

Goldman Sachs

10,000
WOMEN



高盛“巾帼圆梦”影响力报告
由清华大学二十国集团创业研究中心编写

投资中国创业女性 的影响力





支持中国的女性创业者发展

高盛“巾帼圆梦”万名女性创业助学计划（下称“高盛‘巾帼圆梦’计划”）旨在通过为全球女性创业者提供商业和管理教育以及融资渠道来促进经济增长。

该计划建立在高盛、世界银行和其他机构的研究基础上，研究认为，对女性创业的投资将对GDP增长产生显著影响。

高盛“巾帼圆梦”计划于2008年在全球范围内启动。自2009年以来，超过1,940名女性创业者毕业于以下四所合作的中国大学：清华大学、浙江大学、西南财经大学和云南大学。

高盛“巾帼圆梦”计划在全球支持了来自56个国家的10,000多名妇女，具有广泛性、多样性，阿富汗、巴西、中国、埃及、印度和卢旺达等国参与，形成了由100个学术、非营利组织和银行等的合作伙伴的网络。

本报告是清华大学二十国集团创业研究中心的研究成果。由中心主任高建教授负责，研究团队包括邵红、刘央、马洪彪、关靖怡，以及牟睿和赵琦。该研究由高盛基金会向清华大学经济管理学院提供最终资助。

序言

白重恩



白重恩教授

清华大学经济管理学院院长、弗里曼讲席教授

“我们希望这些研究能够推动政府、社会、学校和企业共同努力，充分释放女性创业潜能，为创业时代注入新的活力，为国家繁荣昌盛做出贡献。”

女性创业已被世界各国认为是摆脱家庭贫困、实现性别平等、促进就业、推动经济发展与社会进步的重要途径。中国近年来在女性创业方面表现出强劲和可持续增长的趋势，特别是在收入、创造就业岗位和生产率的增长上有显著提高。在2018年发布的双创升级版意见中，中国政府鼓励支持更多女性投身创新创业实践。

清华大学经济管理学院以“创造知识，培育领袖，贡献中国，影响世界”为使命。在中国从高速增长到高质量发展的转型阶段当中，学院致力于培养高质量创新人才，让更多企业家在创新创业方面做更多的贡献，同时又能有效地为经济的发展做出贡献。

清华大学二十国集团创业研究中心总结出有利于女性创业发展的规律，发现了如何赋能女性创业者，使她们更加自信和成功。我们希望这些研究能够推动政府、社会、学校和企业共同努力，充分释放女性创业潜能，为创业时代注入新的活力，为国家繁荣昌盛做出贡献。

序言

苏德巍 (David M. Solomon)



苏德巍 (DAVID M. SOLOMON)

高盛集团董事长兼首席执行官

“性别平等不仅是一项经济要务，而且也益于社会发展。通过支持女性，例如发起高盛‘巾帼圆梦’万名女性创业助学计划，在全球各地推动经济增长和扩大发展机会。”

对于一个健康的社会而言，创业精神至关重要。

创业者通过创建新企业，将创意转化为业态，在为社会创造机会的同时，也为社区创造了就业岗位，为更为广泛的经济增长创造机会——为下一代打开了大门。

反之亦然：当崭露头角的创业者的梦想被拒之门外——那些有创造力的人们无法获得业务发展所需的资本，或者无法获得教育来提高他们的技能时，整个社会都会受到影响。而这恰是世界各地女性创业者的现状。

这就是高盛推出“巾帼圆梦”计划的初衷。我们认为，通过增加商业和管理教育的机会，拓宽获得资本的途径，女性创业者们能以非同寻常的速度发展她们的企业，并为她们的社区带来更大的繁荣。

清华大学对高盛“巾帼圆梦”中国计划在过去十年中的影响进行的全面研究结果证实了这一点。来自中国各地的1,940多名女性创业者在参与高盛“巾帼圆梦”计划后，提高了个人信心、创新、市场决策、数字化应用的能力和社会影响力。而这些变化带来真正非凡的增长。从该项目毕业的学员创造近2.6万个新就业岗位，新增了32.5亿元的企业收入。

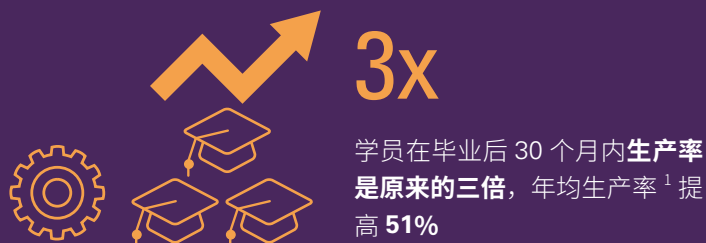
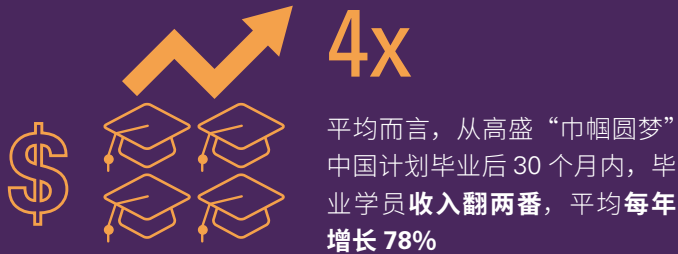
这些成果展现了一个发展路径，显而易见的是，要为女性创办企业和在参与全球经济最高水平的竞争中打造公平的环境，仍然还有很多工作要做。我对高盛“巾帼圆梦”计划毕业学员充满钦佩之情。她们凭借自己的决心、抱负和能力取得了了不起的成就。期待在未来的岁月里我听到更多有关她们不断成长和兴旺的喜讯。

我期待在我们未来几年规划下一个阶段发展时，高盛能继续支持中国的女性创业者。

摘要： 强劲、可持续的增长

这份报告详述了十年来高盛“巾帼圆梦”万名女性创业助学计划的1,940多名来自全国各地的女性创业者毕业学员所经历的巨大变化。从2009年到2017年，通过与中国四所顶尖大学的合作，高盛“巾帼圆梦”计划的创业管理教育和领导力提升，为来自中国 29 个省（市、自治区）的女性创业者及其企业带来迅速而持续的增长。

