstev držav članic. Evropska unija si prizadeva omogočiti enake možnosti za uspeh slehernega državljanca. Tovrstne možnosti se med državami članicami in njihovimi regijami občutno razlikujejo. Kohezijska politika mora zagotavljati gospodarsko rast, konkurenčnost in boljše možnosti za zaposlitev. Poleg tega je kohezijska politika pomembna strategija Skupnosti za ohranjanje in razvoj enotnega trga. Brez te politike nazadujoče regije ne bi mogle popolnoma sodelovati na enotnem trgu. V diplomskem delu opisujemo problematike kohezijske politike. Pri tem ločujemo dva vidika, in sicer pravni in ekonomski vidik, ki sta med seboj tesno povezana. Namen diplomskega dela je spoznati in predstaviti problematike kohezijske politike, katere povečujejo neenakosti med samimi regijami in državami članicami ter so razlog za neuspešnost kohezijske politike. Proučevanja problematik se bomo lotili s pozitivno analitično metodo. Cilj diplomskega dela je ugotoviti vpliv problematik na kohezijsko politiko in opisati ter najti ustrezne ukrepe in rešitve z namenom doseganja ekonomske in socialne učinkovitosti. Kohezijska politika je lahko učinkovita le pod določenimi pogoji, ki pa v realnosti niso izpolnjeni. Diplomaska naloga orisuje neuspešnost sedanje kohezijske politike in predstavlja morebitne oz. možne rešitve za učinkovitejšo rabo kohezijskih sredstev.

V prvem delu diplomskega dela bomo s pravnega vidika na kratko opisali Evropski sklad za regionalni razvoj, Evropski socialni sklad, Kohezijski sklad in problematike transakcijskih stroškov, asimetričnih informacij ter teorije iger. Kohezijsko politiko bomo proučili z vidika pogodbenih odnosov, zato bomo v prvi del vključili tudi poglavji o odgovornosti držav članic in Komisije ter uveljavitve pogodb. V drugem delu bomo z ekonomskega vidika obravnavali iste problematike, in sicer s teoretično podlago posameznih pomembnejših avtorjev, ki so znatno olajšali nadaljnji proces približevanja kohezijske politike učinkovitosti. V zadnjem poglavju bomo predstavili uspešnost kohezijske politike in optimalno regulacijo.

Problematike kohezijske politike zmanjšujejo ekonomske zmogljivosti manj razvitih regij Skupnosti, zavirajo gospodarsko rast in gospodarsko sodelovanje. Problem asimetrije informacij preprečuje doseg optimalne rešitve zaradi onemogočene preverbe stroškov posamezne regije, količin proizvedenih javnih dobrin in navora. Poleg asimetričnih informacij in transakcijskih stroškov tudi moralni hazard upravičuje regulacijo kohezijske politike in vmešavanje Komisije na trg. Razlog za to so tržne pomanjkljivosti, katere trg sam ne more popraviti. Moralni hazard povzroča namerno zanemarjanje nerazvitih regij in na ta način zagotovitev za prejemanje transferjev evropskih sredstev. Uporaba teorije iger nam olajšuje analizo stabilnosti dogovorov med državo članico in Komisijo. Z učinkovitejšimi spodbudami se stabilnost dogovora povečuje, s povečevanjem možnosti za goljufije pa zmanjšuje. Prav zaradi obstoja spodbud in goljufij in zaradi oportunističnega obnašanja držav članic, pravni sistem zagotavlja nagrade in kazni. Namen kazni je, da zmanjšuje tveganje za oportunistično

obnašanje. Ekonomske problematike kohezijske politike in neuspešnost pravnih pravil upravičujejo uporabo regulacijskih ukrepov, ki težijo k zmanjšanju ekonomskih problematik in maksimizaciji javne blaginje.

1 PRAVNI VIDIK

Poglavje pravnega vidika vsebuje poleg problematik kohezijske politike EU tudi razlago politike, strukturnih skladov, odgovornosti držav članic in Komisije ter uveljavitev pogodb. Sredstva, ki so predmet pogodbe med Komisijo in državo članico, zagotavljajo strukturni skladi. Ti skladi omogočajo doseg prednostnih nalog s pomočjo ciljev konvergence. Dokument, ki ga predloži država članica in ga sprejme Komisija, je »operativni program«, ki vsebuje projekt oziroma skupino projektov (operacijo). Upravičenec v kohezijski politiki, torej tisti, ki je za potek in zagon operacije odgovoren (izvajalec), je lahko javno ali pa zasebno podjetje. Pogodba med pogodbenima strankama zahteva določitev obveznosti pogodbenih strank, kar opisuje poglavje odgovornosti držav članic in Komisije. Da bi bila pogodba tudi veljavna, je potrebna iztožljivost pogodb, ki prinaša kooperativno igro pogodbenih strank s pomočjo učinka spodbud in kazni. Potrebne so torej intervencije in pravna pravila, ki razbremenjujejo menjavo, da bi dosegli alokacijsko učinkovitost in maksimizirali javno blaginjo. V ta namen poglavje pravnega vidika vsebuje poleg podpoglavja teorije iger tudi podpoglavje uveljavitev pogodb.

1.1 Evropska kohezijska politika

1. odstavek Uredbe Sveta (ES) št. 1083/2006 z dne 11. julija 2006 o splošnih določbah Evropskemu skladu za regionalni razvoj, Evropskemu socialnemu skladu in Kohezijskemu skladu in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 1260/1999 pravi:

»Člen 158 Pogodbe določa, da si Skupnost z namenom krepitve ekonomske in socialne kohezije prizadeva zmanjšati neskladje med stopnjami razvitosti različnih regij in zaostalost najmanj razvitih regij ali otokov, vključno s podeželjem. Člen 159 Pogodbe določa, da se ta ukrep podpira preko Strukturnih skladov, Evropske investicijske banke (EIB) in drugih obstoječih finančnih instrumentov.«

Regionalna politika se financira s tremi glavnimi skladi; to so Evropski sklad za regionalni razvoj, Evropski socialni sklad in Kohezijski sklad. Ti skladi stremijo k doseganju ciljev konvergence, regionalne konkurenčnosti in zaposlovanja ter evropskega teritorialnega sodelovanja. Finančna sredstva, ki jih imajo kohezijski skladi na voljo v obdobju 2007–2013 znašajo 308.041.000.000 EUR v cenah iz leta 2004 (Svet Evropske unije, 2006).

Za cilj konvergenca je namenjenih 81,54 % sredstev, od tega je 70,51 % sredstev namenjenih regijam, ki spadajo v nomenklaturo NUTS II in je njihov bruto družbeni proizvod v paritetah kupne moči nižji od 75 % povprečja bruto domačega proizvoda držav EU-25. 4,99 % sredstev

je namenjenih za prehodno in posebno pomoč (to so regije, katerih nominalna raven BDP bo presegla 75 % povprečja EU-25), 23,33 % sredstev je namenjenih za financiranje regij držav članic, katerih bruto nacionalni dohodek (BNP) v paritetah kupne moči je nižji od 90 % povprečnega BNP EU-25. Najmanjši odstotek sredstev, to je 1,29 % sredstev, pa je namenjen za prehodno in posebno pomoč (za države članice, katerih BNP bo presegel mejo 90 % povprečja BNP EU-25) (Uredba Sveta št. 1083/2006, člen 19). *Cilj regionalna konkurenčnost in zaposlovanje* razpolaga s 15,95 % sredstev skladov kohezijske politike, namenjenih regijam, ki presegajo 75 % bruto domačega proizvoda glede na povprečje EU-25, prehodno pa tudi regijam, ki so presegle 75 % bruto domačega proizvoda glede na povprečje EU-15. *Cilj evropsko teritorialno sodelovanje* razpolaga s 2,25 % sredstev skladov kohezijske politike, od tega je 73,86 % sredstev namenjenih čezmejnemu sodelovanju regij na ravni NUTS III, 20,95 % sredstev je namenjenih transnacionalnemu sodelovanju, 5,19 % sredstev pa je namenjenih medregionalnemu sodelovanju (Svet Evropske unije, 2006). Učinkovitost kohezijske politike se povečuje z izboljšanjem vrednotenja operativnega programa ali skupine programov. Vrednotenje lahko pomeni preverjanje razvoja programa ali skupine programov glede na prednostne naloge Skupnosti in držav članic ali podporo pri spremljanju operativnega programa ali skupine programov. Zaradi zagotavljanja večje učinkovitosti se vrednotenje izvaja pred, med in po programskem obdobju (Svet Evropske unije, 2006).

1.2 Evropski sklad za regionalni razvoj

Evropski sklad za regionalni razvoj zagotavlja pomoč pri odpravi največjih razvojnih neravnovesij regij Evropske unije. Pod okriljem tega sklada je pozornost namenjena zlasti podpori malim in srednje velikim podjetjem, najbolj oddaljenim regijam, programiranju, upravljanju in spremljanju delovanja cilja evropskega teritorialnega sodelovanja ter čezmejnemu, transnacionalnemu in medregionalnemu sodelovanju. Znotraj Evropskega sklada za regionalni razvoj delujejo trije cilji, natančneje cilji konvergence (raziskave in tehnološki razvoj, naložbe v informacijsko infrastrukturo, lokalni razvoj, naložbe v okolje, preprečevanje tveganj, turizem, naložbe v kulturo, naložbe v transport in energijo, izobraževanje in naložbe v zdravstveno in socialno infrastrukturo), cilj regionalne konkurenčnosti in zaposlovanja (spodbujanje inovacij in podjetništva, ustvarjanje instrumentov finančnega inženiringa, obnova naravnega okolja, učinkovitost proizvodnje obnovljivih virov energije, čistega javnega prevoza, naložbe v preprečevanje naravnih nesreč, krepitev povezav transportnih omrežij in pomoč malim in srednje velikim podjetjem pri dostopu do informacijskih tehnologij) ter cilj evropskega teritorialnega sodelovanja, ki svoja sredstva usmerja v razvoj čezmejnih ekonomskih, socialnih in okoljskih dejavnosti, financiranje omrežij in ukrepov za integrirani teritorialni razvoj ter okrepitev učinkovitosti regionalne politike (Svet Evropske unije, 2006).

1.3 Evropski socialni sklad

Namen Evropskega socialnega sklada je krepitev ekonomske in socialne kohezije z izboljšanjem možnosti zaposlovanja in pridobitvijo delovnih mest in s spodbudo k zmanjševanju stopnje brezposelnosti. Evropski socialni sklad deluje v okviru dveh ciljev, in sicer cilja konvergence in regionalne konkurenčnosti in zaposlovanja ter cilja konvergence. S prvim ciljem povečuje prilagodljivost delavcev, podjetij in podjetnikov, izboljšuje dostop do zaposlitve in preprečuje nezaposlenost, krepi socialno vključenost prikrajšanih in človeški kapital ter spodbuja mrežno sodelovanje in povezovanje na nacionalni, transnacionalni, regionalni in lokalni ravni glede trga dela. Drugi cilj, cilj konvergenca, pa stremi k povečanju obsega in naložb v človeški kapital in povečanju usposobljenosti in učinkovitosti javnih organov (Svet Evropske unije, 2006).

1.4 Kohezijski sklad

V sklop kohezijskega sklada spadajo projekti za vseevropsko prometno omrežje, med katerimi imajo prednost projekti skupnega interesa in prednostne naloge okoljevarstvene politike Skupnosti. Namenjen je državam članicam, katerih bruto nacionalni dohodek je manjši od 90 % povprečja Skupnosti. Podpira ukrepe cilja konvergenca. Tudi kohezijski sklad je namenjen zmanjšanju ekonomskih in socialnih razlik in stabilizaciji gospodarstev (Svet Evropske unije, 2006). Vsi trije skladi so deležni enakih pravil programiranja, upravljanja in nadzora.

1.5 Odgovornost držav članic in odgovornost Komisije

Države članice so odgovorne za implementacijo, ki je v okviru splošnih načel pomoči in ex-ante odgovornosti. Komisija je odgovorna za pogodbeni proces in skladnost pogodb s pravili, poleg tega nudi tehnično pomoč, nasvete in navodila. Splošni pogoji so dodatnost, komplementarnost, vzdržen razvoj, enakost spolov, partnerstvo, deljeno upravljanje in sorazmernost. Pogoj dodatnosti pravi, da izdatki iz Strukturnih skladov ne nadomestijo javnih izdatkov. V primeru neskladnosti Komisija zadrži odstotek sredstev Skladov v fazi ex-post preverjanja dodatnosti. Pogoj komplementarnosti, vzdržnega razvoja in enakosti spolov pravi, da mora implementacija kohezijske politike dopolnjevati nacionalne ukrepe in druge EU politike ter podpirati enakost in nediskriminacijo med spoloma. Načelo partnerstva omogoča državam članicam oblikovanje in implementacijo regionalnih razvojnih programov v partnerstvu s primernimi regionalnimi, lokalnimi in mestnimi organi. Načelo deljenega upravljanja omogoča opravljanje nalog državam članicam, ki morajo sodelovati s Komisijo, da je zagotovljen dober finančni management. Načelo sorazmernosti določa, da so finančni in administrativni viri, ki jih določata država članica in Komisija, sorazmerni celotnemu znesku izdatkov, dodeljenemu operativnemu programu, glede na indikatorje, management, ocene, nadzor in poročanje (Svet Evropske unije, 2006).

