

珠港合作發展研討會議題交流二發言要點

議題：橫琴開發中與香港的合作探討

凝聚合作共識，推進橫琴開發

暨南大學經濟學院 封小云

橫琴開發作為粵港澳合作深化的三個國家級平台之一，與其他兩個平台的推進進度不盡如意，反映了粵港澳合作在製造業的“前店後廠”模式落幕之後，面臨著重新凝聚合作共識的挑戰。

一、共同利益與合作共識是區域合作推進的深厚基礎

區域合作的形成與發展，歸根結底源自經濟整合產生的巨大市場機遇，當這種市場機遇能夠為各方帶來的利益分享，形成共識與認同時，各地區會在一定程度上擺脫本土利益的局限，與相鄰地區構成互補的分工形態，共同組成一體化的城市群來獲取自身更大的利益。也就是說，經濟整合的機遇與利益創造 各方的利益認同共識達成 參與整合形成的分工 互補的利益關係 區域一體化的提升，這就是區域合作的邏輯關係與主要發展路徑。這個路徑告訴我們，只有在經濟整合能夠產生利益最大化的誘致下，利益認同的共識或利益一致，才是各方積極參與區域一體化的動力。

然而，過去 10 年粵港澳新一輪的經濟合作，卻無法在巨大的市場機遇誘致下，形成利益認同的共識。結果是 2004 年以後的經濟合作，往往限於政府方面一頭熱，真正的合作

主體企業卻無法實質性地參與其中。主要原因是 2000 年後，在國內、國際形勢錯綜複雜的變化下，大珠三角地區的利益格局開始改變，導致原有的互補性結構逐步轉向替代性結構，各方的利益訴求出現分化，嚴重威脅著粵港澳合作的未來發展。為此，就未來粵港澳經濟合作提出以下粗淺建議：

一是經濟合作必須尋求各方的共同利益，並使之最大化。目前粵港澳合作中，各方利益的共同點是什麼，值得思考；

二是經濟合作必須充分反映各方的經濟訴求，以及市場的導向，而非由單方的政府行為來推進。諸如合作平台、服務貿易自由化等，均不能僅由一方的政府決定與判斷；

三是在目前利益出現分化的現狀下，經濟合作必須關注利益的協調，力求使合作達致共同利益的最大化；

四是在經濟合作中必須注重不同的制度、文化的差距，並且通過各種努力不斷地縮小其差距。

二、合作目標的設定必須考慮供給方與需求方

具體到每個合作專案或地區合作的目標設定時，必須考慮合作專案以及合作目標所需要引進的供給方。合作並非政府為主體，真正的合作主體是市場、是企業。例如某些高科技合作專案的制定與出台，必須在確立了合作雙方是否各自具有產業優勢，以及各方企業是否具有資源優勢且可以通過溢出，一起獲取共同的市場成長機會？如果忽視合作需要的供給方面，合作各方根本不具備某些專案的供給條件，則合作就會成為空中樓閣而無法落地。

需求方是各方通過合作而獲取的市場機會。各個合作專案或目標必須充分瞭解合作達成的共同市場在那裡，是本土市場還是國際市場。通過哪些管道與網路去開拓以及進入這類市場。事實上，沒有市場需求也就無法達致合作的共識。

三、珠港在橫琴最可能達成的合作項目分析

就目前的狀況看，珠港雙方在橫琴最有條件達成的產業專案，可能是中草藥與中醫藥合作。這個產業本身已經列入橫琴重點產業名錄，也有一系列的鼓勵措施。

中草藥與中醫藥的開發會涉及大量的產業發展，中國國內與國際市場均有巨大的需求。例如中草藥日化產業（洗滌化妝護膚）、保健食品產業、中醫藥產業、植物生化產業等。隨著國內城鎮化與老齡化的發展，對於這類產業有巨大的市場需求潛力。這是珠海作為國內方具有的優勢；而香港在生化研究、中醫藥開發，以及中草藥的利用方面，不僅在研究、且在企業方面（例如香港培力製藥、李錦記無限極以及美歐等生化企業產品在香港的品牌代理），均具有供給方優勢。

此外，這類產業的發展在國際市場上，也有巨大需求。僅中草藥日化產品在西方市場年消費以 16%增長，而日本護膚化妝品的配方 50%含中草藥成分。美歐企業也在進行中草藥的生化醫學開發，以滿足全球保健品市場的巨大需求。

由此，珠港在橫琴合作，利用橫琴的政策、制度優勢開發這個產業，共同獲取合作的巨大市場機遇，應當具有十分廣闊的合作前景。