高盛“巾帼圆梦”计划毕业学员的
收入、创造就业岗位和生产率显著提高：



¹ 生产率定义为每位员工的业务收入

高盛“巾帼圆梦”毕业学员的影响力

毕业30个月后，高盛“巾帼圆梦”
毕业学员群体共同实现增长：



26,000个

新增就业岗位

和



32.5亿元

新增收入总计

高盛“巾帼圆梦”计划每位毕业学员平均创造



13个新的就业岗位

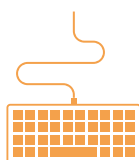
在毕业后30个月内

高盛“巾帼圆梦”计划毕业学员的企业收入平均增加



167万元人民币

在毕业30个月内



+89²

在毕业6个月时，对高盛“巾帼圆梦”
计划的净推荐值（NPS）评分

高盛“巾帼圆梦”计划的女性创业群体
在支持当地经济方面发挥重要作用：



预估毕业学员创造的企业收入达

120亿元人民币

每年

和



聘用近

97,000名

员工

²NPS 超过 50 被认为是“优秀”

中小企业在中国 发挥重要作用

中小企业推动中国经济增长。中小企业在全国各地发挥着非凡的作用，不仅为本地提供就业和民生支持，而且持续推动创新，向世界出口产品并投资于下一代人才。



中小企业是中国经济不可或缺的组成部分，贡献了国内生产总值的60%和80%的城镇就业岗位⁴。现在，女性企业家比例正逐年上升，2017年达到31%⁵，女性创业者在创业初期的活跃程度高于男性⁶。支持中小企业的发展对中国经济的成功至关重要。

高盛“巾帼圆梦”计划在中国的故事

寻找女性创业者

高盛“巾帼圆梦”计划重点招收有创业志向，并经营高增长潜力企业的女性创业者。合作高校对候选人进行筛选，以确保申请人符合项目标准。符合项目要求的申请人才可入选高盛“巾帼圆梦”万名女性创业助学计划。

合作高校审查申请，并制定初步的候选名单。入围初选的候选人将受邀参加第二轮面试，面试小组由项目团队、教师、校友、高盛员工和企业家组成。在面试环节中，面试小组就学员企业相关业务提问，同时也给申请人机会讨论更多有关项目的细节，并考虑这个创业助学计划是否适合她们。

项目要求

高盛“巾帼圆梦”计划的目标是招收符合下列标准的女性：

- 在企业中担任关键决策者与高层领导角色
- 有发展企业的强烈愿望
- 目前至少雇佣 3 名员工
- 企业目前年收入 60 万 -3000 万元之间
- 企业至少经营一年
- 女性持有至少 20% 的股份

申请者的典型特征



90%
申请者
学历在大专以上

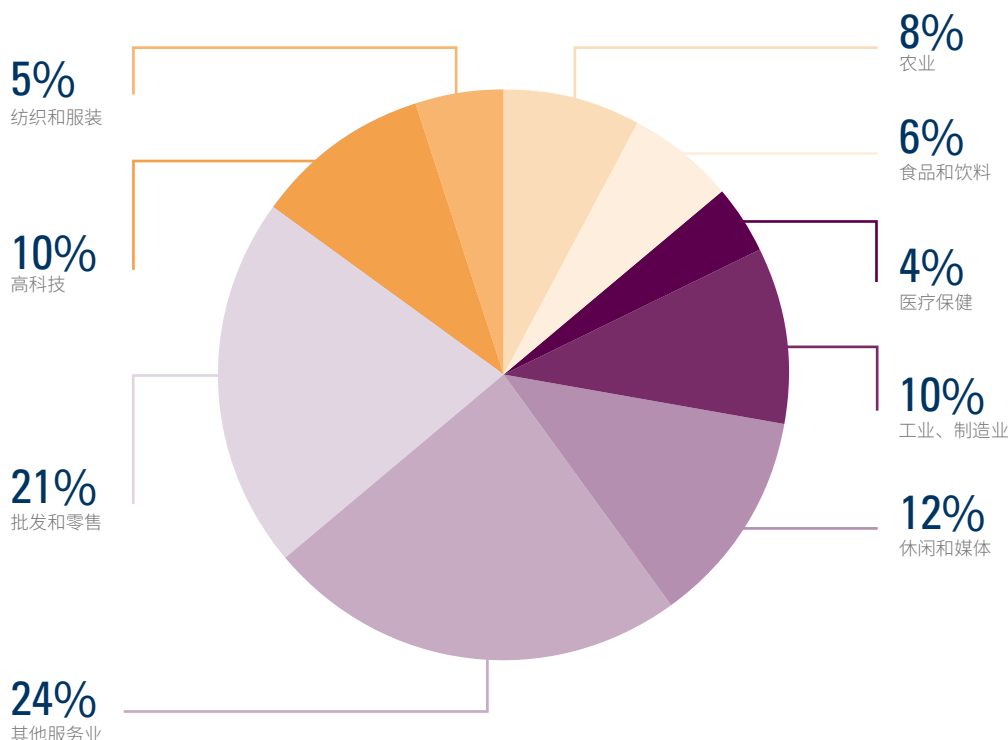


346 万元人民币
申请者企业的
平均年收入



29 人
申请者公司的
平均雇员数

高盛“巾帼圆梦”计划学员企业行业分布





高建博士

清华大学二十国集团创业研究中心主任
清华大学“巾帼圆梦”万名女性创业助学计划联席学术主任
清华大学经济管理学院教授

高盛“巾帼圆梦”万名女性创业助学计划，在推动女性创业方面堪称创举。通过高盛的创意与资助，那些需要帮助的中国女性创业者获得了学习创办和管理企业的知识与技能，提高思维能力和开拓了经营视野。通过国际合作，实现国际经验和国内实践的结合，提高了教学质量，丰富了学员商业认知，增强了创业信心。

我作为清华经管与法国巴黎商学院女性创业项目的中方学术主任，参与项目的全过程，不仅与合作方一起设计了课程体系和具体内容，而且参与教学，参与学生辅导，关注毕业学员的进展和需求，同时，去美国参与高盛组织的全球各参与单位参加的活动。通过实施高盛“巾帼圆梦”计划，我们在清华经管学院培养了来自全国各地的近750名优秀的中国女性创业者。中国高校与其国际合作伙伴则共同培养超过1,940名中国的女性创业者。这些女性创业者通过自身认识 and 能力的提升，不仅改变了自己，而且更好地影响了企业、家庭和社会，在本地经济和社会进步中发挥了积极作用，成为女性创业的典范。