Člen 48 uredbe 1083/2006 določa odgovornost držav članic, člen 49 iste uredbe pa odgovornost Komisije. Država članica mora zagotoviti potrebne vire za izvajanje vrednotenij in organizira pripravo in zbiranje podatkov. Vrednotenje se izvaja ex-ante, v predhodnem obdobju, za vsak operativni program posebej ali pa za več operativnih programov, odvisno od cilja. Vrednotenja se izvajajo z namenom povečanja učinkovitosti proračunskih sredstev in izboljšanje kakovosti programiranja. Z vrednotenjem se opredeljujejo neskladja, vrzeli in razvojne možnosti, cilji, pričakovani rezultati, merljivi cilji, skladnost strategije z regijo itd. Znotraj programskega obdobja pa države članice izvajajo vrednotenje le, če spremljanje programov odkrije znatno odstopanje od prvotno zastavljenih ciljev ali če so pripravljene predlogi za popraviljanje operativnih programov.

Komisija lahko izvaja strateška vrednotenja in vrednotenja povezana s spremljanjem operativnih programov, če programi odstopajo od prvotno zastavljenih ciljev. Prav tako lahko Komisija izvaja naknadna vrednotenja, pri katerih sodeluje z državo članico in organi upravljanja. Z naknadnim vrednotenjem se zajamejo vsi operativni programi, v okviru vseh ciljev, pregleda se uspešnost uporabe sredstev, učinkovitost programov skladov in socialno-gospodarski učinek (1083/2006, člen 49). Naknadno vrednotenje ima časovno omejitev in se mora zaključiti do 31. decembra 2015.

1.6 Transakcijski stroški

Transakcijski stroški kot ena od problematik kohezijske politike predstavljajo rezultat pogajanj o razdelitvi tveganj. Pogodbe večinoma vsebujejo tveganja, ki povzročajo nastanek nepravilnosti¹. Pogodba sama lahko ta tveganja porazdeli. Dandanes so pogodbe polne nedorečenosti in praznin, kar pomeni, da do dogovora o razdelitvi tveganj ni prišlo. V tem primeru praznine pomenijo dogodke, ki vplivajo na obveznosti, določene v pogodbi, vendar se pogodba z njimi izrecno ne ukvarja. Pogodbene praznine so lahko namerne ali pa nenamerne. Pri tem velja poudariti, da se »ex-ante« tveganja nanašajo na prihodnje izgube, ki bremenijo pogodbene stranke ob pogajanjih o pogodbenih določilih, »ex-post« izgube pa so izgube, ki se po sklenitvi pogodbe udejanjijo. Stranke se morajo odločiti med razdelitvijo »ex-ante« tveganj in razdelitvijo »ex-post« izgub (Cooter & Ulen, 2005, str. 210–211).

Pogodbeni stranki se transakcijskim stroškom ne moreta izogniti, če želita izpogajati izrecna določila o dodeljevanju tveganj. Stranki se zato lahko odločita, da izrecnih določil ne bosta izpogajali in da bosta pustili praznino. V primeru praznine pa stranki nosita transakcijske stroške s pozitivno verjetnostjo. Transakcijski stroški, ki jih stranki lahko pričakujeta (če pustita praznino), so enaki verjetnosti nastanka izgub, pomnoženi s stroški razdelitve teh izgub. V primeru, ko stroški pogajanj presegajo stroške zapolnjevanja praznin, stranki pustita

¹Kot nepravilnost se šteje vsaka kršitev določne zakonodaje Skupnosti, ki je posledica delovanja ali opustitve s strani gospodarskega subjekta, ki bremeni splošni proračun Evropske unije zaradi neupravičenih odhodkov (Svet Evropske unije, 2006).

pogodbeno praznino in s tem prihraniti transakcijske stroške. Z drugimi besedami to pomeni, da ko so stroški dodelitve tveganj večji od stroškov dodelitve izgube, pomnoženimi z verjetnostjo izgube, pustimo praznino. V nasprotnem primeru praznino zapolnimo. Ponavadi je lažje doseči dogovor o razdelitvi tveganja, kot pa o razdelitvi izgub (Cooter & Ulen, 2005, str. 211).

Če so transakcijski stroški zelo visoki, lahko preprečijo sodelovanje zaradi posrednih učinkov, asimetričnih informacij in v primeru monopola. Nekateri od transakcijskih stroškov pogodb so iskanje partnerjev, priprava osnutka pogodbe, uveljavitev pogodbe, pogajanja itd.

1.6.1 Ničelni transakcijski stroški in popolne pogodbe

Popolna pogodba je tista pogodba, ki nima napak in je dovršena. Popolna pogodba ima popolnoma dorečena naključja in tveganja, ki so med strankami popolno razdeljena. Popolna pogodba je učinkovita. Takšna pogodba dodeljuje vsako sredstvo tisti stranki, ki ga vrednoti največ in tveganje tisti stranki, ki ga lahko nosi z najnižjimi možnimi stroški. S pogodbenimi določili so izčrpane vse možnosti za pridobitev vzajemnih koristi. Pogodba brez napak in brez praznin vseeno potrebuje uveljavitev dogovora pogodbenih strank. To uveljavitev zagotavlja državni aparat. Transakcijski stroški popolne pogodbe so enaki nič (Cooter & Ulen, 2005, str. 217–219).

1.6.2 Nepopolnost pogodb

Nepopolna pogodba je vsaka pogodba, v kateri pogodbene stranke namerno ali pa nenamerno izpustijo spremenljivke in nepredvidljivosti. Te imajo lahko na pogodbene stranke velik vpliv. Shavell (2004, str. 299–301) omenja glavne štiri razloge za nepopolnost pogodb. Prvi razlog je majhna verjetnost nastanka dogodka, zato ga pogodbene stranke ne vključijo v pogodbo. Pričakovana izguba ob udeležanju takšnega dogodka je minimalna, strošek vključitve pogoja v pogodbo pa bremeni obe pogodbeni stranki. Drugi razlog je strošek uveljavljanja pogodbenih pogojev. Stroški zagotavljanja dokazov na sodišču so lahko preveliki glede na njihove koristi. Tretji razlog navaja, da so nekatere nepredvidljivosti in spremenljivke nepreverljive pred sodiščem zaradi pomanjkljivosti informacij. Zadnji razlog, ki ga je omenil Shavell, pa je, da pričakovane posledice dogodka niso nujno škodljive za pogodbene stranke. Pogodbe kohezijske politike so nepopolne in predstavljajo nedorečena naključja in tveganja.

1.7 Asimetrične informacije

Poleg transakcijski stroškov tudi asimetrične informacije predstavljajo oviro pri nastanku pogodb in alokacijski učinkovitosti kohezijske politike. Podobno kot transakcijski stroški lahko tudi asimetrične informacije preprečijo menjavo, oziroma preprečijo nastanek veljavne pogodbe med državo članico in Komisijo. O asimetričnih informacijah govorimo, ko ima ena od pogodbenih strank več informacij kot druga zaradi raznoraznih razlogov, kot so na primer laž, zadrževanje in prikrivanje zaradi prednosti pri pogajanjih. Razlog za prikrivanje oz.

zadrževanje informacij pa so lahko tudi nižji stroški komunikacije. Včasih je možno tudi, da so informacije dane, vendar jih prejemnik ni razumel. Asimetrične informacije so eden od vzrokov za nepopolnost trgov poleg javnih dobrin, zunanjih učinkov in monopola ter preprečujejo učinkovito menjavo. V tem primeru mora asimetrijo informacij zmanjšati državni aparat. Možno jih je delno odpraviti s prostovoljnimi tržnimi transakcijami, kot je na primer jamstvo prodajalca kupcu (Cooter & Ulen, 2005, str. 46). Informacije so same po sebi pomembne zato, ker spodbujajo zaveze in sodelovanje med strankama. Če pogledamo pogodbeno pravo, velja, da je v primeru prevare kršitev obljube upravičena. Cooter in Ulen (2005, str. 221) pravita takole: »Prevara krši negativno dolžnost prepovedi napačnega informiranja druge pogodbene stranke«. Lahko pa je dolžnost razkrivanja informacij tudi pozitivna. Primer tega je ničnost pogodbe, če pogodbeni stranka ne priskrbi informacij, ki bi jih morala (Cooter & Ulen, 2005, str. 221). V primeru, ko pogodbeni stranke sklepajo pogodbe ob pomanjkanju ali napačnih informacijah (ki so jih zbrali sami), velja, da morajo svoje pogodbene dolžnosti izpolniti. Večinoma je ena stranka informirana pravilno, medtem ko druga trpi pomanjkanje informacij, ali pa sta obe stranki informirani napačno. V primeru, ko je pogodba sklenjena na podlagi napačnih informacij (s strani obeh strank), velja, da pogodba »počiva na obojestranski zmoti«. V tem primeru sodišče takšne pogodbe ne uveljavi (Cooter & Ulen, 2005, str. 222). Z ekonomskega vidika velja, da če so stroški pridobivanja informacij večji kot koristi, ki jih informacije prinašajo, je neinformiranost racionalna in obratno (Cooter & Ulen, 2005, str. 220).

1.8 Teorija iger

Teorija iger opisuje pomembnost sodelovanja in zaupanja pogodbenih strank. Sodelovanje spodbuja veljavna obljuba, ki pripomore k učinkoviti pogodbi. V primeru kohezijske politike je pri pogodbi med državo članico in Komisijo pomembna tako dejanska investicija kot tudi sodelovanje. V nasprotnem primeru pogodba ni produktivna.

Pogosto so optimalne odločitve subjektov v določeni situaciji odvisne od odločitev drugih subjektov. Zato se morajo subjekti odločati strateško v mejah racionalnosti. S tem se ukvarja *teorija iger*. Le-ta pripomore k izboljšanju razumevanja pravnih pravil in institucij. Primer priporniške dileme prikazuje strategijo dveh osumljencev, ki se odločata, ali bosta kaznivo dejanje priznala ali pa bosta molčala. Njunno vedenje je strateška oblika simetrične igre, v kateri je vedno optimalno, da kaznivo dejanje priznata (dominantna strategija). Čeprav se, ko priznata, nahajata v Nashevem ravnovesju, to ne pomeni, da sta učinkovita oziroma da se nahajata v Pareto optimumu. V Pareto ravnotežju bi bila, če bi oba molčala. Zaporedne igre z več ponavljanji spodbujajo sodelovanje zaradi spodbude zaupanja. Če je konec znan, bosta dejanje priznala. Če število ponovitev ni znano, sodelujeta, kjer zmaga strategija »milo za drago« (ang. *tit for tat*). Pri sodelovanju je zelo pomembno zaupanje, kjer pomembno vlogo igrajo obljube. V pogodbenem pravu se obljube pojavljajo pri odloženih menjavah, ki so »plačilo za obljubo«, »blago za obljubo« in »obljuba za obljubo«. Čas, ki je potreben za izpolnitev obljube, pa prinaša negotovosti in tveganja. Spodbuda za sodelovanje je le veljavna

obljuba. V primeru zastopniške igre brez pogodbe, kjer nastopata obljubojemalec in obljubodajalec, je rezultat dominantna strategija obljubodajalca (agenta). Zanj je optimalno, da pogodbeni sredstva prilašča, torej obljubojemalec (investitor, principal) ne bo investiral. Do veljavne pogodbe ne pride. Takšno težavo je možno rešiti z iztožljivo pogodbo, ko nekooperativna igra postane kooperativna. Investitor mora obljubodajalcu verjeti, da bo ta dejansko investiral. Obljuba obljubodajalca zavezuje k izpolnitvi, saj v nasprotnem primeru investitor dobi odškodnino. Ta odškodnina daje investitorju dobiček, ki bi ga imel, če bi obljubodajalec sodeloval. Za investitorja je optimalno, da investira, ker je v vsakem primeru deležen dobička. Tudi za obljubodajalca je optimalno, da sodeluje, saj v nasprotnem primeru plača odškodnino. Neučinkovita igra se spremeni v učinkovito. Če prvi igralec investira, drugi pa sodeluje, gre za produktivno dejanje. Neinvestiranje ne spremeni ničesar, prilaščanje pa pomeni le prerazporeditev sredstev. Pravo torej določa nova pravila igre, kjer je sodelovanje možno le, če ni prilaščanja. Prilaščanje je manjše, če obstaja zaveza. Da bi bila zaveza stabilna, so potrebni visoki stroški za odgovornost v primeru kršitve pogodbe (Cooter & Ulen, 2005, str. 194–199). Rešitev za kooperativno igro so torej rešitve in kazni. Tudi tu pomembno vlogo igrajo informacije, saj informiranost obeh igralcev o njunih medsebojno odvisnih dobičkih pomeni sodelovanje.

