

# 信息不完全条件下交易中的诚信问题分析

江晶晶 单超

(中国电子信息产业发展研究院,北京 100048;中国人民银行营业管理部,北京 100045)

**【摘要】** 在我国市场经济逐步完善的过程中,交易中的信用问题十分突出。首先将信用概念的予以量化,并建立经济模型,模拟信息不完全条件下的交易达成过程,分析诚信对交易行为的影响。研究发现信息不完全获取方对对方的评价往往过高,而交易不能达成的主要原因是信息不完全获取方错误评价对方的信用情况,而市场竞争在一定程度上可以抑制不诚信行为的发生等结论。在此基础上,提出强化市场竞争与信用环境建设等政策建议。

**【关键词】** 信用;信息不完全;信息不对称;预期  
**【DOI 编码】** 10.13962/j.cnki.37-1486/f.2014.06.007  
**【中图分类号】**F016 **【文献标识码】**A **【文章编号】**2095-3410(2014)06-0046-08

## 一、引言

市场经济中,市场是资源配置的主要手段,通过众多商品的交易者在市场上的竞争,形成均衡价格,促使交易得以完成。依据西方古典经济理论的假设,市场是完全竞争的,也就是说,交易的双方只需要依据市场的均衡价格交易商品,经济就可以达到最有效率的状态。笔者认为,这种认为交易双方信息完全且对称的假设过于简单。实际上,在大多数情况下,交易双方占有的信息处于不对等的状态,即至少有一方掌握的信息是不完全的,因而,他在交易中处于被动的地位,相对另一方没有任何优势。

在交易双方均为“经济人”的假设下,这种信息上的不对等势必会引起增加交易过程中的信用风险等不良现象,进而为我国社会主义市场经济体制的构建和完善设置了重重壁垒。从这个层面上来讲我国要想建立并完善社会主义市场经济体制,就必须满足一个基本条件——诚信<sup>①</sup>。而信用制度正是建立在诚信基础上的契约关系,有诺必践,违约必究。没有信用,经济的运行就得承受高额的成本,相反,

若社会成员以诚信为先,经济运行势必十分顺畅。面对这个问题,国内有学者从企业产权、政府行为规范和信用评级等多角度予以探讨,并结合我国社会现实对我国现有的诚信状况做出初步评判,认为我国改革开放三十多年来,经济建设取得了辉煌的成就,可是,诚信体系或信用制度却始终没能有效地建立,致使目前我国社会上信用缺失的现象普遍存在。在经济领域,缺乏诚信的现象更为严重,虚假广告、商业欺诈等现象比比皆是。这些不良现象的持续存在会严重扰乱我国市场经济秩序,使原本就不完善的市场经济体制变得更加脆弱,进一步扩大了我国市场配置效率与发达国家的差距,在经济全球化的大趋势下,阻碍了我国企业在全局市场中适应能力和竞争能力的提高,同时也不利于我国公民道德素质的提高。

对市场经济条件下信用的认识,在我国,以道德领域的论述居多。因此,从经济理论入手,对信息不完全情况下的交易与资金收付行为进行分析,希望能够有助于理论界完善对信用问题的研究,对解决

**【基金项目】** 本文是国家社会科学基金项目“我国银行业资本监督的尺度研究”(项目编号:12CJY112)的阶段性成果。

**【作者简介】** 江晶晶(1984-),女,江西南昌人,中国电子信息产业发展研究院经济师,经济学博士。主要研究方向:新制度金融学、互联网金融理论与实务。

我国在建立和完善社会主义市场经济体制过程中的信用缺失问题有所裨益。

## 二、文献综述

从经济学的角度来看,国外学者对信用问题的经济学分析主要体现在信息经济学领域的相关研究中。信息经济学是建立在西方经济自由主义的哲学基础之上,以市场和价格理论为核心的一门学科。“信息经济学”这个概念由 J. Marschak (1959) 最先提出。J. Stiglitz (1961) 在《政治经济学》杂志上《信息经济学》一文的发表,标志着这个学科与分析方法的形成。在信息经济学的发展过程中,虽然始终没有明确提出其与诚信行为的关系,但 2001 年度诺贝尔经济学奖获得者 G. Akerlof、M. Spence 和 J. Stiglitz 对信息经济学的连贯性研究,为我们从经济学的视角探讨信用问题,提供了理论和方法基础。<sup>[1] - [4]</sup>

