

## 冲突经济学研究新进展\*

郎晓娟

**内容提要:**对社会冲突成因及解决机制的经济学分析日益得到主流经济学界重视。在理论上,研究者以竞争成功函数为基础,考虑了产权不完善、信息不对称、集体行动机制等视角如何解释社会冲突成因,同时也关注理性选择之外的情感因素。在实证中,学者们反思早期研究中使用经济发展、不平等、社会分隔等因素解释冲突成因时的不完善之处,通过纳入空间变量、构建“极化”指标等方法,使实证分析结论更为清晰。此外,也有一些研究者通过实验方法模拟冲突环境、验证冲突理论模型,并探究具体因素如何影响冲突的发生。在解决机制方面,现有结论包括构建谈判与妥协机制,增加国家能力等。

**关键词:**冲突经济学 竞争成功函数 实证检验 实验研究

社会冲突因何而存在?又该如何得到解决?对上述问题的分析和解答,通常是社会学、政治学或法学的研究领域。过去关注冲突问题的经济学家相对较少,最著名的是2005年度诺贝尔经济学奖得主谢林(T. C. Schelling),其曾于1960年出版《冲突的战略》(*the Strategy of Conflict*)一书,随后几年又出版《战略与军控》(*Strategy and Arms Control*, 1961)、《军备与影响》(*Arms and Influence*, 1966)等著作。他运用博弈论探讨冲突中的谈判、威慑、报复、有限战争、突然袭击等行为策略,并提出“可信承诺”思想、“聚焦点”理论等,在冲突经济学方面做出影响深远的重要贡献。

然而谢林之后,直到20世纪90年代之前,仅有较少的经济学家,如Boulding(1962)、Tullock(1974)、Bush & Mayer(1974)、Skogh & Smart(1982)等人出版专著或发表论文,运用经济学方法构建模型分析冲突问题,但总的来说影响不大(Hirshleifer, 2001)。20世纪90年代以后,更多经济学家将目光投向冲突这一领域,一批论文集在这段时间出版,包括《武器削减与和平进程的经济学》(*Economics of Arms Reduction and the Peace Process*, 1992)、《防御经济学手册》(*Handbook of Defense Economics*, 1995)、《冲

突和争夺的政治经济学》(*Political Economy of Conflict and Appropriation*, 1996)等。研究者们构建模型,对冲突中的策略、团体内和团体间的冲突、结盟与不结盟、实力的平衡与不平衡、妥协的条件等诸多问题进行分析。

著名美国经济学家J. Hirshleifer在其1993年作为西部经济学协会的会长致辞中曾指出,主流的马歇尔范式经济学家们忽视了“力量的阴暗面”(the Dark Side of the Force):人类活动除了生产、交换等互惠合作行为之外,也总是伴随着以占有、夺取他人产出为目的的冲突行为——两者正如光明与阴暗面一般互为映照。冲突问题并非经济活动中微不足道的一隅,而是“经济活动地图上的一整块大陆”。在J. Hirshleifer随后出版的论文集以《力量的阴暗面》(2001)为题,将冲突理论与交换理论并列,强调冲突理论的重要性。

进入21世纪以来,从经济学视角讨论冲突与发展的关系、分析冲突成因等研究不断涌现。2011年,世界银行以《冲突、安全和发展》为题发布世界发展报告,其中大量引用了冲突经济学相关学者的研究结论。2012年,牛津大学出版社出版《和平与冲突经济学手册》(*The Oxford Handbook of the*

\* 郎晓娟,中南财经政法大学工商管理学院,邮政编码:430074,电子邮箱:langxiaojuan@qq.com。基金项目:国家自然科学基金青年项目“土地制度深化改革试点、产权有效性与农村土地冲突研究”(71503269)。感谢匿名审稿人提出的修改建议,文责自负。

*Economics of Peace and Conflict*),集结多位冲突经济学专家在理论和实证研究方面的重要成果。2014年,MIT出版社再次将冲突经济学相关的最新研究集结成《冲突经济学:理论和实证》一书。此外,以社会冲突为主题的研究,大量发表在《美国经济评论》(AER)、《政治经济学期刊》(JPE)、《经济学季刊》(QJE)等顶级经济学期刊上,表明冲突经济学不仅已是发展经济学研究中不可忽视的议题,更成为吸引许多主流经济学家关注的前沿方向。

## 一、冲突的界定

### (一)广义“冲突”定义

何为冲突?Hirshleifer(1989)认为,如果将冲突视为一种各方投入资源以获得相对成功的竞争关系,则“军事战斗、选举活动、劳资斗争(罢工和停工)、法律冲突(诉讼)、甚至家庭内部兄弟姐妹或夫妻之间的敌对都在此概念的范围之内”。Garfinkel & Skaperdas(2012)总结称,冲突意味着两个或多个参与者选择投入成本彼此相争,且对第三方不产生任何正的外部效用。其中,“投入成本彼此相争”,意味着冲突经济学模型不仅适用于武装暴力冲突,也能够用于分析参与方投入诉讼、游说、寻租等成本的竞争行为;而“对第三方不产生任何正的外部效用”,则将诸如体育竞赛、市场竞争、组织内职员竞争等旨在提高效率的良性竞争活动和冲突区分开来。

上述界定的目标在于将“冲突”和“生产”行为相区别,凸显“冲突”行为的“非生产”特征,将所有非“生产和交换”的经济行为都扩充到“冲突经济学”的分析框架中。这一定义强调了“冲突”这一行为的普遍性,并将大多数竞争关系——即使是非暴力的那些,如经济学家们在寻租理论中讨论的政治游说、寻租操纵、罢工、停工、诉讼,乃至商业竞争中提高对手的成本等竞争活动中的投入,都视为和“生产投入”相对应的“冲突投入”(Hirshleifer,2001)。

然而,目前来看,虽然在基础理论模型构建方面,冲突经济学似乎的确可以通过“冲突投入”和“生产投入”间的权衡,把广义上的所有“冲突”行为都纳入其中,但在分析具体的冲突行为理论以及实证研究中,其内涵却有所收缩。

### (二)狭义“冲突”定义

当前更多冲突经济学相关的分析,主要是针对狭义上的“对抗性冲突”。如Garfinkel(2004)给出的定义所述,狭义的“对抗性冲突”指参与者实际使用或威胁使用暴力的行为,包括国际和国内战争、有

组织暴力、罢工、封锁停工以及一般犯罪等行为。这一界定将诉讼、寻租、游说、市场竞争等行为排除在外。

在理论模型构建和一些实验研究中,一般延续Hirshleifer的模型构建思路,采取“冲突投入”的大小来衡量冲突的强烈程度,并使用参数来反映冲突中投入工具(武器)的效率。此外,一些研究还涉及冲突中的集体行动机制,在这类研究的理论框架中,不再简单地将冲突中的各方视为单一的行动者,而是进一步考虑其中的组织问题。因此,在这类分析中,对于“冲突”的界定进一步收窄,仅关注规模化、组织化的对抗性冲突行为。

然而,由此产生的问题是:在“冲突投入”的增加过程中,“暴力”和“非暴力”冲突间是否存在逻辑阈值?哪些冲突被界定为“暴力”的?“威胁使用暴力”又如何能在理论或计量模型中进行反映?现有研究并未给出统一的界定,在理论模型和实验研究中,较少讨论“和平”与“暴力冲突”之间的“中间状态”;在实证研究中,也更多关注那些破坏力更强的大规模暴力冲突,较少讨论非暴力、个人化的小型冲突问题。

### (三)实证研究中的“冲突”定义

冲突相关的实证研究更多聚焦在“规模化暴力冲突”(Violent Mass Conflict),强调其中的“规模化”特征和“暴力”特征(Kalyvas et al,2008)。在宏观研究中,考虑到数据的可获得性问题,一般会使用武装斗争的爆发、冲突中的伤亡率等指标来界定冲突的发生(Gleditsch et al,2014);在微观研究中,则会通过设计问卷和实地调研,详细考察个体、家庭和群体在不同类型的冲突中所遭遇的身心伤害和财产影响,以及其在冲突环境下具体的行为选择等。

