

中美日“杰出女企业家国际论坛,2004”



主办单位：中国女企业家协会

协办单位：中国妇女活动中心

亮臻博洋（北京）

国际投资顾问有限公司

2004年6月20-24日

中国·北京

中美日“杰出女企业家国际论坛,2004”



主办单位：中国女企业家协会

协办单位：中国妇女活动中心

亮臻博洋（北京）

国际投资顾问有限公司

2004年6月20-24日

中国·北京



中国女企业家协会

中国女企业家协会始建于1985年，是经国家民政部登记，唯一具有社团法人地位的全国性女企业家组织。是中国企业联合会和中华全国妇女联合会的团体会员，主管单位是国务院国有资产监督管理委员会。目前拥有省、市、自治区女企业家协会团体会员46个，个人直接会员和间接会员万余人，会员中集中了成功的女企业家、杰出的高级经营管理人才及全国著名企业的厂长、经理。

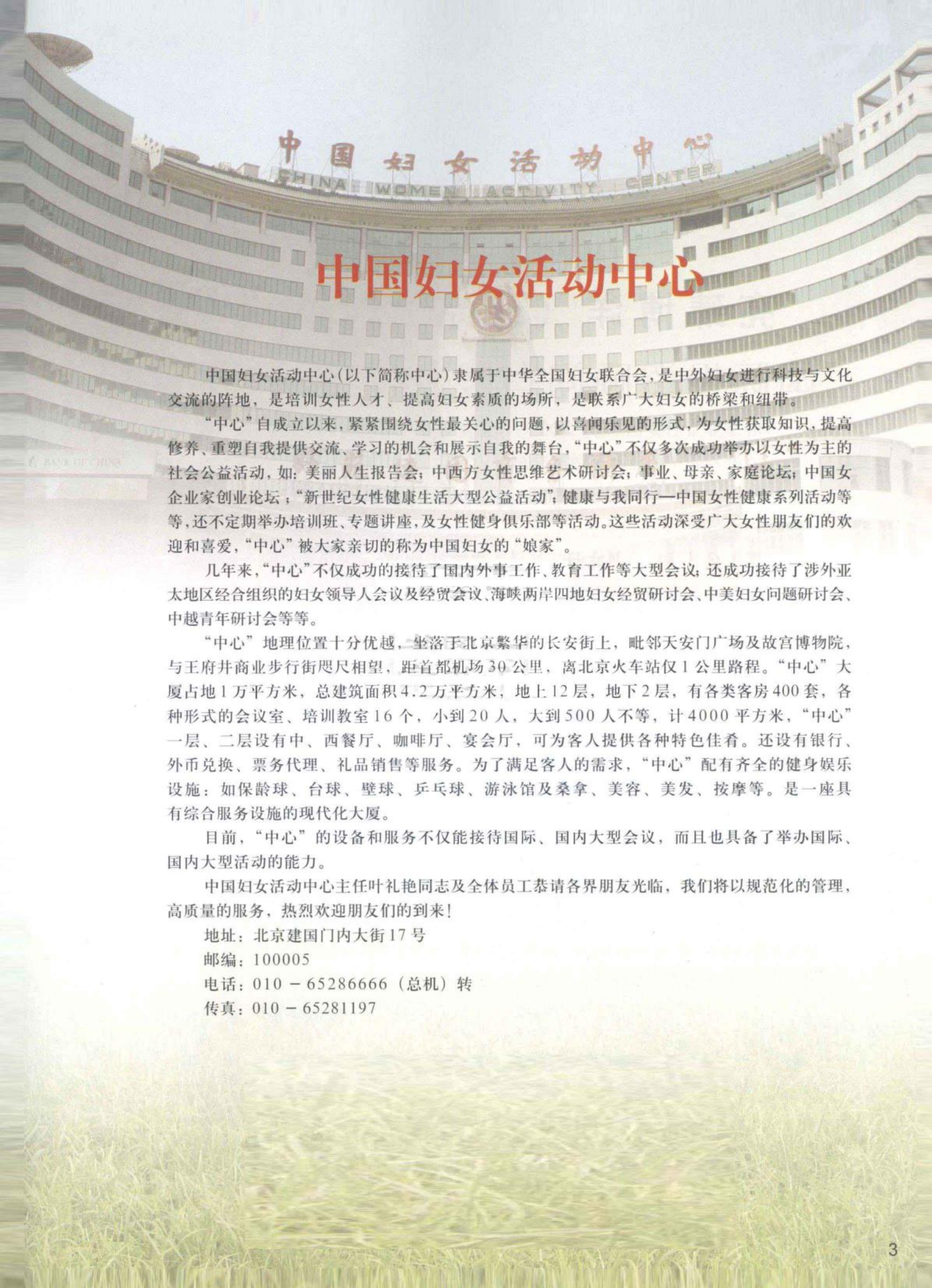
中国女企协的宗旨是全心全意为女企业家服务。

中国女企协的日常办事机构主要有：办公室、会员部、宣传部、培训部、对外联络部和中国女企业家研究咨询中心。

协会始终把女企业家的需要作为工作重点，它是沟通女企业家与政府、女企业家与各界妇女及女企业家相互之间的桥梁；是培养、提高女企业家素质的大学校；是女企业家们温馨的家。

