

證，由台灣企業與美國透過G2G合作打造產業聚落。類似的規劃在新南向等國家就曾採取過，卻未能成功，關鍵就在於台灣企業及關鍵技術未能移植過去，但美方卻要求台灣除了產業要移，技術也要移。但如果連技術都要移，要如何立足台灣？又要如何維持台灣在供應鏈的關鍵地位？

然而，**台灣科學園區的誕生有幾個無法忽視的因素**。首先是當年有世界局勢的加持。在冷戰時期，美國對台灣半導體投以龐大政治與技術的支持。若當年沒有美國公司R C A與工研院簽訂技術移轉，就沒有台積電。這是地緣政治的副產品，不是單靠規劃就能複製。其次是集中式治理。台灣科學園區的最大特徵就是“園區治理”，土地、基礎建設、水電資源、簽證與稅務，幾乎由單一機構（科管局）統一處理，效率極高。這與美國聯邦與州政府分權制衡、冗長審批的體制，有天壤之別。第三，園區擁有高度集中的供應鏈。新竹科學園區不是孤島，而是與竹科以外的零組件、封測、材料廠形成緊密網絡。這種“一步到位”的完整生態，靠的是台灣小而密集的地理環境。相較之下，美國幅員遼闊、供應鏈分散，要全盤複製的難度頗高。事實上，要在美國打造成功的案例，至少要先盤點台灣的條件：第一，基礎建設的矛盾。台灣科學園區的優勢在於台當局的高度介入、快速提供水電與土地。但美國土地廣、水電貴、環保規範嚴格，企業要的是“成本降低”，不是“成本再加碼”。第二，美方的心態。美國希望的是“你來投資、我來掌控”，而非“台灣領導、我來跟隨”。當賴當局提出“台灣模式”，兩者如何磨合，有待觀察。第三，人才荒。台灣本地園區的用人需求都緊繃，奢談輸出經驗甚至人才。其結果有可能是“美國補足、台灣掏空”。台灣的和碩董事長童子賢即點出關鍵，園區要提供高生產力、完善的生活機能及免稅制度，才可能具備競爭力。最終仍需從台灣的立場，評估此舉對台灣產業與經濟的利弊。

總之，**左右台美談判的除了經濟，更重要的是政治因素**。這也是儘管美方在關稅議題上步步進逼，台灣談判代表卻始終處於被動接受的主因。但是這次

面對攸關晶片製造的重要經濟命脈議題，賴當局有必要適度的強硬，切勿在全盤接受之後，又拿可以降低關稅的小惠來唬弄台灣民眾。因為用半導體交換降低關稅，等於是拿黃金換樹葉，就算台灣的“對等關稅”因而降到10%，仍是得不償失。其次，晶片五五分絕對是利美損台，美國製造業加速回流的同時，台灣則可能面臨產業空洞化危機，在相關協議中，如何確保半導體技術領先地位不被削弱，同時在新設立的海外廠區保有核心的知識產權和營運控制權，都是台方談判時應具體掌握主導權的部分，對於投資時程和金額，也必須在確保台灣產業利益和經濟動能的前提下安排，不能一路出賣台灣優勢來應和美方。其實，台灣需正視一個殘酷現實：美國所謂的“合作”，多半是以自身利益為優先。真正能保護台灣的，不是五五分的假繁榮，而是台灣能否在世界上維持產業競爭力，並保有政策自主性。這意味台灣應加強自有研發，鞏固完整的供應鏈，同時與其他全球市場保持多元合作，避免被單一國家綁架。因此，根本而言，美國拋出的“台美晶片五五分”並非真正共贏，而是場精心設計的戰略再分配。台灣若不謹慎應對，將可能面臨產業外移、利潤流失、關稅受制與自主性喪失的多重風險。

值得注意的是，環顧全球，日、韓、印度等國面對美國壓力，多半採取“以拖待變”策略，無一如台灣般，將“協助對方成功”視為政策目標。鄭麗君的“晶片五五分不可能”，看似是說給台灣民眾聽的定心丸，但其後透露的“台灣模式”，更可能產生大規模的半導體供應鏈與生態系的移轉。尤其，在美國的“台灣園區”必須把握一個原則：別做數據上太具體的承諾，以免被套牢而難以脫身。要能迅速建立，也要能快速解散，因今日已無人能預測全球局勢、美國政策將如何演變，能解決當前的問題即可，別因投資過大而難以迴轉。



掃碼聆聽原文



掃碼閱讀原文