

第一篇

导 论

1

简要自传

在本世纪初，我母亲还很小时，就随全家从奥地利来到美国。与此同时，有着德国和俄罗斯血统的父亲一家也来到了这里。我出生于 1930 年，是五个孩子中最小的一个。我家住在芝加哥西区的一套公寓里，离当时的西尔斯（Sears）世界总部很近，在那里我生活了 25 年。我们所在的地区不大，但很安全，邻居们还共同修建了宽敞的道路通往喧闹的市区。在这个地区居住的大部分是意大利和犹太家庭，他们对欧洲非常怀旧。在 30 年代末期，这些人家大部分都是乐观向上的。勤奋地工作、聪明的头脑和准确的投资给他们带来了丰厚的收益。他们极其重视教育，但主要是为了通过教育来改善生活状况。那时，强调努力工作并没有给年轻人造成什么心理压力，对家庭并不富裕、英语水平也不太好的人来说，要在这个刚刚摆脱大萧条的环境中取得进步是比较容易的。抚今追昔，当时的经历对我的成长颇多教益。

这个地区的大多数家庭都对美国的教育体制一无所知，至少我家是这样。所以我们在选择高校时，说不清自己想学什么，该学什么。我到大学读书就是为了将来能有个工作做，所以我想找

个离家最近、收费最低的学校上，于是就选择了走路就可到达的不收学费的市立初级学院学习工程学。到 1953 年我从伊利诺斯大学毕业，拿到经济学专业证书时，我还在其他四所学校学过工程学、林学和哲学等；另外，我还大量地打短工，包括在芝加哥剧院做引座员和开出租车。

从伊利诺斯大学毕业后，我开始服兵役，朝鲜战争的失败大大缩短了我服役的期限。我又进了西北大学研究生院学习并于 1959 年获得经济学博士学位。在校期间，我一度对自己能否完成学业没有把握，于是我同时在西北商业学校读书并拿到了工商管理硕士学位。我那时的论文中有一部分内容是研究商品的品牌，研究大做广告的品牌和根本不做广告的品牌之间的竞争，这篇论文发表在《经济论坛》杂志上。这是我发表的第二篇文章。我第一篇文章是在完成博士学位以前写的，题目是《垄断竞争均衡的性质》，是我在密歇根大学就任自己的第一个学术岗位后不久由《政治经济学杂志》发表的，也是我对这家杂志所做的惟一贡献。这第一篇发表的文章以《垄断竞争均衡的性质》为题，是我获得博士学位之前写下的，当时发表在《政治经济学杂志》上。那时我在密执安大学刚刚获得一个学位。那个年代没有几个研究生能发表文章，所以这几篇文章对于本不想以撰文为生的一些人来说，是一个出乎意料的开端。

1955 年，我还在西北大学时，丽塔·科拉曼（Rita Coleman）和我喜结连理。我有幸在少年时代就认识了她，那时我们都在芝加哥西区居住。她的父母分别来自波兰和俄国。我们的相识和婚姻是建立在共同需要和共同兴趣基础上的“天作之合”，就像我们双方的父母由于同样的原因住在同一栋楼里一样。我们两人可以说是“青梅竹马”。当我从军队退役归来开始攻读工商管理硕士学位时，她已从芝加哥大学毕业，在那里的一家出版社工作，正打算换个地方。我们的友情日益发展，不到一年就双双坠入爱河。婚后我们住进芝加哥北区离西北大学很近的一家公寓。丽塔全天

上班，我则获得了西北大学的奖学金，维持一家生计已经有余。正是在她的帮助下，我的学业才得以继续。她擅长理家，简直令我无可挑剔。在我们共同生活了 33 年，并有了 4 个孩子之后，我们依然相亲相爱。

1958 年，我开始在密执安大学执教，但只有两年。后来，我决定去加州大学洛杉矶分校（UCLA），当时也没有过多的想法，但以后的事实证明这个决定太明智了。1960 年，洛杉矶分校许诺给我的年薪大约是 6500 美元，比密执安大学多 400 美元。当时密执安大学不想放我，劝我说 400 美元不是个大数目。我说既然不是大数目，那就请给我的工资加 400 美元吧，结果密执安大学根本就不给我还价，他们认为这 400 美元对我、对我的妻子和新生的女儿都不重要。一听这话，我马上开车就走，日落之前就到了洛杉矶。这是个真实的小故事，但并不是我离开密执安大学的全部原因。我之所以做出这一决定，也许还有那种对城市生活的向往，那种在芝加哥 28 年的生活中培养起来的偏好。在宁静、迷人的安尔伯生活了两年，这种念头仍萦绕于怀。