2000年，中国女企业家协会取得了联合国经社理事会咨商地位。为加强女企业家对外的经济交往和经济合作，中国女企业家协会曾组团多次参加国际组织召开的会议：出席了1995年第四次世界妇女大会，2001年亚太经合组织妇女领导人会议，2002年可持续发展世界首脑会议和2003年瑞士达沃斯“世界经济论坛”等；先后多次组团出访了许多国家和地区，并与台湾女企业家进行了多次经贸交流。目前已与一些国际组织和许多国家及地区的女企业家团体建立了比较稳固的联系。

在二十一世纪，中国女企业家协会将在过去十九年成绩的基础上开拓进取，与时俱进。面对全球化新经济的挑战，对外扩大与国际妇女组织的交流与合作，对内加强与广大女企业家的联系与沟通，在中国加入世贸组织的新形势下，使我国的女企业家能够不失时机地站在经济发展的前列。



中国妇女活动中心
CHINA WOMEN'S ACTIVITY CENTER

中国妇女活动中心

中国妇女活动中心(以下简称中心)隶属于中华全国妇女联合会,是中外妇女进行科技与文化交流的阵地,是培训女性人才、提高妇女素质的场所,是联系广大妇女的桥梁和纽带。

“中心”自成立以来,紧紧围绕女性最关心的问题,以喜闻乐见的形式,为女性获取知识,提高修养、重塑自我提供交流、学习的机会和展示自我的舞台,“中心”不仅多次成功举办以女性为主的社会公益活动,如:美丽人生报告会;中西方女性思维艺术研讨会;事业、母亲、家庭论坛;中国女企业家创业论坛;“新世纪女性健康生活大型公益活动”;健康与我同行——中国女性健康系列活动等等,还定期举办培训班、专题讲座,及女性健身俱乐部等活动。这些活动深受广大女性朋友的欢迎和喜爱,“中心”被大家亲切的称为中国妇女的“娘家”。

几年来,“中心”不仅成功的接待了国内外事工作、教育工作等大型会议;还成功接待了涉外亚太地区经合组织的妇女领导人会议及经贸会议、海峡两岸四地妇女经贸研讨会、中美妇女问题研讨会、中越青年研讨会等等。

“中心”地理位置十分优越,坐落于北京繁华的长安街上,毗邻天安门广场及故宫博物院,与王府井商业步行街咫尺相望,距首都机场30公里,离北京火车站仅1公里路程。“中心”大厦占地1万平方米,总建筑面积4.2万平方米,地上12层,地下2层,有各类客房400套,各种形式的会议室、培训教室16个,小到20人,大到500人不等,计4000平方米,“中心”一层、二层设有中、西餐厅、咖啡厅、宴会厅,可为客人提供各种特色佳肴。还设有银行、外币兑换、票务代理、礼品销售等服务。为了满足客人的需求,“中心”配有齐全的健身娱乐设施:如保龄球、台球、壁球、乒乓球、游泳馆及桑拿、美容、美发、按摩等。是一座具有综合服务设施的现代化大厦。

目前,“中心”的设备和服务不仅能接待国际、国内大型会议,而且也具备了举办国际、国内大型活动的的能力。

中国妇女活动中心主任叶礼艳同志及全体员工恭请各界朋友光临,我们将以规范化的管理,高质量的服务,热烈欢迎朋友们的到来!

地址:北京建国门内大街17号

邮编:100005

电话:010-65286666(总机)转

传真:010-65281197

亮臻博洋（北京） 国际投资顾问有限公司



亮臻博洋（北京）国际投资顾问有限公司，是一家国际性咨询机构，具有全球网络，旨在协助客户充分利用世界各地不同的资源优势，拓展商业机会，开展全球化业务，使企业发展壮大。

公司的特色表现在西方管理知识和经验与中国丰富实践的珠联璧合。公司主要合伙人拥有良好的教育背景，均具备中西文化背景，既了解中国文化，又熟知西方社会及企业的现代运作方式，在美国政界和企业界有着广泛的联系和资源。在国际金融、政府事务、环境保护、能源和农业及交通物流和文化教育、交流培训诸领域具有丰富的经验和项目成功的案例。

亮臻博洋是以项目开发、融资顾问为主的多种经营兼备的咨询服务公司，在贸易、生产、流通、销售等领域，特别是项目的开发启始、选择评估、包装整理、财务结构、海外上市、收购兼并、企业融资和重组方面，协助我们的客户建立战略联盟和合资经营企业。公司在北美和亚太地区有庞大的资源网络和专业知 识，为我们协助客户选择理想的项目和投资机会以及深入专业的市场信息和国内企业的提升发展，从而为进一步走向国际市场提供了保障。

我们致力于向我们的客户提供适时、及时的服务，以我们丰富的专业知识和广泛的社会资源，向客户提供一流的商业机会和市场信息。为我们的客户在错综复杂的经济环境中取得成功，提供范围广泛的专业协助。

地址：北京经济技术开发区天华园一里二区 9-7

邮编：100176

电话：86-10-8677-8907 8169-8251 传真：86-10-6787-0029 6883-4787

E-mail：usspabj@public3.bta.net.cn

pinetree084@sina.com

美国 C200

创立于1982年的 200 协会 (C200), 是杰出女性企业家和企业领导者的专业组织。该组织利用全球经济商业圈中的这些女性的权力、成就和影响。

200 委员会 (C200) 是世界上最成功的女性企业家和公司领导者的组织, 这些企业家或领导者致力于促进下一代商界女性领导人成长, 为她们创造更多的机会。一个人要想成为该会会员, 唯一的途径是得到该会的邀请。C200 影响的女性范围极其广泛: 从年轻女孩、全国重点商学院女学生, 到经营自有企业或大型公司的妇女。C200 指引并教育她们成为成功的领导人。

