

商务 英汉翻译

English-Chinese Translation of Business Documentation

主 编 王 珏 刘小芹



天津大学出版社

TIANJIN UNIVERSITY PRESS

商务英汉翻译

English-Chinese Translation of Business Documentation

主编：王珏 刘小芹

参编：李雪芹



内容提要

本书是针对企业对翻译人才的实际需要而编写的。本书共 5 部分:第 1 章,销售条款与条件;第 2 章,招标书;第 3 章,建设工程承包合同;第 4 章,质量控制;最后是附录,附录中包括 2 篇阅读材料:工厂建造合同和 FCCA 质量体系审核纲要

本书可供大专院校英语专业学生、非英语专业学生以及社会上有心从事翻译工作的各类人士学习翻译使用。

图书在版编目 (CIP) 数据

商务英汉翻译 / 王珏, 刘小芹主编. —天津: 天津大学出版社, 2012. 3

ISBN 978-7-5618-4298-0

I. ①商… II. ①王…②刘… III. ①商务—英语—翻译 IV. ①H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 022226 号

出版发行 天津大学出版社

出版人 杨欢

地 址 天津市卫津路 92 号天津大学内 (邮编: 300072)

电 话 发行部: 022-27403647 邮购部: 022-27402742

网 址 publish.tju.edu.cn

印 刷 昌黎太阳红彩色印刷有限责任公司

经 销 全国各地新华书店

开 本 148mm × 210mm

印 张 8

字 数 265 千

版 次 2012 年 4 月第 1 版

印 次 2012 年 4 月第 1 次

定 价 18.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请与我社发行部联系调换
版权所有 侵权必究

前言

一、翻译与商务英语翻译

美国翻译学家尤金·奈达认为，翻译就是在译入语中再现与原语的信息最贴切的自然对等物，首先是就意义而言，其次是就文体而言。简而言之，翻译是用译语准确地再现原语的意思的活动，将一种语言文字的意义转换成另一种语言文字。因此，翻译有两种要素：准确性和表达性。准确性是翻译的首要条件。译者必须谨慎地遵循原作者的意思，所选用的字词和句式结构必须如实地传达出原文的思想。表达性是让译文易于理解。换言之，译者必须用自己的手段尽可能地将原文的思想清楚有力地表达出来。总的来说，准确性使译出的思想明确无误，而表达性则使译文生动、具有魅力。

20 世纪 70 年代，奈达提出了“功能对等论”（functional equivalence），它包括“动态对等论”（dynamic equivalence）和“形式对等论”（formal equivalence）。“功能对等论”强调读者反应，也就是译文读者对译文所产生的反应与原文读者对原文所做出的反应基本一致。为达到动态对等，译文要从各种译法中挑选最接近原文效果的译法。

商务英语是指在对外贸易、招商引资、国际旅游、海外投资以及国际运输等商务活动中所使用的英语。商务英语文体复杂，所涉及的专业范围很广，包括广告英语、法律英语、应用文英语、包装英语等多种功能变体英语。

商务英语翻译涉及很多文化因素，因为东西方文化存在着很大差异，在翻译时必须视具体情况，采取不同的标准。当出现文化冲突时，一定要特别谨慎，可以采取意译或意译加解释的方法，

切不可字对字地翻译，不能使用直译法，否则会引起误解，甚至产生十分严重的后果。在商业品牌的翻译中经常遇到文化冲突现象，需要格外谨慎处理，处理不当会造成交际失败。例如“白象牌”不能译成 The White Elephant，因为西方人认为大象是一种笨拙无用的动物。对于文化空缺的处理方法更要费一番心思。

一般来说，在商务英语翻译过程中，如果原文对译文的读者来说清楚易懂，就可以采取直译方法，否则要采取意译方法。如果原文有特别的讽刺、夸张等意义或某种特殊效果，可以给出必要的说明；如果简单的直译或意译会使其丧失原味时，则可以在译文中加上注解。另外，商务英语翻译有不同于其他类型翻译的一面。第一，它讲究术语的准确性，必须专业地道。换句话说，必须使用商务语言或者行话。第二，商务英语中有些词语的含义不同于在其他类型文本中的含义，其往往具有特定文本中的特定含义，翻译时一定要注意。总之，忠实原文、语言通顺、用词规范简练、信息传递等值准确是商务英语翻译所要遵循的基本标准。因此，奈达的“动态对等论”可以运用到商务英语翻译中。

二、商务英语翻译技巧

商务英语作为一门具有专门用途（English for specific purposes）的语言，要求选词恰当、精确，语言平实，表意清晰。因其语言和文体的特殊性，进行商务英语翻译时必须采用一定的翻译技巧，才能在商务交流中体现它的实用效果。

前面提到了翻译的对等性，在进行商务英语翻译时，要考虑原文与译文风格信息（这里主要指的是文体）的对等。翻译中若忽略了原文的风格信息，不仅会使译文信息大量流失，而且会使译文显得不得体。商务英语涉及不同文体的语言形式，如公文、法律、广告等。所以，翻译者必须重视不同风格信息的传递。

例如：These Rules shall govern the arbitration except that

where any of these Rules is in conflict with a provision of the law applicable to the arbitration from which the parties cannot derogate, that provision shall prevail.

