

中资企业海外并购中的商务谈判口译策略

——以科技行业为例

刘晓玲

对外经济贸易大学外语学院在职人员高级课程研修班 陕西省西安市 710000

摘要：全球化浪潮之下，中资科技企业海外并购是进入海外市场关键路径，也是掌握核心技术的重要手段，商务谈判口译是跨语言交流的核心枢纽，其好坏左右着并购交易的成败。本文把科技行业海外并购谈判当作研究场景，关注口译工作的特殊之处与复杂性，借助分析当前中资企业海外并购口译的实际情况，找出人才短板和技术适配性差，跨文化衔接不好等存在的问题，凭借释意理论和跨文化交际理论，从前期准备，过程执行，应急处理三个层面制定出对应的口译策略体系，给科技并购谈判中口译的准确性，专业性和有效性改善给予实践参考，帮助中资科技企业降低并购交流风险，达成全球化战略目标。本文按照“现状—问题—策略”的逻辑展开，结合科技行业技术密集、合规要求高的特点，对外科并购商务谈判口译实践进行系统性解决。

关键词：中资企业；海外并购；商务谈判；口译策略

近些年来，伴随中国科技产业竞争力的改善，中资企业海外并购向高端制造，人工智能，半导体等核心科技领域集中，海外并购的商务谈判包含法律条款，技术转让，估值定价，知识产权等繁杂议题，而口译作为语言转换与信息传递的桥梁，其质量好坏决定谈判双方的意图传达，利益诉求表达以及合作信任的形成。科技行业的专业性需求口译除却双语转换的能力，还要精准掌握技术术语，行业规则以及跨文化沟通逻辑。当前，中资企业海外并购口译存在术语歧义、文化误解、应急不足等问题，影响谈判进程甚至使交易搁浅。基于此，本文以科技行业为具体研究对象，系统研究海外并购商务谈判口译的实践意义、现状特点与优化策略，填补科技并购领域口译策略研究空白，为中资企业海外并购谈判提供切实可行的口译支持策略，促进并购谈判的顺利推进。

1. 中资科技企业海外并购商务谈判口译的研究意义

1.1 提升并购谈判的实操效能

中资科技企业海外并购谈判包含技术参数、专利许可、合规条款等专业内容，口译精准度会影响谈判双方的决策效率和合作信任度，专业口译策略可做到技术信息无偏差传递，助力谈判团队精准理解对方核心诉求，防止语言障碍引发的条款误解、估值分歧或利益损失，尽职调查、估值议价、合同敲定等并购谈判关键环节，科学口译策略能优化谈判沟

通流程，缩减反复核对时间，缩短并购谈判期限，降低并购谈判中因信息传递失误引发的法律纠纷风险^[1]。

1.2 丰富口译策略的研究体系

既有口译研究多集中于通用商务场景或者会议口译，针对科技行业海外并购的专项研究较少，而且缺少融合行业特点的实证分析。科技行业技术密集度高，并购谈判风险高 stakes，对译员专业知识储备，跨文化适配能力的要求远超通用场景^[2]。将科技并购的行业属性，谈判场景同释意理论，跨文化交际理论和并购实践深度结合，创建起有针对性的口译策略框架，既拓展了口译策略研究的应用边界，又弥补了当下研究“重理论轻行业”的不足，经由梳理科技并购口译的专属规律，为口译理论与行业实践的交叉融合给予新的研究视野，完备了特定领域口译策略的理论体系^[3]。

1.3 助力科技企业的全球化布局

海外并购是中资科技企业突破技术瓶颈、拓展国际市场份额、整合全球产业链资源的主要途径，而口译是打开全球化布局中的语言与文化之门的“金钥匙”，能帮助企业准确传达技术合作的诉求、合规承诺及合作诚意，建立与海外标的企业、中介机构、监管部门之间的“信任桥梁”，提高中国科技企业在国际商务沟通中的“话语权”^[4]。在全球科技竞争加剧、地缘政治影响升温的情况下，优质并购谈判

口译的支持，可以帮助中资企业避免文化碰撞与信息偏差等风险，增强海外并购竞争力，推动核心技术引进和国际产能合作，使中国企业全球化发展不仅仅局限于单打独斗，更有利于推动中国科技产业整体实现高质量的全球化布局，在全球科技产业链上占据更有利地位^[5]。

