



普通高等教育“十五”国家级规划教材

BUSINESS ENGLISH

商务英语系列教材



Business

商务英语翻译 (英译汉)

English-Chinese Translation for International Business

总主编 陈苏东 陈建平

主 编 张新红 李 明

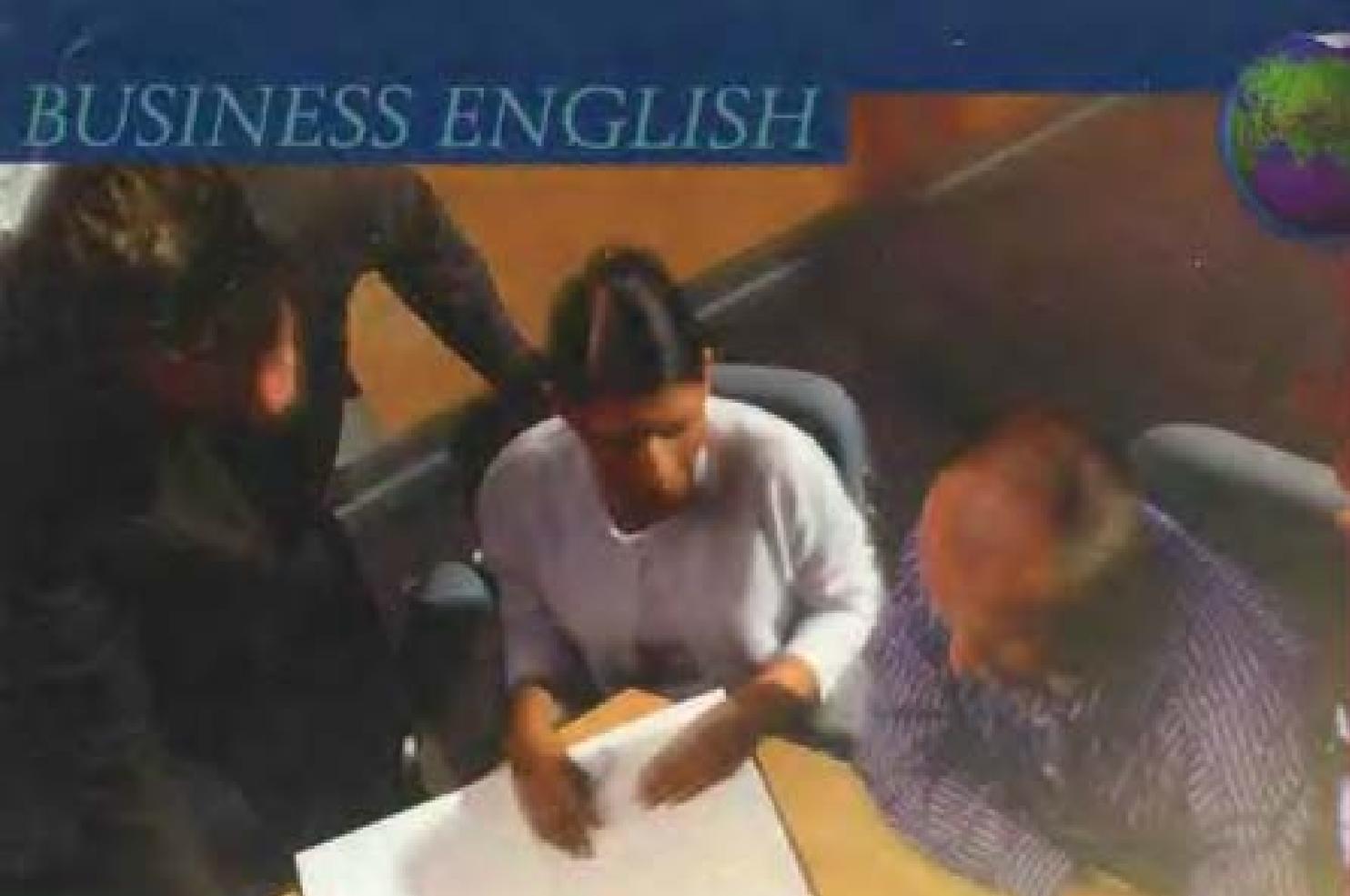
9-43



高等教育出版社

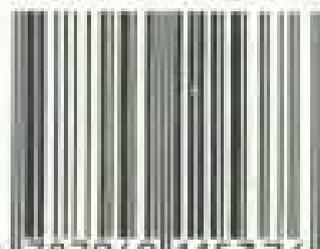


BUSINESS ENGLISH



Business

ISBN 7-04-011537-9



9 787040 115376 >

定价 23.60 元





274

普通高等教育“十五”国家级规划教材

1-13115 7-43
72.5

商务英语系列教材



商务英语翻译 (英译汉)

English-Chinese Translation for International Business



A1032257

总主编 陈苏东 陈建平
主 编 张新红 李 明
编 者 李 明 张新红 李克兴



高等教育出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

商务英语翻译: 英译汉 / 张新红等主编. — 北京: 高等教育出版社, 2003. 1

ISBN 7-04-011537-9

I. 商... II. 张... III. 商务-英语-翻译
IV. H315.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 107390 号

出版发行	高等教育出版社	购书热线	010-64054588
社 址	北京市东城区沙滩后街 55 号	免费咨询	800-810-0598
邮政编码	100009	网 址	http://www.hep.edu.cn
传 真	010-64014048		http://www.hep.com.cn
经 销	新华书店北京发行所		
印 刷	北京外文印刷厂		
开 本	787×960 1/16	版 次	2003 年 1 月第 1 版
印 张	17.25	印 次	2003 年 1 月第 1 次印刷
字 数	400 000	定 价	23.60 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究



总 序

改革开放的20年是中国经济高速发展并逐渐融入世界经济的20年。中国加入世界贸易组织是此进程的一个重要里程碑,必将进一步推动中国经济与世界经济的接轨与融合。经济日益全球化的趋势迫切需要我们培养一大批熟练掌握外语、通晓商务知识、熟悉国际商务环境、善于跨文化交际的国际型商务人才。

此类商务人才的成功培养涉及到诸多环节与因素,其中至关重要的是要有一套有助于实现此培养目标的、编写意图明确、针对性强、质量高的教材,因为教材是一切教学活动得以开展的基础与前提。目前涉及商务英语的教材不少,但在系统性、完整性以及语言技能与商务知识的有机结合上都多少存在着不足。

普通高等教育“十五”国家级规划教材——商务英语系列教材是高等教育出版社与在商务英语教学与研究领域起步早、阵容强的对外经济贸易大学、广东外语外贸大学、上海对外贸易学院、上海外国语大学、厦门大学、北京外国语大学、北京工业大学和湖南大学等单位联合推出的一套全新的商务英语系列教材。这套教材在编写设计时特别注意把握好商务活动主题的涵盖面、商务知识的系统性与完整性以及语言技能与商务知识的平衡,在体系上分为商务英语基础课程教材《商务英语听说》、《商务英语阅读》、《商务英语写作》、《商务英语翻译》等,和商务英语专业核心课程教材《工商导论》、《国际经济导论》、《国际贸易实务》等。每本教材自成体系,但整套教材又形成了有机的整体。另外,此套教材不是封闭系列,还将不断有新教材推出。

本套教材体现了编撰者努力将语言技能的训练与商务英语知识的介绍融为一体的编写理念,最终服务于复合型人才培养的目标。编撰者们不仅具有丰富的语言教学经验,而且具备商务活动的实践经验。有些作者本身就是经贸领域的专家学者,他们集教学经验、学术背景与专业经验于一身,有力地保证了这套系列教材的编撰质量。

本套教材在编撰过程中得到了高等教育出版社的大力支持,在此特致感谢。

陈苏东
2002年6月



前 言

“商务英语翻译”是一门为培养复合型涉外人才专门设置的高级翻译课程，主要面对国际商务管理、国际贸易、国际金融、国际经济法、国际旅游等专业方向的高校英语专业学生，以及辅修英语相关专业的高年级学生，旨在帮助他们利用文体分析法分析和识别各类商务语篇在遣词造句和文体规范等方面的典型特点，培养他们熟练使用各种翻译技巧对商务语言进行翻译操作的技能意识，最终提高他们准确规范地翻译各类商务英语语篇的实际操作能力。

讲授翻译课程，特别是各种应用翻译课程，需要充分考虑该课程的教学目标。近年来国内出版的翻译教材不可谓不多，这些翻译教材在提高学生的一般翻译能力方面无疑起到了很大的指导作用。但是要真正实现培养商务或法律等应用翻译能力的教学目标，需要有专门的翻译教材。本着这一目的，我们编写了这部商务英语汉译教材。其主要特点如下：

- 继承传统，努力创新，注重语篇翻译：本教材既重视对我国翻译教材编写传统的继承，又努力创新。本教材的中编主要结合商务英语例句来讲解翻译技巧，在讲解词、句层面翻译技巧的基础上，增加了系统功能语言学关于语篇的衔接与连贯技巧的讲解。下编则完全突破词、句层面而进入语篇层面，对商务信函、合同和广告等典型商务语篇的篇章结构、文体特点及翻译要点进行了比较全面的阐述。
- 观点、资料新：本教材在充分地调研最新相关文献的基础上编写而成，集中了国内外语言学家、翻译理论家和商务翻译研究者对商务英语在用词、用句和篇章程式等方面的特点及其翻译要点的最新研究成果和真知灼见，具有资料新颖、知识面广等特点。翻译是一门博大精深的综合性学科，它与语言诸学科、社会学、文化诸学科等的关系非常密切。因为，说到底，翻译是一种跨语言、跨文化、跨社会的交际活动。因此，在翻译课堂教学中融入语言学、社会学、文化学等领域的理论和研究成果，来阐释语言之间为何存在差异以及如何转换等，可以让学生真正理解语言之间的转换为什么既存在着可能性，又存在着局限性。本教材在这一方面下了较多的工夫。
- 例证恰当、充分：翻译技巧的讲解必须辅以恰当的例证，这样才能保证翻译技巧的习得；翻译技巧讲解要有血、有肉、有深度。本教材结合翻译技巧讲解和商务语篇翻译，提供了丰富的例证，并给予精当的分析。



- 注重英汉商务语言的对比：本教材注重对英汉两种商务语言的对比分析，这样不仅可以加深学生对商务英语规范的理解，而且可以在讲解翻译的过程中提高学生对汉语的领悟力和表达力。
- 配套练习丰富：翻译是一门实践性很强的课程，给学生提供适量、题材多样的翻译练习至关重要。本教材提供的翻译练习多是篇章翻译练习，题材多样，难易结合，并且都提供了参考译文，便于学生进行对照检查和自学。

本教材可供接受过英汉与汉英翻译基础训练的高年级学生一学期（4学时/周）或一学年（2学时/周）之用。

本教材由张新红博士和李明博士总体设计并编写，张新红博士负责全书的统稿工作。香港理工大学的李克兴博士参加了本教材第十九章的部分编写工作。

本教材从立项到完成都得到了许多同事和朋友的帮助与支持。在此，我们首先要向高等教育出版社外语分社刘援社长、白震坤和贾巍表示我们最真诚的感谢，没有他们的督促和鼓励，这本书到现在肯定无法完成；特别要感谢白震坤，他多次耐心催促、积极引导，并为本书的结构和撰写提出了许多具体而中肯的修改意见。我们感谢本套教材总主编之一、广东外语外贸大学校长陈建平教授，他热情鼓励本教材编写者并亲自审阅了部分书稿。我们还要感谢本套教材编委、广东外语外贸大学国际商务英语学院院长蔡芸教授和副院长赵军峰副教授对本教材编写所给予的支持和时间上的保障。

虽然许多作者最后都有如下说明，但我们这里的说明不是出于谦虚，而是出于绝对的真诚：由于编者研究不深、水平有限，加之时间仓促，错漏之处必定很多，还请各位专家多多指教。我们的联系方式如下：pragmatics@21cn.com。

编著者
于广州白云山下
2002年12月



目 录

上 篇 导 论	1
第一章 翻译的基本知识	2
第二章 商务英语和商务英语翻译	11
中 篇 商务英语翻译的技巧与方法	17
第三章 英汉翻译中的词语翻译	18
第四章 英汉翻译中的增词法与减词法	32
第五章 英汉翻译中的重复翻译法	45
第六章 英汉翻译中的词类转换法	54
第七章 英汉翻译中词义的引申	62
第八章 英汉翻译中“虚”与“实”的转化	75
第九章 英语句子中主语的翻译	82
第十章 英语从句的翻译	88
第十一章 英语被动语态句的翻译	101
第十二章 英语难句和长句的翻译	107
第十三章 语境对译文词义及句子意义的制约	115
第十四章 英汉语言的对比与翻译	123
第十五章 英语重形合与汉语重意合对比	131
下 篇 商务英语翻译与实务	139
第十六章 商务英语语篇的特点及其翻译要点	140
第十七章 涉外商务信函的翻译	159
第十八章 商务合同的翻译	187
第十九章 商务广告的翻译	216
练习参考答案	243
参考文献	259

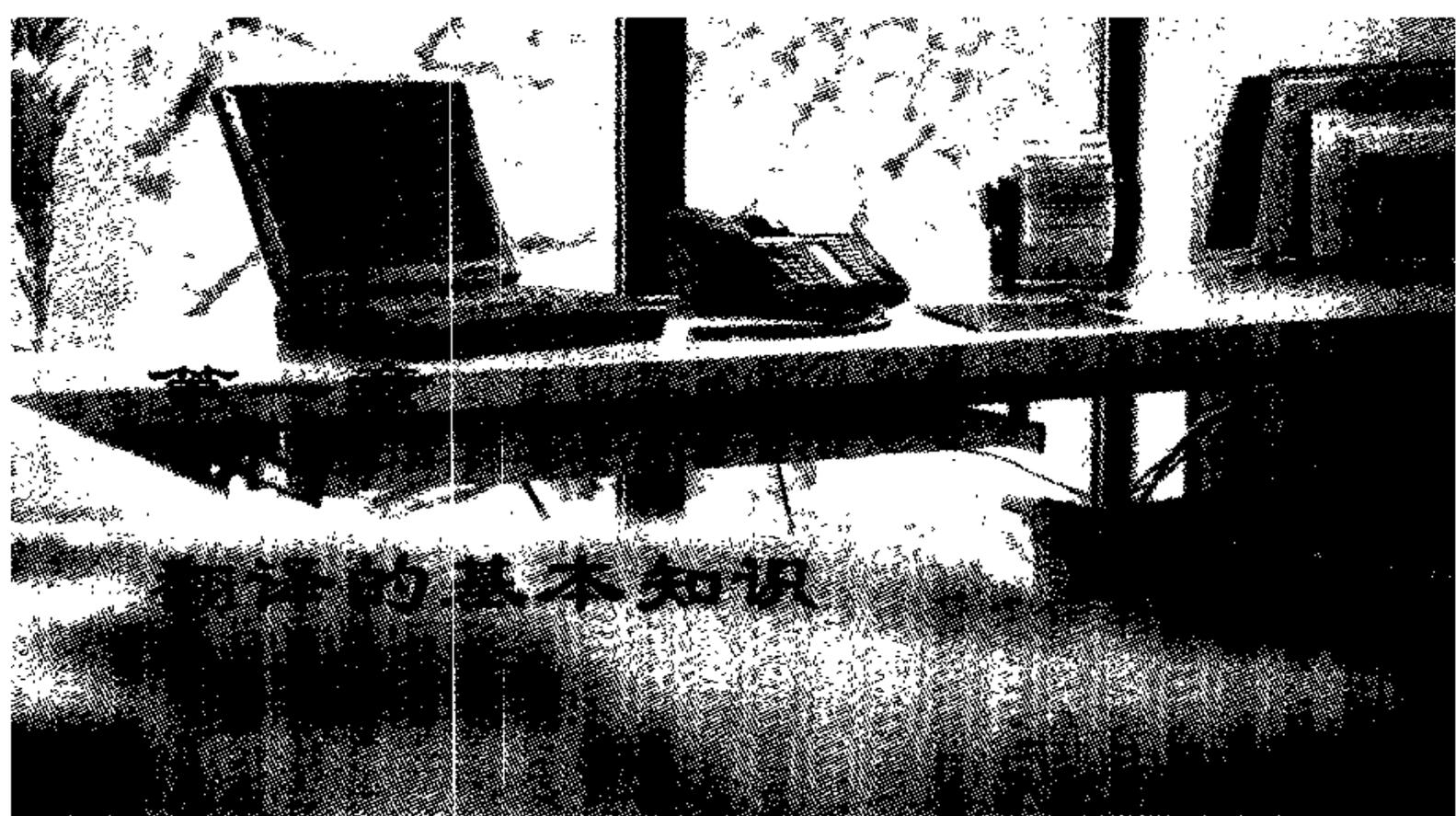


上 编

导论

翻译是一种跨语言、跨文化的信息与情感交流过程。它通过把一种语言（即原语）表达的信息用另一种语言（即译语）再现出来的方式帮助译语使用者了解原作者意欲传达的信息内容并获得与原语使用者大致相同的感受，以达到帮助操不同语言的交际者进行信息与情感交流的目的。





1.1 翻译的基本知识

本章主要介绍一些翻译的基本知识，而不打算过多地介入到当前关于翻译的各种论争之中。具体而言，我们的介绍仅限于对翻译的界定、标准、过程和方法的讨论，然后简要地介绍一下中国翻译史。

1.1.1 翻译的界定

翻译的历史可以说几乎同语言的历史一样古老。我们可以肯定地说，什么时候有了一个民族或部落同另一个民族或部落的接触，什么时候就有了翻译。西方自一世纪、中国自商周时期开始就有了跨语言翻译 (interlingual translation)。我们在这里所谈论的翻译实际上就是跨语言翻译。为了方便起见，我们使用翻译这一术语来指代跨语言翻译。

什么是翻译？《大英百科全书》将翻译定义为“将用一种语言或者一套语言符号所表达的内容用另一种语言或者一套语言符号进行转换的行为或过程”。卡特福德将其定义为“用一种等值的语言的文本材料去替换另一种语言的文本材料”。以上两种定义，尽管陈述形式不一样，但都是从翻译作为一种行为这一角度来界定的，而且其核心内



容是一致的。首先，翻译是一种行为或者过程。其次，翻译涉及到两种语言（或两套语言符号）或两种文本材料。第三，翻译的结果是一种语言被另一种语言所取代。第四，翻译是一种语言的内容而非形式被另外一种语言所替代或者是一种语言的文本材料被等值的另一种语言的文本材料所替换。

从功能和目的两方面讲，“翻译是思想交流的桥梁（使不懂原语的人，能通过译文而懂得体现在原文信息中作者的思想、意图、观点和所表达的思想感情）和接力（使原文信息能传播得更远，能传播到更多的人那里）。”（范仲英，1994:12）

因此，对于什么是翻译，我们认为有必要从更宏观的角度去进行界定。这里我们根据范仲英（1994:13）对翻译的界定提出以下定义：

翻译是一种跨语言、跨文化的信息与情感交流过程。它通过把一种语言（即原语）表达的信息用另一种语言（即译语）再现出来的方式帮助译语使用者了解原作者意欲传达的信息内容并获得与原语使用者大致相同的感受，以达到帮助操不同语言的交际者进行信息与情感交流的目的。

1.1.2 翻译的标准

对于翻译的标准，自1898年严复提出“信达雅”的翻译主张以来，人们一直讨论不断，争论不休，呈现出仁者见仁，智者见智的现象。但是，在各种声音出现的同时，我们发现，近一个多世纪以来，尽管对严复先生的“信达雅”的翻译标准褒者有之，贬者亦有之，但我国翻译界对这一翻译标准的论述，很少有人超出“信达雅”的范围。我们也认为，严复先生的翻译主张可以完全作为各种文本的翻译标准。

但正如王永泰(2002)先生所说的：“翻译标准不宜苛求全面统一，应视不同文体而定；若用‘信达雅’来衡量，则应有区别地有所侧重”。我们知道，文体大致可以分为两个大类：文艺性的和非文艺性的。前者主要包括小说、诗歌、戏剧等，后者则包括商务类、政论类、政府公文类、科技类、法律类等内容。前者属于艺术类，后者属于应用类。因此，这两大类之间，有着形式、性质、实用范围、对象等多方面的差异（即使是同类之间也有差异），因而在翻译过程中，“信达雅”的着力应该是有区别的。

毫无疑问，对于文学类作品的翻译，“信达雅”三者缺一不可。在这里，我们不打算深究文学类作品的翻译，而主要探讨商务英语文体的翻译。商务英语文体的涵盖面非常广泛，包括各种招商简介、商务广告、进出口业务文献、电子商务文献、外贸英语应用文、备忘录、会议记录、意向书、商务合同和协议书等。对于商务英语文体中的招商简介、商务广告等的翻译，“信”固然重要，“达”则更加重要，因为对这两种类型文体的翻译要“以‘达到最佳推介效果’为原则”（王永泰，2002）。“达”在这里的意思不仅仅是译文要“通顺明白”，还意味着译文要符合译入语的文化习俗以及译入语受众的可接受性等，这才是完整意义上的通达。对于进出口业务文献、电子商务文

