

DÜZENLEYİCİ KURAM*

Prof. Dr. Matthew D. Adler**

Çev: Araş. Gör. Ezgi Yıldırım***

Düzenleyici kuram, hukuk felsefecileri tarafından yoğun ilgi gösterilmiş olan tazminat, sözleşme, eşya ve ceza hukuku kuramı gibi maddi hukuk alanlarına nazaran daha az gelişmiş bir felsefe bilimi alanıdır. Bu daha az gelişmişlik durumu “regülasyon”un açıklayıcı bir şekilde kavramsal analizinin yapılmasının zor olması ile kısmen de olsa açıklanabilir. Ayrıca hukuk felsefecilerinin de çoğunlukla ilgilendiği tazminat, sözleşme, eşya ve ceza hukuku kuramlarının esasını oluşturan sonuççu olmayan normatif görüşler (the nonconsequentialist normative views) doğal tekeller için ücret tarifesi saptama, ilaçlara lisans verme, çevre kirliliğini önleyici düzenlemeler yapma gibi paradigmatik regülasyon örnekleri üzerinde düşünme konusunda çok da verimli olmayabilir.

Ancak, felsefe dışında, her ne kadar “regülasyon”un açık bir tanımı olmasa da, “regülasyon” hakkında önemli ölçülerdeki kuramsal çalışmalar gelişme kaydetmiştir. Bu çalışmalar ise ekonomistler ve hukuk ekonomistleri tarafından ele alınmıştır ve “piyasa başarısızlığı” regülasyonun gerekçeleri, Coase teoresi, kaynakların yeniden dağılımının regülasyon yerine vergi sistemi vasıtasıyla en iyi şekilde sağlanması, komuta ve kontrol tipi regülasyona karşılık pazarlanabilir izinler gibi alternatif düzenleyici modeller arasında seçim gibi konuları içermektedir. Diğer bir yandan, düzenleyici organın muhtemel düzenleyici işlemleri takdir ederken göz önünde bulundurması gereken kriterlerle de ilgili olması nedeniyle, maliyet-fayda analizi ve Kaldor-Hicks etkinliği hakkındaki tartışmalara da değinilmelidir.

Bu bölümde regülasyonun gerekçelendirilmesine ve (gerekçelendirilmesi halinde) onun özgün modellerine ilişkin çeşitli konular incelenecektir. Yukarıda da belirtildiği üzere regülasyon iktisadi alandan yararlanır, fakat bir yandan da normatif etik tartışma ile bağ kurmaya ve, daha genel olarak, felsefi ilgi meselelerini tanımlamaya çalışır. Bu bölüm hukuk alanında henüz gelişmemiş bir alan olan ‘düzenleyici kuram’a ilişkin var olan felsefi çalışmaların incelenmesinden ziyade olası bir taslak şeklindedir.

* Bu makale “Regulatory Theory” başlığı ile A Companion to Philosophy of Law and Legal Theory, Dennis Paterson, ed., Cambridge University Press 2010, s. 590-606’da yayınlanmış olup, yazarın izni ile Türkçe’ye çevrilmiştir.

** Profesör Doktor, Pensilvanya Üniversitesi Hukuk Fakültesi.

*** Araştırma Görevlisi, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi İdare Hukuku Anabilim Dalı.

Bu bölümde regülasyonun ahlaki gerekçeleri ile ahlaki optimal olan yasal karşılıklar üzerinde odaklanarak normatif – daha doğrusu *ahlaki* normatif (*morally* normative) üzerinde durulacaktır.

“Pozitif siyaset teorisi” başlığı altında ekonominin ve siyaset biliminin hakkında yazılmış olan geniş çapta literatür, devlet yetkililerinin (düzenleyiciler de dahil olmak üzere) nasıl hareket ettiğini tanımlamak ve açıklamak için uğraşmaktadır. Regülasyona ilişkin normatif kuramsallaştırma bu literatürü görmezden gelemez. Bazı tür dışsallıkların düzenleyici kurumun varlığını ahlaki olarak gerekçelendirmesinin bu kurumun endüstri tarafından “zaptedilmiş” olup olmaması ölçütüne bağlı oluşu ve bu nedenle dışsallığı ele alamaması örnek olarak gösterilebilir. Bununla birlikte, burada amaç regülasyonun ahlaki gerekçelendirmesinin ne zaman yapıldığına karar vermek konusu ile ilgilenen bilim adamlarının ele alması gereken konu aralığını belirlemektir – ki bu regülasyonu *açıklamak* konusu ile ilgili olan bir bilim adamının ele alacağı konu aralığından farklıdır.

Regülasyon Nedir?

“Regülasyon”u tanımlamak oldukça zorlu gözükmektedir. Stephen Breyer oldukça etkili olan *Regulation and Its Reform* adlı kitabının başlangıç kısmında açıkça beyan etmektedir ki “(bu kitapta) ‘regülasyon’u tanımlamak için ciddi bir çaba sarf edilmemiştir” (Breyer, 1982, p. 7). Anthony Ogus, *Regulation: Legal Form and Economic Theory*’ye “regülasyon” “bir sanat terimi değildir, ve ne yazık ki şaşkıncu şekilde çeşitli anlamlar edinmiştir” şeklinde bir kabulde başlamaktadır (Ogus 1994, p. 1).

Regülasyona dair örnekler şu şekilde sıralanabilir: çevre koruma kurumu tarafından çıkarılan hava kirliliğini azaltma direktifleri; gıda ve ilaç dairesi tarafından ilaçlara lisans verilmesi; herhangi bir mal veya hizmetin sağlanmasında doğal tekel olan bir şirket için müsaade edilebilir oranların belirlenmesi. Regülasyona dair *olmayan* örnekler ise şu şekilde öngörülebilir: tazminat hukuku; ceza hukuku; sözleşme hukuku; milli eğitim; milli savunma; gelir vergisi. (Regülasyonun farklı biçimlerine dair incelemeler için bkz: Breyer, 1982; Ogus, 1994; Baldwin & Cave, 1999.)

Regülasyonu özel hukuktan ziyade kamu hukuku dalı olarak tanımlamayı deneyebiliriz. Regülasyon; tazminat, sözleşme ve eşya hukuku gibi alanlarda mağduriyetlerinin giderilmesini mahkemelerden isteyen özel hukuk kişilerinin ziyade, kamu kurumları direktifler çıkardığında ve onları uyguladığında ortaya çıkar diyebiliriz. Gene de ceza hukuku yasama tarafından çıkarılan ve savcılar tarafından uygulanan yasa hükümlerinin meydana gelmektedir. Elbette ki, suçları yasaklayan hukuk kuralları genellikle idari makamlar değil yasama tarafından çıkarılmaktadır. Fakat regülasyon olarak kabul edilen şeylerin çoğu da yasama tarafından çıkarılmaktadır. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri’nde federal kirliliği önleme yasaları Çevre Koruma Kurumu tarafından çıkarılan düzenlemelerin ve Kongre tarafından çıkarılan –çoğu zaman oldukça detaylı- yasa hükümlerinin karışımı niteliğindedir.

Regülasyon için tazminat hukuku tarafından haksız fiil nedeniyle zararın “ex post” yüklenmesinin aksine özel hukuk kişilerinin davranışlarının “ex ante” denetimi şeklinde yapılan tanım genel anlamda başarılı değildir. Düzenleyici

direktifler tazminat hukukundaki “makul kişi” ölçütü kadar açık uçlu olabilirler. Bu tanım, regülasyonun mutlaka yükümlülük yükleyen normlar halini aldığı ifade etmesi nedeniyle problemlidir. Düzenleyici organlar tarafından çıkarılan direktifler, aslında, çok çeşitli Hohfeld tarzı durumlar yaratmaktadır: elbette ki yükümlülükler, ama aynı zamanda özgürlükler, yetkiler, ve benzerleri¹. Arka planda belli bir davranışın yasaklanması halini alan profesyonel hizmetler veya ilaçların lisanslanması, aktörlere belli olaylar bazında o davranışta bulunmaya izin veren direktifler (lisanslar) ile bir aradadır.

Son olarak, regülasyonu hukuk tarafından belirli bir değer ya da amaçla canlandırılmış veya gerekçelendirilmiş şekilde tanımlamak sorunludur – çünkü hukuk ve ekonomi hareketinin temel noktası regülasyon ile ilgili olan amaçların (belirtmek gerekirse, Pareto etkinliği, veya Kaldor-Hicks etkinliği, veya sosyal refah maksimizasyonu) tazminat, sözleşme, eşya ve ceza hukuku ile ilgili olanlarla aynı olduğudur. Özellikle, regülasyonu sonuççu olmayan (nonconsequentialist) düşünceden hareketle değerlendirilen hukuk alanlarından ayrı olarak, sonuççu (consequentialist) düşünceden hareketle değerlendirilmesi gereken bir alan olarak tanımlamak hibrit bir tür ahlaki bakış gerektirir – örneğin, aktörlere toplumsal refah maksimizasyonunu deontolojik kısıtlamalar dahilinde gerçekleştirmelerini salık veren ahlak. İçlerinde hukukçu-ve-ekonomistlerin de bulunduğu sonuççu düşünceyi savunanlar, bu tanıma ahlakın deontolojik kısıtlamaları ve sonuççu olmayan düşünceye dair unsurları kapsamadığını düşündükleri için faydalı bulmayacaklardır.

