

商务英语翻译

shangwuyingyufanyi

门博良 罗 坤◎著



吉林出版集团股份有限公司
全国百佳出版单位

商务英语翻译

门博良 罗 坤 著

吉林出版集团股份有限公司

图书在版编目(CIP)数据

商务英语翻译 / 门博良, 罗坤著. -- 长春: 吉林出版集团股份有限公司, 2017. 11

ISBN 978-7-5581-4088-4

I. ①商… II. ①门… ②罗… III. ①商务-英语-翻译 IV. ①F7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 300717 号

商务英语翻译

SHANGWUYINGYUFANYI

作 者 门博良 罗 坤

责任编辑 陈佩雄 孙璐

装帧设计 张玉兰

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 10.5

字 数 210 千字

版 次 2017 年 12 月第 1 版

印 次 2018 年 1 月第 1 次印刷

出 版 吉林出版集团股份有限公司(长春市人民大街 4646 号)

发 行 吉林音像出版社有限责任公司

吉林北方卡通漫画有限责任公司

地 址 长春市绿园区泰来街 1825 号 邮编 130062

印 刷 南通彩虹印刷有限责任公司

书 号 ISBN 978-7-5581-4088-4

定 价 58.00 元

版权所有 侵权必究 举报电话:0431-8601291

出版说明

本书是一本力求从理论到实践方面较为全面地展现商务英语翻译特质的书。首先展现商务翻译活动的宏观背景，介绍商务英语的语言特点、商务翻译的特质，接着结合国内外与商务翻译相关的各种基础理论和应用理论来论证理论指导翻译实践的意义及可行性。主体部分以专题形式深入讲解商务翻译中涉及的招商引资、广告宣传、商务陈述、企业文化、产品推介、商务谈判、商务信函、国际商务合同等内容，从而使广大读者和广大学生学习 and 掌握国际经济和国际贸易过程中需要的商务翻译能力。

此外，本书还借助了功能对等、关联理论、目的论、图式理论、语境理论、建构主义理论、顺应理论、语域理论、衔接理论等知识，结合商务英语实例进行了重点分析。商务英语翻译是整个翻译领域的一个分支，翻译方面成熟的理论与实践技巧可以用来指导商务翻译；除了翻译理论以外，商务翻译实践离不开各种其他相关理论的支撑。针对不同的商务文本和风格，采用灵活的翻译策略，真正做到商务翻译理论与实践相结合。

本书贯彻“学以致用”的原则，翻译技能操练贯穿始终；通过大量的译例和翻译练习在实战中提高译者的能力。较为全面地涵盖了商务活动中的方方面面，为全面构建商务译者的能力体系提供了系统训练的素材。书后附有参考词汇表，方便译者学习与查阅。在内容选取上，本书关注读者的学习兴趣和社会需求，精选典型翻译材料，符合时代发展的需要，使新知识、新概念的形成建立在读者现实生活的基础上，改变读者学习和现实生活相脱节的状况，能极大地调动读者学习的主动性和积极性。本书理论联系实际，深入浅出，实用性强，向学习者提供符合商务英语译者实际需求的练习素材；适合于外资企业雇员、涉外律师、司法人员、谈判人员等从事国际经贸工作的相关人员和具有相当英语水平的其他专业人员使用。

在编撰本书的过程中，得到了多位专家和同行的鼓励和支持，在此表达深深的谢意。由于编著者学识水平有限、时间仓促，书中的疏漏和不足之处在所难免，在此敬请各位专家和读者批评指正！

编者
2018年5月

目 录

项目一 概述	1
任务一 商务英语翻译理论与原则	1
任务二 商务英语翻译对译者的要求	4
任务三 对商务英语翻译误译的初步诊断与分析	7
项目二 商务广告	12
任务一 翻译广告口号	13
任务二 翻译广告语	22
经典广告翻译荟萃	29
项目拓展训练	31
项目三 商务名片翻译	35
任务一 翻译商标	36
任务二 翻译组织机构	40
任务三 翻译头衔	44
商务名片翻译常用表达法	49
项目拓展训练	52
项目四 商务磋商	56
任务一 翻译建交函、询盘函	56
项目拓展训练	63
任务二 翻译报盘函、还盘函	64
商务词汇拓展	71
项目拓展训练	75
项目五 企业宣传	79
任务一 翻译外贸公司简介	79
任务二 翻译工贸型企业简介	90

