

全国高等院校国际 **商务英语** 统编教材

# 商务英语 英汉翻译教程 自学手册

主编 潘 红

A COURSE IN  
ENGLISH-CHINESE  
BUSINESS TRANSLATION



中国商务出版社  
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

# BUSINESS ENGLISH

全国高等院校国际商务英语统编教材

# 商务英语英汉翻译教程 自学手册

主 编 潘 红

副主编 方笑君

编 者 (以姓氏笔画为序)

方笑君 朱天文 徐朝晖 潘 红

中国商务出版社



## 图书在版编目 (CIP) 数据

商务英语英汉翻译教程自学手册/潘红主编. —北京:  
中国商务出版社, 2005. 8  
全国高等院校国际商务英语统编教材  
ISBN 7-80181-414-2

I. 商... II. 潘... III. 商务-英语-翻译-高等  
学校-教学参考资料 IV. H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 074721 号

---

全国高等院校国际商务英语统编教材  
**商务英语英汉翻译教程自学手册**  
主编 潘红 副主编 方笑君  
中国商务出版社出版  
(北京市安定门外大街东后巷 28 号)  
邮政编码: 100710  
电话: 010—64269744 (编辑室)  
010—64220120 (发行二部)  
网址: [www.cctpress.com](http://www.cctpress.com)  
Email: [cctpress@cctpress.com](mailto:cctpress@cctpress.com)

新华书店北京发行所发行  
三河汇鑫印务有限公司印刷  
787×980毫米 16开本  
7印张 129千字  
2005年11月 第1版  
2005年11月 第1次印刷  
印数: 4000册  
ISBN 7-80181-414-2  
G·175  
定价: 14.00元

---

版权专有 侵权必究

举报电话: (010)64212247



## 全国高等院校国际商务英语统编教材编委会

总顾问 黄震华

顾 问 常玉口 宓智瑛

主 任 钱建初 李学新

副主任 吴小京

编 委(以汉语拼音为序)

陈 洁 丁 溪 胡鉴明 李波阳 李小飞

潘 红 王晓群 王学成 谢晓莺 严 明

# 前 言

---

《商务英语英汉翻译教程》(以下简称教程)自2004年8月出版以来,已经有不少院校的英语专业和商务英语专业把它选为翻译课程的指定教材。该教程以“翻译功能理论”为指导,编写体系新颖实用,把视点拓宽到了语篇功能、文体、文化、语用等层面,填补了传统翻译教材在这方面的不足。该教程系统性较强,取材真实地道,时代气息浓厚,因此深受使用者的欢迎。

《商务英语英汉翻译教程自学手册》一书是应广大教师和学生的要求编写的,是与教程相配套的学习辅导用书。目的在于让广大学生在学习过程中更好地把握教程的重点和难点。

鉴于各院校的实际情况不同,对该教程的使用情况也不尽相同。《商务英语英汉翻译教程自学手册》是我们在收集了该教程使用反馈情况的基础上编写而成的。编写的基本原则是:在便于教学的同时,便于学生课后自学。因此,《商务英语英汉翻译教程自学手册》以教程内容为基本框架,对教程各主要章节中的要点和难点作进一步的解析和说明。每章基本由“本章主要语言点讲解”、“本章翻译技巧总结与拓展”、“课后练习解析”和“本章建议阅读书目”等四个部分组成。

“本章主要语言点讲解”主要针对教程例句中对学生来说相对较难或易于被误解的语言点进行解释,意在帮助学生更好地把握难点。

“本章翻译技巧总结与拓展”是对教程中所介绍的各种翻译方法和技巧作进一步的补充说明,以便学生更好地认识、掌握相关的翻译方法和技巧。

“课后练习解析”是对教程所附练习参考答案的讲解,目的在于让学生通过练习,不仅得到答案,而且进一步理解采用相关翻译方法和技巧的原因。

“本章建议阅读书目”旨在让学生根据自身情况,深入了解相关专题的内容,拓宽视野。

由于教程中各章特点不同,有的章节(如第三章、第八章、第九章和第十章)没有完全按此结构编写,而是根据这些章节的内容特点,采用不同的视点,着重介绍了相关的知识要点。由于教程的第一章“翻译概论”和第十四章“实用商务翻译例析”分别以理论介绍和译例分析为重点,因此不再配编相应的辅导内容。