我的教书生涯大部分是在加州大学洛杉矶分校（从 1960～1963 年，又从 1971 年到现在）和密执安大学（1963～1971 年）度过的。我还是胡佛研究所的高级研究员，海军分析中心的高级分析专家。1986 年我成为洛杉矶分校荣获亚瑟·安德森铝椅教授称号的第一人。

我上大学时，就被经济学强烈地迷住了。对我来说解释一种经济系统的功能完全是一个崭新的课题。学习了价格机制的调节功能以后，我对经济学的热情一发不可收拾。因为它给你提供了一种现成的理论，去解释一种分权化的经济是如何运作的，而这种理论又显示出其蓬勃的活力，这一切都深深地打动了。还有一点，竞争中体现的自利原则所展示的那种造福社会的力量，也给我留下了深刻的印象。当时我并不知道那是亚当·斯密（Adam Smith）理论的核心问题——分权化社会所具有的那种调节功能

——引起了我浓厚的兴趣，使我对研究这一问题乐此不疲。我的研究并不是按部就班进行的，但主题则很明确，那就是研究这种协调机制的整个体系（包括市场的作用、企业在市场中的一般性质以及法律为实践中的合作大开绿灯的体制）。

我对这一问题的研究方法及研究风格已完全体现在这两卷书中。我的主要工作是进行实证性的推理和收集有关证据，但对于规范性的问题也会直截了当地予以讨论。与流行的做法相比，我偶尔也使用数学方法，但更注重运用语言和几何图形；这并不意味着我对数学方法有什么偏见，它只表明，当我用精确的文字和简明的几何图形来表达自己的思想时，我对自己的理论更理解、更自信。这种习惯也许会使我放弃一些课题，但它能促使我深入研究问题的本质。一般说来，只有抓住问题的核心，才能把问题明确地表述出来，并且用简明的方法来进行分析。这种研究风格有利有弊，但对我来说，它最大的好处是能和更多的听众进行交流，因此是利大于弊的；而对于其他很多经济学家来说，这个方法显然并不合适。

尽管我的大部分著作研究的是被经济学称为产业组织的问题，但读者很快就会发现，其他经济学家在研究这一领域时普遍使用的那两种方法，即产业研究方法和博弈论，我却弃而不用。这不是出于偶然，而是源于我的信条，那就是（至少对我来说），用这些工具研究自己感兴趣的题目不太顺手。这些课题就是关于分权型经济中的协调原则。我还在学习经济学时就发现，产业经济学的特点在于注重细节且成果甚丰，但大局观不够。他们研究分权型经济问题时，就像欧洲人家庭学习西方文化一样：缩小视野，把握细节，从中得出某些指导性的理论。但这种方法对那些更看重理论研究，以求具有更大的概括能力的人来说，就算不上什么称心如意的方法了。不过我认为，近来人们利用产业研究的成果来检验各种理论已经颇有成效。曾被用来评价政府管制效果的产业经济理论，其实比专门分析管制效果的理论要实用得多。

博弈论之问世，主要是为了研究当决策者数量很少时其相互之间会如何影响的问题，它在这方面有文章可作，至少可以说点什么道理出来；这也是它的优势所在。我感兴趣的则于是整个系统的力量使得这些决策者的相互影响变得无足轻重。只有对少数决策者之间因相互算计而产生的完全属于策略的行为来说，这个分权化的、竞争的系统才能起作用。因此之所以能用分权化这一概念来进行这种分析，完全是由于一个事实，单个人或极少数人如何行事在分析时可以完全不予考虑。这实际是说，本行业企业所采取的、禁止外部企业进入的这些策略性手段，根本不可能长期把更有效的组织和更高级的生产技术拒之门外。在研究分权制经济系统的总体发展趋势时，再来分析决策时应该采取什么策略，就用处不大了；特别是对非“零和博弈”环境下反复“出招”(plays)的作法，就更是如此。我讲这些并没有非要读者相信的意思，未来理论的发展也许会使我认识到自己这种想法不对，但这里只是想让大家对我的兴趣所在和整体观点有一个更清楚的了解。