项目拓展训练	96
项目六 产品说明	98
任务一 翻译食品类产品说明书	98
任务二 翻译家电、电子类产品说明书	104
任务三 翻译化学日用品类产品说明书	111
项目拓展训练	116
项目七 合同签订	121
任务一 翻译购销合同	122
任务二 翻译商务合同	130
合同词汇拓展	139
项目八 商务考察	141
任务一 翻译菜谱	142
任务二 翻译景区介绍	147
中西餐餐点常用表达法	151
参考文献	160

项目一 概述

项目背景

商务英语是在国际商务环境中使用的英语,涉及广泛的知识面,如经济、金融、贸易、保险、国际物流、营销,等等。商务英语翻译就是将源语商务文本翻译成另一种语言,如英译汉,汉译英。在世界经济一体化的环境下,越来越多的企业走向国际,更多的国外企业在走进中国,国际商务交流活动日益频繁,这给商务英语翻译提供了广阔的舞台。改革开放以来,广大的商务英语翻译工作者为中国经济和贸易的迅猛发展做出了重大的贡献。但是商务英语人才还是太少,远远不能满足市场的需要,这是因为商务英语的专业性强,要求较普通英语翻译更高,译者不仅要掌握商务英语翻译理论与原则,还须具备商务专业知识和实践经验,同时以严谨认真的态度对待商务英语翻译工作。

项目要点

- 商务英语翻译理论与原则
- 商务英语翻译对译者的要求
- 对商务英语翻译误译的初步诊断与分析

任务一 商务英语翻译理论与原则

R 任务驱动

由于大多数商务文本并不是用来出版而是实际应用于商务活动,因此译文也应具实用性或可操作性,对“雅”的要求远不及对“信”的要求高,如果必须做出选择,应采纳鲁迅

先生“宁信而不顺”的翻译观,忠实于原作,用直译的方法来翻译商务文本,做到译文正确无误。西方翻译家詹姆士·汉金斯^①(James Hankins)认为:

In my view, then, the whole essence of translation is to transfer correctly what is written in one language into another language. But no one can do this correctly who has not a wide and extensive knowledge of both languages.

Correct translation is therefore an extremely difficult task.

其意思是,翻译的实质是将用一种语言写出的内容正确地转换成另一种语言。但如果不具备两种语言的宽泛知识,无人可以做到正确翻译。因此正确翻译是极其艰巨的任务。而不正确的翻译带给他的感受是“真正的痛苦,甚至是悲痛”。在商务英语翻译中不正确的翻译给读者带来的痛苦应该更强烈,有时还需付出金钱的代价。许建忠^②转引法新社报道,埃及财政部的一批贸易合同由于在译为阿拉伯语时错译了一个数字,而使国库损失达400万美元之巨。正如莫里·索弗(Morry Sofer)^③所言:

①Robinson,2006:58 ②许建忠,2003:32 ③Sofer,2006:15-16.

...even the best translation is never a full and true reflection of its source, simply because no two languages in the world, not even the most closely related, are identical in their way of using words and nuances. The best one can hope for is a rendition close enough to the original not to alter any of its meaning, full enough not to omit any detail, no matter how seemingly insignificant, and elegant enough to provide at least some of the stylistic character of the original text.

世界上没有哪两种语言在用词和细节的处理上是完全一样的,而翻译的本质就是尽可能完整地传达原文信息而不是歪曲或随意增减,须尽量体现原文的风格。

商务英语翻译的总原则应是灵活运用翻译标准。在尽可能保证正确的前提下,何时“信”何时“达”或“雅”不能一概而论,因为商务文本种类繁多,有长篇的年度报告或合资合同,有中篇的企业简介或单据,有短篇的广告,还有更短的可能只是一个词,甚至是一个词典里都没有收录的词,如商标或品牌的名称。商务文本从一个字到数万字且风格迥异,翻译原则也应随之多变,除了用“灵活”的翻译原则来概括,实在找不出一个其他更好的词。其次,商务英语翻译要求语体庄重、格式规范、行文严谨。最具代表性的如《联合国国际货物销售合同公约》(CISG)和《跟单信用证统一惯例》(UCP)这些规则性文件,其翻译经过了专家的字斟句酌,虽不尽完美,却尽可能保持了原文的风格。如CISG的条款:

例(1)

原文: The parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned.