《商务英语英汉翻译教程自学手册》由四位老师共同完成,具体分工为:

第二章、第五章、第六章由朱天文编写;

第三章、第七章、第九章、第十一章、第十三章由潘红编写;

第四章、第十二章由徐朝晖编写;

第八章、第十章由方笑君编写。

潘红对全书内容进行了调整和统一,并对有些章节做了必要的修改和补充。

鉴于我们学识水平有限,书中疏漏和错误在所难免,敬请读者不吝赐教。

潘 红

2005年5月6日于榕城



◎责任编辑 一文

吴丹

◎封面设计 张健

◎版式设计 张瑞文

◎责任校对 张丽珠

# 目 录

---

1. 第二章辅导	商务语篇的文体与翻译 .....	( 1 )
2. 第三章辅导	英汉文化与商务翻译 .....	( 8 )
3. 第四章辅导	英汉词语对比与翻译 .....	( 15 )
4. 第五章辅导	英汉句法对比与翻译 .....	( 25 )
5. 第六章辅导	英汉语篇的衔接与翻译 .....	( 33 )
6. 第七章辅导	英汉语篇的连贯与翻译 .....	( 39 )
7. 第八章辅导	商标、商号的翻译 .....	( 51 )
8. 第九章辅导	英语广告的翻译 .....	( 59 )
9. 第十章辅导	商务名片的翻译 .....	( 69 )
10. 第十一章辅导	商务信函的翻译 .....	( 74 )
11. 第十二章辅导	商品说明书的翻译 .....	( 83 )
12. 第十三章辅导	商务法律文献的翻译 .....	( 93 )
参考书目	.....	( 102 )

## 第二章辅导 商务语篇的文体和翻译

### 一、本章主要语言点讲解

1. P. 21 例(1): ... the right to apply a late payment charge of one and one-half percent per month.

to apply a late payment charge of one and one-half percent per month 是 the right 的后置定语,译文应调整顺序译为“每月获得 1.5% 延付费的权利”。

2. P. 21 例(2): ... any payment under the Contract or under the Notes. ... such Interested Period shall end on the last Banking Day of such month.

under the Contract or under the Notes 是作 any payment 的后置定语,译文应调整顺序译为“凡依据本合同或本票据的应付款项”。

Banking Day: 银行营业日。

3. P. 22 例(5): ... ABC Company put the original EBP on the market a year ago, but we have since developed an improved model which we believe will be a big seller in both China and the U. S.

which we believe will be a big seller in both China and the U. S. 是一个定语从句,用来修饰先行词 model,翻译时可以作分句处理;而句中的 since 与之前提到的 a year ago 相照应,故根据上下文可译为“之后”。这样该句可译为:“一年以前,我们公司在市场上推出了 EBP,之后我们又开发出一种改良型机种。我们相信,这一新机种在中国和美国将会非常畅销。”

4. P. 28 例(4): ... MFN treatment is extended. ...

MFN: 最惠国, most favored nation 的首字母缩略语。

5. P. 28 例(5): ... we have to lodge claims with you. ...

lodge claims: 提出索赔要求。lodge 意为“正式提出(要求、意见等)”。如:

lodge protest 提出抗议

lodge complaint 抱怨

6. P. 29 例(3): 为一个并列复合句,第一层关系是主句与定语从句的关系,从句由 whereby 引导,第二层关系是定语从句中含有的由 and 所连接的并列句。

7. P. 31 例(5): Please give us a definite reply at your earliest convenience .  
at your earliest convenience:是商务书信末尾常见的词组,意思是“在您方便时尽早”。

8. P. 31 例(6): We hope... you are able to conclude the contract ...  
to conclude the contract:签订合同。这里 conclude 是“缔结,达成,做成”之意。如:

conclude a treaty 缔结条约

conclude an agreement with sb. 与某人达成一笔协议

conclude a sale 做成一笔买卖

9. P. 32 例(7): We have received your quotation No. TY768 but regret to find the price irrelevant to current market trend... and pay a good price for it.

