

粵港澳大灣區的經濟學內涵

——基於制度經濟學的交易成本視角

陳 林

暨南大學產業經濟研究院教授
廣州區域低碳經濟研究基地副主任

陳美蓮

暨南大學產業經濟研究院
博士研究生

一、引言

對於香港、澳門與珠三角九市，《粵港澳大灣區發展規劃綱要》（簡稱《綱要》）是現階段經濟與社會發展的最高綱領之一。從2017年粵港澳大灣區首次寫入中央政府報告，到2018年《綱要》編制完成，再到2019年2月由國務院向全國印發，這一嚴謹的工作推進流程表明了：由於《綱要》本身承載的重要意義，理解好這一“頂層設計”的內涵與外延，或許是下一階段達成具體任務事半功倍的關鍵。

然而，從理論角度看，學習與理解好《綱要》卻不是一件容易的事。即便世界上的大灣區林立於各大洲，三藩市灣區孕育出美國矽谷，是世界科技創新中心之一；紐約灣區培育出華爾街，是世界金融商業中心之一；而東京灣區貢獻了日本經濟總量的三分之一，是世界知名的製造中心；但這更多是地理上的“灣區概念”，美日兩個國家並沒有學者及其理論講這個具體與經驗的地理概念，上升為抽象與規律的“灣區經濟帶”的學術討論。

較早對“大灣區”、“灣區經濟帶”進行理論探討的反而在國內，如（2017）認為灣區經濟的形成機理是“擁海抱灣，合群通陸”；¹鍾韻等申勇（2017）探討了當前構建粵港澳大灣區的四大基礎特徵，並且結合區域制度與經濟增長理論、經濟整合理論、城市體系結構理論等三大理論發現網路型城市

¹ 申勇：灣區經濟的形成機理與粵港澳大灣區定位探究[J]，特區實踐與理論，2017(05)：42-46。

體系的建立對於打破等級化的城市發展觀念、營造更密切的區域合作氛圍具有重要意義。²同時，趙曉斌等（2018）從區域制度與增長極理論等角度分析認為可以通過加強粵港澳三方合作，打造內生型經濟及產業本土增長模式為主要方向。³而毛豔華（2019）結合區域經濟一體化理論、空間分工及生產理論、城市體系結構理論和大都市區治理理論，整理了粵港澳大灣區創新發展模式的理論依據，認為制度整合有利於區域功能性整合，制度創新是實現灣區高效治理的重要途徑。⁴魯志國等（2015）從土地指標、地區生產總值產業結構以及其他指標出發，評價全球灣區的競爭格局，比較我國灣區與世界灣區的優劣勢，並構建評價灣區發展的維度評價體系，運用主成分分析法發現我國灣區目前仍與以東京灣區、紐約灣區以及三藩市灣區為代表的世界級灣區有較大差距，提出要重視灣區內的創新發展。⁵張昱（2018）通過構建灣區共性與差異的灣區多維度評價體系，對灣區的發展模式進行探究，認為灣區經濟在世界經濟發展中起著重要的引領作用。⁶

無論是形成機理、基本特徵，還是增長模式，抑或評價指標，這些是粵港澳大灣區的外延。縱觀相關政策與文獻，《綱要》並沒有對粵港澳大灣區的內涵進行學術上的界定，學術界因而對此也有所忽略，相關的討論一直沒有開展。一旦沒有界定好粵港澳大灣區這種“灣區經濟帶”的內涵，自然會影響實務界與學術界對《綱要》的理解，進而影響具體任務的推進成效。

為此，本文將試圖從經濟學的維度，給出粵港澳大灣區的內涵。具體而言，從交易成本的角度來分析粵港澳大灣區的一般經濟內涵及存在意義，在交易成本與治理規模的權衡中界定灣區的合意規模邊界。同時通過比較泛珠三角區域合作與粵港澳大灣區，進一步分析規模與交易成本的關係，借鑒其他灣區的發展經驗，準確理解粵港澳大灣區的發展過程中的交易成本內涵，提出建議

² 鍾韻、胡曉華：粵港澳大灣區的構建與制度創新：理論基礎與實施機制[J]，經濟學家，2017(12)：50-57。

³ 趙曉斌、強衛、黃偉豪，線實：粵港澳大灣區發展的理論框架與發展戰略探究[J]，地理科學進展，2018,37(12)：1597-1608。

⁴ 毛豔華、楊思維：粵港澳大灣區建設的理論基礎與制度創新[J]，中山大學學報（社會科學版），2019,9(02)：5168-177。

⁵ 魯志國、潘鳳、閔振坤：全球灣區經濟比較與綜合評價研究[J]，科技進步與對策，2015,32(11)：112-116。

⁶ 張昱、睦文娟、譚俊坤：世界典型灣區的經濟表徵與發展模式研究[J]，國際經貿探索，2018,34(10)：45-57。

以降低灣區交易成本，為我國加快灣區經濟建設貢獻力量，更好更快地建設世界一流灣區，服務國家“一帶一路”戰略，提升國家綜合實力。

二、從村落到城市，從城邦到國家：一個經濟學解釋

（一）從經濟史分析說起

在一個原始聚落，古猿首領思考的首要問題是：接納幾個家庭，是聚落的最優選擇？雖然家庭數量的增長會帶來生產力的提升（可以進行分工，可以捕獵大型動物），但不同家庭結合在一起之後，繁殖權、食物分配卻會帶來較大的交易成本（Transaction Cost）。⁷

在一個石器村落，村長思考的首要問題是：應該接納多少村民，村莊的邊界在哪裡？雖然村落人數增長會提升生產力，但內部管理的壓力會隨之提升，夯土城牆的規模與管理成本也會因村落佔地面積擴張而成幾何級數增長，而且自己家族的勢力不一定能繼續在擴張的村落中佔有主導地位。

在一個青銅時代的城市，市長除了面臨著與村長一般的問題“城市的邊界在哪”外，他還面臨戰爭和和平的決策——城市之間的矛盾，往往只有兩種解決辦法。第一，聯盟，結成城邦；第二，戰爭，以屠殺或奴役告終。這其實也是一個城市邊界的問題，兩個市長的治理範圍是否需要升級為兩個城市以上的城邦系統。這正是我國夏朝統治者、古希臘貴族階層等早期人類社會所面臨的權衡（Trade off，即法學所謂的“對價”），甚至是國家形成的根本動力。

