

大学商贸英语

翻译教程

教学参考书

李 朝 杨仲韬 编著

COLLEGE BUSINESS ENGLISH
A COURSE FOR TRANSLATION
Teacher's Book



复旦大学出版社

H315.9/272C

2007

大学商贸英语翻译教程

教学参考书

李 朝 杨仲韬 编著

复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

大学商贸英语翻译教程教学参考书/李朝,杨仲韬编著.
—上海:复旦大学出版社,2007.8
ISBN 978-7-309-04924-4

I. 大… II. ①李…②杨… III. 商贸-英语-翻译-高等学校-
教学参考资料 IV. H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 015127 号

大学商贸英语翻译教程教学参考书

李 朝 杨仲韬 编著

出版发行 复旦大学出版社 上海市国权路 579 号 邮编 200433
86-21-65642857(门市零售)
86-21-65100562(团体订购) 86-21-65109143(外埠邮购)
fupnet@fudanpress.com http://www.fudanpress.com

责任编辑 栾 奇

总 编 辑 高若海

出 品 人 贺圣遂

印 刷 上海浦东北联印刷厂

开 本 787×960 1/16

印 张 12.25

字 数 213 千

版 次 2007 年 8 月第一版第一次印刷

书 号 ISBN 978-7-309-04924-4/H·960

定 价 25.00 元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社发行部调换。

版权所有 侵权必究

前 言

本书是《大学商贸英语翻译教程》的教学参考书,供教师教学或自学人员学习时参考使用。全书由以下几部分组成:

- 课文的参考译文;
- 课后翻译练习的参考译文;
- 结合课文内容附加的一些相关知识、阅读文章、文化背景等。

在提供相关材料方面,我们侧重于知识的扩展与延伸上,这样有助于教师备课与参考。由于翻译的表述会因人而异,因此,任课教师也可自行理解与翻译而不必拘泥于一种译文。在具体教学安排上,教师可根据自己的教学实际情况删减相关课文内容。

由于编者水平与经验有限,书中难免有不足之处,希望读者批评指正。

编者

2007 年 7 月

Contents

UNIT ONE	1
Part I Translation for Reference	2
1. Translation of the Text: 发盘	2
2. Translation of Section III: Exercises	5
Part II Additional Knowledge	6
1. 文件名称	6
2. Article 14 in CISG	7
UNIT TWO	11
Part I Translation for Reference	12
1. Translation of the Text: 要求赔偿	12
2. Translation of Section III: Exercises	14
Part II Additional Knowledge	16
Article 41 in CISG	16
UNIT THREE	19
Part I Translation for Reference	20
1. Translation of the Text: 世界贸易组织	20
2. Translation of Section III: Exercises	24
Part II Additional Knowledge	26
1. WTO 的宗旨与目标	26

2. 相关文本	27
UNIT FOUR	29
Part I Translation for Reference	30
1. Translation of the Text: 国际承包合同的一些条款	30
2. Translation of Section III: Exercises	33
Part II Additional Knowledge	35
英文合约的长句特征	35
UNIT FIVE	37
Part I Translation for Reference	38
1. Translation of the Text: 技术合同条款	38
2. Translation of Section III: Exercises	40
Part II Additional Reading Material	41
2006-01-05 16:20 ET Dow +2.00 Dow Close 10882.15	
Nasdaq +13.41 Nasdaq Close 2276.87 S&P +0.02	
S&P Close 1273.48 NYAdv 1841 NYDec 1482 NQAdv	
1630 NQDec 1423	41
UNIT SIX	45
Part I Translation for Reference	46
1. Translation of the Text: BOT 投资	46
2. Translation of Section III: Exercises	48
Part II Additional Knowledge	49
About BOT Investment	49
UNIT SEVEN	51
Part I Translation for Reference	52

1. Translation of the Text: 股票	52
2. Translation of Section III: Exercises	54
Part II Additional Knowledge	55
1. 外资进入我国 A 股市场的方式	55
2. 意愿书 (Letter of Intent)	56
UNIT EIGHT	59
Part I Translation for Reference	60
1. Translation of the Text: 债券	60
2. Translation of Section III: Exercises	63
Part II Additional Knowledge	64
1. 欧洲债券和外国债券	64
2. 正回购	65
UNIT NINE	67
Part I Translation for Reference	68
1. Translation of the Text: 信用卡	68
2. Translation of Section III: Exercises	70
Part II Additional Knowledge	71
About Credit Card	71
UNIT TEN	73
Part I Translation for Reference	74
1. Translation of the Text: 商业银行	74
2. Translation of Section III: Exercises	77
Part II Additional Knowledge	78
我国的利率	78