译文: 除非另有协议,双方当事人应视为已默示地同意对他们的合同或合同的订立适用双方当事人已知或理应知道的惯例,而这种惯例,在国际贸易上、已为有关特定贸易所涉同类合同的当事人所广泛知道并为他们所经常遵守。

本例画线部分的各种限制性修饰语是商务文本行文严谨的代表,以防挂一漏万或产生歧义,可避免给各方留下纠纷的隐患。汉译本也保留了语体庄重和行文严谨的风格。各种商务合同也有各自的规范格式和行文要求,其译文格式也须同等规范和严谨。

例(2)

原文: Each Confirmation shall supplement and form part of this Agreement and shall be read and construed as one with this Agreement and with each other Confirmation, so that this Agreement and all Confirmations, appendixes and amendments constitute a single Agreement between the Parties.

译文: 各确认书应是本协议的补充并构成本协议的一部分,且被读作并解释为与本协议以及每一份其他确认书构成一个整体,因此本协议及其所有确认书、附件和修改书均构成双方的单一协议。

上例原文使用了几个动词, supplement, form, be read, be construed, constitute, 作用都是强调其他文件与协议的关系,这些文件不是独立的,而是协议的组成部分。其严谨性体现在原作者力图穷尽能想到的动词来排除将其他文件与协议分割开来的可能性,以保证协议的完整性。商务合同的翻译必须正确无误,忠实于原文,不能夸大其词,重要的信息不能减译,也不能随意增译,译错一个词也会给企业带来麻烦,如下例:

例(3)

原文: Party A, Party B and Party C have agreed on a mechanism which allows Party A and Party B to receive their consideration only after approval and authorization has been duly obtained.

误译: 甲乙丙三方已经同意一个机构,这个机构仅仅在正式获得任何批准和授权的情况下允许甲乙双方分别收到报酬。

改译: 甲乙丙三方就甲乙双方在本次交易正式获得批准和授权后获取对价的方式达成了一致意见。

上例中的 mechanism 一词词典基本意义是“(机械)机构,结构;(艺)方法,技巧,途径”在本句中该词当然不是(机械)行业的专用语,而应是“方式”,which 引导的从句正是这一“方式”的具体内容。“方式”是抽象的词,告知各方如何操作,而“机构”在普通汉语里是实体单位。原译的意思莫非是甲乙双方能否收到报酬除需有关单位的批准和授权之外,还要等待另一个机构的允许吗?另外,consideration 在本句中并不含普通英语中的“考虑”之意,而是法律术语,因出售股权而获取的收益译为“对价”比“报酬”更符合此语境。

再如,上市公司的年度报告,往往是经过企业、会计师事务所等各方字斟句酌地写出来并刊登在指定的媒体上向全体股东交出的年度经营“成绩单”,翻译时当然也应一字一句、一词一数字地斟酌,使译文保持准确无误。

商务英语翻译有时也可由译者进行再创作,脱离“翻译”的藩篱,如企业简介、商标、品牌、广告的翻译,译文与源语文本所追求的都是同一个宣传效果,至于这种效果是如何达到的已经不重要了。因此,灵活翻译应成为商务英语翻译的原则,但灵活也不是随心所欲,而是取决于源语的文本类型。

任务二 商务英语翻译对译者的要求

R 任务驱动

一、具备商务专业知识

俗话说“隔行如隔山”，这是一个专门的行业，译者的知识结构水平对译文的质量会产生很大的影响。比如包括银行、保险、证券市场等在内的金融行业相关专题的翻译，译者如果没有专业知识背景，仅用普通领域的知识去理解原文并翻译，会遇到意想不到的困难，译文的质量不能保证，甚至让目标语读者不知所云，即使译者在普通英语范畴内已有很高的造诣，也不应轻易或盲目地从事商务英语翻译。下面举几个例子来说明商务专业知识在翻译中的重要性。

例(4)通知行为

这一短语在普通文本中出现，对它的断句很自然是“通知+行为”，而在商务英语文本如合同或信用证中出现，译者应首先想到的是“通知行+为”，译为 the Advising Bank is 而不是 the advising of, 也不是 the act of advising。通知行是信用证的当事人之一。