本报告的研究进一步表明，“巾帼圆梦”项目是持续起作用的、符合国情的和卓有成效的。我相信，该项目形成的教学内容、教学方法对于开展新的女性创业教育具有启发和借鉴意义，值得在中国推广和延续，并能赋予女性创业教育更强大的力量。



课程结构

学员们得益于世界一流水平的教学和各合作院校顶尖教师传授的实操案例。

在课程讲授过程中，学员与外部专家开展研讨，例如在参与外部金融课程时，与当地银行的专家进行交流。这种课程体系促成女性创业者直接在学习和企业成果之间建立起联系，学以致用。

授课教师

由专家讲述每个专业领域的理论和实践内容。这些专家在其领域具有学术造诣或者具有丰富的实践经验，是项目特邀的。

演讲嘉宾

来自高盛、合作大学和当地经验丰富的企业家，为学员提供更多更广泛的经验。

项目导师

此外，该项目将学员分成9-10人的小组，每个小组都有自己的项目导师。项目导师：

- 在每个课程模块开始和结束的时候与学员小组会面
- 在每个模块的学习过程中，帮助那些尚未理解该课程模块的学员
- 在学习模块之间，一对一辅导学员
- 为学员提供商业指导，帮助学员在项目期间撰写和完成其商业计划，指导她们为“商业成长计划竞赛”作准备
- 在毕业后继续指导他们的学员，这是高盛“巾帼圆梦”计划持续推进的重要组成部分

课程形式

大型讲座



工作坊



案例分析



商业成长计划竞赛



公司实地考察



辅导



开学和毕业典礼



校友 网络

商业成长计划

高盛“巾帼圆梦”计划的中心任务是支持每位学员实现商业成长计划（Business Growth Plan, BGP）。每个学员的商业成长计划都是独一无二的，是根据创业者和她的业务特定需求量身定制而成，商业成长计划中还包括业务指标的仪表盘以及每个参与者的个人发展目标。

企业顾问帮助她们创建自己的商业成长计划，并为她们提供一对一的辅导。

商业成长计划竞赛

最后一个模块以商业成长计划竞赛作为结束。所有学员都完成了她们的商业成长计划，并由任课教师进行评审。资深的任课教师评选出10-12个商业成长计划，并从中选出5-6个商业成长计划面对学员和企业家或者金融专家做最终汇报。所有学员都将参加商业成长计划的陈述，并现场学习在现实中专业人士是如何对商业成长计划提出疑问的。

建议学员在课程结束后定期应用商业成长计划，并根据新的目标需要进行调整。

“通过高盛‘巾帼圆梦’计划，我认识了数以百计的与我有着相似志向和经历的女性企业家。随着时间的推移，我们成为了盟友、朋友和家人。反过来，我致力于领导一个强大而可持续的校友社群，因为只有这样，我们才能共同发展得更好。这也证明了投资女性的力量：当我们成长时，我们会为我们的事业、家庭和社会做出贡献。”

萧越

高盛“巾帼圆梦”清华校友巾帼会2018届会长

从高盛“巾帼圆梦”计划毕业后，校友们加入到一个由中国各地志同道合的女性创业者组成的社群。每一所大学都有一个专门针对项目毕业学员的校友网络。这些自发组织的校友团体定期组织交流活动、企业参访及邀请外部嘉宾的活动，继续学习和拓展。由校友们选举出的代表负责指导和安排校友网络的活动。

全国各地的校友们通过微信联系起来，讨论重要的问题、分享新闻、并寻求学友们的帮助和建议。

项目 课程

培养方案

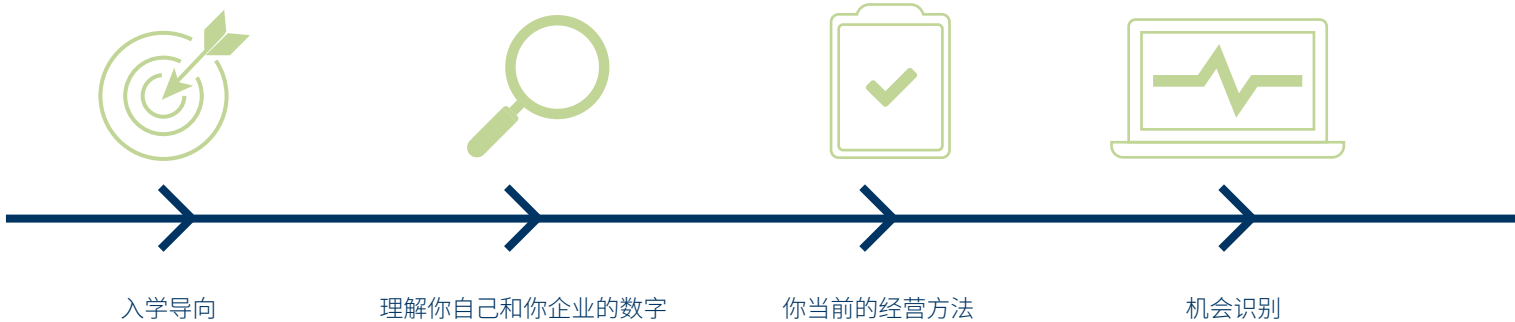
高盛“巾帼圆梦”万名女性创业助学计划与百森商学院 (Babson College) 合作，基于多年来对来自市场的万名女性创业者培养和在美国和英国开展的类似项目高盛“万家小企业”创业助学计划的经验教训，开发了一套全球培养方案。

培养方案包括 14 个模块，授课时间约五个月。

中国的每一所合作大学都对培养方案进行了本地化和创新，以最大限度地满足当地女性创业者的需求。例如，清华大学与巴黎高等商学院 (HEC Paris) 合作开发了为期 24 天的课程模块。