1.9 Uveljavitev pogodb

Pogodbe najpogosteje uveljavlja sodišče. Sodišča preverjajo veljavnost pogodbe, pogodbo razlagajo in odločajo o kazni. Razlaga pogodbe pomeni dopolnjevanje praznin in razreševanje nejasnosti pogodbe. Brez kazenskega pregona stranke ne bi izpolnjevale pogodbenih obljub (na primer, ko upade vrednost pogodbe ali pa narastejo stroški izvedbe pogodbe), cene določene v pogodbi ne bi bile fiksne, obstajalo bi tveganje za porast cen v prihodnosti in pogodbene stranke bi se obnašale oportunistično. Pogodba bi tako izgubila na svoji vrednosti. Cilj sodišča je maksimizacija javne blaginje, torej tudi maksimizacija blaginje pogodbenih strank (Shavell, 2004, str. 293–299).

2 EKONOMSKI VIDIK

Ekonomski vidik diplomski nalogi prinaša ekonomsko teoretično podlago, s pomočjo katere je obravnavana problematika kohezijske politike še bolj jasna in razumljiva. Poglavje ekonomskega vidika vsebuje ekonomsko razlago transakcijskih stroškov, asimetrije informacij, moralnega hazarda in teorije iger ter povezavo naštetih problematik s kohezijsko politiko. Transakcijski stroški so pomembni zaradi njihovega negativnega vpliva na ekonomski razvoj, učinkovitost pogajanj, dostopnost informacij in oblikovanje ter delovanje kohezijske politike. Regije Evropske unije se posledično težje prilagajajo gospodarskim šokom. Poleg tega transakcijski stroški pojasnjujejo obnašanje pogodbenih strank. Negativna selekcija podpira regulacijo trga zaradi obstoja asimetričnih informacij. Pomembnost asimetričnih informacij upravičuje dejstvo, da slednja ovira nadzor tveganosti pogodbenih strank. Zaradi asimetrije informacij ni možno doseči najboljše rešitve za doseg optimuma,

katerega omejuje problem odločitve porabe revnejših regij in samoselekcija. Prav tako pa asimetrija informacij privede do problema moralnega hazarda oz. prikritih dejanj, kjer napor upravičenca do sredstev strukturnih skladov ne more biti merilo za njegovo izplačilo. V kohezijski politiki to pomeni namerno zanemarjanje razvijanja nerazvitih regij, da bi si na ta način zagotovili pritok transferjev evropskih sredstev. Primer simetričnih informacij privede do Pareto optimalne rešitve, medtem ko asimetrične informacije povzročajo neučinkovito razdelitev tveganj kohezijske politike ali pa neoptimalen družbeni napor. Ekonomska razlaga teorije iger govori o stabilnosti dogovora, ki je odvisna od nagrad in kazni, torej od sodelovanja in goljufanja. Prevlado sodelovanja ali goljufanja narekuje motiv države članice.

2.1 Transakcijski stroški in ekonomska učinkovitost

Transakcijski stroški so stroški ekonomske menjave, ki nastanejo pri zbiranju informacij, komunikaciji in pri izvrševanju pogodb (Coase, 1960). Cilj pravnega sistema je oblikovati takšen vzorec pravic, ki bo zagotavljal ekonomsko učinkovitost in minimizacija negativnega vpliva stroškov (Coase, 1960, str. 2). Pomembnost transakcijskih stroškov lahko predstavimo s pomočjo narave pogajanj ali pogodb. Pogajanja imajo lahko med zadevnimi strankami kot posledico učinkovit izid, upoštevajoč standardne predpostavke konkurenčnega trga (med drugim tudi ničelnost transakcijskih stroškov), dokler so lastninske pravice dobro definirane. Natančneje, potrebno je vedeti, ali je podjetje, ki povzroči škodo, odgovorno ali ne, saj brez začetne določitve pravic ne morejo obstajati tržne transakcije. Končni izid, ki maksimizira vrednost proizvodnje, ni odvisen od pravnega položaja, če sistem tržnih cen deluje brez stroškov (Coase, 1960, str. 8).

Najenostavnejši način ponotranjenja eksternalij², ki vplivajo na kohezijsko politiko, so dodelitve sredstev za namene izenačevanja. Takšna sredstva subvencionirajo oziroma povečujejo pozitiven zunanji učinek zagotavljanja javnih dobrin. Lokalni organi tako pridobijo možnost zagotavljanja boljših storitev brez težnje po zviševanju davčne stopnje (Huber & Runkel, 2003, str. 1). Kategorična sredstva (namenjena za določene namene) in določena (omejena) sredstva praviloma niso primerna za ponotranjenje eksternalij (Bezdek & Jonathan, 1988, str. 39–55).

2.1.1 Omejena racionalnost in oportunizem

Strukture upravljanja se razlikujejo po transakcijskih stroških in kompetencah. Transakcijski stroški se delijo na stroške *ex-ante* in stroške *ex-post*. *Ex-ante* stroški nastanejo pri pripravi pogodb in pogodbenem pogajanju. Njihov obseg je odvisen od oblike storitve ali blaga, ki je proizvedeno. *Ex-post* transakcijski stroški pa so stroški nastavitve in vzdrževanja upravljalne strukture. Slednji stroški so stroški napak pri prilagajanju, ki nastanejo ob napakah obnovitve

² Eksternalije, ki zadevajo kohezijsko politiko, so eksternalije med regijami, ko regija z zagotovitvijo javnih dobrin vpliva na prebivalce druge regije (Huber & Runkel, 2003, str. 1).

pozicij na spreminjajoči se pogodbeni krivulji, pomanjkljivosti, opustitev in nepričakovanih motenj. Transakcijske stroške lahko delimo na stroške pogajanja, stroške za izvedbo varnostnih zavez in obljub ter stroške, potrebne za delovanje upravljaljskih struktur. Ekonomija transakcijskih stroškov predpostavlja dve obliki obnašanja, in sicer *omejeno racionalnost*³ in *oportunizem*⁴. Posledica tovrstnega obnašanja je negotovost na trgu. Ker na trgu ni popolne zavezanosti pogodbenega partnerja k izpopolnjevanju naročil, asimetrije informacij privedejo do nastanka stroškov, torej transakcijskih stroškov (Williamson, 1985 str. 15-43).

2.1.2 Transakcijski stroški v kohezijski politiki

Transakcijski stroški kohezijske politike so večji, če so večja neskladja med različnimi državami članicami. Zaradi nezaupanja in medsebojnih sporov stroški ekonomskega sodelovanja naraščajo in omejujejo gospodarski razvoj. Pomemben je prispevek ekonomike transakcijskih stroškov in nove institucionalne ekonomike, torej statični aparat, ki je omogočil napoved ravnovesja upravljanja transakcij, ki je odvisen od frekvence, negotovosti in specifičnosti sredstev transakcije. V ekonomiki transakcijskih stroškov lahko zasledimo tri generične oblike upravljanja: trg, hibrid in hierarhijo. Od oblike upravljanja, prava in od lastnosti transakcij je odvisna ekonomizacija transakcijskih stroškov. Prav tako je transakcijske stroške možno empirično preveriti in napovedovati. Kot je omenil Ronald Coase, so za izvedbo tržne transakcije potrebni stroški napora. Ti stroški napora so predvsem stroški informacij, obveščenosti zadevnih partnerjev in pravila, katera oblikujejo pogajanja. Ta pogajanja vodijo v kupčije, za katere je smiselno, da so optimalne; kupčije vodijo do priprave pogodbe. Douglass North je ekonomiko transakcijskih stroškov opredelil kot stroške menjave in uveljavljanja dogovora (O'Malley, 2008, str. 4–6). Nekateri transakcijski stroški kohezijske politike, ki ji O'Malley (2008, str. 5) omenja, so:

- stroški ugotavljanja primerne upravičenca, upravičenega do sredstev,
- obveščanje držav članicami, pravila pogajanj,
- oblikovanje politike, transferjev, pomoči, »pogodbe«,
- stroški pregleda procesa, delovanja kohezije,
- prilagajanje spremembam, kar vpliva na obe pogodbeni strani.

Douglas North je idejo transakcijskih stroškov razširil na idejo socialnih transakcij. Citiram: »V širšem smislu družbenega razvoja so transakcijski stroški vsi stroški človeške interakcije skozi čas« (North, 1997, str. 149, citirano iz Dollery & Leong, 1998, str. 207). To pomeni, da

³ Omejena racionalnost pomeni, da se ljudje, ki se nameravajo obnašati v vzajemnem interesu, ob spremembi okoliščin pričnejo obnašati sebično (Jones, 1999, str. 299).

⁴ Oportunizem pomeni nezanesljivost agentov pri samouveljavljanju obljub, ob predpostavki, da bodo agenti odstopali od obljub, če bodo v takšnem obnašanju videli lasten interes (Williamson, 1985, str. 6).

transakcijski stroški zavirajo socialni razvoj. Pomembnost transakcijskih stroškov lahko ocenimo s preučitvijo storitev, ki so olajševale transakcije. Storitve, ki so olajševale transakcije in tako »premagovale« zaviranje ekonomske rasti, so v letu 1970 predstavljale polovico BDP ZDA in so od leta 1870 narasle za 25 % (Wallis & North, 1987, str. 122).

Z ekonomiko transakcijskih stroškov lahko v regionalni politiki ugotavljamo obnašanje pogodbenih strank, ki težijo k dolgoročnim pogodbam, v katerih pogodbene strani pričakujejo neko korist. V nasprotnem primeru ne bi nadaljevale dogovora.

2.2 Asimetrija informacij in kohezija

Osnova teorije asimetrije informacij je dejstvo, da je en del trga bolje informiran kot drugi. *Asimetrične informacije* predstavljajo razmere, ko imajo agenti boljše informacije o prihodnosti kot principalali (Mramor, 1999, str. 15).

2.2.1 Negativna selekcija

Asimetrične informacije povečujejo negativno selekcijo na trgu. Prodajalci so boljše informirani glede kvalitete svojega blaga kot kupci. Kot primer lahko vzamemo trg rabljenih avtomobilov (primer Arkelofovega trga avtomobilov) ob predpostavki, da se blago prodaja po nedeljivih enotah in v dveh različnih kvalitetah (visoki in nizki kvaliteti). Ti dve kvaliteti ne moremo na pogled v trenutku nakupa ločiti, zato so njune fiksne vrednosti prikazane kot (1) in (2):

$$\lambda \tag{1}$$

in

$$1 - \lambda \tag{2}$$

Če je vrednost enote dobrine slabše kvalitete enaka w^L , je vrednost dobrine visoke kvalitete večja. Predstavlja jo neenačba (3):

$$w^H > w^L \tag{3}$$

Vsak prodajalec ima informacije o kvaliteti svojih produktov, torej ocenjuje vrednost denarnih enot, kot je prikazano v neenačbi (4):

$$v^L < w^L \text{ in } v^H < w^H \tag{4}$$

Če bi obstajali različni trgi za kvaliteto (trg z nizko kvaliteto in trg z visoko kvaliteto), bi dosegli učinkovit izid, ker bi vsaka transakcija prinašala korist obema stranema. Ker pa trgi niso regulirani in kupci ne poznajo kvalitete, bodo prodajalci prodajali izdelke slabše kvalitete na trgu visoke kvalitete. Trg nizke kvalitete in visoke kvalitete se združita in oblikuje se ena cena. Ob

predpostavki, da posledično prodajalčeva ocena vrednosti izdelka visoke kvalitete preseže kupčevo povprečno oceno, velja enačba (5), kjer je kupčevo povprečna ocena vrednosti enaka \hat{w} ⁵:

$$v^h > \hat{w}; \quad \hat{w} = \lambda w^l + (1-\lambda) w^h \quad (5)$$

Cena na trgu torej ne bi mogla preseči \hat{w} , ob predpostavki, da se kupec izogiba tveganju ali pa je do tveganja nevtralen. Prodajalci proizvodov z visoko kvaliteto bi izstopili iz trga, kar pomeni, da bi na trgu ostali le produkti nizke kvalitete (Löfgren, Persson & Weibull, 2002, str. 197–199).

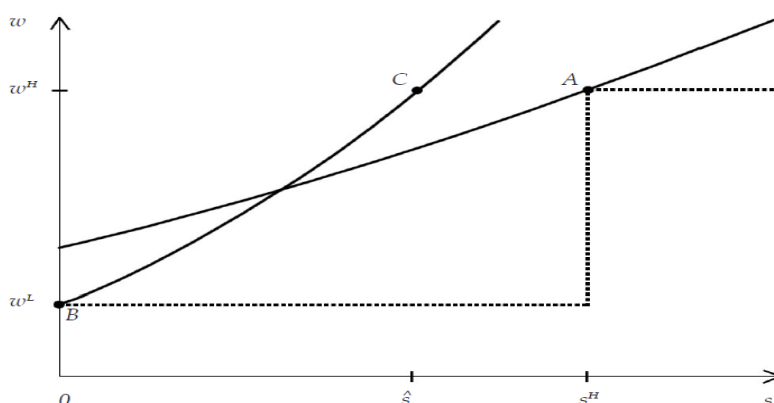
2.2.2 Signalizacija in negativna selekcija

Agenti lahko na trgu uporabljajo signale⁶, da bi se izognili negativni selekciji. Na trgu dela bi po predpostavki negativne selekcije ostali na trgu le delavci z nizko produktivnostjo in nizko plačo (ob predpostavki, da je produktivnost nizkoproduktivnih delavcev enaka w^l in je manjša od produktivnosti visokoproduktivnih delavcev, w^h). Delež prebivalstva lahko ponovno razdelimo na dve skupini, kot je prikazano v neenačbi (2). Pred vstopom na trg se delavci izobražujejo. Ker delodajalci ne morejo predvideti delavčeve produktivnosti (težko merljiv faktor), se lahko odločajo na podlagi izobraženosti delavcev. Izobrazba predstavlja strošek napora in časa (velja, da je strošek večji ali enak nič) in predstavlja višjo vrednost pri nizkoproduktivni delovni sili kot pri visokoproduktivni delovni sili. V pogojih popolne konkurence, kjer imamo popolne informacije, bi bil strošek izobrazbe enak nič in vsak delavec bi bil plačan glede na svojo produktivnost. Zaradi asimetrije informacij morajo visokoproduktivni delavci uporabiti izobrazbo kot signal za svojo produktivnost. Če želijo delodajalci imeti visokoproduktivno delovno silo (kjer velja, da je strošek napora in časa večji ali enak nič), bodo iskali delavce, ki so izobraženi. Ti delavci bodo imeli tudi višjo plačo, torej velja, da je w^h večja od w^l (Löfgren et al., 2002, str. 199–200).