2. 中资科技企业海外并购商务谈判口译的现状

2.1 口译人才供给，复合型人才缺口显著

当下，中资企业海外并购口译人才大多具备通用商务口译背景，而缺少科技专业知识，兼有并购业务经验与跨文化交际能力的复合型人才极为缺乏，供需矛盾十分突出，很多口译人员不太了解科技行业核心技术，产品架构，研发流程，所以很难精确地传达半导体，人工智能，生物医药等领域的专业术语，技术原理和行业惯例，而且，一些口译人员对于海外并购的法律流程，估值逻辑，合规要求认识粗略，涉及到股权划分，专利转让，业绩对赌等重要谈判部分的时候，容易出现信息传递错误或者重点遗漏情况，还值得重视的是，高校口译专业大多侧重于语言能力的训练，缺乏科技+并购的交叉课程设置，企业临时聘用的译员常常要短期突击准备，不能达到谈判的深度专业要求，这种状况加重了人才缺口^[6]。

2.2 口译实践执行，多重痛点制约效果

科技并购谈判口译实践中存在三大痛点，会直接影响到沟通效果以及谈判进程，其一就是术语统一起来难度很大，科技行业的术语不断更新迭代，不同语言之间的对应没有统一标准，各个企业的技术表述习惯以及内部术语存在差别，如果译员事先没有梳理好，同一个概念的翻译也许会不一样，从而引发误解。二是跨文化沟通衔接有所短缺，中西方谈判风格存在很大差异，中方谈判者重视关系的形成并擅长迂回表达，西方则看重直接高效和逻辑清晰，一些译员只会执行字面翻译，没有顾及到双方的交流习惯，所以很容易造成对方接收信息时出现误读。三是应急处理能力比较薄弱，谈判时经常会碰到技术上的争执，条款临时更改，突然出现合规方面的疑问等情况，部分译员缺少快速反应的能力，也许因为专业知识不足，不能及时而准确地传递信息，这就会使谈判的节奏遭到中断，进而影响到双方的信任^[7]。

2.3 行业适配程度，科技特性适配不足

现有的口译服务与科技行业并购的需求匹配度较差，很难满足场景化，专业性这类核心需求，一方面，口译准备

的过程不够有针对性，大半口译人员所做的仅仅是一些粗略的术语整理工作，并未仔细探究并购标的企业的技术体系，核心竞争力，行业监管政策等内容，所以很难精准把握谈判时的技术争议点，另一方面，对科技并购的合规需求关注不够，各个国家对于科技出口的管制条例，知识产权保护条款，数据安全标准存在诸多不同之处，译员如果没有了解清楚这些合规条款的专业表述及监管规则，就可能造成合规信息传达出现差错，从而产生法律风险，而且，科技谈判常常会出现技术展示，数据图表讲解，专利文件阐述等专属场景，常规的口译服务缺乏对应场景的应对技巧，很难达成完整高效的信息传递^[8]。

3. 中资科技企业海外并购商务谈判口译的优化策略

3.1 前期准备策略，筑牢专业基础

进行三维度深度调研，经由访谈并购团队，研读标的企业技术白皮书，咨询行业专家，全方位把握标的企业所在国家的文化习俗，谈判风格，商务礼仪，标的企业技术体系，核心产品，专利布局，研发流程，行业地位，目标国家科技并购合规法规，知识产权保護政策，出口管制清单，调研结束以后形成结构化简报，把重点关注内容和潜在风险点告知译员，让其系统学习消化。联合技术部门、法务部门与并购团队合成专项小组，一起创建起动态更新的术语库，梳理科技专业术语，并购业务术语，合规法律术语的双语对应表述，确定容易弄混的术语像“专利许可”和“专利转让”，“股权质押”和“股权托管”的翻译准则和应用场景，标出术语的行业惯用说法和忌讳说法，经由集中训练，模拟翻译，随堂检测来加强记忆，谈判前 24 小时做最后的复盘核对，保证术语的使用相同^[9]。

3.2 谈判过程执行策略：精准高效传递

技术信息精准转化，采取“术语直译+逻辑补全+通俗解释”的分层翻译办法，针对芯片制程，算法模型，专利编号等核心技术参数，执行严格直译以保证准确性；针对技术原理，工艺流程等复杂内容，增添逻辑关系词来梳理关联；针对非技术背景谈判人员难以理解的专业难点，在不改变原意的情况下实施通俗化转换，必要时用简单类比予以阐释，而且创建实时核对机制，遇到模糊表述或者关键数据时，尽快与发言方核实，防止因信息误差而影响判断。跨文化沟通适配，提前预判双方沟通风格差异，做好适配准备。在面对中方“再研究一下”“可以再探讨一下”等委婉的表达时，