在对信息不完全下,交易与资金收付行为的研究中,Bagehot (1971) 首次把交易者区分为知情交易者和不知情交易者,并研究了做市商行为和市场价差。C. Galail (1983) 首次正式使用了“信息成本”的概念,并用简单的单时期模型证明了 Bagehot 的结论:信息成本导致价差存在。G. Milgrom (1985) 在信息模型中引入了动态因素,认为交易是信息的传递。他的序贯交易模型<sup>②</sup>表明,信息不对称下的逆向选择行为足以产生价差,他认为在某种条件下,逆向选择有可能导致市场的崩溃。随后,E. O' Hart (1987) 对 G. Milgrom 的模型进行了扩展与修正,进一步完善了序贯模型。与此同时,Kyle (1985) 在理性预期的框架下,提出了批量交易模型,用于研究知情交易者的交易策略问题。他重点论述了一个问题:采用什么样的策略才可以使知情交易者的信息产生最大的收益。具体来说,就是研究如何在博弈过程中利用信息的优势,使得交易者通过不诚信的行为攫取到最大的利益。在 Kyle (1985) 之后,又有 F. Viswanathan (1993)、Kyle (1989)、H. Subramanyam (1992) 完善与扩展了该模型,用以研究多个知情交易者参与下的交易策略、交易价格和所得收益的关系。A. Pfleiderer (1988)、F. Viswanathan (1990) 以交易时间为维度,分别考察了一个交易日与一周之内不知情交易者的交易策略。Seppe (1990) 从交易量

入手研究了相关问题。<sup>[5] - [8]</sup>

从目前国外对信息不完全条件下交易行为的研究来看,他们着重分析了信息不完全下的市场结构和交易策略<sup>[9] - [11]</sup>,对于如何解决信用问题并没有予以强调和论述;而国内的研究者近年来以信息经济学为工具,分析研究了当前中国社会经济中各种经济现象<sup>[12] - [15]</sup>,但研究信用对交易影响的文章比较少。尽管如此,这些研究成果仍具有一定的理论指导和借鉴意义。

## 三、理论前提和模型假设

### (一) 理论前提

本研究所要探讨的诚信问题是指在交易中的诚信,确切地说,是在交易达成与资金收付过程中的诚信。在交易过程中,交易双方对信息的占有无外乎以下三种情况:交易双方均占有完全的信息、交易单方占有完全的信息和交易双方都不占有完全信息。对于第一种情况,完全竞争市场假设下的古典经济学已做充分研究,不在讨论之列。而对后两种情况,笔者认为由于交易者信息不完全在交易过程中的广泛存在,它可以认为是经济生活中的一种常态。特别是,我国由计划经济向市场经济模式转变的今天,诚信问题凸显,而以信息不完全或不对称为背景的交易过程往往与诚信问题紧密相连,是研究的重点,将在后面各部分详细阐述。

作为“经济人”,交易者会对各种事物带来的效用做出理性地权衡与取舍。“各人的利害关系必然会促使他寻求有利的用途,避开不利的用途。”<sup>③</sup>经济人对事物会有基于自身效用的评价,对待诚信也不例外。首先,诚信作为人们的一种效用感受,对于同一种不诚信行为刺激会存在一个边际变化趋势;其次,在不同的情况下,在其他方面(特别是物质资料)满足程度不同时,人们对他人和自身信用状况的评价会存在差异。这其实是肯定了“经济人”假设对人类行为的复杂影响,“经济人”会在不同种效用之间进行权衡,发现究竟是诚信还是其他东西对他来讲更重要,并获取它,而会不在意对他显得不重要的东西,以获得自身效用的最大化;再次,我们还要强调物质资料对人类生存和发展的重要作用。在与精神层面的事物进行比较中,人们往往最先考虑满足自身生存与发展的物质条件。

## (二)模型假设的表述

1. 假设交易的双方都是理性人,且是物质风险规避者,即有  $u' > 0, u' < 0$ 。具体说,交易的双方认为货币带来的边际效用是递减的。

2. 交易双方随着交易中货币收付金额的变化,对诚信感受的边际变化趋势方向始终不变,即非严格递增、非严格递减或不变<sup>④</sup>。

3. 假设信用的感受是可以度量的,度量范围为  $[0, 1]$ , 0 代表极端不诚信,或者说道德沦丧,1 代表诚信,  $(0, 1)$  代表不诚信,是诚信向道德沦丧的过渡,从 0 到 1 意味着评价者对不诚信行为的厌恶感由强到弱。交易双方都会对信息完全获取者进行信用评价(其中信息完全获取者是对自我评价)。交易只有在信息不完全获取者认为信息完全获取者是诚信时才能达成。