献、外贸英语应用文、备忘录、会议记录、意向书、商务合同和协议书等的翻译，译文则既要忠实于原文（即“信”），又要明白晓畅（即“达”）和准确、简练。

因此，对于商务英语文体的翻译，“信达雅”的翻译标准可以依不同的文体而对这三个要素有所侧重。

1.1.3 翻译的过程

翻译的过程就是理解和表达的过程。换句话说，翻译的过程是由理解和表达两个阶段组成。有人认为，翻译还有一个校核阶段（华先发，2000:14）。但我们认为，校核实际上是对原文的再理解和对译文的再表达。

翻译是把一种语言（即原语）的信息用另一种语言（即译语）表达出来，使译文读者能得到原作者所表达的思想，得到与原文读者大致相同的感受。那么，翻译的关键首先在于充分理解原文所表达的信息，充分领略原文给译者带来的感受，接下来才是表达。充分理解了原文作者所表达的信息而不进行表达，称不上翻译。只有将理解同翻译联系起来才称得上翻译。在翻译过程的理解阶段中，如果译者曲解了原文作者所要表达的思想，就违背了“信”的翻译原则。但如果译者充分理解了原作者的思想，而在表达阶段，由于译入语的语言基本功问题以及翻译能力等问题而不能充分地传达出原作者的思想，则违背了“达”的翻译原则。由此可见，“理解”和“表达”相辅相成。只有充分理解了的信息才有可能被充分传达，不理解的东西不可能被充分表达出来；反过来，被充分传达出来的信息一定是被充分理解了的信息。

要做到理解正确和充分，译者必须能够从各种角度（比如句法分析法、语义分析法、语体分析法、语用分析法、语篇分析法、文化分析法等等）对原作进行深入细致的分析。对于理解了的信息要在译入语中正确、充分地表达出来，译者必须具有以下几个条件：1) 较高的译入语素养；2) 灵活的翻译技巧；3) 丰富的文化知识；4) 勤于苦练、勤于思考的学习精神；5) 善于总结前人和自己的翻译经验；6) 严谨、细致、求实的工作作风。

1.1.4 翻译的方法：关于直译与意译

美国著名翻译理论家奈达曾经说过：“翻译即翻译意义”。因此，翻译的目的就是将原作的內容或者信息非常充分地传达给读者。翻译既可以在同一文化内进行，也可以在不同的文化之间进行。在同一文化或语言内进行的翻译叫做文化内翻译 (intracultural translation) 或者语言内翻译 (intra-lingual translation)，在不同的文化或语言之间进行的翻译叫做跨文化翻译 (intercultural translation) 或者跨语言翻译 (inter-lingual translation)。将中国的古代典籍翻译成现代汉语属于文化内翻译或者语言内翻译；将英文翻译成中文或者将中文翻译成德文等均属于跨文化翻译或跨语言翻译。我们在这里



所谈论的商务英语的汉译即属于跨文化和跨语言的翻译。

在不同语言之间进行翻译转换，往往可以采取两种方法：一是直译法，一是意译法。直译就是指译文不但表达原文的内容，而且还保留原文表达的形式，比如保留原文所使用的比喻、原文的形象、原文的民族特色等等。意译就是指不拘泥于原文的表达形式、形象、民族特色等而只是将原文的意义传达出来的翻译。直译和意译相互补充、相得益彰。在跨语言或者跨文化翻译中之所以能够直译和意译并举，是因为：一方面，不同民族的人们尽管地域不同、文化习俗不同，但他们共享一个地球，人们生活的轨迹也大致相似，都有生老病死，都有七情六欲等，同时，一个民族的人们完全可以想象得出另一个民族的人们所做的事情。另一方面，在这些相似性的背后，各个不同民族之间又存在着各自的独特性。这些独特性主要体现在各个民族所使用的语言在词汇、句法结构和表达方式等方面各有各的特征。当原文的思想内容与译文的表达形式之间不存在冲突或者当原文所谈论的内容能够为译文的读者所想象得出的时候，就可以采用直译的办法；当原文的思想内容与译文的表达形式之间存在矛盾而不宜采用直译的翻译方法处理时，就需要采用意译的翻译方法。请看下面句子的翻译：

➡ Smashing a mirror is no way to make an ugly person beautiful, nor is it a way to make social problems evaporate.

直译：砸镜子不能使丑八怪变漂亮，也不能使社会问题烟消云散。

意译：砸镜子并不能解决实际问题。

析：在这里，直译形象生动，并且能够很好地为读者所理解，而意译则过于笼统，将原文中生动形象的东西丢掉了。因此，将这里的原文翻译成汉语就需要进行直译而不要进行意译。

➡ I gave my youth to the sea and I came home and gave my wife my old age.

直译：我把青春献给海洋，我回家的时候便把老年给了我的妻子。

意译：我把青春献给海洋，等我回到家里见到妻子的时候，已经是白发苍苍了。

析：这里的直译让人对译文所传达的意思摸不着头脑，在这种情况下就不宜直译。这里的意译则可以成为阐释性的意译，阐释性的意译把原文中所传达的意思充分地表达出来了。



从以上的例子中可以看出,我们既不能说直译的翻译方法比意译的翻译方法更好,也不能说意译的翻译方法比直译的翻译方法更好。两种翻译方法各有所长,各有所短,它们互为补充。陆殿扬先生在谈到直译与意译的关系时说,在实际的翻译当中,“能直译就尽量直译,不能直译就采用意译”。我们完全可以在翻译过程中按照陆先生所说的话去处理翻译中直译与意译的关系问题。

1.2 中国翻译简史

我国翻译事业历史悠久,约有2000年的光辉灿烂的历史,已经形成自己的体系。在我国的翻译事业中共出现过五次翻译高潮。

第一次高潮:

第一次高潮从翻译佛经开始,时间是东汉桓帝建和二年(公元148年),译者为安世高,其人为安息(即波斯)人,译了《安般守意经》等95部佛经。

后来,支娄迦讫也来到中国翻译佛经。他有个学生叫支亮,支亮有个弟子叫支谦,他们三人号称“三支”,当时翻译佛经很有名。就在那时,月支派里还有一个人叫竺法护,是个大翻译家,译了175部佛经,对佛法的流传贡献很大。

上述活动只是民间私人事业,到苻秦时代在释道安的主持下设置了译场,翻译才成为有组织的活动。

道安在此期间请来了天竺(印度)人鸠摩罗什,他主张意译,并提倡译者署名。他翻译了《金刚般若波罗密经》、《妙法莲华经》等384卷佛经。其译文妙趣盎然,表达了原作精神,为我国翻译文学奠定了基础。他所翻译的经论后来都成为中国佛教宗派依据的重要著作。

真谛,他原本是天竺人,应梁武帝之邀,来华译经传教。他与弟子共计翻译经验论纪传49部,所译《摄大乘论》影响最大。

玄奘俗称“唐三藏”、“唐僧”,在我国家喻户晓。他与鸠摩罗什、真谛一起号称我国佛教三大翻译家。他可谓我国古代翻译界的巨星,在世界翻译史上也占有很高的地位。现代印度学者柏乐天(Prodham)曾说,玄奘是“有史以来翻译家中的第一人,他的业绩将永远被全世界的人们记忆着”。玄奘深通佛学,精通梵文,汉语造诣又很精深,因而翻译出来的经论非常精确,在他主持下纠正了旧译的许多错误,后人通常称玄奘主译的经论为“新译”。他不仅把佛经由梵文译成汉文,而且还把老子著作的一部分译成梵文,因而成为我国历史上第一个把汉文著作向国外介绍的中国人。另外,他在翻译理论上也颇有贡献。他所提出的“既须求真,又须喻俗”的翻译标准也就是今天我



们所谓的“忠实、通顺”，可见他对后世翻译的影响。

在佛经翻译取得辉煌成就的同时，我国其他领域的翻译工作方兴未艾。例如，服务于政治、外交的翻译古已有之。从周代开始，历代中央政府都设有接待外宾的机构。西汉张骞出使西域，沟通了汉朝和中亚各国的友好关系，促进了经济文化的交流与合作。在这类活动中，离开翻译是不行的。唐代末年，因无人赴印度求经，佛经翻译事业逐渐衰微。

第二次高潮：

从明代万历年间到清代“科学时期”，在佛经翻译呈现一片衰落景象的同时，却出现了徐光启、林纾（林琴南）、严复（严又陵）等为代表的介绍西欧各国科学、文学、哲学的翻译家。

第一个把西方近代科学思潮和方法引进我国的是徐光启。他是明末科学家，十分重视当时科学技术事业的发展。他向意大利人利玛窦（罗马天主教耶稣会会士）学习天文、算法、火器等，跟他合译了古希腊人欧几里得（Euclid）的《几何原本》。两人又合写了《天学实义》，介绍天文知识。他还与利玛窦合作翻译过《测量法义》一卷，我国经纬度的精确概念当始于此。他不懂外文，但经他勘定的术语，其中不少沿用至今。

林纾是我国近代著名的文学家、文论家、诗人和画家，也是一位杰出的翻译家。他和他的合作者以口述笔记的方式翻译了160多部文学作品，其中最著名的有《巴黎茶花女遗事》（*La Dame au Camélias*）、《黑奴吁天录》（*Uncle Tom's Cabin*）、《块肉余生述》（*David Copperfield*）、《王子复仇记》（*Hamlet*）等。林纾本人不懂外文，故他的译作删减、遗漏之处甚多。

严复在我国翻译史上占有突出的地位。他13岁入船政学堂，23岁受派留学于英国海军学校。学成回国后钻研古文，因此他的外文和科学技术以及社会科学方面的造诣很深。他的翻译活动涉及科技，如他翻译了赫胥黎（T. H. Huxley）的《天演论》（*Evolution and Ethics and Other Essays*），此外，还涉及政治，如他翻译了甄克思（E. Jenks）的《社会通论》（*A History of Politics*），经济，如翻译了亚当·斯密（A. Smith）的《原富》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*），法律，如翻译了孟德斯鸠（C. L. S. Montesquieu）的《法意》（*L'esprit des Lois*）等。严复每翻译一部书，都有一定的目的和意义。他常常借西方资产阶级思想家的著作表达自己的思想。他译书往往加上许多按语，发挥自己的见解。严复的另一巨大贡献是，他参照古代翻译佛经的经验，根据自己翻译的实践，在《天演论》（1898年出版）卷首的《译例言》中提出了著名的“信、达、雅”三字翻译标准。这一翻译标准近百年来一直为翻译界所普遍遵循。

第三次高潮：

“五四”是我国近代翻译史的分水岭。“五四”前后直至新中国建立的一段时期是我国翻译史上的重要时期，其翻译活动的规模 and 影响都超过了近代任何一个时期。其标志是：

(1) 1915年《新青年》杂志一创刊，就开始译介西方文化思潮和文学作品。《新青年》高举批判封建旧文化、发展中国新文化的旗帜，提倡民主和科学。屠格涅夫、王尔德、莫泊桑、易卜生、泰戈尔、安德生等外国作家的作品相继在《新青年》上译载。当时《新青年》社的成员既是新文化运动、新文学运动的成员，又是外国文化思潮的翻译者和介绍者。如陈独秀、胡适、刘半农、周作人等，都十分重视翻译介绍外国文学和外国文化思潮。

(2) 1917年十月革命在俄国取得胜利之后，马克思主义随即传入中国。1920年陈独秀、陈望道在上海组织起第一个马克思主义研究会。同年陈望道从日文翻译的《共产党宣言》问世。郑次川翻译的《科学的社会主义》也问世，由李达负责编辑的《共产党宣言》、《工钱、劳动与资本》、《资本论入门》等也相继出版。此外，在当时的《晨报》副刊、《民国日报》副刊《觉悟》上也不断有翻译和介绍马克思主义的文章发表。此后，180万字的《资本论》三卷本于1938年第一次在上海翻译出版，译者为郭大力、王亚南。恩格斯、斯大林的著作也分别译介到中国。在解放区延安，中共中央马列学院组织翻译了《列宁选集》20卷本。这样，马列主义在中国得到进一步传播。不仅如此，1937年抗日战争开始后，我党成立了直属南方局领导的对外宣传小组，由周恩来领导，王炳南具体负责，任务是向国外翻译介绍毛泽东著作、八路军战报以及抗日文章，译者有许孟雄等人。这些有关抗战的报道在国外产生了巨大影响。

(3) 鲁迅：中国现代翻译史上杰出的翻译家和披荆斩棘的开拓者。据统计，在他的一生中创作与翻译各半。其译作的特点是思想性强，涉及面广，体裁多样。他一生翻译介绍了大量作家的作品。据不完全统计，他翻译介绍了俄国、法、英、西班牙、荷兰、奥地利、芬兰、匈牙利、波兰、保加利亚、罗马尼亚、捷克、日本等14个国家近百位作家200多种作品。鲁迅的文学生涯可以说是从翻译开始，又以翻译结束的。对于翻译事业，他表现了始终一贯的高度革命责任感和明确的目的性。鲁迅和瞿秋白两人关于翻译问题的通讯，为我们提供了一些应遵循的基本翻译原则。他同瞿秋白通过翻译实践，总结了许多宝贵的经验，在翻译标准问题上鲁迅的主要观点是：“凡是翻译，必须兼顾着两面，一当然力求其易解，一则保存原作的丰姿。”

(4) 30年代后期至40年代，楼适夷译介了高尔基的《老板》、斯诺的《西行漫记》，梅益翻译了《钢铁是怎样炼成的》，这些译作在抗日战争时期、解放战争时期以及解放后都曾经鼓舞教育了许许多多的中国读者。

(5) 1947年秋，我国第一次由世界书局出版了由朱生豪翻译的《莎士比亚戏剧全集》。



(6)“左联”从1930年成立到1936年解散。虽然历时仅六年，但它对我国翻译文学的贡献非常巨大。当时许多作家在创作的同时，致力于翻译介绍外国文学，尤其是鲁迅、瞿秋白、茅盾、郭沫若、冯雪峰、周扬、夏衍等人，对翻译并传播马克思主义文艺理论和当时苏联社会主义现实主义作品做出了杰出的贡献。

总之，从“五四”运动至新中国成立这一时期，特别是30年代以后的进步翻译者，无论翻译哪方面的著作，都有一定的政治目的。他们或是直接输入马列主义以鼓动革命，或是借西方著名思想家、科学家的著作，来表达自己的思想和主张，以推动社会改革和社会进步。

第四次高潮

分为两个时期：

- (1) 1949~1956年上半年——我国翻译队伍初具规模的时期；
- (2) 1956年下半年~1966年上半年——我国翻译事业有组织、有计划地发展时期。

第五次高潮：

1978年至今为我国翻译事业蓬勃发展的时期

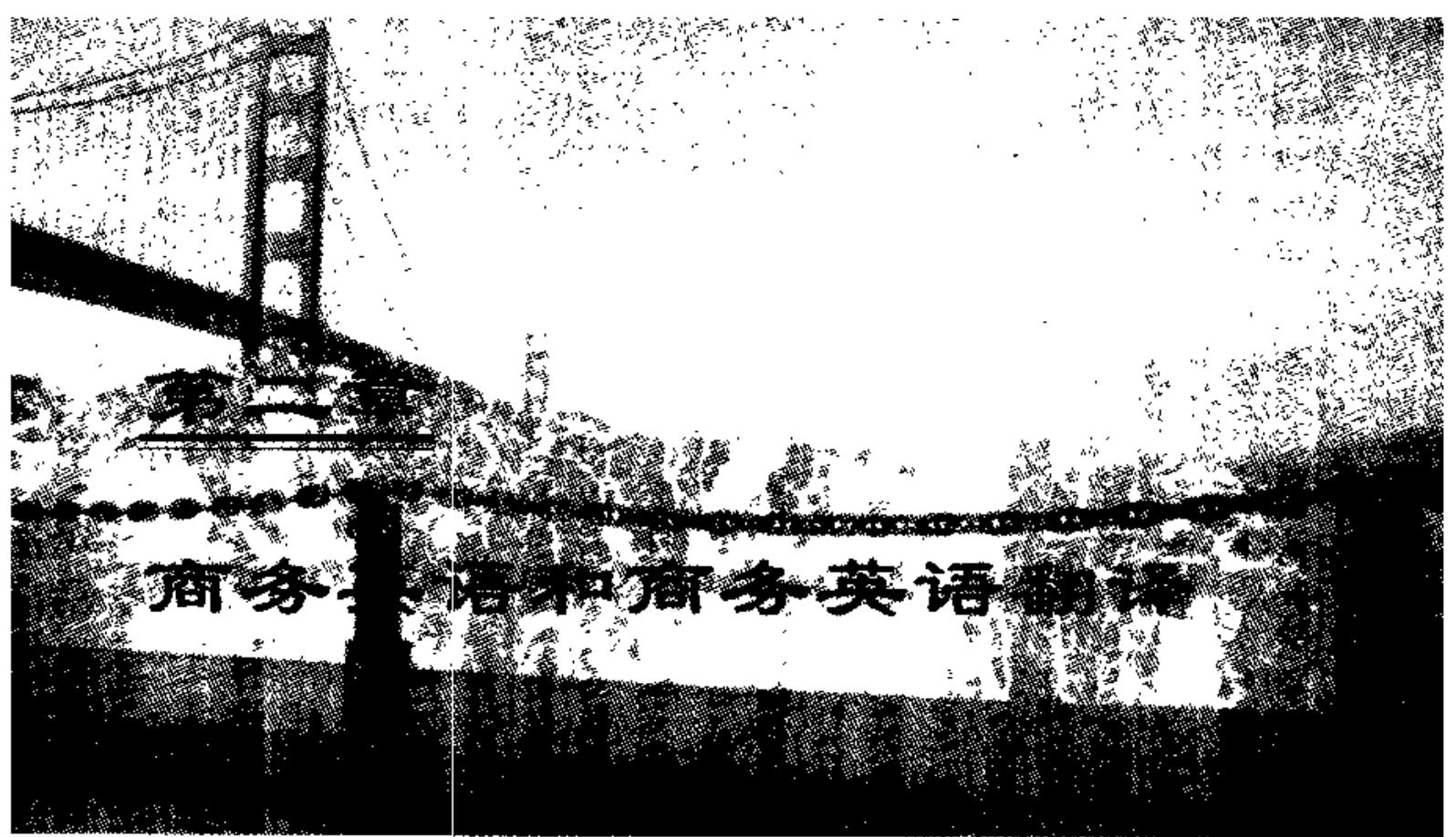
- (1) 1978后，随着我国对外开放的深入发展，我国专职翻译队伍迅速壮大。
- (2) 1978~1990年间，全国共出版翻译著作28 500多种，其中社科翻译著作占7 400多种。所译重要著作有：《简明不列颠百科全书》（1986年出齐）、《汉译世界学术名著丛书》、《现代西方学术文库》、《二十世纪西方哲学译丛》、《西方学术译丛》、《外国著名思想家译丛》、《当代西方美学名著译文丛书》等。
- (3) 外国电影、电视和戏剧方面的翻译工作成绩也很巨大。
- (4) 我国古典名著如《红楼梦》、《水浒传》、《西游记》、《三国演义》等分别以不同外文出版。
- (5) 我国是一个多民族的国家，少数民族语文翻译工作在我国翻译工作中占有特殊的地位。
- (6) 我国机器翻译的研究始于1957年，起步不晚，1978年以后有更大发展。
- (7) 中国翻译工作者协会于1982年月在北京宣告成立，并于1987年被国际翻译工作者联盟接纳为团体会员。中国翻译工作者已步入世界翻译之林。现在全国各省市均有省市翻译工作者协会。各高校外语学院或者外语系均开设了翻译课程，一支生力军正在茁壮成长。
- (8) 随着改革开放的不断深入，与国外的经济文化交流与合作不断加强，我国许多方面的工作将实行与国际“接轨”。面广量大的翻译实务以及随之而来的许多翻译理论和实践问题将有待解决。我们要继承并学习先辈们的经验与成就，发扬他们的优秀译德和译风，学习和钻研先进的翻译理论，为进一步繁荣我国的翻译事业而奋斗。



本章思考题

1. 什么是翻译？请就本书提出的翻译界定谈谈你对翻译的看法？
2. 在翻译的过程中应当注意哪些事项？
3. 何时使用直译法？何时使用意译法？
4. 中国历史上出现过哪五次翻译高潮？





商务英语和商务英语翻译

2.1 商务英语的界定

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)中的一个分支,是英语在商务场合中的应用,或者说,是一种包含了各种商务活动内容、适合商业需要的标准英文。英国商务英语专家 Nick Brieger (1997) 提出了“商务英语范畴”理论,即“商务英语应包括语言知识(Language Knowledge)、交际技能(Communication Skills)、专业知识(Professional Content)、管理技能(Management Skills)和文化背景(Cultural Awareness)等核心内容”(向嫣红,2000:21)。正如刘法公(1999:37)所说的,在当今这个经济不断发展的世界里,国际商务活动日益频繁。这些商务活动包括技术引进、对外贸易、招商引资、对外劳务承包与合同、国际金融、涉外保险、国际旅游、海外投资、国际运输等等,在涉及这些活动中所使用的英语统称为商务英语(Business English)。

商务英语源于普通英语,并以普通英语为基础。由于商务英语源于普通英语,因此,商务英语完全具有普通英语的语言学特征。与此同时,商务英语又是商务知识和英语的综合,因而又具有独特性。如今,法律英语和医学英语已经被广为接受,商务英语如同法律英语和医学英语一样,也属于功能性语言的范畴。随着国际商务的空前繁荣,人们对于商务英语越来越关注了,他们不仅关注商务英语教学,关注对

商务英语语言的研究，还关注对商务英语的翻译。不管是商务英语教学也好，对商务英语的研究也好，还是商务英语翻译也好，都具有其独特性。这也就是为什么如今人们对商务英语教学、对商务英语语言以及对商务英语翻译进行着如火如荼的研究的原因所在。

2.2 商务英语的语言特点

作为英语的一个功能性变体，商务英语在语言使用方面有其显著特色，主要表现在以下几个方面：

(1) 商务英语的语言形式、词汇以及内容等方面与专业密切相关，或者说，商务英语所承载的是商务理论和商务实践等方面的信息，没有承载商务理论和商务实践等方面信息的英语不能称为商务英语。

(2) 商务英语的用词明白易懂、正式规范、简短达意、语言平实。在用词的明白易懂方面，尽量多用较为常用的词语，如多用 approval 而不用 approbation，多用 improve 而不用 ameliorate；以保证所用词语具有国际通用性，保证能为普通大众所理解，但与此同时又不能过于口语化，也就是说，商务英语所使用的语言不能过于非正式。有些商务文书（如合同）因为具有规范、约束力等公文性质，因此会使用一些很正式的、冷僻的大词，如使用 prior to 或者 previous to 而不使用 before；使用 expiry 而不使用 end；使用 certify 而不使用 prove；使用 solicit 而不使用 seek 等。在动词的使用方面，多用非常正式的单个动词而不太使用小巧的日常生活中常使用的动词或者“动词+介词/副词”或“动词+名词+介词”等动词短语，如，人们更倾向于使用 appoint 而不使用 make an appointment of；使用 continue 而不使用 keep on 或者 go on；使用 supplement 而不使用 add to 等。在介词和连词的使用方面，由于现代英语中的介词和连词非常通俗简短，将这些介词和连词置于商务英语中会与商务英语中所使用的比较正式和规范的名词和动词等不相协调，故商务英语中往往采用以繁复的介词短语来替代简单的介词和连词，如：用 in the nature of 替代 like，用 along the lines of 替代 like，用 for the purpose of 替代 for，用 in the case of 替代 if，用 in the event that / of 替代 if，用 on the grounds that 替代 since / because，用 with reference to 和 with regard to 替代 about 等。商务英语不使用俚语或者粗俗用词。

(3) 商务英语句子结构通常较为复杂，句式规范，文体正式，尤其在招标文件和投标文件以及合同中更是如此。如：

➡ If, whether during the execution of the works or after their completion and whether before or after the repudiation or other termination of the contract,



between the Employer and the Contractor arises any dispute in connection with, or arising out of, the Contract or the execution of the works, including any disagreement by either party with any action, inaction, opinion, instruction, determination, certificate or valuation of the Engineer, the matter shall, in the first place, be referred to the Disputes Review Board.

