

*A Course for Business  
English Translation*

# 商务英语 翻译教程

主编 郑月莉 李正栓



河北大学出版社

# 商务英语翻译教程

## A Course for Business English Translation

主 编：郑月莉 李正栓  
副主编：任均玲 申文凯 李淑景  
参编者：张 莉 杨蕴文  
逯 娅 刘晓华

河北大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

商务英语翻译教程/郑月莉,李正栓主编. —保定:  
河北大学出版社,2011.6  
ISBN 978-7-81097-930-6

I. ①商… II. ①郑…②李… III. ①商务—英语—  
翻译—教材 IV. ①H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 085929 号

责任编辑:何 屹 刘 婷

封面设计:王占梅

责任印制:靳云飞

出 版:河北大学出版社(保定市五四东路 180 号)

经 销:全国新华书店

印 制:河北天普润印刷厂

开 本:1/16(787mm×960mm)

字 数:221 千字

印 张:24

版 次:2011 年 6 月第 1 版

印 次:2011 年 6 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-81097-930-6

定 价:46.00 元

# 前 言

随着中国成为世界贸易组织的成员国及国际经济全球化的日益加深,中国在国际经济环境中扮演的角色越来越重要,对外贸易活动越来越频繁,机遇与挑战同在。不同国家不同文化之间大量的商务信息的交流需要通过商务翻译来实现。但是,目前我国了解国际惯例、符合国际经济需要的外语人才短缺,因此亟需一大批掌握商务知识与英语语言的复合型人才,以提高我国在全球经济一体化中的竞争力。面对这样的社会需求,对于商务英语翻译教师来说,要针对学生以后工作中可能涉及的各种商务活动、各种商务文体的内容和特点,运用翻译理论和技巧指导学生进行翻译实践,从而提高学生运用商务知识和英汉语言从事翻译工作的综合能力。“商务英语翻译教程”就是一门为培养复合型商务人才专门开设的高级翻译课程。这是一门实践性、应用性课程,具有明确的目的性和实用性,可进一步提高商务英语翻译从业人员的素质和能力。

商务英语翻译为涉外商务人员的必修课程。本书面向大学商务英语、国际贸易、国际金融、国际企业管理等专业学生,也可作为翻译及其他专业的选修课程。旨在通过句式、语篇和各种商务文体的分析,培养学生商务翻译基本技能,掌握商务文体的翻译方法,从容面对跨文化商务活动。

本书特点为:

1. 理论深入浅出,例证恰当充分。本书对翻译理论与技巧讲解清晰,并配以丰富的例句,有理有据,适合学生理解与掌握。本教材主要结合商务语句对翻译技巧进行讲解,针对性强,实用性高。

2. 内容实用性强。商务英语是用于国际商务活动的实用性语言。商务英语翻译研究的对象是在此特种环境中使用的专门用途英语。由于商务英语涉及经济、法律金融、市场营销等不同领域,本书在选材上也努力涉及各个方面,具有很强的实用性。同时注重商务应用文本的翻译。本书就国际商务活动常用文本的翻译

进行了专门介绍,包括商务信函、商务合同、外贸单证、商务广告、报刊商务文章、说明书等。对商务文本的篇章结构、文体特点及翻译要点进行了比较全面的阐述,注重实践,实用性强。

3. 资料观点注重时新性。本书是在充分研究当今翻译及商务翻译文献资料基础上编写而成,集中了很多翻译理论家、商务英语研究者的最新研究成果和见解,具有时新性、现代性、前沿性等特点。书中字、词、句及翻译例文选材新,全部选自近年国内外书刊杂志,涉及国内外商务领域的热点话题,资料丰富,覆盖面广,专业性强,注重学生实际应用能力的提高。