尽管我一发现经济学的魅力就很快热爱它了，但对于一生主要专搞研究和发表学术著作，我当时却没有那样大的劲头。我读研究生，是想尝尝当教师的味道：用 9 个月的时间备课，参加课堂讨论，还可以有 3 个月时间来旅游、娱乐。读研究生以前，我觉得经济学已经是一门非常完善的学问了，人们所能做的，不过是学习它、讲授它，并且乐在其中而已。我不知道现在经济学专业的学生中有多少人会和我有同样的学习观念，但无论有多少这样的学生，这种学习观念本身就决定了，绝大多数搞经济学专业的人写不出专著来，当然也不至于默默无闻。事后证明我对自己将来的生活方式的设想是完全错误的。我用大量的时间研究、写作，从来没有度过两三个星期以上的假期，甚至旅游对我也失去了吸引力。我希望自己不要被别人看成书呆子，我自己在工作和家庭两方面都很满足。

尽管我很早就发表了文章，但此后我对生活的这种错误设想还是持续了一个时期。后来情况有了变化，但那并不是由于我对教书这种职业有了更深刻的认识。我从来没有为事业有成而兴奋得夜不能寐。我只不过是在写作、讨论各种思想中找寻乐趣。此外，不知道为什么，我从不羞于把自己的想法写出来，也不怕别人点出自己的错处。除了其他什么原因以外，应该说是思考的享受和不怕犯错误这两个原因，改变了我的事业。

如果我没有接触到一批真正杰出的经济学家，要想成为经济学论坛的“票友”也许就不那么容易了，不过事实恰好相反。我在西北大学经济系读博士学位的时候，那里有一群很有能力的年轻经济学家，像鲍勃·贝斯曼(Bob Basmann)、梅耶·伯斯坦因(Meyer Burstein)、鲍勃·卡洛尔(Bob Clower)、罗伯特·艾斯纳(Robert Eisner)、查尔斯·蒂伯特(Charles Tiebout)以及罗伯特·斯特劳兹(Robert Strotz)等等。在这个系里，你可以很好地了解到专业经济学家都在做些什么。但对我影响最深的还是后来成为我同事的那些人，其中最重要的几位是：阿曼·阿尔奇安(Armen A. Alchian)，他的非正统经济学方法直到现在对我都很有吸引力；R·H·科斯(R. H. Coase)，他关于企业和社会成本的研究成果对促使我写出那几篇论文具有重要影响；弗兰克·H·奈特(Frank H. Knight)，他关于人类本性的研究及其著作《不确定性、风险和利润》至今仍是我的精神食粮；阿龙·迪莱克(Aaron Director)，他总是慷慨地把自己的学术知识和深思熟虑的见解讲给别人；还有乔治·J·施蒂格勒(George J. Stigler)，他的帮助和支持使我的文章增色颇多。

25年来，施蒂格勒总是认真地阅读我的文章，并不断给予指正。一般说来，他所提出的问题都入木三分。尽管近些年来他致力于研究经济政策，而我不是，但我们能共同分享经济研究中的乐趣；而且我相信，我们对不同类型工作的重要性的看法也很相似，这也正是他愿意评论我的文章的部分原因。施蒂格勒精力充

沛，热情洋溢，他像催化剂一样推动我们迈向知识的前沿。由此看来，他确实是我的良师益友。然而与这些比起来，还是他的工作成就要重要得多。他具有非凡的才华，能在接触一个课题时就想到其丰富的内涵。等他罢手时，那个课题就变得内容非常丰富了。即使我无缘与他结识，他的著作也应对我产生巨大影响，他总是鼓励我不断创新。