Bu bölüm regülasyonu cezai ve vergisel olmayan kamu hukuku; özel hukuk kişileri olan davacılar tarafından değil de idari organlar tarafından çıkarılan ve idari organlar tarafından yürürlüğe konulan ve esasen ceza hukuku yaptırımları dışında ve vergi niteliğinde de olmayan (özellikle, gelir vergisi gibi gelirleri artırmak amacıyla tesis edilen vergiler değil) yaptırımlar ya da teşvikler vasıtasıyla uygulanan (çeşitli türlerde) hukuki direktifler olarak tanımlayacaktır. Hukuki direktifler, lisans ya da ücret tarifesi gibi genel ya da belli bir kişiye yönelik olabilir. Hohfeld tarzı herhangi bir durum oluşturabilir. Hatırlatılmalıdır ki, bu tanım herhangi bir direktifin çıkarılmasından ziyade, devletin mal ve hizmet alımlarını –öğretmen istihdam etmek gibi- içerdiği için harcama programlarını hariç tutmaktadır.

Bu tanım genellikle regülasyon olarak sayılan durumların çoğunu dahil etmekte ve öyle kabul edilmeyenlerin çoğunu da hariç tutmakta olup çok pekiştirilmiş değildir. Tüm başarılı kavramsal analizlerde olduğu gibi, iyi bir tanım bir önceki cümlede belirtileni oldukça iyi bir şekilde yerine getirir ancak bunun yanında kapsam dahilinde olan unsurlar arasındaki benzerliklere ışık tutmayı da ihmal etmez.

¹ “Direktif” kavramı ile, yalın bir şekilde, bireylerin hukuki durumlarını değiştiren bir tür yasal metni kastetmekteyim.

Regülasyonu Ahlaki Açıdan Nasıl Değerlendirmeliyiz?

Refahçı Anlayış (Welfarism); Pareto İlkesi; Kaldor-Hicks Etkinliğine Karşın Sosyal Refah Fonsiyonları

Regülasyonun değerlendirilmek konusunda uygun ahlaki kriterler nelerdir? Ekonomistlerin normatif çalışmaları neredeyse mutlak bir şekilde *sonuççu* ve *refahçı (welfarist)* olmuştur. Sonuççu olmanın ne anlama geldiği, felsefeciler tarafından ayrıntılı olarak araştırılmıştır. Kabaca, ahlak hakkındaki sonuççu anlayış, eylemleri (düzenleyici direktifler gibi idarenin işlemleri de dahil olmak üzere) sonuçların bireyden bağımsız şekilde sıralanmasına istinaden değerlendirmektedir. Refahçı anlayış, iyi olma halini sonuçların özünde ahlaki olan tek özelliği olarak gören bir sonuççu yaklaşım türüdür. Daha doğrusu, eğer bir kişinin x sonucundaki iyi olma hali ile y sonucundaki iyi olma hali aynıysa, bu durumda x ve y ahlaki bakımdan eşit olan iyi sonuçlardır. Bu, tam olarak, ekonomistlerin Pareto *kayıtsızlığı* prensibi olarak adlandırdıkları durumdur. Bu ayrıca ahlaki iyiliğin iyi olma halinin akabinde geldiğini söylemek ile aynı anlama gelmektedir, iyi olma halinde bir değişiklik olmadığı sürece sonuçların ahlaki sıralamasında da bir değişiklik yoktur.

Refahçı sonuççuluk, kuşkusuz, tartışmalı bir ahlaki durumdur. Daha açık bir şekilde, regülasyon konusunda geleneksel ekonomik görüş ciddi şekilde eleştirilmiştir, ve bunlar arasında refahçı sonuççuluğun esasına dair eleştiriler de bulunmaktadır –birçok ekonomist tarafından tercih edilen fakat çok sayıda hukukçunun şiddetle karşı çıktığı bir yöntem olan düzenleyici fayda-maliyet analizi hakkında hararetli tartışmaların da gösterdiği gibi (Ackerman & Heinzerling, 2004; Adler & Posner, 2006). Buradaki zorluk sivil cumhuriyetçi unsurdur. Fayda-maliyet analizinin sorunlu olduğu çünkü onun kamu mütalaasının (citizen deliberation) yerini aldığı öne sürülmektedir. Başka bir zorluk ise deontolojiktir. Fayda-maliyet analizinin çevre, sağlık ve güvenlik konusunda bireyin ölüm ya da fiziksel zarar tehlikesine maruz kalmamak şeklindeki manevi haklarını ihlal edecek olan regülasyona izin verdiği ileri sürülmektedir.

Fakat, bu bölümde refahçı bir bakış açısı benimsenecektir – bunun nedeni ise sadece yazarın kişisel ilgisi değil, ayrıca inandırıcı ve makul bir şekilde refahçı olmayan kapsamlı normatif regülasyon tanımının henüz geliştirilmemiş olmasıdır. “Kapsamlı” ifadesi ile düzenleyici müdahalelerin tüm türlerini değerlendirme olanağı veren bir tanımdan söz etmekteyiz. Deontolojistlerin henüz tatmin edici bir sonuca varmadıkları kritik konu risk yüklemeye amir deontolojik kısıtlamaları belirlemektir – bunun eksikliğinde genel olarak düzenleme şöyle dursun çevre, sağlık ve güvenlik regülasyonu hakkındaki deontolojik tanım dahi faydasız olacaktır. Sivil cumhuriyetçi görüşler, doğaları gereği, regülasyon usullerine dair seçenekleri değerlendirmemize yardımcı olurlar, fakat kamu mütalaasına ilişkin bir konu olduğu için maddi anlamda regülasyon için bu söz konusu değildir. Fakat, şunu sorabiliriz, vatandaşlar düzenleyici işlemleri değerlendirirken hangi ahlak kriterlerinin üzerinde durmalıdır? Ve *bu* soruya verilecek inandırıcı, makul kapsamlı, ve dikkatle ortaya konmuş olan cevap refahçılıktır.

Refahçılar, mutlaka, Pareto kayıtsızlık ilkesini kabul ederler- fakat aynı zamanda, neredeyse istisnasız bir şekilde, Pareto-üstünlüğü ilkesini de kabul

ederler. Bu ilkeye göre: her bir birey x sonucunda en az y sonucunda olduğu kadar iyi durumdaysa, ve en azından bir birey x' 'te daha iyi durumdaysa, bu durumda x , y' 'den daha iyi bir sonuçtur.²

Pareto karşılaştırılmaz (noncomparable) sonuçların sıraya konulmasına ilişkin kriterleri oluşturmak refahçı kuram içinde önemli bir konu olmuştur. Eğer x , y ile pareto kayıtsızlığına binaen eşit derecede iyi değilse, x ve y sonuçları Pareto-karşılaştırılmaz niteliktedir, fakat ne x 'in y karşısında ne de y 'nin x karşısında Pareto üstünlüğü vardır. Ekonomistler sonuçların her tür ahlaki sıralamasının *tamamlanmış* olacağını farz etme eğilimindedirler: Pareto-karşılaştırılmaz niteliğe sahip sonuçların tüm çiftleri de dahil olmak üzere bütün sonuçlar daha iyi, daha kötü ya da eşit şekilde iyi şeklinde sıralanacaktır. Bu varsayım (eşölçülemezlik konusundaki literatürün de gösterdiği gibi) sorunlu olsa da³ x ve y şeklinde *bazı* Pareto-karşılaştırılmaz niteliğe sahip sonuç çiftleri vardır ki, x , y' 'den daha iyidir. Örnek vermek gerekirse; x' 'te hafif bir baş ağrısı hisseden bir kişi y' 'de bunu önleyebilir, fakat milyonlarca kişi y' 'de acı çekerek ölürken, x' 'te bu durum söz konusu olmaz (Adler & Posner, 2006, pp. 24-61, 158-66).

Pareto-karşılaştırılmaz niteliğe sahip sonuçları sıralama girişimleri iki yönde ilerlemiştir. Pek çok uygulamacı ekonomist, sonuçların “Kaldor-Hicks” etkinliği ya da “potansiyel Pareto üstünlüğü” (potential Pareto superiority) kriteri kullanılarak sıralanması gerektiğine inanmaktadır. Eğer x' 'te y' 'den daha varlıklı olan kişilerden, x' 'te y' 'den daha yoksul olan kişilere kuramsal olarak kaynakların toplu olarak karşılıksız transferi (hypothetical costless lump-sum transfer of resources) söz konusu olursa, x sonucu y' 'ye göre Kaldor Hicks anlamında etkin demektir bu durum herkesi y' 'de en az x' 'te olduğu kadar varlıklı hale getirecektir ve en az biri açık bir şekilde daha varlıklı olacaktır, Fakat, Kaldor-Hicks anlamında etkin olan bir sonucun ahlaki olarak daha iyi bir sonuç olduğunu düşünmek uygulamada son derece problemlidir. Kaldor-Hicks kriteri “hükümsüzlükler” (reversals) ve geçişsizlikler karşısında zayıf kalmaktadır, bu nedenle (asimetrik ve geçişken olan) sonuçlar üzerindeki iyileştirme ilişkisi için iyi bir aday değildir.⁴ Daha esas olarak, muhtemel ve mevcut iyi olma halini bir araya getirir. Herkesi x' 'de en az y' 'de olduğu kadar varlıklı, bazılarınıysa açık bir şekilde daha varlıklı yapan karşılıksız toplu kaynak transferi ile x' 'in birleştirilmesiyle x' 'ten üretilen sonuca x' adını verelim O halde, x' y' 'ye göre Pareto üstündür, bundan dolayı y' 'den daha iyidir. Fakat neden bu durum – x' 'den farklı bir sonuç olan ve y ile Pareto-karşılaştırılmaz olan- x' 'in y' 'den

² Önemli bir konu da şudur; ilerleyen bölümlerdeki çeşitli şekillerde bağlantı kurulan, Pareto-kayıtsızlık ve üstünlüğü refah kavramı yönünden tanımladım ve bu preference-satisfactiondan farklıdır.