4. 内容编排既保持传统,又努力创新。每一单元重点讲解某一翻译技巧,使学生了解基本的翻译知识。同时配以商务方面的文章为翻译例文,使学生了解熟悉商务方面的知识与词汇,理论与实践紧密结合,注重全面提高学生运用英语和商务知识的能力,切实提高学生商务英语翻译能力。前十单元还配有商务英语相关背景知识,包括经济、管理、国际商法、国际金融、保险、市场营销、跨文化商务沟通、电子商务、企业文化、人力资源等方面,扩展了学生的知识层面,为做好翻译打下了基础。

5. 注重实践,可操作性强。书中配有丰富的翻译练习,针对每一种翻译技巧进行训练,包括句子、段落和各种应用文本,题材多样,侧重不同方面培养学生实际翻译能力。教师可根据需要选用。本书还提供了参考译文,便于学生自我检测或自学。

本书共分为十六单元。前十单元从词、句的角度介绍商务英语的翻译技巧与方法;后六单元介绍主要商务语篇的翻译要点。每单元包括翻译技巧、翻译例文、注释、参考译文、背景知识(前十单元)、翻译练习等部分。

本书为大家精诚合作的结晶。虽力求完善,鉴于我们水平有限,恐有不当之处,望大家批评指正。

编 者

2011年1月

# 目 录

|       |                   |        |
|-------|-------------------|--------|
| 第一单元  | 商务英语和商务英语翻译 ..... | ( 1 )  |
| 第二单元  | 词义的引申与词类的转译 ..... | ( 27 ) |
| 第三单元  | 增词法和减词法 .....     | ( 47 ) |
| 第四单元  | 重复法与正反译法 .....    | ( 61 ) |
| 第五单元  | 分译法与合译法 .....     | ( 77 ) |
| 第六单元  | 英语定语从句的翻译 .....   | ( 94 ) |
| 第七单元  | 英语名词性从句的翻译 .....  | (111)  |
| 第八单元  | 英语状语从句的翻译 .....   | (128)  |
| 第九单元  | 英语被动语态的翻译 .....   | (145)  |
| 第十单元  | 英语长句的翻译 .....     | (162)  |
| 第十一单元 | 商务信函的翻译 .....     | (180)  |
| 第十二单元 | 涉外商务合同的翻译 .....   | (201)  |
| 第十三单元 | 商务广告的翻译 .....     | (223)  |
| 第十四单元 | 英语报刊商务文章的翻译 ..... | (243)  |
| 第十五单元 | 外贸英语单证的翻译 .....   | (263)  |
| 第十六单元 | 商品说明书的翻译 .....    | (294)  |
| 参考答案  | .....             | (318)  |
| 参考书目  | .....             | (373)  |

# 第一单元 商务英语和商务英语翻译

商务英语实际上就是商务环境中应用的英语。商务英语是英语的一种社会功能变体,是专门用途英语(English for Specific Purposes,简称 ESP)中的一个分支,是英语在商务场合中的应用。商务英语涉及国际经济交流活动中的方方面面,范围极其广泛,包括国际贸易、经济、财会、经营管理、市场营销、信息处理、法律等多个领域。随着全球经济一体化趋势的日益加快,商务英语越来越显示出其特有的作用和地位,以各种形式日益渗透到人们的日常生活和商务领域。

## 一、商务英语的特点概述

商务英语显示出多种行业特色,是一门综合性学科。作为英语的一种功能变体,商务英语具有非常强的实用性和专业性,在词汇、句法、语体、修辞等方面都有独特的特点。我们只有掌握这些特点,才能更好地进行商务翻译工作。

### 1. 商务英语的词汇特征

商务英语词汇有其明显的特点,主要包括如下几方面:

#### (1) 专业词汇丰富

商务英语拥有数量可观的专业词汇和术语。由于商务英语涉及的领域很广,而每个领域又都有自己的专业术语,因此商务英语的词汇量非常丰富且专业性极强。例如国际贸易方面的有:combined offer(搭配报盘),import quota(进口配额),term bill(远期汇票),standby credit(备用信用证);经济方面的有:gross domestic product(国内生产总值),economic lot size(经济批量),demand curve(需求曲线),macro-economic control(宏观调控);金融方面的有:bank draft(银行汇票),cost of warehousing(融资费用),financial and operating ratios(财务与经营比),floating exchange(浮动汇率);营销方面的有:sale on account(赊销),marketable

goods(畅销货), market share(市场份额), soft-sell(劝诱销售术); 广告方面的有: billboard(招牌广告), media servers(广告媒介代理), ambush marketing(伏击式营销), bulk discounts(批量折扣); 保险方面的有: particular average(单独海损), force majeure(不可抗力), provisional insurance(临时保险), hypothecation insurance(抵押保险); 物流方面的有: storage charges(仓储费用), customized logistics(定制物流), transfer transport(中转运输), inventory control(库存控制); 法律方面的有: claim(索赔), judicial review(司法审查), repeal rescission(撤销判决), civil rights(民事权利, 公民权利); 管理方面的有: chain of command(指挥链), cost leadership strategy(成本领先战略), cross-functional team(跨职能团队), management by objectives(目标管理), qualitative forecasting(定性预测)等等。要真正读懂商务英语文章, 译者必须懂得商务英语所涉及学科领域的相关知识。不了解这些专业术语, 就无法做好商务英语的翻译。

### (2) 一词多义现象

一词多义是英语词汇中的一种普遍现象。商务英语中, 一词多义的现象很常见。许多普通英语中的常见词汇在商务英语中又有其特殊的专业含义, 这给翻译带来了许多困难。针对一词多义现象, 翻译时首先要判断该词在文中的词性, 考虑到词与词的搭配关系, 根据专业内容来进一步确定其词义。例如: absorb 原义是“吸收”, 在商务英语中则是“兼并”; adjust 本义是“调整”, 在商务英语里是“理算(保险索赔)的金额”; edge 本义是“边缘”, 在商务英语中意为“优势”(如: a competitive edge 竞争优势); average 通常指“平均, 平均水平”, 在保险上指“海损, 海损费用”(如: general average 共同海损, particular average 单独海损); kite 通常指“风筝”, 在商务上指“空头支票”或“使用(非法支票)骗钱”(如: to kite checks 用支票诈骗); cover 常指“覆盖; 包含”等义, 而在商务英语中表示“清偿; 抵消”之义(如: The compensation will cover the whole loss. 此项赔款足以抵消全部损失。), 等等。从以上这些例子中可以看出, 我们进行商务翻译时, 一定要从商务背景出发, 才能准确地理解这些词汇的含义。

### (3) 用词正式规范

通常商务英语用词较为正式、严谨、规范, 词义准确。尤其是合同和法律文本英语, 选词更为严谨。商务英语中还常用一定的格式和套话, 使表达规范准确。

例 1: Your early reply to our specific inquiry will be highly appreciated.

如蒙早日答复我方的具体询价, 将不胜感激。

(这里, your early reply 要比 if you can reply early 正式精练得多, 而被动语态

will be highly appreciated 也是很正式的用语。)

例 2: In response to your inquiry of October 10, we have sent today a copy of our illustrated catalog together with a range of samples.

兹答复贵方 10 月 10 日询盘, 我们已将带有插图的产品目录以及各系列的样品寄送给贵方。

(该句中, in response to your inquiry... 是比较正式的表达方式。)

例 3: This offer is subject to your reply reaching us by May 10, Beijing time.

本发盘以贵方北京时间 5 月 10 日前复到为有效。

(此句中的 subject to 意为“以……为条件, 以……为准”, 是个比较正式的短语。)