200 委员会 (C200) 70% 的会员是企业家, 30% 是公司行政领导。会员资格为终身, 会员年龄范围从 35 岁到 90 岁。200 委员会 (C200) 的 495 个会员来自美国、欧洲、亚洲和拉丁美洲, 她们代表了 100 多个行业, 她们支配的年收入总额超过了 1000 亿美元。要想具备会员资格, 妇女必须要么拥有且经营年收入至少达 1500 万美元的盈利企业; 要么是公司 CEO (首席执行官) 或高级行政管理人员, 她们掌管主要业务部门, 且直接管理的年收入总额至少为 2.5 亿美元。

日本女性团体特别联合会

日本女性团体特别联合会以参加在经济产业省全面支持下召开的2000年“日中经济研讨会”为基础开始筹备成立。

“日中经济研讨会”是由担负中国未来重任的新型企业家和对不断发展的中国十分关注的日本企业家共聚一堂，以建立新型的日中共赢（WIN - WIN）合作关系为目的而召开的会议。每年召开一次，并得到了各方面的高度评价。参加这一活动的女性中，对中日友好关系抱有强烈愿望的人自发地建立了女性企业家网络，从此日本女性团体特别联合会（暂定名）正式成立了。作为本团体活动内容的一环，我们希望与中国女性企业家协会就今后的亚洲经济发展环境、提高企业内职业女性的地位以及支持女性创业的政策等方面进行交流并交换意见。

今后，我们计划举办国内学习班、公开讲座、海外进修，研讨会等，在提高女性自身素质，扩大交流的同时，对日本的男女共同参与策划提出政策方案。我们的活动计划，得到了日本外务省、经济产业省等有关政府部门的大力支持。

本联合会代表坂东真理子曾历任内阁府男女共

参划室室长，并与中华妇女联合会有过多次友好交流。与此同时，从男女共同参与策划的角度来讲，我们认为美国的成功经验也非常有益。此次有机会和『The Committee of 200』的诸位人士聚会，我们感到非常荣幸。

在日本，新一代的女性企业家正得到社会的关注。特别是活跃在IT方面的风险企业、金融服务企业、以及能够充分发挥女性特长的服务行业等的女性们，每天，各种新闻媒体都在争先报道她们的事迹。但与其他国家相比，“玻璃天花板”（glass ceiling）的问题仍然相当严重，在那些被称为大企业的公司里，高级管理人员对女性来说还是可望不可及的职务，女性高级管理人员也屈指可数。现在有很多女性从事商品开发或者促销及调查业务，商品开发能力虽然很高，但在经营方面还没有真正发挥出她们所具有的能力。

在这种情况下，不满足于日本的现状，做为连接日本与中国，亚洲的桥梁，在经营方面取得成功的日本女性企业家开始不断涌现。

我们希望通过此次交流会，奠定今后友好合作的基础。共同努力建设和平，繁荣的社会。

阎颖 致辞



国务院原副秘书长、
中国女企业家协会名誉会长 阎 颖

尊敬的各位领导：

尊敬的各位来宾、各位女企业家姐妹和男企业家代表：

大家早上好！今天，中国、美国和日本的杰出女企业家汇聚北京举行2004年中美日“杰出女企业家国际论坛”。首先，让我代表中国女企业家姐妹和会议的主办方中国女企业家协会，以及会议协办方中国妇女活动中心和亮臻博洋（北京）投资顾问有限公司，向前来参会的美国杰出女企业家200强联盟代表团和日本女性特别联合会代表团表示热烈的欢迎和衷心问候，也向亲临本届活动的各位领导、政府官员、专家学者、新闻界代表和各位嘉宾表示致意。

本届论坛汇集了世界上杰出的女性代表，美国200强联盟是由200名女企业家发起成立，其宗旨是为经济领域的顶尖级女企业家创建一个发挥她们才干、交流成功经验的全国性网络。其入会条件严格，不仅要求入会者具有杰出才能和在企业中居领导地位，还要求私人企业年销售收入在1500万美元以上，或者掌管2.5亿以上美元的企业领导人。目前已有80个行业的445名女企业家为其会员。日本女性团体特别联合会是由参加经济产业省全面支持召开的“日中经济研讨会”的女性企业家，对中日友好关系抱有强烈愿望而自发建立的女性企业家网络。参加此次论坛的还有日本三菱公司、野村证券和IT行业等杰出代表。中国女企业家协会是经国家民政部登记，唯一具有社团法人地位的全国性女企业家组织，目前拥有女企业家协会团体会员46个，个人直接会员和间接会员万余人，会员中集中了成功的女



企业家、杰出的高级经营管理人才及全国著名企业的厂长、经理。它是沟通女企业与政府、女企业家与各界妇女及女企业家相互之间的桥梁；是培养、提高女企业家素质的大学校；是女企业家们温馨的家。2000年，中国女企业家协会取得了联合国经社理事会咨商地位。为加强女企业家对外的经济交往和经济合作，中国女企业家协会曾组团多次参加国际组织召开的会议，先后多次出访了许多国家和地区。目前已与一些国际组织和许多国家及地区的女企业家团体建立了比较稳固的联系。