在欧盟委员会资助的大规模冲突研究项目MICROCON(A Micro Level Analysis of Violent Conflict)中,将“规模化暴力冲突”定义为“整个社区契约的系统崩溃,其源于或可能导致社会规范的变迁,在这一过程中包含着通过集体行动组织起来的规模化暴力。”该定义涵盖了不同剧烈程度的冲突行为,包括暴力抗争、骚乱、政变、革命、内战、种族清洗、国际战争以及恐怖主义行动等;但并不包括非暴力的罢工、封锁行为,也不包括个人化的一般犯罪和家庭内部冲突。然而,研究者也指出,这些非暴力或者个人化的小规模冲突与“规模化暴力冲突”之间的关系并非泾渭分明,也可能在一定程度上存在相互转化和联系(Justino et al,2013)。

此外,从20世纪70~80年代起,社会学家们就

开展了大量针对社会运动、集体行动等的调查分析,并运用了经济学的“理性选择”分析范式,也出现一些基于新闻报纸数据、实地调研分析的实证研究成果。然而,社会运动研究与冲突经济学在理论模型和实证分析方法等方面仍然存在较大差异,本文中并不过多涉及这一方向的研究进展。

## 二、冲突经济学的理论基础

经济学家如何来分析冲突? Hirshleifer(1989)和 Skaperdas(1996)构建的“竞争成功函数”(Contest Success Function, CSF)为后续的冲突经济学分析提供了基准模型。此后,研究者们主要从四个角度构建冲突发生机制的理论基础:一是产权保护的不完善为掠夺行为提供可乘之机,人们需要在生产投入之外增加对资源掠夺及保护行为的投入,也即“冲突投入”;二是由于信息不对称、合约承诺无法保障履行等问题,比起谈判与合作,消耗更多社会成本的冲突反倒成为参与者的占优策略;三是通过适当机制解决组织化过程中的“搭便车”问题以及“合作悖论”,形成冲突组织的协作关系;四是在理性选择之外,也存在怨恨情绪、种族、宗教、文化认同等情绪因素的影响。

### (一) 枪炮与面包的选择

冲突发生的根源是什么? Hirshleifer(1994)曾引用帕累托的观点称:“人类把精力放在了两个方面:一方面是生产或改造经济产品;另一方面是占用他人生产的产品。”在无法通过外部强制约束提供完全产权保护的情况下,个体或群体发现,可以通过占夺(appropriation)而非生产行为来获得额外的资源和产出。投入到这种“占夺”以及相对应的“保护”行为的过程就构成了冲突发生的基本要件(Skaperdas, 1992)。“产权保护不完全”这一假设也使冲突经济学有别于传统的经济分析:放松了“完善的外部产权结构”这一假设,人们在决策过程中需要将“占夺”或“保护”产权的投入——也即“冲突投入”纳入到生产函数,考虑如何分配其资源禀赋,以实现效用最大化(Garfinkel & Skaperdas, 2007)。简而言之,冲突的投入决策,也就是在一定的资源约束下选择投入“枪炮”还是“面包”的问题。

对于这一问题的分析,最早可追溯到 Haavelmo(1954),但真正得到主流经济学界认可,则应归功于 Hirshleifer(1989)、Garfinkel(1990)、Skaperdas(1992, 1996)等人。他们先后将寻租理论中的“竞争成功函数”引入对冲突问题的分析中,并加以完善。

该函数的核心思想在于:多方参与者为争夺战利品而投入到冲突行动中,最后实际获得的收益份额,或是获胜概率,取决于一开始各方的相对投入比重,以及衡量冲突投入效率的弹性系数“质量效应参数”,此参数的大小,决定了冲突投入和回报间的函数关系是边际回报递减,还是存在着先递增、后递减的S型曲线。

在此基础上, Hirshleifer(1991)、Grossman & Kim(1995)以及 Duffy & Kim(2005)进一步考虑了冲突参与各方地位不对称的情形。其中, Hirshleifer(1991)发现,如果冲突参与双方资源禀赋不同,则在一定条件下,可能出现以弱胜强的“权力悖论”(Paradox of Power, POP),在冲突发生之后缩小双方差距。而 Grossman & Kim(1995)等则构建了冲突双方分别处于攻势和守势的“剑与犁”模型,根据攻势方(“剑”)的攻击效率大小,最后结果分别可能呈现出不做任何攻击投入的“和平模式”,或将所有资源禀赋全部投入到冲突中的“劫掠模式”。

### (二) 冲突与谈判的权衡

如前所述,产权保护的不尽完善形成冲突发生的空间。但问题在于,即使产权保护不完善,参与各方为何不能通过谈判与合作来进行资源分配?从社会福利最大化的角度来说,冲突投入本身会造成资源的无谓损耗,是哪些因素导致谈判破裂,使人们选择冲突而非合作?

Fearon(1995)总结称,即使决策者是完全理性的,且所有的外部性成本都被内在化了,但仍有一些冲突是不可避免的,其原因在于谈判过程中的信息不完全、不对称以及谈判所达成协议难以强制执行的“承诺问题”(Commitment Problems)。

Esteban & Ray(2001)构建了“多参与者模型”,认为在信息不完全条件下,无法通过完美的合约来同时满足不同分类下的不同群体利益诉求,导致冲突发生; Chassang & Padro-i-Miquel(2008)则指出,“信息不完全”造成潜在参与方的互不信任,当任一组织都无法确定对方将采取何种行动时,为争取“先发优势”,都有抢先发动冲突行动的激励。Dal Bó & Powell(2009)考虑了冲突双方分别为政府和“反对者”的情形:政府部门愿意做出一些让步来“收买”那些“反对者”,以防止暴力冲突的发生;但不对称信息的存在可能导致这种“收买”失败。

然而,如果仅仅因为信息不对称导致谈判破裂,则当冲突一旦真正开始、双方真实实力展现出来,信息不对称问题将不复存在,理性的双方应该就此重

回谈判桌,根据各自的真实实力来达成资源分配协议。那么,为什么还会出现那些旷日持久的冲突呢?Walter(1997)和 Powell(2006)等人指出,当协议达成,进入和平状态时,如果缺乏某种外部力量确保合约履行,原先冲突中的双方中,总有一方面面临毁约的激励,而另一方预见到这种毁约可能,也会拒绝妥协。这就是所谓“承诺问题”。此外,当谈判双方考虑合约达成后实力对比的变化趋势时,也会对当期谈判中的均衡价格形成不一致的认知,造成谈判破裂、冲突爆发。

当然,在现代社会中,强有力的法律体系和制度完善可以作为强有力的第三方约束,在一定程度上防止上述“承诺问题”的出现;但在国家能力较弱的地区,则很难达成有执行效力的协议,也使得暴力冲突常常久拖不决(Besley & Persson,2008a)。

### (三)组织与分裂的拉锯

在冲突的发生机制研究中,另一个重要问题是集体行动的组织与分裂问题。Mkandawire(2002)沿用奥尔森的“选择性激励机制”,指出在冲突过程中,“威胁”、“惩罚”和“胁迫”往往成为构建“选择性激励机制”的工具。这也解释了对抗性冲突过程中暴力行为的出现:暴力本身不是冲突的目标,而是为了保证参与者的积极性而建立起的“选择性激励”机制。Azam(2006)从经济激励的角度出发,分析许多武装冲突组织会热衷于劫掠的原因:一方面使那些潜在参与者的劳动收益下降,另一方面为组织成员提供物质激励,最终导致的结果就是“生产收益”相对“冲突收益”降低,从而提升人们参与冲突的积极性。Kalyvas & Kocher(2007)则强调,冲突组织并非无选择地施以暴力,而是倾向于用于防止“搭便车”行为、惩罚“背叛者”或“告密者”等。同时,这种暴力会普遍存在于冲突中的组织双方,尤其是在那些相互冲突的组织都具有较强实力,却无一能有全面控制力的地区。