他们的培养方案以学员识别创业机会开始，之后是一系列的战略型模块。

标准的全球培养方案



高盛“巾帼圆梦”课程的设计具有下列核心特点：

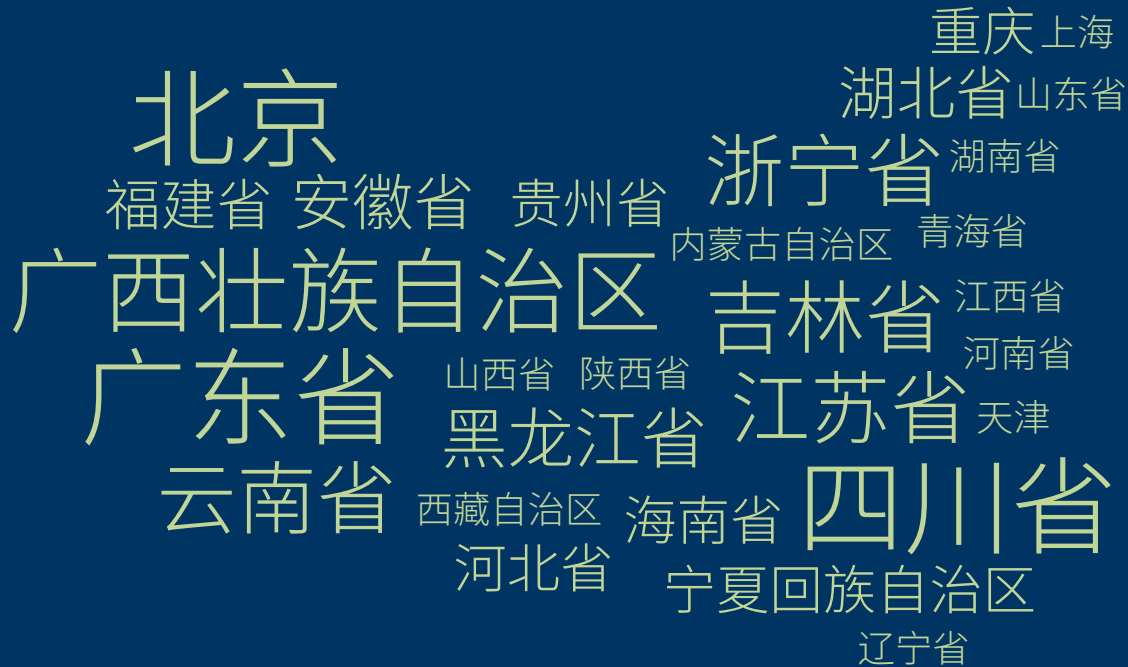
- 注重实践知识和技能培养
- 专为女性设计的课程
- 引入同伴学习方法
- 整合其他课程的特定元素，包括业务辅导、人际网络和融资渠道
- 模块化教学，每个模块代表一整天的教学
- 课程模块根据当地实际情况进行本土化调整
- 教学组织包括：课堂讨论，同伴学习，技能培养和体验应用
- 课程每个模块的设计都围绕着学员商业成长计划，从模块到商业成长计划保持连续性
- 每周约 8 小时课外活动，活动聚焦业务增长和完成商业成长计划

这些战略型模块帮助参与者通过有效的沟通、新市场开发、创业金融和知识产权管理等发展自身业务。培养方案提供了实用的工具包，帮助学员有效地管理新创企业的日常运营，包括领导和建设团队，创新发展以及企业社会责任等。



高盛“巾帼圆梦”计划的学员来自哪里？

高盛“巾帼圆梦”计划的毕业学员来自中国29个省（市、自治区），代表中国不同类型的企业。



高盛“巾帼圆梦”计划在中国由一个来源广泛的团队进行落实：



北京
清华大学经济管理学院与巴黎高等商学院



昆明
云南大学商旅学院与麻省理工学院斯隆管理学院



成都
西南财经大学工商管理学院与牛津大学赛德商学院



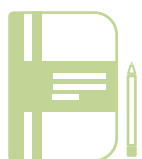
杭州
浙江大学全球创业研究中心与牛津大学赛德商学院

高盛“巾帼圆梦” 计划如何影响学员的业务？

高盛“巾帼圆梦”中国计划的课程鼓励学员将所学内容应用在实际业务中，并通过变革实现企业的增长目标。无论是在运营升级、新的招聘措施、更好地利用互联网方面，还是在落实财务预测上，校友们都表现出了更强的信心，更加活跃于快速增长的业务领域。

这些业务领域包括加快创新、加速业务国际化、接受外部融资、积极使用最新科技、发展员工潜能以及回馈社会等多个方面。

高盛“巾帼圆梦”计划学员毕业后发生的许多个人变化：



80%

毕业学员觉得自己更有能力
制定商业战略



72%

毕业学员更有信心
处理业务中困难



71%

毕业学员认为自己是
优秀的沟通者



91%

毕业学员持续
与“巾帼圆梦”校友合作

梁海冰

深圳市金兴赛恩电子有限公司

重塑商业模式走向全球

在外贸行业做了近10年的项目经理后，梁海冰创办了自己的手机配件制造企业，同期加入了高盛“巾帼圆梦”万名女性创业助学计划。

海冰通过高盛“巾帼圆梦”计划学习了包括战略规划、会计、人力资源和营销在内的商业技能，让她具备了重新规划业务的必备知识。随着中国制造业竞争的加剧，海冰意识到她需要在创意设计最大限度地发挥自己的优势，拉大与其他竞争对手的比较优势。因此，她将公司的定位从传统的电话线OEM（原始设备制造商）工厂，转变成为面向高端跨国公司提供定制的移动配件的设计平台。

今天，海冰已经成功地将她的出口市场从中东扩展到美国、欧洲和澳大利亚，合作客户包括许多国际知名企业。

海冰提到，“高盛‘巾帼圆梦’计划真正独特之处在于它为中国女性创业者提供的全球化思维”。至今，她对清华大学和巴黎高等商学院（HEC Paris）联合教学的全球案例仍旧记忆犹新。

海冰为不同的市场开发独特的商业模式，她亲自到国外与客户见面洽谈，全新的商业模式让她的订单每年翻倍。受“全球企业文化如何改变客户和员工”的启发，海冰还将她的办公空间和工厂彻底改造成明亮现代的风格，为员工提供愉快轻松的工作氛围。

随着公司国际业务的扩张，海冰现在正在利用物联网（IOT）技术来提升她的供应链效率，为她的客户提供更大价值。

深圳市金兴赛恩电子有限公司是一家专为全球跨国公司设计、开发和制造定制手机配件礼品套装的一站式制造商和贸易商。

项目影响力：

创造了 78 个新的工作岗位



业务收入增长了 120 倍



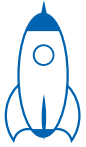
“高盛‘巾帼圆梦’计划培养了我的全球化思维，帮助我用更高效的方式开拓海外业务。从高盛‘巾帼圆梦’计划毕业后，我能够在不同的发展阶段避免重大错误，这要归功于我所学到的商业技能。”