這些問題的思考推動著人類漫長的進化過程，也推動著人類經濟史的發展。由猩猩到智人再到現代人，生活方式也由單一家庭生活發展成群居，隨後演變成氏族部落，最終形成為民族和國家。從經濟學的角度看待這漫長歷史演進過程，它既可說是規模經濟需要，也可以說是交易成本內部化的要求，是人們不斷地趨利避害的過程的產物。

⁷ 交易成本是制度經濟學的核心工具，指的是圍繞交易契約，甚至是人類所有社交活動所產生的各種有新貨無形的成本。

在初期的兩百萬年裡，人們是以遊群或村落形式生活的。⁸但人類最初以採集和狩獵謀生，並且當時以單獨的家庭為單位，此時以群的聯合力量和集體行動來彌補個體自衛能力的不足。⁹隨後智人學會合作，此時兩個家庭經過內部化，降低交易成本，並且生產力得到提升，開始分清“我們”“他們”，重視組織利益。而部落的誕生在於第三個、第四個以及其他家庭的選擇，其他家庭權衡自己的交易成本，經過比較會選擇加入或者再一次組織自己的部落。隨著部落的擴大與數量的增加，外部交易成本不斷上升，部落間通過非正式制度比如契約等聯繫在一起，從而演化成了村落。此時兩個在內部群體中實行原始共產主義勞動和公平分配制度的村落之間，也會發生利益衝突，一般為互相掠奪人口和財富，進而壯大村落的實力，並且盡可能多分配有限的資源。人們不斷地在提高武裝實力、修建城牆及城池、發動戰爭以武力征服對方等等之間進行選擇。而人們博弈的結果，大多為選擇一種損失最小的制度來保護財產。此時村落發展成為城市，城市的出現是為了保護財產，同時也是內部化降低交易成本的過程。城市成為人們分工和協作的地理集聚區，同時大大降低了人們分工與協作的成本。在交通通訊發展嚴重不足的古代，人們分工與協作的成本沉重，集聚是降低交易成本方法之一。

隨後國家逐漸崛起。古典經濟學家的國家起源論基於契約論與暴力論，他們認為在國家出現之前所有的社會形態都屬於“一切人反對一切人”的存在，而國家的出現擺脫了這一自然原始狀態。人們通過簽訂契約，將權利賦予一部分人以保護自己的財產盡可能地不受侵犯。契約規定了人與人之間的關係，但是不管是簽訂或實施契約都需成本，並且機會主義導致了一定的道德風險。此時國家作為一個強制性組織，去組織這一契約，它可以節約簽訂契約的成本，同時也可以運用自身權威性更好地實施契約，並且可以保護契約。因此，古典經濟學家認為國家的誕生是必然的。新制度學派在基本承認古典經濟學家的契約論與暴力論的基礎上，認為國家本質上是追求利益最大化的經濟人，國家的

⁸ 羅伯特·L·卡內羅、陳虹、陳洪波：國家起源的理論[J]，南方文物，2007(01)：98-104+96。

⁹ 恩格斯著，中共中央馬克思恩格斯列寧史達林著作編譯局編，家庭、私有制和國家的起源[M]，北京：人民出版社，1999。

職能對內是界定保護產權和節約交易成本，人帶著與生俱來的私利性質，因此人與人之間無法明確地界定產權，本質上這就是人的有限理性導致的產權界定失敗，有限理性限制了交易的發展，同時不確定性增加了交易的難度，導致交易萎縮，此時國家作為一個強制性組織界定產權。但是國家界定產權的成本不是無限低的，隨著國家規模的擴大，國家界定產權的成本可能最後會高於市場界定產權的成本。

歷史不是從白板中來，而是從更早的歷史中衍生出來。人類大致經歷了從個體家庭、部落、村落、城市最後到國家這一進程。在這一進程中，伴隨著契約的產生，交易成本隨之出現，人的有限理性不斷催化著這一進程的發展，最後國家誕生，擁有著最強的強制性來解決有限理性導致的問題，降低簽訂契約、實施契約以及保護契約的成本。

在交易過程中，由於內部交易成本並非無限低，相反是屬於一個U型的狀態，達到合意規模後，隨著治理規模的擴大，交易成本不斷上升。因此，治理規模與交易成本二者是有明顯的權衡效應——提高決策者的治理範圍，提高社會分工的精細程度，提高從其他部落、城市成功奪取稀缺性資源的可能性，進而提升地區經濟與軍事實力，但這必定伴隨著交易成本的增大，政體選擇、階級劃分、生產管理、分配管理、社會治理等議題都隨之產生。從制度經濟學意義上來看，治理規模與交易成本，是串聯人類文明發展的一條理論主線。

（二）交易成本對治理規模的作用機制

人類社會的所有集體行為都會產生交易成本，這類成本可概括為“談判和簽訂契約的費用”，即交易成本（Coase，1937）。¹⁰ 科斯提出交易成本包括為了完成市場交易而花費在搜集資訊、談判、簽訂契約，並且實施為保證契約得到遵守所必要的檢查工作。威廉姆森（Williamson，1985）提出交易成本是物理學中的摩擦力在經濟學中的等價物，他認為不確定性、交易頻率以及資產

¹⁰ R. H. Coase. The Nature of the Firm[J]. *Economica*, 1937,4(16):386-405.

專用性這三個交易維度決定了企業邊界和組織規模，並且都與交易成本變化有關，比較市場交易成本和企業內部組織成本就可以確定企業的規模。¹¹ 同時張五常（1993）認為在廣義上交易成本包括一切不直接產生在生產過程的成本，其包括搜尋資訊成本、協商談判成本、擬定及實施契約成本、界定和控制產權成本、監督管理成本及制度變化成本。¹² 弗魯博頓和瑞切特（2012）將交易成本主要分為資訊及談判成本、討價還價與決策成本、監督執行成本。¹³

針對交易成本與治理規模，科斯提出市場運行會產生成本，於是構建一個組織，並且允許某個權威支配資源，就可節約市場的運行成本，但是隨著企業規模擴大，市場交易成本的減少與企業內部交易成本的增加相互抵消，從而就限制了企業規模擴大。所以企業傾向於擴張到企業內部組織一筆額外交易成本，與在市場上組織同一筆交易的成本或是另一個企業組織相同交易成本相等為止。這表明了在一切商業活動中交易成本普遍存在，交易方式及人自身因素都對交易成本有一定的影響，也說明了交易成本的大小會影響規模擴張。