译文：本规则应适用于仲裁，但如本规则任何条款同适用于仲裁而为当事人各方所不能背离的法律规定相抵触时，则该规定应优先适用。

以上例子原文是具有法律意义的条款，汉语译文也必须是汉语的法律语言，否则，译文读上去不像法律条款。比如，上面的译文中，These Rules shall govern the arbitration... 若翻译成“这些规则应管制仲裁……”听上去让人感到很不自然。另外，对于 that provision shall prevail 中的 prevail 一词，若不熟悉法律语言，就很难找到确切的词语。一般的词典所给的释义是“胜过”、“优胜”、“普遍”等，在此处显然不合适。

在具体的商务业务翻译当中，为了达到良好的翻译效果，还要运用到一些实用的翻译技巧和策略。

（一）针对特有词汇，可进行适当的释义性翻译

如针对职务、机构名称，可以解释其职务或业务范围等，促进交际对象对该陌生词汇产生相应的理性认识，促进有效图式形成。如：经营了 6 个月，公司已经收支相抵。译为：After six months of trading the company broke even.

为确保对方明确该译文的含义，应补译出：The company is now in a situation where income from sales equals costs. 因为，如果对方是美国人，他的理解图式将是：经营了 6 个月，公司已经略有赢利。

（二）用词正式规范

商务英语的句子结构通常较复杂，句式规范，文体正式，尤其在报刊文章、招标文件及合同中更是如此。

例如: All disputes arising out of the performance of, or relating to this Contract, shall be settled amicably through negotiation.

译文: 凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议, 双方应通过友好协商解决。

(三) 保持原文与译文语义信息的对等

风格信息的传递在翻译中不可忽视。尽管人类生存的条件、环境等方面不同会产生一些文化上的差异, 但是, 人类生存的需要和人的思维方式有其共性。不同的民族文化之间有许多这样那样的差异, 国际商务英语翻译者需要了解这些差异, 以便通过恰当的方法达到文化上的对等。例如: 在翻译“亚洲四小龙”时, 有人把它翻译为 Four Asian Dragons, 就有些不妥。如果翻译为 Four Asian Tigers, 这就不失为一种较好的文化信息的对等, 因为 tiger (老虎) 在西方人心中是一种较强悍的动物, 至少不会让人联想到某种可怕的动物。

(四) 适当增减词量

在商务英语翻译实践中, 词量增减也是很重要的一个翻译技巧。翻译过程中要根据原文上下文意思、逻辑关系以及译文语言句法特点和表达习惯, 在翻译时, 有时增加原文字面没有出现但实际内容已包含的词, 或者减去原文虽有但译文语言表达无须用的词。如: All cash bonus shall be subject to income tax. 所有现金红利, 均须缴纳所得税。(根据汉语行文习惯, 增加动词) 再如: On condition that you sign this receipt, I will pay the money. 你在收据上签字, 我就付款。

(五) 谨慎选用易混淆的词语

在商务交流场合中, 常常出现由于翻译时选词不当而导致词

不达意或者意思模棱两可的情况，有时甚至表达的是完全不同的含义。因此，了解与掌握极易混淆的词语的区别是极为重要的，也是提高商务英语翻译质量的关键因素之一。

总之，商务英语翻译具有自身特殊的规律，翻译者在具体操作时一定要灵活运用，在保证原文的信息量最大限度地传递到译文中的前提下，达到翻译准确、用词规范、语言流畅通顺的目的。

三、本书编写说明

目的：使学生基本具备进行商务文件英汉互译的技能，并了解当代先进的翻译思想。

具体目标：熟悉销售合同和售后服务条款、工程招标书、工程承包合同、质量管理文件的中/英术语、用词和用语，并对这些类型的文件进行英汉互译。在此基础上掌握生疏领域文件的翻译方法。

对象：具有较好的英语基础的英语专业学生。

与其他课程的关系：学习本课程前应完成 3 个学期的综合英语课程。良好的英语基础是学习这门课的必要条件。由于本课程涉及大量的商务知识，因此本课程的学习与商务英语、对外贸易等课程的学习可相互促进。

内容设计：

本书分为 5 部分：第 1 章销售条款与条件、第 2 章招标书、第 3 章建设工程承包合同、第 4 章质量控制以及附录，附录中有 2 篇阅读材料：工厂建造合同和 FCCA 质量体系审核纲要。