⁵ To je vrednost, ki racionalnemu kupcu predstavlja kvaliteto blaga (Löfgren et al., 2002, str. 197).

⁶ Signalizacija pomeni uporabo ukrepov za prepričevanje nasprotne strani glede vrednosti in kvalitete proizvoda (Löfgren et al., 2002, str. 199).

Slika 1: Indiferentna krivulja za nizkoproduktivno delovno silo (strma) in visokoproduktivno delovno silo (ploščata)



Vir: K.G. Löfgren, T. Persson & J.W. Weibull, *Markets with Asymmetric Information*, 2002, str. 201.

Na sliki je vidna predpostavka, da izobrazba za visokoproduktivno delovno silo stane manj kot izobrazba za nizkoproduktivno delovno silo. Krivulja skozi točko A predstavlja točke (s, w) , katere izpolnjujejo pričakovanja visokoproduktivnih delavcev. Vse točke nad krivuljo so za visokoproduktivne delavce boljše, vse točke pod krivuljo pa slabše. Bolj strma krivulja skozi točko B predstavlja pričakovanja nizkoproduktivne delovne sile z začetno točko $(0, w^L)$, torej z minimalno izobrazbo in majhno plačo (ang. *low wage*). Visokoproduktivni delavci posledično izberejo stopnjo izobrazbe s^H in prejmejo plačo w^H , ker izid krivulje A predstavlja boljši položaj kot izid krivulje B. Nizkoproduktivni delavci pa izberejo točko B, saj visoka plača ne kompenzira visokih stroškov za njihovo izobrazbo. Ker se posamezniki obnašajo racionalno, lahko visokoproduktivni delavci izberejo minimalno izobrazbo, da bi se razlikovali od nizkoproduktivnih delavcev (izberejo točko C). Rezultat je indiferentnost nizkoproduktivnih delavcev med točkama (\hat{s}, w^H) in $(0, w^L)$. Če delodajalci ne vidijo izobrazbe kot signala za produktivnost, potem se na trgu oblikuje povprečna produktivnost, ki je enaka enačbi (6).

$$\hat{w} = \lambda w^L + (1 - \lambda)w^H \quad (6)$$

Delodajalci ponujajo plačo \hat{w} vsem, ob tem pa velja, da je za vse delavce optimalno, če izberejo minimalno izobrazbo $\hat{s}=0$ (Löfgren et al., 2002, str. 201–203). Trg lahko s pomočjo signalov dosega učinkovitost.

2.2.3 Asimetričnost informacij in tveganost zavarovancev

Če predpostavimo trg zavarovalništva, kjer podjetja nimajo informacij o tveganjih zavarovancev, sklepamo, da podjetja ponujajo svojim kupcem različne kombinacije premij in franšiz, kupci pa pod določenimi pogoji izbirajo med ponujenim (gre za samoselekcijo). Rothschild-Stiglitz model predpostavlja, da so na trgu vsi posamezniki identični, razlikujejo

se le po verjetnosti škodnega dogodka. Vsi posamezniki imajo enak dohodek y . Visokotvegani posamezniki in nizkotvegani posamezniki imajo enako izgubo dohodka, ki je manjša od dohodka, vendar različno verjetnost (p^h in p^l), ker velja neenačba (7):

$$0 < p^l < p^h < 1 \quad (7)$$

Zavarovalnice ne morejo nadzirati in opazovati posameznikovo tveganost. Tisti z velikim tveganjem so nezaželeni, tisti z majhnim tveganjem pa so zaželeni. Nizkotvegane posameznike lahko imenujemo visokokvalitetne, visokotvegane pa nizkokvalitetne posameznike. Ob predpostavki, da je na trgu popolna konkurenca, velja, da so zavarovalnice do tveganja nevtralne in težijo k maksimizaciji dobička. Zavarovalna pogodba določa premijo (a) in kompenzacijski znesek (b) v primeru izgube dohodka (d). V združevalnem (ang. *pooling*) ravnovesju vsi posamezniki kupijo enako zavarovanje, v ločevalnem (ang. *separating*) ravnovesju pa različna zavarovanja. V modelu negativne selekcije bi bila premija za nizkotvegane posameznike previsoka, zato Rothschild-Stiglitz model predpostavlja ločevalno ravnovesje z dvema vrstama pogodb. Prvo (a^h, b^h) kupijo visokotvegani posamezniki, drugo (a^l, b^l) pa nizkotvegani posamezniki. Prva pogodba predstavlja polno krito premijo, ki jo prikazuje obrazec (8):

$$a^h > a^l \text{ in } b^h = d \quad (8)$$

Druga združuje nizko premijo z delnim kritjem, torej (9):

$$b^l < d \quad (9)$$

Posledično vsak kupec izbere eno od pogodb brez odbitkov ali eno od pogodb z nizko premijo in odbitki. Visokotvegani posamezniki bi želeli izbrati nižje premije, vendar izberejo višje, da bi se izognili odbitkom (Löfgren et al., 2002, str. 203–206).

2.2.4 Simetrične informacije in kohezijska politika

V primeru teorije fiskalnega federalizma, torej federalne vlade in regionalnih vlad, obstajajo razlike med regijami z visokimi stroški proizvodnje javnih dobrin in regijami z nizkimi stroški proizvodnje javnih dobrin. V primeru, ko principal lahko loči med regijami, katere imajo visoke in nizke stroške za proizvodnjo javnih dobrin (in imamo decentraliziran model), lahko dosega optimalno alokacijo oziroma najboljšo možno rešitev. Cilj principala je maksimizacija javne blaginje vseh regij. Ker imajo različne regije različne proizvodne stroške javnih dobrin, principal prerazdeljuje prihodke od regij z nizkimi stroški v regije z visokimi stroški, tako da se neto prihodki med regijami izenačujejo. To počne z implementacijo pavšalnih davkov razvitim regijam in s transferji nerazvitim regijam. Razlike v stroških se izenačijo, prav tako pa se izenačijo stopnje koristnosti regij.

2.2.5 Asimetrične informacije in kohezijska politika

Principal stremi k drugi najboljši odločitvi za doseg optimuma v decentraliziranem sistemu tako, da dodeljuje pavšalni davek regijam z nizkimi stroški, regijam z visokimi stroški pa ponuja kombinacijo nedoločenih sredstev in kategoričnih sredstev ali pa sredstva za določen čas. Razlog temu je, da v drugi najboljši rešitvi nastopata problem odločitev porabe revnejših regij in samoselekcija, kar bogatejšim regijam otežuje, da bi oponašale revnejše regije.

V primeru asimetričnih informacij lahko principal le opazuje stroške javnih dobrin, saj ne more preveriti niti fiksnih stroškov posamezne regije za proizvodnjo javne dobrine niti količine proizvedene javne dobrine. Regije z nizkimi proizvodnimi stroški želijo biti prikazane kot regije z visokimi proizvodnimi stroški, ker bi na tak način dosegle višjo krivuljo koristnosti, saj bi prejemale transferje (namesto da bi prispevale) in tako povečale svojo blaginjo s pomočjo večje javne porabe. Principal težko prepreči takšno obnašanje regij, saj nima informacij o njihovih stroških. Rezultat druge najboljše rešitve je, da morajo regije z nizkimi stroški (bogatejše regije) plačevati transferje, ki financirajo sredstva, dodeljena regijam z visokimi stroški. Bogatejše regije razpolagajo z več viri in posledično potrošijo več tako visokokvalitetnih in nizkokvalitetnih javnih dobrin, zato se nahajajo na višje ležeči krivulji koristnosti, čeprav so njihovi izdatki za visokokvalitetne javne dobrine nižji kot izdatki v revnejših regijah. Revnejše regije trošijo manj nizkokvalitetne javne dobrine kot v primeru simetričnega modela informacij. Če primerjam z modelom simetričnih informacij, bogatejše regije v asimetričnem modelu izboljšajo svoj položaj, medtem ko se položaj manj razvitih regij poslabša. Popolna izenačitev koristnosti med regijami ni več mogoča (Hubert & Runkel, 2003, str. 8–12).

Druga najboljša izbira je lahko implementirana tudi v decentraliziran model s pomočjo omejenih kategoričnih sredstev ali pa s pomočjo omejenih izenačevalnih sredstev, medtem ko uporaba nepogojenih sredstev in neomejenih izenačevalnih sredstev ni dobrodošla (Huber & Runkel, 2003, str. 18).

2.3 Moralni hazard in vpliv na kohezijo

Popogodbeni problemi oportunitizma so problemi principala in agenta. Agent deluje v imenu principala in zasleduje njegove cilje. Problem nastane, ko imata agent in principal različne individualne cilje. Principal je v položaju, ko ne more zagotovo vedeti, ali agent sledi (oz. sporoča) principalovim zastavljenim ciljem ali pa zasleduje osebni interes. Ko agent poseduje boljše informacije, ki zadevajo tudi principala, govorimo o prikritih informacijah (npr. agent regije ima boljše informacije regionalnega trga kot njegov principal). Po drugi strani pa asimetrija informacij privede do prikritih dejanj, kar imenujemo *moralni hazard* (Koch, 2006, str. 2–3). Ekonomisti verjamejo, da se večina ljudi izogiba tveganju, kolikor je mogoče, čeprav številne zavarovalne pogodbe in podjetja povzročajo, da se ljudje obnašajo, kot da so do tveganja nevtralni. Oseba je nenaklonjena tveganju, če njena mejna vrednost denarja pada, ko se njegovo bogastvo povečuje. Takšna oseba je pripravljena plačati zavarovalno premijo,

da ne bo trpela izgube, če se škodni dogodek zgodi. Osebe, ki so tveganju naklonjene, pa tveganje vrednotijo manj, kot je pričakovana vrednost izgube. Do tveganja nevtralne osebe pa vrednotijo tveganje enako kot pričakovano vrednost izgube (Posner, 2001, str. 10). V primeru moralnega hazarda agent s svojimi dejanji vpliva na principalovo koristnost. Ob predpostavki, da agentovega napora principal po podpisu pogodbe ne more nadzirati, agentov napor ne more biti merilo za njegovo izplačilo. Rezultat napora je neko stanje, katerega posledica sta končni izid in nagrada.

2.3.1 Simetrične informacije in moralni hazard

Agent izbere stopnjo napora (10), kjer l pomeni majhen napor, h pa velik napor:

$$e \in \{l, h\} \quad (10)$$

Stopnja velikega napora za agenta pomeni izgubo koristnosti ψ_h , medtem ko za majhen napor ni izgube koristnosti, torej velja (11):

$$e=l \text{ in } \psi_l = 0 \quad (11)$$

Ob predpostavki, da je principal do tveganja nevtralen in da njegova korist predstavlja njegov dobiček, velja enačba (12), kjer q predstavlja realiziran končni izid, w pa plačilo agentu.