除了一直困扰集体行动的“搭便车”行为外,潜在的合作者们还会考虑未来战利品的分配(Katz & Tokatlidu,1996)。Esteban & Sákovics(2003)提出一个“合作悖论”:在多方参与的冲突中,几个参与者结盟无疑会带来更大优势,然而考虑到未来对战利品的分配问题,很可能意味着进一步的冲突——这使得结盟情形下的各方投入反而会小于不结盟情形,根据“竞争成功函数”所构建的原则,参与者的占优策略反而是“不结盟”。

现实中的联盟如何解决“合作悖论”? Garfinkel

(2004)强调组织的重要性:虽然组织内部也会因冲突收益分配问题而出现分歧,但一个稳定的组织意味着可以建立一种相对低成本的收益分配机制,这类稳定组织的规模则取决于其应对外部和内部冲突的相对效率。但从另外一个角度来说,组织内部的信息不对称也可能导致其崩解,而这种崩解的可能又会恶化组织间的“承诺问题”:如果组织成员可能出现叛离并另外成立新的抗争组织,那么与冲突组织的领导者进行谈判并制定协议的价值也会随之降低(Kalyvas,2000)。

Konrad & Leininger(2012)认为,虽然存在因收益分配而使组织崩解的危险,但正是这种威胁能够在一定程度上遏制参与者的“搭便车”行为。此外,考虑到参与者资源禀赋的约束、合作团体内部的信息交流等、多边冲突中的资源配置等问题,合作结盟可能带来的额外好处足以弥补其潜在成本(Konrad,2014)。

### (四)理智与情感的交织

“理性选择”或以“理性选择”为基础,加上“信息不对称”等“不完全理性”相关假设的理论模型,是大多数经济学家在解释冲突发生机制过程中采取的基本思路。不过,也有一些学者质疑基于“理性假说”的模型,批评其将实际上非常复杂而多样的冲突事件和过程过度简化。Gartzke(1999)就曾指出,真实的冲突事件中,其决策者或领导者并非完全理性,极可能受到性格缺陷、情绪、判断力等多重因素制约而发生错误。

对上述质疑,Blattman & Miguel(2010)认为,这些“非理性”因素的存在,并不影响理性选择模型作为一个“形式模型”在逻辑上的普遍意义,同时,一些“非理性”的个人特征因素也可以被纳入到“理性选择”模型之中。例如,在信息不对称模型中,就可以假定一方的领导者是非理性的,而另一方意识到了对方可能出现的“非理性”行为,就能在理性选择基础上做出决策并取得优势;又如,可以将“外部性”成本纳入模型之中,以描述一些冲突组织的领导者做出对个人或冲突组织本身有利而对社会整体不利的行为。

值得一提的是,社会学家们对冲突问题的讨论范式,在不同阶段也经历了“理智”与“情感”的交织。在20世纪60~70年代,研究者们认为心理上的“怨恨”情绪比物质上的直接剥夺更可能成为冲突爆发的导火索,如Gurr(1970)发现的“相对剥夺感”,斯科特(2007)指出的“生存伦理”和“道义经济”等;与

前述观点针锋相对的“资源动员”(McCarthy & Zald, 1973, 1977)、“政治过程”(McAdam, 1982)等理论,则强调“理性选择”范式。之后,两种范式相互融合,研究者将基于“理性选择”的经济因素与文化、符号、情绪、态度等社会互动因素结合起来,形成相对更为综合的“框架构建”概念(Benford & Snow, 2000),一般性抗争、社会运动乃至革命被纳入到一个综合的研究框架之中。

经济学家们也试图将“理智”与“情感”结合起来考虑和比较。Gate(2002)和 Weinstein(2005)分别从组织资源视角出发,对比了冲突组织中的基于“理智”的物质资源和基于“情感”的精神资源。结果发现,那些在物质资源方面较为丰富的组织,常常充斥着机会主义分子,并因此弱化其集体行动能力;相反,基于“共同意识”凝聚起来的精神资源型组织,可以吸引到更多忠诚的追随者,并具有更强的战斗力。组织可以通过为其成员建立一个新的社会身份,在组织内部形成社会互动网络并与外界“隔离”开来,从而一方面增强组织内聚力,另一方面提高对外的“敌意”和战斗力。

此外,经济学家们也尝试将情感定义为一种“外部性”,将这种因素纳入到经济模型之中,如 Amegashie & Runkel(2008)就展示了报复情绪如何成为冲突的动因,并通过模型构建阐明:由于报复情绪带来的威慑效应,最终这一因素反而可能起到减少冲突的效果。Kumar(2010)则得出相反的结论。在冲突和谈判之间的权衡中加入憎恨、报复等情绪因素后,这些情绪将会破坏和平谈判的可能性。

因此,无论是在经济学家还是社会学家的视野中,“理智”和“情感”都是冲突中具有重要作用的影响因素。然而,对于“情感”因素的具体作用机制和效果,现有研究的结论还并不一致。

### 三、冲突经济学的实证分析

在实证研究领域,学者们更关注的是:现实中在哪些情形下最可能爆发大规模社会冲突?哪些关键要素最容易导致那些组织化、高烈度、强破坏性的对抗性冲突?这些冲突背后的影响作用机制是怎样的?总的来看,实证研究主要集中在经济发展、不平等、社会分隔等要素对社会冲突的影响上。

#### (一)经济发展、经济波动与社会冲突

许多经济学家致力于探讨经济发展与冲突之间的相关关系。大量研究和实践都证明,社会不稳定、冲突及战乱频发致使许多欠发达国家和地区陷入贫

困与战争的恶性循环。世界银行报告(2012)总结指出,一旦某个国家或地区真正结束冲突状态,进入一个和平发展期,往往能够取得引人瞩目的发展成就。不过,并非所有欠发达国家都处于永不停歇的战乱之中,经济发展程度较高也并不能成为一个国家免于内外部冲突或战争的“护身符”。从成本视角来看,经济发展放缓可能导致冲突:对潜在的冲突参与者而言,工资下降,参与冲突的机会成本下降;对国家而言,税收受到影响,国家治理能力下降;这两者都可能导致冲突的发生。然而,从收益视角来看,经济发展速度加快,在冲突中可争夺的资源总额增加,也会使冲突的潜在收益增加,从而增加冲突发生的可能性。那么,经济发展和冲突间的关系究竟如何?

在冲突研究理论模型“竞争函数”基础上,Collier & Hoeffler(1998)构建了实证计量模型,通过跨国比较数据来分析导致冲突发生的关键经济要素,研究发现,在当期经济增长速度较慢、自然资源占出口份额比重较高的国家,发生冲突的风险更高;而一国总人口的中学入学率水平越高,发生冲突的风险越低。同时,其实证研究结果中,并未发现经济不平等、种族分化、民主化程度等因素有统计上的显著影响。Fearon & Laitin(2003)采用了相似的跨国数据,但在实证模型中考虑了地理因素的影响,同时用人均收入来反映一国的政府管理能力,得出结论认为,较弱的中央政府、复杂的地形环境都是导致冲突发生的关键因素。Humphreys(2005)、Ross(2006)以及 Le Billon(2008)分别衡量了石油、矿产、钻石等自然资源价格或储量和冲突间的关系,其理论基础同样基于“竞争成功函数”,但得到的结论则恰好相反:可用于争夺的资源价值越大,潜在的冲突参与者越有动力投入更多到冲突行动中,因此经济发展、资源价格上升反而带来冲突的增加。

Sambanis(2004)比较相关经验研究的不同数据来源后指出,在实证计量分析中,对“冲突”或“战争”的界定方法不同,可能导致分析结果的大相径庭。Hegre & Sambanis(2006)运用 Sala-i-Martin(1997)在研究增长理论时所构建的著名方法,总结以往探讨冲突成因的大量实证分析,对多个不同成因进行敏感性进行分析发现,只有较低的收入水平、负面的经济冲击对冲突的发生具有较为稳健的影响。

