

机电产品国际招标书的翻译策略与方法分析

马 颖

沈阳理工大学外国语学院 沈阳 110000

摘 要: 本文基于功能对等翻译理论,以机电产品采购合同国际招标文件中英文本为研究对象,探讨其翻译策略。研究发现,机电产品国际招标书兼具法律效力与技术规范性,其术语密集性、句式复杂性及中英效力优先性对翻译提出双重挑战。研究结果发现,该文本中法律术语需遵循国际标准,句式通过分译与被动语态重构实现动态对等,文化负载项采用归化与异化平衡策略并辅以注释。

关键词: 机电产品; 国际招标书; 功能对等翻译理论; 翻译策略与方法

1. 研究背景

在全球经济一体化进程中,机电产品国际招标书不仅是跨国贸易的法律依据,更是技术规范与商业合作的核心文件。其翻译质量直接决定了招标过程的公平性、投标方的准确理解以及合同执行的合法性。功能对等翻译理论(Functional Equivalence Theory)由尤金·奈达(Eugene Nida)提出,主张翻译应使目标语读者对文本的反应与源语读者尽可能一致^[1]。这一理论的核心在于“动态对等”(Dynamic Equivalence),即译文应实现与原文在功能、效果和情感上的等效,而非机械追求字面一致^[2]。对于机电产品国际招标书这类兼具法律约束力与技术规范性的文本而言,功能对等理论具有特殊意义:一方面,法律条款的翻译需确保术语的精确性与法律效力的无缝传递;另一方面,技术参数的表述需符合国际标准,避免因文化或语言差异导致误解。

2. 国际招标书文本特征分析

国际招标书是招标单位为寻求满意的合作伙伴,向国外公布标的的业务通告^[3]。国际招标书属于经贸类文本,同时具备法律效力,具有鲜明的文本特征。分析机电产品国际招标书的文本特征有助于译者准确理解原文的法律严谨性与商业目的,从而选择合适的翻译策略,确保信息传达无误。通过关注术语、句法和文化差异,可以提升译文的规范性和可读性,从而增强招标的效果与国际适用性。

2.1 语言特征: 术语密集性与句式复杂性

机电产品招标书的语言特征集中体现为术语密集性与句式复杂性。在术语层面,法律术语(如“履约保证金”“不

可抗力”)与技术术语(如“CIF 价”“装运标记”)交织,要求译者具备跨学科知识。例如,“不可抗力”必须译为“Force Majeure”,直接引用《联合国国际货物销售合同公约》(CISG, 1980)的表述^[4],而非创造性译法如“Unavoidable Events”。这种选择不仅符合国际法规范,还避免了因术语偏差导致的法律解释争议。

在句式层面,中文招标书多使用长句与被动语态以强化客观性。例如,“招标机构将拒绝并原封退回在本须知第 19 条规定的截止期后收到的任何投标文件”包含多重修饰成分,直接译为英文可能因结构松散而产生歧义。功能对等理论要求译者重构句式,如译为“Any bid received after the deadline specified in Clause 19 will be rejected and returned unopened”,通过被动语态与后置定语凸显程序公正性,同时符合英文法律文本的简洁性^[5]。此外,中文条款中隐含的逻辑关系(如条件、假设)需通过连接词显性化。例如,“若投标人未提交投标保证金,其投标将被拒绝”应译为“If the Bidder fails to submit the Bid Security, its bid will be rejected”,而非直译为“Bidder not submitting Bid Security will be rejected”,以避免语法歧义。

2.2 功能特征: 规范性与可操作性双重目标

机电产品招标书的功能特征体现为规范性与信息性的融合。规范性功能通过强制性措辞(如“应”“不得”)实现,要求译文在目标语中具有同等约束力。例如,“投标人应承担所有与准备和参加投标有关的费用”译为“The Bidder shall bear all costs associated with the preparation and submission of its bid”,其中“shall”在法律英语中明确义务属性,与

中文“应”形成对等。此外, 招标书的功能对等还需关注条款的可操作性。例如, 中文条款“投标文件需逐页签字”若直译为“Each page of the bid shall be signed”, 可能被误读为“每页均需单独签署”。实际含义是“文件整体经授权代表签署, 且每页需简签确认”。因此, 功能对等译法应为“The bid shall be signed by the authorized representative, with each page initialed”, 通过补充“initialed”明确操作要求。