这次论坛作为国际上高规格的女企业家盛会，其宗旨是为当今世界最具实力和特色的中、美、日女性企业家提供信息与经验交流的平台，创造国家间、地区间经济、文化合作的机会、推动女性创业和参与社会经济发展，提升女性管理企业的质量和技能，增加女企业家的国际竞争力，加深对国际市场特别是中美日三国市场环境的认识 and 了解，促进三国女企业界的共同进步与发展。我们相信，论坛的举办不仅对女性企业界经济活动产生巨大影响，而且也将进一步加强国际间女性的沟通、合作与友谊，为推动社会、文化生活平衡发展发挥积极作用。我们希望以本届中、美、日女企业家的论坛为基点，形成三国女企业家之间定期的交流、沟通与合作，分享经济和资源，取长补短、携手共进，创造美好的明天。

朋友们！你们是新世纪经济女性的杰出代表，我们相信，在大家的共同协作与发展中，你们将会以勇于开拓的行动，激励更多的女性投身于创业行列，与世界各国的女企业家一道，为经济发展和社会进步做出不懈的努力。最后，预祝论坛圆满成功！衷心祝愿美日两国女企业家此次中国之行美好、愉快！

(2004年6月21日)

福田康夫致辞



众议院议员
前内阁官房长官、
男女共同参与担当大臣 福田康夫

值此「杰出女企业家研讨会」召开之际，首先向大家表示衷心的祝贺！

此次应中国女企业家协会的盛情邀请，来自日本、美国的女性经济界人士在北京集聚一堂，就促进将来三国之间的经济合作，加深相互了解进行意见交换，我认为具有非常重要的意义。中华人民共和国、美利坚合众国与日本都是面对太平洋的邻国，无论是历史上、文化上，还是政治经济方面都有着千丝万缕的联系。要实现 21 世纪地球的繁荣和平，这三个国家之间的合作是不可缺少的。

女性们常被称为是「能顶半边天」，特别是近年来显得尤其活跃。不仅顶住了家庭和社会的半边天，在政治和经济方面也发挥出了巨大的作用。在日本随着“男女共同参与社会基本法”、“雇用机会均等法”、“育儿介护休业法”、“配偶者暴力防止法”等法制的健全，大力推进了工作和育儿两立的支援措施以及鼓励女性进行挑战的支援办法等。我担当官房长官、男女共同参与担当大臣期间，为鼓励女性在社会生活中充分发挥其能力，采取了各种措施和办法。当时，起到巨大推进作用的是一九九五年在北京召开的第4届联合国世界妇女大会和北京宣言。在此对为该会议获得成功做出巨大贡献的主办者中华人民共和国和中华妇女联合会的各位表示深深的敬意和衷心的感谢。

任何国家的经济均是靠充满勇气和创造力的企业家们的活跃才能得到发展。在此次『杰出女企业家研讨会』上，通过各位女企业家进行各种思想和经验交流，不仅对各位的今后活动有益，对各位的国家、对经济发展也一定会产生巨大的推动作用，将会带来世界经济的活性化。我深信通过每个女性加深友情的网络，彼此互相帮助，一定会增进世界各国的相互了解和和平。在祝愿此次研讨会取得成功的同时，我衷心期待着女性们能够发挥独创意识，开拓一片新的天地。我的发言到此结束，谢谢大家！

前内阁官房长官、男女共同参与担当大臣
众议院议员

福田康夫



布鲁斯·W·布莱克曼致辞

中国·北京

作为美国商务部长特别顾问，布鲁斯·W·布莱克曼代表美国商务部长唐纳德·艾文斯和美国商务部负责国际贸易事务的副部长格兰特·阿尔多纳斯，处理中国经济、世贸和贸易事务，目前常驻美国驻华大使馆。他的职责是代表艾文斯部长与中国政府进行沟通，监督中国入世事宜，评价中国市场准入政策的实施情况，并制定政策以促进美国公司对华出口。

布鲁斯于2001年7月以美国及国外商务机构(US&FCS)负责国内事务的助理副秘书长的身份加入了布什政府的美国商务部。他领导着美国100多家机构的350名美国贸易专家。美国及国外商业服务机构的贸易专家通过提供顾问服务、国际市场研究、国外商业伙伴联姻和技术咨询等多种方式，协助美国企业促进出口，解决美国出口企业在世界贸易中所面临的问题。在他的领导下，商务服务机构国内事业部的生产率提高了40%，而机构编制缩减了10%，精减两个管理层，实施了基于业绩的管理系统制度，组织了机构的首次客户满意度调查，并增加了员工的培训机会。

在美国及国外商务机构任职之前，布鲁斯·布莱克曼曾担任Wirthlin Worldwide的高级副总裁和密歇根州大急流城办事处主任等职，负责向公司、非营利性机构、政府机构和政界客户提供研究和信息咨询服务，客户包括参议员萨姆·布朗贝克(Sam Brownback)(共和党—堪萨斯州)、州长比尔·简科洛(Bill Janklow)(共和党—南达科他州)、安利、Sprint、Anheuser-Busch、Herman Miller、Steelcase、米尔顿与罗丝傅莱曼基金会和Meijer。

在去大急流城任职之前，布莱克曼先生曾在新加坡担任Wirthlin全球公司亚太地区执行董事达三年之久，负责为进入亚太地区的西方跨国公司和亚洲公司提供信息和市场调查研究等服务。