UNIT ELEVEN	81
Part I Translation for Reference	82
1. Translation of the Text: 会计	82
2. Translation of Section Ⅲ: Exercises	86
Part II Additional Knowledge	87
About AAA(AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION)	87
UNIT TWELVE	91
Part I Translation for Reference	92
1. Translation of the Text: 人寿保险	92
2. Translation of Section Ⅲ: Exercises	95
Part II Additional Knowledge	96
Life Expectancy and Retirement Assets	96
UNIT THIRTEEN	101
Part I Translation for Reference	102
1. Translation of the Text: 如何写自荐信	102
2. Translation of Section Ⅲ: Exercises	105
Part II Additional Knowledge	107
A Letter of Self-Recommendation	107
UNIT FOURTEEN	109
Part I Translation for Reference	110
1. Translation of the Text: 欧元经济	110
2. Translation of Section Ⅲ: Exercises	113
Part II Additional Knowledge	116

1. About World Bank	116
2. Dollar Bulls Fight Back	118
UNIT FIFTEEN	121
Part I Translation for Reference	122
1. Translation of the Text: 加拿大移民政策	122
2. Translation of Section III: Exercises	125
Part II Additional Knowledge	127
1. 加拿大	127
2. 加拿大商业移民申请程序	130
UNIT SIXTEEN	133
Part I Translation for Reference	134
1. Translation of the Text: 商业款待、习俗及策略	134
2. Translation of Section III: Exercises	138
Part II Additional Knowledge	140
美国商务习俗	140
UNIT SEVENTEEN	143
Part I Translation for Reference	144
1. Translation of the Text: 写给出国留学生的 4 封信	144
2. Translation of Section III: Exercises	149
Part II Additional Knowledge	151
1. A Few Tips on How to Write a Letter of Recommendation	151
2. 推荐信样稿	152

UNIT EIGHTEEN	157
Part I Translation for Reference	158
1. Translation of the Text: 中国人世文本摘录	158
2. Translation of Section III: Exercises	162
Part II Additional Knowledge	165
相关文本翻译:十六大报告(节选)	165
UNIT NINETEEN	167
Part I Translation for Reference	168
1. Translation of the Text: 代理法	168
2. Translation of Section III: Exercises	172
Part II Additional Knowledge	174
Agent License Agreement (extract)	174
UNIT TWENTY	177
Part I Translation for Reference	178
1. Translation of the Text: 三则广告	178
2. Translation of Section III: Exercises	182
Part II Additional Knowledge	184
Ford Motor (China) Ltd.	184

Unit One

Part I Translation for Reference

1. Translation of the Text: 发盘
2. Translation of Section III: Exercises

Part II Additional Knowledge

1. 文件名称
2. Article 14 in CISG

Unit One

Part I Translation for Reference

1. Translation of the Text

发 盘

一、定义

(按照《联合国国际货物销售合同公约》第 14 条第(1)款规定,) “向一个或一个以上特定的人提出订立合同的建议,如果十分确定并且表明发盘人在得到接受时承受约束的意旨,即构成发盘。”据上述定义,一项建议要想成为发盘,必须满足以下 3 个条件:

1) 一项发盘必须表明“发盘人在得到接受时承受约束的意旨”。

这项要求对我们区分实盘与虚盘至关重要。“接受时承受约束”是指一旦发盘人提出的贸易条件被受盘人接受,合同即成立,即使发盘人没有同意和确认,他除了履行合同外别无选择。

关于怎样判断一发盘是否有接受发盘约束的“意旨”,公约中没

有明确的条款。在实际应用中,我们必须看清楚发盘人的措辞,以便做出正确的判断。检查此发盘是否满足下文将要解释的两项要求,以及它是否包含这样的适应条款,如“须经我方确认”,这种措辞通常不被看作发盘,而是一项“要约邀请”。

除此以外,还应根据双方整个磋商过程的行为,或双方已有的贸易实践做出判断。

2) 发盘必须向一个或一个以上的“特定的受盘人”发出。

根据公约,订立合同的建议必须向特定的公司或个人提出。它不应是一张价目表,或向公众发布的商业广告。这样的建议也会被看作要约邀请。

3) 发盘内容必须十分确定。

这意味着发盘中的条件必须是十分清楚的,而且只能有一种理解方式。这些条件不可以像“大约每吨 1 000 美元”、“参考价每桶 100 美元”、“估计 1 月份发运”这样含糊不清、模棱两可。公约规定,一项发盘必须包含以下 3 个条件:商品名称、价格及数量,并进一步规定,固定的价格或数量不是判断价格与数量条件是否“十分明确”的唯一必要标准。例如,一项发盘可能只规定确定价格的方法而不是把价格定在某一数字上,这体现了世界市场价格迅速变化的事实。并且,国际交易的各方只规定价格的确定方法是为了避免市场行情波动的风险。