4. 交易双方对信用评价标准的两种假设<sup>⑤</sup>。

(1)简化形式。信息完全获取者与信息不完全获取者对信息完全获取者的不诚信感的增加随不诚信行为的次数或程度的增加而边际递减。也就是说,随着行为次数的逐渐增多或程度的逐渐加大,双方对不诚信行为都反应得越来越麻木。

(2)存在“物质第一位”的效用权衡。交易中的资金收付必然导致一方货币的增加和另一方货币的减少,货币对人的效用在于它是商品的交易符号,可以用来购买商品。当一个人拥有的货币数量很少时,他在交易过程中更加关注自己获得的物质效用,也就是说更加关注他人是否诚信,而对自身行为的评价不会过多从信用角度考虑,因为这时自己物质上的满足比精神上的诚信感更为重要,而他人的诚信与否直接影响到自己物质上的获得;当一个人拥有的货币量很大时,他在交易中就会强化对自身诚信的要求,而对他人的不诚信行为所带来的自身物质损失采取渐于宽容的态度,因为这时他物质上已经富足,精神上自我的诚信感显得十分重要,而且此时的信用所包含的意义不只反映在精神本身,还在于名声、信誉等直接与其获得更多物质利益相连的重要因素。

5. 假设交易过程中,货币收付的额度足够巨大,以至于能够引起假设 4(2)中现象的发生。

## 四、模型的建立与静态分析

如第三部分所述,交易者在交易时存在三种信息获取状态,我们主要分析存在信息不完全的后两种情况,它们可以细分为:收款者信息不完全、付款者信息不完全和双方信息都不完全。

### (一)收款者信息获取不完全

这种情况在经济生活中出现的范围很广,可以用上市公司支付股东股利作为一个例子。在我国,上市公司存在着大量的信息虚假披露的问题。作为股民,特别是中小投资者,往往处于信息不完全的地位,而上市公司作为对信息的垄断者是信息的完全方。股民并不清楚公司的真实业绩如何,更不清楚公司该支付多少红利。

在这种收款者信息获取不完全的分析中,对信息完全获取者即付款人而言,他的支付区间是  $[0, P_1]$ ,  $P_1$  是实际应支付价格。支付 0 时,付款人对自己的信用评价是 0, 支付  $P_1$  时,付款人对自己的信用评价为 1。基于假设 4(2)<sup>⑥</sup>,从支付价格 0 开始,随着支付的增加付款人自身拥有货币量急剧下降,由于物质重要性的凸显,他更看中货币,强化对他人的信用要求而忽视对自己的信用要求。对自己评价时,每一单位货币带来的自身信用增量减少。反过来讲<sup>⑦</sup>,从支付价格  $P_1$  开始,付款人在利用他自身的信优势减少支付的过程中,随着更少的支付,自己拥有的货币增多,物质财富上得到满足,他对自身信用的要求增强,每一单位少支付的货币所代表的信用减少量增加。如果信用评价的边际呈固定数量变化,付款人对自身信用评价的边际函数为:  $c = \frac{2}{P_1}$

$-\frac{2P}{P_1^2}, P \in [0, P_1]$ , 评价函数为:  $C = \frac{2P}{P_1} - \frac{P^2}{P_1^2}, P \in [0, P_1]$ 。

对于信息不完全获取者即收款人而言,他会对付款人的行为做出评价。他所面对的收款区间是  $[0, +\infty)$ , 其中可接受的收款区间是  $[P_2, +\infty)$ , 即收款人认为价格 0 代表对方信用度为 0, 收款价格为  $P_2$  或以上是他可接受的, 对方信用度为 1。这种信用评价也存在着边际递减的趋势。随着收到货币的增加与自身物质的富足,收款人对自身信用的关注增加而淡化对他人的信用要求,也就是后面收到的货币的作用比前面收到的货币的作用小,收款人

对新收到货币所代表的付款人信用增量的评价比前面的低。若边际以固定数量递减,其边际递减的信用

用评价边际函数为: 
$$\begin{cases} c = \frac{2}{P_2} - \frac{2P}{P_2^2}, P \in [0, P_2] \\ c = 0, P \in [P_2, +\infty) \end{cases}, \text{信用}$$

评价函数为: 
$$\begin{cases} C = \frac{2P}{P_2} - \frac{P^2}{P_2^2}, P \in [0, P_2) \\ C = 1, P \in [P_2, +\infty) \end{cases}。$$

