

Discussion on the Principles of Economic and Trade English Translation

Teng Shang

Shandong University of Science and Technology, Qingdao, Shandong, 266590, China

Abstract

In today's economic globalization, economic and trade English plays a more and more important role, this paper takes economic and trade English as the research object, explores and analyzes the translation principles of economic and trade English. Through the discussion, it is concluded that business English has four basic translation principles, hoping this paper can provide a certain reference for business English translation.

Keywords

trade English; translation; translation principles

浅谈经贸英语翻译原则

商腾

山东科技大学, 中国·山东 青岛 266590

摘要

在经济全球化的今天, 经贸英语的作用越来越重要, 论文把经贸英语作为研究对象, 对经贸英语的翻译原则进行探析。通过探讨得出经贸英语具有四个基本翻译原则, 希望本论文能对经贸英语翻译提供一定的借鉴意义。

关键词

经贸英语; 翻译; 翻译原则

1 引言

随着经济全球化国际市场的发展, 经贸英语已成为中国与其他国家进行国际交流的桥梁和纽带。经贸英语作为一种应用实践性文体, 掌握经贸英语的翻译能力是当前的必然要求, 同时对经贸英语进行研究、探讨是非常具有现实意义的。

2 文体适应性原则

其原则指原文语言和译文语言是相对应的, 通过翻译不同的文体, 读者可通过译文的语言感受到与之相符的原文文体。经贸英语涉及的领域很广, 文字特点跨度很大, 不同的经贸文本有不同的翻译标准(常玉田, 2011)。下面以商务广告和商务合同为例进行分析^[1]。

2.1 商务广告: 劝购功能相似

广告翻译应以“劝购功能相似”为基本原则, 译文与原文有大致的宣传功能, 即传递功能和呼唤功能。广告翻译要

想实现功能相似, 需要译者发挥主观能动性和艺术创造力, 翻译时可根据译文的文化背景进行灵活变通, 不需要一一对应原文和译文的文字(曹明伦, 2006)^[2]。

(1) Good to the last drop.

译文: 滴滴香浓, 意犹未尽。

分析: 此句采用直译“最后一滴是好的”, 没有达到广告宣传的最佳效果, 没有遵循商务广告中“功能相似”的原则, 缺乏主观能动性和艺术创造力, 甚至令读者对此产品感到难以理解。改译后, 译者发挥了主观能动性和艺术创造力采用了四字结构, 在原文的基础上, 加上了“意犹未尽”, 后四个字与前四个字结构对仗, 更加形象、具体地体现出麦斯威尔咖啡回味无穷的特点, 达到信息传递和广告宣传效果。

(2) A diamond is forever.

译文: 钻石恒永远, 一颗永相传。

分析: 此句直译为“一颗钻石就是永远”, 有些生硬,

缺少广告的艺术特点, 缺乏对产品的说服力。而译文的处理充分发挥了主观能动性和艺术创造能力将钻石的化学性质及象征意义表现得淋漓尽致, 言简意赅, 浅显易懂, 达到很好的广告宣传效果。

2.2 商务合同: 准确完整、通顺得体

合同属于契约文体, 其文本用词准确、句式严谨及结构固定, 翻译时应注意用词准确、条理清楚、语言清晰。

(1) The price of each transaction shall be determined through negotiation between Party B and the buyer, subject to party A's final confirmation, and payment shall be made by confirmed, irrevocable documentary letter of credit opened by the buyer in favor of Party A.

译文: 每笔交易的货物价格应由乙方和买方协商确定, 以甲方最终确认为准, 付款方式为买方开具保兑的、不可撤销的、以甲方为受益人的跟单信用证。

分析: 该译文将“confirmed”译为“保兑的”, 而没有采用平时经常提及的意思“确认的”, “documentary”的处理是“跟单”, 而非“文件形式的、书面的”。如果不注意文体的特性, 将其译为“付款方式为买方经确认的、不可更改的、以甲方为受益人的书面信用证”, 这将曲解原句的意思, 违背商务合同用词准确、条理清楚的特点。因此, 该译文的处理使得语言更加严谨, 条理更加清晰, 进而体现出合同用词准确、句式严谨的特征。

(2) 客商从开发区企业分得的利润汇出境外时, 免征所得税。

译文: Profits gained by the investors and business from the Development Zone enterprises will be exempted from tax when remitted out of China.

分析: 此处译文的处理没有忠实于原文, 将“利润”这一词处理为“profits”即曲解了原文所要表达的意思, 这里的“分得的利润”实际上是指从企业利润中拿出的一部分按外商投资或经营股份分配的红利, 所以这里应该处理为“dividend”更合适。译文将原文中的“免征所得税”译为“be exempted from tax”, 信息传递扭曲, 用词不准确, 条理不清晰, 这里“免征所得税”和“免征税”并非一个概念。所以将其处理为“be exempted from personal income tax”更加准确的表达原文的信息。

3 信息忠实性原则

经贸翻译中的“忠实”要求译文将原文的信息准确地用语言传达出来, 使读者能从译文中准确理解获得原文所传递的信息。译文不仅在意思上准确传达, 也要忠实原文的风格和格式^[9]。

(1) Due to a serious shipping space, we can not deliver these goods until October 11.