在经济冲击方面,Besley & Persson(2008b)衡量了价格冲击对冲突的影响,认为国际商品价格变化影响真实工资率,因而也会导致更多冲突的发生。

然而, Bazzi & Blattman(2014)却得出截然相反的结论:进口价格冲击对冲突的发生并没有影响,即使是一些高风险国家出现大的价格波动,也不会带来更多新的冲突。其给出的解释是,国际商品价格变化固然可能导致居民的实际收入下降,却也有可能带来国家收入增加,进而增加国家治理能力,并减少个体参与冲突的动力。

针对上述实证研究结论的相互矛盾, Dube & Vargas(2013)开始反思跨国比较存在的缺陷。这类研究忽视了一国内部存在的差异,如经济中心区域和边缘区域、农村和城市、劳动密集型部门和资本密集型部门等,在面对外部冲击时,受到的影响可能完全不同,如果仅仅只做跨国比较,则可能掩盖这些差异,并影响结论的有效性。

因此,近年来研究者们发展了基于地理信息系统的实证研究方法,在区域层面上搜集数据,得到了更为明晰的结论。Rohner et al(2013)利用乌干达2002—2005年间的的数据,在控制了种族、空间等固定效应后进行实证分析,研究结论指出,冲突可能摧毁社会信任、增加种族间的隔离,并拖累经济发展速度、进一步导致更多冲突。Berman & Couttenier(2015)通过地理信息系统讨论撒哈拉以南非洲的冲突问题时发现,在整个国家层面上,外部经济冲击并不显著影响冲突的发生;但在那些最为开放的地区,外部经济冲击带来的收入下降却会显著增强社会紧张情绪,导致冲突爆发可能性增加。Fjelde(2015)使用基于地区的另一种新测量方法考察了农产品价格变化对非洲国家内战的影响,在区域水平上证明,劳动密集型农业部门经济回报的下降会导致当地武装冲突的风险提升。

也有学者质疑内生性问题:经济发展和冲突之间互为因果,即使采取经济发展相关指标的滞后项并得到稳健结果,也可能是因为对未来冲突的悲观预期导致了当前投资的减少和经济的下滑;此外,还可能存在其他不可观测的因素同时导致一个国家的经济发展不顺以及冲突频发。为此,研究者们也尝试使用一些特殊的工具变量,如可能影响农业产出的天气变化数据等,证明人均收入下降对冲突的影响(Blattman & Miguel, 2010)。

此外,还有一些学者致力于欠发达国家冲突高发地区微观数据的收集和分析。2007年到2012年期间,在欧盟委员会所资助的MICROCON研究项目中,来自16个不同国家的22个合作研究机构对20多个地区的微观冲突数据进行了调查与分析,搜

集了20多个地区的定性与定量数据以及50多个冲突案例。这些研究主要关注欠发达国家大规模暴力冲突中微观个体的行为和影响,采用多学科交叉视角,将微观的个人、家庭、社区作为研究重心,探讨人们如何在其所处的环境之中做出行动和选择,又如何与周边环境发生互动关系,理解他们的行为和选择如何塑造制度、社会、政治和经济发展,如何影响冲突的发生、持续和成败以及冲突之后的重建和发展问题(Justino et al, 2013)。

## (二)经济不平等、两极分化与社会冲突

经济不平等与社会冲突间的密切联系,一直是政治学家、经济学家以及社会学家们关注的经典议题。Lichbach(1989)总结了之前的大量实证研究后声称:跨期比较而言,不平等程度的变化是个长期过程,但冲突的发生状况会在短期内不断波动,两者在统计上的关联并不显著。跨国比较而言,经济不平等可能并非一些国家更容易发生社会冲突的关键原因,甚至在一些研究中,不平等程度的减少反而可能带来更多的社会冲突。总的来说,从已有的海量跨国比较分析或是单一国家的案例研究中,对于“经济不平等将激化社会冲突”这一命题,并未得到确凿无疑的证据。

对此,著名发展经济学家Ray & Esteban(1994, 1999, 2011)提出,并非所有类型的不平等都可能导致社会冲突的发生,真正可能造成社会割裂并引致冲突的,是“极化”(polarization)现象。Ray & Esteban(1994)讨论了“极化”指标的测量方法,并解释为何相对一般意义上的“不平等”而言,“极化”才是导致冲突的关键:冲突的发生需要潜在的参与者具备集体行动能力,而经济上的“极化”意味着组群间的异质化和组群内部的同质化,有利于集体行动能力的加强。

Esteban & Schneider(2008)指出,“极化”指标和另一个用于衡量社会分裂程度的指标“碎裂化”(fractionalization)不同,前者关注组群而非个体,强调整个社会中的组群总数相对较少,组内同化且组间异化;后者则着眼于个体,用“随机选择的两个个体属于不同组群的概率”来作为衡量标准,强调组群总数多(与“极化”指标恰好相反),但并不关注组间差异的大小。从理论上说,一个“极化”程度较高的社会,更容易发生对抗性冲突;但一个“碎裂化”程度较高的社会,虽然可能同样具有不平等、社会分裂等问题,却不容易发生对抗性冲突。

从实证研究中得到的证据看, Ellingsen(2000)

发现,高度多元化或者同质化的社会,都不容易发生大规模社会冲突;但那些划分成少数强有力组群的社会,冲突风险更高。Collier & Hoeffler(2004)证明,“碎裂化”会减少不同组群的组织效率,因而也就减少了大规模社会冲突爆发的可能性。Østby(2008)将不平等区分为“纵向不平等”(个体间的不平等)和“横向不平等”(组群间的不平等),通过跨国数据的实证研究发现,“纵向不平等”并不会增加暴力冲突的风险,而“横向不平等”则对冲突爆发具有正向影响。Cederman et al(2015)将地理编码、卫星遥感数据与调查数据相结合,采用新的方法构建指标来衡量组群间的“横向不平等”,同样证明了上述结论。

### (三) 种族、宗教分化与社会冲突

“极化”这一指标不仅适用于解释经济不平等和冲突间的关系,同样可用于解释其他不同族群间社会冲突的发生,在实证研究中,“极化”概念被极为广泛地运用到对种族、宗教等与社会分隔相关的冲突问题的研究中,形成了丰富的成果。

Montalvo & Reynal-Querol(2005)在 Esteban & Ray(1994, 1999)所提出的“极化”理论基础之上,在实证研究中分别比较了种族或宗教间的“碎裂化”与“极化”两个指标,并利用 138 个国家 1960—1999 年间的的数据研究发现,种族或宗教间的“碎裂化”的确对冲突的发生没有显著影响;相反,“极化”则是更好的解释变量。在此之后,许多经济学者选取了大量跨国或一国之内的数据,通过相似的计量方法,证明种族或宗教的“极化”指标的确能够较好地解释冲突的发生(Forsberg, 2008)。

Esteban et al(2012)则运用 Esteban & Ray(2011)改进过的理论模型,对 Montalvo & Reynal-Querol(2005)的研究进行了拓展。研究者选取了 138 个国家 1960—2008 年间的的数据分别衡量了“极化”、“碎裂化”以及用于衡量种族间不平等的扩展版基尼系数(Greenberg-Gini index of ethnic difference)三个指标对不同类型冲突的影响。研究结果显示,当不同种族内部的凝聚力较低时,只有基尼系数指标可能微弱影响冲突的发生;而当种族凝聚力较高时,“极化”指标更多影响争夺公共品的冲突,“碎裂化”更多影响争夺私人产品的冲突。Wege-nast & Basedau(2014)研究了种族分化、自然资源和武装冲突间的关系,观察到在那些存在种族分隔的国家中,石油资源的存在将进一步增加冲突发生的风险。这是因为石油资源与身份认同相结合,将