译文：无论是在工程执行过程中，还是在工程完成以后，也无论是在放弃合同或其他终止合同之前或者之后，如果业主与承包商之间出现任何与合同或工程执行有关的或因合同或工程执行而引发的争端，包括任何一方对工程师的任何行动、不行动、意见、指示、决定、证书或评价所产生的异议，那么该争端应首先提交争端审核委员会。

(4) 商务英语在陈述事物时往往具体、明确，绝不能含糊其辞、不着边际，应力戒笼统、抽象。比如说 商务英语中不说 “We wish to confirm our telex dispatched yesterday”，而要说 “We confirm our telex of July 2nd, 2000”。因为前者含糊、笼统，后者清晰明了。

(5) 在国际商务英语应用文特别是国际商务信函中，礼貌是其中非常重要的语言特点。这是由国际商务交往的特点决定的。一封彬彬有礼的书信能使你自己在读者的心目中树立起一种正直、热情、有良好文化素养和职业道德的形象，使收信人愿意同你合作，愿意竭诚为你服务。

2.3 商务英语翻译

商务英语翻译同普通英语翻译或者文学翻译有着很大的区别。对于普通英语的翻译或者文学翻译，译者只要精通源语语言、译语语言以及源语文化、译语文化，再加上具备娴熟的翻译技巧，那么，译者的翻译就很可能是非常成功的，因为普通英语中以及文学中的场景和故事等都是来源于人们熟悉的日常生活，而且原文中的用词等又不涉及到专业化的知识。

商务英语翻译比起普通英语或者文学翻译要复杂得多。这是因为，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。由于这些原因，国内外翻译理论家们所提出的翻译标准和翻译原则无法完全适用于商务英语的翻译。正如王永泰先生所谈到的：“翻译标准不宜苛求全面统一，应视不同文体而定；若用‘信达雅’来衡量，则应有区别地有所侧重”。

在我们看来，我们可以以严复的“信达雅”这三字标准为基础，参照刘法公先生提出的“忠实、准确、统一”的商务翻译标准，提出我们认为切实可行的商务英语的翻译标准，这便是“忠实 (faithfulness)、地道 (idiomaticness)、统一 (consistency)”。“忠实”是指译文所传递的信息不能同原文所传递的信息走样，也就是说要保持一致，或者说要保持信息等值。“地道”是指译文的语言和行文方式都要符合商务文献的语言规范和行文规范，也就是说，译者所给出的译文读起来应该像是内行的人用译语写就的文章，其中的术语、表达等都应该符合商务文献的要求。“统一”是指在商务英语翻译过程中所采用的“译名、概念、术语等在任何时候都应该保持统一，不允许将同一概念或术语随意变换译名”(刘法公，1999:59)。下面，我们分别以英译汉和汉译英的两段译文来说明商务英语中“忠实、地道、统一”的翻译标准。

➡ Marketing occurs when people decide to satisfy needs and wants through exchange. **Exchange** is the act of obtaining a desired object from someone by offering something in return. **Exchange** is only one of many ways people can obtain a desired object.

As a means of satisfying needs, **exchange** has much in its favor. People do not have to prey on others or depend on donations. Nor must they possess the skills to produce every necessity. They can concentrate on making things they are good at making and trade them for needed items made by others. Thus, **exchange** allows a society to produce much more than it would with any alternative system.

Exchange is the core concept of marketing. For an **exchange** to take place, several conditions must be satisfied. Of course, at least two parties must participate, and each must have something of value to the other. Each party also must want to deal with the other party and each must be free to accept or reject the other's offer. Finally, each party must be able to communicate and deliver.

译文：当人们开始通过**交换**来满足欲望和需求的时候就出现了营销。所谓**交换**就是指从他人那里取得想要的物品，并以某种物品作为回报的行为。获得想要物品的方式有多种，交易只是其中之一。

作为满足欲望和需求的方式之一，**交换**具有诸多优点：人们不必占他人便宜或者依赖他人的施舍，不必具有每种必需品的生产技术，因而他们可以专心生产他们最擅长生产的物品，然后用以**换回**由他人生产的自己所需要的物品。这样一来，**交换**就使整个社会能够生产出更多的东西。



交换是营销的核心概念。为使交换发生，必须满足几个条件：第一，必须存在交换双方；第二，每方都拥有对方所需的物品或价值；第三，每方都想要与对方交换；第四，双方都能自主地接受或拒绝对方的提供；第五，双方都有能力进行沟通和交货。

析 这里的汉语译文可谓从“忠实、地道、统一”这三个方面很好地再现了原文信息。其忠实性主要体现在：第一，汉语译文在语言风格上同原文一样平实。第二，汉语译文几乎都是以直译的方法再现了原文信息。尽管使用了增词法（如第三段中增加的“第一”、“第二”、“第三”等），但丝毫没有增加任何额外信息。原文第二段中的介词短语 **with any alternative system**（以任何其他的方式）在汉语译文中被省略掉了，但实际上，汉语译文中已经包含了原文信息，如果将其翻译出来反而显得罗嗦。为了使译文充分再现原文信息而进行的增词翻译、减词翻译、引申、词类转换等都是忠实于原文信息的具体表现。汉语译文在这里的地道性表现在，译文是地道的汉语商务语言，换句话说，译文非常像汉语里商界人士所说的行话。译文的统一表现在专业术语的前后统一，比如原文中的 **exchange** 在译文中无一例外地被翻译成“交换”，让读者对所指毫不含糊。

本章思考题

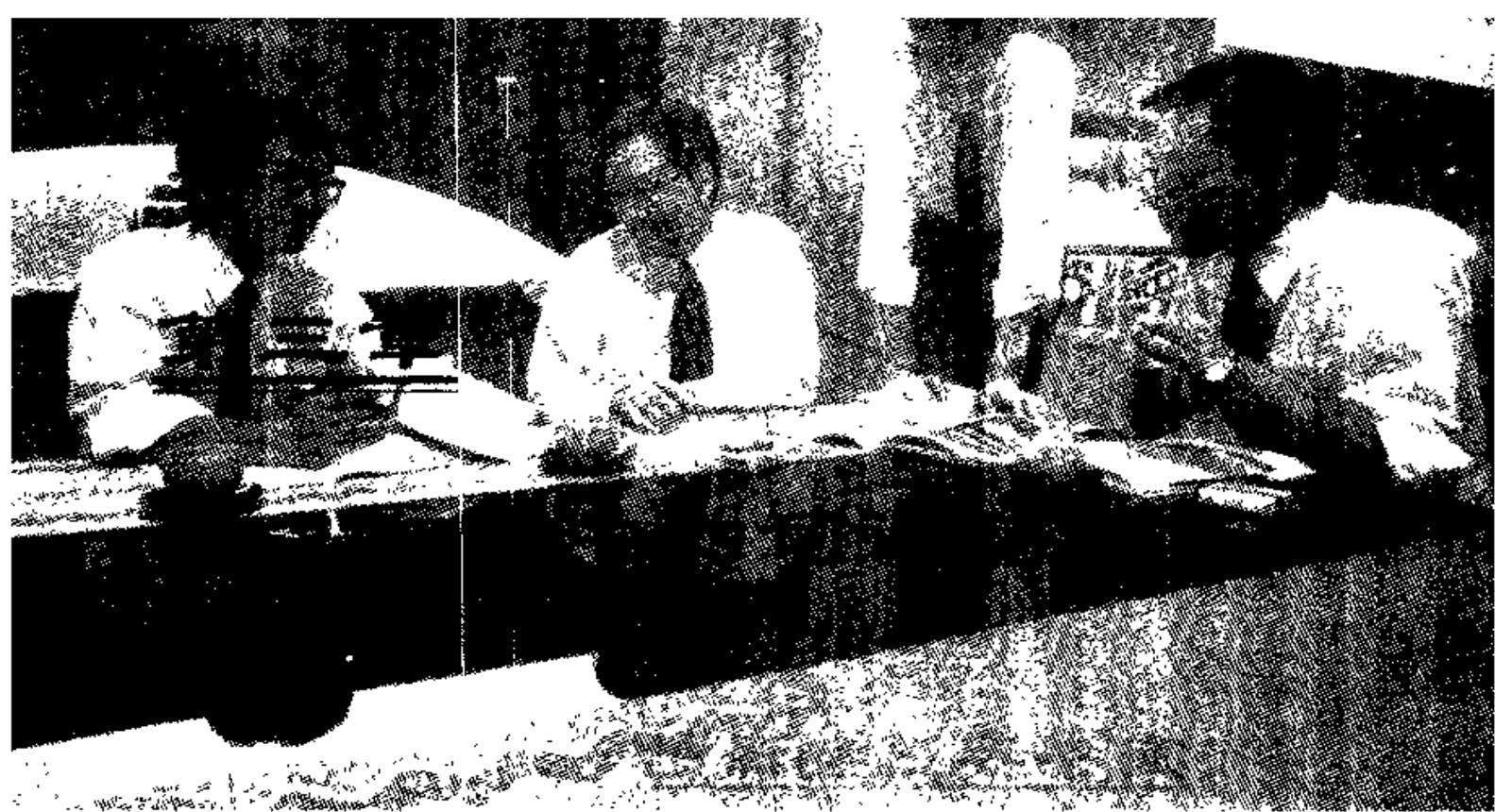
1. 商务英语与其他语体相比有哪些显著特点？
2. 从事商务英语翻译时要把握哪些要点？



中 编

商务英语翻译的 技巧与方法

商务英语在国际经济交流中起着越来越重要的作用。随着我国对外开放步伐不断加大,特别是加入WTO以后,商务英语的翻译工作更是显得非常重要。要成功地做好商务英语的翻译工作,必须在翻译过程中在充分理解原文的情况下把握好以下三点:其一是对词语的处理;其二是对句法的处理;其三是对商务交往中文化的处理。



谈论翻译不可能不涉及到词语的选择。词语的选择与翻译之间存在着非常紧密的关系。可以说，一篇译作成功与否在很大程度上取决于词语的选择是否恰当、得体。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。那么，什么是词语的选择呢？词语的选择是指在翻译过程中，基于对源语文本的精确理解在译语当中选择恰当的词语或表达法，使之符合译文上下文的表达需要。

3.1 词语翻译的注意事项

3.1.1 多留意常用词语，小心掉进常用意义的陷阱中

常用词语很容易让翻译工作者望文生义，如果不留意它们就会掉进陷阱，使译文出现可笑的错误。例如：

➡ Often an individual must supply personal accounting information in order to buy a car or home, to qualify for a college scholarship, to secure a credit card, or to obtain a bank loan. Large corporations are accountable to their stockholders, to *governmental agencies*, and to the public.

译文：通常，个人为了买车、买房，为了获得大学奖学金、申请信用卡或从银行贷款，



都必须出具本人的财务资料。大公司有责任向其股东、政府机构和广大公众说明公司的财务状况。

析：此句中的 **governmental agencies** 是常用词，一见到这个词组许多翻译工作者就会马上给出其对应语“政府代理机构”。表面上看来，将这个短语翻译成“政府代理机构”似乎合情合理，但实际上该英文短语不是这个意思，而是“政府机关”之意。如：**CIA**（美国中央情报局），**Xinhua News Agency**（新华社）等都是使用 **agency** 一词来表示“机关”之意的。故译为：“大公司有责任向其股东、政府机构…”为妥。可见，常用词语更容易让人在翻译过程中摔跟头。

3.1.2 勤查词典，注意一词多义

英语词汇的特点是其所包含的意义往往颇具游移性 (*vacillant*) 和灵活性 (*flexible*)，这主要体现在英语词汇的意义多依据各自的前后搭配和上下文而变化。在英语中，一个词汇常常是集多种意义于一身，而在具体的上下文中却只有一个意义，这个意义是依赖其所在的上下文或者该词语同其他词语的搭配或者组合关系而衍生出来的。在英语文学语言中如此，在商务英语中也是如此。既然英语具有这样的特点，我们在将商务英语翻译成汉语时就要充分注意英语的这种一词多义现象，勤查专业词典，将英语中所表达的真实意义传达出来。比如：

➡ It is not surprising, then, that the world saw a return to a **floating exchange rate** system. Central banks were no longer required to support their own currencies.

Floating policy is of great importance for export trade; it is, in fact, a convenient method of insuring goods where a number of similar export transactions are intended, e.g. where the insured has to supply an overseas importer under an exclusive sales agreement or maintains sales representatives or subsidiary companies abroad.

译文：在这种情况下，世界各国又恢复浮动汇率就不足为奇了。各国中央银行也就无须维持本币的汇价了。

统保单对出口贸易至关重要。它实际上是货物保险中的一种便利的办法，特别适合于分不同的时间出口的一批类似货物，如，当被保险方根据独家代理协议书向国外的进口方供货，或在国外委任了销售代表，设立分支机构时用之。

析: *floating* 在上述两个句中的意思完全不一样 *floating exchange rate* 意为“浮动汇率”,即可自由浮动,完全受市场力量决定的汇率制度。而 *floating policy* 则指用以承保多批次货运的一种持续性长期保险凭证,常译为“统保单”。由此可见,同一个词,当和不同的词语搭配的时候,其意义是不一样的,翻译成汉语时要使用不同的词语表达这种不同的意义。

3.1.3 注意词语意义的感情色彩

有时候,在译文中选择词语还要考虑到词语意义的感情色彩。这时的选词并不一定有对错之分,但有精确与否、得体与否的区别以及优劣的区别。在这方面做得成功与否最能体现出一个译者的真功夫。请看下面的例子:

➡ A foreign business representative, neither overly *sympathetic* toward China nor overly disposed against it, would need to be convinced on a number of scores before he could responsibly commit his firm to taking an equity position in a Chinese enterprise.

译文: 一个对中国既无过度好感又无过度恶感的企业代表,在代表公司在华投资、与一定中国企业形成平等股权关系之前,必须考虑许多因素。

析: 查阅词典, *sympathetic* 一词的意义有“同情的”,“谅解的”,“赞同的”,“和谐的”,“合意的”,唯独没有“有好感为”这样的意思。如果照字典生搬硬套,怎么翻译其译文也不会通畅的。因此,在翻译这句话时,必须充分考虑词语意义的感情色彩和轻重分量,使得所传达的意义既贴切、又地道、又得体。这就要求译者要用心、花时间去体会和斟酌揣摩。只有这样才能生产出令人拍案叫绝的译文。

➡ The underwriter realizes this and certainly does not set out to make life difficult for his agency colleagues. However, he has a job to do. Part of that job is to ensure that people who attempt to buy policies because they expect to “die” soon *do not succeed* in fooling him and his company.

(Field Financial Understanding Guidelines, South East Asia, Swiss Re, p.5)

译文: 核保人认识到这一点,当然不会给他的代理同事出难题,但是他又有工作要做,



其中部分工作是，确保那些因预期很快“死亡”而想方设法去购买保单的人其欺骗自己和公司的企图**不能得逞**。

(《寿险财务核保指南》，(东南亚地区)瑞士再保险公司)

析：在英语中，专有的褒义词、贬义词比汉语里的褒义词、贬义词的数量要少得多，而且英语中词语的褒贬大多数是靠上下文来决定的。在翻译的过程中，一旦确立了哪些词语在上下文中属于褒义，哪些词语在上下文中属于贬义，就要在译文当中按照汉语习惯采用具有褒贬意味的相应词语来表达原文中的中性词语的真意。本例原文中succeed一词的意思是gain a purpose or reach an aim，属于中性词语，汉语中往往用“取得成功”、“获得成效”、“达到目的”来与之对应，但“取得成功”、“获得成效”均属于褒义，“达到目的”属于中性意义。但若该词用于表示某人做不怀好意的事情，则不能再使用“成功”这样的字眼了，而将其翻译成“达到目的”则旗帜不够鲜明，爱憎不是很分明，因此在这种情况下需要使用与之相匹配的贬义词才比较恰当。这里将do not succeed翻译成“不能得逞”非常符合此情此景。

3.1.4 仔细区分词语使用的语体

在商务英语中所使用的语言一般来说都是比较雅的，因为在商务交往中人们一般都比较客套，比较正式，而且所使用的往往是不带非常强烈的个人倾向的语言。



The home of your dreams **awaits** you behind this door. Whether your taste **be** a country **manor estate** or a penthouse in the sky, you will find the following pages filled with the world's most **elegant residences**.

译文：打开门，恭候您的就是梦寐以求的家。无论您企盼的是一座乡间宅第，抑或是一间摩天大楼的顶屋，翻开下面几页就可以看到世界上最高雅的住宅供您选择。

析：上面是一则广告，该广告中的await, be, manor, elegant, residence等均是正式语汇，代替了口语体的wait, is, house, nice, place。该广告的制作人选择了较为文雅的用词当然是有很深用意的：一方面能够烘托出该种商品的高贵品质，另一方面又满足了这类商品消费者讲究身份、追求上乘的心理。这里原文的文雅用词分别以“恭候”、“企盼”、“宅第”、“高雅的住宅”译出，在语体色彩方面尽量与原文对应。

3.1.5 注意表达方式的调整,使译文符合逻辑和实际情况

➡ Assuming the laboratory tests **go well**, and you can quote us a competitive price, we'd certainly be able to place more substantial orders on a regular basis.

译文:若实验室检测合格,且你们给我们的报价具有竞争力,我们一定会定期大量定货的。

析:原文中 **go well** 的基本意思是“进展顺利”、“没出差错”,但如果将 **Assuming the laboratory tests go well** 翻译成“若实验室检测进展顺利”或者“若实验室检测没出差错”,则译文强调的是检测过程,这与下文的主句“我们一定会定期大量定货的”所谈的内容不很相关,因为检测过程顺利与否同“我们大量定货”没有必然的联系。译者将其译为“若实验室检测合格”所关注的则是检测结果而非检测过程,这符合实际情况。因此,当所选择的文字不符合逻辑和实际情况的时候,就有必要调整表达方式。不同的表达方式会给人带来不同的联想和结果,因而也就会产生不同的效果。

3.1.6 注意表达的简洁性,使句子既简洁又达意

➡ Shipping details, including whether transshipments are allowed. Also recorded should be the latest date for shipment and the names of the ports of shipment and discharge. (It may be in the best interest of the exporter for shipment to be allowed “from any UK port” so that he has a choice if, for example, some ports are affected by strikes. The same applies for the port of discharge.)