(二)付款者信息获取不完全

付款者信息获取不完全的情况在日常生活中较收款者信息不完全更为普遍。一般在实物交易的情况下,这种现象比较容易发生。商品的买者比商品的卖者所了解的信息要少,在商品的定价和出售过程中,商品的卖者占有绝对的优势。我国目前存在的虚假广告等违法行为就属于这类情况。其实,这个范围不仅包括了违法行为,在日常生活中,消费者在选购商品时总是比商家了解的商品信息少。这种交易也涉及诚信的评价,包括收款人对自身的评价和付款人对收款人的评价。

在交易过程中,收款人面临的收款价格区间是  $[P_3, +\infty]$ ,  $P_3$  是收款人应当向付款人收取的真实价格,即在双方信息对称的情况下的价格,在完全竞争市场上表现为交易标的物的市场价格。此时,收款人对自身诚信的评价为 1,随着索要价格的增加,收款人对自身诚信的评价降低,直至减少为 0。在这个过程中,随着收款人拥有货币的增加,物质上逐步富足,自身诚信要求凸显,他对自己多索取一个单位货币的信用减少量的评价递增。采用边际以固定数量变化,他对自己信用评价的边际函数为:

$$\begin{cases} c = \frac{2}{P_3} - \frac{2P}{P_3^2}, P \in [0, P_3, 2P_3] \\ c = 0, P \in [2P_3, +\infty) \end{cases}, \text{信用评价函数为:}$$

$$\begin{cases} C = \frac{2P}{P_3} - \frac{P^2}{P_3^2}, P \in [P_3, 2P_3] \\ C = 0, P \in [2P_3, +\infty) \end{cases}。$$

对于付款人而言,作为信息不完全获取者,他所对应的付款价格区间为  $[0, +\infty)$ ,其中可接受的区间为  $[0, P_4]$ 。在这个范围内,付款人认为收款人是诚信的。当收款人索要的价格超过  $P_4$  时,付款人认为收款人不讲信用,他对收款人的信用评价会降低,

随着支出的增加,货币量和物质财富的减少,使他对对方的诚信要求增加,付款人对对方的不诚信行为变得越来越敏感。因此,收款人每多索要一单位货币造成的付款人对其信用评价的下降量递增。若边际以固定数量变化,付款人对收款人信用评价的边

际函数为: 
$$\begin{cases} c = 0, P \in [0, P_4] \\ c = \frac{2}{P_4} - \frac{2P}{P_4^2}, P \in [P_4, 2P_4], \text{信用评价函} \\ c = 0, P \in [2P_4, +\infty) \end{cases}$$

数为: 
$$\begin{cases} C = 1, P \in [0, P_4] \\ C = \frac{2P}{P_4} - \frac{P^2}{P_4^2}, P \in [P_4, 2P_4]。 \\ C = 0, P \in [2P_4, +\infty) \end{cases}$$

命题 1:在收款人是信息完全获取者的交易过程中,交易双方都存在一个价格底线。这个价格底线的数值大致在双方各自心理预期价格的 2 倍<sup>⑧</sup>左右。突破这个价格底线对收款人来说,意味着已经失去理智,要任何的高价都是没有区别的;对付款人来讲,就会彻底放弃对收款人诚信交易的幻想,不论收款人如何要高价,他都不会对这个价格做出任何反应。

(三)交易双方的信息获取都不完全

双方的信息获取都不完全并不是一个特例,这种情况在日常的经济交易中也是很常见的。它主要表现在交易双方均无法取得标的所有信息而不能开出应收或应付的准确价格。它在中介交易和玉石、古董买卖等领域中较为典型。在这种情况下,双方都是在评判对方的诚信程度。

在这种情况下,收款人对应的和可接受的区间分别是  $[0, +\infty)$ ,  $[P_5, +\infty)$ ,他对对方的信用评价

边际函数为: 
$$\begin{cases} c = \frac{2}{P_5} - \frac{2P}{P_5^2}, P \in [0, P_5] \\ c = 0, P \in [P_5, +\infty) \end{cases}, \text{信用评价函}$$

数为: 
$$\begin{cases} C = \frac{2P}{P_5} - \frac{P^2}{P_5^2}, P \in [0, P_5] \\ C = 1, P \in [P_5, +\infty) \end{cases}。$$

付款人对应的和可接受的区间分别为  $[0, +\infty)$ ,  $[0, P_6]$ ,他对对方的信用评价边际函数为:

$$\begin{cases} c = 0, P \in [0, P_6] \\ c = \frac{2}{P_6} - \frac{2P}{P_6^2}, P \in [P_6, +\infty) \end{cases}, \text{信用评价函数为:}$$

$$\begin{cases} C=1, P \in [0, P_6] \\ C = \frac{2P}{P_6} - \frac{P^2}{P_6^2}, P \in [P_6, +\infty) \end{cases}$$