quotation: n. 报价

irrelevant to current market trend:与市场走势不符。

pay a good price:以较高的价格购买。

把 a good price 翻译成“较高价格”的原因是:在一般语境中通常会把 pay a good price 译为“以优惠(较低)价格买入”,而把 sell something at a good price 译为“以较高价格卖出”。但是在这里 FH 公司的目的是不惜高价尽可能多地收购来自中国的原材料,因而我们分析时不能套用买方一般喜欢低价买入的心理。可见任何语义都是在一定的语境中产生的。

10. P. 33 例(1): ... Whether your taste be a country manor estate or a penthouse in the sky ...

manor estate: 乡村大宅第

penthouse: n. 顶屋

## 二、本章翻译技巧总结与拓展

### (一) 商务英语的词汇特征及其翻译

商务英语由日常用语和专业术语两部分组成,翻译时尤其要注意。

1. 要辨别所译词汇是在一般意义上使用的,还是在专业意义上使用的。例如,以下划线词的词义有着商务英语的专业意义,而不是日常英语中的一般含义:

(1) Without prejudice to any rights which exist under the applicable laws or under the Subcontract, the Contractor shall be entitled to withhold or defer payment of all or part of any sums otherwise due by the Contractor to the Subcontractor.

译文:在不影响按适用法律或分包合同享有任何权利的情况下,总包商有权扣留或暂缓支付总包商应付给分包商的全部或部分到期金额。

prejudice 在一般文体中常作“偏见”解,在商务文体中,词组 without prejudice to 的意思为“对……不造成损害”、“对……不造成影响”。

(2) The WTO shall provide the common institutional framework for the conduct of trade relations among its Members in matters related to the agreement and associated legal instruments included in the annexes to this Agreement.

译文:WTO 应对涉及本协定附件中各项协议以及与其有联系的法律文件的问题,为处理成员方之间的贸易关系提供普遍适用的体制框架。

instrument 这里意思为“文书、文件”,在其他文体中, instrument 一词会根据不同搭配产生不同的语义。如:

musical instrument 乐器

medical instrument 医疗器械

instrument for the expression of thought 表达思想的手段

(3) Any violator of this law shall, upon the merits of the case, be warned or fined by the competent environmental protection department or the navigation administration of the competent communications departments for any of the following...

译文:违反本法规定,有下列行为之一的,环境保护职能部门或者交通部门的航政职能机关可以根据不同情节,给予警告或者处以罚款……

competent 在法律文体中最常见的意思是“具有法定资格的”,而它在一般文体中的意思为“有能力的,能胜任的,合格的”。如:

a competent teacher 称职的教师

a competent piece of work 合格的作品

2. 同样是在商务语篇中,由于搭配不同,同一个词产生的词义也会有很大不同,参见本教程第四章第三节。

3. 常见商务英语词汇缩略语补充:

ad. (advert) advertisement 广告

afmd aforementioned 前面提到的

AGM annual general meeting 年度股东大会

ASAP as soon as possible 尽快

ATM automatic teller machine 自动取款机

BBS bulletin board system 电子公告栏系统

CD certificate of deposit 存款单

CEO chief executive officer 首席执行官

- CFO chief finance officer 首席财务官, 财务主管  
CI corporate image 企业形象  
C. I. F. cost, insurance and freight 成本、保险费加运费、到岸价  
C2C customer to customer 消费者对消费者(电子商务用语)  
CV curriculum vitae 履历表  
GM general manager 总经理  
GNP Gross National Product 国民生产总值  
HO head office 总公司  
HR human resources 人力资源  
IMF International Monetary Fund 国际货币基金会  
IT information technology 信息技术  
MFN most-favored-nation 最惠国的(现通常称“正常贸易关系”)  
OA office automation 办公自动化  
OTC over-the-counter 非处方(药)  
OTC over-the-counter (外汇、证券)场外交易市场, 店头交易  
PA personal assistant 私人助理, 也作 P. A.  
SOHO small office, home office 家庭办公室, 家庭企业  
VAT Value Added Tax 增值税

## (二) 商务英语的句法特征

参照教程对商务英语句法特征的叙述, 试翻译下列句子, 注意它们在句法方面的文体特征:

例(1): Consider the purpose of your report: who is it for, why does he/she want it, how will he/she use it?