冲破集体行动的困境,增加冲突发生的可能性。

尽管对于宗教冲突,已有大量基于社会、文化、政治、经济等的解释,但经济学家也尝试使用“极化”指标解释宗教冲突的发生。Mitra & Ray(2014)对印度两大不同教派间的冲突问题构建了理论模型并进行了实证检验,分析了教派间居民收入的“极化”是否影响冲突的发生。研究结果发现,教派间的冲突规模、受害人数与收入变化相关,而且影响方向相反;强势教派在经济上越繁荣,未来的大规模冲突越可能减少;相反,弱势教派人均经济状况上的好转却反而带来冲突的增加。不过作者也进一步指出,这一现象只在特定的教派间存在,并不一定具有普遍的推广意义。

总的来看,在实证研究方面,早年的冲突经济学分析大多通过跨国比较,分析导致冲突发生的经济因素,但所得结论却存在较多争议。而近年来,实证研究日益精细化,在分析经济发展、经济不平等的影响过程中,开始更多将空间地理因素纳入其中,深入考虑一国内部不同地区对经济发展、经济波动等因素的不同反应。此外,基于微观视角的调研分析,也开始有了越来越多的成果。在分析经济不平等、社会分隔等的影响时,则注重区分“极化”和“碎裂化”指标、组群间的“横向不平等”与个人间的“纵向不平等”,这种指标上的分类不仅使过去模糊的研究结论更为清晰,也能在理论和实证上都更为深刻地理解冲突发生机制。

## 四、冲突经济学的实验研究

对冲突经济学的实验研究兴起时间较晚,主要包括三个方面:一是从行为经济学视角,探讨人的“利他偏好”如何影响社会冲突中的集体行动能力;二是对冲突经济学中的经典模型进行实验室环境下的现场模拟;三是将实验研究和实际调查结合起来,研究真实情景中个体的冲突行为选择,以弥补纯实验室环境下的不足。

### (一) 探讨“非理性”因素的行为经济学实验

与社会学家们相似,许多行为经济学家基于实验经济学的研究,主张在个体决策中“非理性”的“公平感”和“怨愤情绪”占有十分重要的位置(Charness & Rabin, 2002)。一些建立在“神经—心理”相关理论和方法基础上的实验室研究证明:个体有对那些违背社会准则的行为施加惩罚的偏好,且不惜为此支付较高的个人成本(De Quervain et al, 2004)。

Choi & Bowles(2007)通过实验室研究,关注

组织中人们的“利他偏好”如何促进集体行动的形成,认为在同一个组群内部,正是由于人们对同群者的“利他”或“互惠”式关照,而降低了“搭便车”行为发生的可能,从而使得集体行动不再困难。但由此产生的隐含涵义是,如果这种“利他”偏好更多针对组内人群,由此带来集体行动能力的增强,反而可能会加剧组间冲突的激烈程度。

## (二) 理性选择下的结构化实验

除了前述“非理性”因素外,冲突经济学更多探讨在理性选择条件下个体为何选择投入“冲突”而非“合作”,实验方法也可用于对这些“理性选择”模型的验证。先行者是Durham et al(1998)在Hirshleifer(1989, 1991)所构建的冲突模型基础上进行实验设计。实验将参与者分组后,为其提供初始资金,要求他们选择将资金投入“投资账户”和“分配账户”中,投入“分配账户”的份额大小决定了对“投资账户”中金额的归属分配,即理论模型中的“冲突投入”。但研究者特意避免在实验中使用“冲突”一词,以免对实验参与者产生心理暗示而影响实验结果。通过多轮重复实验,最后得到与理论模型预期相似的结果:参与者在实验环境中也的确更倾向于“冲突模式”而非“合作模式”,且冲突投入的大小、冲突投入最终导致的分配结果与初始资金的赋值差异(贫富差距)有关。

Carter & Anderton(2001)通过实验验证了Grossman & Kim(1995)的“剑与犁”模型。考虑双方在冲突中地位不对等的情形:守势一方先决策,攻势一方后决策,而最终双方的投入结果取决于攻势方投入效率的大小。当攻击投入效率较低时,攻势方不做任何攻击投入;而当效率超过某个临界值,攻势方不做任何生产投入,而是将所有资源投入到冲突行动中。Duffy & Kim(2005)则进一步改进了Carter & Anderton(2001)的实验设计,不仅将参与者区分为“攻击方”和“防守方”,还扩大了参与者的数量,并规定实验参与者可以在实验中自行选择加入哪一方。此外,他们还在实验中加入模拟“政府”的角色,以讨论在冲突模型中政府可能发挥怎样的效果。最后的研究结论同样验证了“剑与犁”模型,但实验中所模拟的“政府”部门作用效果却并不明确。

上述实验都建立在冲突博弈模型的基础上,通过完全结构化的实验设计来观察参与者的实际行为是否符合纳什均衡结果的预期。一方面,这类实验的确能够在较大程度上验证理论模型;但另一方面,

完全结构化的控制使得这类实验与现实中人们的决策方式相隔甚远,看上去不过是对理论模型的真人演示,这也使得研究者怀疑其结果在真实世界中的适用性(Abbink, 2012)。

## (三) 对真实冲突情景的模拟实验

一些经济学家开始尝试更接近现实中冲突方式的实验设计,如Powell & Wilson(2008)使用电脑视频游戏模拟了一个类似“霍布斯丛林”的无政府状态,将多个游戏参与者纳入其中,在赋予初始资源后,允许参与者在任何时间选择投入到“进攻”、“生产”和“防御”行为中,观察在均衡状态下可能的冲突投入。而Smith et al(2012)在前者的实验设计基础上更进一步,允许参与者自行组队,以检验是否能够在无政府条件下,通过个人间的合作对抗最终从混乱中诞生垄断秩序。然而,与理论预期不符的是,在实验环境下,允许组队并未带来广泛的合作,甚至在一定程度上恶化了冲突的倾向。不过,在这种非结构化持续实验中,由于对实验环境缺乏控制,最后的结果往往具有较高的异质性,从而难以进行解释。

Cason & Mui(2007, 2014)通过实验来检验Weingast(1997)构建的博弈模型,考虑了在一个“规则制定者”和多个“潜在的冲突组群”之间的博弈活动中,博弈前的交流和重复博弈这两种不同机制的影响。研究者认为,信息交流和重复博弈都能有效减少规则制定者的掠夺行为。但实验结果发现,私人信息交流的效率最高,在规则制定者做出决定之前,组群领导者交换私人信息最能够有效减少规则制定者对其他组群的掠夺;且重复博弈带来的效果并不如私人信息交流这样显著。

Abbink et al(2011)通过实验研究了不平等和骚乱之间的关系。在一个两阶段的博弈实验中,外生给定资源禀赋的两组参与者先选择投入竞争公共品,竞争得到的份额取决于投入大小。接着两组可选择是否耗费一定成本来消耗掉另一组获得的收益。这种“损人不利己”的行为被实验者视为对真实冲突中“骚乱”情景的模拟。此外,考虑到现实中从“冲突意愿”到“实际行动”之间还需要形成“集体行动”,实验引入多个参与者:只有在多数参与者都同意支付成本发动冲突时,才能成功消耗对立组的收益。实验控制中调整了外生给定的不平等状况,研究结果发现,与理论预期相符,劣势组的确更可能发动冲突。但与理论预期相反的是,随着初始资源禀赋不平等程度的上升,劣势组发动冲突的频率却在



下降。为什么不平等程度增加反而减少了冲突的发生?作者提出解释,较大的贫富悬殊可能让弱势群体产生“顺从”心理;相反,在贫富悬殊不那么明显时,弱势方更有通过斗争来彰显其主张的动力。

总的来说,通过实验方法研究冲突成因,在近年来已经获得越来越多经济学家的青睐。许多研究显示,实验数据较好地验证了理论模型;而另一些研究中出乎意料的新发现也为更完善的理论模型构建提供了基础。然而,真实的冲突往往涉及较大的经济利益,甚至事关生死;实验室中的小小奖惩显然难以相提并论,因此,实验经济学对冲突成因的分析是否不过是经济学家们的自娱自乐,并不具备在真实世界中的可推广性?这种疑虑自然有其合理性,不过,实验研究的优势在于,通过控制实验环境和实验流程,观察某一个参数的改变对参与者行为的影响,当理论研究或实证分析对某个因素的实际作用存在分歧时,精心设计的实验研究或许更能帮助我们从小细节上逐一理解那些可能导致冲突发生或缓解的关键因素,这是其意义所在。