#### (4) 广泛使用缩略语

基于商务活动高效、快捷、简便的需要, 商务英语中产生了大量的缩略语。这些缩略语主要是一些国际机构的名称以及某些商务活动和商务术语的首字母缩略。缩略语的特点是语言简练、使用方便、信息量大。缩略语主要有四种: 一是首字母缩略词; 二是截短词; 三是拼缀词; 四是首字母拼音词。其中, 首字母缩略词出现的频率最高。常见的一些缩略词如: IMF (International Monetary Fund), 国际货币基金组织; WTO (World Trade Organization), 世界贸易组织; FOB (free on board), 离岸价; CIF (cost, insurance and freight), 成本、保险费加运费的到岸价格; CAD (cash against delivery), 货到付款; B / L (bill of lading), 提货单; L / C (letter of credit), 信用证; D. P. V. (duty-paid value), 完税价格; P. O. D. (place of delivery), 交货地点; VAT (value added tax), 增值税; Ads (advertisement), 广告; Inv (invoice), 发货单; Spec (specification), 规格; Art (article), 商品, 条款; FT (feet), 英尺; YD (yard), 码; B2B (business to business), 企业对企业的电子商务; asap (as soon as possible), 尽快, 等等。熟悉缩略语才能在商务阅读和翻译中更好地理解 and 翻译原文意思。

## 2. 商务英语的句法特征

在商务活动中, 人们往往根据不同的场合遵循不同的语言准则, 使用不同的句型。在商务信函中, 多使用简短句, 而在商务合同等法律文件中多用长句、复合句、被动句、倒装句和含有较长插入语、同位语、介词短语等的特殊句型。

### (1) 简短句的使用

在商务信函中, 多使用简短句。

例 1: We should appreciate a prompt reply.

如蒙即复, 不胜感激。

例 2: Please let us know your delivery date and conditions of payment.

请告知我方交货日期与付款要求。

例 3: I regret to inform you that we aren't able to conclude the contract soon.

很抱歉我方不能速签合同。

例 4: I am sending a catalogue as required.

我将目录按要求寄出。

### (2) 长难句较多

在商务合同等法律文件中多用长句、复合句。这样的长句结构严谨,完整准确,体现了语言的逻辑严密性。

例 1: As we now desire to have the shipment insured at your end, we shall be pleased if you will arrange to insure the goods on our behalf against All Risks at invoice value plus 10%, i. e. USD 2,200.

我们现在想把这批货在你处保险。如果你能代我们按发票金额加 10%, 即 2,200 美元, 投保一切险, 我们将很高兴。

例 2: According to the Joint Venture Law of China, a joint venture shall take the form of a limited liability company and the profits and losses shall be shared by the parties to the venture in proportion to their contribution to the registered capital.

依据中国《合资企业法》之规定, 合资企业应该以有限责任公司的形式出现, 由合资各方按照注册资本的比例, 共享利润, 共担风险。

例 3: Such credits are non-draft credit. They mainly include payment credit and deferred payment credit which are respectively similar to sight credit and distance credit with the difference that no draft is drawn and presented in the case of non-draft credit.

这种信用证是无汇票信用证。主要有付款信用证和延期付款信用证, 这两种信用证分别同即期信用证和远期信用证相类似。所不同的是, 在无汇票信用证下, 不开立汇票也不提示汇票。

### (3) 被动句的广泛使用

被动语态具有语义准确、表达严密、逻辑性强等特点。在商务英语中使用被动语态, 可以使语言简洁、内容表达客观公正, 增强可信度。

例 1: Your inquiry of June 5 regarding the above subject has been received.

已收到贵方 6 月 5 日有关以上主题的询问。

例 2: The terms of payment and the establishment of L/C will be touched up-

on during the coming negotiation.

付款条件、信用证开立将要在下次谈判中加以讨论。

例 3: Safe and reliable, this credit is extensively used in world trade.

这种信用证既安全又可靠, 在国际贸易中广泛使用。

### 3. 商务英语的语体特征

商务英语是在国际商务活动中使用的语言。商务交际的双方既要体现平等互利的原则, 又要保持良好的合作关系, 所以在商务英语中选词要规范和正式, 不能过于口语化。因此, 一些过于口语化的介词和副词如 because, about, if, like, for 等在商务英语中会被正式规范的介词短语所代替, 如: on the grounds that, with reference to, in the event/case of, in the nature of, for the purpose of 等。口语中常常使用的动词短语, 如 go on, add to 被较为正式的单个动词如 continue, supplement 所代替。例如: Foreign exchange is a commodity, and its price fluctuates in accordance with supply and demand; exchange rates are published daily in the principal newspapers of the world. (外汇是一种商品, 它的价格随着供求关系而浮动, 汇率每天都登载在世界主要报纸上。) 该句中使用成语 in accordance with 使句子更正规庄重。