他的客户包括新加坡发展银行、美国国际开发署、泰国总理川立派、香港特区首席长官董建华、丰田、索尼、亚太酿造公司、瑞士信贷、Johnson & Johnson、三星、马来西亚UMW集团、Herman Miller、Gerber/Novartis、美国全国广播公司财经频道(CNBC)、Caltex、Burson Marsteller、Densu、Young、Rubican、麦当劳和Rothman's。他参与的项目遍及澳大利亚、哥伦比亚、香港、印度尼西亚、日本、韩国、马来西亚、菲律宾、新加坡、台湾、泰国和越南。

他还参与了美国全国广播公司财经频道(CNBC)亚洲机构的亚太经济问题每周电视访谈节目。

他的专业领域涉及品牌战略开发、广告战略开发、市场进入、员工交流、公司信誉、公共事务和政治竞选研究等。

在此之前,布莱克曼先生担任 Wirthlins 公司驻弗吉尼亚 McLean 政治智囊团负责人。Wirthlin 全球公司在政治领域也有颇高的地位,超过 4,400 项政治研究项目都是在他的带领下完成的。公司创始人 Richard Wirthlin 博士曾为里根的两届总统竞选担任过首席战略分析家和民意调查专家。

在 1994 年和 1996 年两届选举中,布莱克曼以其精准的调查结果成为美国政坛最成功的民意调查专家之一。1996 年,他还在美国三大政坛黑马事件中担任战略分析家,其中包括参议员萨布朗贝可在堪萨斯的意外获胜一例。他在三个胜利结束的投票中负责研究和战略策划工作。此外,他还为共和党全国委员会、共和党高级会议和国家共和党立法委员会提供战略顾问服务。

在加入 Wirthlin Worldwide 之前,布鲁斯已经在美国和澳大利亚政界拥有十四年参与竞选班子的经验。他还曾在国际性中右派政党“国际民主联盟”中担任竞选顾问,并为 1993 年俄罗斯议会选举中担任顾问。

1991 到 1993 间,布鲁斯在澳大利亚期间以全国政治总干事的身份参与最大的保守党的全国竞选活动。在任职期间,他建立和培训了自由党的第一批面向各选区的候选人的竞选团队。他还制定和实施了一项 260 万澳元的竞选计划以协助联邦候选人与劳动党执政人竞争。

在他的组织下,塔斯马尼亚州政府在竞选中赢得了重大胜利,使劳动党遭受了自 1906 年以来最惨重的失败。布鲁斯还参与了西澳大利亚州竞选战略制定工作,击败了执政的劳动党政府。

在从美国去澳大利亚之前,布鲁斯担任 1990 年全国共和党立法委员会竞选的地区政治干事。任职期间,他在 24 个州负责制定竞选计划、政治运作、特别竞选管理和候选人征集等工作。

在二十世纪八十年代,布鲁斯还担任国会竞选督办,负责密歇根、田纳西和南卡罗来那等州的竞选事宜。他还在共和党的调查研究公司“美国视点”中担任各级政府政治竞选分析师。

布莱克曼先生经常被全国性和地方重要报章所提及。同时他还是美利坚大学竞选管理学会和乔治·华盛顿大学竞选管理计划和竞选及选举研究会的讲师。他也经常被以下报章提及:《华盛顿邮报》、《华盛顿时时代报》、《洛杉矶时报》、《今日美国报》。他还在《民调报告》、《今日美国报》以及 Roper 中心出版的《大众观点》上发表文章。

布鲁斯原籍密歇根州本顿港,1983 年毕业于密歇根大学,获得政治学学位。在大学时代,他还在乔治城大学旁听,并在里根主持的白宫工作过。



中国女企业家发展现状



教授、博士生导师

国家发改委产业发展研究所研究员(原所长)

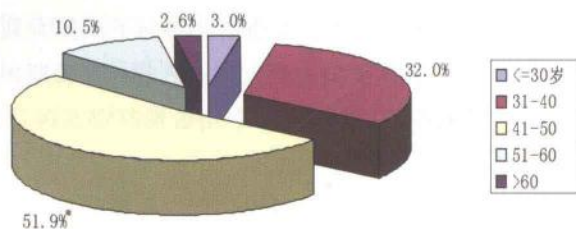
中国女企业家协会常务副会长兼秘书长 史清琪

一、21 世纪是妇女创业的时代

新经济的发展使男女在体力上的差别已不再是妇女创业与女企业家发展的障碍，20 世纪 90 年代世界各国妇女创业发展迅速。到 90 年代，一些发达国家妇女拥有的企业约占企业总数的 1/4 到 1/3。中国女企业家约占企业家总数的不到 20%。