命题2:当  $P_5 > P_6$  时,有且仅有一个价格  $\frac{2P_5P_6}{P_5 + P_6}$

可以使交易双方对对方的信用评价相同。小于这个价格,收款人对对方的信用评价低于付款人对对方信用的评价;大于这个价格,付款人对对方信用的评价低于收款人对对方的信用评价。只有在这个价格,双方的相互评判才相同,但仍然形成不了交易,因为,在这个价格下,双方都认为对方是不诚信的。

#### (四)三种情况的比较分析

以上对三种情况下信用——价格模型进行了设定和初步分析。这三种情况在正逐步向市场经济转轨的中国都存在,不诚信的行为是不利于人民生活水平提高和经济建设的顺利进行的。同时在以非完全竞争的市场为常态的经济生活中,交易双方处于信息不完全或不对称的状态中,因此诚信也是交易的一个约束条件,人们会根据自己对对方的诚信评价来选择交易与否,但同时也增添了交易成本。通过对比,我们对三种具体情况又有以下详细分析:

##### 1. 交易达成条件的分析

命题3:交易不能达成的唯一原因是信息不完全获取者的对对方诚信的误判,认为对方不诚信。也就是说只有信息不完全获取者对对方诚信误判时,交易才不可能达成。

这里提到的误判,其原因归根结底是信息不完全或者不对称。信息不完全获取者的心理预期很可能与实际发生偏差,产生一个根本不可能的“诚信价格”,最终导致交易不能达成。相反,当信息不完全获取者的预期价位向不能达成交易的异侧偏离时,交易可以达成,但信息完全获取者很可能有机会从交易中捞取额外利润,只有在信息不完全获取者的心理价位与信息完全获取者认为的实际价格相符时,才能实现公平交易<sup>⑨</sup>。由此,也引出了下文关于信用与货币的替换关系分析。

##### 2. 信用与货币的替换关系分析

由于交易双方的信息存在不完全或不对称,使得信息完全获取者拥有信息优势。如上文所述,在达成交易的情况下,信息完全获取者很容易获得额

外利润。这主要表现在有信息优势转化而成的信用评价优势,也就是由于信息不对称导致对方对自己的信用评价高于自身对自己的信用评价,但同时也给整个社会带来诚信损失或者叫诚信缺失。

命题4:信息完全获取者的诚信减少可以用等价货币予以交换,在交换过程中存在单调变化的边际替代率。只有信息完全获取者认为减少的诚信的边际效用与增加的货币的边际效用相等时,他才愿意替换<sup>⑩</sup>。

从诚信的角度来考察,信息完全获取者依靠信息优势获得额外利润,实际上是用自己的诚信与货币交换。在付款人是信息完全获取者的情况下,实际交易价格是  $P_T$  应该在  $[P_2, P_1]$ ,付款人自身评价的信用损失为  $1 - \frac{2P_T}{P_1} + \frac{P_T^2}{P_1^2}$ ,获得额外利润为  $P_1 - P_2$ ;在收款人是信息完全获取者的情况下,实际交易价格  $X_T$  应该在  $[P_3, P_4]$ ,收款人自身评价的信用损失为  $\frac{2P_T}{P_3} + \frac{P_T^2}{P_3^2}$ ,获得额外利润为  $P_4 - P_3$ 。在整个过程中,信息完全获取者用货币所能替代的边际信用量始终递减<sup>⑪</sup>。在整个过程中,信息完全获取者信用减少带来的效用损失始终等于货币增加带来的边际效用。也就是讲,交易始终在信息完全获取者效用最大化的条件下达成。

##### 3. 信息不对称下评价机制分析

在三种交易模式中,前两种属于信息不对称范畴。在我们的模型中,我们对交易的双方采用了相同的心理假设,即“物质优先”和效用权衡。通过对两种信息不对称交易下信用——价格模型的观察,我们可以得出一个结论。

命题5:在信息不对称的交易中,除非信息不完全获取者猜中交易标的的真实价格,否则只可能在  $C=0$  或  $C=1$  时存在价格,使双方对信息完全获取者的信用评价相同,而不存在任何其他价格。同时,在这些范围里,信息不完全获取者对信息完全获取者的评价始终高于信息完全获取者对自身的评价。

这就是信息完全获取者的信息优势所带来的信用评价上的优势。也就是说,在交易双方中,信息不完全获取者不仅在价格决定方面相对于信息完全获取者具有劣势,而且在信用评价过程中,信息不完全