而以威廉姆森為代表的交易成本學派認為人類有著有限理性和機會主義傾向，增加了交易的不確定性，給交易帶來了很大難度，為了減少這一不確定性和保證交易能順利實現，人們不得不簽訂一系列契約。而契約的簽訂、實施和保證都需要大量的成本，當市場交易成本大於人們將供需放於同一組織——公司時，公司也就產生了。威廉姆森進一步分析認為資訊的不對稱會導致契約的不完全，當賣方進行了大量專項投資後，買方受機會主義傾向影響可能會危害賣方的利益，因此賣方會減少其投資，而投資的減少完全取決於不確定性帶來的交易成本，此時將賣方和買方放置在一個公司會大大降低這一成本，因此兼併、收購等活動就會發生，公司的規模隨之不斷擴張。格羅斯曼和哈特（Grossman and Hart，1986）在威廉姆森的基礎上發展了交易成本理論，指出了交易成本的存在，同時也認為企業合併的成本不可忽視，合併時期的交易成本體現在合併後被控制方的權利減少，因此企業合併或分離取決於兩種成本的

¹¹ Williamson, O. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free press, 1985.

¹² 張五常：交易費用的範式[J]，社會科學戰線，1999(01)：1-9。

¹³ 埃里克·弗魯博頓等，新制度經濟學：一個交易費用分析範式[M]，格致出版社，2012。

大小。¹⁴ 並且公司的擴張會停滯於公司內部交易管理成本高昂，甚至高於市場交易成本時。當公司的某項經濟活動的內部管理成本高於通過市場進行交易的成本時，公司規模會縮小。由此，降低交易成本與管理成本是公司規模變動的根本原因，市場結構取決於公司規模，而公司規模又取決於交易成本。

格羅斯曼和哈特的這一合併與分離的權衡正是經濟發展過程中古猿首領、村長與市長面臨問題的總結。不論氏族、村落還是上升到國家層面，面臨擴張問題時，無疑都會權衡利弊，最後合併或分離取決於兩種選擇帶來的交易成本。因此，交易成本與治理規模息息相關。兩個任何形式的組織，如村落、城市、抑或是企業，交易摩擦不斷產生時，合併是一個不容忽視的選項，是節約交易成本的存在。合併這一行為使得部分古猿首領失去原有的繁殖權、部分村長和市長失去原有的勢力，並且隨著規模的不斷擴大，內部組織費用邊際增加明顯，當內部的組織費用以及權力讓渡成本與外部交易成本相等時，治理規模邊界也就產生了。因此，交易成本是資訊不對稱以及人感性傾向的產物，而不斷產生的新規模組織是克服這一摩擦的舉措之一。通過內部整合及分配資源來降低外部交易成本需要付出組織成本。當組織通過技術進步與制度創新而使得資源整合分配能力不斷提高時，規模會進一步擴大，組織傾向於將外部的生產及交易環節進一步內部化，從而規模邊界外延。反之，如果無法通過內部發展降低交易成本，大企業會分化成幾個小企業，對於經濟發展史中的村落、城邦也是相同的道理。

矛盾存在於萬事萬物之間，交易成本與治理規模之間亦是對立統一的關係。由於外部交易成本的存在，治理組織不斷通過將外部環節內部化，使得治理規模不斷擴大，從而節約交易成本。但是隨著治理規模的擴大，內部交易成本也會不斷提高，此時主要矛盾從考慮外部交易成本，演化為內部組織及權力讓渡成本。當內部交易成本與外部交易成本相等時，規模擴張不再發生，甚至產生分離行為，此時治理規模的邊界也就產生了。

¹⁴ Grossman Sanford J, & Oliver Hart. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Politics*, 1986.

（三）灣區經濟帶：城市與國家之間的“中觀”治理環節

在人類發展過程中，人類所有的偉大文化都是由城市產生的，¹⁵ 城市是人類文明的產物，是國家的政治、經濟、文化、交通、交易以及金融中心，是人類社會前進的動力。¹⁶ 它是機械的集合體，其基礎是物品的交易和個人利益，¹⁷ 伴隨城市化產生的單位空間人口快速增長問題加快勞動分工的細化，及生產功能的專業化加強異質性成員間合作與依賴性，並且不斷團結，¹⁸ 但是城市貨幣經濟和分工又導致人和人或城市之間冷漠甚至相互算計。¹⁹ 在我國，城市作為微觀治理單位，在現有的政府管理體制下相互競爭，而這並不必然帶來經濟的增長，反而可能導致競爭的惡化，從而阻礙社會的發展，²⁰ 城市政府可能過分追求經濟增長，而忽視了民生。²¹ 在現有政府競爭激勵制度影響下，城市間地方保護域市場分割形成（Young，2000），保障勞動者權益、以及社會公平等問題都可能被忽視，²² 因此城市之間的貿易摩擦不可避免，生產要素在各個城市流通過程中必然受到地方政府一定程度的阻礙。高昂的交易成本使得加強區域合作、成立區域合作組織的呼聲日益高漲。

而國家作為宏觀治理單位，過大的治理規模使得內部交易成本幾乎等於甚至高於市場交易成本。在交易成本的作用下，國家內的企業、城市必然分化成各個小型區域協作組織，其原因在於（1）儘管國家憲法等法律法規約束著每個地區，但由於整個國家面積過大，涉及城市過多，歷史文化以及資源條件不同，各地的經濟發展制度有很大的差異，有部分還帶著明顯的地方保護主義色彩。比如同一產品的監測方式在每個地區有很大差異，監測標準也各有千秋，因此在國家層面的區域合作交易成本較高；（2）國家作為一個宏觀治理單位，由多個微觀治理單位組成。國家層面的合作中，行政區劃分割阻礙區域合作發

¹⁵ (德)奧斯維德·斯賓格勒著，張蘭平譯，西方的沒落[M]，萬卷出版公司，2015。

¹⁶ 隗瀛濤主編：重慶城市研究[M]，成都：四川大學出版社，1989。

¹⁷ (德) 斐迪南·滕尼斯著等，共同體與社會：純粹社會學的基本概念[M]，北京大學出版社，2010。

¹⁸ Durkheim E. The division of labor[J]. New York, 1933.

¹⁹ Simmel G. The metropolis and mental life[M]. The urban sociology reader. Routledge, 2012: 37-45.