商务英语的语体在不同的场合也有不同的变化。商务信函多使用简洁生动的口语, 以使语气显得亲切自然。而在商务合同中, 多使用一些很正式规范的词语以及一些古体词, 如: infringement(侵权); IN WITNESS WHEREOF(兹证明); hereby(特此, 兹); hereinafter(在下文); heretofore(迄今为止, 在此之前), 等等。例如: IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have caused this agreement to be executed their respective representatives on the date first above written. 兹证明, 本协议由双方各自代表在上述订约日期签订。

### 4. 商务英语的修辞特征

商务函电简洁明了, 常用虚拟语气、倒装等语言手段来礼貌地、委婉地表示出自己的希望和打算。

例 1: Should you have further problems with your printer, contact your dealer for advice.

如果您的打印机还有其他问题, 请与经销商联系。

例 2: Should your car need any attention during the first 12 months, take it to an authorized dealer.

如果您购买的汽车在最初 12 个月内出现问题, 请与授权经销商交涉。

商务英语函电为了行文简洁,常用一名词代替与其意义有关的另一名词,如用 order 代替所订购的货物,shipment 代替所装运的货物。此种修辞手段叫做转喻,即借与某事物密切相关的东西来表示该事物。例如:The stationery order has arrived. 订购的文具到货了。

商务广告和商标遵循简洁精练的原则,因而常常使用比喻、拟人、双关、押韵、夸张、同音异义等修辞方法,以增强语言的节奏感、韵律美和表现力。

例 1: Wearing is believing.

百闻不如一穿。

(这是一则内衣广告,仿拟 Seeing is believing,诱发消费者的购买欲。)

例 2: Crest whitens white.

佳洁士牙膏使牙齿白上加白。

(该句中,whitens white 使用了头韵法,读起来琅琅上口。)

## 二、商务英语的翻译标准

翻译标准是翻译活动必须遵循的准绳,是衡量译文质量的尺度,也是翻译工作者应该努力达到的目标。

由于商务英语使用越来越频繁,因此商务英语翻译逐渐引起许多学者的关注。从事商务翻译的学者开始有意识地对商务文本的翻译标准进行了深入的探讨研究,以便能够切实指导商务活动中的翻译实践。比如:叶玉龙在其编著的《商务英语汉译教程》中提出商务英语翻译的标准是“忠实、通顺和地道”。刘法公在《商贸汉英翻译专论》中提出“忠实、准确、统一”。张新红、李明在《商务英语翻译(英译汉)》中提出:“商务英语翻译译者除了要精通两种语言及其文化以及熟悉翻译技巧之外,还必须熟悉商务方面的知识,了解商务各个领域的语言特点和表达法。”

商务英语的翻译既要遵循翻译的一般规律,又有一些自身的特点。下面从两个方面概述商务英语的翻译标准。

### 1. 忠实通顺的翻译标准

翻译离不开“忠实、通顺”这两条目前翻译界公认的原则。所谓“忠实”,即译文所传递的信息同原文所传递的信息要保持一致,即忠实于原作的内容。译文要准确地表达出原文的思想、内容和语体风格,要再现出原文的丰姿。翻译不是译者的独立创作。翻译的任务是把原作用另一种语言表达出来,译者不得对原文进行任何篡改、歪曲、遗漏或任意增删。所谓“通顺”,即指译文语言必须通顺易懂,符合规

范。译文要通顺流畅,没有逐词死译、硬译的现象,没有语言晦涩的现象。忠实与通顺是相辅相成的。忠实而不通顺,译文读者就会看不懂,失去了翻译的意义。通顺而不忠实,脱离了原文的内容和风格,通顺也就失去了作用。