获取者的劣势也非常明显。在可交易时( $P_1 \geq P_2$  或  $P_4 \geq P_3$ ), 通常情况下, 信息不完全获取者会高估信息完全获取者的信用水平, 而当他一旦低估信息完全获取者的信用水平时, 交易就不可能达成。因此, 信息完全获取者在信用评价上的优势使他在交易过程中拥有绝对优势, 只有他满意才有可能成交。

### 五、预期调整与比较静态分析

在上文的分析中, 笔者假设的是交易双方仅进行一次交易, 因此在交易过程中, 信息不完全获取者无法利用以往的交易信息了解交易标的的真实信息。下面, 我们把假设放宽: 信息不完全获取者在交易后可以了解交易标的的部分或全部信息, 交易的次数也可以大于一次。

#### (一) 信息不完全获取者预期的调整

Ezekiel. Mordecai (1938) 把预期纳入了经济行为分析。之后, 静态预期出现在经济研究当中, 即把前期的实际值当作现期的预期值。Metzler (1941) 提出外推性预期的观点, 即  $t$  期的预期值等于  $t-1$  期的真实值加上预期系数乘以  $t-1$  期与  $t-2$  期真实值之差, 其中预期系数若大于 0, 则表示主体比较乐观, 预期系数若小于 0, 则表示主体比较悲观, 预期系数若等于 0, 则情况与静态预期相同。Cagan (1956) 提出了适应性预期的概念。根据这种预期的定义, 行为主体可以根据他们自己以前的预期误差来修正下一期的预期值, 它体现了行为主体对预期变量的过去全部信息的评价。John. F. Muth (1961) 提出了理性预期假设, 经济主体在形成预期

时, 将会利用他们所能得到的关于经济系统的知识, 使人们的主观预期平均等于变量的实际期望。<sup>[16]</sup>

在一次交易过程中, 信息不完全获取者对信息完全获取者信用评价函数是基于信息不完全获取者对标的物的价格预期做出的。当一次交易结束后, 信息不完全获取者拥有了交易标的, 这样, 他可以获取相关信息, 这种信息的获取可能是充分的, 也可能是不充分的。也就是说, 信息不完全获取者可以获得更多信息, 但信息的充分程度不一定能及原先的信息完全获取者。但是, 不管信息不完全获取者获得信息的程度多少, 都可以使他的价格预期发生变化。我们构造如下的预期调整函数:  $P^e = P_{-1} + \eta (P'_{-1} - P_{-1})$ ,  $\eta \in [0, +\infty)$ 。

其中  $P^e$  是本期的价格预期;  $P_{-1}$  是上期交易时的成交价格;  $P'_{-1}$  为上期交易后, 信息不完全获取者根据新获得的信息对价格的新评价;  $\eta$  是调整系数, 它主要反映信息不完全获取者在发现自己遭受货币损失后对不诚信行为的态度。 $\eta = 0$  代表信息不完全获取者对上次交易中对方的不诚信行为并不在意, 随着  $\eta$  的增大, 它所代表的信息不完全获取者对上次交易的不接受程度也就越大。上式反映了信息不完全获取者在第二次交易中, 面对第一次成交价格的偏差而对交易对方诚信的重新评估。假设第一次的成交价格为  $P_T$ , 使得付款人信息完全和收款人信息完全条件下, 信息不完全获取者对信息完全获取者信用评价函数变化为<sup>⑩</sup>:

$$\begin{cases} C = \frac{2P}{P_T + \eta(P'_T - P_T)} - \frac{P^2}{[P_T + \eta(P'_T - P_T)]^2}, P \in [0, P_T + \eta(P'_T - P_T)], \eta \in [0, +\infty) \\ C = 1, P \in [P_T + \eta(P'_T - P_T), +\infty), \eta \in [0, +\infty) \\ C = 1, P \in [0, P_T + \eta(P'_T - P_T)], \eta \in [0, +\infty) \\ C = \frac{2P}{P_T + \eta(P'_T - P_T)} - \frac{P^2}{[P_T + \eta(P'_T - P_T)]^2}, P \in [P_T + \eta(P'_T - P_T), 2P_T + 2\eta(P'_T - P_T)], \eta \in [0, +\infty) \\ C = 0, P \in [2P_T + 2\eta(P'_T - P_T), +\infty), \eta \in [0, +\infty) \end{cases}$$

#### (二) 不诚信行为的市场规避机制

命题 6: 新信息的获得使信息不完全获取者的价格预期发生变化, 交易的临界价格变为  $P_T + \eta (P'_T - P_T)$ , 这个价格较  $P_2$ 、 $P_4$  向  $P_1$ 、 $P_3$  方向移动, 当  $P_T + \eta (P'_T - P_T) > P_1$  或  $P_T + \eta (P'_T - P_T) < P_3$  时交易无法达成。