在课本的导入部分简要介绍当代先进的翻译理论。每章由 3 课组成并围绕一个项目展开，且都附有相关知识介绍。每课大致由课文前任务练习、篇幅为 800 至 1 100 字的课文（英汉对照）及课文注解、句子翻译练习或篇章翻译练习组成。课文前的句子翻译练习是从课文中挑选出来的难点，之所以在学习课文前提

出,是为了让学生带着问题听接下来的课,不仅起热身的作用,也在一定程度上使学生了解翻译技巧。篇章翻译的篇幅为 200 至 400 字不等,既有英译汉,也有汉译英,其内容均与课文密切相关,既是练习又是课文的补充。

本书涉及 4 种类型文件的翻译,这 4 种类型的文件是企业里常见的需要翻译的文件。熟悉了这些文件中的英文及其背景知识,不仅对笔译有益,而且对企业里管理类和商务类的文件写作和口头交流也有一定帮助。

全书的内容不可能涵盖企业里所有可能需要翻译的文件类型。但通过此书,学生可熟悉企业里很多用词、用语,掌握一定的翻译技能,知道如何利用包括网络在内的很多可利用条件来扩展知识,并借助网络工具或传统的工具书开展翻译工作。

如上所述,本书安排了大量的翻译练习,这些翻译练习能够激发学生的学习兴趣,能够培养学生的翻译能力。

要熟练掌握翻译技能,单凭本书安排的翻译练习是不够的。本书是开放式的,在每章的提示中都指出了可在网络上获得有关资料的方法。本书在末尾还安排了 2 篇阅读材料,这 2 篇阅读材料都是完整的合同文件,学生也可以通过查阅资料进行自主学习。

Contents

Chapter One Terms and Conditions of Sale

销售条款与条件	1
Lesson One Conditions of Contract (Extract 1)	
合同条件 (节选 1)	4
Lesson Two Conditions of Contract (Extract 2)	
合同条件 (节选 2)	22
Lesson Three Warranty and Service Policy	
质量担保和售后服务政策	36

Chapter Two Tendering

招标书	59
Lesson Four Invitation to Tender (Extract 1)	
合同招标文件 (节选 1)	67
Lesson Five Invitation to Tender (Extract 2)	
合同招标文件 (节选 2)	84
Lesson Six Invitation of Bids for Architectural Consultancy Services	
建筑工程咨询服务招标	100

Chapter Three Construction Project Contract

建设工程承包合同	112
Lesson Seven Contract for Construction (Extract 1)	
建筑承包合同 (节选 1)	115
Lesson Eight Contract for Construction (Extract 2)	

	建筑承包合同 (节选 2)	133
Lesson Nine	Contract for Construction (Extract 3)	
	建筑承包合同 (节选 3)	144
Chapter Four Quality Control		
	质量控制	164
Lesson Ten	Quality Control (Extract 1)	
	质量控制 (节选 1)	169
Lesson Eleven	Quality Control (Extract 2)	
	质量控制 (节选 2)	186
Lesson Twelve	Quality Control (Extract 3)	
	质量控制 (节选 3)	199
Appendix		
附录		211
	Reading Material 1: Plant Construction Contract	
	工厂建造合同	211
	Reading Material 2: FCCA Quality System Audit Outline	
	FCCA 质量体系审核纲要	236

课文导入

在学习销售合同翻译之前，必须对销售合同有一定的了解。以下是对销售合同应具备的主要条款的简要说明，希望读者能通过阅读此说明初步认识销售合同。

销售合同应具备的主要条款

销售合同的主要条款是销售合同的重心，它决定了合同签订双方的义务和权利，决定了销售合同的有效性和合法性，是当事人履行合同的主要依据。

一、标的

标的是销售合同当事人双方权利和义务所共同指向的对象，销售合同中的标的主要表现为推销的商品或劳务。标的是订立销售合同的目的和前提，没有标的或标的不明确的合同是无法履行的，也是不能成立的。

二、数量和质量

销售合同标的的数量和质量是确定销售合同标的特征的最重要因素，也是衡量销售合同是否被履行的主要尺度。确定标的数

量，应明确计量单位和计量方法。

三、价款或酬金

价款或酬金是取得合同标的的一方向对方支付的以货币数量表示的代价，体现了经济合同所遵循的等价有偿的原则。在合同中，当事人双方应明确规定价款或酬金的数额，并说明它们的计算标准、结算方式和程序等。

四、履行期限、地点和方式

履行期限是合同当事人双方实现权利和履行义务的时间，它是确认销售合同是否按时履行或延期履行的时间标准。双方当事人在签订合同时，必须明确规定具体的履行期限，如按年、季度或月、日履行的起止期限。履行地点是一方当事人履行义务、另一方当事人接受义务的地方，直接关系到履行的费用和履行期限。履行方式是指合同当事人履行义务的具体方法，由合同的内容和性质来决定。如交付货物，是一次履行还是分期分批履行，是提货还是代办托运等。