$$\Pi(q, w) = q - w \quad (12)$$

Agent se tveganju izogiba, njegovo koristnost zapišemo kot (13):

$$U(w, e) = u(w) - \psi_e \quad (13)$$

Agent lahko realizira pričakovano korist \bar{U} , če sledi svoji najboljši izbiri. Če principal ne zaposli agenta, ni profita. Agent lahko sprejme pogodbo in izbere stopnjo napora enako (14), kjer je izid lahko nizek (ang. *low*) ali pa visok (ang. *high*) (15):

$$e \in \{l, h\} \quad (14)$$

in

$$Q = \{q_L, q_H\} \quad (15)$$

Sledi, da je nizek izid manjši od visokega izida, kar prikazuje neenačba (16):

$$q_L = 0 < q_H = 1 \quad (16)$$

Več kot bo agent vložil napora, bližje bo večjemu outputu oz. izidu. Velja (17):

$$p_h \equiv P r(q = I|e = h) > p_l \equiv P r(q = I|e = l) > 0 \quad (17)$$

Koristnost, ki jo agentu zagotavlja pogodba, mora biti vsaj tolikšna, kolikor je vrednost njegove možne druge izbire (18). Principal torej sledi:

$$\max pe (1 - w_l) + (1 - pe) (-w_o) \quad (18)$$

$$e, w_o, w_l,$$

kjer velja individualna racionalnost (19):

$$pe u(w_l) + (1 - pe) u(w_o) - \psi e \geq \bar{U} = 0 \quad (19)$$

Rešitvi problema sta dve, in sicer implementacija visokega in nizkega napora. Ker imamo simetričen model in pogodba lahko določa, koliko napora bo vloženega, najprej implementiramo velik napor, torej $e=h$. Po Lagrangeovi metodi sledi (20):

$$L = p_h (1 - w_l) + (1 - p_h) (-w_o) - \lambda [\psi - p_h u(w_l) - (1 - p_h) u(w_o)] \quad (20),$$

kjer je λ langrangeov multiplikator za oviro individualne racionalnosti. Pogoji prvega reda so odvodi zgornje enačbe po w_l , w_o in λ . Z odvodom prvega reda po w_l dobimo rezultat (21)

$$\lambda = \frac{1}{u'(w_l)} \quad (21)$$

Rezultata drugih dveh odvodov pa sta enaka (22) in (23):

$$\lambda = \frac{1}{u'(w_o)} \quad (22)$$

in

$$\varphi \quad (23)$$

Drugi in tretji pogoj prinašata optimalni pogoj, ki je enak (24):

$$\frac{1}{u'(w_o)} = \frac{1}{u'(w_l)} = w_o = w_l \quad (24)$$

ko je $U'' \neq 0$. Principal je do tveganja nevtralen, agent pa se tveganju izogiba, zato je optimalno agentu ponuditi polno zavarovanje, torej (25):

$$w_o = w_l = w \quad (25)$$

Naklon principalove indiferentne premice je enak (26)

$$\frac{dw_1}{dw_0} = \frac{-1 - ph}{ph} \quad (26),$$

naklon agentove indiferentne krivulje pa je enak (27)

$$\frac{dw_1}{dw_0} = -\frac{(1 - ph)u'(w_0)}{ph u'(w_1)} \quad (27)$$

Ob predpostavki, da je w_1 večja kot w_0 in ker je agentova krivulja koristnosti konkavna, velja (28):

$$u'(w_1) < u'(w_0) \quad (28)$$

Agentova mejna stopnja substitucije (29) med plačo in visokim izidom ter plačo v nizkem outputu je nižja kot pri principalu:

$$-\frac{1 - ph}{ph} \frac{u'(w_0)}{u'(w_1)} < \frac{-1 - ph}{ph} \quad (29)$$

Principal lahko zniža w_1 , kar bo znižalo pričakovano plačilo za $phdw_1$, medtem ko povišanje w_0 poveča pričakovano plačilo za samo (30):

$$(1 - ph)dw_0 < phdw_1 \quad (30)$$

Principal torej lahko sledi višji indiferentni krivulji, ne da bi se koristnost agenta zmanjšala, dokler nizka plača w_0 in visoka plača w_1 nista enaki. Še vedno pa je optimalna enačba (25), kar principal tudi izbere. Rezultat (31) je sledeč:

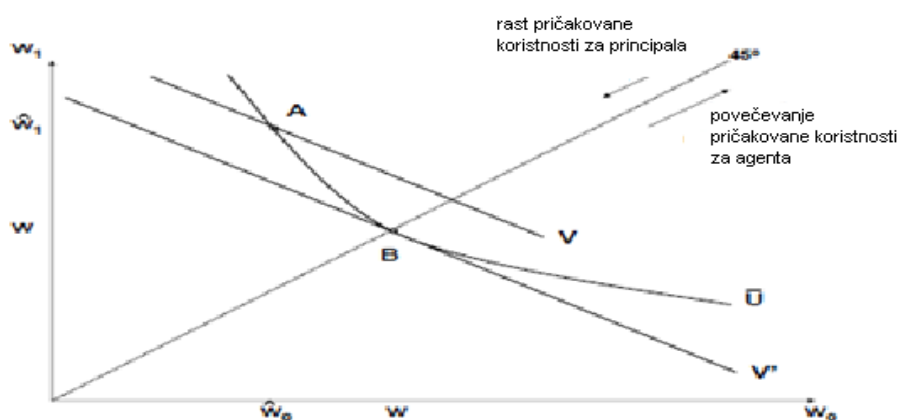
$$u(w) - \psi = 0 \rightarrow w_0 = w_1 = w^{SI}(h) = u^{-1}(\psi) \quad (31)$$

Naslednji korak je implementacija manjšega napora. Agent je ponovno (kot v prejšnjem primeru) polno zavarovan proti nihanju plač in principal ponovno izbere optimalno zavarovanje. Rezultat (32) je enak:

$$u(w) = 0 \rightarrow w_0 = w_1 = w^{SI}(l) = u^{-1}(0) \quad (32)$$

Slika 2 prikazuje, da je polna zavarovanost optimalna.

Slika 2: Polna zavarovanost je optimalna



Vir: K. A. Koch, *Moral Hazard: The Principal-Agent Model*, 2006, str. 7.

Iz rezultatov je razvidno, da je uporaba visokega truda za principala optimalna, če je pričakovan dobiček pozitiven (33) in korist iz večjega napora presega stroške principala (34), torej:

$$(p_h - w^{SI}(h) \geq 0) \quad (33)$$

$$ph - pl \geq w^{SI}(h) - w^{SI}(l) = u^{-1}(\psi) - u^{-1}(0) \quad (34)$$

Če ni pričakovati profita, principal implementira manjši napor, če velja neenačba (35), ali pa sploh ne ponudi pogodbe, če velja neenačba (36):

$$p_l - w^{SI}(l) \geq 0 \quad (35)$$

$$p_l - w^{SI}(l) < 0 \quad (36)$$

Najboljša rešitev je Pareto optimalna, saj ne poslabšuje položaja agenta na indiferentni krivulji, hkrati pa pomeni javno blaginjo (Koch, 2006, str. 4–8).

2.3.2 Asimetrične informacije in moralni hazard

V primeru asimetričnih informacij in moralnega hazarda principal ne more nadzorovati napora, ki ga agent uporabi. Plače so torej odvisne le od agenta, ne več tudi od napora, saj napora ne more nadzorovati principal ali pa sodišče. Čeprav agent ob podpisu pogodbe obljubi, da se bo trudil z naporom e , mora principal zagotoviti, da bo ta napor udejanjen, ko principal ponuja shemo plačil. Principal ima zato dodatno oviro »spodbude«, katere predpostavka je, da mora agentu napor maksimizirati korist za naslednjo shemo plačil (37):

$$\max_{e, w_0, w_1} p_e (1 - w_1) + (1 - p_e) (-w_0) \quad (37)$$

e, w_0, w_1

in

$$p_e u(w_1) + (1 - p_e) u(w_0) - \psi e \geq \bar{U} = 0 \quad (38)$$

$$e \in \operatorname{argmax}_{e'} ; p_{e'} u(w_1) + (1 - p_{e'}) u(w_0) - \psi e' \quad (39)$$

Enačba (38) predstavlja individualno racionalnost, enačba (39) pa oviro spodbude. Če implementiramo velik napor, sledi, da je ovira spodbude (40) enaka:

$$e \in \operatorname{argmax}_{e'} ; p(e') u(w_1) + [1 - p(e')] u(w_0) - \psi e'$$

↓

$$p_h u(w_1) + (1 - p_h) u(w_0) - \psi \geq p_l u(w_1) + (1 - p_l) u(w_0) \quad (40)$$

Tu fiksno plačilo (enačba (25)) več ne pomaga. Tako bi agent imel koristnost od plačila $u(w)$ ne glede na to, ali je realiziran dobiček visok ali nizek output, torej bi izbral nizek napor, ker ta izbira minimizira njegovo izgubo koristnosti. Principal se mora zanesti na udejanjen output kot indikator, ali je bil vložen velik napor (Koch, 2006, str. 8).

Da bi agent izbral velik napor, mora principal razlikovati med koristnostjo v visokem outputu in koristnostjo v majhnem outputu (41), torej:

$$p_h u(w_1) + (1 - p_h) u(w_0) - \psi \geq p_l u(w_1) + (1 - p_l) u(w_0)$$

↓

$$(p_h - p_l) [u(w_1) - u(w_0)] \geq \psi \quad (41)$$

Plačilo, prejeto za visok output v asimetričnem modelu, presega fiksno plačilo v simetričnem modelu. To predstavlja enačba (42):

$$w_1^{AI} = u^{-1} \left(\psi \frac{1 - p_l}{p_h - p_l} \right) > w^{SI}(\mathbf{h}) = u^{-1}(\psi) \quad (42)$$

Plača, prejeta za nizek output, pa je nižja kot fiksno plačilo (43) v simetričnem modelu:

$$w_0^{AI} = u^{-1} \left(-\psi \frac{p_l}{p_h - p_l} \right) < w^{SI}(\mathbf{h}) = u^{-1}(\psi) \quad (43)$$

Pričakovani strošek implementacije velikega napora z asimetričnimi informacijami (44) presega strošek implementiranja velikega napora v simetričnem modelu (45):

$$C^{AI}(h) = p_h w^{HI}(h) + (1 - p_h) w^{OI}(h) \quad (44)$$

>

$$C^{SI}(h) = w^{SI}(h) = u^{-1}(\psi) \quad (45)$$

Implementacija nizkega truda je trivialna. Ker je ponudba polnega zavarovanja plačila v simetričnem modelu enaka, kot prikazuje enačba (46), bo agent logično izbral nizek napor, ne pa velik napor.

$$w_0 = w_1 = w^{SI}(l) \quad (46)$$

Torej ovir spodbud pri izbiri stopnje napora ni (Koch, 2006, str. 9-10).

Izid pogodbe v sistemu asimetričnih informacij je druga najboljša rešitev, ker nastajajo dodatne ovire, zato izid v takšnem sistemu ni nujno Pareto optimalen, kar povzroča neučinkovito porazdelitev tveganja ali pa neučinkovito nizko stopnjo napora. Ker je principal do tveganja nevtralen, agent pa se tveganju izogiba, je učinkovita alokacija tveganja le polno zavarovanje agenta s strani principala, kar prikazuje enačba (46), kjer je izvedljiv le nizek napor. V nasprotnem primeru je agent izpostavljen tveganju prihodka, če bi želel izvajati visoko stopnjo napora. Tu nastopi problem izbire med spodbudami in tveganjem. Lahko je učinkovita alokacija tveganja (polno zavarovanje), lahko pa so primerne spodbude za velik napor (Koch, 2006, str. 10).

V modelu z asimetričnimi informacijami Koch (2006, str. 11) meni, da velja druga najboljša alokacija, ki ni nujno Pareto optimalna, ker:

- je v primeru visokega napora razdelitev tveganja neučinkovita, saj agent ni polno zavarovan,
- smo lahko v primeru nizkega napora učinkoviti, čeprav je visok napor družbeno optimalen.

Tveganje pomeni nezmožnost, da bi pravilno napovedali prihodnji tok dogodkov oziroma nezmožnost nadzorovati, da bi bili rezultati prihodnjega toka dogodkov enaki načrtovanim (Mramor, 1999, str. 82). Izpostavljenost tveganju lahko izračunamo kot vsoto verjetnosti nezaželenih izidov, pomnoženo z vsoto dejanskih izgub zaradi nezaželenega izida.

2.3.3 Moralni hazard in kohezijska politika

Vmešavanje Komisije upravičuje intervencijo le, če prinaša večje koristi kot decentraliziran sistem. Decentraliziran sistem je občutljiv na vplive eksternalij, tveganja in moralnega

hazarda, zato moralni hazard opravičuje neposredno vmešavanje Komisije oziroma njeno intervencijo. V nasprotnem primeru bi države članice lahko namenoma zanemarjale razvijanje nerazvitih regij in si na takšen način zagotovile stalen pritok sredstev iz proračuna. Praviloma bi evropska integracija morala podpirati konkurenčnost in učinkovitost, kar pa vodi v povečevanje dohodkovnih razlik med regijami (Ederveen, Gorter, de Mooij & Nahuis, 2003, str. 4).

Moralni hazard se pojavlja tudi v primeru integriranega pristopa planiranja. V tem primeru države članice pripravljajo projekte, ki zadovoljujejo kriterije Evropske unije. Poraja se vprašanje, ali so takšni projekti res učinkoviti in ali pospešujejo gospodarsko rast. Nacionalne vlade se lahko odločijo, da ne investirajo v nazadujoče regije. Organi lokalnega upravljanja evropska sredstva vložijo v nizkoproduktivne projekte in na ta način ohranijo regijo znotraj kriterijev za kohezijsko podporo. Ta težava je lahko odpravljena s pristopom planiranja, ko se sredstva dodeljujejo na bazi projektov. Regije so tako na podlagi projektnih prošelj sofinancirane s strani Evropske unije. Glavni upravljalni organ kohezijske politike lahko tako odloči, koliko sredstev bo posamezen projekt dobil glede na velikost blaginje regije, ocenitve ex-ante transakcijskih stroškov projekta in stroškov nasploh ter glede na okvir določenih pravil. Po drugi strani pa s sistemom planiranja prihaja do problemov pomanjkanja informacij in problemov nastanka lobijev (Ederveen et al., 2003, str. 53).