译文:装船细节:包括是否允许转运以及装船的最后日期和装船、卸货的港口名称。(就出口商而言,如能任选英国的任何港口装船最有利。如发生罢工等情况下,他有选择港口的余地。对卸货港口亦然。)

析:对比原文和译文就可以发现,译文省略掉了从译文(即汉语)的角度看属于多余的成分,同时还在句法上采用了并句的翻译方法,比如原文的第一句和第二句在译文当中被合并成为一个句子,原文中括号里面的三个句子在汉语译文当中被翻译成为三个意义明确但同时又非常短小的句子,这样做的目的是让译文更加简洁,但简洁并没有伤害原文的意思,反而使得译文更加符合汉语在商务方面的表达习惯。



3.2 英语词语和汉语词语在表达上的差异

英语词语和汉语词语各有各的特征,存在很大差异。因此,在将英语翻译成汉语时,要选择一个恰当的词语往往颇费斟酌。由于英语中一词多义的现象颇为普遍,因此,可以说,英语词汇的“涵义范围比较宽,比较丰富多彩,词义对上下文的依赖性比较大,独立性比较小”(刘宓庆,1986:100)。当英语中的词语孤立的时候,严格地说,我们无法说出它的具体意义,也就是说,它的词义是游移不定的,它具有该词语在使用中可能具有的一切词义。难怪英国哲学家维特根斯坦有“词汇的意义即是其在语言中的运用(The meaning of a word is its use in the language.)”之说,而弗斯(Firth)则有“每个词语在用于新的语境中时则是一个新词(Each word when used in a new context is a new word.)”之说。这就是英语词语多一词多义的原因所在。

现代汉语¹里的词语同英语里的词语大不相同,现代汉语词语的涵义范围比较狭窄,词义比较精确、固定、严谨,其伸缩性和对上下文的依赖性比较小,具有较强的独立性。因此,整个说来,现代汉语里同一个词语的词义即使在不同的上下文中也没有多少差异。这样,现代汉语里一词多义的现象远没有英语那样普遍。对照一下英语词典和汉语词典我们便发现,英语里每个词条往往有数种甚至数十种词义。很多还有数条甚至数十条同其他词汇搭配而形成的新意义,由此可见英语词汇的词义对于搭配和语境的严重依赖性;汉语词语则不同,每个词条只有非常有限的几个词义,这充分显示了汉语词汇词义的伸缩性和对上下文的依赖性非常弱小。

英语词语同汉语词语的另一个显著区别是,由于当代科技日新月异以及英语在国际上的不可替代的地位,各个行业、各种集团都尽可能地使用英语常用词汇来表达各种概念。在这种背景之下,英语词义的范围很容易扩大。换句话说,英语词汇的词义容易获得新义。汉语词汇则不然。作为因形生义、因形带来联想的象形文字,汉语语言有着悠久的历史传统,有着特殊的民族文化底蕴和内涵,再加上汉语里的用词讲究词义精确、稳定、规范、严谨,历来反对生造词义和没有理据的组合,因此,汉语词语的词义很不容易受到外部环境的影响,不易于变化,并在一定程度上“流于执着、凝滞,不易变通”(刘宓庆,1986:101)。

知道英汉两种语言各自词汇在词义表现方式上的差异,在翻译过程中,我们就应该对在译语中所选择的词语进行仔细斟酌和揣摩,保证所选择的词语精当、贴切,符合上下文和句子前后搭配的需要。请看下面的例子:

1 之所以专门讲解现代汉语里的词语,是因为在古汉语里,一词多义现象是很普遍的。若用英语比古汉语,恐怕只能算小巫见大巫了。(参见偶西、董乐山、张今编著《英译汉理论与实例》pp.30~31)

➡ You cannot **build** a ship, a bridge or a house if you don't know how to make a design or how to read it.

译文：不会制图或看不懂图纸，就不可能造船、架桥或盖房子。（范仲英，1994:166）

析：在这一句中，**build**的意思是 **to make (one or more things) by putting pieces together** (Longman Dictionary of Contemporary English, 1978:131)。陆谷孙的《英汉大词典》(p. 226) 对该词该项意义的解释是“建筑，建造，修建，营造”。然而，在该词用于例(1)中的时候，**build**一词分别被译成了“造”、“架”和“盖”。英语中一个动词 **build** 可以和它的三个宾语 **a ship, a bridge or a house** 搭配，而汉语中却没有一个共用的动词可以完完全全地和这三个宾语搭配并表达相同的意思。当我们说 **build a ship** 时，汉译文恐怕只能是“造船”而不能说“架船”或“盖船”了。换句话说，选择“造”这一词来和“船”搭配才能算作是精当、贴切。与此类推，我们也不能说“架船”和“架房子”以及“盖船”和“盖桥”。英语词语意义的宽泛和汉语词语意义的狭窄由此可见一斑。

下面的例句中均使用了动词 **develop**，它在不同的上下文和搭配中具有迥然不同的意义。

➡ His plane **developed** engine trouble only seven miles after take-off.

译文：他的飞机在起飞后只飞行了七英里就发生了机械故障。

析：词语的使用和选择必须依赖一定的语境，词语的意义因语境而产生。一个词语在具体语言环境中的出现要受到搭配或者选择性约束 (**collocational or selectional restrictions**)。比如当我们见到 **flock** (群) 一词，马上就会同 **sheep** 或 **birds** 联系起来；而当我们见到 **pack** (一群) 一词，马上就会同 **dogs, wolves, cards** 等联系起来。这是语言的常用搭配使我们产生这种联想。在翻译过程中选择词语时，我们一定要考虑搭配约束。**develop** 一词之所以在这里被翻译成“发生”是因为只有这样翻译才能够同后面的“机械故障”协调地搭配起来。



➡ Modern aircraft are so heavy that the wings must **develop** a very large lift force in order to sustain the aircraft.

译文：现代的飞机很重，机翼必须产生很大的升力才能保持飞机在空中飞行。

析：语言学家弗斯(Firth)所说的“每个词语在用于新的语境中时则是一个新词”这一说法真是千真万确。对于中国学生来说，如果将 **develop** 一词孤零零地呈现在他们面前并且问他们该词是什么意思，他们绝对不会想到这个词还可以用汉语中的“产生”这一动词与之对应。在做英汉翻译时，英语中的词语由于一词多义，在汉语中往往需要使用不同的并且非常具体的词语与之对应。在我们看来，在从事英汉翻译时，英语中的词语仿佛是“上义词”，而在汉语中我们所寻找的却是该“上义词”(superordinate)的“下义词”(hyponym)。要确切地找到这个下义词是翻译中的最大困难所在。正如我们每个人都知道 **vegetables** 一词的意义，而要我们说出各种具体的 **vegetables** 的名称则很困难一样。

➡ Inspired by these ideas, in 1752, Franklin **developed** a practical lightning rod.

译文：由于受到这些思想的激发，弗兰克林于1752年发明了很实用的避雷针。

析：这里之所以将 **develop** 一词翻译成“发明”，是因为其宾语是“避雷针”，而且“避雷针”在1752年之前并不存在。将某个新事物创造出来即为“发明”。如果“避雷针”在1752年已经存在，那么这里的 **develop** 一词就可以翻译成“改进”了。但我们怎么知道1752年之前没有避雷针呢？这就需要译者的知识面作支撑了。由此也可以说明翻译对译者知识面的要求了。

➡ A hypothesis is a specific statement **developed** by a scientist from observations.

译文：假设是科学家经过大量观察而得出的具体结论。

析：这里的 **developed** 被翻译成“得出的”是考虑到了搭配约束。我们既可以说“得出结论”，也可以说“下结论”，但“下结论”过于口语化，不太适宜于笔头翻译，因为笔头翻译所使用的语言属于非常正式的语言。

➔ Until the domain theory of magnetism was *developed*, they did not have much success.

译文：直到提出了/发展了磁力学理论，他们才取得了巨大的成功。

析：原文的从句中所使用的是被动语态，译文没有将原文的被动语态翻译成汉语中的被动语态，因为汉语中不常使用被动语态。原文的被动语态在这里被翻译成了汉语中的无主句“提出了/发展了磁力学理论…”，这符合汉语的表达习惯。这里有两种汉语译文，但到底是翻译成“提出了…理论”还是翻译成“发展了…理论”取决于该原文所出现的上下文。

➔ To *develop* the capabilities of the geophysical prospecting, the renewal of the techniques and equipment is the first thing to be considered.

译文：为了提高地球物理探矿的能力，首先要考虑的事情就是更新技术和设备。

析：将 *develop* 翻译成“提高”是对于 *develop* 的词义的引申，同时也是考虑到了同 *capabilities*（能力）一词搭配的需要。

➔ Most of the money came from selling the secret of a new type of potato he had *developed*.

译文：大部分钱是靠出售他培育土豆新品种的秘方得来的。

析：这里的 *develop* 之所以翻译成“培育”同样是考虑到了汉语中“培育某种植物的新品种”这种搭配。

➔ As young Goddard grew into manhood, he *developed* tuberculosis.

译文：年轻的戈达德长大成人时患上了结核病。

析：相似的表达法还有 *develop an illness*，是“患有某种疾病”之意。



➡ By the 13th century, printing had *developed* further.

译文：到公元13世纪，印刷术已有了进一步的发展。

析：原文中的动词 *develop* 在译文当中被翻译成了“有了…的发展”，一方面是考虑到了该词语后面的 *further* 同它的搭配，如果将 *had developed further* 翻译成“已经进一步发展了”似乎能够让人知道所表达的意思，但不符合汉语的表达习惯，因为汉语中的动词“发展”在使用时往往后面需要接上宾语译文才比较通顺。为了避免这类问题，译文采用动宾结构，并将原文中的副词 *further* 翻译成译文中的定语，修饰动宾结构“有了…的发展”中的名词“发展”，这样就文从字顺了。

➡ By the first century the making of paper in some parts of China had been well *developed* and had been common.

译文：到公元一世纪时，中国一些地方的造纸业已很发达而且很普遍。

析：这里所翻译的是 *develop* 的常见词义。

下面的例子都与译文中动词和宾语的搭配相关：

➡ As early as his second film, Chaplin had *developed* his own manner of acting, the one that was to become world famous.

译文：早在他演第二部电影时，卓别林就已形成了他自己的表演风格，这就是他后来闻名于世的那种表演风格。

➡ We must *develop* all the natural substances in our country which can make us rich.

译文：我们必须开发我们国家中可以让我们过上富足生活的一切自然资源。

➡ Several attempts have been made through the years to *develop* the deposit.

译文：多年来，为开采这部分矿床已经作了几次努力。

➡ In *developing* a design, the engineer must apply his knowledge of engineering and material science.

译文：在进行设计时，工程师必须应用自己在工程学和材料科学方面的知识。

➡ While people in other countries in the world were trying to catch wild animals and birds and were still collecting seeds and nuts, farmers in China were *developing* the science of agriculture.

译文：当世界上其他国家还在捕猎飞禽走兽、采集种子坚果的时候，中国的农民就已经在从事农业科技研究了。

➡ At the same time, another kind of paper was *developed*, made from silk.

译文：与此同时还研制出另一种纸，就是用丝制的帛。

➡ It is believed that before writing was *developed*, people in China used to keep records by putting a number of stones together.

译文：人们认为，在出现书写之前，中国人常把石头放在一起记事。

➡ Photographers return and the photos are quickly *developed*.

译文：摄影记者回来了，很快把照片冲洗好了。

➡ Some married people who are not satisfied with their family may resort to the Internet to *develop* an extramarital affair.

译文：一些对家庭不满意的已婚男女也会借助互联网去搞婚外恋。

➡ Chinese researchers have made a breakthrough in *developing* new materials for nickel-hydrogen batteries used in low temperatures, Xinhua reported.

译文：新华社报道，中国研究人员在开发利用新材料制造在低温下使用的镍氢电池方面已有了突破。



➡ And thirdly, computer games help *develop* children's interest in computers.

译文：第三，电子游戏有助于培养儿童对电脑的兴趣。

➡ Although the country's long-term strategy of *developing* the vast western region is still at an early stage, both the government officials and economic experts are keen to discuss the ways to narrow the economic gap between the west and the east.

译文：虽然国家开发大西部的长远战略规划还处在初级阶段，但是政府官员们和经济专家们都热衷于讨论缩小东西部的经济差距的方法。

有时候，在译文中选择词语还要考虑到词语意义的细微差异。请看下面的例子：

➡ On the wings of hope, of love, of joy, Miss Meadows sped back to the music hall, up the aisle, *up* the steps, over to the piano.

译文：美多斯小姐仿佛插上了希望的翅膀，爱情的翅膀，欢乐的翅膀，一路飞奔回音乐厅，她穿过通道，跃上台阶，三步并作两步走到钢琴前。

析：在将上例中的介词短语 *up the steps* 翻译成汉语时，对于该如何将 *up* 翻译成汉语确实颇费斟酌。在英汉翻译中，由于英语中的介词很发达，而汉语中的介词不够发达，因此，在将英语中的介词翻译成汉语时，往往需要使用汉语中的动词。根据 *up* 同 *the steps* 的搭配，可以将其翻译成“跳上”、“登上”、“跨上”、“蹦上”、“跑上”、“爬上”、“走上”、“跃上”等等。但到底选择哪一个表达最精确，最符合上下文呢？根据前后文，选择“跃上”最能够体现该句中所描述的欢快气氛，在感情色彩方面符合上下文。选择“爬上”可以说是不正确的，而选择“跳上”、“登上”、“跨上”、“蹦上”、“跑上”、“走上”等不能说不可以，但却欠精确、得当，非上乘的选择。作为译者，很多时候都要从类似的多种表达法中选取一个最恰当、最符合上下文感情色彩的表达法，或者斟酌再三、反复揣摩，直到找出一个精当、贴切、符合语境的表达法。

请将下面例句译文中黑体部分同例句后面括号中的词语作比较，注意词语的感情色彩、贴切程度以及同语境相符的程度。

➔ Saudi Arabia has had *problems* with Iraq and Yemen but he tried hard to remain in touch with leaders of both states.

译文：沙特阿拉伯与伊拉克和也门之间早有**纠葛**，但他仍竭尽全力与两国领导人保持接触。（比较：问题，疑难问题，难以解决的事情）

析：这里将 *problems* 翻译成“纠葛”可以被看作是词义的引申，是名词词义从抽象向具体的转化。如果将其翻译成“早就有问题”而不翻译成“早就有纠葛”则译文显得概念模糊不清。

另外，在选择词语时，还要注意词语的“雅”与“俗”，也就是在翻译过程中，要考虑语言使用的语域 (register) 问题。

首先，所谓词语的“雅”就是指优雅而正式的书面语，“俗”则是指口语、俚语和非正式用语。如果原文中使用了优雅、正式的书面语，译文当中也应该选择优雅、正式的书面语与之对应，这样才能取得所使用的词语在语体上的近似或对等，以保持语言在语域上的同一性。所谓的语域就是指语言随着使用环境不同而区分的变体，是指在特定的语言环境中使用的，有一定语言特征的语言变体。语言的语域是由具体词语的语体体现出来的。英语的词语分为五种语体：hyperformal — formal — normal — informal — hyperinformal，即：超正式体 —— 正式体 —— 普通体 —— 非正式体 —— 超非正式体。汉语的词语分为三种语体：书面体、普通体和口语体。要做到“到什么山上唱什么歌”，即在恰当的场合使用得体的语言，译者首先必须能够充分领悟原文用词的语体色彩和使用场合，其次是译者必须能够具备较好的译语文字功底，能够在译语当中找到符合原文词语语体色彩的对应词与之对应。为了说明“雅”与“俗”的问题以及语域问题，我们也以范仲英 (1994:38-39) 先生所谈论的例子做说明：

我们每个人都非常熟悉林肯总统在《葛底斯堡演说》中最后说的一句话：... and that government of the people, by the people, for the people, shall not perish from the earth. 有人将这句话翻译成“并且使这个民有、民治、民享的政府永世长存”并且认为，把 of the people, by the people, for the people 翻译成“民有、民治、民享”既简洁有力又符合汉语的习惯。因此，这一译文往往被奉为佳译。但范先生认为，如果原作是一篇书面文章，这种译法可被认为无懈可击，并可以称得上佳作。但原作是一篇口头表达的演说词。原作中的 of the people, by the people, for the people 这几个重叠词，念起来朗朗上口，听起来铿锵有力，而且简单明白、通俗易懂。而“民有、民治、民享”则完全是书面语言。若用口头表达出来，让成千上万与会者听起来，就不易听懂，或者听懂了也不会有很深的印象，效果就会大为逊色。因此，范先生很赞成胡毅先生对该句子的翻译：



要使这个归人民所有，由人民管理，为人民办事的政权在世界上永远存在。

在这里所谈论的问题实际上是语域的恰当使用的问题。语域是由文字的语体来体现出来的。在非正式的场合如会话当中就应该使用口语体，而在书面语言当中就应该使用书面语体而不应该使用口头语体。

本章练习

1. 将下面的短文翻译成汉语，注意词义的选择和语体色彩。

It is not difficult to ensure high-speed growth of the national economy through expanded investment on a large scale, but it is difficult to realize effective economic growth and raise the enterprises' capital profit rate and productivity. It is better to change investment structure and orient the investment to infrastructure industries of the national economy such as agriculture, energy, and communications than to blindly channel capital into real estate and securities; however, investment in the infrastructure industry will not (at least in the short term) bring high economic benefits. It is imperative to orient the investment to enterprises with better economic benefits, but in China, enterprises with better economic benefits, State-owned enterprises in particular, have been concentrated on the highly monopolized industries such as tobacco, petrochemicals and telecommunications, and the high speed development of these enterprises will play a limited role in promoting the whole of society. (From "Five Problems Facing China's Economic Development" by Xiao Ming, *China's Foreign Trade*, Feb 1999)





4.1 增词法概说

增词翻译法是翻译技巧中非常重要的一种技巧，指在翻译时按意义（或修辞）和句法的需要，增加一些词来更忠实、通顺地表达原文的思想内容，换句话说，就是在译文中明示原文读者视为当然而译语读者却不知道的意义。增词法主要用于以下三种情况：一、为了语法上的需要。比如英语的可数名词有复数形式而汉语的名词却没有数的形式变化，在将英语的复数名词翻译成汉语时就需要使用增词法才能译出原文的复数形式。二、为了表达的清晰和自然。比如在翻译 The *financing* of the sale often involves bills of exchange and documentary credits 这一句时，如果直译而不增词，译文就会是：商品买卖的筹集资金体现在汇票或跟单信用证中。这样翻译既不清晰又不自然。在仔细分析并理解原文之后，将其译为“商品买卖的贷款收付情况体现在汇票或跟单信用证中”意思就非常清晰了。三、为了沟通不同的文化。在翻译中如果原文所涉及的文化是译语读者不熟悉的，就需要采用增词法来阐释源语文化的内涵，使译语读者理解原文的含义。例如对于西安旅游点“华清池龙吟榭”的翻译，译者将其译为 Long Yin Xie (a pavilion built specially for emperors to recite poetry) in the Hua Qing Pool 就是为了沟通不同文化而进行的增词翻译。



4.2 为了语法上的需要而增词

➡ The English language *is* in very good shape. It *is changing* in its own undiscoverable way, but it is *not going rotten* like a plum dropping off a tree.

译文：英语目前的情况很好，它正按照它那不易为人发现的方式在起着变化，而不是像一只树上掉下来的李子那样在逐渐腐烂。（古今明，p.99）

析：动词的时态属于语法的范畴。英语的时态是通过动词体现出来的，而在汉语中动词是无法体现出时态的，汉语中往往是通过增加虚词（如“正”、“在”、“着”等）的方式来体现动词的时态的。因此，在英译汉的时候，为了体现出英语原文中动词的时态，需要增加词语。

➡ It was on one of these occasions that I *met* the Cartwrights. I *was staying* with a man named Gaze who was head of the police and he came into the billiard-room, where I *was sitting*, and asked me if I would make up a four at a bridge-table.

译文：就是在一次这样的场合，我遇到了卡特赖特一家。当时我住在警察局长盖兹家里。那天我在台球室里坐着，盖兹进来问我想不想打桥牌，他们三缺一。（古今明，p.100）

析：在这句话中，原文中的动词分别使用了一般过去时态、过去进行时以及由 *would* 作情态动词的宾语从句。译文分别加上“了”、“当时”、“那天”、“着”等来体现时态。

➡ I *have not been* satisfied with my efforts to date and I *have been constantly searching* for some sort of organized and systematic contribution which I could make to bridging the gaps between the Eastern and Western worlds.

译文：我对到目前为止所做的努力并不满意，我一直在寻求能够有组织地、系统地写点东西，以弥合东西方世界之间的沟壑。（古今明，pp.100-101）

析：在这个句子中，第一个并列句中“到目前为止”的含义是由 **have not been** 体现出来的，因为现在完成时往往表示的是从过去的某个时间开始到现在一直在进行的动作或者状态，因此，增加“到目前为止”刚好吻合原文所传达的意思。第二个并列句中 **have been constantly searching** 翻译成“一直在寻求”一方面直译，另一方面刚好再现了原文中的时态信息。

➡ **Courage in excess becomes foolhardiness, affection () weakness, thrift () avarice.**

译文：勇敢过度即成蛮勇，感情过度即成溺爱，节俭过度即成贪婪。

析：句子中某些成分（尤其是重复的那些成分）的省略在英语中是常见现象，汉语句子成份的省略远没有英语那么频繁，尤其是，对于句子中必不可少的重复部分，汉语中不习惯省略，相反是予以保留。这是因为，汉语中必要的重复可以增强语气，使得整个语句变得生动、抑扬顿挫。因此，在英译汉时，英语原文中省略的成分在汉语译文中往往要补充出来。

➡ **On the wings of hope, () of love, () of joy, Miss Meadows sped back to the music hall, up the aisle, up the steps, over to the piano.**

译文：美多斯小姐仿佛插上了希望的翅膀，爱情的翅膀，欢乐的翅膀，一路飞奔回到音乐厅，她穿过通道，跑上台阶，三步并作两步走到钢琴前。

析：本例句前面已经使用过，但这里对原文和译文的探讨同前面所作的探讨不一样。这里原文括号中的空白处可以被视为承前省略，省略的词语为 **the wings**，译文则一定要将这个省略的部分补充出来，否则意义肯定不会完整。

4.3 为了表达的清晰和自然而增词

在翻译中，为了表达的清晰和自然而增加的词包括以下一些词类：动词、形容词、名词、副词、量词、语气词、范畴词、概括性的词、承上启下的词等。增词的目的是为了译文更忠实、通顺、地道并富有吸引力，而不是随意增加原文中没有的信息。



例如:

➡ As to direct and indirect exporting, which approach is best depends on such factors as the company's size, its export volume, **the number of foreign countries involved**, the investment required to support the operation, the profit potential, the risk present, and the desires of the overseas buyers.