²¹ 周業安：地方政府競爭與經濟增長[J]，中國人民大學學報，2003(01)：97-103。

²¹ 陳釗：中國城鄉發展的政治經濟學[J]，南方經濟，2011(08)：3-17。

²² 陸銘、陳釗：論中國區域經濟發展的兩大因素和兩種力量[J]，雲南大學學報（社會科學版），2005(04)：27-38+69-95。

展，每個省市在行政區劃內實現自身的利益最大化，導致產業結構、發展戰略等趨同，使得區域合作不能實現最有效的要素使用；（3）我國作為一個國土面積高達960平方公里的宏觀治理單位，內部交通運輸成本高昂，且擁有56個民族，文化豐富多樣，區域合作難度增加，遠距離運輸以及文化交流難度使得國家層面合作難以維持，成員最終會選擇次區域合作。

在協調人類經濟和社會活動方面，人類有著四種可選擇的形式：市場機制、等級制（政府）、無人統治以及自組織治理。²³而灣區經濟帶作為一個新興的區域自組織治理，最先體現的就是空間屬性，其次是經濟屬性，都離不開規模概念。灣區是由城市構成的城市群，在國家戰略中佔據重要地位，是一個介於城市與國家的概念，城市不再是單一個體，城市群生產要素流動成本降低，同時灣區經濟帶依靠優良海灣形成，在規模方面受地域限制，屬於中觀治理規模。其超越了傳統城市的行政區劃限制，一般具有開放的經濟結構、高效的資源配置能力、強大的引領創新、更低的交易成本，往往是技術變革，乃至產業升級的“先行者”。但灣區的發展同樣也受到交易成本的影響，一個新興灣區想成為世界級灣區需要不斷進行規模擴張，通過灣區內城市的規劃合作與分工降低其交易成本，與市場交易成本相比明顯具有優勢，但隨著灣區規模擴大，灣區內部追加交易的成本可能會增加，最終正如企業的規模邊界擴張停滯與組織變大導致的邊際交易成本等於上下游企業交易的額外生產成本時，灣區的最佳規模也取決於灣區內邊際交易成本與市場交易成本的比較。

由此可以看出，灣區是介於城市與國家之間的治理環節，但區域劃分也並非憑空隨意，灣區的規模需要考慮到灣區內的交易成本，規模過大的灣區經濟帶受到交易成本過大的限制也無法彌補國家層面治理環節的不足。只有當交易成本小於或等於市場交易成本時，灣區的資源才能成功地價值最大化，即達到生產要素的最佳使用。度是量與質的統一，當量超過物質所能承載的最大限度，事物的質就會發生變化，凡事都要講究適度原則。因此，灣區交易必須使資源浪費帶來的虧損等於在公開市場中進行交易的成本（科斯，1937）。對於

²³ Bob Jessop. 治理的興起及其失敗的風險：以經濟發展為例的論述[J]，國際社會科學，1999(2)：31；78。

經濟帶裡面的城市群、產業集聚的社會合意規模邊界應處於區內經濟與省會活動交易成本與集聚一起帶來的生產效益提升階段，並不是城市群越多越好，不是產業集聚越強越好。

因此，灣區經濟帶的出現彌補了城市與國家之間的發展環節，有著自己獨特的優勢，其規模比國家小，但又有國家作為後盾，通過相關契約賦予了經濟帶部分自主權利。同時經濟帶是國家規劃和自然地理位置的雙重作用結果，集國家智慧與大自然資源與一體。灣區經濟帶是典型的海灣經濟帶，有著天然的海灣交通優勢，以及豐富的自然資源，國家通過一系列的政策給予灣區經濟帶發展及交易優勢。合意規模內的灣區經濟帶作為一個中觀存在，彌補了城市與國家的治理環節，降低了城市間的交易成本，促進了經濟社會的發展。

三、從泛珠三角到粵港澳大灣區的演進：治理規模與交易成本之間的權衡

在粵港澳大灣區“9+2”模式出現之前，一個同樣為“9+2”模式區域合作項目——泛珠三角區域合作也曾引起熱議。泛珠三角區域合作源于珠江流域，是指沿珠江流域的廣東、江西、福建、廣西、湖南、海南、雲南、貴州及四川內地九省，再加香港及澳門兩個特別行政區在內的11個地區，區域面積約為200萬平方千米，佔據著全國約五分之一的面積，人口接近5億，擁有著全國約三分之一的人口。2006年6月3日，《泛珠三角區域合作框架協定》在廣州簽訂，這一協定的簽訂意味著中國規模最大、範圍最廣的區域經濟合作正式開始。

泛珠三角區域合作經過數十年的發展，在合作初期帶來了巨大的經濟效益，但是在近幾年弊端開始顯現。2016年《中華人民共和國國民經濟和社會發展第十三個五年規劃綱要》明確提出“支持港澳在泛珠三角區域合作中發揮重要作用，推動粵港澳大灣區和跨省區重大合作平臺建設”；同月，國務院印發《關於深化泛珠三角區域合作的指導意見》中明確要求廣州、深圳攜手港澳，共同打造粵港澳大灣區，建設世界級城市群。在泛珠三角區域合作基礎上粵港澳大灣區屢次被提出，近幾年隨著粵港澳大灣區熱度逐漸上升，泛珠三角區域

合作被提及的頻率不斷降低，據統計2018年泛珠三角區域合作研究論文發表在北大核心期刊上僅兩篇，2019年上半年相關文獻數量為零。泛珠三角區域目前的合作項目逐漸減少，自2004年首屆泛珠三角區域經貿合作洽談會舉辦，原定每年舉行一次，目前開始弱化，並且在第十二屆合作洽談會上粵港澳大灣區成為會議主要內容。目前泛珠三角區域合作逐漸成為粵港澳大灣區發展的助推力，全力打造粵港澳大灣區，建設這一世界級的城市群。而由於泛珠三角區域自成立以來在頂層設計與統一協調上的問題，這一局面的出現並不是沒有道理的。