中国女企业家年龄结构合理，80% 的中国女企业家年龄在 30—50 岁。

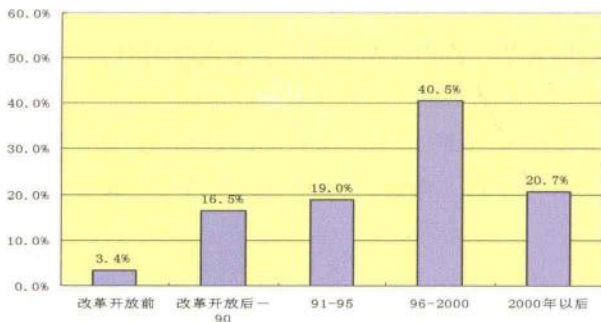
中国中小企业女企业家年龄结构



二、中国女企业家现状分析（2003 年中小企业查）

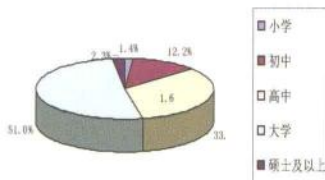
1996 年后女企业家发展迅速，60% 以上女企业家是 1996 年后诞生的。

中国中小企业女企业家企业注册时间

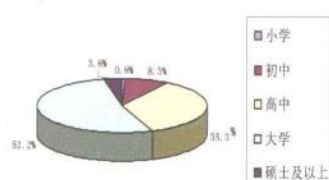


女企业家受教育程度略高于男性企业家，受过大专或大学以上教育的男性企业家约占男企业家总数的 53.3%，受过同等教育的女企业家约占女企业家总数的 55.8%。

中国中小企业男企业家受教育程度

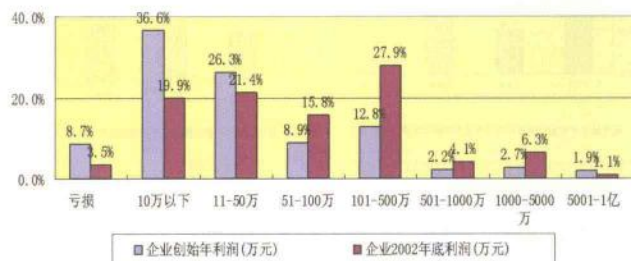


中国中小企业女企业家受教育程度



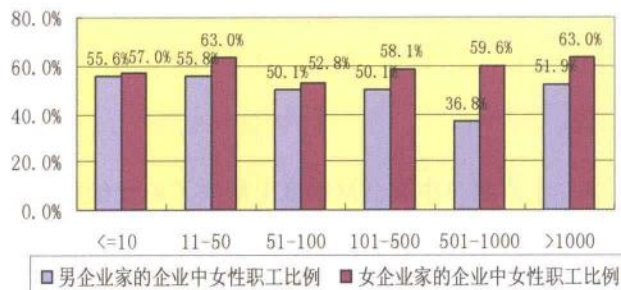
中国女企业家领导的企业盈利面在95%以上。中国企业女企业家企业创始年利润和2002年底利润比较：

