

【第37屆金鷹獎特刊】吳秋煌任美國珠寶商會長 回饋社會謀求福祉

第37屆金鷹獎特刊

金句：培養人脈、關懷弱勢、慷慨贊助

【記者高瑞妤專訪】第三十七屆金鷹獎得主吳秋煌，1972年畢業於本校西洋語文學系英文組（英文系前身），畢業後創立台灣來富麗珠寶公司，任董事長，他說，學語言就是為了能跨足國際做生意，是一個機緣，讓他選擇從事珠寶商，到現今擔任美國 Pan Lovely Jewelry公司執行長、自2019年起擔任香港寶石廠商會榮譽會長，2012年起承擔起美國華人珠寶商會會長，法令規定不得連任，中斷2年，因人脈廣闊及優越能力帶領至今。

提及創業經歷，吳秋煌深有體悟，他表示，最初在臺灣創立珠寶公司時，什麼都不懂，一開始只有接觸花蓮的軟玉石，後來發現臺灣的珊瑚，當時觀光客相當多，一次接單的機會，讓他發現中國大陸市場，更喜歡來自印度的硬玉石，「恰逢海峽兩岸開放交流，中國低廉勞動力的衝擊，臺灣人力成本上升，珊瑚來源開發愈少等問題，選擇將目光看向美國市場。」

「到了美國才知道世界這麼大，讓我打開了眼界。」吳秋煌笑呵呵地說，習慣臺灣市場的小規模，到了美國，面對的是比台灣規模更大且進步的國際舞台，只接觸過臺灣玉和珊瑚顯然已經不足，來自世界各地的珠寶玉石，讓人眼花撩亂，橄欖石、碧璽等珠寶，儘管陌生，卻也讓他積極學習，深入認識寶石，看到了更多的商機，他表示：「洞燭機先和長遠打算是商人很重要的能力。」

「唯有在競爭激烈的市場上，才有更多機會學習和進步。」深諳此道的吳秋煌說。他參加過多場大型的珠寶展覽活動，如世界上規模最大的寶石展覽會「Tucson Gem Show」、拉斯維加斯的「JCK Las Vegas」展覽，或洛杉磯、舊金山、芝加哥等區域性展覽，皆有他的身影，吳秋煌認為，參加展覽最大的助益，「在於藉此機會觀摩他人或他國作品的設計，並從中學習，為自己的產品增色。」除了量，他也看重「質」的提升。

而廣結人脈，並與同行建立良好互助關係，吳秋煌擔任美國華人珠寶商會會長時，也充分展現了他的好人緣及統籌能力，「我每年舉辦歲末聯歡晚會時，都會接待兩岸三地的珠寶商將近一千人。」吳秋煌幽默說，除了熱鬧精彩的晚會，他也積極籌辦展覽會，並採取自由意願參加制，因此，人數確定、如何辦理、資金商討等問題，讓腳不沾地的忙碌生活成為了日常。

吳秋煌大方展示他在美國的住所，工作之餘他相當重視家庭，除了春日代表富貴的牡

丹盛開外，最大特點便在於他家是蓋在約200公頃的高爾夫球場裡，後院則是green 6六號果嶺，這是他特意挑選的，因為「六」在華人文化中有六六大順的美好寓意。他表示，這座高爾夫球場是老牌高球名將Arnold Palmer設計的，美國總統、名人也曾在此打球呢。

事業成功的他，一直以來不忘回饋社會和母校，關懷弱勢團體、捐款賑災之餘，也贊助了醫療研究、主要的地方活動，對於母校很樂意支持和贊助，如義賣珠寶所得，並慷慨捐贈珠寶給北美校友會，支援各地活動等。也曾在母校舉辦過珠寶義賣，所得直接捐助母校。

生性低調的他，利用回臺灣時間，默默與妻子逛逛這曾經朝夕相處的校園，讓他印象最深刻的，是宮燈教室和觀音山，他表示以前會和朋友去爬觀音山，或是去淡水戲院看電影，這是讀書時唯一的樂趣。

今年獲選金鷹獎，吳秋煌笑著說，這是他畢業這麼久以來，第一次回來參加校慶典禮，以往因工作忙碌和不喜張揚的性格錯過活動。畢業至今，在華人珠寶行業佔據一席之地的吳秋煌，自信表示：「在我們行業中，人們會先認識我，才認識淡江，我就是那個指標，為淡江爭光。」他認為，在自己的領域專長中發光發熱，便是宣傳母校最好的活招牌。



淡江時報社