从函数关系上来看, 交易双方第二次交易能否达成, 关键在于信息不完全获取者给予上期交易对信息完全获取者信用的评价以及上期信息不完全获取者交易后获取有效信息的多少。交易后信息不完全获取者对信息完全获取者的不诚信越反感, 则新的预期价格移动幅度越大, 交易越不容易达成。同

时,信息不完全获取者在第一次交易后获取的标的物有效信息相对越多,新预期价格的移动幅度也会越大,交易越不容易达成。因此,信息不完全不利于交易的长期延续和交易双方的长期合作。

从上面的分析引申得出,市场在一定程度上存在着自发消除不诚信行为的能力。这种不诚信行为的市场规避机制根源在于信息完全获取者对利益的追逐,他不愿意放弃长期存在的利益。由于 $\eta$ 和 $P'_T$ 的存在,交易双方是否能长期维持交易关系,关键在于第一次交易中信息完全获取者的信用程度。为了使自己长期获得利益,信息完全获取者在第一次交易中会在一定程度上约束自己的行为。另外,根据命题3的结论,信息不完全获取者的信用误判导致交易失败,这种误判的原因在于信息获取的不充分。这也要求信息完全获取者通过一定的行为避免交易失败的发生。

这种规避可以从三个方面实现:

1. 控制自己开出的价格。交易的达成与否最直接反映在价格上,信息完全获取者为了交易的达成会自行控制自己的开价。

2. 披露交易标的相关的信息。这种做法是向信息不完全获取者发出信号,使对方可以对信号接收和甄别。实际上是减少双方信息不对称的程度。

3. 提出售后保障条款。这种做法旨在提高对方对自己的信任度,从而使其在相同价格水平下对自己的信用评价提高。

市场存在规避不诚信行为的机制,但这种机制发生作用也需要条件,它要求交易者都愿意保持长期的交易关系。而这种要求的存在使得市场机制在很多情况下不能发挥作用,这就要求与政府行为的搭配。

## 六、政策建议与研究展望

正如根据命题6所得结论,缺乏信用的情况下,长期的贸易难以维持,而贸易交换正是市场经济运行的一个基本条件,早在17世纪,英国思想家约翰·洛克在《论降低利率和提高货币价值的后果》一书中就已经对贸易在经济中的重要地位予以详尽的表述,因此,在新的形势下倡导诚信观念,仍然应该被政府相关部门提上议事日程,使诚信成为一种风气。

从遏制欺诈和不诚信行为的角度来看,其目的在于保护信息劣势者的权利。从命题4我们看到,信息完全获取者的信用和交易价格之间存在着一个边际替代率,且只有在信息完全获取者效用不损失的情况下,交易才可能达成。那么加大不诚信的成本就可以改变信用和交易价格之间的边际替代关系,迫使信息完全获取者对自己的行为作出新的权衡。因此,政府加大对不诚信行为的打击力度、严惩力度,加大其不诚信的成本,也可以促使社会诚信风气的形成。

命题5显示,除了 $C=1$ 和 $C=0$ 两种情况外,信息不完全获取者对信息完全获取者的评价要高于信息完全获取者对自己的评价。为了解决这个问题,可以建立信用档案,使交易标的的信息不完全获取者了解信息完全获取者的信用状况,帮助其选择诚信的交易对象。同时这对信息完全获取者也是一个约束,一旦信用档案上出现不良记录,他就不再容易寻找到愿意与他交易的对象,从而化解他交易中的不良动机。

命题2与命题3所得出的几种交易不能达成的结论,其症结在于交易中信息获取的不完全导致不信任使得信息不完全获取者对对方信用程度的错误评价。因此,信息的透明化可以有效地解决交易不能达成的问题。政府可以出台相应法规,强化对交易双方的信息披露的管理,同时有关职能部门切实负起监管责任,减少交易过程中的信息不完全,防止不诚信行为的发生,促使交易顺利达成。

在信息获取不完全的交易中,出价的先后直接影响信息不完全获取者所受损失的多少。依据命题3,价格无法协商,交易无法达成,唯一原因是信息不完全获取者的误判,他的信用评价函数离事实发生严重偏离,但是,若交易能够达成,信息不完全获取者的信息缺乏很容易使其受到损失,如果让信息不完全获取者先报价,若他想顺利完成交易,他的报价必然在信用评级函数的 $C=1$ 上,这时,一定有 $P_1 - P_2$ 或 $P_4 - P_3$ 的价差被信息完全获取者占有。如果让信息完全获取者先报价,若能成交,价格必然会落在 $[P_2, P_1]$ 或 $[P_3, P_4]$ 之内,因为信息完全获取者的报价若超过了这个范围会不可交易,同时会严重损害自己的形象,这在相当程度上可以保护信息不完