在芝加哥的那些年，有一大批经济学家正在讨论我也感兴趣的问题并著书立说。经济系、法学院、工商管理学院也都有这样的经济学家（还有一些其他专业的学者）。除了科斯、迪莱克、施蒂格勒，还有罗宾·凯塞尔（Reuben Kessel）、莱斯特·泰尔瑟（Iester Telser）和彼得·帕什吉安（Peter Pashigian）。理查德·普斯那（Richard Posner）和格里·贝克（Gary Becker）是在我之后来的；米尔顿·弗里德曼的学术根基深厚，但当时他的注意力还不在于这些主题上；弗兰克·奈特（Frank Knight）则在我到芝加哥以前就已退休，但他还住在那里；施蒂格勒是奈特在芝加哥执教如日中天时期的学生，他偶尔会带施蒂格勒共进午餐。那时奈特不肯服老，他坚持上课，还有着旺盛的精力。对我来说，那段时光实在令人兴奋；我想当时的其他人也有这种感想。

施蒂格勒领导的产业组织教研室是讨论问题的中心场所，不过，在方厅俱乐部的午餐却十分喧闹。这个教研室后来名气很大，因为无论是本室教员还是外边的人，都可以在这里自由活跃地进行辩论。我第一次在芝加哥大学亮相，是在1963年到这个教研室作访问学者。他们之所以邀请我，我想是因为阿尔齐安在凯塞尔面前说了我的好话。在1963年的美国经济学会年会上我认识了凯塞尔，他问我到洛杉矶大学来是否愉快，我当时确实还说不上有什么感受，但我的回答——“我并不愉快”——却正好对了他的口味，于是他们邀请我去作访问学者。

那时我即将完成关于垄断竞争的论文，其中讨论了福利问题，重点是讨论垄断竞争中的动力机制，这个问题是我提出来的。教

研究室里很多人都参加了这篇论文的讨论，因为这个教研室本身也是一个青年教师的学术论坛。只有一个人对我的论文提出了一大堆中肯的问题。他比其他人个子都高，坐在最后一排，当然，那就是施蒂格勒。后来芝加哥大学聘请我担任该校商学院的终身教授，一部分原因就是在这个教研室的推荐。我接受了聘书。多年后，施蒂格勒告诉我，他们聘我主要不是因为我的论文，而是由于我的治学态度（垄断竞争理论对他始终没有多大的用处）。

我在芝加哥大学完成了一系列的论文，其中最为成功并引起反响的是：《为什么要对效用加以调控》、《产权理论初探》、《信息与效率新论》、《论交易成本》等。在芝加哥大学，我还和访问学者阿尔奇安合写了一篇题为《生产、信息成本和经济组织》的论文，在我任教加州大学后，我们完成了这篇论文，也引起了很大的反响。

我回到加州大学有几个理由，其中有两个原因读者也许会感兴趣。一个纯粹是学术上的，我仅仅为了这个原因就辞职而去，使大部分还留在芝加哥大学的人感到惊讶。我当时希望多教一些经济学博士研究生，而这在商学院就比较困难。商学院的学生，即使是博士研究生，其专业也往往是金融、财会或者是市场营销。即使有些商学院以重视经济学课程著称，但学生们的主要兴趣却在其他领域。对于将来从事工商企业管理的学生来说，经济学其实并没有太多的用武之地。我在洛杉矶的最后四年承担的一项工作，就是为本科生设计一个新的企业经济学教学大纲。

我教的课程是价格学和产业组织学，虽然属于工商管理硕士课程，但差不多也就是大学本科高年级课程的水平。经济学博士生要在经济系完成他们的博士论文和大部分学业，而我却没有多少指导论文和讲授研究生课程的经验。但这工作对于我保持业务水平，扩大个人影响，以及成为一名博学的经济学教授非常重要。在某种程度上，由于没有经济学博士生，我在西北大学所获得的一些技术性教学手段开始变得日益生疏起来。（也许有些读者会对

我游刃有余地应用这些教学手段感到惊讶，其实当我第一次来到洛杉矶大学经济系时，就承担了给全体研究生开设计量经济学课程的工作。)

如果不在经济系任教，在我芝加哥大学的境况就很难再有什么改变了。但是我过于自负，不肯求他们给我发聘书，当然，我也从来没有接到过这样的聘书。当时，科斯即将退休，我的同事和朋友们打算让我接替他在法学院的位置，本来我在那儿也担任了一些临时的教学工作。对我来说，能接替亨利·西蒙斯(Henry Simons)、阿龙·迪莱克和科斯的位置，那是一种荣誉，只有合格、胜任的人才会有这种资格，而且在很多方面都要比较理想才行，但这不是为我这个年龄的人设置的位置。不过，如果我在职业生涯的早期阶段，就脱离经济学、脱离博士研究生的工作，就太不明智了。