（一）地域規模與交易成本

泛珠三角區域合作涉及九省兩區，龐大的治理規模使得組織成本與權力讓渡成本增加，部分合作甚至超過市場交易的成本。同時泛珠三角區域合作奉行開放主義，這使得合作內形成成員向區域外組織或次區域組織轉移的引力，這可能使得泛珠三角區域合作趨於鬆散開放的區域合作狀態。²⁴ 並且區域合作要有效，就必須有強有力的監督機制，合作中若出現機會主義行為，契約就會逐漸土崩瓦解。而泛珠三角區域主張開放自主，面積規模大，且人口眾多，規模過大（包括集體行動的範圍和成員的數量）使得合作區域的機會主義行為得不到監督，因此監督成本較高。所以，面對大集體高監督成本機制，集體行動和制度容易失去效率，這反映在現實當中就是提高制度化水平的積極性不高，易形成制度機制建設的惰性。²⁵ 同時泛珠三角區域以十一省區合作為特徵，開放主義政策意味著區域合作不僅要對區域內開放，同時也不能對區域外採取封鎖政策。在監督機制弱和開放主義的雙效影響下，“搭便車”行為不可避免。非合作內省區很容易從區域合作中獲利，即帶來嚴重的正外部經濟效應，這就很容易使得區域內付出建設成本的各方心理失衡，積極性受損，區域合作停滯。並且由於涉及地域範圍廣，在行政區劃的限制下，每個省區有著自己的行

²⁴ 賴文鳳：泛珠江三角洲區域合作制度變遷存在的問題及對策[J]，特區經濟，2005(03)：62-63。

²⁵ 賴文鳳：泛珠江三角洲合作：動力、問題與前景[J]，國際經貿探索，2007，23(2)：14-18。

政管理辦法，也必然受到業績考核等限制，形成一個利己主義思想，地方保護主義不斷發展。開放主義在這種利己主義的影響下，最後可能演變成封鎖自身區域市場，對自身市場企業以及產品實行保護主義，但又要求合作夥伴對自己開放。因此，泛珠三角區域合作規模過大使得區域內契約執行以及監督成本高昂，區域交易成本過大。

這也是泛珠三角向灣區經濟演進的主要原因，粵港澳大灣區由廣州、深圳、中山、肇慶、江門、東莞、惠州、佛山及珠海九市和香港、澳門兩個特別行政區組成，僅涉及廣東省以及兩區。在泛珠三角區域合作的發展基礎上，大大縮小了合作區域規模。粵港澳大灣區同樣由政府組織，信息搜尋成本較低，與泛珠三角區域相比，粵港澳大灣區成員選擇方面沒有自主自願原則，2018年3月《政府工作報告》出台實施粵港澳大灣區發展規劃，這一規劃說明粵港澳大灣區已成功接力珠三角規劃。同時，粵港澳大灣區涉及的省區級政府數量少，協商成本小，區域內每個城市定位明確、協同發展，機會主義行為大大減少，且行政區劃形成的一級政府其管轄範圍內的資源有著較強的共性，降低了信息不對稱可能性，²⁶ 實施成本較低。粵港澳大灣區以其規模小、涉及區域小人口少的特點，降低了交易成本，區域內協調便利、契約實施成本低，發展目標趨於一致。因此，規模與交易成本成正相關關係，合適的區域規模能有效地降低交易成本，從而促進區域發展。

（二）語言種類與交易成本

語言是人與人溝通的重要方式，對經濟和社會有不可忽視的影響。語言相通使得交流順暢，溝通成本隨著減少。語言貫穿交易過程，作為一個多區域合作的組織，不可避免地涉及到語言問題。泛珠三角區域合作涉及九省兩區，其中廣東省和兩區以粵語為主，福建省以閩南語為主，剩餘省份也都有自己專屬的語言，可見在泛珠三角區域語言種類多樣。而區域合作信息整個過程需要在

²⁶ 曹滿雲、戚興宇：地方政府間跨區域合作治理中信息不對稱問題初探[J]，樂山師範學院學報，2006(01)：100-103。

當地進行調研、投資建廠等，不可避免地需要與合作夥伴溝通。尤其合作區域內以粵語為主的香港、澳門兩個特別行政區是國際金融中心、物流中心，在泛珠三角區域合作中舉足輕重，因此語言的轉換成本在整個生產成本中產生並且佔據一定分量。而在粵港澳大灣區，灣區內九市兩區以粵語為主，由於語言相近相似，粵港澳經濟互動性很強。灣區可以完全使用粵語進行調研、協商、談判，無需另外轉換語言。

因此，與泛珠三角區域相比，粵港澳大灣區由於規模小、涉及區域小、歷史文化影響，區域內語言相通，給合作帶來了很大的便利。一個區域語言種類的多少是文化多樣性的表現，但在經濟合作過程中就是一種負面的要素，區域內語言種類越多，溝通交流成本越大，交易成本也會隨之增加。

（三）文化差異與交易成本

在管理心理學中，文化認同感是指組織內的每個成員面對外部突發的重大事件及原則問題，一般能有一致的認識及評價。能形成這一認同感主要在於各成員有著共同目標，以及彼此之間有一致利害關係。而泛珠三角區域合作涉及的九省兩區中有眾多不同文化，嶺南、巴蜀、滇黔、贛、閩、桂以及湘文化的差異性大。並且儒家思想影響深遠，各成員的“根思想”根深蒂固，地域觀念極強，因此在泛珠三角區域合作中成員文化認同感薄弱。

與文化認同感息息相關的是組織內的共有理念，這是指合作成員所認同的符號或者觀念，它能使合作成員不局限於當前收益和成本對比顯現出的不利，通過預期收益來增強組織內參與者凝聚力，進而加快制度化進程（賴文鳳，2007）。所以當文化認同感薄弱時，共有理念很難形成，而若不能形成自律、互信及集體認同，合作就很難順利有效進行。²⁷ 泛珠三角區域由於規模過大，涉及的文化多樣，內部文化認同感薄弱，共有理念的建立困難，成員目標各異，如廣東參與泛珠三角區域合作主要目標是尋找供應腹地，成為世界上最大

²⁷ 韓彩珍：“共有理念”之於東北亞合作制度化進程的意義[J]，教學與研究，2005(6)：52-58。

的製造業發展基地；而香港和澳門作為經濟高地，泛珠三角區域對兩區而言只是給他們提供投資機會及發展機遇；江西、湖南等旨在承接廣東產業轉移，並為其提供高素質人才及勞動力、農副產品等。在缺乏共有理念的基礎上，協商成本與監督成本也隨之上升。

而粵港澳大灣區以嶺南文化為主，有著嶺南文化的基因，即文化同源性較強。文化的力量在於潤物細無聲，用經濟學理論來解釋，就是降低內部交易成本，文化基因的同源性會給粵港澳大灣區一體化建設減少很多阻力和摩擦，容易形成一致性意見，²⁸ 內部的協商成本及監督成本都會隨之降低。因此文化的多樣性在區域合作中給合作增加了一定的不確定性，交易成本也隨之提高。