译文: 考虑写报告的目的: 报告将送交给谁? 阅读者为何需要这份报告? 阅读者将如何使用这份报告? (注意表达的简洁, 英汉语在代词方面处理的不同。)

例(2): Thank you very much for your order for two PB 5,000 vessels with stainless steel anchors.

译文: 收到贵方订购两艘带不锈钢船锚 PB 5,000 船只的订单, 深表感谢。(注意商务信件文体的庄重、简洁、明确等特点。)

例(3): Before accepting the WTO Agreement participants which are not contracting parties to the General Agreement on Tariffs and Trade must first have concluded negotiations for the accession to the General Agreement and become contracting parties thereto.

译文:在接受 WTO 协定前,不是关税与贸易总协定缔约方的参加方,应首先完成其加入总协定的谈判以成为缔约方。(注意合同文体的严密性、准确性。)

### (三) 英汉表达顺序的差异

教程 P. 34 的例(2) We'd appreciate it if you could sell it to us for \$1,200 per unit. 英语原文的表达顺序是先结果后假设,而汉语译文的表达顺序则是先假设后结果。由于汉英思维习惯不同导致了汉英句子表达顺序的差异,具体请参见教程第五章的第二节和第三节。

## 三、课后练习解析

### (一) 思考题参考答案

1. 什么是语篇? 根据语篇的功能,语篇可作怎样的分类?

根据胡壮麟先生对语篇的定义,语篇可以广义地理解为:“既包括话语(discourse),也包括篇章(text)。它可以是一个词……它可以是一个短语或词组……它可以是一个小句……它可以是一副对联、一首小诗、一篇散文、一则日记、一部小说(三部曲或其中的章节)……它可以是一句口号、一支歌曲、一次对话、一场口角、一次长达两三小时的讲演……”总之,这里的语篇是“指任何不完全受句子语法约束的在一定语境下表示完整语义的自然语言。”

2. 商务语篇有哪些类型? 不同类型的语篇有哪些特征,翻译时应注意什么?

语篇的分类:英国翻译理论家纽马克(Peter Newmark)根据不同的内容和文体,将语篇分为表达功能(expressive function)、信息功能(informative function)和呼唤功能(vocative function),并为不同的语篇类型提出相应的翻译策略和方法。

纽马克指出,在表达功能为主的文本中,如文学作品、私人信件、自传、散文等,其核心是表情达意,作者独特的语言形式和内容应视为同等重要,翻译时主要应采用语义翻译为主的方法,即以原文的词汇和句法结构为中心,追求词义上的细微差别,使译文尽可能贴近原文,译者不仅不允许对原文进行修饰和修正,而且必须尽可能以词、短语和分句作为基本翻译单位。以信息功能为主的文本包括非文学作品、教科书、学术论文、报刊文章等,其核心是语言之外的现实世界,翻译时主要应采用交际翻译的方法,注重再现原文的要旨,以读者为中心,重视译文的社会影响和价值,语言以读者能否接受为标准,强调语言自然、流畅、简明,合乎社会规范,并尽可能以句子或段落作为翻译的基本单位。以呼唤功能为主的文本,其核心是“号召读者去行动、去思考、去感受”,如通知、指示、宣传广告、商务广告等,翻译时也应采用交际翻译的方法,注重译文的呼唤功能和社会影响。当然一个语篇可能具有一种功能,或者同时具有两种或三种功能。翻译