Da bi sredstva iz skladov kohezijske politike zagotovila dodatne investicije tam, kamor so namenjena, je obvezno sofinanciranje nacionalnih vlad. Brez tega bi sredstva delovala kot substitut nacionalnim investicijam. Učinkovitost teh sredstev je težko merljiva, kar pomeni, da lahko prihaja do *učinka izrinjanja*⁷. Evropska sredstva so lahko substitut posojilom Evropske investicijske banke, lahko pa zmanjšujejo migracijo delovne sile iz revnejših v bogatejše regije EU. Analiza teh učinkov je pokazala, da evropska sredstva v povprečju izrinjajo 17 % nacionalne podpore. Ker so stopnje sofinanciranja prenizke, da bi preprečili učinek izrinjanja, je potrebno povečati stopnje sofinanciranja. Prav tako sistem sofinanciranja preprečuje, da bi se sredstva skladov namenjala neučinkovitim projektom (Ederveen et al., 2003, str. 54–55).

Dodatni problem nastane, ko nerazvitim regijam primanjkuje sredstev za sofinanciranje, kar pomeni, da bi visoke stopnje sofinanciranja preprečile absorpcijo skladov v teh regijah (saj bi morali regionalni organi upravljanja sofinancirati več). Glede na to, da je med obema težavama (med različnima stopnjama sofinanciranja) potreben kompromis⁸, bi morala biti stopnja sofinanciranja odvisna od velikosti blaginje. Manj razvite regije bi bile deležne

⁷ Učinek izrinjanja pomeni zmanjšanje zasebnih investicij ali zasebne potrošnje zaradi povečanega vladnega zadolževanja. Posledica so višje obrestne mere, pri katerih zasebne investicije niso več privlačne (Carlson & Spencer, 1970, str. 12-24).

⁸ Kompromis zato, ker želijo bogatejše regije rešiti problem učinka izrinjanja, revnejše regije pa želijo nižje stopnje sofinanciranja, da bodo sploh lahko sofinancirale.

nizkega sofinanciranja, medtem ko bi bogatejše regije sofinancirale z višjo stopnjo. Nekateri ekonomisti trdijo, da bi takšna oblika sofinanciranja pomagala pri povečanju prerazdeljevalnega učinka kohezijske politike (Ederveen et al., 2003, str. 54–55).

2.4 Teorija iger, spodbude in kazni ter kohezijska politika

Ob nepopolnih informacijah pogodbene stranke (principal in agent) poznajo svoje donose, ne poznajo pa donosov pogodbenih partnerjev. Stabilnost dogovora, torej pogodbe med principalom in agentom, je odvisna od tega, ali prevlada spodbuda k sodelovanju ali spodbuda k goljufanju. Spodbuda h goljufanju obstaja, če obstaja možnost dosega višjega dobička. Tabela prikazuje spodbudo h goljufanju v Cournotovem modelu. Pri tem velja neenačba (47):

$$d > a > b > c \quad (47)$$

Tabela 1: Spodbuda h goljufanju v Cournotovem modelu

		Podjetje 1	
		Sodeluje	Goljufa
Podjetje 2	Sodeluje	(a, a)	(c, d)
	Goljufa	(d, c)	(b, b)

Vir: N. Nisan, T. Roughgarden, E. Tardos & V. Vazirani, *Algorithmic Game Theory*, 2007, str. 3.

Sodelovanje je v takšnem primeru problem, ker ima vsak težnjo po goljufanju. Če goljufata oba, se nahajata v Nashevem ravnovesju (b, b), torej v ravnovesju, v katerem nobena od pogodbenih strank nima motiva spremeniti strategije. Če sodelujeta, dosejata najvišje dobičke, kar predstavlja točka (a, a). Stabilnost dogovora med strankama je večja, če obstaja možnost nagrad in kazni, natančneje s povečevanjem kazni ob hitrem udejanjanju le-teh. Prav tako je potrebno zagotoviti rast vrednosti prihodnjih dobičkov, ki presegajo vrednosti kratkoročnih dobičkov. Če je med dogovarjanjem o strategiji dogovora prihajalo do nesoglasij, obstaja večja verjetnost, da bo prišlo do oportunističnega obnašanja ene od strank in do propada dogovora. Študije eksperimentalne ekonomije kažejo, da če imajo pogodbene strani možnost koordinacije svojih aktivnosti, jo takoj uporabijo za razvoj strategije, ki bo maksimizirala njihov donos (Isaac & Plott, 1981; Isaac, Ramey & Williams, 1984). Ponavljajoče dogovarjanje med pogodbenima stranema je lahko indikator stabilnosti dogovora ali pa ravno obratno. Po eni strani lahko ponavljajoče dogovarjanje pomeni

učinkovitost dogovora, saj se pogodbeni strani prilagajajo in reorganizirajo glede na zunanje dejavnike in zato spreminjajo pravila dogovora. Po drugi strani pa to lahko pomeni, da pogodbeni strani niso zmožne ohraniti pogodbeni dogovor. Najpogostejši vzrok za razpad dogovorov je oportunistično obnašanje. Sočasno pa individualna težnja po povečanju koristi pomeni povečanje tveganja za oportunistično obnašanje. Dokler bo obstajal potencial za doseganje višjih individualnih koristi, bo obstajala težnja po oportunističnem obnašanju in težnja po goljufanju. Da bi se goljufanje izplačalo, morajo biti koristi kratkoročnega goljufanja večje od pričakovanih stroškov, ki so posledica kazni zaradi takšnega obnašanja. Goljuf lahko pričakuje, da bo kaznovan v obdobju majhnega dobička, ki bo sledilo obdobju visokih dobičkov, v katerem je goljufal (Rotemberg & Saloner, 1986, str. 390–407). Goljuf lahko tudi pričakuje različne oblike kazni glede na svoje predhodne izkušnje in pogoje v pogodbi. Takšno informacijo lahko uporabi za odločitev, ali bo goljufal ali ne. Verjetnost nastanka goljufije je manjša, ko je dolgoročna izguba večja od kratkoročnega dobička v primeru goljufanja. Dolgoročna izguba je v tem primeru kazen, kratkoročni dobiček pa spodbuda. Sledi, da je dobiček s sodelovanjem večji od dobička z goljufijo (48). Z uporabo diskontnega faktorja za prihodnje dobičke (Nisan et al., 2007, str 680-682) to zapišemo kot:

$$\pi(s) > \pi(g) = \Phi(a-b)/(1-\Phi) > d-a \quad (48),$$

kjer velja:

- $\pi(s)$ = dobiček v primeru sodelovanja (49),

$$\pi(s) = a + a\Phi/(1-\Phi) \quad (49)$$

- $\pi(g)$ = dobiček v primeru goljufanja,

$$(50)\pi(g) = d + b\Phi/(1-\Phi) \quad (50)$$

- Φ = diskontni faktor, ki zaseda vrednosti med 0 in 1,
- a = dobiček v primeru sodelovanja,
- b = dobiček v primeru goljufije (v Nashevem ravnovesju), ko oba partnerja goljufata
- d = dobiček v primeru goljufije, ko pogodbeni partner še sodeluje.

V primeru Inštitut Sladkor (Genesove & Mullin, 2001) na trgu sladkorja goljufija ni prinašala cenovne vojne. Ko je bila goljufija ugotovljena, so pogodbeni partnerji določili krivdo in kazen. Sledil je ukrep, ki je prepovedoval izvoz v območja pogodbenih partnerjev, kazen pa je bila t. i. »tit for tat« strategija (slo. prevod »milo za drago«), ki je oškodovani strani omogočala izvoz v območje goljufa. V praksi so pogodbeni strani določile vsoto denarne kazni namesto transakcije izidov. Sodelujoči so raje določili kazen, ki je bila specifična glede na podjetje (šlo je za transakcijo dobičkov), kot pa kazen, ki bi bila specifična glede na industrijo in bi negativno vplivala na celotni dobiček industrije (Bolotova, Connor & Miller, 2006, str. 6–10).

2.4.1 Teorija iger in kohezijska politika

Stabilnost dogovora med strankama (med Komisijo in državo članico) je večja, če obstaja možnost nagrad in kazni. V nadaljevanju bom naštel primer nagrade kohezijske politike in nekatere primere kazni, ki zadevajo države članice (agente), ko ne upoštevajo pravil Uredbe.

Primer nagrade v kohezijski politiki so 3 % odobrenih sredstev iz Strukturnih skladov v nacionalno rezervo za nagrajevanje uspešnosti države članice (Svet Evropske unije, 2006, odstavek 34).

Primeri kazni (Svet Evropske unije, 2006) so:

- povračilo sredstev v splošni proračun EU, če je država članica zaradi svoje napake ali malomarnosti povzročila izgubo neupravičeno izplačanih sredstev upravičencu (Svet Evropske unije, 2006, člen 70),
- prekinitev roka plačila v primeru, da država članica ne odpravi resne nepravilnosti ali ob obstoju dokazov glede pomanjkljivosti delovanja sistemov upravljanja in nadzora (Svet Evropske unije, 2006, člen 91),
- odložitev plačil v primeru pomanjkljivosti v upravi ali nadzoru programa, nepravilnosti in kršitve obveznosti s strani države članice (Svet Evropske unije, 2006, člen 92),
- prepoved uporabe prispevka, ki je bil preklican, za projekte, ki so bili predmet popravka (Svet Evropske unije, 2006, člen 98),
- preklic dela prispevka ali celotnega prispevka (Svet Evropske unije, 2006, člen 92),
- finančni popravki zaradi ugotovitve pomanjkljivosti v upravi ali nadzoru programa, nepravilnosti izdatka in neizpolnjevanja obveznosti, ki jih ima država članica do Komisije (Svet Evropske unije, 2006, člen 99),
- zaslišanje države članice pred Komisijo v upanju na doseg dogovora, če država članica ne sprejme začasnih ugotovitev Komisije o finančnem popravku (Svet Evropske unije, 2006, člen 100),
- zamudne obresti na obveznosti države članice do splošnega proračuna Evropske unije, ki so eno in pol odstotno točko višje od obresti, ki jo uporablja Evropska centralna banka (Svet Evropske unije, 2006, člen 102).

3 USPEŠNOST KOHEZIJSKE POLITIKE IN OPTIMALNA REGULACIJA

Uspešnost kohezijske politike je težko merljiv dejavnik zaradi pomanjkanja makroekonomskih in mikroekonomskih podatkov. Ocenitev kohezijske politike predstavlja odraz delovanja in omogoča neodvisne povratne informacije o pomembnosti, uspešnosti in konsistentnosti kohezijske politike. Ocena politike je nujna za merjenje napredka, torej doseganja zastavljenih ciljev, dodane vrednosti, učinka na regije, učinkovitosti razvojnih programov in inovativnosti regij. Tržne pomanjkljivosti oz. neuspešnost kohezijske politike

ter neuspešnost pravnih pravil upravičujejo regulacijo. Le-ta lahko zmanjšuje transakcijske stroške in prispeva k maksimizaciji blaginje vseh pogodbenih strank. Problem se pojavi pri izbiri primerne vrste regulacije, saj se le-ta pojavlja v številnih pravnih oblikah in pokriva širok spekter gospodarskih področij. Kljub temu pa je optimalna regulacija tista regulacija, ki nam prinaša ravnovesje med učinkovitostjo in pravičnostjo.

3.1 Uspešnost kohezijske politike

Ne glede na problematike, ki zavirajo konvergenco regij Evropske unije, je kohezijska politika zabeležila številne uspehe, ki upravičujejo njen obstoj in nadaljnjo izvajanje. O uspešnosti kohezijske politike so mnenja ekonomistov deljena. Nekateri od uspehov kohezijske politike (Barca, 2009, str. 78–107) so:

- usmeritev regionalne razvojne politike v teritorialno (ang. *place-based*), v znanje usmerjeno, integrirano in participativno upravljanje na več ravneh,
- povečanje javnih investicij v nazadujočih regijah EU predvsem zaradi skladnosti kohezijske politike z nacionalnimi politikami,
- v nekaterih regijah je napredek viden v boljših in učinkovitejših institucijah ter oblikovanju socialnega kapitala,
- kohezijska politika je omogočila raznolikost institucij in spodbudila sodelovanje ter pretok informacij med regijami in državami članicami,
- kohezijska politika je igrala pomembno vlogo pri spodbujanju in krepitevi znanja institucij lokalnega razvoja in okrepila izmenjavo izkušenj; lokalni projekti, v katerih ima Komisija aktivno vlogo, pa se pogosto izkažejo kot uspešni,
- večja vloga upravnih regij kot del procesa regionalizacije v nekaterih delih EU.

Poleg uspehov je kohezijska politika beležila tudi nekatere neuspehe (Barca, 2009, str. 107-109), ki so:

- Pomanjkanje kulturnega in političnega kompromisa na visoki ravni. Strategije na ravni EU in ravni držav članic nimajo jasno določenih ciljev in utemeljitev, kako jih bodo planirane intervencije razvojnih politik dosegle. Prioritete so zelo široke in pokrivajo širše spektre javnih ukrepov.
- Premalo pozornosti je usmerjene v določanje nalog institucij glede javnih dobrin in storitev za doseganje lokalnih znanj in preferenc.
- Cilji za učinkovitosti in enakosti so pogosto pomešani. Specifični cilji in naloge, ki zadevajo blaginjo evropskih državljanov, so pogosto omejeni samo kot del skladnosti izvajanja.
- Sistem pogojevanja ni učinkovit in dovolj usmerjen v cilje. V državah članicah obstaja visoka stopnja negotovosti, neuspehi Komisije pri sprejemu ustreznih garancij za učinkovito uporabo sredstev: ex-ante obveznosti nacionalnih institucionalnih zahtev, slaba kvaliteta in omejena vloga indikatorjev izida in ciljev (ni usmerjenosti in spodbud za učinkovitost), visoki stroški za odpravo nepravilnosti in nezadostni rezultati.