五、违约责任

违约责任是指销售合同当事人违反销售合同约定的条款时应承担的法律 responsibility。

此外，销售合同的内容还包括：根据法律规定或销售合同性质必须具备的条款，以及当事人一方要求必须规定的条款，这些也是销售合同的主要条款。

提示

销售合同文字简洁规范。各销售合同的内容和表述可能有所不同，但它们有大致相同的格式。由于受篇幅的限制，本章不能对销售合同做详细说明，读者可在

“百度”中输入“销售合同”进行搜索，即可得到“销售合同”的相关内容。每一种实用文体都有它所属领域的特殊表达方式、术语和表达习惯。读者可通过阅读以下课文或在“百度”或“谷歌”上搜索并下载中英文销售条款或销售合同来熟悉中英文销售合同用语、词汇和表达方式。在做翻译练习时，对于看不懂或不太清楚的词要查字典。网上在线词典是很好的工具，例如，www.youdao.com 和 www.dict.cn。

Lesson One

Conditions of Contract (Extract 1) 合同条件 (节选 1)

Task 1

Please use the following phrases to make sentences.

be subject to

be binding upon

Text

Part One

All Purchasers' Purchase Orders are subject to^[1] these terms and conditions and all additional terms and conditions included in an ABC Quotation or ABC Order Acknowledgment. These terms and conditions and an ABC Order Acknowledgment shall constitute the entire agreement between ABC and Purchaser with respect to any Purchaser's Purchase Order. These terms and conditions supersede any prior discussions, agreements or representations written or oral. In the event of a conflict with Purchaser's Purchase Order or associated documents, the terms and conditions herein including the Order Acknowledgment shall govern.

所有买方的订单都要以这些条款与条件以及包括在 ABC 报价单或 ABC 订单确认书中的附加条款与条件为依据。对于任何买方订单, 这些条款与条件以及 ABC 订单确认书将构成 ABC 与

买方之间的全部协议。这些条款与条件取代任何之前的书面或口头讨论、协议或表述。如与买方订单或相关文件产生冲突，以本文所载的包括订单确认书在内的条款与条件为准。

1. DEFINITIONS AND INTERPRETATION

定义与解释

Within this document definitions are defined as follows.

本文中定义确定如下。

“ABC” means ABC Electric (Shanghai) Company.

“ABC” 指 ABC 电气（上海）有限公司。

“Purchaser” means the person or entity however constituted^[2] to whom the Equipment or Services are provided.

“买方”指设备或服务的供应对象，包括个人或以任何方式组成的实体。

“ABC Delivery Point” means ABC’s designated warehouse in Shanghai or contracted hand-over location^[3] whereby ABC has completed its final obligation of sale by making the Equipment available to Purchaser.

“ABC 交货地点”指 ABC 在上海的指定仓库或由合同约定的交货地点，在此，ABC 通过使买方获得设备得以完成其最终销售义务。

“Equipment” means the Products and/or Software offered for sale to Purchaser (if licensed by inclusion of the appropriate Software license at time of sale).

“设备”指出售给买方的产品及/或软件（如果产品的销售包括了软件使用许可）。

“Sales Contract” means a document furnished by ABC identifying the acceptance of Purchaser’s Purchase Order for the purchase of Equipment and/or Services in agreed terms.

“销售合同”指由 ABC 提供的确认在商定的条件下接受买方购买设备及/或服务订单的一份文件。

“Party” means ABC and Purchaser exclusively.

“当事人”仅指 ABC 及买方。

“Product” means products of ABC design and manufacture, or other manufacturer’s products offered by ABC to Purchaser for sale. Product does not include Software.

“产品”指 ABC 要约出售给买方的由 ABC 设计生产的产品或其他制造商的产品。产品不包括软件。

“Purchase Order” means Purchaser’s document for the acquisition of Equipment and/or Services, exclusive of all printed terms and conditions contained thereon.

“订单”指买方据以取得设备及/或服务的文件，不包括其上所含的所有印刷体的条款与条件。

“Services” means various types of support provided for Equipment by ABC to Purchaser, such as training, engineering applications, field service, design engineering and installation. Services are not considered Equipment. Additional fees apply for Services.

“服务”指由 ABC 提供给买方针对设备的不同种类的支持，包括培训、工程应用、现场服务、工程设计与安装。服务不被视为设备。服务另有额外费用。

“Shipment Date” means the date on which ABC has scheduled shipment of Equipment to Purchaser.

“装运日”指 ABC 预定装运设备给买方的日期。

“Software” means a set of instructions which allows hardware/non-intelligent Products to store, manipulate and/or process information. Software is licensed by ABC and purchased separately or included within a Product Purchase^[4]. Software