例(5)the Insurance Policy

在普通英语中将此短语理解为“保险政策”是很正常的，而在商务英语翻译中就必须区分它所使用的语境，作为国际贸易中的常用单据之一它是指“保险单”。

例(6)Free Carrier

在稍懂英语的人眼里，甚至在非商务领域的英语学者眼里，它难道不是“自由承运人”吗？这样直译就大错特错了。该词组在商务专业人士看来其实很简单，它是一个贸易术语，“货交承运人”，简称 FCA，指出口商根据此贸易术语将货交给出口商所在地指定承运人接收后责任即告终止，进口商随即开始承担货物的风险与责任，与“自由承运人”的概念完全是两码事。如果一定要解释词组的来源，应该解释为 The seller is free once he delivers the goods to the carrier at the named place of shipment. 更合理。类似的用法在贸易术语中还有 Free On Board, 简称 FOB, 正确的翻译是“(装运港)船上交货价”，而不是“自由上船”。

例(7)draft

英语单词 draft 在普通英语中翻译为“草稿，草图”，而在商务英语中多指一个重要的金融票据“汇票”，是出票人签发给受票人的付款命令。“汇票”与“草稿”相比其法律效力是不言自明的。

除了专业术语，商务英语翻译的译者还需对所翻译的主题有所了解。商务文本的原文作者在写作时通常都不明示所涉及的主题，因为他们一般会认为读者对这些话题已很熟悉，不需要作者明示。这对缺乏专业知识的译者而言也是一个难题。比如在英文财经类文章中

几乎见不到 Gross National Product 这样的全称,而只是用 GNP 代替,因为作者期望这类文章的读者已经了解 GNP 的含义(国民生产总值)而不必费事写出全称。每一种语言在商务领域甚至是在不同的地区都有其独有的专门用语、词汇、概念等,要完全掌握很难做到。普通的词在商务文本中出现也会有一词多义的现象。好的专业词典可以在某种程度上有所帮助,但是也难以给出所有的答案。要从众多解释中选出正确的、适合的解释并非易事。例如:

例(8) negotiable L/C 和 negotiable B/L

negotiable 的基本含义是“可谈判的,可协商的”,这两个词组如果按普通英语的词典意义译为“可谈判的信用证”或“可谈判的提单”,那就错了,这会让国际贸易各方无法操作。negotiable 一词在国际贸易中使用频率很高,虽然同样用于商务文本,但在不同的商务语境中跟不同的词搭配,各方在贸易实务中的操作方法就不同,译为汉语时当然也不能用同一个词。negotiable L/C 用于信用证业务,这样的信用证允许其他银行议付,所以按专业术语 negotiable 是“可议付的”;而 negotiable B/L 则指提单的性质,在提单的收货人一栏不直接填写具体收货人的名称,这份提单就可以转让给买方以外的其他方,按专业术语 negotiable 是“可转让的”。如此专业的词组,普通英语翻译人员需要费多少周折才能理解呢!更可怕的是,他可能连周折都不费,照字面直译也没意识到有什么不妥。negotiable L/C 正确的译法是“议付信用证”;negotiable B/L 译为“可转让提单”。

因此,译者欲从事商务英语翻译就必须具备专业知识,勤学多问,多实践。

二、认真严谨的态度

译者还应以认真和严谨的态度来对待商务英语翻译,切忌敷衍了事、不求甚解或望文生义而造成译文的不正确。

商务英语翻译的任务是正确地将原文信息传达给目标语读者,使两个文本功能对等,包括内容、风格、语气等,不夸大其词,使目标语读者通过翻译接收到的信息及形成的“映像”不能被歪曲或贬低,甚至与原文内容相去甚远。商务文本往往是国际经济合作和贸易活动据以操作的法律文件,具有法律效力,一着不慎,会引起法律后果。比如,一份行文严谨的中文合同被翻译为错误百出的英文合同,这样的译文要么会令当事人失去贸易合作机会,要么就会给当事双方带来不必要的贸易摩擦和经济损失,因为合同常常会有诸如“本合同中英文版本具有同等法律效力”的规定。

正确翻译固然很难,但也要看译者的态度。举例如下:

例(9)进站口,候机楼

如有城市的公交车站“进站口”被译为 Bus Stop Jin mouth,不知会让懂英语的人感到痛苦还是好笑?认真的译者至少也应查查词典,有 station entrance, entry 可供选择。

据《四川新闻网》2013年4月8日报道^①，“候机楼”在某机场的穿梭巴士上被译为 hou machine building,居然与上述“进站口”的翻译如出一辙。事件曝光第二天有关方面立即消除了该英译。事后的纠错还算及时,那事前又是如何对待翻译工作的呢?译者稍微认真一点,查查资料,就不会在网络上以此方式“走红”了。正确的翻译是 aia terminal,

远离机场的市内候机楼可译为 city air terminal。

如果译者连起码的工作态度和基本的语言知识都不具备,不应从事翻译这样高度专业化的工作,否则给世人落下笑柄,或被“问责”。

例(10) £150m

看看这些五花八门的翻译错误:



简直让人不可思议。译者会辩解说“没注意”,“看错了”,“写得太快”。任一借口其实都是不认真、不严谨的表现。万幸这些错误不是出现在合同中,否则给其中一方带来的损失将远远超过上文提到的埃及国库的损失。正确的译法是“一亿五千万英镑”,m跟在金额后面,是million的缩写。如果把认真和严谨抛在脑后,£“英镑”就变成了“美元、欧元”,“镑”就成了“磅”。很多时候学文科的人一碰到数字就发懵。而商务英语翻译却经常会碰到各种数字,容不得译者发懵,需要时时刻刻保持清醒的头脑。

认真严谨的态度还体现在翻译结束后对译文的反复修改、与原文核对,不放过一个疑点,连标点都不能放过。商务英语翻译一定要认真。

三、利用资源进行考证

商务英语笔译的优势在于有时间对一些难点进行考证,查找资料,请教专家。除了词典和图书馆,互联网是一个浩瀚的知识宝库,是成千上万个图书馆,那里有在线百科全书、专业百科全书,在线词典、多语言术语数据库,电子报纸和杂志,此外还有企业和政府机构等的官方网站,这些都是译者可以利用的电子工具和信息资源,可以帮助译者提高翻译质量。21世纪是国际互联网的世纪,是一个数字化的时代。无论是对企业、学者,乃至整个社会,国际互联网已成为人们生活和工作的一部分。试想一下人类没有国际互联网,世界将会怎样?作为译者,我们已经很幸福了,现在可以很方便、经济地充分利用国际互联网资源获取许多有用的信息,但也要注意如何进行有效的搜索,去伪存真。Frank Auster Mühl^②指出:

①戴璐岭、李秀江,2013 ②Auster Mühl,2006:52

Since documents on the WWW can contain all kinds of false and unreliable data, identifying the information providers you can trust is an important step towards ensuring the quality of the information you obtain. Comparing the virtual world with real one can sometimes help you identify trustworthy content suppliers.

意即万维网上的文件有可能包含假的、不可信的内容,要保证所获取信息的质量,重

要的是找出你所信任的信息提供者。将虚拟世界与真实世界加以对比可以帮助人们辨别值得信赖的内容提供者。将此方法用于商务英语翻译中,比如译者要查《金融时报》对某件事的报道,应直接找到该报的官网而不是看其他网站的转载。国际互联网如果利用得当可以成为商务英语翻译强有力的工具。

虽然翻译不能追求尽善尽美,也无人可以保证其翻译作品完美无缺,但就商务英语翻译而言,译者应竭尽所能利用自己的语言和专业知识,以认真严谨的态度来从事商务英语翻译工作,为促进和繁荣我国的国际商务交流和发展担负起一份责任。

任务三 对商务英语翻译误译的初步诊断与分析

R 任务驱动

随着中国国际商务在 21 世纪的迅猛发展,商务英语翻译任务也随之越来越多,越来越重要,特别是在当今的电子商务时代,除了商务活动需要使用商务文本及其译本外,企业的形象都通过国际互联网展示在全世界的面前。商务英语翻译作品比比皆是,而其中不乏误译之处,可能有的属小的笔误,而有的就很严重了。对这些误译的诊断和分析可以帮助企业迈开国际化的步伐,促进中国国际商务的发展。