我没有接替科斯的位置，但也没有放弃对法学和经济学的兴趣。我继续就这个领域的问题写了一些论文。值得一提的是，我还作为主讲人(另一位就是阿尔奇安)参与了两个长期项目，就是给法学教授和联邦法官讲授经济学。这两个项目是由亨利·G·曼尼(Henry G. Manne)发起并负责组织的。我觉得，比起我能做的其他任何教学工作，让美国法学界人士学些经济学知识则更有干头。

我转到洛杉矶大学的第二个原因是经济上的。我参加了商学院同事组织的一个小组，购买了长期债券。当债券价格上涨 5% 时，我们的投机心理非常强烈。货币供给的增长速度下降了，而我们坚信货币理论会生效，因此，料想经济增长速度和利率也会下降。但利率并没有马上降低，或者说，在我们购买债券后的很长时间内都没有下降。我发现自己不停地给经纪人追加佣金，就像频繁地给宠物喂食一样。我赔得一塌糊涂，也丢尽了“面子”。罗宾·凯塞尔则一针见血地看到，对于利率问题我们还有很多东西要学。如果罗宾还活着，他会很高兴地看到我对利率有了更深

的理解。现在，我在这方面投资的损失已经非常小了（当然有些损失是不可避免的）。

正在这时，洛杉矶大学经济系主任克莱·拉弗斯（Clay Laforce）向我提供了一份工作，工资待遇诱人，任务只是为期一年的访问。对此我无法拒绝，也没有拒绝。同时，他们还招募了罗伯特·卡洛尔（Robert Clower）和弗帕斯·德莱米斯（Phoebus Dhrymes）。再加上现有的阿尔奇安、杰克·希施来弗（Jack Hirshleifer）、阿克塞尔·雷约弗伍德（Axel Leijonhufvud）和萨姆·珀兹曼（Sam Peltzman），让我感到这个系前景辉煌，加强切磋肯定没有问题。

我与芝加哥大学，尤其是与科斯和施蒂格勒的关系相当密切。但是，在洛杉矶大学完成访问后是否留在那儿，却让我感到为难。我犹豫了很久，无法抉择，这使我在两个大学的朋友也都感到头痛。不过他们倒是在取笑我的过程中得到了一些补偿，我的优柔寡断已经成了午餐会上的笑柄，而这样的餐会有些我还得硬着头皮参加。事实上，我是留在了洛杉矶大学，但我不知道自己是否真正决定要留下。在洛杉矶大学的情况倒是很好，我很高兴能和那些优秀的同事们一起工作，有机会和很多出色的研究生们相互交流，教学相长。我的愿望，即与研究生们在毕业设计中合作的愿望，也得到了充分得无以复加的满足。要说有什么可抱怨的，那就是让我指导的博士论文实在太多了！

我因留在洛杉矶大学工作成果有了一些变化。如果回到芝加哥大学，我研究的重点无疑会是涉及财产、合同、反垄断等推理论证的法律问题。而在洛杉矶大学，我把主要精力用来研究几大产业组织的问题。我回到洛杉矶时，那里的经济系还没有教研室，我创立了一个法律与经济学教研室，但主要是教产业组织理论，以便给学生提供一些实际案例，帮助他们入门。因为以前我对那时洛杉矶大学的博士生写的论文很失望，这些论文全是理论，根本没有实践作基础。我从亲身感受得知，做出示范〔对学生〕是有

益的，因此，我想通过这个教研室来改变这种局面。当时选择工业组织来研究，是一个比较好的课题，我和阿尔奇安在完成有关企业理论的论文之后，做的第一个重点项目是对“市场集中论”的观点进行评述，并提出了与之相关的新观点和新的数据。我们在《关于垄断的两种思想体系》一文中对这项工作的成果做了总结，从而引发了一场针对反垄断政策的大辩论。尽管那时在芝加哥大学经常进行有关反垄断的讨论，而且施蒂格勒已就这个题目发表过一系列的文章，但受以约伊·贝恩（Joe Bain）为代表的结构主义者的影响，仍有大多数产业组织经济学家对市场集中论的正确性深信不疑。1974年在弗吉尼亚的空中大厦召开的一次重要会议上，再度引发了有关这个问题的辩论（《产业集中理论的新进展》一书也因此而出版）。

