

外经贸版

国际商务英语系列

商务英语翻译教程

A TEXTBOOK OF ENGLISH-CHINESE
TRANSLATION FOR INTERNATIONAL BUSINESS

马会娟 编著



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS



外经贸版国际商务英语系列

商务英语翻译教程

A Textbook of English-Chinese Translation
for International Business

马会娟 编著

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商务英语翻译教程 / 马会娟编著. —北京: 中国商务出版社, 2004. 7

(外经贸版国际商务英语系列)

ISBN 7-80181-252-2

I. 商... II. 马... III. 商务—英语—翻译—教材

IV. H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 064534 号

外经贸版国际商务英语系列
商务英语翻译教程
A Textbook of English-Chinese
Translation for International Business
马会娟 编著
中国商务出版社出版
(原中国对外经济贸易出版社)
(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
E-mail: cctpress@cctpress.com

新华书店北京发行所发行
山东高青印刷厂印刷
850 × 1168 毫米 32 开本
8.375 印张 217 千字
2004 年 8 月第 1 版
2004 年 8 月第 1 次印刷
印数: 5000 册
ISBN 7-80181-252-2
G. 128
定价: 16.00 元



前 言

近年来我一直承担北京外国语大学国际商学院高年级商务英语翻译必修课的教学工作,讲授翻译理论、翻译技巧和方法。由于该课充分利用了北外商学院的优势(学生既有商务背景,又有语言优势),使学生到用人单位后可胜任对外贸易翻译任务,该课颇受学生欢迎。然而,由于现有少数商务类教材都不适合翻译教学,为了取得好的教学效果,我们翻译课型组集体编写了授课所用的翻译讲义。本教程的编写材料有相当一部分就是来自这些讲义,里面不仅有各位翻译课老师的辛苦,也有同学们对该课的积极性反馈。该教程的出版有助于解决商务翻译课没有合适教材的问题。

全书由上、下篇组成:上篇结合翻译练习,着重讲解基本的翻译技能;下篇重点讲述常见的各类商务文体翻译的原则和方法。本书共有 19 章,供两学期之用。使学生通过两学期的系统学习,能够对翻译的基本理论有一定的感性认识,掌握常用的翻译技巧,较为熟练地从事各类商务文体的翻译。教程摒弃了传统翻译教学中以语法为框架、以单个句子讲解为基准的编写方式,采用了以讲解基本翻译技巧、语篇翻译练习为主的编写原则。

本书充分考虑了翻译教学的实际需要。每章开始部分都有一段导入练习,或为修改译文、对照阅读,或为译文比较,启发学生思考本章要讲授的内容,突出每章所要讲授的重点。正文是翻译技巧和翻译知识讲解,老师可以根据本章内容集中讲授某一翻译技巧,因课堂时间有限未能讲完的内容也可以由学生课下自己学习掌握。最后是针对每章所授的翻译技巧和知识而设计的翻译练习,使学生在练习中逐步掌握课堂所传授的内容。为了取得更好

的教学效果,老师也可以在讲授每章的内容之前,提前让学生做相应的练习。

本书的第二个特点是翻译题材广泛,理论和技巧兼顾,练习难度适当。上篇的翻译选材并不局限于商务方面,而是以生活中常见的短文为主;下篇主要是专业性较强的商务类题材。这样做的原因可以用北外商学院最初所开设的笔译课与目前的商务翻译课的关系来解释。从理论上来说,笔译课的范围比较广,可以涉及各类题材、体裁的翻译素材;商务翻译课的范围相比而言就要小得多,因为它要限定在商务类体裁。但是,学生如果在上商务翻译课之前没有或很少接触过翻译,一上来就做商务方面的翻译材料效果不会很好。因为商务方面的素材大多都是 Business is business, 针对性强,实用性为主,学生对翻译的内容不容易感兴趣。对外经济贸易大学的李正中教授在《国际经贸英汉翻译》的前言中曾非常中肯地指出:“经贸英汉翻译实际上是英汉翻译这个科目的一个组成部分,除了其中的专业词汇、某些特殊的表达方法以及某些专用的文体风格之外,在总的翻译标准与要求方面,国际商业英语的翻译与一般的英汉翻译是一致的,即译文必须‘忠实’和‘通顺’。因此,掌握了英汉翻译的一般理论和技巧,在从事国际商业英语的翻译工作时,也就可以触类旁通,举一反三。”我们非常同意这一观点。基于此,我们在授课时间有限的情况下(一周2个课时),对商务翻译课作了以下安排:第一学期(上篇的内容)以有目的、有针对性地讲解翻译技巧为主。在学生对翻译有了一定的感性认识,并掌握了一定的翻译技巧的基础上,第二学期(下篇的内容)集中于商务翻译,包括商标、商务广告、商务信函、商务合同、商务报刊、商务案例以及商务应用文的翻译。由于有了上篇所传授的基础知识,下篇所授内容与学生的专业又紧密相连,学生觉得学以致用,就容易调动学生课上参与和课下做作业的热情。