全获取者的利益。因此,出台相关的规定,让信息完全获取者必须在交易过程中先报价,从技术层面上讲可以在一定程度上避免信息不完全获取者的利益的过多损失。具体的方式是进一步开展研究的一个方向。

最后,根据文中第五部分的内容,在重复交易时,市场具有一定自发消除不诚信行为的能力。究其原因,竞争在其中起到了十分重要的作用。当信息不完全获取者在交易中可选择的交易对象不唯一时,出于长期交易的考虑,信息完全获取者必将收敛自己的不诚信行为。事实上,当市场上的信息完全获取者和信息不完全获取者的数目是一对一、一对多、多对一和多对多时,其情况可能会有很大的不同。这也是这个研究进一步开展的一个方向。

【注】

- ①诚信与信用所指的意思相同。
- ②在1985年以后,以信息经济学为基础的交易市场结构模型的研究形成了两种主要的建模方法和研究思路。一种是以 G. Miligrom 为代表的序贯交易模型;另一种是以 Kyle 为代表的批量交易模型。
- ③国民财富的性质和原因研究(上卷)[M]. 北京:商务印书馆,1972.
- ④在考察诚信度在时,没有考虑边际不变的情况。
- ⑤本研究主要以较为贴近现实的第二个假设作为分析重点,第一种简化形式未考虑不诚信行为对信息不完全获取者的物质影响,不作重点,但也是一种思路。两种假设方法下,交易者信用评价函数的边际变化趋势(即边际递增或边际递减)相反,但完全不影响结论。
- ⑥在之后的分析中都遵循假设4(2),不再提示。
- ⑦限于文章篇幅,这种反方向的分析在之后的交易者行为分析中不再出现。
- ⑧这个数值是在边际等量递减的模型中测算得到的,如果采用其他的评价模型,测算结果会有不同,但不影响结论。
- ⑨对于交易双方同时信息不完全时,付款人的心理价位应该高于收款人的心理价位。
- ⑩这种替换保证了信息完全获取者始终达到效用最大化。
- ⑪ $P_1$ 、 $P_2$ 、 $P_3$  和  $P_4$  代表的含义与上文一致,下同。
- ⑫双方信息获取都不完全时,分别代表收款人和付款人

对对方的评价。

参考文献:

- [1] A. M. Spence. Market Signaling: Information Transfer in Hiring and Related Process[M]. Cambridge, Harverd Uni. Press. 1974.
- [2] Fisher. FM. Disequilibrium foundations of equilibrium economics[M]. Cambridge, Cambridge Uni. Press. 1983.
- [3] Hirshleifer. J. Economics of information: Where are we in the theory of information[J]. American Economic Review, 1973,(63).
- [4] J. A. Stiglitz. A. Weiss. Credit rationing in markets with imperfect information[J]. American Economic Review, 1981,(71).
- [5] 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海:上海人民出版社,1996.
- [6] 艾伦·布坎南. 伦理学、效率与市场[M]. 北京:中国社会科学出版社,1991.
- [7] 理查德·狄乔治. 国际商务中的诚信竞争[M]. 上海:上海社会科学院出版社,2001.
- [8] 胡希宁, 贾小立, 杨平安. 信息经济学的理论精华及其现实意义[J]. 中共中央党校学报, 2003,(11).
- [9] J. Riley. Informational Equilibrium[J]. Econometrica, 1979,(47).
- [10] Mark. J. Mrchina. Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved[J]. Economic Perspectives , 1987,(1).
- [11] Tversky. A, Kahneman. D. Judgment under uncertainty hearistics and biases[J]. Science, 1974, (185).
- [12] 张慧芳. 会计舞弊的经济学分析[J]. 社会科学论坛, 2014,(01).
- [13] 陈蕾. 信息不对称视角下中小企业融资困境分析[J]. 投资研究, 2011,(10).
- [14] 张蕴萍. 信息不对称与金融消费者保护[J]. 学习与探索, 2013,(01).
- [15] 姚国庆. 征信体系的作用与效率——基于信息不对称随机有限重复博弈的分析[J]. 南开经济研究, 2012,(01).
- [16] 田国强. 激励、信息及经济机制设计理论(现代经济学前沿专题)[M]. 北京:商务印书馆,1987.

(责任编辑:刘 军)