中国中小企业女企业家企业创始年与2002年底利润情况



女企业家的企业女职工比例接近60%，缓解了妇女就业压力

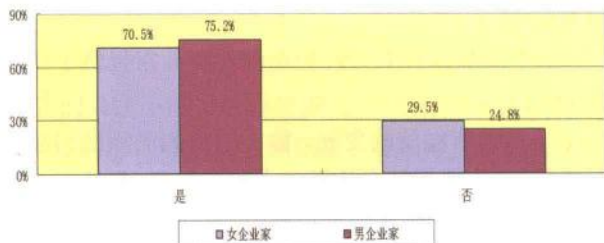
2002年底中国中小企业女性职工比例比较



三、中国女企业家面临的问题与挑战

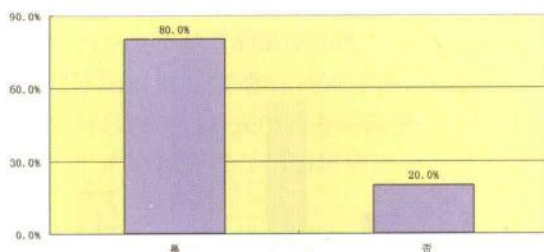
创业资金不足：70%的女企业家面临创业资金不足的问题。

中国中小企业男女企业家对创业的最大困难是资金不足的不同看法

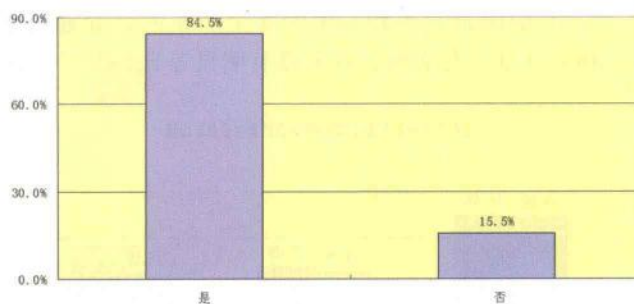


资金不足是否是创业最大困难的地区比较

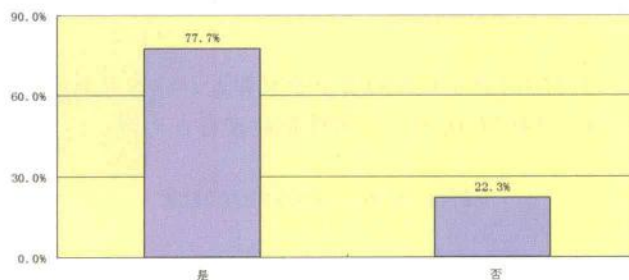
内蒙古地区中小女企业家对创业的最大困难是否资金不足的看法



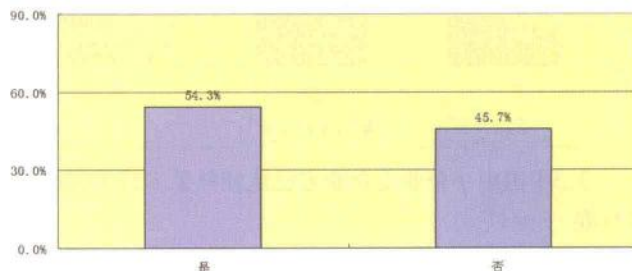
河南地区中小女企业家对创业的最大困难是否资金不足的看法



辽宁地区中小女企业家对创业的最大困难是否资金不足的看法



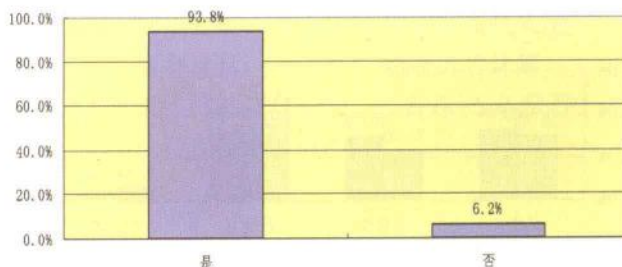
浙江地区中小女企业家对创业的最大困难是否资金不足的看法



尽管各地区中均有超过半数的人认同资金不足是创业最大困难，但是东部沿海地区认同这一观点的人数明显较少，这可能与该地区充足的资金、顺畅的融资渠道等有关。另一方面，欠发达地区（内蒙古、河南）的企业认为资金不足是创业最大困难的比比例较东部发达地区要高，可能与西部地区的融资渠道与融资政策尚未完善有一定关系。

近94%的女企业家认为应尽早形成自己的品牌：一半以上的出口企业还没形成自己的品牌。

中国中小企业女企业家对是否应尽早形成自己品牌的看法

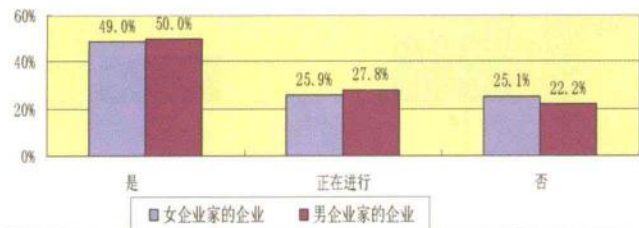




在标准化建设方面有很大进步,但仍需加强

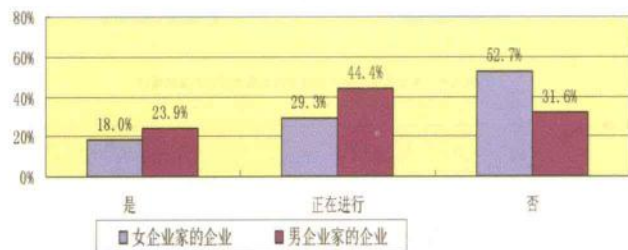
3.1 中国企业不到一半的女企业家的企业通过了ISO9000 认证,与男性企业家没有明显差异。

中国中小企业是否通过ISO9000认证的男女企业家比较



3.2 中国企业18%的女企业家和近24%的男企业家通过了ISO14000 认证,与男性企业家存在差异。

中国中小企业是否通过ISO14000认证的男女企业家比较



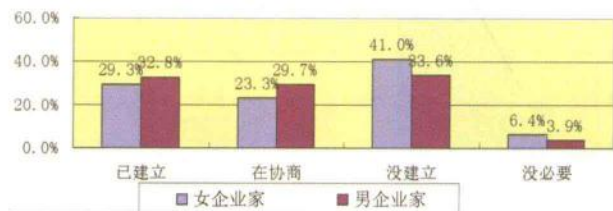
3.3 中国中小企业女企业家已比较熟悉本行业或产品技术标准

中国中小企业女企业家是否熟悉行业或产品技术标准



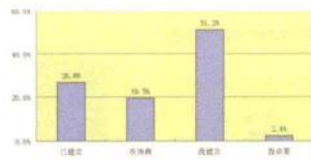
女企业家的企业尚需加强研究与开发,近1/3的中小企业女企业家与科研院所、高等院校建立了联系。近1/4正在建立,与男性企业家存在一定差异。

中国中小企业家是否与高等院校、科研院所建立合作关系



中国中小企业与高等院校、科研院所建立合作伙伴关系的地区比较:

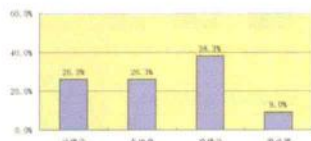
内蒙古地区中小企业是否与高等院校科研院所建立合作关系



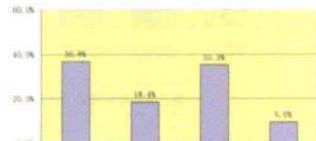
河南地区中小企业是否与高等院校科研院所建立合作关系



辽宁地区中小企业是否与高等院校科研院所建立合作关系



浙江地区中小企业是否与高等院校科研院所建立合作关系



调查结果显示,发达地区企业相对于欠发达地区来说,倾向于更加注重与高校、科研机构建立合作伙伴关系。中国女企业家将成为领导21世纪妇女创业新潮流的先锋

四、中国女企业家具有良好的创业与发展环境:

(1) 十六届三中全会从制度上解决了妇女创业与女企业家发展的障碍。

(2) 中国经济增长率以年均7%左右的速度,还会持续一个较长的时期。

(3) 中国在产业重组过程中,三步并作一步走,在高技术、工业、服务业领域和农业产业化方面都将为企业的发展提供机遇。

(4) 西部大开发刚刚起步,与东部地区比较,西部女企业家从注册时间、规模、利润、税收等情况看,发展潜力很大。

(5) 城市化将伴随产业的发展,地方企业群将如雨后春笋般地诞生。

(6) 中国加入WTO后,为中国女企业家提供了广阔的国际市场。

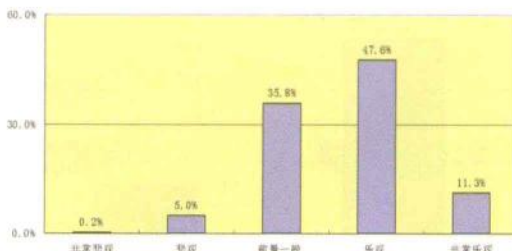
(7) 随着新经济的发展,数字鸿沟的消除已引起世界各国的关注,中国的信息化还处在起步阶段,位势在鸿沟的中低部,在这方面潜力很大。