译文:至于直接出口业务和间接出口业务,哪一种方式最好取决于许多因素,比如公司的大小,出口数量的多少,公司业务所牵涉国家的多少,出口所需投资的多少,可赚利润的多少,存在风险的大小,以及海外买主的要求等等。

析:“公司业务”为增词,使译文意义明确。

➡ He must loiter about country churches, **attend** wakes (守丧) and fairs and other rural festivals, and **cope with** the people in all their conditions, and all their habits and humors.

译文:他一定要在教堂里消磨一下时光,参加纪念守护神节日的活动,逛逛集市,与村民同庆他们的节日,和身世各异的人打交道,并了解他们的习惯和性情。

析:译文中增加了“逛逛”与“集市”搭配,增加了“了解”与“习惯”和“性情”搭配,使表达更明确,也符合了汉语习惯。

➡ My **work**, my **family**, my **friends** were more than enough to fill my time.

译文:我干工作,我做家务,我有朋友往来,这些足够占去了我全部的时间。

析:译文中增加了一些动词,符合汉语多使用动词的语言习惯。

➡ The first requisite of **a good citizen** in this Republic of ours is that he shall be able and willing to pull his weight.

译文:要在我们这个共和国里当个好公民,第一必要的条件是他能够而且愿意尽自己的本分。

析：增加动词更合乎汉语表达。

➡ They wanted a generation of Americans conditioned to *loyalty and duty*.

译文：他们都希望把下一代美国人训练得忠于祖国，尽职尽责。

析：将 *loyalty* 翻译成动词，增加名词“祖国”，意义明确；将 *duty* 译成“尽职尽责”是地道的汉语表达。

➡ Not to educate him (the child) is to condemn him to repetitious *ignorance*.

译文：如果我们不对儿童进行教育的话，那就要使儿童沦入世世代代的愚昧状态。

析：增加名词，使意思具体可感。

➡ Sino-British links have multiplied — political, commercial, educational, cultural, defence, science and technology.

译文：中英两国在政治、商务、教育、文化、国防和科技等方面的联系成倍地增加了。

析：译文中增加了“两国”、“等方面”这样的范畴词，这是因为汉语中在列举几项名词之后往往习惯于使用范畴词来作一概括。

➡ Old age is like a plane flying through a storm. Once you are aboard, there's nothing you can do.

译文：老年就像一架在暴风雨中穿行的飞机，一旦你上去了，一切都将无能为力。

析：增加了量词“架”；汉语中可数名词前面多用量词修饰，如“三张桌子”这个短语中的“张”字等。汉语中量词发达，汉语中的量词能够给人一种意象的联想，如“一轮红日”中的“轮”让人马上就会联想起圆形的轮子，因而太阳的形象随即跃入眼帘；在英译汉时增加量词可以充分发挥汉语中量词丰富和发达的优势，我们应该学会多使用量词。



4.4 为增加背景知识或文化知识而增词

➡ *Le Monde*, the B.B.C., the New York Times, the entire Arab press, all quote Heikal at length.

译文：法国的《世界报》、英国广播公司、美国《纽约时报》以及整个阿拉伯报界，都经常大量引用海卡尔的话。

析：增加文化知识可以减轻读者的负担，因为假如在这里我们不将 *Le Monde* 翻译成“法国的《世界报》”，而只将它翻译成“《世界报》”，读者会心存疑问：这个报纸到底是哪个国家出版的？

➡ Not all mergers, however, are the result of global economic trends, political change or technological innovation. *BMW's* takeover of the Rover Group injected much needed investment into the struggling UK car manufacturer whilst extending *BMW's* product range.

译文：然而，并非所有的合并都是经济全球化趋势、政治变化或者技术革新所带来的结果。德国宝马汽车公司接管了罗福汽车集团 (the Rover Group)，给这个在挣扎中求生存的英国汽车制造公司注入了急需的资金，同时又拓展了宝马汽车公司本身的产品范围。

析：很多人都知道“宝马”汽车豪华、气派，但并不一定知道它产自何地。在翻译过程中增加某种产品的产地是增加文化知识、介绍背景知识的表现。译者在翻译过程中应该多为他人着想，只要认为读者有可能对某个方面产生疑问就应该在翻译的过程中首先帮助读者消除掉这些疑虑，这也是翻译者的职责所在。

➡ This great scientist was born in *New England*.

译文：这位伟大的科学家出生在美国东北部的**新英格兰**。

析：英国本土也可以被称作“英格兰”，但“新英格兰”则并不在英国本土上，它是美国东北部的一个地区，包括缅因、佛蒙特、新罕布什尔、马萨诸塞、罗

得岛、康涅狄格等六个州。在“新英格兰”之前加上“美国东北部的”来限制，就让不了解英美文化的读者知道了所谈论的地方不是英国本土，而是美国东北部的某个地方。

➡ The blond boy quickly *crossed* himself.

译文：那个金发小男孩立刻在胸前划十字，祈求上帝保佑。

析：这是将体态语用文字的形式表达出来的例子。在汉语文化中，人们没有在胸前划十字的文化习俗，而在英美文化中，人们经常性地胸前划十字，以祈求上帝保佑。如果在译文中不增加“祈求上帝保佑”这一文化知识，就会让读者，尤其是那些不了解西方文化的读者，摸不着头脑。

➡ Now, I had decided, I had to become a miser with words and *stretch* every sentence like a poor man spending his last dollar.

译文：现在，我已经决定对词汇要像守财奴那样不轻易使用，要像穷人那样过日子，把每个句子当作身边最后一块钱，不到万不得已尽量拖延着不用的。

析：原文中 *stretch* 一词是运用它的比喻意义。如果我们查阅词典，则没有一个汉语对等语能够具有原文中 *stretch* 在这个语境中所传达的意义。碰到这种情况，作为译者，就要从原文所传达的本义出发进行引申。在翻译过程中对词语进行引申是增加该词语的“语言”背景知识。将词语的“语言”背景知识传达出来也可以让读者立即明白原文所传达的意思。

4.5 英语名词复数翻译的增词法

由于汉语名词没有形式手段表示其单复数的区分，因此英语名词的复数在汉译时往往通过增词的方式体现出来。如：

➡ *Nations* have utilized different economic resources; *people* have developed different skills.



译文：不同的国家使用不同的经济来源；不同的人拥有不同的技能。

析：英语中，名词的复数是靠在名词的后面增加“-s”或者“-es”来体现的，少数名词如 man, woman, child, sheep, fish, ox 等是靠内部变化来体现复数的，但在汉语中，只有表示“人”的名词后面可以直接加“们”表示复数，如同学们，朋友们。其他名词是通过在名词前面增加修饰语的方式来表示复数的。这些修饰语可以是形容词，如本例中的“不同的”，也可以是重叠式的量词，如“一杯杯牛奶就这样浪费掉了”中的“一杯杯”。

➡ Cargo insurance is to protect the trader from **losses** that many dangers may cause.

译文：货物保险会使贸易商免受许多风险所可能造成的种种损失。

析：这里原文中名词的复数形式 losses 在译文当中使通过重叠量词“种”来体现其复数的。

➡ They drove in a black limousine, past **groves of** birch trees and endless **rows of** identical new buildings.

译文：他们乘坐一辆黑色轿车，经过一丛丛的白桦树和看不到尽头的一排排式样相同的新住宅。

析：在汉语中使用重叠词表示复数有多种方式，除了单纯地使用重复量词的方式之外，还可以使用“一+量词的重叠”等方式来表示复数。如，我们既可以说“条条道路通罗马”，也可以说“一条条小河同长江紧密地联系在一起”。

➡ Another factor behind the increase in merger activity is the record performance of stock markets, which has enabled **companies** to finance major acquisitions on the strength of their inflated share prices.

译文：导致合并不断增加的另一个因素是股票市场的空前繁荣。股票市场的空前繁荣使得各家公司可以依赖其上涨的股票价格去资助各种大规模的购进。

析：原文中名词复数 *companies* 在汉语译文当中是通过在其汉语对应语“公司”之前增加“各家”来体现其复数形式的。汉语中名词的复数形式不像英语中的名词复数形式那样，只要在名词之后加上 *-s* 或者 *-es* 即构成复数，汉语中表示复数的词缀有“们”，但很多和情况下却不能使用这个词缀，而是使用其他多种形式表示名词复数。比如可以在名词前面加上重叠式的量词，如：**条条**道路，**一丛丛**白桦树。也可以着重单数，但强调的是复数，如：**每一家**公司，**各家**公司，还可以直接强调全体，如：**所有**公司。

➡ The United States **systems** work by means of a series of closely tabulated favors and obligations carefully doled out where they will do the most good.

译文：美国的**种种体制**是在一系列安排周密的恩惠和义务的基础上来运行的，而且施予恩惠和承担义务都必须以获取最大的利益为前提。

析：这里原文中名词的复数形式 *systems* 在译文当中使通过重叠量词“种”来体现其复数。

4.6 英汉翻译中的减词翻译法

美国翻译理论家奈达曾经说过，“翻译就是翻译意思”，那么在两种语言之间进行的翻译并不是一个词对一个词的相互转换。在将英语翻译成汉语时，译文一定要通顺、地道、流畅、符合汉语的表达习惯。要使译文地道、流畅，就必须充分了解源语和译语在表达习惯上的区别。与英语相比较，汉语中代词（尤其是人称代词）和连接词（尤其是并列连接词“和”）使用得很少，能省略的代词和连接词一般都不在句子里出现。因此，在英译汉时，应该避免在句子里过多地使用代词和连接词，否则译文就会显得不自然、不流畅。这时就要用减词翻译法。减词翻译法是指在翻译的过程中省略原文中自然的、必不可少的、但在译文中却是多余词汇的翻译方法。例如：

➡ The retailers perform many functions. First, **he** may provide a convenient location. Also, **he** often guarantees and services the merchandise he sells. Third, **the retailer** aids in promoting the product, often through displays and advertising. Fourth, **the retailer** may finance the customer by extending credit. Further, the retailer performs storage function in his outlet, by having goods available.



译文：零售商还发挥许多功能。其一，（ ）可提供便利的场地；其二，（ ）对他所经销的商品提供担保和服务；其三，（ ）帮助促销产品，经常进行商品展示活动和发布广告；其四，（ ）为顾客提供信贷。另外，由于供货及时，零售商还可发挥其商店的仓储功能。

析：英语语篇的衔接手段常用的有：大量使用代词指代前文中所提到的名词，偶尔重复使用名词本身，使用省略，使用上义词或同义词。汉语中最常用的衔接手段则是多使用名词重复和省略，偶尔也使用代词和上义词或同义词。在汉语的语篇中，当所谈论的主语是同一个的时候，被谈论的主语往往只出现一次，后面句子的主语可以省略。这种省略不仅不会引起误解，而且会使行文简洁流畅。上面这一段汉语译文可以充分说明这一点。再比如下面这一段汉语是地道的汉语：柯灵，生于1909年，浙江省绍兴人。中国现代作家。1926年发表第一篇作品叙事诗《织布的妇人》。1930年任《儿童时代》编辑。1949年以前一直在上海从事报纸编辑工作，并积极投入电影、话剧运动。解放后，曾任《文汇报》副总编辑。现任上海电影局顾问。

除了英语中的代词和连接词在汉语译文中可以省略外，还有冠词、动词不定式符号、部分介词等均可以省略。当然，在汉语译文中被省略的成分不仅仅限于这些词类。任何词类都有可能被省略，但省略一定要依据具体的上下文并遵循译语的表达习惯。如：

➡ Winter is the best time to study *the* growth of trees. Although *the* leaves are gone and *the* branches are bare, *the* trees themselves are beautiful.

译文：冬天是研究树木生长的最好季节，虽则树叶落了，树枝光了，但树木本身却是美丽的。

析：原文中所有的定冠词 **the** 在译文中都没有被翻译出来，因为它们在这里都是泛指。当英语中的“冠词 **the** + 名词”或者“冠词 **a / an** + 名词”表示泛指时，该冠词往往不翻译成汉语；但如果冠词是表示特指，就必须将该冠词翻译成汉语。

➡ When mineral oil is refined into petrol, it is used to drive internal combustion engine. To it we owe the existence of the motor-car, which has replaced the private *carriage drawn by the horse*.

译文：当矿物油被提炼成汽油之后，就可以用来驱动内燃机。就是有了这种油，我们才能用上汽车，以代替私人马车。

析：原文中短语 **carriage drawn by the horse** 的意思是“由马拉的马车”，译成汉语时如果直译就会使译文显得很罗嗦，这样就需要采用减词翻译法而将其翻译成“马车”就可以了。这样的译文简练、地道、流畅。

➔ Such is the so-called “business cycle” that **has characterized** the industrialized nations of the world for the last two centuries — ever since an elaborate, interdependent money economy began to replace the relatively self-sufficient precommercial society.

译文：这正是近两个世纪（即自从一种复杂的、相互依赖的货币经济开始取代相对自给自足的前商业化社会）以来全世界工业化国家所谓的“经济周期”。

析：英语单词 **characterize** 一词的意思是“表现…的特色”，“刻画的…性格”，它的意思在汉语译文中虽然被省略未译，但既然全世界工业化国家具备所谓的“经济周期”，那么，其基本意思“表现…的特色”就已经隐含在其中。

➔ To avert the **danger** of major defaults and to restore security to the economic systems, Western bankers and governments will have to ensure that they are imposing reasonable repayment terms on developing countries, terms that will not provoke revolution or chaos.

译文：为了防止发生重大的宣布无力偿还债务事件，并使经济体制恢复巩固，西方各国金融机构和政府必须确保对各发展中国家强制实行公平合理的还债条件，确保这些条件不至于引发革命或混乱。

析：原文中 **avert** 的意思是“转移”，和名词 **danger** 搭配后构成短语 **avert the danger**，意思是“转移危险”，如果直译势必使得译文不通顺。汉语译文在这里没有直译，而是将 **danger** 省略不译，而将 **avert** 一词翻译成“防止”，这样做既理顺了“防止”同后面的宾语“发生重大的宣布无力偿还债务事件”之间的搭配，“防止”这个短语本身又隐含了 **danger**（危险）的意义，真是一举两得。



1. 将下面的短文翻译成汉语，注意增词法的运用。

Tariffs may be used simply to obtain revenue. In some developing countries, revenue tariffs provide an important part of the government's income. Often, however, tariffs are protective, and are designed to carry out a particular economic policy. They may help to reduce a balance of payments deficit or to protect an infant industry against strong international competition from older corporations. A revenue tariff will always provide some protection, and a protective tariff will produce some revenue. Therefore, it is difficult to distinguish between revenue and protective tariffs from economic evidence alone.

When a tariff is imposed on an import, the direct impact on price is to raise it by the amount of the tariff. Market factors, however, can modify this effect. Hence, the final price increase due to a tariff may be less than, equal to, or more than the amount of the tariff. In many cases, though, the final price increase is reasonably close to the amount of the tariff. In contrast, the impact of a quota on price is much harder to predict. The effects are particularly uncertain with goods which are not produced at all domestically. For instance, many countries do not have their own car industry, so that an import quota can cause a considerable shift in automobile prices.

2. 翻译下列短文，注意英语名词复数的翻译。

Letters of Credit for the importation of goods from foreign countries into Canada are frequently required by the supplier to be established in his favor; sometimes these are for surprisingly small amounts, obviously where the importer is little known to the exporter, otherwise ordinary "bill for collection" or "open account procedure" would be followed. Many Canadian importers are therefore familiar with these instruments. The Canadian importer, when faced with such a request, applies to his bank for the facility. As the bank's undertaking will be replacing that of the importer, the bank will treat this as an application for credit and will give consideration to setting up a "line of credit" in the same way as if it were an application for a loan. If the "line" is granted or has already been arranged, the importer completes an "Application for Commercial Credit" in which he gives full details of the Credit requires. Normally, the Credit will be

“irrevocable”, that is, once it has been received by or advised to the beneficiary it cannot be retracted or changed without the beneficiary’s consent, and the opening bank must meet any drafts presented provided the terms of the Letter of Credit have been complied with.

(*Foreign Exchange and Foreign Trade in Canada*,
Sidney A. Shepherd, 4th ed., pp.95-96)

3. 翻译下面的短文，注意增词法、减词法的运用。

It is Shell companies’ policy to promote a management style of direct involvement of employees in decisions affecting their jobs. Staff are encouraged to discuss the objectives of the unit in which they work before these are finally established. Through the staff reporting system, staff are also encouraged to take part in setting their work targets for the coming year, to identify their own training needs and to develop their own ambitions so that these may be taken into account in career planning. This approach which Group companies believe to be beneficial to the business and to give recognition to the legitimate expectations of employees is the core of its employee relations philosophy.



第五章

英汉翻译中的重复翻

词或词组的重复，是英语和汉语中的有效表达手段。利用这种手段一般可达到三种目的：一、表达强调语势；二、表达生动活泼；三、表达明确。

一般讲来，如果不是为了上述目的，回避重复是英语的一大特色，这不仅在书面语言中十分突出，在口语中也相当明显。回避的范围也很广，小自单词，大至句子，凡是意义相同的或只是部分相同的词语，均在回避之列。在汉语中，说话写文章也回避重复，过多的重复会使语言罗嗦。但是，汉语由于其固有特点和表达习惯的缘故，在很多地方非重复不可，或者重复了反倒好些。也就是说，如果使用得当，汉语里使用重复并不会给人单调乏味之感。相反，重复反而可以起到反复强调的作用。因此，与英语相反，重复是汉语的一个明显特点。

5.1 英语回避重复的主要方法

英语往往采用以下一些手段来回避重复。

5.1.1. 指代法

即使用代词（主要是人称代词、物主代词、指示代词以及用于非限制性定语从句的关系代词等）来回避重复。这是英语中最普通、最常见，也是最有效的回避重复的方法之一。例如：

➡ I met John on the street yesterday. He was walking beside his sister. They were going to see a film.

➡ Mary is standing at the door, with her hand in her pocket.

5.1.2. 换词法

即使用范畴词、同义词或准同义词来回避重复。范畴词是一些具有概括意义、表示人和事物范畴的词汇。如: man, woman, people, person, child, thing, object, flower, machine, medicine, matter, idea, feeling, animal 等。

➡ The monkey's most extraordinary feat was learning to operate a tractor. By the age of nine, this remarkable animal had learned to drive the vehicle single-handed.

换词是书面英语,尤其是现代新闻英语主要特色之一。换词得当,可以避免单调乏味,使文字新颖别致,焕然生色。如电视机,可说: the television set, the TV, telly, the tube, the goggle-box, the idiot box 等。

5.1.3. 替代法

即使用替代词语或替代句型来回避重复。

(1) 常用的替代词语有: one, ones, that, those, it, the same (thing), so, such, there, then, likewise, identical, different, like that, in like manner, (in) this way 等。

➡ What kind of textbooks do you want? The ones with illustrations or the ones without.

➡ A: I'll have a new pair of rubber shoes, please.

B: I'll have the same but with black laces.

➡ He was ambitious, but his sister was even more so. She wanted to become a great film-star.

➡ A: He'll arrive before six.

B: That seems too early.

(2) 常见的替代句型

a. 主语 + do



☛ A: Do you like English?

B: Yes, I do.

b. So + be (或 have, do) + 主语

☛ She is a student. So is her brother.

c. 主语 + $\left\{ \begin{array}{l} \text{appear, fear, seem, expect} \\ \text{hope, believe, say, suppose} \\ \text{think, wish, claim, tell} \end{array} \right\}$ + so / not

☛ A: He will come tomorrow.

B: I hope so.

☛ A: Has everyone gone home?

B: I'm afraid so. (Or I hope not.)

d. 其他

☛ He might be wrong. If not, why was he in such low spirits?

☛ We have to hand in a book report every month, and that (= and have to hand in the report) always promptly and in English.

☛ In modern English a verb is often used as a noun, and vice versa. (= and a noun is often used as a verb)

5.1.4. 省略法

省略法就是删去句中相同的词语来回避重复。

(1) 回避重复名词

☛ I like strong tea, I suppose weak () is better for you.

(2) 回避重复动词

☛ They are not known to retreat. They never have () and never will ().

☛ A: Sorry, I haven't finished the book yet.

B: I hope you will () by tomorrow.

(3) 回避重复不定式



- ➡ A: Would you like to go with me.
B: Yes, I'd like to ().

(4) 回避重复句子

- ➡ This orange is ripe. I know () from its color.
- ➡ A: I said you would rewrite it for him.
B: I hope you didn't say when ().