本书的第三个特点是翻译内容具有时代感,针对性强。为了调动学生的学习兴趣,把技巧讲解得深入、透彻,上篇每章后面的

翻译练习选材广泛,主要是内容健康、时代性强、富有知识性和趣味性、又比较贴近生活的短小文章(500~1 000字不等)。另外,每章的设计还考虑到了教学内容和练习的针对性(比如,针对词语的翻译技巧或针对定语从句的翻译技巧),避免了学生漫无目的地做练习和老师千篇一律地讲解作业这一模式,使学生对各种类型的翻译技巧有所了解,并在练习中进一步加强认识。下篇所讲授的内容除了一般商务英语翻译教材中所有的商务广告、商务信函和商务合同以外,还根据时代的要求增加了商务报刊文章的翻译、商务案例的翻译和商务应用文的翻译,以培养适应我国经济快速发展所要求的复合型人才。

本书由北京外国语大学中国外语教育研究中心兼职研究员马会娟总体设计并编写(此项研究得到该中心资助),其中第二章、第五章、第十五章由彭萍老师编写,第六章和第七章由管兴忠老师编写。我的学生帮助校改了本书。南开大学翻译系的温秀颖博士和中国商务出版社的吴小京老师促成了本书的早日出版。在此作者表示真挚的感谢!

马会娟

2004年5月7日

目 录

上篇 翻译技巧与方法

第一章 绪论:翻译的基本理论	(1)
一、修改译文	(1)
二、翻译的基本理论	(2)
三、翻译练习	(12)
第二章 词语的翻译	(14)
一、对照阅读	(14)
二、技巧学习:词语的翻译.....	(15)
三、翻译练习	(22)
第三章 习语的翻译	(24)
一、对读赏析	(24)
二、技巧学习:习语的翻译.....	(25)
三、翻译练习	(32)
第四章 英汉语句对比	(34)
一、译文赏析	(34)
二、技巧学习:英汉语句对比.....	(35)
三、翻译练习	(44)
第五章 定语从句的翻译	(46)
一、对照阅读	(46)
二、技巧学习:定语从句的翻译.....	(47)
三、翻译练习	(55)

第六章 长句的翻译 (英译汉)	(57)
一、译文赏析	(57)
二、技巧学习:长句的翻译(英译汉)	(58)
三、翻译练习	(67)
第七章 长句的翻译(汉译英)	(70)
一、对照阅读	(70)
二、技巧学习:长句的翻译(汉译英)	(71)
三、翻译练习	(77)
第八章 语气的翻译	(79)
一、修改译文	(79)
二、技巧学习:语气的翻译.....	(80)
三、翻译练习	(87)
第九章 语境与翻译	(89)
一、对照阅读	(89)
二、技巧学习:语境与翻译.....	(90)
三、翻译练习	(98)
第十章 修辞与翻译	(102)
一、比较译文.....	(102)
二、技巧学习:修辞与翻译	(103)
三、翻译练习.....	(111)
第十一章 文化与翻译	(114)
一、修改译文.....	(114)
二、技巧学习:文化与翻译	(115)
三、翻译练习.....	(124)

下篇 各类商务文体的翻译

第十二章 商务翻译概论	(127)
一、修改译文.....	(127)