商务英语的翻译要忠实、准确地将源语言的信息用目标语言表达出来。译者在翻译的过程中选词要准确,概念表达要确切。相比起语言表达形式,商务翻译更注重内容的忠实、准确。

## 2. 功能对等的翻译标准

商务英语翻译的最高标准是“功能对等”(Functional Equivalence),即经过翻译,译文与原文之间在信息内容、信息承载方式、交际目的和交际效果等方面最大限度地保持不变。“功能对等”翻译准则是由美国著名翻译家尤金·奈达(Eugene A. Nida)博士提出的。在众多的国外翻译理论中,奈达的翻译理论被公认为是对我国影响最大的理论之一。

翁凤翔在其编著的《当代国际商务英语翻译》一书中将“对等”概括为四种:原文的语义信息与译文的语义信息对等;原文的风格信息与译文的风格信息对等;原文的文化信息与译文的的文化信息对等;以及原文读者反应与译文读者反应对等。

语义信息是基础。要达到“原文的语义信息与译文的语义信息对等”这一目标,译者首先必须考虑的是词语的选择。选择了恰当、得体的词语就可以为译文的准确、通顺、流畅铺平道路。商务英语中有很多专业术语,还存在一词多义现象,译者一定要根据商务背景准确地译出普通词汇的专业商务含义,即译者要遵循“术语对等”的翻译原则。

例 1: Should you find interest in any of the items in our catalogue, please do not hesitate to send enquiries.

如对目录中的任何项目感兴趣,请径直寄来询盘。

(“enquiry”在普通词汇中意为“询问、打听、调查”,但在商务信函中指“询盘”。“询盘”就是“enquiry”在商务信函中的术语对等译语。)

例 2: He gave his house as a security.

他以房子做抵押。

(该句中的“security”一词不是“安全”之义,而是“抵押”。)

除了“术语对等”,原文的风格信息与译文的风格信息对等,也是在翻译中不能忽视的。翻译中若忽略了原文的风格信息,不仅使译文信息大量流失,而且使译文显得不得体。译者在选用词语和句式时,除了注意词语的含义、语法正确,还应符合文体要求。不同的文体需要选择使用不同的词语。商务英语属于实用文体,其

内容和读者有很强的针对性,翻译时选词应适合商务文体。

例 1: We should be greatly obliged if you would inform us...

若您能告知我方……我们将不胜感谢!

例 2: 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.

本规则应管辖仲裁,但若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。

(该例子原文是具有法律意义的条款,汉译文必须是法律语言,否则,译文读上去不像法律条款。These Rules shall govern the arbitration…若翻译成“这些规则将管制仲裁……”听上去让人费解。另外,that provision shall prevail 中的“prevail”一词,若按它的普通词义“胜过”、“优胜”、“普遍”翻译,在此显然不合适。)

商务文体的多样性决定了译者需要研究各种文体的语言特点和翻译要求做出恰当的翻译。商务文体就其主要文体形式而言,有公文体、广告体、论说体、契约体、应用体等。这些不同的文体形式,由于交际功能的不同,对翻译标准的要求亦不相同。“功能对等”的翻译标准要求译者针对不同的文体采用不同的翻译原则。在后面的章节中我们会对不同的商务文体的翻译原则进行详细的论述。

关于“原文的文化信息与译文的文化信息对等”,我们将在下面的第三部分“英汉文化差异与商务英语翻译”中另加详述。而翁先生提出的最后一点“原文读者反应与译文读者反应对等”,则是商务英语翻译的最终目的。前面三个对等都是为了满足第四个对等——原文读者反应与译文读者反应的对等。译者在翻译中只能做到最大限度的对等,因为评测读者的反应是件不容易的事。译者在翻译过程中必须想象原文读者对所翻译的文本的反应,还必须想象以英语为母语的读者的反应。