梁海冰
深圳市金兴赛恩电子有限公司
高盛“巾帼圆梦”计划中国学员

驱动 创新

高盛“巾帼圆梦”计划的毕业生在课程结束后表现出高度的创新行为。随着时间的推移，她们不断研发和推出新产品，提高服务质量，并向新市场扩张。

毕业后 6 个月内：



44%

毕业学员**推出了**新产品或服务



57%

毕业学员**提高了**现有产品或服务的质量



40%

毕业学员**研发了**新产品或服务



21%

毕业学员**开设了**新门店

开辟新市场

大约五分之一的毕业学员积极开拓国际市场，在国外销售她们的商品和服务。此外，许多毕业学员将国际市场视为她们的关键机遇，在毕业后拓展海外市场。

毕业后 6 个月：



24%

毕业学员在其所在城市的新区域或中国其他地区**提供产品或服务**

进入国际市场的毕业学员数量并不多，一部分原因是因为国内的市场对中小企业来说充满了机遇，许多毕业学员看到了她们的业务在国内发展的巨大潜力。

毕业后 6 个月：



10%

毕业学员**开始**出口商品和服务

人才 培养、技能提升和员工发展

高盛“巾帼圆梦”计划的毕业学员在招聘、培训和持续发展员工的方式上做出了许多改变。

在招聘中使用正式面试评价表对候选人核心能力进行评估的毕业学员比例持续增长，已经占全部毕业学员的三分之二以上。与许多小型企业一样，大部分高盛“巾帼圆梦”学员通过中介和求职网站这两个渠道招聘新人。这就突显高盛“巾帼圆梦”同学社群的重要性，校友网络成为推荐人才重要途径。

而且高盛“巾帼圆梦”计划学员毕业后，也会在员工培训方面比参加项目之前有更多的投入。



96%

的高盛“巾帼圆梦”毕业学员
在毕业后 30 个月内为员工**提供培训**

在员工发展方面，为企业员工提供有建设性的书面绩效反馈，是员工持续改进的重要方面。尽管几乎所有的学员在申请高盛“巾帼圆梦”计划前，都对员工进行过非正式地口头绩效反馈，但许多人没有正规的步骤要求员工明确地对照既定目标检查各自的工作进展。在毕业后的 30 个月内，79% 的毕业生对员工进行正式书面绩效反馈。



79%

的毕业学员给员工提供了
正式的书面绩效反馈

曹彩梅

昆明难看工艺品有限公司

投资于人

曹彩梅是云南最早使用阿里巴巴电子商务来经营自己的民族工艺品业务的，但她发现，在最近刚获得的一块土地上开发新设施遇到了困难。之后，她通过阿里巴巴了解到高盛“巾帼圆梦”计划，于是决定申请，希望能够学习到拓展业务的新出路。

通过课程的学习和对员工价值的进一步理解，彩梅多次在公司组织活动，促进企业的组织文化，从而更好地留住员工，培养了一种高度重视相互尊重和沟通的企业精神和国际化思维。她还意识到了“为企业和员工绘制蓝图的重要性”，于是她一边学习高盛“巾帼圆梦”的课程，一边开始为员工和公司制定建设性的职业规划和五年计划。

高盛“巾帼圆梦”课程实行模块化教学，让彩梅在每次进入教室继续学习新模块之前，能够把在之前模块所学知识直接应用在企业管理实践中。彩梅将课程中学到的新的企业管理和财务分析知识充分运用到实践中，精简工厂管理流程，促进工厂生产效率和大幅提高产品质量。如今，她的产品远销日本、美国和西班牙等十多个国家。

得益于高盛“巾帼圆梦”计划组建的校友网络，彩梅不仅得到更多新的想法和商业订单，还收获了亲密的友谊。通过该计划的公开演讲训练，彩梅在与客户打交道时变得更加自信。毕业后，她把自己从高盛“巾帼圆梦”课程学到的东西传授给了当地职业学校和手工艺作坊的一千多名学生。

昆明难看工艺品有限公司是一家制作手工民族工艺品的企业，所生产的民族服装和箱包畅销全球，通过互联网销售到全国及世界各地。

项目影响力：

创造 35 个新工作岗位




业务收入增长 6 倍



“如果没有高盛‘巾帼圆梦’计划，我将无法实现今天的成就。这是我成功的起点，这个项目激励我活到老学到老，继续回馈社会。”

曹彩梅
昆明难看工艺品有限公司
高盛“巾帼圆梦”计划中国学员

A woman with dark hair is smiling and holding up a white dress with a vibrant red and blue floral pattern. She is in a retail or fashion setting, with other clothing items visible in the background. The lighting is bright and focused on her and the dress.

孙多菲

第五大道奢侈品网

以新商业模式推动企业创新

加入高盛“巾帼圆梦”中国计划时孙多菲创立的高端时尚商品电子商务平台“第五大道奢侈品网”吸引了大批正在崛起的中产阶级消费者。然而，面对市场上诸多同质化竞争对手，她一直在寻找开启业务增长进入新阶段的创新方法。

利用高盛“巾帼圆梦”中国计划学员网络，孙多菲获得其他女企业家关于时尚商品购买偏好和在线消费行为的广泛反馈。参考学友建议，她重塑了自己的电子商务平台以女性产品为主导的营销策略。

此外，从课程中学习“业务多元化组合的重要性”后，多菲使用业务战略模块中的“工具包”来改变业务策略。在参加高盛“巾帼圆梦”中国计划后不久，多菲就将自己的商业模式从传统的电子商务平台转变为面向高净值客户的在线生态系统，增加了在海外投资、资产管理和高级教育项目等方面选择，提供全面的数字化咨询服务。

这一转型将多菲的客户网络从数十家忠实客户扩展到2000多家高净值客户。她继续在她的数字生态系统中引入新的功能和服务，得以保持在中国时尚行业创新的最前沿。

“高盛‘巾帼圆梦’万名女性创业助学计划和遍布中国的校友网络极大地开阔了我的视野，让我从更高层次上了解市场，鼓励我勇于挑战，并从根本上改变我的业务。”

孙多菲
第五大道奢侈品网
高盛“巾帼圆梦”计划中国学员

项目影响力：

生产率增长 3 倍多



业务收入增长逾 2 倍



第五大道奢侈品网是中国最早的高端时尚商品电子商务平台之一，是提升生活方式的专业服务商。



利用 互联网和技术

拥抱新技术有助于企业更快成长，因为在使用新技术的过程中，毕业学员们提高了企业效率和利用互联网进入新市场。2019年，对高盛“巾帼圆梦”计划毕业学员的调查显示，51%的毕业学员已经在使用电子商务，通过开展在线业务寻找新的商机。