二、商务英语的翻译特点·····	(128)
三、翻译练习·····	(135)
第十三章 商标的翻译 ·····	(137)
一、对照阅读·····	(137)
二、商标词的构成及命名原则·····	(137)
三、商标翻译的原则和方法·····	(140)
四、商标翻译应注意的问题·····	(145)
五、翻译练习·····	(146)
第十四章 商务广告的翻译 ·····	(148)
一、译文赏析·····	(148)
二、商务广告的构成及语言特点·····	(150)
三、商务广告翻译的原则和方法·····	(153)
四、商务广告英译应注意的问题·····	(160)
五、翻译练习·····	(166)
第十五章 商务信函的翻译 ·····	(169)
一、对照阅读·····	(169)
二、商务信函的结构、种类及语言特点·····	(171)
三、商务信函的翻译要求·····	(177)
四、商务信函的摘译和译写·····	(184)
五、翻译练习·····	(187)
第十六章 涉外合同的翻译 ·····	(196)
一、修改译文·····	(196)
二、涉外合同的种类、结构及语言特点·····	(197)
三、涉外合同翻译的标准和原则·····	(203)
四、填制合同的译写·····	(211)
五、翻译练习·····	(214)
第十七章 商务报刊文章的翻译 ·····	(221)
一、对照阅读·····	(221)
二、商务报刊文章的语言特点·····	(222)

三、商务报刊文章的翻译要点.....	(224)
四、翻译练习.....	(229)
第十八章 商务案例的翻译	(232)
一、修改译文.....	(232)
二、商务案例的翻译原则和标准.....	(233)
三、商务案例翻译中的逻辑调整.....	(234)
四、翻译练习.....	(240)
第十九章 商务应用文的翻译	(243)
一、比较译文.....	(243)
二、商务应用文的译写原则.....	(244)
三、翻译练习.....	(253)
参考书目	(256)

上篇 翻译技巧与方法

第一章 绪论：翻译的基本理论

一、修改译文

1. 仔细阅读原文和译文,你能发现译文有什么问题吗?
2. 有人认为译文有十多处错误,找出这些错误并修改译文。

原文:

Between two tall gateposts of roughhewn stone (the gate itself having fallen from its hinges at some unknown epoch) we beheld the gray front of the old parsonage terminating the vista of an avenue of black ash trees. It was now a twelvemonth since the funeral procession of the venerable clergyman, its last inhabitant, had turned from that gateway towards the village burying-ground. The wheel-track leading to the door, as well as the whole breadth of the avenue, was almost overgrown with grass, affording dainty mouthfuls to two or three vagrant cows and an old white horse who had his own living to pick up along the roadside... (*Mosses from an Old Manse by Nathaniel Hawthorne.*)

译文：

一条大路，两旁白蜡树成林，路尽头可以望见牧师旧宅的灰色门前，路口园门的门拱已不知在哪一年掉下来了，可是两座粗石雕成的门柱还巍然矗立着。旧宅的故主是位德高望重的牧师，现已不在人世，一年前，他的灵柩从园门里迁出，移向村中的公墓，也有不少人执绋随行。园门里的林阴大路和宅前的马车道，杂草蔓生，偶尔有两三只乌鸦飞来，随意啄食，在路旁觅食的那匹老白马，也可以在这里吃到几口可口的美餐。（夏济安译《古屋杂忆》）

二、翻译的基本理论

初学翻译者对于基本翻译理论的学习不甚重视，认为只靠大量的笔译实践就能提高翻译能力。但大量事实证明，忽视基本的理论学习，会走许多弯路；而只有理论和实践相结合，才有事半功倍之效。因此，初学翻译者在从事翻译之前有必要对翻译的性质、翻译的原则和标准、翻译的方法以及翻译的过程有一个正确的认识。

1. 翻译的性质

首先，什么是翻译呢？翻译是一种思想交流过程，它能使通晓不同语言的人通过了解原文所包含的信息来交流思想。美国翻译理论家奈达认为翻译是“用最切近而又最自然的对等语再现原语的信息，首先是意义，其次是文体”。也就是说，翻译要以自然、地道的译入语把另一种语言所表达的内容以切合原文的文体准确而完整地重新表达出来。

2. 翻译的原则和标准

翻译是把一种语言所表达的内容用另一种语言准确地表达出来。为了使不通晓原语的读者能够看得明白，译文表达还要清楚。因此，翻译的原则和标准应当是忠实和通顺。“忠实”主要是指译者要准确地表达原作者的意思；“通顺”是指译文语言要通顺易懂，便于译文读者的理解和接受。好的翻译都应该达到这两个基

本要求。下面,我们结合某风险投资公司的中译文中的一些译例来具体分析一下什么是好的翻译。为了更好地说明问题,我们将重点分析一下翻译中存在着哪些问题。

(1) 误译、错译

翻译中出现的误译和错译,主要有两种原因造成:一是由于译者不理解原文,二是由疏忽所致。

例 1: This section (approx 2 pages) also should refer to company structure and briefly profile the leaders and their career histories including their contacts with other companies and with professional bodies.

