

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的关键路径, 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最主要途径, 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的核心技术,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,知识产权保护政策,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，数据安全等领域的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，本文章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