68%

毕业学员认为，从高盛“巾帼圆梦”计划毕业后，她们在应用新技术方面更有信心

在过去的12个月里，约12%的毕业学员开展了在线业务，已有过半毕业学员开展在线销售的时间已经超过三年。



52%

毕业学员使用电子商务进行销售超过了3年

在线销售为这些积极使用电子商务的毕业学员企业带来了相对较多的销售收入，其中半数的企业超过四分之一的收入来自线上销售。



56%

毕业学员的企业收入中，线上销售产生的收入占比超过四分之一

毕业学员们在利用传统电子商务获取新客户的同时，还将最新的互联网+技术应用到企业各个领域，以提高效率和扩大增长。超过78%的毕业学员在她们的业务中使用一种或多种新技术，包括：



59%

使用移动互联网



26%

使用大数据



12%

使用物联网



11%

使用云技术



4%

使用区块链

回馈 社会

高盛“巾帼圆梦”计划强调学员与当地社区建立联系的重要性，这将支持和维系企业的成功发展。在课程结束后，超过四分之三毕业学员觉得自己的社会影响力有所提高。



43%

毕业学员**开展与当地扶贫有关业务**



90%

毕业学员辅导社区里的其他女性。
每位学员平均辅导的女性超过 7 名



88%

毕业学员在计划结束后 6 个月内，
更多地参加了当地社区团体和协会

高盛“巾帼圆梦”计划的中国学员每年辅导的
其他女性总数已经超过 12,000 名。

12,000

梅小鸟 杭州桑美实业有限公司

拓展网上业务

梅小鸟于2008年开始创业，经营创意剪纸，专为节日创作艺术剪纸作品，那时她对如何创业或扩大企业规模毫无经验。她的公司将产品提供给其他分销商，由他们销售给终端客户。这种经营模式存在利润率低、管理分散的问题。2011年，小鸟带着学习如何拓展业务的想法，加入高盛“巾帼圆梦”女性创业助学计划。

参与计划后，小鸟创立了新品牌——桑美（Sunbeauty），扩大了贸易规模，并开始在中国的阿里快递和1688批发网以及国际的亚马逊等线上平台进行销售。通过把高品质产品直接销售给消费者，收入和利润率大幅增加，生产率得到提高，让员工收入也实现增长。

在“巾帼圆梦”计划的学习过程中，小鸟得益于包括来自阿里巴巴的业内专家的指导和经验丰富的商业领袖的建议。通过和业内专家交流，在需要改进的领域得到帮助，她可以整合来自更成熟的企业主的最佳实践，以进一步加速自己业务的成长。

目前小鸟拥有自己的销售、研发团队。她创建的独立品牌已打入国际市场，在中国、日本、美国和欧盟均有销售。她的收入中，40%仍然来自于企业客户，但通过利用网络市场，她已扩大了客户基础，个人消费者占到60%。

展望未来，小鸟正运用在“巾帼圆梦”计划学到的知识，建立新的子公司，最终打造自己的商业集团。

杭州桑美实业有限公司是一家工艺品贸易公司，主要销售创意纸工艺品，大部分在节日期间作为节日礼品和装饰品出售。

项目影响力：

创造了 75 个新的工作岗位



业务收入增长了两倍



“作为一个有创造力的人，我喜欢拥抱新事物。高盛‘巾帼圆梦’计划教会我作为创业者必备的一切，并鼓励我开始建立网上业务。我希望未来这个课程项目能让更多的女性创业者受益。”

梅小鸟

杭州桑美实业有限公司

高盛“巾帼圆梦”计划中国学员



吴薇

成都草木间茶业公司

公司成长与当地生态

吴薇的公司成立于2008年，起源于雅安市岷山县的蒙定山，据说那里是人类最早种植茶叶的地区之一。

公司销售与茶相关的产品和教授茶艺。公司创立时，吴薇与当地农民一起种茶和采茶，后由公司销售和交易。

参加高盛“巾帼圆梦”计划后，吴薇意识到她的企业要成功，需要依赖生态系统的支持。于是，她开始投资当地茶树种植业，与农户建立供应链合作，为茶农提供技术咨询和培训，支持茶农们采用有机耕作方法，提高茶叶品质和获得更好的收益，从而为公司提供更好的产品。

如今，吴薇合作网络已扩展到当地的1,000多家农户形成一股新的茶游潮，促进了基础设施建设，让茶农获得更好收入，也强化了本地区的茶文化意识。

吴薇的公司现有六家商店和一家茶馆，她希望将这种成功的生态模式扩展到新的省份。

“高盛‘巾帼圆梦’计划给我们创造学习交流的平台，开阔我们的视野，构建我们的商业模式，建立起与当地的联系，并一直关注和支持着我们不断成长。”

吴薇

成都草木间茶业公司

高盛“巾帼圆梦”计划中国学员

项目影响力：

创造了 25 个新的工作岗位

 25

业务收入增长 20 倍

 x20

成都草木间茶业公司是一家茶叶零售集团，专业研发及生产优质茶叶相关产品，培养茶艺人才。

扩大外部融资机会 女性企业家机会融资工具

高盛“巾帼圆梦”计划鼓励毕业学员寻求外部资本，支持她们实现业务增长的追求。已经有三分之一的毕业学员获得支持企业成长的外部资金，38%的毕业学员表示，是高盛“巾帼圆梦”计划为他们提供了融资机会。

然而，近三分之二的毕业学员尚未申请到外部融资，这可能会限制她们更快地发展业务。

尽管毕业学员去申请资金多数都会被接受，但仍然有许多女性创业者并未申请，而且这个问题不仅在中国有，在其他许多国家女性亦是如此。



超过 80%

的高盛“巾帼圆梦”毕业学员，在申请之后获得融资

建立全球基金扩大 女性企业的信贷渠道

2014年，鉴于获得融资是女性创业者的最大障碍之一，高盛集团和国际金融公司（International Finance Corporation, IFC）建立了首个女性金融机构，专为女企业家的中小企业提供融资。全球女性信贷缺口尤其严重，目前差额超过1.5万亿美元。

女性企业家机会融资工具 (The Women Entrepreneurs Opportunity Facility, WEOF) 旨在能够让新兴市场的10万名女企业家通过当地银行获得资金。这个公私合作伙伴关系现已成功促使公共与私营部门共同投资超过14.5亿美元，并与30多个国家的金融机构合作运用资本。