³ Fakat, sunumu basitleştirmek adına, özellikle aşağıdaki SRF'ye dair tartışmalar konusunda, bu bölümün geriye kalan kısmı sonuçların ahlaki sıralamasının gerçekten de tamamlanmış olduğunu varsayacaktır ve her bireyin refah sonuç sıralaması da tamamlanmıştır. Bu, sunuma yönelik gerekçeler nedeniyle yapılmıştır; esas iddialar daha makul tamamlanmamışlık durumlarını genelleştirmek için ileri sürülmüştür.

⁴ Eğer x sonucu y' 'den daha iyiyse, O halde y x' 'ten daha iyi değildir (asimetri); ve eğer x , z' 'den daha iyi olan y' 'den daha iyiyse, x z' 'den de daha iyidir (geçişkenlik).

ahlaki olarak daha iyi olduğunu gösterir (Boadway & Bruce, 1984, 96-102; Ng, 2004 pp. 47-64; Adler & Posner, 2006, pp. 9-24)?

Pareto-karşılaştırılmaz niteliğe sahip sonuçların sıralanmasına ilişkin daha cazip bir yol “sosyal refah fonksiyonları” (SRF) ile ilgilidir. (SWF kavramını literatüre atıflarla incelemek için bkz: Adler, 2007,2008,2010; Adler & Sanchirico, 2006) Bu yaklaşım teorik ekonomide oldukça desteklenmektedir ve uygulamalı ekonomi ile ilgilenenler tarafından da bir ölçüde kullanılmaktadır. Sosyal refah fonksiyonu esas olarak verilen sonucun, x 'in, - o sonuç dahilindeki popülasyon içindeki her bireyin iyi olma halini gösteren - fayda listesinde ya da “vektör”ünde yerini saptamak için fayda fonksiyonunu $u(.)$ kullanır. SRF $s(u(.))$, bunun üzerine bu vektörü tek bir sayı ile ilişkilendirir- ancak ve ancak x , y 'den daha iyi bir sonuçsa o kadar ki $s(u(x)) > s(u(y))$. SRF, Pareto-üstün sonucu devamlı surette daha iyi, ve x ile y Pareto-karşılaştırılmaz niteliğe sahip sonuçlar olsa da x 'i y 'ye göre daha iyi, daha kötü ya da eşit şeklinde sınıflandıracak biçimde yapılandırılmıştır; fakat hala onların uygun yapısına dair pek çok soru sorulabilir. Özellikle, en cazip SRF'nin faydacı SRF (basitçe anlatmak gerekirse faydalar anlamına gelen), ya da en iyi SRF'nin “eşitliği dikkate alan” (equality-regarding) olup olmadığı -ve, eğer öyleyse, tam olarak ne anlama geldiği sorulabilir. Ahlak felsefesinde eşitliğin doğasına ilişkin -öncelikçiler, “yeterlilikçiler”, ve eşitliğin karşılaştırmalı adalet ile ilgili olduğunu savunanlar arasında- yapılan güncel tartışmalar SRF'nin yapılandırılması ile oldukça ilgilidir (Clayton & Williams, 2000; Crisp, 2003).

SRF yaklaşımı, Kaldor-Hicks yaklaşımından farklı olarak, bireyler arası refah karşılaştırmalarının mümkün olabileceğini kabul eder. Ayrıca, $u(.)$ fonksiyonu her sonuç ve her birey için fayda numaraları listesi ya da “vektör”ü oluşturur. Her sonuç içinde de her birey için bireysel fayda numarası oluşturur. Bu bireysel fayda numaraları sadece, belirli bir bireyin bir sonuçta diğerinden daha varlıklı olup olmadığını değil, aynı zamanda belirli bir bireyin aynı sonuçta başka bir bireyden daha varlıklı olup olmadığını da gösterir.

SRF metodunu kullanan ekonomistler ayrıca “basit tercih-memnuniyeti” (simple preference-satisfaction) şeklinde isimlendirilebilecek olan refah tanımını da benimserler: ancak ve ancak i x 'i, y 'ye tercih ederse, i kişisi x sonucunda y sonucundan daha varlıklıdır. Fakat, SRF'nin refahçılığa yaklaşımı refahın alternatif tanımları ile tamamen uyumludur. Zengin bir felsefi literatür, ciddi anlamda destek bulan üç ayrı tutum ile refahın doğasını incelemektedir: tercih-memnuniyeti görüşleri; zihinsel-durum görüşleri; ve objektif-iyi görüşler (Adler & Posner, 2006, pp. 28-39). Tercih- memnuniyeti; ancak ve ancak i , x 'i y 'ye tercih etme hakkına sahipse; x , i kişisi için y 'den daha iyidir, şekildeki görüşlerden oluşmaktadır. Basit tercih-memnuniyet görüşü bu ilk görüş grubunun bir türüdür ancak tek türü değildir.⁵ Refaha ilişkin zihinsel-durum görüşleri ise ancak ve ancak i 'nin, öngörülen herhangi bir şekilde, zihinsel durumu x 'te daha iyiyse x , i için y 'den daha iyidir, şeklindedir. Objektif-iyi görüşe göre, ancak ve ancak i , x 'te daha iyi olan objektif-iyiler olduğunu fark ederse, x i için y 'den daha iyidir. Bu üç görüş, SRF açısından girdi olan faydalar aracılığıyla refahın kişiler arası karşılaştırılabilir ve ölçülebilir olmasına imkan verebilir.

⁵ Farklı bir tür şöyle diyebilir: ancak ve ancak i 'nin x 'te y 'ye göre çıkarlarına ilişkin bir önceliği varsa; x , i için y 'den daha iyidir.

Refah Ekonomisinin İki Temel Teorisi ve Piyasa Başarısızlığının Çerçevesi

Regülasyon hakkındaki pek çok normatif çalışma ve düşünce “piyasa başarısızlığı” çerçevesini kullanır: regülasyon yalnızca paradigmatik başarısızlıklar olarak görülen dışsallıklar, kamu malları, tekeller ve eksik bilgi ile serbest piyasada belirli başarısızlıklar meydana geldiğinde gerekçelendirilmiş olur (Breyer, 1982; Ogus, 1994; Mas-Colell, Whinston, & Green, 1995, pp. 307-510; Baldwin & Cave, 1999; Salanie, 2000). Kusursuz işleyen bir piyasanın neden regülasyonu geçersiz kıldığı, ve “piyasa başarısızlıkları”nın tam olarak neye dayandığı, refah ekonomisinin iki “temel teori”sinden hareketle anlaşılabilir (Mas-Colell, Whinston, & Green, 1995, pp. 545-77).

Her iki temel kuram idealleştirilmiş bir ekonomiden yola çıkmaktadır. Her bireyin refah durumu tercihlerinin verdiği memnuniyete bağlıdır. Tercih-memnuniyetini azami seviyeye çıkarmak açısından her birey tamamen bilgili ve akılcıdır. Çeşitli tüketim malları mevcuttur. Her sonuçta ya da ekonominin son “hali”nde, kişi mal demetlerinden birini tüketir ve onun sonuç sıralaması yalnızca hangi demeti tükettiğine dayalı olarak ortaya çıkar. İdealleştirilmiş ekonomi aynı zamanda mal ya da diğer üretim faktörleri kombinasyonlarını mal demetlerine dönüştürmesini sağlayan, her biri üretim teknolojisine sahip şirketleri de içerir.

Ekonomi başlangıç toplam mal stoğu ve üretim faktörleri ile başlar. Eğer, sonuç içerisinde yer alan tüketim malları toplam stoku, farklı şirketlerin teknolojik yöntemlerinin kombinasyonları yoluyla başlangıç toplam mal stoku ve üretim faktörlerinden üretilebilirse - tüketim malları demetinin her bir kişiye dağılımından ibaret olan- sonuç, “gerçekleşebilir”dir. Eğer x sonucu gerçekleşebilir ise ve x 'e Pareto-üstün olan hiçbir gerçekleşebilir y sonucu yoksa o halde, ancak o zaman, diyebiliriz ki x ekonominin “pareto sınır”a (Pareto frontier) uzanır. Başka bir deyişle, Pareto sınırı herhangi bir gerçekleşebilir sonuca göre Pareto optimum olmayan (Pareto-inferior) dışındaki bütün gerçekleşebilir sonuçlardan oluşur.

Bu kısımda, “serbest piyasa dengesi” aşağıdakilerden oluşmaktadır. Her kişiye, başlangıç mal stoku ve üretim faktörlerinin bir miktar payı anlamında, bir miktar başlangıç teşviki ve ayrıca her şirkette ortaklık payı dağıtılmıştır. Mallar ve faktörler için muhtemel fiyat aralıkları göz önünde tutulduğunda, her bireyin tercih-memnuniyetini azami seviyeye çıkarmak amacıyla bütçe kısıtı (bu bütçe bireyin başlangıç teşviki ve fiyatlar tarafından belirlenmiştir) dahilinde şirketlere faktörleri sattığı, tüketim mallarını sattığı ve aldığı, her şirketin ise karını azami seviyeye çıkardığı farz edilir. Kişiler ve şirketler “fiyat kabulleni” şekilde davranırlar: her kişi aldığı ya da sattığı miktarın, mal ya da faktörün fiyatını değiştirmeyeceğini düşünür, ve şirketler için de durum aynı şekildedir. Eğer bir tüketim malı ya da faktörü arz fiyatı, bu tüketim malı ya da faktörü talep fiyatına eşitse, muhtemel fiyat aralıkları “denge fiyatı”dır, dengelidir.