5.1.5. 保留介词法

保留介词法即保留同一个介词以回避名词、动词或形容词的重复，这一般在政论文和演说词中较多见。

- ➡ We talked of ourselves, of our prospects, of the journey, of the weather, of each other — of everything but our host and hostess. (回避动词“talk”)
- ➡ Discipline is indispensable to victory in war, to success in our work, and indeed, to the realization of our lofty goal. (回避形容词“indispensable”)
- ➡ They continue to observe the principle of depending on their own efforts as well as of being thrifty in everything. (回避重复名词“principle”)

5.1.6. 紧缩法

紧缩法就是将语句中两个或几个相关联的成分合并在一起，以避免一些词语的重复，使文字变得简洁紧凑。这种方法一般多见于书面形式。

- ➡ He was particularly interested in the articles on and by Lu Xun.
- ➡ You should practise speaking English both in and out of class.
- ➡ She was accepted not because of but in spite of her birth.

5.2 汉语重复表达的特点

下面我们再看看汉语是否也有类似的特点呢？答案是相反的。重复是汉语的一个



明显特点。汉语的重复不仅有语音上的需要，还有语法与修辞上的需要。

(1) 汉语第三人称“他”、“她”、“它”的发音同为 /tɑ:/。汉语很少用指物的“它”，而是习惯重复原词，或借助指示代词。

(2) 汉语有一种连锁句，其中很多需要重复词语的。

➡ 有什么吃什么，有米饭吃米饭，有馒头吃馒头。

(3) 汉语的选择疑问句常常需要重复动词。

➡ 努力提高呢？还是努力普及呢？

(4) 汉语缺乏与英语相像的关系代词、关系副词和动词非人称形式一类的组合手段，所以汉语的句子不宜太长。汉语里一个复杂思想，往往分成几个短句来表示。各短句之间的联系，有时靠“意合”，有时靠重复。这样才能承上启下，衔接自然。例如：

➡ 他这样教发音简直是误人子弟，误人还误得不浅。

(5) 由于修辞上的需要。英语中的重复多数是为了修辞，起强调作用。汉语的重复，即使是为修辞，也不单一地为了强调。有时是为了排比整齐，有时为了推理层递，有时为了对偶工整，有时为了条理清楚。

➡ 我们今天开这个大会，就是为了继续团结，继续进步。（排比）

➡ 这种作风，拿了律己，则害了自己；拿了教人，则害了别人。（推理层递）

➡ 在战略上，我们要藐视困难；在战术上，我们要重视困难。（对偶工整）

➡ 我们军政关系、军民关系，官兵关系，都更亲密了。（条理清楚）

3.3 英汉翻译中的重复翻译法

知道英语同汉语之间的区别就能在英汉翻译过程中很好地进行操作。在具体操作过程中，我们应该在译文中注意译语的表达习惯。在英汉翻译过程中应多使用词语、短

语甚至是句子的重复来翻译原文中所表达的信息。下面我们通过实例来进行说明:

➡ A more realistic approach toward international specialization is *that* of comparative advantage. *This concept* says that a nation has a comparative advantage in an item if it can produce it more efficiently than alternative products.

译文: 参与国际分工的另一更为现实的做法是采取比较优势的做法。比较优势是指假如一个国家生产某种产品比生产其他产品的效率高,那么它就具有生产该产品的比较优势。

析: 英语语篇的衔接手段常用的有:大量使用代词指代前文中所提到的名词,偶尔重复使用名词本身,使用省略,使用上义词或同义词。汉语中最常用的衔接手段是使用名词重复和省略,偶尔也使用代词和上义词或同义词。知道了英汉两种语言的区别就可以在英译汉时注意汉语的特点,充分地再现原文信息。本例句中原文中的 *that* 指代前文中的 *approach*, 在翻译成汉语时被翻译成了“做法”。原文中的 *This concept* 指代上文中提到的 *comparative advantage*, *This concept* 是 *comparative advantage* 的上义词。汉语译文将其还原成“比较优势”,由此可见汉语里是多使用重复名词的方式来衔接上下文的。

➡ Over the last decade, the use of countertrade in international commerce has become more widespread. *The practice* is emerging as a vehicle for financing capital projects and production-sharing ventures, for ensuring the repatriation of profits from investments in countries beset by external debt and hard currency shortages, and for competitive bidding on major nonmilitary government procurements.

译文: 在过去的十年间,对等贸易在国际商业中的应用已越来越广泛。这种贸易方式正逐渐成为资本项目和生产股份制企业融资的一种渠道,正在逐渐成为确保投资者在那些为外债所困扰并且缺乏硬通货的国家的投资中收回利润的一种渠道,正在逐渐成为政府在大量采购非军用物资的投标中保持竞争力的一种渠道。

析: 原文中的 *The practice* 所指代的是上文中的 *the use of countertrade*, 因此在译文中可以直译为“这种贸易方式”来指上文中所提到的内容。



➡ Marketing is a pervasive social activity **that** goes considerably beyond the selling of toothpaste, soap, and steel.

译文：营销是一种无处不在的社会活动，它远远超过牙膏肥皂或者钢铁的销售活动。

析：英语中使用代词指代前文中所提到的名词的情况比比皆是。这里的关系代词 **that** 所指代的就是前文中出现的 **social activity**，在将这类关系代词或者代词翻译成汉语时，办法之一就是使用汉语里的代词与之对应，即用代词重复指代前面所提到的内容，但这样做的条件是：前面所谈到的概念必须是单一的概念，如果是多个概念而使用代词来指代就有可能引起误解。这里在前面所谈到的内容是“营销”，后面所说的“社会活动”也是指营销，故译文使用“它”不会出现指代不明的情况。

➡ Needs are the basic, often instinctive, human forces **that** motivate a person to do something.

译文：各种需要是人类基本的、通常又是出于本能的驱动力，这各种驱动力促使一个人去从事某件事情。

析：在这一例句的原文中，关系代词 **that** 所指代的是其前面的 **forces**，**forces** 的意思是“推动力”、“驱动力”。在将原文翻译成汉语时，对于 **that** 的翻译可以有两种方式，其一是使用代词“它们”指代 **forces**，其二是将 **forces** 重复提及。使用代词“它们”有可能被误解为指代前面提及的“需求”。为了避免歧义不能选取这种方式翻译。剩下的就只有第二种翻译办法了。汉语中通过名词重复的方式进行上下文的衔接是最为常见的写作手法，那么，在翻译中使用这种衔接方式也是非常符合汉语习惯表达的。译文的黑体部分是对前面出现过的名词的重复，但读来并未让人觉得累赘，由此可见在汉语中使用名词的重复进行上下文的衔接是比较地道的表达。

➡ The purpose of public relations is to influence public opinion toward building goodwill and positive reputation for the organization, and well-executed public relations is a long-term activity **that** molds good relationships between an organization and its publics.

译文：公共关系的目的是为了对公众舆论产生影响，为某一单位树立良好的形象和声

誉；建立良好的、有效的公共关系是一种长期行为，这种行为有助于在一个单位和它的公众群体之间形成良好的关系。

析：关系代词 **that** 在定语从句中同时充当主语，其先行词是前面的 **a long-term activity**。这里有两种翻译方法，一是将其翻译成“它”，二是将其翻译成“这种行为”。但若将其翻译成“它”则指代不明，有可能被误解为指代前面所提到的“目的”、“公共关系”、“影响”、“声誉”等概念，因此，译为“这种行为”，使意思更明确。

➡ Most notably, China has avoided the large output declines and severe macroeconomic instability **that** have tended to characterize the transition experiences in central and eastern Europe and the former Soviet Union.

译文：最值得注意的是，中国避免了生产的大滑坡和宏观经济的严重不稳定性，生产的大滑坡和宏观经济的严重不稳定性曾经是中、东欧以及前苏联经济过渡时期的特点。

析：译文将原文中的关系代词 **that** 所指代的内容全部重复一遍，使得译文的意思清楚明了。当然，这里的 **that** 也可以翻译成“这种情况”，这样翻译大概也能让读者知道所指。

➡ As each currency's value is stated in terms of other currencies, French francs, then, have a value in US dollars, **which** have a value in British pounds, **which** have a value in Japanese yen.

译文：由于每一种货币的价值是用另外的货币表现出来的，那么法国法郎的价值可以用美元来体现，美元可以用英镑来体现，英镑可以用日元来体现。

析：在翻译定语从句中充当主语的关系代词时，通常可以将关系代词还原成其所指代的人或物，也就是重复译出前面已经出现过的名词。这符合汉语的表达习惯。



1. 翻译下面的短文，注意在必要处采用重复翻译法。

Volvo earnings rise by eleven percent in first quarter

Volvo, the Swedish automotive, energy and food group, increased its profits by ten point nine percent in the first quarter of this year despite a fall of five percent in group turnover.

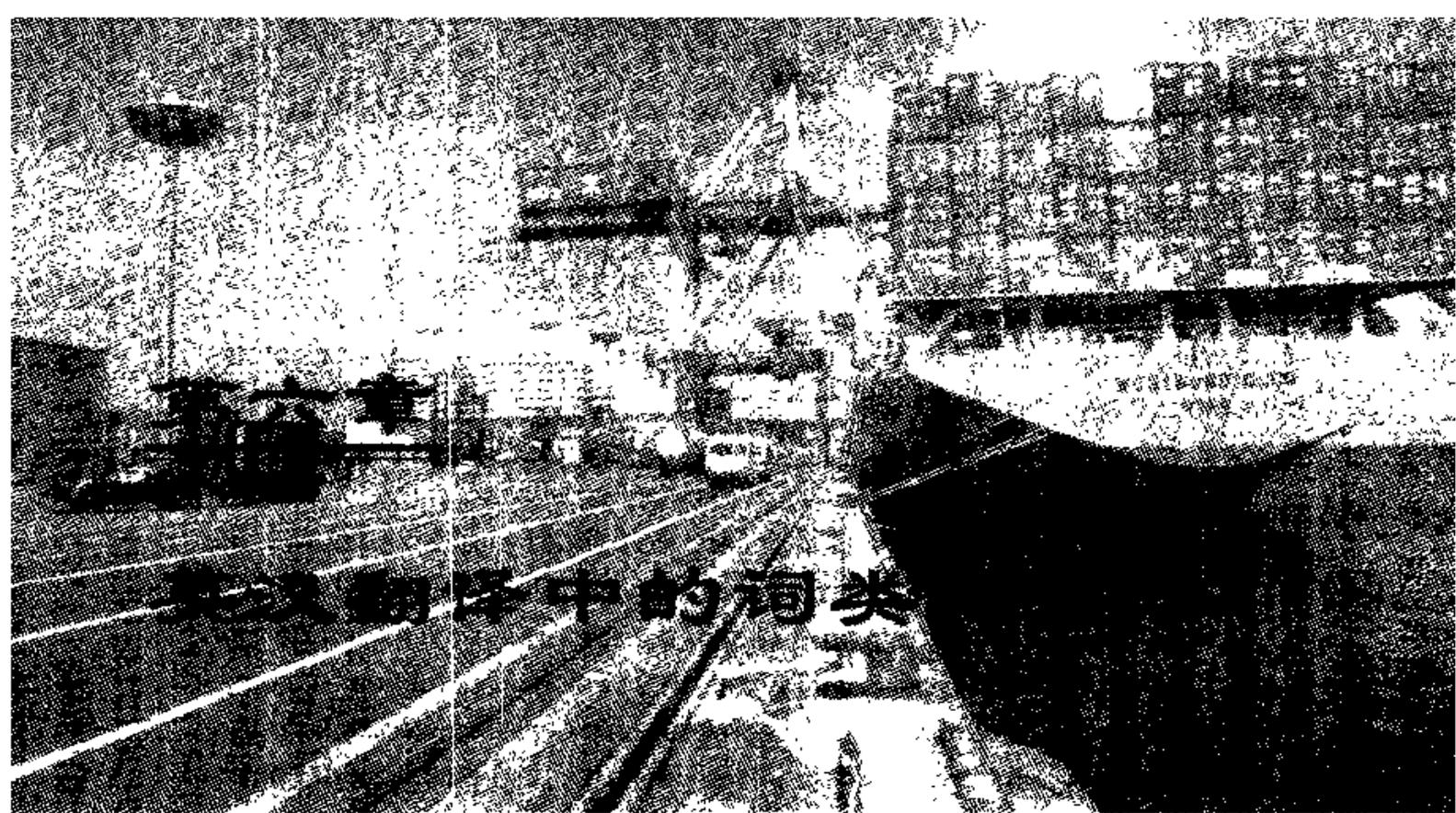
Profits after financial items rose to two point four five billion Swedish kronor (three hundred and forty-five million dollars) compared with two point two one billion Swedish kronor in the first quarter of last year. The group was helped by a two hundred and fifteen million Swedish kronor foreign-exchange gain on loans — compared with a gain of thirty million Swedish kronor a year earlier — as well as by interest earnings of a hundred and nine million Swedish kronor — compared with seventy-seven million Swedish kronor in the first quarter of last year.

Operating profits were virtually unchanged at two point one three billion Swedish kronor compared with two point one billion Swedish kronor in the first quarter of last year. Volvo expects to make a productivity gain this year of at least five per cent.

The group's liquid funds, inflated by the record profits of the past two years, climbed to eighteen point two five billion Swedish kronor by the end of the first quarter from fourteen point four billion Swedish kronor a year earlier.

Volvo profits, at least in the short term, have been hedged against the impact of the falling dollar, but the lower dollar exchange rate shows clearly in the group's sales figures. Volvo turnover fell five per cent to twenty point six billion Swedish kronor from twenty-one point eight billion Swedish kronor in the first three months of last year despite a substantial rise in the volume of car sales.





词类转换翻译法是指在翻译中，将源语中属于某种词性的词语翻译成目的语中属于另一种词性的词语的翻译方法，比如将源语中的名词翻译成目的语中的动词，将源语中的形容词翻译成目的语中的副词等都属于词类转换翻译法。

6.1 具备动态概念的名词转译成动词

➔ A developing economy with an impressive development plan requires *large imports* of capital goods, technology, raw materials and other inputs and consumer goods to carry out the plan effectively.

译文：一个具有宏伟发展计划的发展中国家，为了有效地实施其发展计划，可能需要大量进口资本货物、技术、原材料和消费品及其他产品。

析：按照英语的语法规则，每一个分句只有一个限定动词，所谓限定动词是指有时态、语态、人称、数等变化的动词，如本例句中的 *requires*。分句中若再需要使用动词就使用动词的非限定式，如动词不定式、分词、动名词等三种



形式，本例句中的 **to carry out** 即为非限定式。汉语中则多使用动词构成句子，而且动词与动词之间没有形态标志（如不定式符号 **to**、分词的 **-ing** 或者 **-ed** 形式）。由于汉英两种语言的这种区别，在英译汉时，往往要将英语原文中的名词翻译成汉语中的动词形式。本例中的 **large imports** 在原文中是名词短语，充当限定动词 **requires** 的宾语，该名词短语后面由 **of** 引导的介词短语作 **large imports** 的定语。本例句如果完全按照英语的词性来翻译成汉语，那么译文就会变得难以卒读。由于英语中的名词 **import** 是由其相同形式的动词变来，因而该名词同时具有动态的概念。为了符合汉语句子结构的特点，将它翻译成汉语中的动词就会使得译文更为通顺、地道。由于名词 **import** 译成了动词，其前面的形容词就相应地要翻译成副词，因此名词短语 **large imports** 由“大量的进口”变成了“大量（地）进口”。由此我们可以得出这样一个结论：英语中“具备动态概念的名词 + **of** + 名词”这种结构在翻译成汉语时几乎全部都可以将“具备动态概念的名词”翻译成动词，将“**of** + 名词”的介词短语翻译成名词短语充当宾语。类似的例子再如：

➡ **A commonplace criticism** of American culture is its **excessive preoccupation** with material goods and **corresponding neglect** of the human spirit.

译文：人们普遍批评美国文化过于强调对于物质产品的占有而相应地过于忽视人们的精神生活。

析：原文中 **criticism**, **preoccupation**, **neglect** 这几个名词有一个共同的特点，这就是它们都具有动态的性质，它们之前分别被形容词 **commonplace**, **excessive** 和 **corresponding** 所修饰。大量使用名词是英语这种语言的一个重要标志，而汉语中则大量使用动词。知道了英语和汉语各自的“喜好”，作为译者就应该“投其所好”。这里将原文中的名词均翻译成汉语中的动词就是“投其所好”的表现，由于原文中的名词被翻译成了动词，原文中用于修饰名词的形容词也就要相应地翻译成副词。

➡ The doctor's extremely **quick arrival** and uncommonly **careful examination** of the patient brought about his very speedy recovery.

译文：医生非常迅速地到达了，并且非常仔细地检查了病人，因此病人很快就康复了。

析：本句的翻译同上例的翻译相似，将原文中的名词译为汉语中的动词，将原文中用于修饰名词的形容词相应地译成副词，这样更符合汉语的表达习惯。

Accounting includes the **design** of accounting systems, **preparation** of financial statements, audits, cost studies, **development** of forecasts, income tax work, computer applications to accounting processes, and the **analysis** and **interpretation** of accounting information as an aid to making business decisions.

译文：会计包括设计会计制度，准备财务报表、审计账目和对成本的研究报告，展开预测、收入所得税的工作和计算机的运用，以及分析与解释有助于制定商业决策的会计信息。

析：商务英语脱胎于普通英语，因此，其使用同普通英语相似。这就意味着在英译汉的过程中，我们可以采用通常的英译汉的办法来处理商务英语的汉译。这里将 **design**, **preparation**, **development**, **analysis** 以及 **interpretation** 等几个名词分别翻译成汉语中的动词“设计”、“准备”、“分析”、“解释”就是明证。

We also realize the **growing need and necessity** to industrialize certain sectors of the economy.

译文：我们也认识到越来越需要使某些经济部门实行工业化。

析：这里原文中的 **need** 和 **necessity** 意义相同，汉语中没有类似的两个词语可以同时并用在一起的情况，故只好将两个词翻译成汉语中的一个词“需要”，在这里作动词用，**growing** 相应地译为“越来越”，作副词。

This is **compelling evidence** that market liberalization is compatible with a wide range of economic, social and political preferences.

译文：这强有力地证明了市场自由化与广泛的经济、社会和政治倾向是相融的。

析：在这里将名词 **evidence** 翻译成汉语中的动词“证明”。如果将其翻译成“证据”，整个句子的行文就会变得没有力度。



➡ If major problems exist and goals are not being achieved, then *changes* need to be made *in the company's organizational or managerial structure*.

译文：如果存在较大的问题，而且目标没有完成，那么就需要改变公司的组织或者管理结构。

析：这里将作主语的 *changes* 翻译成作谓语的“改变”，同时将原文中作状语的成分 *in the company's organizational or managerial structure* 翻译作“改变”的宾语成分，一方面避免了原文中被动语态在汉语译文中的出现，另一方面又使得汉语译文通顺、自然。

6.2 形容词转译成动词

➡ The developed countries *are rich in* skilled work force and capital resources, so they can concentrate on producing many technology-intensive products such as computers, aircrafts, and so on.

译文：发达国家拥有大量的熟练劳动力和资本，所以它们能集中生产很多技术密集型的产品。比如计算机、飞机等等。

析：形容词翻译成汉语中的动词的现象是不多见的，另外，英语形容词往往需要和系动词 *be* 相搭配才可以被转换成汉语中的动词。因此，严格地说，是英语中的“*be* + 形容词”的系表结构可以被转换成汉语中的动词。本例中原文 *are rich in* 被翻译成汉语中的动词结构“拥有大量的…”即是典型的例子。

➡ As you are *aware* that the British Electrical & Allied Manufacturers' Association is the organization that represents the many firms in the sector of British industry which manufactures equipment for the generation, transmission, distribution and utilization of electrical power ...

译文：你们都了解，英国电气联合制造商协会这个组织代表了英国工业中生产发电设备、输电设备、配电设备以及电力使用设备等方面的很多公司 …

析：原文中的 **aware** 在译文当中被翻译成了动词“了解”。这符合汉语中习惯于多使用（谓语）动词的做法。另外，英语中很多与思维、情感、欲望、知觉等有关的形容词在被翻译成汉语时，这些形容词往往可以转译成汉语里的动词。这些形容词有：1)与思维和知觉有关的形容词：**aware, conscious, sure, mindful, alert**等；2)与情感有关的形容词：**glad, pleased, cautious, happy, exhilarated, excited, confident, thankful, grateful, concerned, eager, afraid, doubtful, sorry**等；3)与欲望有关的形容词：**desirous, hopeful, anxious, keen, enthusiastic, zealous**等。

➡ We are especially **grateful** to you for arranging the meeting for us with the Machinery Trading Delegation at such short notice.

译文：我们特别感谢你们在时间那么短促的情况下安排我们同机械交易团的成员们会面。

析：原文中的 **grateful** 是与情感有关的形容词，翻译成汉语时要译成动词。

➡ The prospect of earning five thousand dollars a month had stimulated the **sporting** (冒险的，没有把握的) and **commercial** instinct of the villagers.

译文：眼看能每个月挣到五千美元，村里人人都动了碰运气和捞钱的念头。

析：这里原文中的 **sporting** 和 **commercial** 没有和系动词 **be** 搭配，之所以将它们分别翻译成动词是考虑到汉语行文和搭配的需要，将它们翻译成汉语中的动词也是对它们各自的词义进行了引申。

➡ Gold being quite inconvenient to carry around for spending purposes, inevitably governments issued paper certificates that were pledged to be **redeemable** in gold metal.