二、发盘的有效期

当发盘到达受盘人时即生效(《联合国国际货物销售合同公约》15条)。在这一点上,各国法律看法一致。因为,发盘是卖方建议的意思表示,受盘人只能决定收到时是否接受。因此,如果一方在真正收到发盘之前期望或通过某种方式获知有人向其发出发盘,并向发盘人发出接受的通知,在这种情况下,即使“接受”与发盘凑巧一致,合同也不能成立。这种“接受”实际上只是一项发盘,因此,除非另一方确认了这项“接受”,任何合同都不能成立。

三、撤回发盘

撤回发盘是指发盘人由于某种原因,在发盘送达受盘人之前,即在发盘生效之前撤回他的发盘。当发盘人发现发盘中存在某种错误或情况已变,使发盘不对其有利时,这种情况可能发生。通常的做法是使用更快捷的通讯手段来发送撤回的电文,这样它可以比发盘更早一些到达受盘人。

四、撤销发盘

撤销发盘是指发盘到达受盘人,即发盘已经生效后,发盘人取消发盘使其无效的行为。一项生效的发盘是否可以撤销的问题引起了不同法系的学者们激烈的争论。大陆法系规定,发盘在有效期内或在等待答复时是不可撤销的,而英美法系规定,除非发盘被接受,它随时可以被撤回。公约在这两个法系之间做出了某种调和,它同意发盘在接受通知发出前原则上是可撤销的,但规定在下列两个条件下,发盘不可撤销:

1) 发盘写明其是不可撤销的,无论其是否规定一个固定接受的时间还是规定另外一个时间。

2) 如果受盘人有理由相信该发盘是不可撤销的,并已本着对该发盘的信赖行事。

五、终止发盘

一项发盘,即使是不可撤销的,也于拒绝通知送达时终止(公约第17条)。

发盘在受盘人提出拒绝而失效是被广泛接受的。公约中的这项规定包含两个方面:首先,即使发盘是不可撤销的,这一原则对该发盘仍适用,而在其他一些国家的做法是完全不同的,当发盘被拒绝了,只要有效期未到,受盘人仍可接受发盘;其次,当拒绝通知到达发盘人时发盘终止,因而,受盘人也有机会取消拒绝通知。

2. Translation of Section III: Exercises

1. Translate the following English into Chinese. Try to use the method and technique explained above.

- 1) 从合同生效之日起到合同终止的期间内,双方每年举行一次正式会晤,以便讨论合同执行中存在的问题,以及就技术改进与创新问题进行交流,为进一步的技术合作奠定基础。双方的会晤轮流在两国举行。讨论的内容和结论载入备忘录中。每方参加人员不得超过5人,费用自理。

- 2) 如果合同一方未能在合同规定的时限内履行合同义务,并在收到未违约方的通知后 15 天内未能消除违约或采取补救措施,而且在被允许推迟履行的期限内未履行合同,在此情形下,未违约的一方应书面通知违约方解除合同,同时有权要求违约方赔偿损失。

2. Put the following underlined parts into Chinese.

1)

- (1) 单单是去年一年的时间,美元已经升值了 10%,这与 1997 年至 1998 年的亚洲金融危机期间的升值幅度差不多。
- (2) 美国经济的减速很可能更加支持人们对美元的信心。

2)

- (1) 汇率变动对于进口价格的影响取决于国内市场需求的强度。
- (2) 事实上,今年美国的出口已经有显著增长,长期以来首次超过了进口。

Part II Additional Knowledge

1. 文件名称

为了标明文件的功能,大部分英文文件会在第一页或文件起始处加上名称,例如:Business Plan (营业计划书、非合约),Investment Proposal(投资说明书、非合约),Minutes of Board(董事会议事录、非合约),License Agreement(授权合约)等等。

合约书(Contract, Agreement)文件通常是约束双方权利义务的主要合约本体。在较为复杂的股权买卖交易中,可能还包括许多复杂的合约关系,如股权买卖合约书(Share Purchase Agreement)、出售股权者竞业禁止之同意书(Consent)、优先购买权人之弃权书(Waiver)等。

2. Article 14 in CISG

Revocability of offer

- (1) Until a contract is concluded an offer may be revoked if the revocation reaches the offeree before he has dispatched an acceptance.
- (2) However, an offer cannot be revoked: (a) if it indicates, whether by stating a fixed time for acceptance or otherwise, that it is irrevocable; or (b) if it was reasonable for the offeree to rely upon the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer.

Commentary

Revocation of an offer, paragraph (1)

- 1) Article 14 states that offers are in general revocable and that the revocation is effective when it reaches the offeree.
- 2) The right of the offeror to revoke his offer terminates at the moment the contract is concluded. For the reasons explained in paragraph 4 of this commentary, this basic rule applies only in those cases in which the offeree orally accepts the offer and in those cases in which the offeree accepts the offer in conformity with article 16 (3).
- 3) Under article 16 (3) if, by virtue of the offer or as a result of practices which the parties have established between themselves or of usage, the of-