İlk temel teori, kişilerin tercihleri ve şirketlerin üretim teknolojisine ilişkin asgari varsayımlar ile birlikte, bu ideal kurgu göz önüne alındığında, her serbest piyasa dengesinin Pareto sınıra dayanan bir sonuç ürettiğini gösterir. İkinci temel teori ise, bu kurguyu ve ayrıca kişilerin tercihleri ve şirketlerin üretim teknolojisine ilişkin daha güçlü varsayımları göz önüne alarak, Pareto

sınırdaki her sonucun bir takım serbest piyasa dengelerine karşılık geldiğini gösterir. Her x sonucu için, kişilerin tam olarak x 'i içeren demetleri tükettiği serbest piyasa eşitliği üreten, kişilere yönelik başlangıç teşviki⁶ ve ayrıca denge fiyatı grupları vardır.

Bu teorilerin refahçılığın en cazip şeklini temsil eden –daha önce ileri sürdüğümüz- SRF çerçevesi ile ilgili olmasının önemi yoktur. Herhangi bir malcul SRF – faydacı SRF ya da eşitliği-dikkate alan SRF olsun- Pareto-üstünlüğüne uyumludur. Bu nedenle, SRF tarafından en uygun sonuç olarak addedilen sonuç Pareto sınırda yer alacaktır. SRF, serbest piyasa dengesi gibi, bizi Pareto-sınırına götürür.

SRF *hiçbir zaman* sınırdan sapsmış bir sonucun en uygun sonuç olduğunu söylemeyecektir. Elbette, SRF de sınırdaki bulunan sonuçlar arasında seçim yapacaktır. Fakat ikinci temel teoremin devreye girdiği kısım da burasıdır. İkinci temel teori SRF, sınırdaki yer alan hangi sonucu en iyi olarak seçerse seçsin, bu sonuca serbest piyasa dengesi olarak ulaşılacaktır.

Kısaca, iki temel teoremin önermeleri göz önüne alındığında, devlet serbest piyasa aracılığıyla daima ahlaki olarak en iyi sonucu üretebilir.

Temel teorilerin önermeleri, kuşkusuz, karşılığusaldır. Gene de, teoriler yararlı bir idealleştirmeyi yansıtır. Temel teorilerin önermelerinin dayanak bulamadığı farklı yöntemleri tanımlayarak, devletin piyasaya ilişkin koşulları sürdürmek dışında, mal ve faktör gelirlerinin korunması ve sözleşmelerin icrası şeklinde hareket etmesini gerekçelendirecek farklı nedenler saptayabiliriz. “Piyasa başarısızlığı” çerçevesinin yaptığı tam olarak budur. Şimdi göreceğimiz gibi, paradigmatik “başarısızlıklar” –dışsallıklar, kamu malları, tekeller, eksik bilgi- iki temel teoremin başarısız duruma düşebileceği ayrı durumlardır.

Dışsallıklar

“Dışsallık” kavramını nasıl analiz etmeliyiz? Regülasyonun kuramsallaştırılması konusunun önemi ve “dışsallık” konusunda mevcut literatürdeki bir-biriyle çelişen tanım ve kullanımlar göz önüne alındığında, bu soru felsefi açıdan ele alınacak kadar olgunlaşmıştır. (“dışsallıklar” kavramına dair tanımlar ve onların temel teorileri nasıl çürüttüğü ile ilgili tartışmalar için bkz: Boadway & Bruce, 1984, pp. 110-17; Mas-Colell, Whinston & Green, 1995, pp. 350-9; Ng, 2004, pp. 144-63; Salanie, 2000, pp. 89-105; Varian, 2006, pp. 626-48). Literatürü sistematik bir şekilde incelemiş ya da kendi kendime iyi bir kavramsal analiz yapmış olma iddiasında bulunmaksızın, oldukça farklı olan bu iki fenomeni “dışsallıklar” şeklinde adlandırmayı öneriyorum.

Böyle bir fenomen bireysel esenliğin mantıksal ya da kavramsal yapısı ile ilgilidir. John’un esenliğinin, kısmen, kendisinin mutlu olup olmadığına bağlı olduğunu; ve Jim’in esenliğinin de, kısmen, John’un mutlu olup olmadığına bağlı olduğunu düşünelim. O halde burada bir tür dışsallık söz konusudur. John mutlu olduğunda sadece kendisinin değil Jim’in de esenliğini artırmaktadır.

Biraz somutlaştıracak olursak, her bireyin esenliği i olası sonuçların sıralamasını oluşturur (her x ve y sonuç çifti için; x , i ’nin esenliği için y ’den daha

⁶ Doğrusu, buradaki teşvik parasal şekilde olabilir, mutlaka mal, faktör ve ortaklık payı şeklinde olmak durumunda değildir.

iyi, daha kötü ya da ona eşit). Bu sıralamadan yola çıkarak, *i* için eşit şekilde iyi olan sonuçlardan oluşan her bir *i*'yle ilgili önerme ve *i* için eşit şekilde iyi olmayan ve farklı *i*'yle ilgili farklı önermelere ait olan, *i*'yle ilgili önermeler⁷ oluşturabiliriz. O halde her bireyin esenliği diğer bireylerin esenliğinden *mantıksal olarak bağımsızdır* yinelemek veya pekiştirmek gerekirse: her *i* ve *j* için, *i*'yle ilgili ve *j*'yle ilgili tüm önerme kombinasyonları mantıksal olarak mümkündür.

Jim-John ile ilgili durumda, esenlik, bu anlamda mantıksal olarak bağımsız değildir. Buna karşılık, her bireyin esenlik halinin zihinsel durumunun sonrasında ortaya çıktığını düşünelim. Çünkü, herhangi iki *i* ve *j* bireyi için, *i*'nin zihinsel durumunun herhangi bir özelliği ile *j*'nin zihinsel durumunun herhangi bir özelliği mantıksal olarak uyumludur, bireysel esenlik de bu halde bağımsızdır.

İki temel teorinin varsayımlarından biri de bireysel esenliğin mantıksal olarak bağımsız olduğudur. Esenlik tercih-memnuniyeti olgusuna bağlıdır, ve her bireyin tercih-memnuniyeti derecesi sadece hangi mal demetini tükettiğine bağlıdır. a, b ... g, gibi farklı mal türleri göz önüne alındığında, *i*'nin mal tüketiminin herhangi bir özelliği mantıksal olarak *j*'nin mal tüketiminin herhangi bir özelliği ile uyumludur. Elbette, sınırlı başlangıç mal stoğu, üretim faktörleri ve şirketlerin üretim teknolojileri göz önüne alındığında bu ortak özellikler *teknolojik olarak* belli bir ekonomik düzende uyumlu olmayabilirler. Yetersizlikler ve teknik sınırlar *i*'nin ve *j*'nin tüketiminin ortak özelliklerini gerçekleştirmeyi fiziksel olarak olanaksız kılabilir. Fakat *i*'nin tercih memnuniyetinin *j*'nin tercih memnuniyetini azalttığı ya da artırdığı yönünde kavramsal ya da mantıksal kanının varlığı söz konusu değildir. (bireysel esenlik durumuna ilişkin mantıksal bağımlılığın temel refah teorilerini nasıl çürüttüğüne dair örnekler için bkz: Boadway & Bruce, 1984, pp. 112-17; Mas-Colell, Whinston & Green, 1995, pp. 352-9.)

“Dışsallık” kavramının ilk anlamı şu şekildedir: esenlik kaynaklarının mantıksal bağımlılığı. Fakat esenliğin kaynakları bağımsız olsa bile “dışsallıklar” için ikinci ve farklı bir anlam ortaya çıkabilir. Bir kez daha, kişinin esenliğinin zihinsel durumunun ardından geldiğini düşünelim. Fakat, esenlik ya da diğer amaçlarını gerçekleştirmeye çalışırken, Fred George’un zihinsel durumu üzerinde, George’un esenlik durumunu etkileyen, nedensel bir etkiye sahip olur. Daha doğrusu, bu nedensel etki piyasa sistemi aracılığıyla oluşmamıştır. Eğer Fred George’u ona küçük bir parça satarak mutlu ederse, Fred piyasa sistemi aracılığıyla George’un zihni üzerinde etkiye neden olmuş demektir. Ekonomistler bunu “dışsallık” olarak adlandırmazlar- ya da en azından piyasa başarısızlığı anlamına gelmediğini düşünürler. Aksine, regülasyonu gerektlendirmesi mümkün olan “dışsallık” eğer Fred, George’a fiziksel olarak çarparsa ve ona zarar verirse ya da onu rahatsız edecek şekilde gürültü yaparsa ortaya çıkar.

Genelleyecek olursak, ikinci anlamda dışsallık bazı birey ya da şirketler başka bazı bireylerin refah durumu, ya da kişi veya şirketlerin üretim faktörleri

⁷ Benim de burada kullandığım felsefedeki standart görüş, önermelerin olanaklı dünyalar dizi olduğu şeklindedir.

stoku, ya da üretim süreçleri üzerinde nedensel etkiye sahip olduğunda ortaya çıkar.