2.3 文化特征: 法律体系与行文规范的跨文化适配

机电产品招标书的文化特征主要体现在法律体系差异与格式规范的适配需求上。中国法律体系属大陆法系, 强调成文法与条款的明确性; 而国际招标常涉及普通法系国家, 依赖判例与合同解释。例如, 中文“招标机构”译为“Tendering Agent”, 需在脚注中说明其在中国《招标投标法》中的定义(即依法取得资格的企业法人), 以避免与普通法中的“Agent”(通常指委托代理关系)混淆。

3. 翻译策略及方法分析

功能对等理论指导下的机电产品国际招标书翻译需实现“内容对等”“形式对等”与“效力对等”的三维平衡。以下从术语、句式、文化层面展开分析。

3.1 术语翻译的权威性对等

法律术语的翻译需以国际通行的固定译法为核心。例如, “投标保证金”译为“Bid Security”而非“Bid Deposit”, 因“Security”在《美国统一商法典》(UCC)中特指担保物权。技术术语则严格遵循行业标准, 如“CIF价”依据《国际贸易术语解释通则 2020》译为“CIF named port of destination”, 并添加脚注解释风险转移节点(如“风险自货物越过装运港船舷时转移至买方”)。对于文化特异性概念, 如“法定代表人授权书”, 采用“Power of Attorney issued by the Legal Representative”的译法, 并在附录中说明其在中国《公司法》中的法律地位(如“法定代表人代表企业行使法律权利”)。此外, 对于文化特异性术语“法定代表人授权书”, 采用功能等效的译法“Power of Attorney issued by the Legal Representative”, 并通过附录设置解释其在中国法律体系中的独特含义, 使译文既符合目标语的法律习惯, 又避免文化冲突。这种翻译策略和方法的选择既保证了术语翻译的权威性与精确性, 又通过归化与异化的结合实现了跨文化适配性, 确保译文适应国际环境, 同时忠实传递法律和商业信息。

术语翻译的权威性对等是法律文本翻译的核心。通过标准化术语、补充法律注释, 并在模糊性表达中明确语境, 译文在保留中文法律特色的同时, 实现了与国际规范的精准对接。此策略既保障了法律效力, 又提升了跨文化沟通的效率。

3.2 句法重构的动态对等

中文长句多依赖逗号分隔逻辑单元, 而英文倾向使用从句与插入语。例如, 原文“投标人应提交证明其有资格参加投标和中标后有能力履行合同的文件, 并作为其投标文件的一部分”需重构为: “The Bidder shall furnish, as part of its bid, documents establishing the Bidder’s eligibility to bid and its qualifications to perform the contract if its bid is accepted.”通过插入语“as part of its bid”明确文件归属, 同时以“if”从句衔接条件逻辑, 增强可读性。该案例体现了句式重构与动态对等策略在翻译过程中的运用。针对中文长句依赖逗号分隔逻辑单元的特征, 译文通过分译法、插入语和从句重构原文逻辑关系和逻辑层次。这种处理方式符合英语语言结构偏好, 避免了中文长句可能带来的冗长和歧义, 增强了目标语可读性和逻辑清晰度。

此外, 句中被动语态的处理则需兼顾法律客观性与目标语习惯。对于被动语态的翻译, 加入明确的施动者“by the Tendering Agent”, 既传递了法律表述的客观性, 又符合英语被动句的完整性规则, 体现了目标语语法规则与法律严谨性的动态平衡。通过这样的句式重构, 译文更具有功能对等性, 既传递了中文原文的法律精确性, 又确保英语表达的规范性与清晰度。

3.3 文化负载项的归化与异化平衡

在机电产品国际招标书翻译中, 许多中国特色法律概念既需保证法律信息的准确传递, 又要考虑跨文化的理解与接受度。因此, 选择适当的翻译策略尤为重要。

对于中国特色法律概念, 归化策略可提高目标读者的接受度。例如, “投标资料表”译为“Bid Data Sheet”而非音译为“Biao”, 以避免文化隔阂。这种做法旨在缩小源语文化与目标语文化之间的差异, 使译文更贴合目标读者的文化背景和认知习惯, 从而提高译文的可读性和专业性。归化策略体现了对目标语文化的适应性, 特别是在国际贸易语言环境中, 帮助双方在共识基础上高效交流。