（四）交通便利性與交易成本

區域合作必然伴隨著生產要素的流動，區域合作的發展推動整體區域經濟的發展，這要求區域之間以及地區內部的交通運輸能力供給需求平衡。交通便利性是區域合作的重要衡量標準，便利的交通使得區域內的生產要素快速流通。相反，當雙方的交通發展受阻，雙方契約的執行進程也會隨之放緩，合作專案簽訂後，雙方的生產要素流通不便，從而執行成本高昂，並且由於交通不便，後續的監督難以實施。

2012年《泛珠三角區域綜合交通運輸體系合作專項規劃綱要》中針對泛珠三角區域未形成統一規劃、整體建設和集中管理的交通運輸協調發展局面，提出了一系列指導思想以及發展規劃，並且於2016年國務院發佈《關於深化泛珠三角區域合作的指導意見》中提出要建設現代化綜合交通運輸體系。然而在發展過程中，各自發展、自成體系問題突出，區域運輸幹線不完善。儘管泛珠三角區域在交通方面投入了巨大的人力物力，但由於區域地域規模大，在交通方面形成子群集是必然趨勢。目前交通領域形成了三個主要的凝聚子群，其中福建、江西及湖南是一個以江西為中心的子群集；雲南、貴州及廣西為一個以

²⁸ 楊海波、高興民：粵港澳大灣區發展一體化的路徑演進[J]，區域經濟評論，2019(02)：110-116。

貴州為中心的子群集；廣東、香港以及澳門為一個子群集，泛珠三角區域的交通領域合作極大地受到空間地域的影響，同時在交通建設與管理合作方面存在著壁壘（塗易梅，2018），其交通網絡行政區劃效應明顯，區域交通發展不均衡、不充分，短板明顯。

而作為城市群發展的粵港澳大灣區雖然目前在交通協同發展機制方面也仍存在較大問題，但是區域的交通子群集現象受規模限制明顯不如泛珠三角區域顯著。形成有效的交通協同發展制度設計，打破行政隔閡，在城市群空間範圍內構建高效便捷的交通基礎設施網路，是支撐各城市間的產業協作分工、生產要素自由流通（吳志強，2010）、形成強有力的區域競爭合作的先決條件。交通的便利性決定了生產要素的流通速度，從而影響了交易成本，合作區域規模越大，內部城市行政隔閡越明顯，交通協同發展機制的順利實施越難。

四、從內涵到外延：國外灣區經濟帶的理論與經驗

世界三大灣區——紐約灣區、三藩市灣區以及東京灣區在發展過程中亦遇到了很多問題，例如行政區劃各自為政、區域協調與治理機構不足、產業佈局不合理以及市場機制與行政機制邊界不清晰等問題。儘管三大灣區的重點產業不一樣，但是在發展過程中，都採取了一系列措施解決發展難題，不斷降低交易成本，逐漸找到灣區的合意規模邊界，使灣區形成一個合適的規模，規模經濟得到最大化。

（一）打破區域內各自為政的行政規劃現象

行政區劃的存在使得灣區內各方存在著競爭關係，受城市績效影響，均從自身利益最大化出發，並且有著極強的機會主義行為傾向，增強了區域合作不確定性，對大灣區經濟融合造成限制與阻礙，提高了交易成本，不利於灣區制度化建設，阻礙了灣區的發展。因此突破行政邊界有利於提升灣區經濟作為一個整體區域的發展水平。三大世界灣區也由城市群組成，但通過頂層設計和統

一規劃，打破了區域內行政區劃隔閡現象，在基礎設施建設和經濟一體化領域有著重大進展，為要素市場和產品市場的快速發展提供了條件和機會。²⁹

與自然形成的紐約灣區和三藩市灣區相比，東京灣區發展過程中的超前頂層設計和統一規劃的痕跡更為明顯。東京灣區的統一規劃開始於1956年日本國會制定的《首都圈整備法》，該法律使得東京灣區的開發建設有了保障。後續於1958年、1959年、1966年以及1986年相繼出台了《首都圈市街地開發區域整備法》《首都圈建成區限制工業等的相關法律》《首都圈近郊綠地保護法》以及《多極分散型國土形成促進法》等。同時，日本還分別出台了一系列專項灣區規劃，如1960年的《東京規劃1960——東京結構改革的方案》、2006年的《10年後的東京——東京將改變》、2011年的《2020年的東京——跨越大震災，引導日本的再生》以及2014年的《創造未來——東京都長期願景》，通過這一延續和可調整的統一規劃深度整合經濟，從而有效減少了灣區內的機會主義行為，明顯降低了交易成本，一都三縣實現了協調共同發展。

（二）完善區域協調與治理機構

灣區經濟帶由城市群構成，除了容易受行政規劃導致的利己主義，還易導致內部混亂無序、分工不明確、蜂擁而上和無人問津問題同時存在，內部資源不合理利用，阻礙灣區發展。很多學者對三大灣區區域協調與治理機構進行了研究，制定和實施一個科學合理的灣區規劃是協調及引導區域發展的一個重要途徑（智瑞芝，2005）。三大灣區的發展經過不斷地探索，協調各地方政府形成合作聯盟，已經形成完善的跨區域協調整合機制（魯孜村，2018）。

設立政府或者非政府協調治理機構是三大灣區應對區域協調治理問題的主要方式。紐約灣區採取的是設置非政府組織機構，主要包括為紐約都市圈管理和規劃方案的起草機構——紐約都市圈委員會及紐約區域規劃協會（RPA），以及負責改善及修建基礎設施、協調港口競爭的跨州合作機構紐約港務局，及

²⁹ 申明浩、楊永聰：國際灣區實踐對粵港澳大灣區建設的啟示[J]，發展改革理論與實踐：發展改革理論與實踐，2017，0(7)：9-13。

紐約住房與區域規劃委員會等，這些非盈利組織與政府管理並不衝突，但是對區域的治理起到了重要作用。三藩市灣區則採取的是半官方地方政府聯合機構，是由政府自主設立，並獲得了各州的支援，以解決區域內出現的協調治理問題。主要設立負責編制區域協調規劃的三藩市灣區政府協會、交通協調的大都市區交通委員會以及負責土地資源合理利用和協調規劃的聯合政策委員會。在東京灣區的發展過程中，面對灣區內出現的區域協調治理混亂問題，政府積極採取措施應對，設立的機構主要為政府主導協調機構，有針對東京都地區的首都建設委員會、負責區域發展各項事務的都市整備局，以及負責區域發展規劃的東京都政策計劃局和負責臨海區域港口建設、維護及運輸等事務的港灣局。三大灣區在這些機構的管理與規劃下不斷解決內部協調問題，通過完善區域協調與治理機構不斷降低交易成本，推動灣區經濟的發展。