造成商务英语翻译误译泛滥的根本原因是译者受各种条件所限,并未达到前文所述的成为合格商务英语翻译人才的基本要求,但又实际从事了商务英语的翻译工作。从误译的结果来诊断,在排除笔误或态度不认真的因素后,可以发现误译有以下几个主要原因:

一、对原文的误读

译者如缺乏足够英语知识,中文底子又薄,会造成对英语原文的理解困难,汉语表达也不顺,直至误译。即使阅读母语文本,也不能保证每个人的理解都符合原文的意思,不同的解读也会造成译文与原文意义的偏差。

例(1)

原文:Vandermint isn't good because it's imported; it's imported because it's good.
误译:Vandermint 不好因为它是进口的;它是进口的因为它好。

分析:如此自相矛盾的翻译,译者应该自己都感到不可理解。原文是广告语,采用的句式是英语典型的部分否定句 not because...but,即“不是因为进口才好,而是因为好才进口”。英语的部分否定句常常会造成中国学生的理解困难。这是英语语言知识不足造成的。

改译:好酒不在进口,进口必是好酒,荷兰薄荷香甜酒!

例(2)

原文: The Carolinas are the centers of the textile industry.

误译: 卡罗来纳州是纺织工业的中心。

分析: 原文中的主语 Carolinas、谓语动词 are 和表语 centers 都是复数形式, 因而把主语译为“卡罗来纳州”是不正确的。美国有南卡罗来纳和北卡罗来纳两个不同的州。

改译: 南、北卡罗来纳州是纺织工业的两个中心。

例(3)

原文: 中国人民银行降了息, 拉动了市场需求。

误译: The People's Bank of China lowered the basic rates, and stimulated market demand.

分析: 原文的句型看似并列的谓语, 但拉动市场需求的是谁呢, 是“银行”还是“降息”这件事? 原文应理解为“中国人民银行降了息”作为主语, “拉动”是谓语动词, “市场需求”作宾语。对原文的不同解读, 会导致译文的偏差。

改译: The reducing of interest rates by the People's Bank of China has stimulated the market demand.

二、缺乏商务英语专业基本常识

商务英语已是与英语平行的专门学科, 译者即使拥有了很好的英汉双语功底, 如果完全不懂商务英语, 缺乏基本知识, 对专业概念和术语一无所知, 建议不要随意从事商务英语的翻译。有些译者可能自己都没有意识到商务英语翻译的难度, 或者对自己的双语基础很有信心, 错将商务文本当普通文本对待, 译文可想而知一定是错漏百出。

例(4)

原文: 保证金

误译: guarantee gold

分析: 这样的直译对连什么是“保证金”都没有任何概念的译者来说应该是不会让人感到吃惊了, “金”不就是 gold 吗?

改译: earnest money

例(5)

原文: Party A

误译: A 党; 团体 A

分析: Party A and Party B 作为商务合同的当事人总是出现在商务合同的开篇。对于从未读过商务合同的普通翻译人员而言, 就只能按自己最熟悉的基本意思来译了。

改译: 甲方

例(6)

原文: A 10%—50% tariff duty ad valorem and an advance sales tax of 10%, based

on 125% of landed cost of imported agricultural machinery and equipment, is imposed. There is no distinction between knocked-down(KD) and built-up (BU) equipment, except for a few equipment.

误译:按进口农机具设备的运费的 125%征收 10%—50%的关税和预付 10%的销售税。除少数农机具外,对于拆散运输的机具和整装运输的机具上税均无差别。

分析:原译文漏译了 ad valorem,将 landed cost(到岸价格)误译为“运费”;将 knocked-down and built-up equipment 直译为“拆散运输的机具和整装运输的机具”,不够简洁。

改译:以进口农机具到岸价格的 1.25 倍为基数,征收 10%—50%的从价关税,并预征 10%的营业税。除少数几种机具外,散件和整机税率相同。

例(7)

原文:If this Agreement reflects our understandings, please return to Party B and Party C the enclosed copies hereof duly signed and initialed on each page by you for acceptance.