- Premalo truda je vložena v pridobivanje znanja in informacij, kar bi omejilo spekter politike in povečalo njeno učinkovitost. Istočasno obstajajo metodološki problemi in nezadostna javna debata tako na lokalni kot EU ravni, ki bi dala nova znanja in informacije glede izidov.
- Ni dovolj govora o rezultatih kohezijske politike in povezanosti le-teh z gospodarsko rastjo in stabilnostjo.

Čeprav Komisija in države članice vlagajo veliko sredstev v zbiranje podatkov glede izidov, še vedno obstajajo pomanjkljivi indikatorji, ki so nujni za statistične ocene, jasnost interpretacij, odzivnost na intervencijo politike in primerljivost skozi čas ter med državami. Cilji so ponavadi določeni tik nad izhodiščem ali pa so preveč ambiciozni, kar pomeni, da strategija ni dobro definirana ali pa da države članice niso pripravljene razkriti svojih ciljev. Nadzor je zato še vedno regulativno potreben in predstavlja težavo (Barca, 2009, str. 34).

Države članice so preveč usmerjene v porabo kohezijskih sredstev in premalo v preverjanje kvalitete porabe le-teh. Problem je v pomanjkanju spodbud in nadzora za kvalitetno porabo sredstev.

Mario Monti (2010, str. 82) pravi, da bi bilo po Delorsovi politični viziji povezovanje trgov koristno za vse udeležence samo v primeru, če bi bilo dopolnjeno z ukrepi na ravni EU. Ti ukrepi popravljajo strukturna neravnovesja na podnacionalni ravni. Pomagali bi pri razvoju obrobni regij in preprečevali povečevanje vrzeli ločevanja zaostajajočih regionalnih gospodarstev od razvitih regij. Monti vidi pomemben korak v zagotovitvi spodbud s pomočjo finančne podpore Evropske unije za hiter prenos pravil enotnega trga v nacionalne zakonodaje. Kot spodbudo Monti predlaga rezervo za rezultate v višini 1 % kohezijskega proračuna za vsako državo članico. V primeru uspešnega prenosa pravil enotnega trga bi bila ta spodbuda državam tudi dodeljena. Država članica bi nato sredstva dodelila najuspešnejšim izvedenim programom. Poleg tega vidi Monti glavni problem v preseljevanju podjetij v druge države z namenom pridobitve subvencij države gostiteljice, ki so lahko sofinancirane s sredstvi EU. Današnja pravila, ki urejajo tovrstne težave, je označil kot delno učinkovita in poudaril, da so za rešitev potrebna strožja pravila, ki urejajo preseljevanje podjetij in zagotavljajo boljše in učinkovitejše usklajevanje uporabe kohezijskih sredstev EU.

Teritorialna razvojna politika zahteva horizontalno usklajevanje in medsebojno predanost upravljalnih organov na vseh stopnjah. Učinkovitost pogodb je zagotovljena z ex-ante določenimi obveznostmi in ex-post preverljivostjo obveznosti in izida. V trenutkih oblikovanja programov imajo države članice in regije le delne informacije in nejasno določene cilje in naloge. Cilji so dobro določeni v infrastrukturni politiki in slabo določeni na področju inovacij. Pogodbe, ki določajo širok spekter velikih vložkov, homogeno porazdeljenih po vseh področjih, so obsojene na propad. Takšne pogodbe bodo določale nizke cilje, ki bodo nerealni. Primer takšnega ravnanja so rezervna sredstva za uspešnost (Svet Evropske unije, 2006, člen 23) v letih 2000–2006, ki so bila uvedena za povečanje učinkovitosti. Sprva je bil rezultat homogeni pristop držav članic, ki pa je kasneje podlegel

selekciji ciljev, ki so bili zlahka doseženi in niso ustvarjali konkurence med regijami (Barca, 2009, str. 43).

Fabrizio Barca (2009, str. 44) vidi rešitev v združitvi načel pogojnosti in subsidiarnosti, kar dosežemo z :

- vključenostjo vidikov preverbe obveznosti,
- vključenost pogojev, ki niso določljivi za ekonomske institucije in ciljev z jasno določeno odgovornostjo institucij ter določenimi ex-ante načeli in ex-post spodbudami s pomočjo nadzora in pretoka informacij,
- jasno določenimi cilji in standardi, ki so med regijami primerljivi,
- zagotovitvijo učinkovite kohezijske politike, ki zagotavlja izid ter vestno in skrbno ravnanje upravičencev,
- poudarjanjem ciljev in njihovo izvedbo na podlagi preverljivih in primerljivih indikatorjev,
- ugotovitvijo, v kolikšni meri kohezijska politika vpliva na nek cilj in preučitvijo povezave med politiko in izidom.

Učinkovitost kohezijske politike je možno preveriti, če ločimo druge dejavnike in politike, ki so vplivale na končni izid v proučevanem časovnem obdobju. Indikatorji pokažejo le razvijanje določenih dejavnikov, ne pa njihovega osnovnega vzroka. To omogoča nasprotna ocenitev vplivov (ang. *counterfactual impact evaluation*), ki proučuje vpliv intervencij tako, da ocenjuje, kakšen izid bi bil, če intervencije ne bi bilo.

Teritorialne razvojne politike vsebujejo različne stopnje upravljanja. Uspešnost takšne politike je odvisna od načina implementacije, zmanjševanja tveganja in od oblike upravljanja. Tudi če je teoretično izvedljiva, je kohezijska politika lahko napačno implementirana in osnovana. Decentralizacija omogoča podrobnejši nadzor državljanov in pritisk na politiko in javne uslužbenke ter spodbuja primerljivost v zagotavljanju javnih dobrin in storitev, da bi lahko kohezija zagotavljala večjo korist državljanom. Da bi bila intervencija učinkovitejša, je potrebno lokalno vmešavanje, ki je pogoj za intervencije »po meri« in večje prednosti nadzora državljanov. Ne gre torej samo za vprašanje centralizacije oziroma decentralizacije, ampak za vprašanje alokacije odgovornosti za posamezne javne dobrine in storitve med lokalno in centralno ravnanje ter za vprašanje izenačitve prednosti lokalnih preferenc in nadzora državljanov ter prednosti ekonomije obsega in čezmejnih eksternalij, ki izhajajo iz centralizacije (Barca, 2009, str. 17).

3.2 Optimalna regulacija

Razlog, zakaj je regulacija trga potrebna, so tržne pomanjkljivosti oz. negativni učinki trga in neuspeh pravnih pravil. Teh učinkov trg sam ne more popraviti. Le nekateri od učinkov so prevare, napake, monopol, onesnaževanje okolja itd. V primeru, če bi zakoni uspešno in učinkovito preprečevali te učinke, trg takšnih pomanjkljivosti ne bi imel. Tu ne gre le za

vprašanje prostega trga in regulacije, ampak za izbiro med anglosaksonskim pravom⁹ (ang. *common law*) in administracijskim sistemom nadzora¹⁰. *Direktna regulacija* je potrebna takrat, kadar je škoda tako majhna, da se pravni postopek ne izplača ali pa ne presega stroškov preprečevanja. Prav tako je direktna regulacija potrebna v primeru nasprotne skrajnosti, ko je škoda zelo velika. V tem primeru zavarovalec nima dovolj sredstev da bi poravnal škodno nadomestilo, kar pomeni, da se razlika med dejansko škodo in največjim možnim škodnim nadomestilom prenese od zavarovalca k zavarovancu. Tudi direktna regulacija ni popolna. Je zelo draga, ker je stalna in trajajoča. Po drugi strani anglosaksonsko pravo deluje takrat, ko do škodnega dogodka dejansko pride, direktna regulacija pa deluje vedno. Poleg tega na direktno regulacijo vpliva politični motiv (Posner, 2007, str. 401–404). Tržno regulacijo spodbujajo strukturne spremembe celotnega gospodarstva ali pa posamezne regije. Strukturne spremembe same po sebi spreminjajo ekonomsko razvitost regije, natančneje stopnjo brezposelnosti, inflacije in gospodarske rasti. Spremembe povzročajo drugačno alokacijo proizvodnih dejavnikov in dohodka ter gibanje delovne sile¹¹ iz manj razvitih v bolj razvite regije. Naloga državnih organov je, da rešuje mobilnost kapitala in delovne sile s pomočjo spodbujanja pretoka verodostojnih informacij (Ogus, 2004, str. 43).

3.2.1 Zmanjševanje transakcijskih stroškov s pomočjo regulacije

Transakcijski stroški zavirajo maksimizacijo blaginje posameznika v menjavi oz. pogodbi. Če v pogodbi nastopa več pogodbenih strank, so transakcijski stroški lahko ogromni. Zakonodaja in/ali anglosaksonsko pravo lahko odkrivata množico novih pravic in dolžnosti za določene situacije, razen če se stranki odločita drugače. Na ta način pravni sistem zmanjšuje transakcijske stroške s pomočjo nadomestnih pogodb. Transakcijske stroške lahko pravo zmanjšuje na tri različne načine. Prvi način so *implicitni pogoji*, vključeni v pogodbo, ki maksimizirajo blaginjo držav ob nizkih stroških. Drugi način so *obveznosti zaupanja* (ang. *fiduciary obligations*), ko v različnih okoliščinah ena stran (principal) prenese nekaj moči odločanja preko sredstev drugi strani (agentu). V popolni konkurenci ob popolni pogodbi bi bile obveznosti natančno določene, v realnosti pa pravo nalaga obveznost zaupanja agentu in od njega zahteva, da se obnaša, kolikor je možno v interesu principala. Tretji način

⁹ Lastnosti sistema regulacije anglosaksonskega prava sta, da temelji na državljanih (Posner jih imenuje žrtve in odvetniki) in ne toliko na javnih uslužbencih, torej sodnikih, ter da je upoštevanje spodbud ustvarjeno z grožnjo za kompenzacijo škode žrtvi, katera je nastala zaradi kršitve pravil (Posner, 2007, str. 401).

¹⁰ Administrativna regulacija temelji na javnih uslužbencih in na prvo mesto postavlja preprečitev škode in ne kompenzacijo žrtve škodnih dogodkov (Posner, 2007, str. 401).

¹¹ Bogatejše regije privlačijo delovno silo, kar se odraža na povečanju povpraševanja po blagu in storitvah, to pa zopet pomeni težnjo po večji delovni sili. Obratno velja za manj razvite regije. Regulacija naj tovrstne težave rešuje s pomočjo subvencij, nepovratnih sredstev in naložb.

zmanjševanja transakcijskih stroškov pa so različne *oblike organizacij*¹², ki ustrezajo različnim oblikam poslovanja (Ogus, 2004, str. 17–18).

3.2.2 Vrste regulacije

Obstajajo štiri vrste regulacije, in sicer socialna, ekonomska, posredna in neposredna regulacija. *Socialna regulacija* se ukvarja s področji, kot so: zdravstvo, varnost, okoljevarstvo in zaščita potrošnikov. Usmerjena je na dve pomanjkljivosti trga, in sicer asimetrijo informacij (glede kvalitete blaga in storitev) ter učinek prelivanja (ang. *spillover*), ki vpliva na tretje osebe, ki niso del transakcije. *Ekonomska regulacija* pokriva ožje spektre kot socialna regulacija. Večinoma se ukvarja s podjetji, ki imajo monopolistično težnjo, le-te pa preganja le konkurenčno pravo. Včasih je predmet obravnave naravni monopol, kjer je zaželeno, da je ponudnik en sam¹³ (Ogus, 2004, str. 263–335). Pri *posredni regulaciji*, ki pomeni intervencijo v primeru napak trga, mora oblikovalec politike predvideti posledice prerazporeditve ukrepov, ki morajo biti pravični in pošteni. *Neposredna regulacija* pa pomeni direktno prerazporejanje sredstev za doseg vnaprej določenih ciljev, kot so dohodkovna enakost in enaka blaginja za vse. Pri neposredni regulaciji gre torej za enakost možnosti in priložnosti, pri posredni pa za enakost izida. Težave, kot so diskriminacija in dostop do izobrazbe ter usposabljanja, niso prepuščene trgu (Ogus, 2004, str. 48). Glavne oblike regulacije, kjer intervencija ni velika, so regulacija informacij, privatna regulacija in ekonomski instrumenti. Oblika regulacije, kjer je intervencija močno zaželeno, je regulacija predhodne odobritve. Najpogostejša oblika regulacije je mešanica med obema skrajnostma, to je regulacija poveljevanja in nadzora (Ogus, 2004, str. 119–263).