在洛杉矶大学，我继续努力把理论与实践结合起来，并主要就企业、市场和公共政策等问题写了一些文章。近几年来，除了应邀为1974年由德沃里斯学院赞助，在鹿特丹举办的系列讲座准备讲稿，而占去了部分时间外，我研究的重点集中在进入障碍、企业的性质及现代公司的经济分析等方面。这些研究成果集结成一本小书出版，名为《竞争的三维：经济、法律及政治》，内容包括对完全竞争模型的再诠释，并从以上三个方面对竞争中的共性和特性做了阐述。

有趣的是，我对企业及进入障碍问题的研究，使我在理论上转了一圈之后，又回到我在芝加哥大学研究的法律问题上来。如果我当时重返芝加哥大学法学院，这个问题可能当时就成为我的研究重点。本书第一卷收入了我写的有关企业性质的全部文章，这些文章中，对所有权进行解释的部分所占比重越来越大。研究所所有权问题，不可避免地要探索形成产权的各种前提条件，而从企业理论的研究成果出发再来考虑这个问题，就比较容易实事求是了，而这正是以前研究中的缺陷所在（请重点参考第一卷中与莱恩（Lehn）合写的《公司所有权结构的决定因素及其结果》一

文)。

一个没有写作计划的人，现在却面临一个任务，即把已经发表和将要发表的论文编纂成册，这确实不是件容易的事，更何况是一本题为《论经济活动的组织》的书。因此，我惊讶地发现，原来这是一个以所有权为主，以市场结构、伦理道德、政策方针和政治为辅的分析结构。本书第一卷的文章主要讨论所有权问题，第二卷则更多地讨论那些次要问题；另外，这两卷都收入了一些我新写的文章。

2

所有权问题的研究结构

社会科学和哲学对所有权问题的研究由来已久，但一直未能与经济学对所有权的研究融合起来，这种情况直到 R. H. 科斯发表《社会成本问题》（1960 年）一文以前都未改观。本章主要目的是对这些讨论进行一番梳理，特别要指出本卷中的几篇文章在这个次序中的地位。近年来有关文献有一个共同特点，那就是讨论的焦点往往并不是所有权本身，这一点再没有比科斯那篇论社会成本的著名文章更明显的了。他研究的题目是外部性，而不是所有权。他写此文意在说明，人们所接受的关于“外部性”的看法是错误的，但他并不想根据所有权的某种理论作出什么结论。再一个例子是对政府管制的研究，如价格控制、最低工资、利润限制等等。就政府调控的意义本身来说，这种讨论完全正确。然而，有效调控的实质就在于，对界定所有权的那一组权利加以限制，但大量文献的作者却在尚未认识到这一事实以前，就大谈其所有权经济学了。

这些著作大多既不正面研究所有权，又不把所有权问题作为中心，自然也就不可能提出所有权经济学的清晰结构。本章则提

出以下简明的框架：

A. 已经存在的所有权。

- (1) 所有者的身份（或权利的分配）；
- (2) 对所有权各项权利的限制；
- (3) 所有权的规范标准和道德标准。

B. 自发生成的所有权。

- (1) 通过个人行为配置资源；
- (2) 通过合作配置资源：工商企业（公司）的管理；财富分配与有效控制。

已经存在的所有权

本文采取的方法是：首先把所有权中的一组权利作为一个既定事实接受下来；然后考察，如果改变所有权据以界定的法律结构之某些特性，会产生何种结果。本文无意由此使这组具体权利变得更为合理，也不想考察法律结构实际会发生什么变化。而只考虑两种主要前提的变化：一是改变合法所有者的身份后会产生什么结果？{例如}控制牛群不要乱跑的权利，如果由农民或是由牧人分别来掌握，会有什么不同结果？二是所有者本来有权以各种可能的价格出售自己产品的权利，但是，如果改变这组权利的内容，例如从法规制度上禁止他这样做，会有哪些不同结果？

所有者的身份（identity）问题

这个问题产生于科斯论《社会成本问题》的文章（1960年），他在该文中提出：怎样通过市场协商消除或减少私人成本和社会成本之间的差距？科斯分析了市场协商的两种情况，按今天的术语也可称之为“两种模型”。一个是假定不存在交易成本（交易成本为零），另一个假定交易成本大于零。他的结论是，如果交易成