异化策略则适用于需保留文化特异性的场景, 如“原

产地规则”直译为“Country of Origin”，直接呼应WTO《原产地规则协定》的术语体系^[6]。这种异化处理不仅保留了源语的文化特征，也能准确传递源语法律语言在目标国际框架内的意义。尤其是在国际惯例中已有明确定义的术语，异化策略能够有效地加深译文与国际规范的契合度，使目标语读者能够快速理解文本。

此外，隐含的文化逻辑需通过注释补充。例如，“利害关系”译为“conflict of interest”后，需添加脚注说明其在中国法律中的具体定义（如“包括经济利益、亲属关系或行政隶属”）。这种处理方式既直接借用了目标语的通用术语，又通过注释补充说明原文所承载的特定法律逻辑和文化内涵，避免关键概念在跨文化传递中丧失深层意义。

总之，该案例通过归化策略加强目标语读者的语言适配认同感，同时通过异化策略保留源语法律概念的文化特性，兼用注释手段弥补文化逻辑差异，使翻译既忠实于源文本，又易于目标读者理解。这种策略结合确保在国际招标文本中实现准确、平衡的跨文化法律信息传递。

4. 结论与翻译教学启示

功能对等翻译理论为机电产品国际招标书的翻译提供了系统性方法论，其核心价值体现在以下三方面：第一，术语对等是法律效力传递的基石，法律与技术术语的标准化翻译需依赖权威文本，确保术语的精确性与国际通用性；第二，句式重构需实现动态平衡，中文长句与被动语态需通过分译、插入语等手段重构，以符合目标语的表达习惯，通过分译法明确逻辑层次，增强译文的可读性与法律严谨性；第三，文化适配需灵活运用归化与异化，中国特色法律概念需通过归化策略适配目标语文化，而国际通用术语则可通过异化策略保留原文化内涵，注释与附录的补充是消除跨文化误解的关键。

功能对等理论在翻译教学中的实践需结合法律、技术与跨文化交际的多维素养培养：首先，跨学科术语库建设方面，整合《国际贸易术语解释通则2020》《联合国国际货物销售合同公约》等资源，建立法律-技术双语术语数据库，帮助学生理解术语的深层含义；其次，案例驱动的翻译实训方面，以真实招标文件为素材，设计分步骤翻译任务，要求

学生对比翻译方法及其译文的差异，分析优化后的译文在可读性与法律效力上的优势；再次，跨学科合作教学模式方面，利用AI工具建构“法律技术翻译”学习资源，使学生熟悉条款的法律内涵，理解翻译背后的法律逻辑；最后，技术工具辅助质量控制方面，推广Trados等CAT工具管理术语一致性，并利用语料库分析高频句式，总结翻译规律，借助语料库检索发现正确译法，从而强化学生的术语敏感度。

功能对等翻译理论为机电产品国际招标书的翻译提供了系统的方法论，通过术语对等、句式重构、文化适配实现双语文本的法律效力与精准表达。理论在翻译教学中的实践，结合术语库构建、案例驱动实训、跨学科合作与技术工具辅助质量控制，为学生提供全方位的学习途径，提升其跨文化、跨学科的翻译能力和质量意识，从而确保译文的法律严谨性、可读性及国际通用性，为国际交流与合作奠定基础。

参考文献：

- [1] 赵玉闪,李丽君,张倩.基础笔译[M].保定:河北大学出版社,2020:68.
- [2] 张政,刘晗.意义与翻译[M].北京:中译出版社,2021:103.
- [3] 王振槐,主编.国际商务写作[M].北京:中国审计出版社,1996:179.
- [4] 傅龙海,郑佰青,陈剑霞.国际贸易理论与实务双语教程:第3版[M].北京:对外经济贸易大学出版社,2022:282.
- [5] 温莉.商务英语合同中被动语态的功能分析及其翻译[J].新丝路(下旬),2016(4):141,145.
- [6] 栾信杰.WTO规则中英文教程[M].北京:对外经济贸易大学出版社,2003:250.

作者简介：

马颖(1973-),沈阳理工大学外国语学院副教授,博士,MTI翻译硕士研究生导师,研究方向为科技翻译、经贸翻译。

项目成果：

沈阳理工大学横向项目结题成果,项目名称为:机电产品国际招标书与技术资料翻译(项目编号:2024-0426-08)。