## 五、经济学视角下的冲突化解机制

如何化解冲突?经济学视角下冲突化解机制构建的相关研究,主要集中在利益争夺过程中谈判和妥协机制的构建上,核心就是增强国家能力建设。大量理论和实证分析显示:提高产权的有效性,减少利益争夺空间,构建更为完善的谈判与妥协机制,使具有强制约束力的第三方来确保合约履行,可以在一定程度上促使利益冲突方通过谈判和妥协来解决冲突,减少冲突过程中不必要的资源损耗。更强的国家能力除了能够作为强有力的第三方来确保合约履行、提高产权有效性之外,也能在冲突初期积极通过有效的政策调整和制度重建来实现利益再分配,从而能够减少冲突的破坏力,打破暴力循环。

### (一)谈判与妥协机制的构建

如前所述,在经济模型中,冲突的本质是源自对资源的争夺,信息不对称、合约承诺难以履行等因素又导致谈判失败、冲突爆发。然而,从现实世界的观察中也能看到:并非所有的资源争夺都会导致暴力斗争,更常见的是通过谈判等各种常规的政治过程来进行资源或权力的分配。那么,在何种情况下,人们更倾向于通过谈判来解决资源争夺问题?

一些研究者指出,潜在的冲突参与各方的实力对比情况与暴力冲突是否会真实发生密切相关。Grossman(1994)通过建立收入再分配模型讨论地

主和农民间的对抗和妥协时发现,当“抗争效率”(由冲突参与者拥有的武器、技术、策略以及组织能力等决定)略高于工资率时,农民会奋起抗争,自身收益增加的同时,也会因冲突成本导致整个社会总收入减少。而如果“抗争效率”远高于工资率时,地主会在冲突尚未发生的情形下主动进行土地改革,将部分土地分给农民,对农民个体收益和社会总收入都带来益处。基于上述模型思想,Acemoglu & Robinson(2001)讨论了控制社会的“精英”群体和“平民”阶层间的竞争关系:当平民出现较为严重的暴动风险时,精英阶层会通过扩大公民选举权等方式分出一部分权力,可以使得社会得以在未曾爆发冲突的情形下达到均衡状态。在这一模型基础上,Acemoglu et al(2011)将研究对象集中到发展中国家的内战中,分别运用动态博弈模型和实证计量检验论证:防止内战冲突长期化的重要手段是由政府部门建立具有足够“威慑力”的武装力量。

Grodon & Riboni(2015)考察了不完全信息条件下两个对立组群为其所偏好的政策而相互斗争的情景,在冲突开始前,其中一个参与者(代理方)信任其委托方所接受的信息。在某种条件下,委托方引发代理方的“鹰派”强硬态度:代理方不再怀疑其所偏好的政策是否为最优,冲突变得暴力,并且是一些情况下所能做出的糟糕决策。在另一些条件下,代理方相信其对立方可能才是正确的,则倾向于采取“鸽派”的温和态度,且冲突不那么暴力。该论文讨论了在不完全信息的情形下,潜在冲突双方的“认知”或者“信念”很可能影响冲突是否发生:如果坚信“我方偏好的政策才是唯一正确”的“鹰派”信念,则可能导致更为暴力的冲突情景,并带来双输结果。而在一定程度上认识到“对方可能是对的”,即使事实上对立方所偏好的政策并不是最优政策也会带来相对较好的双赢结果。

### (二)国家能力的建设

Besley & Persson(2008a)指出了通过税收政策所体现的国家能力的关键作用,Garfinkel(2004)强调了产权和法律的重要性,Powell(2006)认为,制度对于冲突化解的有效性在于是否能够有助于应对不同组群间实力对比的快速变迁。Bates(2015)在对非洲国家的冲突进行分析时指出,在20世纪90年代,国际上对这些国家施加压力以促成其民主化进程却反而增加了它们的混乱程度,但Reno(1999)对此的解释是,在国家能力弱化和市场自由主义增强的双重作用下,权力制衡与制度约束的缺乏,使得

军事强人在资源竞争过程中倾向于不去建立正式的国家制度体系,而是作为“影子政府”充当实际控制者的角色,最终导致民主进程的虚化和冲突的高发。

Alston et al(1999,2009,2010)在对美国、巴西和澳大利亚分别因土地产权发生的游说或抗争行动进行对比之后发现,如果权益诉求者能够较好地组织起来并开展集体行动,可以使产权分配得到相对和平的解决,但如果主张者难以构建良好的集体行动,则很容易导致冲突和暴力循环。在国家行动能力较弱的情形下,即使是为化解冲突而开展的政策改革,也可能反而导致冲突激化。以巴西的情况为例,当无地农民的联合组织通过影响媒体以获得大众支持进而推动政府开展国家土地改革计划(PNRA)之后,政府部门的行动因重重阻力而进展缓慢,不同的部门之间在目标和所援引法律上的区别使得无地农民和地主之间矛盾加剧,并使得双方都可能更多采取暴力行动,带来更为严重的冲突。

世界银行在其《世界发展报告》(2011)中指出:“强化合法的制度和治理,为公民提供安全、公正和就业是打破暴力循环的关键。”世界银行认为,应在恢复人们对国家能力的信心基础上开展制度变革;在具体的方法和手段方面,应建立以社区为基础、从下至上的国家—社会关系;承认治安与民事司法间的联系并开展安全和司法公正方面的改革;通过大规模公共工程、基础设施建设等方式创造更多就业机会;增加妇女对公共事务的参与;注重反腐败行动等。这是一个要持续15~30年的漫长过程,并且应建立适应当地社会与政治现实的“最合适”的制度,而非简单移植西方制度或其他国家的制度。

因此,面对处于不同经济发展阶段、地缘政治以及人文历史环境的国家和地区,很难给出一个放之四海而皆准的“冲突解决”或“冲突防范”机制。但与此同时,考虑导致冲突发生的关键因素,有助于我们厘清哪些机制的构建,可能对于冲突的防范或化解具有一定的积极意义。

## 六、研究述评与启示

本文尝试对国际上冲突经济学研究的最新进展和方法加以梳理,关注目前冲突经济学相关问题的主要理论和实证研究以及在实验经济学中分析冲突相关问题的前沿进展,并尝试总结已有研究中提出的冲突化解策略。从现有研究来看,冲突经济学分析基于“产权不完全”这一假设,将“冲突”行为视作一种用于“争夺”或“保护”资源的“投资”,构建竞争

成功函数;在此基础上设置不同的初始条件,利用博弈分析讨论冲突发生机制,重点关注信息不对称、合约承诺问题、集体行动机制等影响;在“理性选择”之外,也借鉴社会学部分思想,考虑“非理性”因素可能的影响。不过,冲突经济学的主流思路,仍然是构建在“理性选择”的框架之上。

实证研究重点探讨经济发展、经济波动、经济不平等以及社会分隔等因素如何影响冲突的发生,且近年来的研究日益精细化和深入。由于数据的可获得性问题,对于冲突的界定仍以战乱为主,较少分析那些小规模、暴力程度不高的对抗性冲突,且对微观个体具体行动机制的观察才刚刚起步,所观察的样本范围和数量都较为局限。实验研究在一定程度上弥补了实证分析在微观视角上的不足之处。虽然仍然存在“实验环境与现实冲突脱离”等问题,但由于实验室环境的可控性,能对冲突理论模型做出更好的验证,观察某个参数的改变如何影响人们的冲突选择。同时针对实验研究脱离真实世界的批评,也出现了一些模拟真实世界冲突环境的实验设计,有助于完善冲突理论模型,帮助人们理解冲突发生机制中的关键要素。在冲突化解机制的构建问题上,构建谈判和妥协机制、强化国家能力建设是研究的核心,但现有研究的结论并不一致,对于什么是“最合适”的制度建设,尚待研究者的进一步探索和发现。

不过,现有的冲突经济学研究中,虽然在理论模型构建上可将不同参与规模、烈度、暴力程度的冲突纳入同一分析框架,只要其能满足“利益争夺、对第三方无正外部性”这两个条件即可。但在实证研究中,由于数据可获得性等问题,更多讨论的仍然是战争等造成伤亡的大规模暴力冲突。然而,现实中更多存在的小规模、低烈度对抗行为,与大规模暴力冲突之间的关系究竟是什么?两者之间是否适用于同一套解释框架?