(8) 振兴老工业基地过程中女企业家大有作为。

(9) 一支强有力的中国女企业家队伍已形成。

中小企业女企业家对企业未来发展的展望

中国中小企业家对未来企业的展望



C200 介绍



科特妮 普里斯博士

科特妮 普里斯博士是 Venture Quest 公司总裁。该公司是一家提供咨询、教育和培训，帮助客户通过员工培训、发展技术和开发市场来创造利润。

普里斯是国际公认的管理学作者、演说家以及顾问，在全世界为公司、大学、政府和专业组织开展有关革新、创业、公司投资以及创造力的研讨会。

一个对事业型女性的职业生涯和个人追求有所裨益的、以诚信和尊重为要义的对话平台。

我们的课程有何特别之处？

我们采取小组式的辅导方式。学员与 2-3 名由 C200 会员担任的培训师组成培训小组，培训师是按照学员的发展方向安排的。我们也鼓励学员之间经常交流。

我们的学员都是通过严格的择优录取程序挑选出来的成功的企业人士。

我们提供的培训师都是 C200 会员，是出类拔萃的业界成功女士。学员可以与她们分享各个领域的专业技能和宝贵的经验。

我们根据每个学员的需要和所面临的问题来配备培训师。培训师则根据其精通的领域进行甄选。

我们所采取的小组式培训方式提供给学员们一个奠定成功的非正式的智囊团（包括培训师和其他同学）

多渠道的知识交流

其他 C200 会员 — 通过多种会议形式，为学员与其他 C200 会员建立沟通 and 交流渠道，并形成资源网络。此外，培训师将很乐意将学员介绍给其他的会员，并建立公务和个人方面的联系。

教学机构 — 季度会议为学员提供了一个安全和可信赖的环境，大家可以交流思想和分享经验，而所分享的信息是保密的。专题教学课程是围绕当年学员最关心的成长和发展问题进行的。这些专题包括：

战略规划	负债和资产平衡
创建战略联盟	组建智囊团/董事会
制定发展计划	吸引和留住人才
业务评估	继任人选计划
退市战略 IPO	（首次公开发行）
创造和保护知识产权	



建立成功辅导关系之要素

培训师

利用自己过去的商业成败经验现身说法；
创造一种开放式的交流氛围；
提出有建设性的批评意见；
给出反馈，并鼓励反馈；
推荐可选方案；
对承诺的内容进行跟进

学员

明确目标
制定目标要现实
广开言路，勇于改变
向你的培训师征求反馈意见
在每次会议前准备好计划和讨论的问题列表。
对承诺的内容进行跟进。

常见问题

我可以多久与培训师联系一次？

根据我们的经验，如果培训师和学员能够在组成小组之初就专门安排好沟通计划，将有助于双方建立良好的关系。培训师和学员需要事先商定好恰当的沟通时间和方式，这样不会让学员有强迫接受的感觉。培训师还可以安排学员与一些在学员感兴趣的领域具备专业经验的高级会员见面。

要保持培训师和学员之间的良好配合，其中最关键的因素是什么？

当然是双方之间的和谐关系以及定期的交流。

如果我们配合不是很默契，而且关系始终处理不好，该怎么办？

如果关系不好处理，无论什么原因，你不必感到难办或者犹豫。尽可以直接与 C200 联系，我们的工作人员会根据情况来与其他小组调整培训师或者学员。

C200 能够帮助辅导小组做些什么？

C200 工作人员可以帮助提供培训资料，安排扩音设备，组织研讨会和准备其他资源。培训师或者学员可以就研讨专题或有关问题与 C200 联系，寻求协助，交换意见和体会，讨论有关报告和评估情况，在发生关系处理困难时还可以通过 C200 寻求解决办法。

培训师/学员沟通

辅导小组的组织形式没有固定的程式，所以建立运作指南非常重要。有些培训小组的会面会选择在健身俱乐部、办公室或家里，而有些则会安排在公司，并且包括公司的员工。

每个培训小组需要每个季度集中一次，并确定组织结构。此外，学员是否通过电话或 EMAIL 进行正式或非正式的月度沟通？学员和她的培训师是否每月都要见面一次？建立这种培训组织形式的指南非常重要，例如在家里打电话是否可以？什么时间打？多久打一次不算过份？

学员应当把自己与培训师的关系看成一个重要的业务关系，可以当成一个大客户、一个业务客户或自己公司的高层人士来看待。

保持良好的培训关系的裨益

激发新的灵感
获得知识和信息
接受指导
变换心得
学习技能，克服障碍
参加小组反馈
发现和克服弱点
发展和保持友谊
强化工作技巧，提高效率
提升目标
获得同行支持
树立信心
提高战略规划技巧
发展新客户
提高网络技巧

培训师并非万事通

培训师并非知道一切正确答案
培训师并非能够立即解决所有的问题
培训师不是救星
培训师不是你所有个人和职业问题的听众
培训师不能为你的业务成败负责