Esenlik konusundaki en iyi teori bireyin esenliğinin kaynakları arasında mantıksal bağımlılığa imkan verir, ve bu nedenle ilk anlamıyla dışsallıkları meydana getirir.⁸ Fakat, mevcut düzenleyici sistemleri harekete geçiren dışsallıklar genellikle ikinci türe ilişkindir.⁹ Dışsallığı hedefleyen bir sistemin standart örneği olan çevre hukukunu düşünelim. Burada dışsallıklar kirliliğin fiziksel etkileridir: ölüm, hastalık, maddi hasar. Bu şekildeki etkiler ile ilgili endişeler, bireysel esenliğin mantıksal olarak bağımsız olduğu esenlik teorisi ile tamamen tutarlıdır (e.g., esenliğin zihinsel durumun ardından geldiğini savunan teori).

Neden ikinci anlamıyla dışsallıklar piyasa başarısızlığı anlamına gelir? İki temel teoriye dönelim. Basit bir vaka düşünün. Üç tane tüketim malı, elmalar, jambon, peynir ile Nate ve Owen adlı iki kişi vardır. Bu saf bir alım satım ekonomisidir: daha fazla üretim ihtimali olmayan elma, jambon ve peynirin başlangıç stoku vardır. Nate de Owen gibi bu üç maldan ilk payı alır. Her biri yalnızca kendi tüketimlerini düşünürler (bu nedenle esenlik mantıksal olarak bağımsızdır). Elma ve jambonun tedariki devlet tarafından kesin bir şekilde korunmaktadır- en güçlü yolla, sahada görev yapan bir ekip tarafından. Nate için Owen'ın rızası haricinde onun elmalarını ya da jambonunu almak ya da tam tersi fiziksel olarak imkansızdır. Fakat peynirin tedariki devlet tarafından korunmamaktadır.

Owen Nate'den daha güçlüdür ve Nate'in peynirini fiziksel olarak ele geçirecek ve tüketecektir (bunu yapmamasını sağlayacak başka bir yolu da yoktur). Her birey kendi elmalarını ve jambonunu satabildiğinde piyasa sistemi kurulmuş olacaktır. Owen'ın peynirin tümünü tüketeceği varsayımıyla, her birey tercihlerini maksimize eder ve fiyat kabullenici şekilde davranır. Bu vaka Owen'ın peynir tüketiminin ikinci anlamda dışsallık içerdiğine dikkat edilmelidir: Owen peynir tüketerek, Nate'in peynir tüketmemesine neden olmaktadır ve Nate'in esenliği üzerinde bu etkiye piyasa sistemi dışında sahip olmaktadır- Nate'in Owen'a peynir almaya ya da satmaya karar vermesi nedeniyle değil. Şu da açıktır ki, elma ve jambona ilişkin piyasa takas fiyatı sistemi, mutlaka, Pareto sınır üzerinde bir sonuç ortaya çıkarmayacaktır. Neden? Hipoteze göre, elma ve jambona ilişkin piyasa dengesi peynirin tümünü Owen'a bırakacaktır. Fakat (bireyin tercihlerinin yapısına bağlı olarak) Owen'ın peynirinin bir kısmını piyasa dengesinin kendisine verdiği elma ve/veya jambondan daha fazlasına karşılık olarak Nate'e vermesi karşılıklı olarak daha yararlı olurdu ve bu, vakayı da iyi hale getirirdi.¹⁰

⁸ Başka bir ifadeyle, en iyi teori zihinsel durum teorisi değil, fakat objektif iyi ya da tercih bazlı teoridir. Zihinsel durum teorileri esenliği mantıken bağımsız olarak görürken, objektif iyi ve tercih bazlı olanlar öyle görmez.

⁹ Bu, en azından yazarın en yakından bilgi sahibi olduğu Amerika Birleşik Devletleri açısından doğrudur.

¹⁰ Bu örnek, dışsallıkların sadece ilk temel teoriyi değil, ikinci teoriyi de nasıl çürüttüklerini gösterir. Muhtemelen, Pareto sınır üzerinde Nate'in peynir tüketmesine yol açan kimi sonuçlar var. Çünkü Owen Nate'in sahip olduğu peyniri ele geçirecek ve serbest piyasa dengesinde bunların hiç birine ulaşamayacaktır.

Kamu Malları ve Tekel Gücü

Temel teoriler düzeninde, esenliğin kaynakları sadece bağımsız değildir, fakat aynı zamanda *rakiptirler*. Eğer bir birey belirli bir tüketim malını tüketirse, başka bir birey için o belirli malı tüketmek imkansızdır. Bu anlamda rakipliğin esenliğin mantıksal bağımlılığı ile aynı *olmadığına* dikkat edilmelidir. Bireyler hangi itibari malı değil hangi tür ve miktarda mal tükettiklerine önem verirler, ve bu nedenle herhangi bir birey için tükettiği herhangi bir tüketim demeti, başka herhangi bir birey tarafından tüketilen herhangi bir tüketim demeti ile mantıksal olarak uyumludur. Rakiplik ve dışsallıkların her ikisi de dünyanın günlük durumu ile ilgili olsalar da, bu ikisi aynı değildir. Eğer Jim John'dan belirli bir malı satın alır ve tüketirse, Jim -John'un o malı tüketmesine engel olarak- onun esenliğini etkilemiş olur, fakat bunu piyasa sistemi ve John'un rızası aracılığıyla yapmış olur.

Bu farklılıkları sınıflandırmak ve tüketim amaçlı olmayan malların durumuna yönelik şekilde genelleştirmek, felsefi analiz için kendini gösteren bir görevdir.

Kamu malları rekabetçi değildir. Klasik örnek milli savunmadır. Benim milli savunmanın bir birimini "tüketmem", senin bu birimi tüketmeni engellemez. Eğer hava kuvvetleri nükleer saldırı riskini azaltmaya yönelik bir füze savunma sistemi kurarsa, bu durumdan birlikte yararlanırsınız.

Rekabetçi olmayan mallar takip eden kısımda öngörüldüğü gibi temel refah teorilerini çürütürler: rekabetçi olmayan bir mal biriminin ürünleri için bir şirkete ödeme yaptığımda, ben sadece bu birimin tercihlerimi ne ölçüde geliştireceğini düşünürüm. Fakat (rakipsizlik göz önüne alındığında) onun ürünleri diğerlerine de yararlı olacaktır (bkz Mas-Colell, Whinston, & Gren, 1995, pp. 359-64; Salanie, 2000, pp. 67-88; Ng, 2004, pp. 164-86; Varian, 2006, pp. 670-93.)

Standart tartışmalar kamu mallarını paradigmatik piyasa başarısızlıkları olarak görürler, fakat optimal cevap olarak regülasyonun üzerinde durmazlar. Aksine, akademisyenler kamu harcama programlarını (savunma, eğitim, parklar) devletin kamu mallarını tedarik ettiği olağan mekanizmalar olarak görmektedir. Fakat, çoğunlukla çevre, sağlık ve güvenlik konularındaki regülasyonun aşağıdaki anlamda bir de kamu malı tarafı vardır. Çoğunlukla, regülasyon (regüle edilmediği halde) çok sayıda kişiye zarar verecek olan belirli davranışların yapılmasını yasaklar. İşyerine toksin salmım olduğunu, su kirliliğini ya da bina, uçak veya sanayi tesisinin güvenli şekilde inşa edilmediğini düşünelim. Bu tür durumlarda, bireyin bir olay meydana gelmemesinden sağladığı yararlar rakipsizdir. Olayın meydana gelmesi halinde bundan zarar görecektir tüm bireyler onun meydana gelmemesinden hep birlikte yararlanırlar. Bu herhangi bir birey ile fail arasındaki anlaşmanın optimal sonucu sağlamayabileceği anlamına gelir: ne kadar azaltma yapılacağı konusunda pazarlık yapılırken¹¹, fail basitçe azaltma maliyetini düşünürken birey ortak yararı değil basitçe kendi yararını düşünür.

¹¹ Fail zararlı faaliyette bulunma konusunda yetkilendirilmiş ya da sorumluluğa tabi olsun, dava açmak pahalı olduğundan, birey uzlaşma tekliflerini göz önüne alır.

Tekeller temel teorilerin başka bir başarısızlığıdır. Daha genel olarak, başarısızlık burada şirketler ya da bireyler fiyat-kabullenici şekilde davranmayı fiyatları ve böylece kendi çıkarlarını ya da tercih-memnuniyetlerini etkilemek amacı ile ne kadar alım ve satım yapacaklarına karar verdiklerinde ortaya çıkar (Mas-Colell, Whinston, & Gren, 1995, pp. 383-435).

Tekel gücü, özellikle, antitröst hukuku aracılığıyla irdelenmiştir. Daha önce verilen regülasyon tanımı göz önüne alındığında, antitröst hukuku – yasal uygulamaların özel hukuk kişileri ya da devlet tarafından ortaya konmasına bağlı olarak - düzenleyici ya da düzenleyici olmayan şekilde olabilir. Amerika Birleşik Devletleri’nde federal hükümet antitröst yasalarını uygulamak konusunda bir role sahiptir, fakat özel hukuk gerçek kişileri ve şirketler de antitröst yasalarını ihlal ettiği gerekçesiyle bir firmayı dava edebilirler, ve bunu sıklıkla yaparlar. (anti tekel regülasyon konusunda detaylı bir tartışma için bkz: Viscusi, Harrington, & Vernon, 2005.)