译文:这一部分(大约 2 页)也应该提及公司的组织结构,简要介绍公司领导和他们的事业履历(包括他们和其他公司或专业机构所签的合同)。

分析:一般说来,投资公司向其他公司投资之前,要求对方介绍其组织结构、领导及其履历等情况都在情理之中,但要求对方提供他们和别的公司或专业机构所签的合同却似乎不怎么合理。对照原文,我们可以发现原来是译者混淆了 contact 和 contract。正确的译文应为“包括他们和其他公司或专业团体的联系”。

例 2: When they are looking for venture capital, it's up to the entrepreneurs to convince their would-be equity partners (over about five pages) that they have planned for liquidity and profit for the next three to five years.

译文:当企业家们寻找风险资金时,是否能说服那些潜在的投资商(5 页以上)全靠他们的个人能力。他们必须说明自己公司已经制定好今后 3 至 5 年内的清算目标和盈利目标。

分析:核对原文,可以发现译文此处混淆了 liquidity 和 liquidation。liquidation 是清算,而 liquidity 应是流动资产。

好的翻译拒绝误译和错译。译者如果对翻译的原则有足够的重视,肯勤查字典,又能结合上下文来理解原文,这些错误是可以避免的。

(2) 漏译

漏译为翻译大忌,给人的感觉是译者工作态度不負責任、草率。漏译现象的存在影响整篇译稿的质量。

例3: They also need to know how potential customers can find about the product. . .

译文:他们也会想了解顾客对其产品的意见……

分析:原文为 potential customers(潜在顾客),译文却略 potential 一词而不译,虽一字之差,意思却大不相同。

例4: We are happy to consider investment at any development stage from seed through start up and introduction to the market to initial public offering.

译文:对于处在任何一个初期发展阶段的公司,不论是在刚刚起步,还是即将上市,我们都乐意给予考虑。

分析:原文谈的是公司发展初期的四个阶段: from seed through start up and introduction to the market to initial public offering; 译文却只有两个阶段“不论是在刚刚起步,还是即将上市”,漏译了“萌芽阶段”(seed)和“进入市场阶段”(introduction to the market)。

当然,译文中若出现整行、整段漏译的情况,问题就更为严重,反映了译者的翻译态度不够严谨,容易使人对整篇译文的质量产生怀疑。

(3) 随意增加原文未包含的信息

由于翻译牵涉到两种不同的语言,在一些情况下,为了更清楚无误地表达原文的意思,译者可以适当地添加一些原文字面虽无但深层却包含的信息。但是如果译者根据自己的主观意图,随意增添信息,不仅行文累赘、拖沓,而且违背了翻译的忠实性标准。

例5: We never consider ourselves to be sleeping partners.

译文:(在与其他公司合作时,)我们从不认为自己是一个“隐名合伙人”——只参加利润分配,而不参加企业管理。

分析:译文将“sleeping partners”译为“隐名合伙人”后,似乎怕人不懂,又添加了一个解释,“只参加利润分配,而不参加企业管理”。这样做有画蛇添足之嫌,因为商业圈内的人很少有不知道隐名合伙人的。

例6: To what extent can the company produce just-in-time?

译文: 公司必须考虑怎样才能生产出恰好能满足需求的产品数量,从而节省库存费用。

分析:将原文译为“公司必须考虑到怎样才能做到零库存”,已经明白易懂,完全没有必要把信息拉长为“才能生产出恰好能满足需求的产品数量,从而节省库存费用”。

(4) 翻译欠准确或者有歧异

翻译欠准确或译文易产生歧异表面看来似乎不是什么大问题,实际上却严重违背了翻译的基本原则:“准确传递原文的信息”。翻译中出现这种情况,原因主要有两种:一是,译者懂得原文的意思,却表达得不甚确切;二是,译者欠谨慎,没有看清原文的意思就匆忙下笔。

例7: This support can be as detailed as the writing of contracts, for example, looking at shareholder structure or analysing investment concepts. It can mean up-dating a company's development concept, help in improving a company's management or in modernizing its recruitment, marketing or distribution. It also means support in identifying new partners, in opening up international markets or in bringing the company to the point where it can go public or be sold.