中国一直处于较为和平稳定的发展环境中,也有许多学者关注发展中可能存在的一些不稳定隐患。除了基于社会学、政治学、法学视角的探讨之外,一些经济学家也开始建立博弈模型,讨论社会冲突和经济增长间的关系;或是分析上访、群体性事件等各种不同的对抗性冲突行动等。许多研究强调:中国近年来所出现的群体性事件、上访等小规模、低烈度社会冲突事件本身能够起到解决“信息不对称”、促进政府部门提高社会管理能力的效果。在具体的博弈模型构建方面,Lorentze(2008)主要认为

群体性事件的发生被中央政府视为“可容忍的”小规模冲突或是利益表达行动,在解决信息不对称问题的同时也能防止大规模“革命”式冲突的爆发;而杨瑞龙等(2010)则更多关注上访以及相应的问责机制对地方政府形成的压力,同时分析了“截访”这一特殊情形。那么,可以据此认为小规模对抗是防止大规模冲突爆发的“减压阀”吗?这种效应是否长期存在?需要何种外部约束条件?该效应是否可能随着时间的推移而逐渐失效?

对于上述问题的探讨,目前大多以社会学、政治学相关的方法和范式为出发点,更多侧重于对少量案例的比较和解读。虽然也有一些研究开始引入“理性选择”、“成本收益”等视角,或者利用大样本调研数据展开统计分析,但基于经济理论模型的研究还是极少数,且缺乏进一步的实证计量检验。诚然,国际上对冲突问题的探讨,更多是针对内战等大规模暴力冲突,离我们今天的中国较为遥远。然而,对国际冲突经济学研究中所揭示的冲突形成机理、关键影响因素以及一些实验设计和分析思路等,在一定程度上加以借鉴,有助于我们分析和思考中国的现实问题;把握冲突事件发生的核心机制及化解策略,也有助于及时预警和缓解中国当前及未来经济波动过程中可能存在的社会矛盾。

#### 参考文献:

詹姆斯·斯科特,2007:《弱者的武器,农民反抗的日常形式》,郑广怀、张敏、何江穗译,译林出版社。

托马斯·谢林,2011:《冲突的战略》,赵华等译,华夏出版社。

杰克·赫舒拉发,2012:《力量的阴暗面》,刘海青译,华夏出版社。

世界银行,2012:《2011世界发展报告:冲突、安全与发展》,胡光宇、赵冰译,清华大学出版社。

杨瑞龙 尹振东 桂林,2010:《上访与对地方官员问责:一个新政治经济学的视角》,《经济研究》第12期。

Abbink, K. (2012), “Laboratory experiments on conflict”, in: M. R. Garfinkel & S. Skaperdas (eds), *Oxford Handbook of the Economics of Peace and Conflict*, Oxford University Press.

Abbink, K. et al (2011), “Inequality and riots-experimental evidence”, CIRANO-Scientific Publication, No. 2011s-10.

Acemoglu, D. & J. A. Robinson (2001), “A theory of political transitions”, *American Economic Review* 91(4):938-963.

Acemoglu, D. et al (2011), “A dynamic theory of resource wars”, NBER Working Paper, No. 16682.

Acemoglu, D. et al (2010), “Persistence of civil wars”, *Journal of the European Economic Association* 8(2-3):

664-676.

Alston, L. J. et al (1999), “A model of rural conflict: Violence and land reform policy in Brazil”, *Environment and Development Economics* 4(2):135-160.

Alston, L. J. et al (2009), “De facto and de jure property rights: Land settlement and land conflict on the Australian”, NBER Working Paper, No. 15264.

Alston, L. J. et al (2010), “Interest groups, information manipulation in the media, and public policy: The case of the landless peasants movement in Brazil”, NBER Working Paper, No. 15865.

Azam, J. P. (2006), “On thugs and heroes: Why warlords victimize their own civilians”, *Economics of Governance* 7(1):53-73.

Bates, R. H. (2015), *When Things Fell Apart: State Failure in Late-Century Africa*, Cambridge University Press.

Bazzi, S. & C. Blattman (2014), “Economic shocks and conflict: Evidence from commodity prices”, *American Economic Journal: Macroeconomics* 6(4):1-38.

Benford, R. D. & D. A. Snow (2000), “Framing processes and social movements: An overview and assessment”, *Annual Review of Sociology* 26:611-639.

Berman, N. & M. Couttenier (2015), “External shocks, internal shots: The geography of civil conflicts”, *Review of Economics and Statistics* 97(4):758-776.

Besley, T. J. & T. Persson (2008a), “Wars and state capacity”, *Journal of the European Economic Association* 6(2-3):522-530.

Besley, T. J. & T. Persson (2008b), “The incidence of civil war: Theory and evidence”, NBER Working Paper No. w14585.

Blattman, C. & E. Miguel (2010), “Civil war”, *Journal of Economic Literature* 48(1):3-57.

Boulding, K. E. (1962), *Conflict and Defense*, Harper & Brothers.

Carter, J. R. & C. H. Anderton (2001), “An experimental test of a predator-prey model of appropriation”, *Journal of Economic Behavior & Organization* 45(1):83-97.

Cason, T. N. & V. L. Mui (2007), “Communication and coordination in the laboratory collective resistance game”, *Experimental Economics* 10(3):251-267.

Cason, T. N. & V. L. Mui (2014), “Coordinating resistance through communication and repeated interaction”, *Economic Journal* 124(574):226-256.

Cederman, L. E. et al (2015), “Triangulating horizontal inequality toward improved conflict analysis”, *Journal of Peace Research* 52(6):806-821.

Charness, G. & M. Rabin (2002), “Understanding social preferences with simple tests”, *Quarterly Journal of Economics* 117(3):