Sözde “doğal tekel”, tarihsel olarak, regülasyon için önemli bir gerekçe olmuştur. Bir “doğal tekel”, bir mal ya da hizmet talebini karşılamak konusundaki üretim teknolojisinin üretimin tek bir şirkette toplanması suretiyle daha ucuz olması halinde ortaya çıkar ve (buna bağlı olarak) çok sayıda şirket ve marjinal maliyete dayalı fiyatlandırma ile rekabetçi fiyatlandırma sistemi değişken olur çünkü malın fiyatı şirketlerin maliyetlerini karşılamak için çok düşüktür. Doğal tekelin belirli örnekleri; evlere elektrik, su ve kablolu televizyon arzıdır. Belirli bir bölgeye hizmet verirken çok sayıda şirketin çok sayıda şebekesinin olmasmdansa, tek bir elektrik hattı, su borusu ya da televizyon kablolu olması çok daha ucuzdur.

Doğal tekel karşısında standart düzenleyici çözüm tekel gücüne sahip bir şirketin varlığına izin vermek (hatta diğer şirketlerin girişini engelleyerek birine yetki verir) fakat tekellerin fiyatlarını ve hizmet şartlarını düzenlemek şeklindedir. Bu şekildeki regülasyon yaygın olarak “ekonomik regülasyon” olarak bilinir. “ekonomik regülasyon”un alanını daraltmak konusunda, en azından Amerika Birleşik Devletleri’nde, ciddi bir eğilim sözkonusudur –bunun iki nedeni ise üretim teknolojilerindeki değişim ve “ekonomik regülasyon”un söz konusu olduğu kimi piyasaların aslında doğal tekeller olmadığını anlaşılmasıdır. Hava yolları, devletlerarası taşımacılık, ve demiryolları daha önce regüle edilmiş fakat şimdi deregülasyonun sözkonusu olduğu önemli örneklerdir (Viscusi, Harrington, & Vernon, 2005, pp. 362-8).

Coase Teorisi

Ronald Coase’in “The Problem of Social Cost” adlı oldukça etkileyici makalesi aşağıdaki gibi örnekler etrafında dönmektedir. (Coase Teorisi konusundaki literatürü gözden geçirmek için bkz: Medema & Zerbo, 2000.) Demiryolunda giden bir tren saçtığı kıvılcımlarla yol boyunca arazide bulunan mahsulere \$1000 tutarında zarar verir. Kıvılcım önleyici döşemenin demiryollarına maliyeti \$750’dır. Çiftçiler birbirleriyle ve demiryollarıyla pazarlık edebilirler, sahip oldukları yasal hakları elde etmek için dava açabilirler ve bunun onlara maliyeti sıfırdır. Eğer mahsule verilen zarardan demiryolları sorumlu ise, kıvılcım önleyici bir sistem döşeyecektir – çünkü çiftçilere yanan mahsul için ödenen tazminat \$1000 iken bunu yapmanın maliyeti \$750’dır. Diğer taraftan, eğer demiryolları mahsule verilen zarardan hukuken *sorumlu değilse*, bu du-

rumda çiftçiler ve demiryolları -demiryollarının çiftçilerden \$750 ile \$1000 arasında bir tutara tekabül bir ödeme karşılığında kıvılcım-önleyici döşemeyi kabul ettiği- bir anlaşmaya varmak için pazarlık edecektir. Her iki durumda da - çiftçilerin hukuken hasarsız mahsule hak kazanıp kazanmadıklarını dikkate almaksızın- “etkili” sonuç, kıvılcım önleyici döşenmesi olarak meydana gelecektir.

Bu tür örnekler tam olarak neyi göstermektedir? Coase hiçbir zaman “teori”sine dair ispat ya da resmi bir açıklama sunmadı ve onun anlayışına ilişkin pek çok çeşitte formüller söz konusudur. “Coase Teorisi” Kaldor-Hicks etkinliğine ilişkin bir önerme olarak ifade edilebilir. Fakat, Klador-Hicks etkinliğinin kendisi ahlaki sonuç sıralaması için güvenilir bir kriter olduğundan, Coase teorisi bu suretle formülleştirildiğinde ahlaki öneme sahip olmayacaktır. Daha iyi bir formülasyon Pareto optimaliteye dayanılarak yapılır. Bir toplumda var olan üretim teknolojileri ve fiziksel kaynaklar toplam stoku, “gerçekleşebilir” sonuç bileşimlerini ifade eder, bunlar ise fiziksel kaynakların ve üretim süreci ürünlerinin maliyetsiz bir şekilde farklı zilyetler, şirketler ve bireyler arasında yeniden dağıtılması halinde bu kaynaklardan söz konusu teknolojileri kullanarak üretilebilecek olan bütün sonuçlardır.¹² Pareto sınırı (tekrar) herhangi bir olanaklı sonuca Pareto optimal olmayan haricindeki tüm gerçekleşebilir sonuçlardan oluşur.

Coase Teorisi şu şekilde anlaşılabilir: eğer kaynaklar ve teknolojilere ilişkin yasak yetkiler açık olarak tanımlanırsa; bireyler maliyetsiz bir şekilde bu yetkileri kullanabilirse, bunları değiş tokuş edebilmek için pazarlık edebilirse; ve eksiksiz bilgiye sahipse, akla uygun şekilde tercihlerini maksimize ederse ve esenlik hakkındaki basit tercih memnuniyeti tanımları doğru olursa, bu durumda Pareto Sınırından sapmış herhangi bir sonuç meydana gelmeyecektir. Eğer x Pareto sınırından saparsa, bu halde (tanım gereği) y_1, y_2, \dots , gibi bazı sonuçlar sözkonusu olur: en az bir birey y_i ’de x ’te olduğundan daha varlıklıdır; hiç kimse y_i ’de x ’te olduğundan daha yoksul değildir; ve *toplumun fiziksel kaynak ya da teknolojik olanaklarını artırmaksızın*, kişiler arasında kaynak ya da ürün değişimi yapılarak, basitçe, x ’ten y_i üretilebilir. Bu nedenle, işlem maliyetlerinin sıfır olması (absent transaction costs), kendileri için eksiksiz bilgi ve tercih maksimizasyonu sözkonusu olan kişiler x ’ten y_i ’ye doğru yönelecektir.

Coase Teorisi çoğunlukla dışsallıklardan hareketle ele alınmaktadır, fakat teori eşit şekilde kamu malları ve tekelleri de kapsamaktadır. Belirli bir fiziksel kaynak stokunu, bireysel gelirlerin kaynaklara dağıtıldığını ve bir dizi teknolojik olanak düşünelim, rekabetçi fiyatlara ilişkin denge fiyatı -dışsallıklar ya da kamu malları vasıtasıyla- Pareto sınırından sapan x sonucunu ortaya çıkaracaktır. O halde Coase Teorisi mantığı, sıfır işlem maliyetleri, bireylerin x ’ten uzaklaşp sınırda olan bir sonuca yönelmek için pazarlık edeceğini göste-

¹² Kaynaklar ve üretim teknolojileri dünya üzerinde aktiviteler aracılığıyla nedensel etkiler meydana getirmek amacıyla bireylerin yeteneklerini ve cismini de kapsayacak şekilde anlaşılmalıdır. Coase Teorisi, diğerlerine ilaveten, bireyler üzerindeki yararlı ve zararlı fiziksel etkilerin ve bireysel aktivitelerin seçiminin optimumlaştırılması ile ilgilenir.

rir. Benzer şekilde, sıfır işlem maliyetleri, tekel gücü hiçbir zaman sınır dışında olan bir sonuç üretmeyecektir.¹³

Coase Teorisi regülasyonu gerekçelendiren, ideal olmayan durum kavrayışımızı netleştirmeye yardımcı olduğundan iki temel teori için esaslı bir tamamlayıcıdır. İki temel teori, idealize edilmiş varsayımlar göz önüne alındığında, Pareto sınır üzerindeki herhangi bir noktaya rekabetçi piyasalar ve ayrıca bireysel teşvikler aracılığıyla ulaşılabildiği için regülasyonun SRF'yi gerçekleştirmek için gerekli olmadığını göstermektedir. Coase Teorisi temel teorilerin idealize edilmiş varsayımlarının bazıları – dışsallıklar, kamu malları ya da tekeller şeklinde-gerçekleşmese de, farklı bir tür idealleştirme, sıfır işlem maliyeti olarak, bu sonuçların sınırdan olmasını sağlayacaktır.

Elbette, aslında, işlem maliyeti sıfır olmadığında da yasal yetkilerin fayda sağlayıcı değişimine mani olabilir. Bu sürece çok sayıda kişi dahil olabilir ya da kişiler stratejik tutumlar içerisine girebilir –“işlem maliyetleri”ne ilişkin iki önemli örnek vermek için. Ve sıfır olmayan işlem maliyeti ile, dışsallıklar, kamu malları ya da tekelere karşı optimal devletin karşılığı – Faydacı SRF ya da eşitliği dikkate alan SRF olup olmadığına bakmaksızın- bir tür düzenleyici müdahale şeklinde olabilir. Yine de, temel teoriler gibi, Coase Teorisi regülasyona ilişkin olarak normatif müzakereye olanak tanımak konusunda oldukça önemlidir. Her ikisi de dikkatimizi regülasyonun normatif gerekçesinin bir parçası olarak işlem maliyetleri seviyesine yöneltir ve piyasa başarısızlığına verilecek optimal karşılığın, komuta ve kontrol regülasyonundan ziyade yasal yetkilerin daha açık bir tanımını vermek ve/veya bu yetkilerin değişimini kolaylaştırmak için ortaya daha belirgin ölçütler koymak olup olmadığını düşündürür.¹⁴

Regülasyonun Gerekçeleri Olarak Bilgi ve Paternalizm

Günümüzde regülasyon ile -üçüncü kişiler, kamu malları ya da tekel gücüne verilen zararlardan ziyade- piyasa işlemlerinin tüketici ya da işçilere olası zararları hedef alınmaktadır. Daha iyi bir ifade olmadığı için bunu “birinci kişi” regülasyonu olarak adlandıralım. Profesyonel hizmet ve ilaçlara lisans verilmesi; yiyecek, tüketim malları, güvenlik hizmeti ve işyerlerinin regülasyonu birinci kişi regülasyonunun belirli örnekleridir.