女性企业家机会融资工具 (WEOF) 向当地银行提供信贷额度。考虑到当地银行更了解本地女性客户特征，也熟悉当地市场，由此经由当地银行参与可以更有有效的将资金贷给女性创业者们。依靠这些银行机构，该工具还经常为女性创业者提供信用贷款，刺激银行开发新产品和接触新的女企业家们，并提供咨询服务，以帮助银行更好地理解和服务于女性市场。

蚂蚁金服和女性企业家机会融资工具 (WEOF)

2014年，国际金融公司在女性企业家机会融资工具 (WEOF) 的支持下，为蚂蚁金服旗下的小额信贷机构蚂蚁信贷 (Ant Credit) 提供了8,000万美元的优先贷款 (senior loan)。这笔融资帮助蚂蚁信贷扩大了对在中国难以获得贷款的女性创业者的贷款。蚂蚁信贷的许多客户都在阿里巴巴集团旗下的淘宝网和天猫等在线市场开展业务。

蚂蚁信贷根据在线交易和行为数据评估潜在借款人的信誉。这一技术使得蚂蚁金服能够在不以证券和资产（如房产或库存）作为贷款担保的情况下放贷，从而降低贷款支付门槛，并为此前没有机会获得贷款的客户提供融资。

通过女性企业家机会融资工具 (WEOF) 的支持，蚂蚁信贷向更多的创业者发放贷款，为中国各地**3万多名女性创业者**提供了融资。

洛阳银行和女性企业家机会融资工具 (WEOF)

2016 年，洛阳银行获得国际金融公司的妇女银行提供的风险分担和咨询的服务。在女性企业家机会融资工具的资金支持下，向女性创业的中小企业提供 1.4 亿美元贷款。这不仅使洛阳银行增加了对已经登记并有明确融资需求的女性创业者的借款金额，还吸引更多女性创业者成为洛阳银行的新客户，扩大市场份额。

回顾贷款项目的初步结果，洛阳银行发现，和男性客户相比，女性客户对待风险更为谨慎，因此不太可能拖欠贷款。他们还发现，女性借款者使用更广泛的银行服务，因此是更忠诚、更有吸引力的客户。

银行产品正在弥补市场上出现了缺口，银行客户认为融资和市场准入是他们面临的两个最大的挑战，高盛“巾帼圆梦”计划毕业学员也面对类似的挑战。

女性客户希望提供包括金融产品和服务在内广泛的服务，而不仅仅是信贷。在贷款方面，女性客户更注重简单程序、迅速反应、灵活信贷条件和有竞争力的利率。

她们希望被视为有价值的客户，而非一次型的交易客户。女性也希望银行能够根据她们企业的增长和潜力来进行评估，而不仅仅是根据提供抵押品和担保的能力。

由此，洛阳银行推出了四项新产品和服务：



连续贷款：对符合条件的客户，允许一年期贷款延期，而不是每年全额偿还。



同时办理个人和企业贷款：客户可以通过一个申请和审批程序同时办理个人和企业贷款。



生育贷款：为女性创业者提供特别信贷安排，以帮助母亲减轻产假期间流动资金贷款的偿还压力。



成立一个女企业家俱乐部，提供会员制服务，成为女企业家们相互了解和开展业务的家园。这个俱乐部还将作为培训和专家会议的平台。

“得益于女性企业家机会融资工具 (WEOF) 资助的风险分担基金和国际金融公司提供的咨询服务，我们通过创新极大地扩展了面向女性的产品。这鼓励了更多女性与我们合作，以满足她们的资金需求，并发展她们的业务。”

付艳萍女士
洛阳银行副行长

梁国兰

河南贝贝教育管理咨询有限公司

通过融资获得发展机会

梁国兰在河南洛阳及周边地区开办多家幼儿园。在女性企业家机会融资工具的推动下，她从洛阳银行获得一笔贷款，并被推荐申请高盛“巾帼圆梦”中国计划，以提高自己的商业管理能力。

在人员管理和运营课程模块中，国兰学到了管理者如何从企业日常运营中抽身，授权员工来承担更多责任。于是，她为员工实施培训计划，以管理她的幼儿园，同时，她还培训其他幼儿园的管理。

国兰也开始更系统地管理她的业务。为了提高效率，她开始跟踪业务的生产率指标，并继续更新商业成长计划。

在开设第二家分园后，在女性企业家机会融资工具促成下，国兰在2016年和2017年分别又从洛阳银行获得了两笔贷款，以支持进一步扩大规模。她在洛阳开了两家新园，并在临近的郊县开设另外两家分园。

未来，国兰正考虑在河南进一步扩张公司规模。

“我感谢高盛‘巾帼圆梦’计划，它让我具备了理性制定商业战略能力，让我掌握必要的商业技能，也让我能够摆脱日常业务的纷扰，专注于开拓新市场和探索新机遇。”

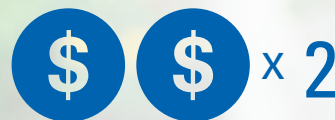
梁国兰
河南贝贝教育管理咨询有限公司
高盛“巾帼圆梦”计划中国学员

项目影响力：

创造了 80 个新工作岗位



业务收入增长了近 2 倍



河南贝贝教育管理咨询有限公司经营 6 所幼儿园，提供幼儿教育项目

方法论

高盛“巾帼圆梦”万名女性创业助学计划有一个强有力的跟踪评估平台（Monitoring and Evaluation, M&E），该平台提供了反映项目影响力方面的证据，并提高了计划的可信度和透明度。这份报告由清华大学二十国集团创业研究中心完成。清华大学的研究人员分析了M&E平台收集的高盛“巾帼圆梦”参与者系列数据。

高盛“巾帼圆梦”计划使用的问卷是2008-2010⁸年间在Bridgespan集团的协助下开发完成的调查问卷。来自Acumen、全球发展中心、技术服务中心和国际妇女研究中心（ICRW）的专家也参与了调查问卷的开发过程。

每位计划参与者在课程开始时（即“基线”调查），和在课程结束约6个月、18个月和30个月时回答标准的调查问卷。在上述四个时间点，调查问卷持续追踪参与者一系列指标，包括企业绩效、企业实践、社区参与、决策以及获得的指导和建议等资源。这份最初的报告说明基线期、6个月、18个月和30个月收集数据后的发现。