（三）構建合理的產業分工佈局體系

除了打破行政規劃限制，推進區域協調發展，立足於核心與周邊的比較優勢，構建合理的產業分工佈局體系也是三大灣區的重要實踐經驗。三大灣區成功建立了雁陣產業分工佈局體系（申明浩，2017），核心區域作為經濟增長點及引擎，高度集中高端元素和產業區域，在工業價值體系中具有高附加值。而周邊區域則承接核心區域產業轉移，分佈著與核心區域高度相關、位於價值鏈中間的工業部門。核心區域高端產業和周邊地區配套產業共同發展，構建了合理的產業分工佈局體系，使每一區域明確自身的產業定位，協同發展，有效降低交易成本。

雁陣理論由日本學者赤松要提出，而日本在產業分工佈局方面不僅是提出理論的先行者，同樣也是雁陣理論的有效示範。日本於20世紀60年代起，將東京規劃為金融服務、科技及對外貿易中心，將一般製造業轉移到川崎及橫濱等周邊區域，形成了合理的產業分工佈局體系。三藩市灣區的核心區域則位於矽谷，蘋果、谷歌等世界高科技企業代表都位於矽谷，周邊區域為聖約瑟市與奧克蘭市，其中聖約瑟市以風險投資和高等教育產業為主，進而為矽谷的創新

創業供應資金和人才，奧克蘭主要從事製造和運輸，為矽谷的高科技產業提供各種原材料，中間產品和產品出口服務。紐約灣區作為著名的金融中心，其核心區域是以聞名全球的華爾街為主的紐約，在長度為1.54公里、面積不足一平方千米的華爾街金融區內，彙集了三千多家銀行、保險公司及交易所。而作為周邊區域的康涅狄格州及新澤西州以製造業為主，其中康涅狄格州以軍工業為主，新澤西州則以製藥業聞名。三大灣區在區域上形成了雁陣產業佈局體系，同時在產業結構上經過不斷地探索與發展，形成了第三產業絕對優勢的格局，產業集群效應明顯，合理利用區域產業優勢資源，形成合理的產業規模，使得交易成本不斷降低。

（四）利用市場、政府與社會三重機制

灣區經濟帶的發展不僅要依靠市場的資源配置機制，也需要政府的指導規劃機制以及社會的監督促進機制。因此，分清市場機制、政府機制邊界以及合理規劃社會公眾的參與的重要性不言而喻。市場、政府及社會機制邊界若不能明確，公地悲劇、政府干預過度及市場機制失效等問題隨之而產生，這使得灣區內交易成本可能高於市場交易成本，從而失去灣區經濟帶的集聚優勢。三大灣區都以市場機制為主、政府機制和社會機制為輔，市場機制使得灣區內資源得到合理配置，政府對灣區發展過程中出現的基礎設施建設及法律保障問題進行有效干預，同時社會對灣區內所有事務進行監督。在市場、政府與社會三重機制的作用下，三大灣區的交易成本降低，逐漸找到適合灣區發展的最佳規模。

五、簡要結論與政策含義

交易成本與治理規模的U型關係界定了粵港澳大灣區的合意規模邊界內涵。三大灣區實踐經驗顯示，在科學完善的頂層設計框架之下，解決好區域協調問題，同時有效利用市場、政府與社會三重機制，從降低交易成本入手，找

到灣區合適規模，只有在灣區交易使資源浪費帶來的虧損等於在公開市場中進行交易的成本時，灣區才能得到有效長遠的發展。而泛珠三角區域合作以及三大灣區的經驗證明了對於經濟帶裡面的城市群、產業集聚的社會合意規模邊界應處於區內經濟與省會活動交易成本與集聚一起帶來的生產效益提升階段，並不是城市群越多越好，不是產業集聚越強越好，只有達到合意規模，灣區經濟才有更廣闊的發展空間，才能彌補城市與國家之間治理環節的不足。

交易成本理論及國內外經驗為粵港澳大灣區的頂層設計、整體規劃、產業分工以及城市建設等提供重要的經驗總結。粵港澳大灣區在現有城市規模中，面臨著許多問題，首要問題就是“一國、兩制、三區”，粵港澳大灣區與其他灣區相比不僅要超越地理空間邊界，還面臨著經濟、政治及文化制度邊界，三個地區流通著不同的貨幣，並且屬於不同的關稅區，出入境管理條例複雜，這大大增加了三地之間貿易往來的交易費用和制度成本，降低灣區的發展速度。同時粵港澳大灣區儘管是我國經濟最發達地區之一，香港、廣州與深圳經濟實力都具備著建設世界一流灣區的條件，但內部並未形成一個明確的主力定位，即灣區內沒有清晰的主導與跟隨模式。因此，粵港澳大灣區要著力解決內部的協調治理問題，包括跨邊界、多主體等問題，借鑒三大灣區的實踐經驗，建設世界一流灣區，打造高品質發展的中國樣板。

（一）設立有效的協調機構，構建香港、廣州及深圳核心增長極

粵港澳大灣區可設立“一地、雙層、三級”協調機構，成立粵港澳區域協調中心，同時設立中央、省區及地市三級管理組織，加強地方政府及相關利益之間的橫向聯繫，節約額外交易成本。³⁰尤其是要做好頂層設計，在新區域主義視野下，合理開展灣區協調治理的頂層設計，在中央建立高級別的綜合協調機構，同時為解決行政區劃“各自為政”局面，應推動簽訂地方政府的行政協定，在必要時可以制定有利於灣區城市群發展的行政區劃調整方案。針對多主