Birinci kişi regülasyonu gerekçelendirilebilir mi? Öncelikle, ekonomistler geleneksel olarak öne sürdüğü esenliğe ilişkin basit tercih-memnuniyet görüşü dahilinde konuya eğilelim. Esenliğin bu anlamında dahi, eğer aktörler eksik bilgiye sahipse ya da tam olarak rasyonel değilse, rekabetçi piyasa fiyatları yetersiz sonuçlar ortaya çıkmasına neden olabilir.

Daha önce de belirtildiği üzere, iki temel refah teorisi (çeşitli ideal önermeleri içinde) bütün aktörlerin eksiksiz bilgiye sahip ve rasyonel olduğunu

¹³ Doğal tekel durumunda, örneğin, bir mal ya da servis için tek bir fiyat belirlemek çok fazla ya da az üretime neden olacaktır. Fakat tekel sahibi ve tüketiciler malın üretimi ya da hizmetin sunumunun marginal maliyet ve ile karın eşit olduğu bir seviyede olması için; muhtemelen, tüketicilerden tekel sahibine onun kar etmesine yetecek kadar bir toplu ödeme ile farklı mal birimlerine farklı fiyat uygulanması ya da marjinal maliyet ile karın eşit olduğu tekeli bir tek fiyat üzerinde anlaşarak pazarlık edecektir.

¹⁴ Aşağıdaki pazarlanabilir kirletici izinleri hakkındaki tartışmaya bakınız.

varsayar. Her tüketici ve şirket çeşitli tüketim malları, üretim faktörleri ve üretim teknolojileri hakkında her şeyi bilir; tüketiciler tercihlerini; firmalar ise karlarını maksimize eder. Eksiksiz bilgi ve rasyonellik varsayımları esnetildiğinde, rekabetçi piyasaların etki analizi belirsiz koşullar altında SRF'nin uygulanmasını da kapsayan pek çok zor sorunu gündeme getirir (Adler & Sanchirico, 2006). Fakat, bu sorunlar çözülsede, rekabetçi fiyatlar bilgilendirilmemiş ya da irrasyonel aktörler göz önüne alındığında *bazen* ahlaki olarak problemlili sonuçlar meydana getirebilir. Örneğin, her tüketici için 5 ünite fayda sağlayacak, 1000 adet parça üretebilecek bir kaynak stoku; ya da her birinin arızalanma riski olan ve arızalandığında tüketiciye 0 birim, iyi çalıştığında ise 10 birim fayda sağlayan 1000 adet aygıt düşünelim. Aygıt kullanıcıları aygıtın arızalanma ihtimalinin 1; düzenleyici organ ise 9 olduğunu düşünür. O halde rekabetçi fiyatlar sistemi, kaynakların aygıt üretiminde kullanılması sonucunu doğurabilir; fakat faydacı SRF'yi (en basit örneği düşünmek adına) benimseyen düzenleyici organ, aygıt piyasasını kapatmanın ve bunun yerine kaynakları parça üretimi için kullanmanın, genel esenliği artıracığını düşünecektir.

Eksik bilgi ve irrasyonelliğin sadece iki temel teoriyi değil Coase Teorisi'ni de geçersiz kıldığı dikkate alınmalıdır. Örneğin, demiryolundan sıçraya kıvılcımların çiftçilerin mahsulüne \$1000 tutarında zarar verdiğini düşünelim; demiryolları bu zarardan sorumlu değildir; kıvılcım önleyicinin maliyeti \$750'dır ve çiftçiler zararın sadece \$300 tutarında olduğunu düşünmektedir. Bu halde, demiryolları kıvılcım önleyicisi olmayan tren seferlerini sona erdirecektir - demiryollarının kıvılcım önleyici döşemek için \$800 ödemesi halinde ortaya çıkan sonuç, aslında, bu sonuca Pareto üstün olmasına rağmen.

Aslında, ekonomi bilimi eksik bilgiyi, dışsallıklar, kamu malları ya da tekel gücünden ayrı olarak regülasyonu gerekçelendiren bir tür piyasa başarısızlığı olarak görür (Mas-Colell, Whinston, & Green, 1995, pp. 436-510; Varian, 2006, pp. 694-715).

Burada önemli bir soru eksik bilgi ya da irrasyoneliteye optimal düzenleyici karşılığın ne olduğu ile ilgilidir. Hizmet ya da mallar tamamen yasaklanmalı mı ya da onlara lisans verilmeli mi ya da alternatif olarak üreticiler tüketicilere ya da çalışanlara, örneğin malın üzerine bilgilendirme etiketi yerleştirmek şeklinde, bilgi sağlamada durumunda mı bırakılmalı? Güncel düzenleyici rejimler iki tür stratejiyi de benimser ve onlar arasında yapılacak uygun seçim; bilginin türüne, onu sunmanın ve bireylerin kararlarını etkilemenin maliyetine ve benzerlerine bağlıdır.

Farklı, daha felsefi, bir konu birinci kişi regülasyonunun eksik bilgi ya da irrasyonellik olmadığı zaman gerekçelendirilebilir olup olmadığı ile ilgilidir. Ekonomistler "hayır" cevabını verme eğilimindedir, regülasyonu bu şekilde tanımlamak yersiz bir paternalizm olur. Fakat, bu karşılık esenliğin basit tercih-memnuniyeti anlamından yararlanır. Eğer esenliğin farklı bir anlamına yönelirsek -modifiye edilmiş preferentialist anlamı, zihinsel durum anlamı, objektif iyi anlamı olsun- rekabetçi piyasalar ve Coaseyen tarzı pazarlık; dışsallıklar, kamu malları, tekel gücü, eksik bilgi ya da irrasyoneliteden tamamen bağımsız şekilde optimal sonuçlar üretmek konusunda başarısız olabilir.

Tam bilgiye sahip ve rasyonel olan tüketicilerin aygıtları parçalara tercih ettiğini; fakat parçaların ise aslında esenliği artırdığını düşünelim (e.g., çünkü mükemmeliyetçi bir şekilde, esenliğin objektif iyi anlamı doğru ve, parçalar

gerçekte insanlar için aygıtlardan daha kusursuzdur). Eğer, parça ve aygıtları üretmenin kaynak maliyeti aynı ise, piyasa sistemi aygıtlara yönelecektir, fakat parça üretmek aslında daha iyidir.

Esenlik ile tercih memnuniyeti arasındaki aslında regülasyonu gerekçelendiren mesafenin ölçüsü “mutluluk” konusunda yazan bilim adamlarının araştırmaya başladığı bir konudur (Frey & Stutzer, 2002; Kahneman & Sugden, 2005; Layard, 2005). Eksiksiz bilgiye sahip ve rasyonel olan *i* bireyi, zihinsel durumu *y*'de daha mutlu olacağı yönünde olsa da, *x* sonucunu *y*'ye tercih edebilir.

Regülasyon Türleri ve Seçim Kriterleri

Bu konudaki tartışmaların odak noktası regülasyonun potansiyel piyasa başarısızlığı gerekçeleridir: dışsallıklar, kamu malları, tekel gücü, eksik bilgi, irrasyonelite, tercih memnuniyeti ile esenlik arasındaki ayırım. Fakat, regülasyonun *modeli ve seçim kriterleri*, her biri önemli bilimsel eserlere konu olmuş olan, devletin normatif anlamda müdahalelerine ilişkin konulardır.

Regülasyon modeli ile piyasa başarısızlığı karşısındaki genel hukuki yapıları kastedmekteyim (Breyer, 1982; Oğus, 1994; Freeman & Kolstad, 2007). Bu şekilde bir yapı “komuta ve kontrol” regülasyonu şeklindedir: belirli faaliyetleri yasaklayan ya da yapılmasını gerektiren ve bu faaliyetleri önemli ve kolaylıkla gözlemlenebilen özellikleri açısından tanımlayan yasal direktiflerin çıkarılması. Başka bir model “performans standartları”ndan oluşur: faaliyetlerin sonuçları açısından bir sınır çizen daha özel yasal direktiflerin çıkarılması. Diğerleri lisanslama, düzenleyici vergiler ve “pazarlanabilir kirletici izinleri”nden oluşur. Bu farklılıkları kirlilik örneğiyle gösterecek olursak, havayı kirleten belirli türde toksik meydana getiren fabrikaları düşünelim –dışsallık konusunda klasik bir örnek olan. Yasa koyucu ya da çevre koruma kurumu, fabrikaların toksin salınımını gidermek için belirli teknolojilerden yararlanmalarını (komuta ve kontrol regülasyonu); her bir fabrikanın dilediği teknolojiyi kullanarak toksin salınımını belirli bir seviyeye indirmesini (performans standartları), toksin yayan her bir fabrikanın önce lisans almasını (lisanslama) sağlayarak; salınan her üniteyi toksinin dışsal maliyetini gösterecek şekilde, vergiye tabi tutarak (vergiler); ya da belirli bir miktar toksin salınımına müsaade eden, fabrikalara dağıtılıp, onları aralarında değiştirmelerine imkan verilerek (pazarlanabilir izinler) ve hiçbir fabrikanın sahip olduğu izin miktarını aşmaması sağlanarak, pazarlanabilir kirletici izinleri (stock of permits) vasıtasıyla bu dışsallığa karşılık verebilir.