时要把这一因素考虑进去。

### 3. 简述商务语篇的结构模式。

商务语篇的结构模式主要可分为:(1)直接表述模式,即对商务活动中的相关事务直接进行陈述,提出自己的需求和主张。这种语篇常见于商务信函、商务合同中。(2)间接表述模式,即对商务活动中的相关事务进行委婉的陈述,提出自己的要求和主张。这种语篇常见于退货、拒绝贷款等文件中。(3)问题—解决模式,即对商务活动中的相关事务先提出问题,而后再提出解决的办法或方案。这种语篇模式常见于广告、商务信函等语篇类型中。(4)主张—一反主张模式,这种语篇模式常见于还盘、反还盘等商务信函中,通常先陈述对方的观点,然后再陈述己方的观点,并说明理由。(5)解析模式,即对商务活动中的相关事务进行分解,逐个加以详细陈述的语篇模式,常见于购销合同、求职信、个人简历等文本中。

### 4. 试列表说明商务英语在词汇、句法和语篇层面上的文体特征。

(1)商务英语的主要词汇特征:首先,商务英语语言由日常用语和专业用语两部分构成。专业用语包括专业术语、专有名词和套语。其次,商务英语中有些词由于搭配的变化,意思也不相同。此外,为了交流的简便、快捷、高效,商务英语中还大量使用缩略语。

(2)商务英语的句法特征:商务英语句法从整体上讲,呈现两种截然相反的文体特征。一方面,随着时代的发展,生活节奏的加快,商务英语日趋口语化、简单化,表现在语言结构上,就是简单句、并列句甚至省略句的使用愈来愈多。另一方面,一些商务文本的法律属性,如商务合同,又决定了商务英语语言严密性、准确性的特征,表现在语言结构上就是大量使用长句、复合句、并列复合句等句式,以及被动句、倒装句和含有较长插入语、同位语、介词短语等的特殊句型。

(3)商务英语的语篇具有完整、简洁、具体、正确、清晰、礼貌和体谅等七大特征。

### 5. 如何理解商务英语翻译的得体性?怎样才能做到译文的得体?

在商务英语翻译中,“得体”主要指译文的语体应当与原文的语体保持一致,同时译文的语言和行文方式也必须符合商务语篇的语言特征和行文方式。能否做到这一点,直接关系到商务活动的交际效果。要做到译文得体,必须注意以下几个方面:(1)明确原文用词的语体,用相应语体的词语进行翻译;(2)明确原文句子结构的文体特征,用具有相同功能的译文句式进行翻译;(3)明确原文的结构模式和行文方式,并用译入语的对应模式和方式进行翻译;(4)明确原文的交际目的和交际双方的关系。



**(二) 将下列句子译成汉语,注意商务文体的得体性**

1. 原文中的名词 *dissolution* 在翻译时转化为汉语的动词“解散”, *premises* 在本句中作“办公地点”解;“*outstanding*”意为“剩余的”; *office* 在此句中则作为动词,意为“选定办公地点”。考虑到该句文体的正式性,译文句尾用“特请知照”来翻译原文的 We have the honour to inform you.

译文:本公司已宣告解散。原址房屋已经出租,为清理旧收支账款,现于 T 街 10 号设立办事处,特请知照。

2. 原文中的“*do not tempt us*”原为“不吸引我们”的意思,可以用视点转换法译为“令人难以接受”; *we can accept* 是修饰 *the very lowest price* 的定语从句,需将定语前置译为“易于接受的最优惠价格”;在本句中“*wire*”的意思为“电告”。

译文:贵方的样品与报价实在令人难以接受;如告知易于接受的最优惠价格,我方将电告订购与否。

3. *bill of lading* 为商务术语,意为“提单”。*and that if* 起着连接上下文的作用,译文之所以将它们省略不译,是符合汉语“意合”的特点,汉语句子前后的关系可以通过“意会”实现,同时省略这些字眼,也符合商务文体“简洁”的特点。

译文:我们尚未收到贵公司所寄的提单及发票,若贵公司曾在来函中附上此类文件,恐怕是信件误投了。

**四、本章建议阅读书目**

1. 陈小慰编著,《新编剑桥商务英语难词解译》,北京:经济科学出版社,2002
2. 江前良等,《涉外经济合同范本》,北京:法律出版社,1996
3. 柯平,《对比语言学》,南京:南京师范大学出版社,1999
4. 秦秀白,《英语语体和文体要略》,上海:上海外语教育出版社,2002
5. 徐有志,《现代英语文体学》,开封:河南大学出版社,1992