- 817—869.
- Chassang, S. & G. Padro-i-Miquel(2008), “Conflict and deterrence under strategic risk”, NBER Working Paper, No. 13964.
- Choi, J. K. & S. Bowles(2007), “The coevolution of parochial altruism and war”, *Science* 318(5850):636—640.
- Collier, P. & A. Hoeffler(1998), “On economic causes of civil war”, *Oxford Economic Papers* 50(4):563—573.
- Collier, P. & A. Hoeffler(2004), “Greed and grievance in civil war”, *Oxford Economic Papers* 56(4):563—595.
- Dal Bó, E. & R. Powell(2009), “A model of spoils politics”, *American Journal of Political Science* 53(1):207—222.
- De Quervain, D. J. et al(2004), “The neural basis of altruistic punishment”, *Science* 305(5688):1245—1258.
- Dube, O. & J. F. Vargas(2013), “Commodity price shocks and civil conflict: Evidence from Colombia”, *Review of Economic Studies* 80(4):1384—1421.
- Duffy, J. & M. Kim(2005), “Anarchy in the laboratory (and the role of the state)”, *Journal of Economic Behavior and Organization* 56(3):297—329.
- Durham, Y. et al(1998), “Do the rich get richer and the poor poorer? Experimental tests of a model of power”, *American Economic Review* 88(4):970—983.
- Ellingsen, T. (2000), “Colorful community or ethnic witches’ brew? Multiethnicity and domestic conflict during and after the cold war”, *Journal of Conflict Resolution* 44(2):228—249.
- Esteban, J. & D. Ray(1994), “On the measurement of polarization”, *Econometrica* 62(4):819—851.
- Esteban, J. & D. Ray(1999), “Conflict and distribution”, *Journal of Economic Theory* 87(2):379—415.
- Esteban, J. & D. Ray(2001), “Social decision rules are not immune to conflict”, *Economics of Governance* 2(1):59—56.
- Esteban, J. & D. Ray(2011), “Linking conflict to inequality and polarization”, *American Economic Review* 101(4):1345—1374.
- Esteban, J. & J. Sákovics (2003), “Olson vs. Coase: Coalitional worth in conflict”, *Theory and Decision* 55(4):339—357.
- Esteban, J. & G. Schneider(2008), “Polarization and conflict: Theoretical and empirical issues: Introduction”, *Journal of Peace Research* 45(2):131—141.
- Esteban, J. et al(2012), “Ethnicity and conflict: An empirical study”, *American Economic Review* 102(4):1310—1342.
- Fearon, J. D. (1995), “Rationalist explanations for war”, *International Organization* 49(3):379—414.
- Fearon, J. D. (2004), “Why do some civil wars last so much longer than others?”, *Journal of Peace Research* 41(3):275—301.
- Fearon, J. D. & D. D. Laitin(2003), “Ethnicity, insurgency, and civil war”, *American Political Science Review* 97(1):75—90.
- Fjelde, H. (2015), “Farming or fighting? Agricultural price shocks and civil war in Africa”, *World Development* 67:525—534.
- Forsberg, E. (2008), “Polarization and ethnic conflict in a widened strategic setting”, *Journal of Peace Research* 45(2):283—300.
- Garfinkel, M. R. (1990), “Arming as a strategic investment in a cooperative equilibrium”, *American Economic Review* 80(1):50—68.
- Garfinkel, M. R. (2004), “On the stability of group formation: Managing the conflict within”, *Conflict Management and Peace Science* 21(1):43—68.
- Garfinkel, M. R. & S. Skaperdas(2007), “Economics of conflict: An overview”, in: T. Sandler & K. Hartley(eds), *Handbook of Defense Economics 2: Defense in a Globalized World*, North Holland.
- Garfinkel, M. R. & S. Skaperdas(2012), “Economic perspectives on peace and conflict”, in: M. R. Garfinkel & S. Skaperdas(eds), *Oxford Handbook of the Economics of Peace and Conflict*, Oxford University Press.
- Gartzke, E. (1999), “War is in the error term”, *International Organization* 53(3):567—587.
- Gates, S. (2002), “Recruitment and allegiance: The micro-foundations of rebellion”, *Journal of Conflict Resolution* 46(1):111—13.
- Gleditsch et al(2014), “Data and progress in peace and conflict research”, *Journal of Peace Research* 51(2):301—314.
- Gordon, S. & A. Riboni(2015), “Doubts and dogmatism in conflict behaviour”, *Economic Journal* 125(589):1790—1817.
- Grossman, H. I. (1994), “Production, appropriation, and land reform”, *American Economic Review* 84(3):705—712.
- Grossman, H. I. & M. Kim(1995), “Swords or plowshares? A theory of the security of claims to property”, *Journal of Political Economy* 103(6):1275—1288.
- Gurr, T. R. (1970), *Why Men Rebel*, Princeton University Press.
- Hegre, H. & N. Sambanis(2006), “Sensitivity analysis of empirical results on civil war onset”, *Journal of Conflict Resolution* 50(4):508—535.
- Hirshleifer, J. (1989), “Conflict and rent-seeking success functions: Ratio vs. different models of relative success”, *Public Choice* 63(2):101—112.
- Hirshleifer, J. (1991), “The paradox of power”, *Economics and Politics* 3(3):177—200.

- Hirshleifer, J. (1994). "The dark side of the force", *Economic Inquiry* 32(1):1-10.
- Hirshleifer, J. (2001), *The Dark Side of the Force: Economic Foundations of Conflict Theory*, Cambridge University Press.
- Humphreys, M. (2005), "Natural resources, conflict, and conflict resolution: Uncovering the mechanisms", *Journal of Conflict Resolution* 49(4):508-537.
- Justino, P. et al (2013), *A Micro-Level Perspective on the Dynamics of Conflict, Violence, and Development*, Oxford University Press.
- Kalyvas, S. N. & M. Kocher (2007), "How free is 'free riding' in civil wars? Violence, insurgency, and the collective action problem", *World Politics* 59(2):177-216.
- Kalyvas, S. N. (2000), "Commitment problems in emerging democracies: The case of religious parties", *Comparative Politics* 32(4):379-398.
- Kalyvas, S. N. et al (2008), *Order, Conflict, and Violence*, Cambridge University Press.
- Katz, E. & J. Tokatlidu (1996), "Group competition for rents", *European Journal of Political Economy* 12(4):599-607.
- Konrad, K. A. & W. Leininger (2011), "Self-enforcing norms and efficient non-cooperative collective action in the provision of public goods", *Public Choice* 146(3-4):501-520.
- Konrad, K. A. (2014), "Strategic aspects of fighting in alliances", in: K. Wärneryd (ed), *The Economics of Conflict: Theory and Empirical Evidence*, MIT Press.
- Le Billon, P. (2008), "Diamond wars? Conflict diamonds and geographies of resource wars", *Annals of the Association of American Geographers* 98(2):345-372.
- Lichbach, M. I. (1989), "An evaluation of 'does economic inequality breed political conflict?' studies", *World Politics* 41(4):431-470.
- Lorentze, P. L. (2008), "Regularized rioting: The strategic toleration of public protest in China", *Working Paper*, Department of Political Science, UC, Berkeley.
- Mitra, A. & D. Ray (2014), "Implications of an economic theory of conflict: Hindu-Muslim violence in India", *Journal of Political Economy* 122(4):719-765.
- Mkandawire, T. (2002), "The terrible toll of post-colonial 'rebel movements' in Africa", *Journal of Modern African Studies* 40(2):181-215.
- Montalvo, J. G. & M. Reynal-Querol (2005), "Ethnic polarization, potential conflict, and civil wars", *American Economic Review* 95(3):796-816.
- Østby, G. (2008), "Polarization, horizontal inequalities and violent civil conflict", *Journal of Peace Research* 45(2):143-162.
- Powell, B. & B. J. Wilson (2008), "An experimental investigation of Hobbesian jungles", *Journal of Economic Behavior and Organization* 66(3):669-686.
- Powell, R. (2006), "War as a commitment problem", *International Organization* 60(1):169-203.
- Reno, W. (1999), *Warlord Politics and African States*, Lynne Rienner Publishers.
- Rohner, D. et al (2013), "Seeds of distrust: Conflict in Uganda", *Journal of Economic Growth* 18(3):217-252.
- Ross, M. (2006), "A closer look at oil, diamonds, and civil war", *Annual Review of Political Science* 9:265-300.
- Sala-i-Martin, X. (1997), "I just ran two million regressions", *American Economic Review* 87(2):178-183.
- Sambanis, N. (2004), "What is civil war? Conceptual and empirical complexities of an operational definition", *Journal of Conflict Resolution* 48(6):814-858.
- Skaperdas, S. (1992), "Cooperation, conflict, and power in the absence of property rights", *American Economic Review* 82(4):720-739.
- Skaperdas, S. (1996), "Contest success functions", *Economic Theory* 7(2):283-90.
- Smith, A. C. et al (2012), "Anarchy, groups, and conflict: An experiment on the emergence of protective associations", *Social Choice and Welfare* 38(2):325-53.
- Todd, S. (2000), "Economic analysis of conflict", *Journal of Conflict Resolution* 44(6):723-729.
- Walter, B. F. (1997), "The critical barrier to civil war settlement", *International Organization* 51(3):335-364.
- Wegenast, T. C. & M. Basedau (2014), "Ethnic fractionalization, natural resources and armed conflict", *Conflict Management and Peace Science* 31(4):432-457.
- Weingast, B. (1997), "The political foundations of democracy and the rule of law", *American Political Science Review* 91(2):245-263.
- Weinstein, J. M. (2005), "Resources and the information problem in rebel recruitment", *Journal of Conflict Resolution* 49(4):598-624.

(责任编辑:李仁贵)