Başka bir regülasyon modeli de, yukarıda birinci kişi regülasyonunda bahsedildiği üzere- bilgilendirici şekildedir: şirketlere, tüketicilere çeşitli bilgileri vermek kaydıyla ürün satma izni verilebilir; ya da şirketlerin işçilerini işlerine dair riskler konusunda bilgilendirmesi sağlanabilir.

Regülasyon seçimi kriterlerinin konusu şudur: Düzenleyici organların kendi faaliyetlerini yapılandırmaları konusunda optimal yasal mekanizmalar nelerdir? Bu mekanizmalardan biri özel düzenlemelerdir: yasa koyucu piyasa başarısızlıklarına karşı çeşitli düzenleyici işlemlerde kendisine bazı yetkiler tanıır (komuta ve kontrol regülasyonu, performans standartları, pazarlanabilir kirletici izinleri, vb.), ve bunu organlara uygulama konusunda yol gösterir şe-

kilde, oldukça belirli bir halde mevzuata koyar. Başka bir mekanizma ise delegasyon-ve-maliyet-fayda-analizidir: regülasyon organına bazı tür piyasa başarısızlıkları ile mücadele etmek için geniş bir takdir yetkisi verilmiştir, ve ne şekilde hareket edeceği konusunda maliyet-fayda analizinden yararlanması öngörülmüştür. Eşitliği dikkate alan SRF de cazip gözükün başka bir mekanizmadır: organlara takdir hakkı verilir, fakat eşitlik düşüncesine karşı hassas olan maliye-fayda dışındaki süreçlerden yararlanmalarını öngörür.

Regülasyon seçim kriterleri sorunu ile ilgili önemli ve felsefi açıdan da ilginç olan iki mevzu söz konusudur. Bunlardan ilki, denetleyici regülasyon seçimlerinin optimal yasal yapısının, bahsi geçen SRF ışığında, düzenleyici organlara SRF'yi benimseme konusunda talimat vermesinin mutlaka gerekli *olmadığıdır*. Örneğin; düzenleyici organın genel esenliği maksimize etmekle yükümlü olduğu bir yasal rejimin bizzat kendisi refahı maksimize eden bir rejim olmayabilir- düzenleyiciler refah maksimizasyonunun gerekleri konusunda hataya düşebilirler, refah maksimizasyonundan ziyade kendi çıkarlarını gerçekleştirme peşine düşebilirler, ya da regüle edilmiş taraflarca “ele geçirilebilirler” (Adler & Posner, 2006, pp. 62-123).

İkinci olarak, düzenleyici organların, regülasyon seçenekleri arasında seçim yaparken, sonuçların sıralamasında uygun ahlaki kriter Kaldor-Hicks etkinliği değil faydacı ya da eşitliği dikkate alan SRF olsa da, Kaldor-Hicks etkinliğini ya da maliyet fayda analizinin¹⁵ yakından ilgili kriterlerini benimsemelelerini sağlamak ahlaki olarak optimal olabilir. Louis Kaplow ve Steven Shavell tarafından ödemelere ilişkin dağılımın ne şekilde olacağını gelir vergisi sistemi aracılığıyla belirlenmesinin optimallığı konusunda yapılan çalışmada bu konu vurgulanmıştır (Kaplow & Shavell, 1994). Eşitliği dikkate alan SRF tarafından 1 numaralı politikanın 2 numaralı politikaya tercih edildiğini, fakat 2 numaralı politikanın Kaldor-Hicks etkin olduğunu düşünelim. Bu halde -Kaplow ve Shavell iddia etmektedir ki- 2 numaralı politika ile birlikte uygulanan ve 1 numaralı politikaya göre Pareto-üstün olan gelir vergisi sisteminde bazı değişiklikler vardır. 2 numaralı politika ve ayrıca vergi sisteminde değişiklik, SRF ışığında, -SRF Pareto ilkesine uygun olduğunda- bu nedenle 1 numaralı politikadan daha iyidir.

Bu tartışmanın sonucu şu şekilde olmalıdır: eşitliği dikkate alan SRF'yi benimseyen ve dağıtım konusuna önem veren hukuk sistemi yaratıcısı vergiye tabi olmayan kurumların ödemelere ilişkin dağılımı yoksaymasını sağlayan yasal talimatlar çıkarmalı ve bu ödemeleri vergi sisteminin tek yetki alanı haline getirmelidir. Bu tartışmaya benzer bir konu da göstermektedir ki; Kaldor-Hicks etkinliğinden ziyade genel esenliği düşünen faydacı sistem yaratıcısı, vergiye tabi olmayan kurumların politikalar arasında seçim yaparken Kaldor-Hicks veya maliyet fayda kriterini kullanmasını sağlayacak yasal talimatlar çıkarmalıdır.

Bireylerin tercihlerinin yapısı ve gelir vergisi sisteminin işleyişine ilişkin bazı teknik varsayımlara dayanan Kaplow-Shavell argümanı burada ayrıntılı şekilde incelenemeyecektir. Bu argümanı ve bu konuyla ilgili başka yazarlarca

¹⁵ Maliye-fayda analizi ile Kaldor-Hicks etkinliği benzer gözükse de farklılaşabilirler. Bkz Boadway ve Bruce, 1984, pp. 263-71.

yapılan çalışmaları ele alan oldukça zengin bir literatür çalışması vardır (Sanchirico, 2001; Avraham, 2004; Johansson-Stenman, 2005). Bu argümanın nihai olarak ikna yeteneği ne olursa olsun, bizi açık şekilde, verginin SRF'yi uygulayan düzenleyici organlar karşısındaki uygun ahlaki rolünü ve, daha detaylı şekilde söylemek gerekirse, Kaldor-Hicks etkinliği, kendisi, sonuçların ahlaki sıralaması konusunda bir dayanak olmasa da, (bazı ya da tüm) düzenleyici organların yapacakları müdahaleyi Kaldor-Hicks etkinliğinden hareketle seçmelerini istemenin ahlaki olarak gerekçelendirilebilir olup olmadığını düşünmeye sevk eder.

KAYNAKLAR

Ackerman, F., and Heinzerling, L. 2004. *Priceless: On Knowing the Price of Everything and the Value of Nothing*. New York: New Press.

Adler, M. D. 2007. Well-Being, Inequality and Time: The Time-Slice Problem and Its Policy Implications. *Scholarship at Penn Law*, Paper 169.

Adler, M. D. 2008. Risk Equity: A New Proposal. *Harvard Environmental Law Review* 32:1- 47.

Adler, M. D. 2010. *Well-Being and Equity: A Framework for Policy Analysis*. Oxford: Oxford University Press (forthcoming).

Adler, M. D., and Posner, E. A. 2006. *New Foundations of Cost-Benefit Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Adler, M. D., and Sanchirico, C. W. 2006. Inequality and Uncertainty: Theory and Legal Applications. *University of Pennsylvania Law Review* 155:279-377.

Avraham, R. 2004. Revisiting the Roles of Legal Rules and Tax Rules in Income Redistribution: A Response to Kaplow & Shavell. *Iowa Law Review* 89:1125-1158.

Baldwin, R., and Cave, M. 1999. *Understanding Regulation: Theory, Strategy, and Practice*. Oxford: Oxford University Press.

Boadway, R., and Bruce, N. 1984. *Welfare Economics*. Oxford: Basil Blackwell.

Breyer, S. 1982. *Regulation and its Reform*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Clayton, M., and Williams, A., eds. 2000. *The Ideal of Equality*. Houndmills: MacMillan Press.

Coase, R. H. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics* 3:1-44.

Crisp, R. 2003. Equality, Priority, and Compassion. *Ethics* 113:745-763.

Freeman, J., and Kolstad, C. D., eds. 2007. *Moving to Markets in Environmental Regulation: Lessons from Twenty Years of Experience*. Oxford: Oxford University Press.

Frey, B. S., and Stutzer, A. 2002. *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Johansson-Stenman, O. 2005. Distributional Weights in Cost-Benefit Analysis – Should We Forget about Them? *Land Economics* 81:337–352.

Kahneman, D., and Sugden, R. 2005. Experienced Utility as a Standard of Policy Evaluation. *Environmental and Resource Economics* 32:161–181.

Kaplow, L., and Shavell, S. 1994. Why the Legal System Is Less Efficient Than Income Tax in Redistributing Income. *Journal of Legal Studies* 23:667–681.

Layard, R. 2005. *Happiness: Lessons from a New Science*. New York: Penguin Press.

Mas-Colell, A., Whinston, M. D., and Green, J. R. 1995. *Microeconomic Theory*. New York: Oxford University Press.

Medema, S. G., and Zerbe, R.O., Jr. 2000. The Coase Theorem. In *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. 1: *The History and Methodology of Law and Economics*, eds. B. Bouckaert and G. De Geest, pp. 836–92. Cheltenham: Edward Elgar.

Ng, Y.-K. 2004. *Welfare Economics: Towards a More Complete Analysis*. Houndmills: Palgrave Macmillan.

Ogus, A. 1994. *Regulation: Legal Form and Economic Theory*. Oxford: Clarendon Press.

Salanie, B. 2000. *The Microeconomics of Market Failures*. Cambridge, MA: MIT Press.

Sanchirico, C. W. 2001. Deconstructing the New Efficiency Rationale. *Cornell Law Review* 86:1003.

Varian, H. R. 2006. *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, 7th ed. New York: W. W. Norton.

Viscusi, W. K., Harrington, J. E., Jr., and Vernon, J. M. 2005. *Economics of Regulation and Antitrust*, 4th ed. Cambridge, MA: MIT Press.