Težava nastane pri razumevanju, kaj je pravično in kaj pošteno. Razumevanje se razlikuje med liberalisti, med socialisti in med obema skrajnostma. Za nekatere liberaliste je pomembna le poštena pridobitev sredstev za transakcijo in nevmešavanje države, ker je to kršitev osebne svobode (dohodnino enačijo s krajo). Drugi liberalisti dopuščajo vmešavanje države le v primeru, ko se stanje najmanj razvitih regij dejansko izboljša (ne zato, ker je pošteno, ampak ker je v interesu vseh). Nekateri liberalisti pa zagovarjajo enako prerazporejanje virov, razen če neenaka prerazporeditev virov koristi najbolj nazadujočim posameznikom. Po drugi strani socialisti upravičujejo odpravo bogastva, moči in privilegijev zato, da bi dosegli enako obravnavo in sodelovanje posameznika v Skupnosti in v družbi. Po

¹² Oblika organizacije določa pravice in dolžnosti, kar pomeni, da je to signal za tiste, ki s temi organizacijami poslujejo. Skupina posameznikov glede na preference izbere obliko organizacije, drugi udeleženci na trgu pa nekatere od teh preferenc prepoznajo. Tako pride do zmanjšanja transakcijskih stroškov (Ogus, 2004, str. 17–18).

¹³ Regulacija tu nastopa na tri načine. Prvi je, da je podjetje lahko v javni lasti, če politika lahko zadovolji javne preference. Drugi način pomeni podjetje v zasebni lasti, vendar pod vplivom zunanjih omejitev, torej cenovne regulacije in regulacije kakovosti. Tretji način pa dovoljuje podjetjem pridobiti monopolni položaj, vendar le, če za to pravico tekmujejo. Tudi tovrstna podjetja morajo dosegati pogoje ponudbe, cene in kakovosti, kateri so kasneje pogoji licence ali franšize, pod katero izvajajo monopolistično pravico (Ogus, 2004, str. 5).

njihovem je popoln nadzor proizvodnje in prerazporejanja sredstev nujen. Tudi med socialisti so mnenja razdeljena. Nekateri menijo, da zasebni sektor lahko obstaja, vendar pod nadzorom regulacije (Ogus, 2004, str. 46–47).

Optimalna regulacija mora najti ravnovesje med učinkovitostjo in pravičnostjo. Nekateri so mnenja, da učinkovitosti ne smemo žrtvovati za pravičnost, medtem ko drugi mislijo drugače. Kompromisno razmišljanje pomeni, da regionalna politika najde ravnovesje med enakostjo in učinkovitostjo glede na gospodarske in socialne okoliščine, natančneje, glede na stopnjo neenakosti. Vsaka regulacija povzroča stroške podjetniškemu sektorju, torej bodo mnenja glede regulacijske politike vedno deljena. *Optimalna socialna regulacija* mora imeti upravičene stroške glede na koristi, ki jih izvede. Ti stroški pomenijo stroške zmanjšanja konkurence na trgu in nastanka ovir podjetjem. Tveganja in upravljanja socialne regulacije morajo biti dobro ocenjena poleg potrebne fleksibilnosti regulacije, ki pomeni dajanje prednosti ciljnim standardom in puščanje odprtih možnosti za boljše regulacijske možnosti. Podjetjem je potrebno pustiti odprto pot za doseg cilja z najnižjimi možnimi stroški. *Optimalna ekonomska regulacija* ima težko določljive smernice. Težko je ugotoviti, kakšen bo vpliv na konkurenco, ki je lahko tudi vsiljena. Prav tako je težko določiti in predvideti vpliv prerazporeditvenih ciljev na zadevni trg. Najpomembnejše je zagotovilo povračila vlagateljem in doseganje alokacijske učinkovitosti (Ogus, 2004, str. 337–341).

SKLEP

Glavne problematike kohezijske politike, ki smo jih obravnavali, so transakcijski stroški, asimetrija informacij, moralni hazard in sistem spodbud ter kazni.

Transakcijski stroški se povečujejo z neskladji med različnimi državami članicami. Posledica teh stroškov je omejen gospodarski in socialni razvoj ter oteženo ekonomsko sodelovanje. Pri kohezijski politiki moramo upoštevati tudi asimetričnost informacij, kar nas vodi v drugo najboljšo rešitev (prva je v primeru simetričnih informacij), kjer se pojavlja problem preverbe stroškov posamezne regije. Bogatejše regije želijo biti prikazane kot revnejše, da bi dosegle višjo krivuljo koristnosti zaradi prejemkov transferjev. Druga najboljša rešitev je financiranje revnejših regij s strani bogatejših. Tretja problematika je moralni hazard, ki neposredno upravičuje vmešavanje Komisije na trg, ker je sistem občutljiv na vplive eksternalij in tveganja. V nasprotnem primeru bi lahko prišlo do namernega zanemarjanja nerazvitih regij. To pomeni, da nacionalne vlade ne investirajo v manj razvite regije in jih na ta način ohranjajo znotraj kriterijev za prejemanje evropskih sredstev. To težavo lahko odpravimo s sistemom dodeljevanja sredstev na bazi projektov. Kohezijska politika lahko privede tudi do učinka izrinjanja. Nerazvite regije imajo težave s sofinanciranjem (onemogočena absorpcija skladov), zato nekateri ekonomisti predlagajo, da se stopnja sofinanciranja določa glede na velikost blaginje regij.

Uporaba teorije iger nam omogoča lažje razumevanje stabilnosti dogovorov med državo članico in Komisijo. S prevlado spodbude se stabilnost povečuje, s prevlado goljufije pa zmanjšuje. Obstoj možnosti oportunističnega obnašanja upravičuje obstoj nagrad in kazni. Slednje zmanjšujejo tveganje za tovrstno obnašanje. Primer nagrade v kohezijski politiki so dodatni odstotki odobrenih sredstev, primer kazni pa povračilo sredstev v splošni proračun Evropske unije, prekinitvev roka plačila, odložitvev plačil, preklic dela prispevka ali celotnega prispevka in zamudne obresti na obveznosti držav članic.

Zadnje poglavje opisuje uspešnost kohezijske politike in optimalno regulacijo. Le nekateri uspehi kohezijske politike so povečanje javnih investicij v manj razvitih regijah Evropske unije, izboljšanje učinkovitosti institucij, boljši pretok informacij med regijami, boljše sodelovanje med regijami in boljša izmenjava izkušenj lokalnih institucij. Pomembnejši neuspehi pa so nejasno določeni cilji glede strategij regionalnih politik, nezadostna pozornost pri določanju nalog institucij, pomešanost ciljev učinkovitosti in enakosti, težave pri pridobivanju znanja in informacij glede učinkovitosti kohezijske politike in pomanjkanje nadzora ter spodbud za kvalitetno porabo sredstev.

V poglavju optimalne regulacije smo prišli do zaključka, da lahko regulacija ob dobri informiranosti zmanjšuje transakcijske stroške in maksimizira učinek na javno blaginjo. Optimalna regulacija bi morala doseči ravnovesje med pravičnostjo in učinkovitostjo. Regionalna politika mora najti ravnovesje glede na ekonomske in socialne okoliščine

posameznih regij Evropske unije. H gospodarski rasti ne prispeva denar, ampak vloga pomoči, ki vpliva na institucije in izboljšuje politike. Prav tako pa mora biti pomoč generator inovativnosti. Pomoč mora izboljševati delovanje javnega sektorja, ki ključno prispeva k učinkovitosti pomoči.

LITERATURA IN VIRI

1. Barca, F. (2009). An Agenda for a Reformed Cohesion Policy: A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations. Najdeno 1. julija 2011 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/future/barca_en.html
2. Bezdek, R., & Jonathan, J. D. (1988). Federal Categorical Grants-in-aid and State Local Government Expenditures. *Public Finance* 43(1), 39-55.
3. Carlson, K. M., & Spencer, R. W. (1970). "The 'Crowding Out' of Private Expenditures by Fiscal Policy Actions". *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 60(1), 12-24.
4. Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3(1), 1-44.
5. Cooter, R., & Ulen, T. (2005). *Ekonomska analiza prava* (4th ed.), Ljubljana: Časnik Finance.
6. Dollery, B., & Leong, H. W. (1998). Measuring The Transaction Sector in The Australian Economy, 1911-1991. *Australian Economic History Review*, 38(3), 20–231.
7. Ederveen, S., Gorter, J., de Mooij, R., & Nahuis R. (2003). Funds and Games: The Economics of European Cohesion Policy. *European Network of Economic Policy Research Institutes*, 3(1), 4-55.
8. Genesove, D., & Mullin, W. P. (2001). Rules, Communication an Collusion: Narrative Evidence from the Sugar Institute Case. *The American Economic Review*, 91(3), 379-389.
9. Huber, B., & Runkel, M. (2003). Optimal Design of Intergovernmental Grants Under Asymmetric Information. Najdeno 30. junija 2011 na spletnem naslovu http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/DocBase_Content/WP/WP-CESifo_Working_Papers/wp-cesifo-2003/wp-cesifo-2003-04/cesifo_wp919.pdf
10. Isaac, M. R., & Plott, C. R. (1981). The Opportunity For Conspiracy in Restraint of Trade: An Experimental Study. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2(1), 1-30.
11. Isaac, M. R., Ramey, V., & Williams, A. W. (1984). The Effects of Market Organization on Conspiracies in Restraint of Trade, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 5(1), 191-222.
12. Jones, B. (1999). Bounded Rationality. *Annual Review of Political Science*, 2(1), 297–321.
13. Koch, A. K. (2006). *Moral Hazard: The Principal – Agent Model*. Bonn: Institute for the Study of Labor.
14. Svet Evropske unije (2006, 31.julij). *Uredba (ES) št. 1080/1999 Evropskega parlamenta in Sveta Evropske unije o Evropskem skladu za regionalni razvoj in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 1783/1999*. Bruselj: Svet Evropske unije, 2006.
15. Svet Evropske unije (2006, 31.julij). *Uredba (ES) št. 1084/2006 Sveta Evropske unije o ustanovitvi Kohezijskega sklada in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 1164/94*. Bruselj: Svet Evropske unije, 2006.
16. Svet Evropske unije (2006, 31.julij). *Uredba (ES) št. 1083/2006 Sveta Evropske unije o splošnih določbah o Evropskem skladu za regionalni razvoj, Evropskem socialnem skladu in Kohezijskem skladu in razveljavitvi uredbe (ES) št. 1260/1999*. Bruselj: Svet Evropske unije, 2006.

17. Svet Evropske unije (2006, 31.julij). *Uredba (ES) št. 1081/2006 Evropskega parlamenta o socialnem skladu in razveljavitvi Uredbe (ES) št. 1784/1999*. Bruselj: Svet Evropske unije, 2006.
18. Svet Evropske unije (2006, 31.julij). *Uredba (ES) št. 1784/1999 Evropskega parlamenta in Sveta Evropske unije o Evropskem socialnem*. Bruselj: Svet Evropske unije, 2006.
19. Levenstein, M. C. (1997). Price Wars and the Stability of Collusion: A Study of the Pre-World War 1 Bromine Industry. *The Journal of Industrial Economics*, 45(2), 117-137.
20. Löfgren, K. G., Torsten, P., & Weibull, J. W. (2002). Markets with Asymmetric Information: The Contributions of George Arkelof, Michael Spence and Joseph Stiglitz. *Scandinavian Journal of Economics*, 104(2), 195–211.
21. Monti, M. (2010). Poročilo predsedniku Evropske Komisije, Nova strategija za enotni trg. Najdeno 10. marca 2011 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/bepa/pdf/monti_report_final_10_05_2010_sl.pdf
22. Mramor, D. (1999). *Slovar poslovnofinančnih izrazov*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
23. Nisan, N., Roughgarden, T., Tardos, E., & Vazirani, V. (2007). *Algorithmic Game Theory*. New York: Cambridge University Press.
24. Ogus, A. (2004). *Regulation: Legal Form and Economic Theory*. Oxford and Portland Oregon: Hart Publishing.
25. O'Malley, D. (2008). Transaction Costs and the Governance of Social Innovation. *The History and Future of Social Innovation Conference*, str. 3-13. Adelaide: University of South Australia, Hawke Research Institute for Sustainable Societies. Najdeno 10. julija na spletnem naslovu <http://www.unisa.edu.au/hawkeinstitute/publications/social-innovation/omalley.pdf>
26. Posner, R. A. (2001). *Frontiers of Legal Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
27. Posner, R. A. (2007). *Economic Analysis of Law*, (7th ed.). New York: Aspen Publishers.
28. Rotemberg, J. J., & Saloner, G. (1986). A Supergame-Theoretic Model of Price Wars During Booms. *American Economic Review*, 76(3), 390–407.
29. Shavell, S. (2004). *Foundations of Economic Analysis of Law*. London: Harvard University Press.
30. Wallis, J. J., & North, D. C. (1987). Measuring the Transaction Sector in the American Economy in 1870–1970. Najdeno 13. julija 2011 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/chapters/c9679.pdf>
31. Williamson, O. E. (1979). Transaction Costs Economics and Organization Theory. Najdeno 15. julija 2011 na spletnem naslovu <http://web.ku.edu/~jleemgt/MGMT%20916/PDF/Transacation%20Cost%20Economic%20and%20Organization%20Theory.pdf>
32. Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free press.