译文：既然因为购物需要而携带黄金很不方便，各国政府就发行作为纸币发行的证书，保证这些证书可以兑现黄金。



析：这里原文中的 *be redeemable in gold metal* 同上文所列例句 “The developed countries are rich in skilled work force” 中的 *are rich in skilled work force* 属于类似结构。将 *be redeemable* 翻译成汉语中的动词“兑现”既简洁，又地道。

6.3 形容词转译成名词

➡ Since silver and gold are inconvenient to carry and to assay for purity and for weight, it became *customary* for each state to stamp out in coin form a specified number of ounces of gold carrying the seal of the state to guarantee purity and weight.

译文：由于携带金银以及给金银的纯度和重量进行鉴别均不方便，因此，以往通常的做法是，每个国家把特定数量盎司的黄金冲压成金币，同时印上该国的印记以保证纯度和重量。

析：将英语中的形容词转换成汉语中的名词实际上是将原本描写得很抽象、很模糊的事情具体化了。这种在英汉翻译过程中的变通手法是经常使用的。

➡ Out of the corner of his eye he could see the landscape. It was *industrial* and at that hour, *sad*.

译文：他眼角的余光还能瞥见窗外的景色。这里是工业区，此刻一片萧条景象。

析：这里将 *industrial* 翻译成“工业区”，将 *sad* 翻译成“一片萧条景象”立即使飘忽不定的东西变得具有可感性。

➡ Beg filed an urgent story to his newspaper in London, little realizing that he was about to become part of a new *journalistic* legend on Fleet Street.

译文：贝格往伦敦报社发了一条急电，当时根本没想到自己会成为舰队街新闻界一件奇闻中的有关人物。



析: *journalistic* 一词的意思是“新闻事业的”、“新闻从业人员的”、“新闻工作者的”, 如果照直翻译, 则译文变成了“新闻事业的传说”, 这样, 译文的意思就不甚明了。而将 *journalistic* 翻译成“新闻界”则有利于汉语的行文, 与此同时还将 *part* 一词具体化而翻译成“有关人物”, 这样就文从字顺了。

➡ The voyage was a smooth one. The wind is *favorable* and the weather *fair*.

译文: 一路上非常顺利, 风是顺风, 天气是晴好的天气。

析: 这里将 *favorable* 翻译成“顺风”、将 *fair* 翻译成“晴好的天气”是考虑到了汉语的通顺表达。如果将 *favorable* 翻译成“有利的”, 将 *fair* 翻译成“晴朗的”, 则不能够再现原文信息。这里, 译文一方面将形容词转换成名词, 从而使得汉语译文更通顺, 另一方面通过重复“风”和“天气”使得原文的意思得到了强调。

➡ He is always smiling, and his face is as *bright* as an angel's from heaven.

译文: 他笑容可掬, 脸上的神采比得过下凡来的天使。

析: 本例中的译文将原文中的形容词 *bright* 翻译成汉语的名词“神采”, 活灵活现地传达了原文的意蕴。试想想, 如果不将 *bright* 一词转换成名词, 效果会大打折扣。

➡ In the station, a telephone began to ring. The ringing was loud, evenly *spaced* and unanswered.

译文: 车站里有一部电话的铃声响了起来。声音很大, 节奏均匀, 没有人接。

析: *space* 一词是动词, 其原意是“留间隔”、“隔开”。在本句中所使用的是该动词的过去分词形式, 意思是“留间隔的”、“隔开的”。如果将 *evenly spaced* 翻译成“均匀地间隔开来的”, 则读者会不知所云。这里将其翻译成“节奏均匀”精确的传达了原文的真实含义。



➔ The *increasing* number of students poses many new problems for the universities.

译文：学生人数的增加给大学带来了许多新问题。

析：现在分词 *increasing* 在原句中所充当的成分是定语，汉语译文将其转换成名词，译为“增加”。不同类型的语言，其表达方式各不一样。汉语中说“学生人数的增加给大学带来了许多新问题”比说“学生不断增加的人数给大学带来了许多新问题”要来得通顺、地道。

本章练习

☞ 1. 将下面的短文翻译成汉语，注意词类的转换。

One way an organization can find staff for job vacancies is to recruit outside the company. It may opt to put an advertisement in a newspaper or magazine which gives a short description of the job and invites introductory letters from applicants. Since the company would not desire applicants who do not have a good profile, it is important that an application form sent to a prospective applicant should request clear information about such things as the applicant's age, qualifications and work experience as well as references from other individuals who know the applicant well. This information assists the company's management in making a final decision on those applicants they can short-list for an interview.

The staff conducting an interview together are called an "interview panel", who, prior to the interview, carefully review the job descriptions, personnel specifications, and applications. To help the panel in their selection, an interview assessment form is often used during the interview when each applicant is checked according to a number of criteria indicated on the form.



第七章

英汉翻译中词义的引申

在英译汉时，有时会遇到某些词，在词典上找不到恰当的词义，如果按照词典上给出的解释生搬硬套，逐字死译，所译出来的译文就会生硬晦涩，不能确切表达原文的含意。出现这种情况，译者应根据上下文的情况和逻辑关系，从该词语的基本意思出发，进一步将词义引申，选择比较恰当的汉语词汇来表达。所以，所谓的引申法，就是根据上下文的内在联系，通过句中词或词组乃至整句的字面意义由表及里，运用一些符合汉语习惯的表现法，选用确切的汉语词句，将原文内容的实质准确地表达出来。引申可以分为四种，它们分别是逻辑引申、语用引申、修辞性引申和概念范围的调整。

7.1 逻辑引申

所谓逻辑引申，是指在翻译的过程中，由于直译某个词、短语乃至整个句子会使译文不通顺以及不符合目的语的表达习惯，因而就要根据上下文的逻辑关系，对该词、短语或整个句子从其基本意义出发，由表及里，运用符合目的语习惯的表现法，选用确切的词句，将原文内容的实质准确地表达出来。如：

➡ Our unique concept *was a response to* buyer needs, bringing greater reliability, higher-quality output, exceptional user-friendliness and operational ease.

译文：我们唯一的信念就是要**适应**购买者的需要，生产更可靠的、质量更高的产品，让使用者感到格外好用和操作方便。

析 原文中的 **was a response to** 本来的意思是“是对…做出的反应”，如果直译就会使得译文不符合译语表达习惯，因此就需要做出引申，将其翻译成“适应”就顺畅了。

➡ The **avalanche** unleashed by the film provided the best opportunity in a long time for the racial healing to begin.

译文：由于这部影片造成了**排山倒海的影响**，它提供了最良好的契机来开始化解种族矛盾，经过一段相当长的时间使创伤得以愈合。

析：由具体引申到抽象。**avalanche** 的本义为 **a large mass of snow and ice crashing down the side of a mountain** (Longman Dictionary of Contemporary English)，即“雪崩”。该词语的本义是具体的，但在本例原文中是用于比喻意义。因此在翻译时，我们要透过表象抓住本质。在这里，将该词翻译成汉语的“排山倒海的影响”正是抓住了所描述事件的本质。

➡ You **remind** me very much **of** Lenin, whom I met in this very building fifty-two years ago.

译文：我觉得你**很像**列宁，52年前，我就是在这座大厦里同他见面的。

析：转变视角，译为“我觉得”，突出话题“你”，让它充当主语，再引出列宁，使得译文层次分明，达到译文同原文神似的目的。试想想，如果翻译成“你使我很想起了列宁，52年前我就是在这座大厦里同他见面的”就没有充分传达出原文的意思，而且“很想起了”不符合汉语的表达习惯。

➡ In fact, one mould can produce many thousands of articles **before** it wears out.

译文：事实上，一个模子生产成千上万件产品**之后**才会破坏。

析：**before** 被翻译称汉语中的“之后才”，符合汉语的逻辑顺序和表达。

➔ The emergence of the peoples of the third world and their struggle for identity will lead to the **flowering** (开花, 兴旺, 繁荣) of diverse concepts of life in the future.

译文: 第三世界人民的兴起以及他们为争取合法地位而进行的斗争将丰富未来生活的各种观念。

析: 这里的引申是从具体到抽象。

➔ Vietnam War was his **entrée** (入场权) to the new Administration, his third incarnation (赋予肉体, 具人形, 化身) as a foreign policy consultant.

译文: 越南战争成了他进入新政府的敲门砖。他已是第三次担任政府的对外政策顾问了。

析: 这里的引申是从抽象到具体。

➔ All services in business — such as gift wrapping, delivery, and credit — have some amount of costs associated with them, and these costs must be **covered** by higher prices.

译文: 商业中所有的服务 —— 诸如礼品包装、送货以及赊账 —— 都有相应的成本, 而这些成本要靠较高的价格来弥补。

析: **cover** 一词在英语中的意思是“包括, 包含, 覆盖”, 这里选取任何一个意义来翻译本例句中 **cover** 一词都无法充分再现原文的意义。将该词引申为“弥补”才符合地道的汉语表达。

➔ International trade **occurs** when a country does not have enough of a particular item to meet its needs.

译文: 当一个国家没有足够的某一特定商品来满足自身需求时, 就需要有国家贸易。

析: 英语原文中的 **occur** 一词的意思是“发生”, 等于英语中的 **takes place**。用英语中的 **takes place** 替换本例中的 **occurs** 是完全没有问题的。但在将本句翻



译成汉语时，如果将 **occurs** 直译成“发生”的话，译文就不太符合汉语的表达。比如，我们很少说“就发生了国家贸易”或者“国家贸易就发生了”。因此，在翻译本句子时需要 **对 occurs 一词进行引申翻译**，以便符合汉语的表达。本例句中将其翻译为“需要有…”很符合汉语表达，同时又没有偏离英语原文的原意。

➡ Marketing involves product development, pricing, distribution, and communication; and in the **more progressive** firms, continuous attention to the changing needs of customers and the development of new products, with product modifications and services to meet these needs.

译文：营销包括产品开发、定价、推销和产品信息交流，在那些**观念较新**的企业里，营销还包括关注客户需求的不断变化、不断开发新产品，并且不断地改进产品、改进服务，以满足客户的需求。

析：原文中 **progressive** 的意思是“进步的、先进的、上进的、进取的、前进的、发展的、渐次的、逐渐的、渐进的”，如果在汉语译文中选取其中任何一个意思都无法同后面的“**firms** (公司、企业)”搭配起来。在这样的情况之下，作为翻译者就需要对该词进行引申。从这个词语的基本意义出发，选取一个与其前后所关联的词语协调、通顺、地道的词语与之进行搭配，故译为“观念较新的”，使得译文清晰、生动，充分地再现了原文信息。

➡ Since the initiation of economic reforms in the late 1970s, China has achieved **impressive** economic growth coupled with significant structural transformation.

译文：中国自从20世纪70年代末开始经济改革以来，已取得了**令人瞩目的**经济增长和重大的结构转变。

析：**impressive** 一词的本意是“给人印象深刻的”，如果在汉语译文中选择这一表达，就不能很好地同它所修饰的中心名词“经济增长”协调地搭配起来。经过引申而使用“令人瞩目的”就可以很好的同该中心名词搭配，并且意思明了。

➔ Exports and imports of goods between nations with different units of money **introduce** a new economic factor, the foreign exchange rate, which gives the price of the foreigners unit of money in terms of one's own.

译文：在使用不同货币单位的国家之间对商品进行进口和出口会引出一个新的经济因素，这就是外汇比率。外汇比率是指以自己国家货币的形式标出外国货币的价格。

析：原文中 **introduce** 一词的意思是“介绍”、“传入”、“引进”、“提出”，选择这四个词语中的任何一个都无法同后面的名词短语“新的经济因素”协调地、合乎逻辑地搭配起来。在这种情况下就需要对该词语进行引申。在汉语中采用“引出”一词来翻译 **introduce** 不仅能很好地同后面的名词短语搭配起来，而且真正的传达出了原文中 **introduce** 的真实含义。

➔ International business as a field of management training **deals with** the special features of business activities that cross national boundaries.

译文：作为管理训练一个领域的国际商务具有跨国家边界商务活动的专门特征。

析 英语原文中 **deal with** 的基本意思是“安排，处理，涉及，做生意”，选取其中任何一个意思在这里都是无法同后面的“专门特征”搭配起来，因此需要对 **deal with** 这个短语进行引申。

➔ The EEC's Common Agricultural policy is a **dinosaur** which is adding £ 13.50 a week to the food bill of the average British family.

译文：欧洲经济共同体的农业共同政策早已不合时宜了，它要使英国家庭平均每周在食品开销上多支出 13.50 英镑。

析：**dinosaur** 在词典中的意思是“恐龙”，是指史前早已绝迹的庞然大物。在现代英语里，**dinosaur** 又常被引申为“要被废弃的落后的庞然大物”，如 **the country's industrial dinosaur** 的意思是“该国庞大而陈旧的工业体系”。落后而要被废弃的东西当然也是过时的或者不合时宜的，因此，译文这样引申是符合逻辑的。



➡ These days, the U.S. economy isn't "**graduating** enough scientists to fill the need of the coming decades," frets Charles C. Leighton, "That's a real concern."

译文：近来，美国经济“未培养出足够的科学家来满足今后几十年发展的需要，”查尔斯C·莱顿抱怨说，“这才是真正需要关注的问题。”

析：原文中 **graduate** 的原意是“授予…毕业文凭”、“使毕业”。如果直译成“授予足够的科学家们毕业文凭”就会引起意义上的含混不清。在这种情况下就需要对于 **graduate** 一词进行引申。因此将该词引申翻译为“培养出”。

7.2 语用引申

把原文里的弦外之音 (implication) 补译出来，这是属于语用学引申的手法。补译的词语是根据原文的语用学意义增添上去的，为的是避免译文晦涩费解。但是，增添的词语要恰到好处，若弦外之音引申得太过分或过头了，反而有损于原作的内容。语用学引申手法之所以宜于慎用，原因就在这里。例如：

➡ *The new father* wore a proud smile.

译文：刚做了父亲的那个人面带着得意的笑容。

析：这里如果将原文中的 **the new father** 直译成“那个新父亲”，就会引起歧义。有新父亲必然有旧父亲，而一个人不可能有两个父亲，但如果一个人真的有两个父亲，在汉语中只能说“继父”，而没有“新父亲”、“旧父亲”之说。而且，如果将 **the new father** 翻译成“新父亲”，实际上没有传达出原文的真实含义，因此需要对 **the new father** 进行语义引申，通过语义的引申，原文的真实含义也得到再现。

➡ He started to his feet with the intention of awaking the sleepers, for there was no time to lose.

译文：他倏地一下站起来，打算把睡觉的人都叫醒，因为时间十分紧迫，必须马上赶路。

析：这里译文中的“马上赶路”是从原文句子所传达的意思中引申出来的。

Cleverer heads than mine might have seen his *drift* (动向, 趋势).

译文：比我聪明的人，才弄得懂他葫芦里卖的是什么药。

析：原文中 *drift* 一词的意思是“动向”、“趋势”。这里将该词翻译成汉语里的习语“葫芦里卖的是什么药”，既是地道的汉语，又非常具体，让人一看译文就明白其意。

➡ But I suspected that if I tried to release the wolf, she would turn *aggressive* and try to tear me to pieces.

译文：可是我想，要是我去放这只狼，她会凶猛地扑过来，要把我撕成碎片的。

析：原文中的 *aggressive* 一词本义是“侵略性的”，因此，turn *aggressive* 的意思应该是“变得具有侵略性的”。如果照直翻译，则意思显得抽象，不明确、具体，因此有必要对该表达进行引申。将 *turn aggressive* 具体化地引申为“凶猛地扑过来”就非常具体化了，同时这样表达也顺理成章地同后面的“要把我撕成碎片的”连接起来了。

➡ *Words once reserved for restroom walls* are now common stuff in films, plays, books and even on television.

译文：曾经是不登大雅之堂的言语，如今充斥于电影、戏剧、书籍之中，甚至充斥在电视上。

析：原文中的英文短语 *words reserved for restroom walls* 本来的意思是“在洗手间的四壁内留用的话”，但这样表达意思很难让人明白，将该意思挑明了读者就会立刻豁然开朗，将其翻译成“不登大雅之堂的言语”就很清楚明了。

➡ He had lived all his life in desert where *every cupful of water* might be a matter of life and death.



译文：他一直在沙漠上生活，这地方每一杯水都得精打细算地用；一杯水可能是生死攸关的事。

析：这种翻译也可以叫做增益，增益是通过增加词语的方式将原文中很精练的表达在译文中进行加词从而使表达得以拓展，使译文说理更清楚，这样就可以让译文读者明白原文所传达的意义。

➡ She had a heart so large that everybody's grief and joys *found welcome in it*.

译文：她的心胸开阔，无论谁的悲伤与欢乐都容纳得下。

析：如果不进行引申，这里原文中的动词短语 *found welcome in it* 还的确不好翻译，将其翻译成“容纳得下”很传神地将原文信息再现出来了。

7.3 修辞引申

谈到修辞，马上就会想起“言之无文，行而不远”这样一句话。有时，为了使译文增色，除了真实地再现原文中包含的内容外，还要运用修辞手段，使译文达到“雅”的标准。这样，在翻译时，往往因修辞需要而增添一些引申意义。例如：

➡ *See-sawing* between partly good and faintly ominous, the news for the next four weeks was never distinct.

译文：从那以后的四个星期内，消息时而部分有所好转，时而又有点不妙，两种情况不断交替出现，一直没有明朗化。

析：*see-saw* 在英文中本来是“玩跷跷板”之意，但在这里如果直译，则译文就会不知所云，无法同后面的内容联系起来。因此，这里我们应透过原文的现象去抓住原文的精神实质。将 *see-sawing* 翻译成“不断交替出现”正是抓住了原文内容的精神实质。

➡ Last night an uninvited guest turned up to make five for bridge. I had the kind of paper book at hand to *make being the fifth at bridge a joy*.

译文：昨天晚上有位朋友不请自到，使得桥牌桌上多了一个人。我手边恰好有一本简装书，这样我尽管没有打成桥牌却也过得很愉快。

析：要很好地翻译这一句话，译者必须有打桥牌的普通常识，打扑克通常是由四个人进行，第五个人当然是多余的，因此，在牌桌上，第五个人实际上是没有参与打牌的。英语中惯于使用“牌桌上的第五个人”这种间接的表达来表示没有参与打牌，而汉语中则没有这种间接的表达，只有直接的表达。

➡ He wouldn't tell them, but kept them *in suspense* all day.

译文：他不告诉他们，而是使他们终日牵肠挂肚。

析：keep sb in suspense 是“使某人处于悬念的状态”之意，将其翻译成“牵肠挂肚”令人拍案叫绝。

➡ Every time I come back from a business trip it makes *a new man of me*.

译文：我每到外头去跑一趟生意回来，就会让我耳目一新、精神一爽。

析：从上面所讨论到的引申来看，引申的目的是使原文中表达模糊的东西在译文中具体、清晰、可感。这里的译文将 a new man of me 翻译成“(让)我耳目一新、精神一爽”同样达到了这种效果。

➡ It is very much like communicating with an *accurate* robot who has a very small vocabulary and who takes everything literally.

译文：那很像同一丝不苟的机器人讲话一样，机器人只有很少的词汇，而且事事刻板。

析：原文中 accurate 的本意是“精确的”、“正确的”，用“一丝不苟”来形容机器人是把机器人拟人化了。

➡ He *has known praise and hatred, and has gone from cheers to jeers*.

译文：他尝过荣辱的滋味，过去受人欢呼，现在却被人讥讽。



析：译者在这里所做的是阐释性翻译，阐释出了原文的含义。

➡ A large segment of mankind turns to untrammelled (自由自在) nature as a **last refuge** from encroaching (侵占，蚕食) technology.

译文：许多人都想向往回归自然，作为他们躲避现代技术侵害的**世外桃源**。

析：这里将英文中的 a last refuge (最后的避难所) 翻译成“世外桃源”是归化 (domestication) 翻译法，用“世外桃源”来翻译该短语可谓达到了傅雷所倡导的“神似”的翻译境界。

7.4 概念范围的调整

词的概念范围常常应在具体的语境中加以调整，或扩大外延而缩小内涵，或缩小外延而丰富内涵。比如：

➡ Poetry **suffers** in translation — and the reader **suffers** with it.

译文：诗歌经过翻译就要**遭殃** —— 诗歌遭殃，读者就要跟着**受罪**！

析：前一个 suffers 的外延大而内涵小，后一个 suffers 的外延小而内涵大。

➡ Torcello, which used to be lonely as a **cloud**, has recently become an outing from Venice.

译文：托切罗往日如一片**孤云**，冷冷清清，近来却成了威尼斯外围的游览区。

析：这里将 cloud 翻译成“孤云”是将概念缩小了。

➡ How they bow to that Cleole because of her hundred thousand **pounds!**

译文：瞧她们对那个克里奥尔人奉承讨好的样儿，还不是为着她有成千上万的**财产**！



析：这里将 pounds 翻译成“财产”是扩大概念。

7.5 词义引申的层次

根据词义变化和调整的程度不同，也就是根据引申义与本义的差异大小，词义引申可以分多个层次。这里简化为三个层次：近似、深化、升华。这三个层次的引申义与本义的差别由近至远。近似引申，指接近本义，但又不为本义所限的引申；深化引申，指赋予新义，但与本义在字面上尚有蛛丝马迹的联系；而升华引申，则出自本义但在字面上远离本义。例如：

➡ And now for the good news: Stockholm residents enjoy sunbathing in November. Antarctic tourism is booming. Siberia has become the **world's breadbasket**.