译文: 由于仓位严重不足, 我们无法在10月11日之前发货。

分析: 译文中将“shipping space”译为“仓位”而不是逐字翻译为“装船空间”, “serious”采用了增词翻译, 在原有的意思“严重”的基础上添加了“不足”两字, 译为“严重不足”。如果直译为“装船空间严重”可能会对原文信息产生误解, 不能准确获取原文的意思。而改译后的译文准确的传达出原文的意思, 使得读者一目了然。这体现出经贸英语中忠实性原则。

(2) 中国第一条出口化纤设备及生产线在印度尼西亚已经顺利投产, 实现了中国化纤成套设备及生产线在国际市场上零的突破。

译文: The first complete set of machinery and equipment for synthetic fiber production line was installed in Indonesia and went into operation successfully. The exportation of complete sets of production line was a breakthrough in China record of exporting synthetic fiber machinery.

分析: 原句中的“第一条出口化纤设备及生产线”作为主语, 采用英语常用的被动式来进行翻译。将“第一条出口化纤设备及生产线”处理为“The first complete set of machinery and equipment for synthetic fiber production line”而并非将其直译成“The first complete set of equipment and the production line for chemical fibers”。原句中的“零的突破”译为“a breakthrough”而不是逐字翻译为“the zero breakthrough”, 这里的“零突破”指的是前所未有的突破, 并非指从未取得的突破, 这里若采用直译翻译可能会对原文信息产生误解, 不能准确的传递出原文的信息, 因此该译文的处理体现出经贸英语的忠实性原则。

4 表达准确性原则

经贸英语涉及经济贸易, 商务合同, 商业保险, 经济投

资等领域,其文本内容准确严谨,翻译过程中要选词准确,忠实于原文的内容、风格和格式。物与名所指正确,数量与单位精确。例如,“Business manager”在经贸英语中表示为“营业部经理”而非对应为“商务经理”或“商业经理”。“Assistant personal officer”准确表示为“人事助理”而非“助理人事人员”。

(1) If you reduce your price by, say, 7%, we might conclude a transaction.

译文:如果对方能降低价格,比如说7%,我们或许能达成交易。

分析:商务信函中如涉及数量、金额等关键数字,需要译者谨慎处理,对关键事实做出准确翻译,否则可能会造成巨大损失。原句中的“say, 7%”处理为“比如说7%(举例子说)”而非译为“降低7%的要价”。译文就准确处理了原文的关键信息,使得商务信函内容表达严谨准确。

(2) 如贵方能将尿素报价降至每吨1200法郎,我们可订购150~180吨。

译文: If you can reduce your price of urea to 1200 French francs per ton, we may be able to place an order of 150~180 metric tons.

分析:原句中存在两个重要数据,“法郎”和“吨”。译文将原句中的“每吨1200法郎”译为“1200 French francs per ton”,其中“francs”这个词的翻译具有极其重要的意义,此处的“法郎”不可直接译为“francs”,因为franc在英语中并不仅仅表示“法国法郎”,还表示其他特定国家的货币单位。“吨”作为重量单位在不同的度量制中也有不同的意思,所以此处处理为“metric tons”而非“tons”,这种译文处理能够准确表达出经贸文件中货币的单位和重量单位。在经贸英语中,重要数据的翻译切不可模棱两可,不可根据自己的想法随意表达,需要准确表达所有的小细节,这也体现出经贸译本翻译选词的准确性和严谨性。

5 术语统一性原则

经贸翻译中的“术语统一性”原则,就是在翻译过程

中译名,术语保持一一对应,对专有名词,经贸术语沿用特定的习惯用法^[4]。例如,“专属经济区”要按照约定俗成用法译为“Exclusive economic zone”;“Exclusive sales contract”根据特定的用法译为“包销合同”而非译为“独有的销售合同”,如表1所示举出以下例子。

表1 经贸术语中的专有名词

完好货物税	Duty for sound goods
印花税	Tamp duty
地价税	Tax on price of land
所得附加税	Income tax in change
反倾销措施	Anti-dumping measures
千年虫病毒	Millennium bug
非配额产品	Quota-free products
包销合同	Exclusive sales contract
购置凭证	Instrument of acquisition

分析:通过上述表格中列举的词语例子可以看出经贸英语中的词语一般都有约定俗成的说法,这类约定俗成的表达方法都是经过经贸翻译工作者多年的经验积累和研究。这就要求译者对这些专业术语要有所了解,否则就会曲解原文的意思,使读者产生误解,无法准确理解原文所传达的信息。

6 结语

论文就经贸英语的翻译原则进行研究探讨,通过这一研究不难发现经贸英语对翻译有着更高的要求,这需要译员具备专业的经贸英语知识和职业素养,在翻译不同的经贸英语文本时,根据文本的特性运用相关的专业知识和翻译原则来进行翻译,使读者从译文中准确理解原文所传达的意思。

参考文献

- [1] 常玉田. 商务英汉翻译[M]. 北京: 对外经济贸易大学出版社, 2011.
- [2] 曹明伦. 广告语言的基本特点及翻译[M]. 北京: 中国对外翻译出版公司, 2006.
- [3] 方之梦. 实用文本汉译英[M]. 青岛: 青岛出版社, 2003.
- [4] 顾维勇. 实用文体翻译[M]. 北京: 国防工业出版社, 2005.