

十年，为支撑园区开发建设与服务，先后成立了多家全资、合资、参股子公司，亟需专业的投资管理人才统筹推进相关工作。

“我本身所学专业是工业管理，结合此前在贸易一线积累的业务经验，我认为这既是一次自我提升的机会，也是顺应时代发展的需要。”许黎霞表示，在这一阶段，她参与并主笔的课题提出要对投资企业分类管理，大力扶持与主业相关的服务类企业，重点培育进出口贸易、市场交易、物业运营、物流服务等领域企业，既有效助力了服务业企业高质量发展，也为开发公司培育了利润增长点，为外高桥集团做强

做优产业服务体系奠定了坚实基础。

2003年，许黎霞主导了职业生涯中一次重要的股权谈判。谈判对象是一家20世纪90年代通过“招投联动”模式引进的中外合资企业，为加快开拓中国市场，外方计划加大投资力度，而许黎霞带领的团队则希望以五倍于净资产的价格退出该合资项目。

由于中外双方存在时差，许黎霞几乎每天在下班之后才能收到对方的邮件，且必须在当天回复。第二天继续收邮件、研究争议、回复邮件。“那段时间，我和公司法务团队几乎每天加班加点，逐字逐句推敲合同条款，每一个细节都反复

沟通、反复确认，丝毫不敢松懈。”

由于对方态度强势，谈判一度陷入焦灼。

就在谈判陷入僵局之际，许黎霞在对方发来的邮件中发现一处金额笔误——对方不慎多写了一个“0”，导致金额出现重大偏差。“交易的核心是公平公正，唯有坦诚相待，才能建立长期稳定的合作关系。”许黎霞说道。

她的这份坦诚与诚信，换来了超出预期的谈判结果——对方很快同意了五倍于净资产的退出价格。

“这次谈判让我深刻感悟到，诚信为基、坦诚为要，是筑牢长期合作、实现共生共赢的根本所在。”许黎

2025年许黎霞（前排中）在商合区建设现场检查。