要转变为西方国家对信息更加易懂的“我们需要时间来评估有关方案”“这个议题我们可以稍后进一步探讨”，在保留合作诚意的同时更加明确自己的核心意图；在面对西方国家直白的否定以及质疑的，如“该方案不可行”时，转为“该方案可能有实施的难点，建议我们要考虑到实际情况进行调整”，避免语气生硬激怒对方；在翻译过程中，注意语言表达与肢体语言的适配性，向双方传递合作的意愿和诚意，平衡好沟通效率和文化适配度。将商务逻辑连贯呈现，口译时先保留谈判双方的诉求、论证逻辑与核心数据，对过长的复合句做合理拆分，依循“结论+理由+补充说明”的结构重组表达，防止信息被碎片化，同时针对股权比例、交易金额、付款时长、专利使用年限等关键数据增强语气并适当重复，让双方准确捕捉。注意谈判的节奏，根据发言人的语速与情绪来调整口译的节奏，在双方激烈争论的时候保持冷静客观，在双方达成共识的时候传递积极的信号，帮助双方快速掌握谈判的焦点与分歧点^[10]。

3.3 跨文化与应急应对策略，灵活化解风险

跨文化差异调和，事先梳理双方文化禁忌，价值观念和沟通偏好，制订专属文化适配手册。口译时防止使用可能引起误会的俚语，比喻和手势，西方商务场合不要过度谦逊，东方场合不要直接反驳，出现文化分歧时，以中立视角做简要背景阐释，比如“中方看重长期合作关系，所以重视合作的稳定性”“西方重视合同条款的严谨性，那里的措辞是为了明晰责任界限”，促使双方了解差异背后的文化逻辑，防止争执升级，保住谈判氛围。突发情况快速响应，构建“预判—应对—复盘”的全流程应急处理机制，遇到专业盲区时，启动现场技术支持通道，快速连线并购团队的技术专家实时答疑解惑，避免胡乱猜测引发误译。谈判间隙及时复盘突发情况的处理过程，优化应对方案，后续再遇到类似问题时能快速高效处理，不影响谈判节奏。合规风险防控，提前全面学习目标国家的科技合规法规，重点理解出口管制，知识产权，数据安全等领域关键条款和专业说法，整理出合规术语清单，口译敏感合规内容时，依照清单表述传递信息，不随便增添字句，不做模糊化处理，保证合规要求准确传达，形成双重核对机制，针对涉及合规承诺，责任划分等重要内容，口译之后同谈判双方的法务人员商量表述是否正确，防止因翻译错误引发法律争端，给并购交易构筑合规交流的防火墙。

结束语：

综上所述，中资科技企业海外并购商务谈判口译属于融合语言转换，专业知识和跨文化流传的复杂工作，它的品质关乎并购交易的成败，本文经由分析科技行业海外并购口译的意义，状况和问题，搭建起包含前期准备，过程执行，应急应对的全流程改善方案，给提升口译专属性和有效性给予了操作途径，全球科技竞争越发紧张的局势之下，口译服务要紧紧抓住科技行业的专业特性，并购谈判的场景需求，依靠准确的信息流传和有效的跨文化衔接，帮助中资科技企业越过交流障碍，缩减并购风险。

参考文献：

- [1] 杨玲丽, 张清源, 周奕旭. 社会资本投资与企业海外经济纠纷的有效治理——基于“一带一路”沿线中资企业的实证数据 [J]. 南方经济, 2024,(12):105–123.
- [2] 陈悦岚, 寇紫遐. 中资企业在国内外的社会责任信息披露研究 [J]. 国际品牌观察, 2024,(23):55–62.
- [3] 杨月明, 魏可可. 海外石油公司对钻完修井承包商的HSSE 管理探讨 [J]. 化工管理, 2024,(34):19–22.
- [4] 舒政.“一带一路”背景下中资企业海外自我保护路径探讨——以巴基斯坦境内中资企业为研究对象 [J]. 现代商贸工业, 2024,(24):44–46.
- [5] 王鸿飞. 中资企业海外发展保护的困境及建议——以 TikTok 为例 [J]. 陇东学院学报, 2024,35(06):103–107.
- [6] 杨松. 中资企业跨境并购后股权增持行为构型研究——基于“一带一路”的背景 [J]. 会计之友, 2024,(01):109–117.
- [7] 张梦桃. 中资企业海外并购后整合的运作战风险及有效应对路径浅析 [J]. 中小企业管理与科技, 2023,(16):112–114.
- [8] 张媛. 从 Atlantia 看中资企业海外公路投资发展现状及展望 [J]. 现代商业, 2021,(31):122–124.
- [9] 王一剑, 朱硕晟. 中资企业海外并购绩效影响因素及并购建议 [J]. 海外投资与出口信贷, 2020,(06):15–18.
- [10] 吴宗喜. 中资企业并购海外足球俱乐部的风险与规避研究 [J]. 经济研究导刊, 2020,(26):21–22.

作者简介：刘晓玲，女，汉族，1988年12月，党员，本科学历，研究方向商务口译，单位对外经济贸易大学外语学院在职人员高级课程研修班学员