误译:如果本协议反映我们的理解,请将你所签署的副本交回乙方和丙方,以便各方接受。

分析:此译一个重大的失误是将 copy 译为“副本”,实际是“正本”。copy 在商务英语文本中出现频率很高,有时确指“副本”,有时仅表示“份数”。有商务专业知识的译者应该知道,就此主题而言,需要协议方签署并退回的文件一定是正本。另一误译是漏译了 initialed on each page by you,原文要求“贵方在协议的每一页上都签上签署人的姓名首字母”。第三个误译是对 for acceptance 的理解,原译“以便各方接受”理解为 return...for acceptance,笔者以为这一短语仅限定 signed and initialed,意即“贵方接受协议的话就请签署并在每页协议上签姓名首字母确认”,而不是原译理解的“先签名,再让各方接受”,否则原文应使用更清楚的表述 for their acceptance。

改译:如该协议反映了各方谅解,请贵方在随附的协议上正式签署并在每一页署上姓名首字母以示接受,请将签署后的协议退回乙方和丙方。

例(8)

原文:Party C gives to the Agent evidence of the delivery of the notice to Party A and Party B (such evidence being represented by a copy of the notice).

误译:丙方向代理人提交已向甲乙双方发出通知的证据(这些证据以一份通知的形式来表述)。

分析:原译文将 copy 译为“一份”又是对这一单词的错误理解。所谓“这些证据以一份通知的形式来表述”,是否要让丙方把“通知书”交给代理人?显然这是不可行的。按要求,丙方须向甲乙双方发出通知,此条款是要求丙方在“通知书”发出后向代理人证明完成了合同规定,通知书已经寄出去了,能起证明作用的只能是“通知书副本”(a copy of the notice)。

改译:丙方向代理人提交已向甲乙双方发出通知的证据(以通知书复印件为证)。

三、数字盲

商务文本中的数字以各种形式频繁出现,动辄就是数百万、数亿的大数字,还有百分比、分数、倍数、翻番等等各种表示,而从事英语翻译的人员一般都是学文科出身,对数字不够敏感,严重的更是见到数字就发懵,时常导致错译或误译。

例(9)

原文:外资保险公司的保费收入从五年前的33.29 亿元人民币,增长到目前的 341.2 亿元人民币,与入世前相比增长了约 9 倍。

误译:(a)329,000,000;(b)33.29 billion,(c)3.29 billion;(d) 9 times more/higher

分析:以上(a)~(c)对“33.29 亿”的多种误译,其原因除了用“懵”来形容,也实在难以归纳了。(a)误为 3.29 亿了,(b)误为 330.29 亿,(c)误为 32.9 亿,漏了一位数“3”,看似小错误,实则误差也近四千万。而“增长了约 9 倍”误译为(d)9 times higher/more 则是绝大多数中国译者容易犯的倍数翻译错误。

改译:Within five years, the insurance premium gained by foreign underwriters has increased to 34.12 billion yuan from 3.329 billion yuan, about 10 times more than that before China's WTO entry.

例(10)

原文:Costs now are five times less than before.

误译:(a)现在的成本比以前减少了 4 倍。(d)现在的成本是以前的 4/5。

(b)现在的成本比以前减少了 5 倍。(e)现在的成本是以前的 1/3。

(c)现在的成本比以前减少了 1/5。

分析:英文中数字按比例减少通常都用...times less 来表达,而汉语对此是用分数或百分比来表述,这就容易造成汉译时的各种错误。

改译:(a)现在的成本比以前减少了五分之四。

(b)现在的成本比以前减少了 80%。

(c)现在的成本是以前的五分之一。

上述例(9)和例(10)中的汉英倍数表达的差异。

四、企业的责任

有时候翻译任务的委托人在需要翻译商务文本时,对译者不够了解,贸然让非商务英语翻译人员来翻译他们的商务文本,或者企业总是在“火烧眉毛”的时候才想起文件需要翻译,不给译者合理的工作时间,甚至把译者当成复印机,如此种种对商务英语翻译的轻视,导致错译或误译乃至损失和麻烦在所难免。有些不从事外语翻译的局外人认为翻译是很容易的事,把专业的英汉笔译当成两种方言的转换那么简单,特别是看到很多人英语讲得那么流利,就以为他们做个好翻译也是顺理成章。有企业认为,“他六级都过了,应该可以吧。”不学外语的人哪里知道学外语的难处,更不知道商务英语翻译的独特困难,不要