### 三、英汉文化差异与商务英语翻译

国际商务活动涉及不同文化背景的人,如果不了解对方的文化背景,有可能造成商务交往的失败。语言是商务活动的交际工具,因此文化差异的影响也直接反映在商务谈判、广告宣传、产品介绍、合同制定等各个方面。每年都有很多想打入国际市场的产品最终落败,他们中大多数失败是由于跨文化交流的错误:要么是忽视文化差异;要么是对文化差异的无知所造成的。商务英语翻译者需要了解这些差异的起因,以便在商务翻译过程中处理好文化上的差异。一般来说,导致文化差

异有以下几个因素:

### 1. 对事物认识的文化差异

东西方文化差异可以从对事物的认识上体现出来。例如:我国著名的“白象”电池在进军英国市场时,把“白象”直接译成了“White Elephant”,结果大遭冷遇,原因是英语文化中 white elephant 意思是“昂贵笨重而无用的东西”。谁愿意买“没有用反而累赘的东西”呢?又如:当“白猫”洗衣粉在英国被译成“White Cat”时,同样不受欢迎,因为英语中的 white cat 有“心地恶毒的女人”的潜层意思。试想哪个家庭主妇愿意要 white cat 呢?再如:我国有不少产品以“金鸡”作为品牌,如“金鸡”牌鞋油,“金鸡”牌闹钟等,因为“金鸡”在中国文化中具有丰富而美好的联想,如“金鸡报晓”、“闻鸡起舞”等。有些厂家就把它直接翻译成“golden cock”,这让英语国家的消费者难以接受,因为 cock 一词在英文中还表示男性的生殖器官,这个商标无疑就损害了产品本身和企业的形象。

### 2. 数字的文化差异

众所周知,13 在西方文化中是个不吉利的数字,其原因就是与圣经故事中耶稣被他的第 13 个门徒犹大出卖有关。所以,美国的大楼没有 13 层,美国飞机上没有第 13 排座位,在美国宴会上不能 13 个人同坐一桌,也不能有 13 道菜等等。因此若把西方商务友人安排在 13 号房间居住,他们会大为不满。而在我国、日本与亚洲一些国家,4 常与“死”相联系。尾号为 4 的电话号码、汽车牌照等不受欢迎。一些美国商人,不了解日本的这一数字文化禁忌,把卖到日本的高尔夫球包装为每套 4 个,结果在开拓市场上吃了大亏。中国人喜欢数字 6、8、9。6 意味着“顺”;8 象征着“发”(发财,发达);而 9 因为与“久”同音,所以经常用来表示“长久”的意思。因此,我国便有“999”药品。英语中这些数字没有中国人认可的那些含义。如:不要把“666”作商标的商品出口到英国,因为“666”在《圣经》里象征魔鬼。7 在欧美国家有积极的意义。所以,商标为“7-Up”的饮料翻译成汉语的“七喜”,而不是“七上”。英语国家的人心目中的“七”相当于中国人的“八”。

### 3. 颜色的文化差异

汉英语言中表示各种不同颜色的词语很丰富,但各自的民族对颜色有不同的理解,其原因在于国家所处的地理位置、历史文化背景和风俗习惯不同。红色是中国人最喜欢的颜色,蕴涵有“欢乐、吉祥、喜庆”之意。如:中国有一知名体育用品为“红双喜”,表示“双喜临门,喜庆多多”。但在英语文化中,“红色”却常常与“暴力”、“流血”、“危险”连在一起,如:英语中的“red flag”是“惹人生气的事”;“in the red”是“亏损,负债”的意思。再如:蓝色在英语国家有忧郁的含义,美国有“蓝色星期一

(blue Monday)”,指心情不好的星期一。Blue sky 在英语中的意思是“没有价值”,所以,把“蓝天”牌台灯翻译成“Blue Sky Lamp”,意思便是“没有用的台灯”,这样的台灯怎能卖得出去呢?