³⁰ 劉雲剛、侯璐璐、許志權：粵港澳大灣區跨境區域協調：現狀、問題與展望[J]，城市觀察，2018(01)：7-25。

體問題，明確協同構建香港、廣州及深圳的主力城市增長極，同時努力提升澳門的核心城市能力。³¹

（二）推動一體化融合發展，促進粵港澳深度合作

粵港澳大灣區一體化除了需要政治制度上不斷磨合，還表現在經濟一體化與文化一體化上，提高對內區際開放度有利於提高我國製造業全要素生產率。³²不斷加快產業結構一體化建設進程，解決粵港澳大灣區發展中產業結構同化和過度競爭的問題，需形成重心各異、協同發展的灣區生產體系。最大化利用港澳在金融、商業、資訊等領域的專業化服務及發揮其高附加值領域的核心優勢，深化現代化服務業合作，拓寬粵港澳大灣區服務領域，打造一個國際化的經濟集聚地以及高端化商務服務地。在文化一體化上借助粵文化的凝聚力，增強內部文化認同感，形成灣區文化合力。並且要努力找到粵港澳利益共同點，建立一種新型語言體系，從而形成深度交流的智庫。³³通過多個領域的一體化建設，推動粵港澳大灣區經濟深度融合，減少灣區內的貿易摩擦，使得契約實施過程阻力減小。

（三）綜合利用市場、政府及社會三重機制，發揮港澳帶頭作用

灣區經濟發展需有效發揮市場機制資源配置的作用，同時也要依靠政府機制的規劃決策作用和社會機制的監管促進作用，三者缺一不可。市場配置資源節約市場交易成本，但光靠市場的自動調節功能是不夠的，政府應及時出台相關政策以協助市場機制。同時完善粵港澳大灣區社會組織的管理模式，建立灣區社會評估體系，完善其監督體系，使之有效發揮對灣區政治建設、經濟和文化發展的監督作用，有效減少灣區監督成本，從而降低灣區交易成本，推動灣

³¹ 劉成昆：融入城市群，打造灣區經濟——粵港澳大灣區城市群發展分析[J]，港澳研究，2017(04)：55-60+93。

³² 黃永明、李姿：對外貿易開放、對內區際開放與製造業全要素生產率提升[J]，產經評論，2019，10(01)：110-126。

³³ 楊廣生：要找到粵港澳利益的共同點[J]，新經濟，2017(01)：17。

區的發展。在這一過程中，擁有著成熟市場機制、國際化的營商環境以及公開透明競爭機制的港澳地區應發揮帶頭作用，推動粵港澳大灣區的國際化、市場化以及規範化發展。

參考文獻：

- [1] 申勇：灣區經濟的形成機理與粵港澳大灣區定位探究[J]，特區實踐與理論，2017(05)：42-46。
- [2] 鍾韻、胡曉華：粵港澳大灣區的構建與制度創新：理論基礎與實施機制[J]，經濟學家，2017(12)：50-57。
- [3] 趙曉斌、強衛、黃偉豪、線實：粵港澳大灣區發展的理論框架與發展戰略探究[J]，地理科學進展，2018，37(12)：1597-1608。
- [4] 毛豔華、楊思維：粵港澳大灣區建設的理論基礎與制度創新[J]，中山大學學報（社會科學版），2019，59(02)：168-177。
- [5] 魯志國、潘鳳、閻振坤：全球灣區經濟比較與綜合評價研究[J]，科技進步與對策，2015，32(11)：112-116。
- [6] 張昱、睦文娟、諶俊坤：世界典型灣區的經濟表徵與發展模式研究[J]，國際經貿探索，2018，34(10)：45-57。
- [7] 羅伯特·L·卡內羅、陳虹、陳洪波：國家起源的理論[J]，南方文物，2007(01)：98-104+96。
- [8] 恩格斯著：中共中央馬克思恩格斯列寧史達林著作編譯局編，家庭、私有制和國家的起源[M]，北京：人民出版社，1999。
- [9] R. H. Coase. The Nature of the Firm[J]. *Economica*, 1937, 4(16): 386-405.
- [10] Williamson, O. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free press, 1985.
- [11] 張五常：交易費用的範式[J]，社會科學戰線，1999(01)：1-9。
- [12] 埃里克·弗魯博頓，等.新制度經濟學：一個交易費用分析範式[M]，格致出版社，2012。
- [13] Grossman Sanford J, & Oliver Hart. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Politics*, 1986.
- [14] (德)奧斯維德·斯賓格勒著，張蘭平譯：西方的沒落[M]，萬卷出版公司，2015。
- [15] 隗瀛濤主編：重慶城市研究[M]，成都：四川大學出版社，1989。
- [16] (德)斐迪南·滕尼斯著等：共同體與社會：純粹社會學的基本概念[M]，北京大學出版社，2010。

- [17] Durkheim E. The division of labor[J]. New York, 1933.
- [18] Simmel G. The metropolis and mental life[M]. The urban sociology reader. Routledge, 2012: 37-45.
- [19] 周業安：地方政府競爭與經濟增長[J]，中國人民大學學報，2003(01)：97-103。
- [20] 陳釗：中國城鄉發展的政治經濟學[J]，南方經濟，2011(08)：3-17。
- [21] 陸銘、陳釗：論中國區域經濟發展的兩大因素和兩種力量[J]，雲南大學學報（社會科學版），2005(04)：27-38+69-95。
- [22] Bob Jessop：治理的興起及其失敗的風險：以經濟發展為例的論述[J]，國際社會科學，1999(2)：31；78。
- [23] 賴文鳳：泛珠江三角洲區域合作制度變遷存在的問題及對策[J]，特區經濟，2005(03)：62-63。
- [24] 賴文鳳：泛珠江三角洲合作：動力、問題與前景[J]，國際經貿探索，2007，23(2)：14-18。
- [25] 曹滿雲、戚興宇：地方政府間跨區域合作治理中資訊不對稱問題初探[J]，樂山師範學院學報，2006(01)：100-103。
- [26] 韓彩珍：“共有理念”之於東北亞合作制度化進程的意義[J]，教學與研究，2005(6)：52-58。
- [27] 楊海波、高興民：粵港澳大灣區發展一體化的路徑演進[J]，區域經濟評論，2019(02)：110-116。
- [28] 申明浩、楊永聰：國際灣區實踐對粵港澳大灣區建設的啟示[J]，發展改革理論與實踐：發展改革理論與實踐，2017，0(7)：9-13。
- [29] 劉雲剛、侯璐璐、許志樺：粵港澳大灣區跨境區域協調：現狀、問題與展望[J]，城市觀察，2018(01)：7-25。
- [30] 劉成昆：融入城市群，打造灣區經濟——粵港澳大灣區城市群發展分析[J]，港澳研究，2017(04)：55-60+93。
- [31] 黃永明、李娉：對外貿易開放、對內區際開放與製造業全要素生產率提升[J]，產經評論，2019，10(01)：110-126。
- [32] 楊廣生：要找到粵港澳利益的共同點[J]，新經濟，2017(01)：17。