为了辅助学员完成调查问卷并提高数据的准确度，高盛“巾帼圆梦”计划的合作伙伴聘用并培训了专职人员负责问卷调查工作。

每个合作伙伴还会指定一名资深教授，作为学术主任，对实施负全责。主任监督M&E过程，确保M&E联络员准确收集和充分验证数据。

为确保收集到的参与者关键数据点的准确性，每次调查结束后，由联络员进行随机数据验证。这也有助于确保报告的

结果反映参与者及其业务的真实变化，并证实参与者对其企业绩效的认识。数据验证主要针对关键数据点，如收入、雇员的人数和类型。验证过程利用参与者多种信息资源，包括她们的项目申请、调查问卷和财务文件。30%的调查通过对参与者业务的实地访问进行验证，其余通过电话进行验证。虽然验证过程不能保证数据100%准确，但它有助于提高数据的可靠性。

本报告的分析包括高盛“巾帼圆梦”计划1,940多名女性创业者组成的27个中国班级学员的调查数据。分析集中在创业者发展、其创办企业的发展和社区参与方面。

在本报告通篇使用的美元兑人民币汇率是1美元兑换6.67元人民币（2019年2月）。换算后数值按四舍五入记数。

高盛“巾帼圆梦”毕业学员来自中国以下四所大学：

清华大学	747名
西南财经大学	300名
云南大学	505名
浙江大学	391名

补充调查：

2019年2月，清华对高盛“巾帼圆梦”计划的中国学员进行了补充调查，了解她们的进展，追踪她们的近期动向和企业实践上的趋向。

这次的调查问卷包含25个问题，共有来自四所大学的529名高盛“巾帼圆梦”毕业学员完成了调查问卷。

致谢

本报告是清华大学二十国集团创业研究中心的研究成果。该中心主任高建教授负责。研究团队包括邵红、刘央、马洪彪、关靖怡，以及牟睿和赵琦。

该研究由高盛基金会向清华大学经济管理学院提供最终资助。

关于WEOF对洛阳银行女性金融举措影响的研究是由牛津大学Linda Scott教授和Elizabeth Paris教授提供的。

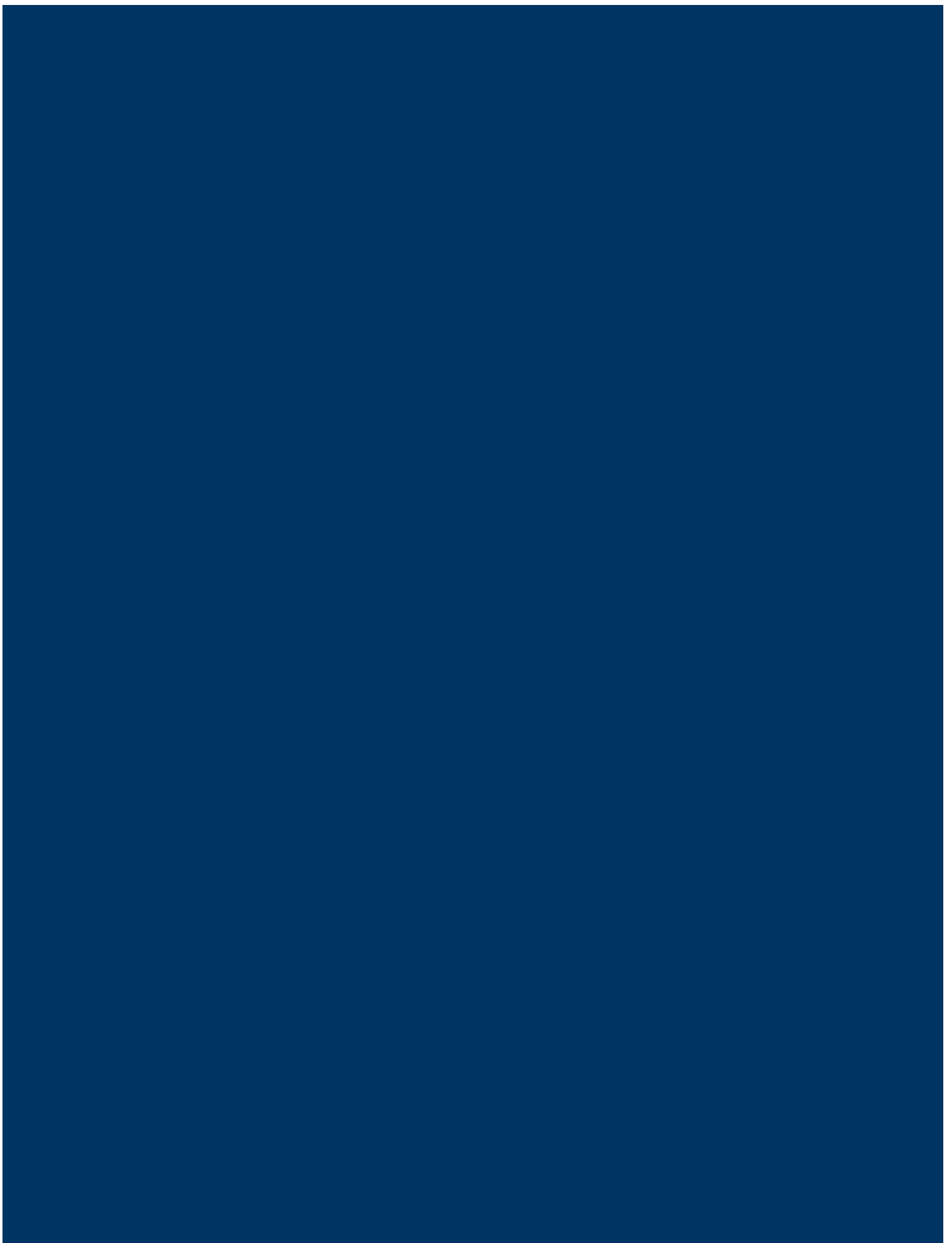
在高盛基金会和以下机构的支持和付出之下，高盛“巾帼圆梦”计划才得以在中国实施：

- 蚂蚁金服
- 百森商学院
- 法国高等商学院
- 麻省理工学院
- 牛津大学
- 洛阳银行
- 国际金融集团公司
- 清华大学
- 西南财经大学
- 云南大学
- 浙江大学

⁸Bridgespan 是一家非营利性咨询公司，从2008年至2010年期间致力于建立高盛“巾帼圆梦”计划及其流程









#10000Women | gs.com/10kw | @GS10KWomen

© 2019 清华大学版权所有