在商务翻译中,小到一个商标,大到一篇文章,无不反映出特有的社会文化内涵。作为译者,敏感的跨文化交际意识和处理文化差异的能力是实现译文功能对等的重要保证。有时译者必须在翻译中对文化差异进行合理的调整。如:“亚洲四小龙”这一词语,英文为“the four Asian tigers”,而不是“the four Asian dragons”。这一译法就反映出了鲜明的文化对照。在中国数千年的文明史中,龙象征着天上的神灵,威武雄壮。中国人习惯称自己为“龙的传人”。然而在西方文化中,dragon(龙)是指凶恶的鬼怪,含有贬义;而 tiger(虎)被认为是“勇猛、富有进取精神”的象征。

在翻译一些商标时不能一味强调“忠实”,否则就不能实现交际功能的对等。译者可以把音译和意译结合起来,以达到最佳效果。比如,广州的“五羊”牌自行车就是典型的例子。“羊”在汉语文化中象征吉祥,当“五羊”被译为“Five Rams”出口到英美国家时,销售却很不景气。原因是 ram 一词在英语中指未阉割的公羊,也含有“撞击、猛撞”之意。这样品牌的自行车怎么会受到英国消费者的欢迎呢?另外,若译成英文中的 goat, lamb, ewe 均不太合适。不妨将其音义结合译为“We-Young”,这样可以表达出这种自行车使人年轻、快乐的美好愿望。再如:前面提到的“白象”牌电池,可以考虑将“White Elephant”译为“Brown Lion”来表示电池威力无比,因为 lion 在西方人心中是强大、有力的动物。当然,英汉商标互译中不乏音、形、意完美结合的成功译例:Boeing——波音(飞机),Benz——奔驰(汽车),Coca-cola——可口可乐(饮料),Nike——耐克(运动系列商品),等等。

总之,翻译必然会面临着文化差异的问题。处理商务英语翻译要涉及多种文体特征和体裁,因此更能体现出两种语言及文化之间的差异。在应用直译与意译两种翻译方法的同时,时刻关注两种语言及其文化之间的差异有助于翻译质量的提高,更好地做到“信、达、雅”。

### 翻译例文

#### The Future of Globalization

*The wrecking of the world trade talks<sup>1</sup> was senseless and short-sighted.<sup>2</sup>*

When the Middle East is ablaze, oil prices near record highs, the American

economy cooling and the climate warming, it is hard to get excited about the beaching<sup>3</sup> of trade talks. After all, globalization is unstoppable; so what if<sup>4</sup> a few technocrats in Switzerland packed up their briefcases and went home?

So a lot. Such attitudes were behind the wrecking of the Doha round of trade talks this week. This disaster<sup>5</sup>, born of complacency and neglect, signals a defeat of the common good by special-interest politics. If the wreck is terminal—and after a five-year stalemate, that seems likely—everyone will be the poorer, perhaps gravely so.

It is not just the narrow business of the Doha round (if narrow is a fit adjective for an ambition to lift millions out of poverty, curb rich countries' ruinous farm support<sup>6</sup> and open markets for countless goods and services) that is at stake. In the long run, the lack of commitment to multilateral trade that sank the Doha round this week will also start to corrode the trading system as a whole.

### **The World's Most Successful Confidence Trick<sup>7</sup>**

Old hands will find that alarmist. Trade talks always seem to break down before they succeed; the Uruguay round<sup>8</sup> was supposed to be over in four years and dragged on for a painful eight. Farm trade, the cause of this week's collapse, has always been particularly contentious. Anyway, although a global deal may have been lost, regional ones between small groups of countries are doing the job at twice the speed and with half the fuss. The gains of previous trade rounds have been banked<sup>9</sup>, and nobody is going to risk the prosperity created as China, India and others join the global economy by undermining trade.

Old hands need to look with new eyes, for this week's debacle constitutes the biggest threat yet to the post-war trading system. It marked the trade diplomats' surrender to the confidence trick on which the system is founded. And it betrayed<sup>10</sup> a reckless disregard for the value not just of the Doha round, but also of the smooth working of world trade.

The benefits from free trade come more from imports than from exports. Imports of cheaper or better goods give consumers more for their money and, through competition, raise domestic productivity. Multilateral liberalization is a sort of jujitsu that uses exporters' determination to get into foreign markets to overwhelm domestic lobbies that would sooner keep home markets closed. The