本为零，市场协商就可以消除外部性；如果交易成本大于零，与外部性类似的一些东西就会保留下来。就是在这里，科斯发现传统的外部性理论论述的内容有错误。总之，这两个模型说明了传统理论并不正确。

科斯的论文挑起了一场争论，主要是争论第一个模型是否真实。因为这个模型不仅假定交易成本为零，而且假定不存在收入效应（以及竞争限制了各种协商）。科斯本人认为，第一个模型只是为第二个模型提供一个基础，后者假定交易成本大于零才更符合实际（但问题是仍然不谈收入效应）。但由于他和批评他的人都急于下结论，以至无法否定第一个模型的重要作用。其实，该模型绝不仅仅是一个基础，相反，它才是争论的核心。

受到科斯批评的学者们的理论，其实与收入差别或交易成本大于零问题毫无关系。从新古典经济学的角度看，面粉厂烟尘的污染作用对附近的洗衣店之所以是一种外部性，并不是因为它使洗衣店主变穷，也不是双方存在着不可克服的交易成本，而是因为烟尘增大了洗衣的成本。从科斯提出的这些挑战的内容来看，他不考虑那些与传统理论的基本论断无关的复杂问题，是完全正确的。如果科斯第一个模型分析的是一个与此无关的世界，那么，传统理论当然也与此无关。传统理论关注的是两种行为互相影响所产生的成本，并就此得出结论：这种互相影响导致资源的无效使用。但传统理论却忽略了市场协商能否解决或改善这种低效状态的问题。

科斯没有从这个角度展开批评，而传统理论也确实忽略了潜在成本在引导人们决策时所引起的关键作用。科斯所分析的中心问题是，正是由于潜在成本的激励，人们才会采取行动去改善各种可能存在的外部性问题。这种说法使潜在成本俨然成为世界的主宰。那么，怎样才能更好地表述这个内容呢？这就需要排除一切障碍，进行充分的自由协商。而潜在成本只是市场协商的产物。

科斯的第一个模型指出了传统观点的缺陷，因此更具有本质

意义。科斯最大的贡献在于，他根据交易成本确实存在这一事实来分析传统观点，指出传统观点未曾发现的逻辑矛盾：要改善外部性问题，其实不止有一种政策选择：一是规定由面粉厂的所有者负责解决这个问题，二是让洗衣店的所有者自己承担烟尘污染带来的成本。科斯的这种态度与传统观点相反，他通过使用第二个模型来说明，上述两种选择究竟哪种更好。这个结论单从理论上讲是说不清楚的，但对传统观点的批判力就远不如第一个模型更彻底。因为正是第一个模型指出了谁来承担〔市场〕失效的责任，才使人们认识到潜在成本所起的重要作用。

科斯使用的那种分析技术，除了能说明潜在成本重要性以外，附带着还对所有权理论作出了贡献。为了进行分析，他假定财产（所有权）的各种权利都已详尽规定并受到充分尊重，再考虑到既无交易成本也无收入效应（以及各种竞争条件）的情况，由此就形成了他的具体模型。然后他提出了一个问题：如果让农民或牧民控制牛群的走向，将对（外部性）产生哪些不同影响？如果让农民或火车的所有者控制火车喷出的火星，又会有哪些不同影响？考虑了这些问题以后，我们才开始理解，在什么时候（改变）所有者的身份，就会影响资源配置的结果，什么时候则不能。在既无交易成本又无收入效应的模型中，不管谁拥有相关的权利，市场协商都会产生相同的两种产出组合，它们都是有效率的。

如果生产是有效率的这一结论能够成立，就不会激起实际发生的那场争论，因为这一结论只是价格理论即竞争市场能有效配置资源这一标准推论的具体运用，而根本无须考虑谁是所有者。但是科斯给这种市场有效的结论增加了一个前提，即只有当无论哪个人或哪些人被确定为有关权利（entitlement）的所有者，产出的有效组合都不会改变时，这一结论才能成立。由于假定了不存在收入效应，就有助于人们得到这种补充结论。在这两种权利配置格局中，如果某一种格局即所有权的配置方式使农民变富，使牧民变穷，而又不存在收入效应，我们就可确信，每个人在相关产