译文: 公司提供的支持包括撰写合同、分析股东结构或投资理念等。这意味着更新一个公司的发展理念,使其经营或招聘机制更趋现代化,改善其市场营销和销售策略。此外,这一支持系统还意味着我们能协助客户在国际市场上找到新的合作伙伴,帮助他们上市或出售。

分析:将译文与原文相比,可以看出译文多处翻译不够准确。

比如,原文说的是公司的支持“as detailed as the writing of contracts”(提供的帮助就像撰写合同一样具体),而译文则是“包括撰写合同”;原文是“improving a company's management, modernizing its recruitment, marketing or distribution”(改善其经营管理,使其招聘机制、市场营销和销售更趋现代化),而译文则成了“使其经营或招聘机制更趋现代化,改善其市场营销和销售策略”;原文的“i-identifying new partners, opening up international markets”(寻找新的合作伙伴,开拓国际市场)在译文中却成了“协助客户在国际市场上找到新的合作伙伴”。这种似是而非的翻译,不仅使原文信息有所失真,而且极有可能误导译文读者,造成严重后果。

(5)好的翻译没有翻译腔

就英译汉来说,汉语表达要自然、地道、符合汉语的表达习惯。好的翻译没有翻译腔应是译者所遵循的一个基本原则。下面的译文就有些生硬牵强。

例8: (Currently we are working with 27 enterprises)and every year we are adding between ten and twenty investments to our client list.

译文:(目前,我公司正与27家企业进行合作,)而每年都有10至20个新的公司加入到我们的客户名单上。

分析:“加入到我们的客户名单上”与原文的“adding... to our client list”是逐字对应式的翻译。更为地道的汉语表达方式应该是(我公司)“每年都增加10至20个新的客户”。

例9: A company, formed in 1997, is a specialist in financing high-growth, high-tech companies.

译文:成立于1997年的A公司,是高增长、高科技公司融资领域的专家。

分析:若将译文的主干抽出来,便是“公司是……专家”,这样的表达在汉语中显然不够地道。汉语表达同样的概念时更为自然的表达方式是“A公司成立于1997年,是一家专门为高增长、高科

技公司提供融资服务的公司”。

(6) 术语不合商业惯例或者不统一

在商务翻译中,译者还应注意术语翻译应符合商业惯例,译名要统一。下面的例句反映了译者并未遵循这一原则。

例 10: Next, the participation agreements are negotiated and – if agreed – they are signed and certified by a lawyer.

译文: 然后,双方就公司参与企业管理的问题进行磋商,如果达成共识,就会在协议上签字,并由一名律师公证。

分析: 律师是不能公证的,只能见证合同的签署;公证是公证员的事。

再如, due diligence 在商务语篇中不应译为“适当尽职”而是“尽职调查”; option plan 应为“期权计划”而不是“职工购买股票计划”。

(7) 文白夹杂现象

商务文件是正式文体,译文应尽量避免口语化。例如:将“share transfer”译为“股票转手”就不如“股票转让”更为正式。再如,“……一个好的经营点子”,“光有口头上的声明还远远不够”,“公司上市还意味着它的合作搭档将获得盈利”中的“经营点子”、“光”、“合作搭档”等都是口语化的措辞,相对应的较为书面化的词语分别是“经营创意”、“仅仅”和“合作伙伴”。

通过上述译例评析,我们可以得出,好的翻译应该具备以下特点:第一,忠实于原文字词句的意义和整体风格。译文不增原文所无,不随便发挥;杜绝错译和漏译,特别是由粗心所致的错译和碰到生词就绕过去的有意漏译。此外,在准确传译原文意义的基础上,好的翻译还应忠实于原文的风格。第二,译文语言要通顺自然,没有翻译腔。奈达说过“好的翻译没有翻译腔”。傅雷也强调,“理想的译文仿佛是原作者的中文写作”。这都要求译者要有较高的语言表达能力。译者理解透了原文,却难以用恰当的译入语表达出来,这也难译出好文章。总之,翻译的标准应是既准确又