译文：这是令人庆幸的消息：斯德哥尔摩居民在十一月尚能享受日光浴，南极的旅游业日趋兴旺，西伯利亚成了**世界粮仓**。（近似）

析：英语中 breadbasket 的本义是“装面包的篮子”、“谷物的主要产地”、“盛产谷物的地区”。汉语中的“粮仓”本义是“储存粮食的仓库”，但它可以用于比喻意义，表示“生产粮食的宝贵之地”的意思。因此，用“粮仓”可以近似地等同于英语中的“breadbasket”之意。

➡ In order to get a large amount of water power we need a **large** pressure and a **large** current.

译文：为了得到大量水能，我们需要**高**水压和**强**水流。（近似）

析：英语中 large 的基本含义是“大”、“巨大的”，但当它用于修饰 pressure 时，由于搭配的原因，它的汉语词义就发生了变化，或者换句话说，汉语中只有“高压”这样的搭配，而没有“大压”这样的搭配。后面的 large current 被翻译成“强水流”同此理。因此，译文通过近似引申，很好地传达了原文的意思，又符合汉语表达习惯。



➡ A scientist constantly tried to **defeat** his hypotheses, his theories, and his conclusion.

译文：科学家经常设法否定自己的假设，**推翻**自己的理论，并**放弃**自己的结论。（深化）

析：英语中，一个动词可以同时享用几个宾语，而汉语中的动词却没有那么多的自由度，汉语中的动词，由于词义范围比较狭窄，各自所带的宾语非常有限。在英译汉的过程中，必须考虑这种英汉两种语言之间的差异，恰当地选择词语，使得汉语译文符合汉语语言的表达习惯。

➡ The high-ceilinged rooms, the little balconies (阳台，包厢，楼厅), alcoves (凹室，壁橱), nooks (隐蔽处) and angles all suggest sanctuary (避难所), **escape** (逃亡), creature comfort.

译文：天花板高高的房间，小巧的楼厅，方丈的斗室，僻静的角落，这一切都使人联想到谧静的圣殿，**遁世避俗的处所**和舒适的享受。（深化）

析：这里将 *escape* 一词具体地深化了。

➡ In older canes that have already paired off, dancing reinforces the union — it's a sort of annual **renewal** of "vows".

译文：对已有配偶的成年鹤来说，舞蹈会加强相互之间的结合 —— 这成了每年都要举行的一种**重温“山盟海誓”的仪式**。（升华）

析：这里将 *renewal* 一词翻译成“重温…的仪式”是升华了 *renewal* 的基本词义。

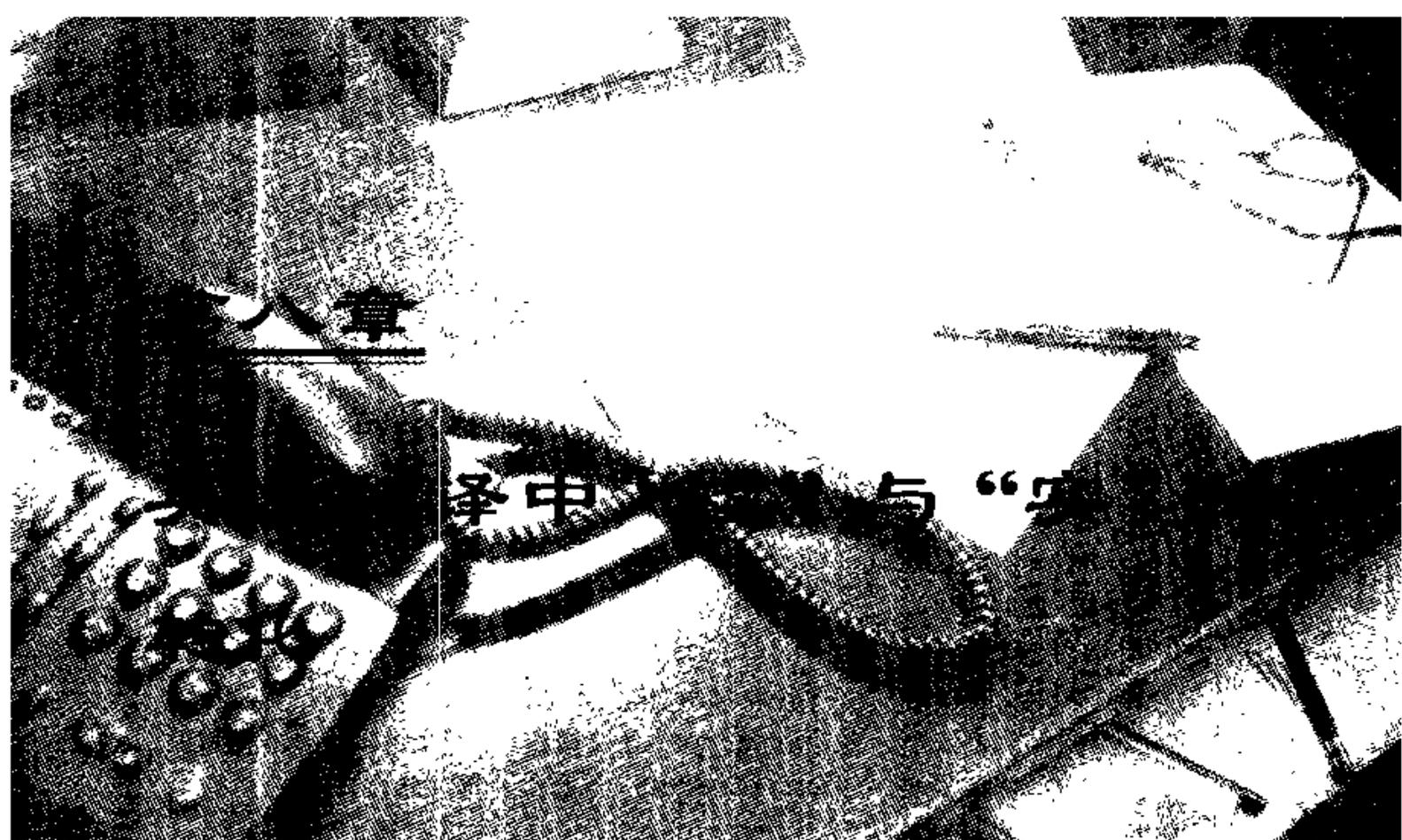
本章练习

△ 1. 翻译下列短文，注意词义的引申。

Observing laws may help investors to gain the protection of the government

which is the most powerful and dependable guarantee. But as no key can open every lock, codes can only deal with specific hazards. So it is necessary for personal experience and expert advice to make up for the weakness. Personal experience and expert advice include past performances, professional education and training, and communication with policy makers, facility owners and users. For years, personal experience and expert advice have been widely used in managing risk and have proved to be very useful and practicable. During the process of designing Shanghai Pudong Airport in 1995, a coastologist, after careful investigations and scientific analysis, came up with the suggestion that the airport should be built on the seabeach instead of behind the sea wall. Later this suggestion proved to be practicable and saved 360 million *yuan*. With the emergence of new computer-based tools new methods of managing risk are continuously coming out universities and research laboratories into general application. To achieve better safety and more benefits at reasonable costs people should also improve their self-qualities continuously to keep up with the technique development. In addition, both the government and the public should not only adopt a risk-based approach but also be fully prepared to deal effectively with potentially severe risks.





英汉翻译中的“虚”与“实”的转换主要涉及对英语名词、副词和形容词的汉译。下面分别对这三种情况进行讨论。

8.1 抽象名词“虚”与“实”的转化

英语中的许多抽象名词在翻译成汉语时都需要增加范畴词或者引申为具体所指代的事物，这就是英汉翻译时“虚”与“实”的转化。例如：

➡ A firm's *involvement* in exporting products can range from a minimal commitment all the way to considering exports as necessary for the firm's survival and growth.

译文：公司在产品出口中参与情况的程度不一，从最低程度的参与一直到将出口视为公司生存和发展必要条件的参与都会存在。

析：原文中的 *involvement* 是一个抽象名词。在英语中抽象名词使用的频率是很高的，但是，在将这些抽象名词翻译成汉语时，往往需要将它们具体化才符合汉语语言的表达。本例句中的 *involvement* 在汉语译文中翻译成了“参与情况”，这样就使后面的行文能够通顺地、合乎逻辑地接续下来。下面这些常用的英语抽象名词在翻译成汉语时往往被转化成各自括号中非常具体的形式：

transition (演变过程)	development (开发工程)	processing (加工方法)
preparation (准备工作)	tension (紧张局势)	backwardness (落后状态)
oxidation (氧化作用)	correctness (正确性)	dependence (依赖性)
commercialization (商业化)	abstraction (抽象化)	jealousy (嫉妒心理)
irregularities (越轨行为)	lightheartedness (轻松愉快的心情)	
hostility (敌对情绪)	indifference (冷漠态度)	readability (可读性)
loftiness (崇高气质)	togetherness (集体感)	complexity (复杂局面)
dejection (沮丧情绪)	favoritism (徇私作风)	madness (疯狂行为)
remedy (补救方法)	precaution (预防措施)	infiltration (渗透作用)
exporting (出口业务)	mindlessness (思想上的浑沌状态)	
oneness (融为一体的状态)	togetherness (不分彼此的亲近感)	

➡ The *financing* of the sale often involves bills of exchange and documentary credits.

译文：商品买卖的贷款收付情况体现在汇票或跟单信用证中。

析：在商务英语的贷款收付过程中，往往要牵涉到对汇票和跟单信用证的操作，因此，这里将原文中的 *financing* 一词进一步具体化，翻译成“贷款收付情况”，正是原文所要传达的意义。

➡ There is more to their life than political and social and economic problems; more than transient *everydayness*.

译文：他们的生活远不止那些政治的、社会的和经济的问题，远不止一时的柴米油盐的问题。

析：这里将 *everydayness* 翻译成“柴米油盐的问题”是化“虚”为“实”的典型例子。



➡ Advertisers must realize that people usually are motivated by the goal of satisfying some **combination** of two or more needs, and the needs may be both **conscious and unconscious**.

译文：广告人必须明白，通常能够满足两个或者更多需要的**综合目标**才能促使人们购买，而且这些需要既可能是有意识的，又可能是无意识的。

析：combination 一词在英语中的意思是“结合”、“联合”、“合并”、“化合”，是抽象名词，如果直译，汉语译文的意思肯定不通。将该词语进行由“虚”向“实”的转化而具体地翻译成“综合目标”之后，译文就不仅通顺，而且意义明确。

➡ Over the period from 1978 to 1996, many of the **distortions and rigidities** of the former central planning system were eliminated and market forces came to play an increasingly important role in economic decision making.

译文：自1978到1996年这段时间里，在中央计划经济体制下以往的那些**扭曲的和死板的做法**有许多都被摒弃了，市场力量在经济决策中起了越来越重要的作用。

析：原文中的名词 **distortions** 和 **rigidities** 在汉语译文中都以增词的方式分别被翻译成“扭曲的做法”和“死板的做法”，使汉语的表达非常具体，意思非常清晰。

➡ Differences in language understanding between negotiating opposites **raise some peril** in every international business transaction because each negotiating party prefers quite naturally to use the language whose nuances he knows best.

译文：谈判双方在语言理解上的分歧会**严重影响**每一笔国际贸易的成交，因为参加洽谈的任何一方自然都愿意使用自己了如指掌的语言。

析：如果将 **raise some peril** 翻译成“引起一些危险”就会让读者摸不着头脑，将其翻译成“严重影响”就意思明确了。

➡ The Stock Exchange of Hong Kong Limited takes no responsibility for the contents of this announcement, makes no representation as to its **accuracy** or **completeness**; and expressly disclaims any liability whatsoever for any loss howsoever arising from or in reliance upon the whole or any part of the contents of this announcement.

译文：香港联合交易所有限公司对本通告的内容概不负责，对其**准确性**和**完整性**也不发表声明，同时还明确表示不会就因整个通告或通告中任何部分的内容而招致的任何损失承担任何责任，也不会因信赖整个通告或者其中任何部分的内容而招致的任何损失承担任何责任。

析：原文中的两个抽象名词 **accuracy** 和 **completeness** 在译文当中均通过在各自的汉语译文后面增加词缀“性”使之更符合汉语表达。

8.2 形容词的“虚”与“实”的转化

➡ No wonder the multinational corporations have been growing **fantastically** and now dominate many sections of the international market.

译文：难怪跨国公司一直以**惊人的速度**发展并且控制着国际市场的许多领域。

析：原文中 **fantastically** 本来的意思是“难以相信地”、“难以想象地”。意思很模糊，很“虚”。由于同 **grow** 一词用在一起，我们大致能够体会该词的意思，但却不够具体。在将该词翻译成汉语时，译成“以惊人的速度”则非常具体了，从而将原文的“虚”向译文的“实”转化了。

➡ He gazed at the mushroom fortress with astonishment as it loomed (隐现, 逼近) **indistinctly** but grandly through a morning.

译文：这座像雨后春笋般一下子冒出来的堡垒，**影影绰绰**但傲然地出现在晨雾中，他凝视着，不胜惊讶。



析：将 *indistinctly* 翻译成“影影绰绰”既形象又具体可感，堪称佳译。

6.3 形容词的“虚”与“实”的转化

➡ Multinational corporations have become so *dominant* in some foreign markets that they are now the object of political and economic scrutiny.

译文：由于跨国公司已**控制**了一些外国市场，他们已成为政治、经济关注的目标。

析：这里原文中的形容词在译文当中实际上被转化成了动词，将其翻译成“控制”是对该词进行了一定的引申，通过引申很容易将原本模糊抽象的意义表现得非常具体。

➡ Because some hand gestures and body movements are acceptable in one culture yet deeply *offensive* in another culture, they are rarely an appropriate communications aid in international negotiations.

译文：由于有些手势与形体动作在一种文化习俗中可以接受，而在另一种文化背景中却**让人反感**，因此这些手势与动作在国际谈判中就不适合于作为思想交流的辅助手段。

析：原文中的形容词 *offensive* 本身具有动态性，因此，将其翻译成汉语中的“让人反感”一方面照顾到了英文单词 *offensive* 本身所具有的意义，另一方面，通过使用“让人反感”中的“让人”两字，将 *offensive* 的 *causing others to be offended* 的含义表达了出来。

➡ Throughout the past two decades, GATT (the General Agreement on Tariffs and Trade) has been increasingly *preoccupied* with the trading problems and needs of the developing countries, which account for more than two-thirds of its membership.

译文：在过去的二十年中，关贸总协定越来越**关注**占成员国总数2/3以上的发展中国家的贸易问题和需要。

析：原文中 **preoccupied** 的意思是“全神贯注的”，如果直译，就没有将其翻译成“关注”那样容易行文。很多时候，选词是为了行文的方便。

➡ The man who appears at a party or a reception in a not-too-clean plaid shirt, without tie, or at a business meeting with a two-days growth of beard will never be mistaken for an absent-minded genius. People will assume that he is crude, or anxious to be “**different**” at all costs — or a desperate failure.

译文：一个人穿一件不太干净的方格衬衫不系领带去赴宴会或参加招待会，或者两天不刮胡子去洽谈生意，人家决不会把他当作一个不修边幅的天才，而会认为他粗野、狂妄，不择手段地要“标新立异”；要么，他在人家的印象中便是一个失意者：看样子是要破罐子破摔了。

析：将英语中的 **different** 一词翻译成“标新立异”的确是“标新立异”之举，但汉语中的成语“标新立异”的含义的确只不过是“与众不同”而已。但“标新立异”这个成语中所使用的是动态动词，而“与众不同”这个成语中所使用的则是静态动词。所以，说“不择手段地标新立异”比“不择手段地与众不同”要来得顺当、地道。

本章练习

1. 翻译下列短文，注意英汉翻译中“虚”与“实”的转化。

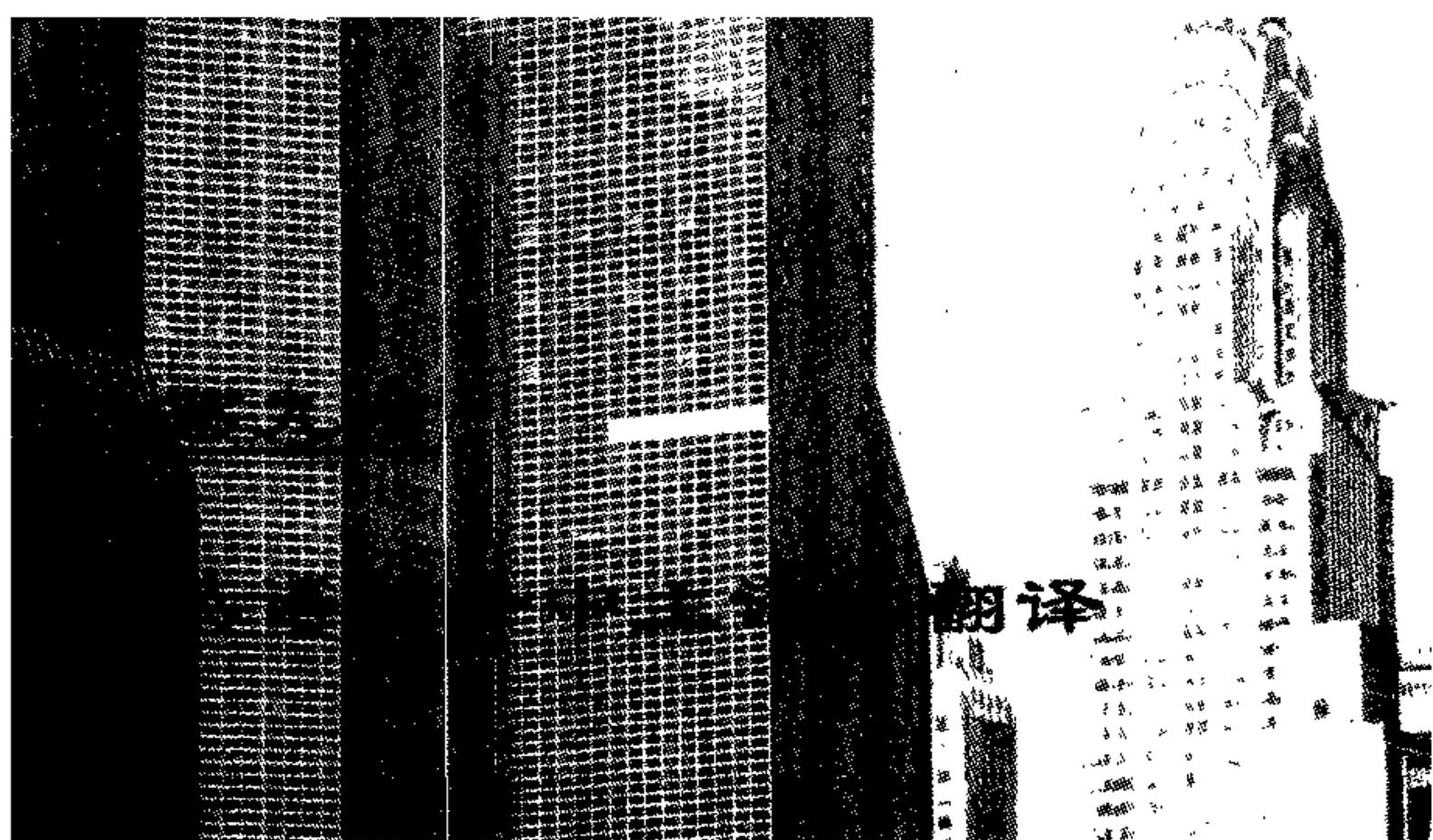
Japan's once enviable jobless rate will soar to double-digit levels if — and the warning is a big one — firms opt for drastic Western-style layoffs to boost profits. While Japan's life-time employment system is visibly unravelling, many economists still doubt whether a scenario of soaring joblessness will occur, given that economic incentives to slash payrolls clash with social and political pressures to save jobs. A kinder, gentler approach to restructuring would soften the social instability, many fear would result from doubling the jobless rate, already at a record high.

Critics believe it would also cap gains in profit margins and stifle economic



vitality, especially in the absence of bold steps to open the door to new growth industries. Some economists believe different methods of counting mean Japan's jobless rate is already close to 7 percent by United States standards, not that far from the 7.8 percent peak hit in the US in 1992 when it began to emerge from a two-year slump.





英语是主语突出的语言，而汉语则是主题突出的语言。因此，任何英语句子都必须有主语，由于英语中每个句子都要求有主语，从汉语的思维角度看，英语中的某个句子不可能有主语时，英语中便使用it来充当主语，使得主语那个位置不至于空缺。英语中使用无生命主语的现象也很多，而在以人为本的汉语中则很少使用无生命的名词充当主语。另外，由于汉语中很少使用无生命的名词充当主语，那么在碰到英语中使用名词充当主语的情况时，就有必要对英语中的表达进行调整，如果直译就会引起文字不顺。请看下面的例子。

➡ *A rope has been stretched across the narrow lane.*

译文：狭窄的小巷中间横拉着一条绳子。

析：这里将原文中的被动语态翻译成了汉语中的无主句，原文中的主语变成了汉语中的宾语。

➡ *China's presence is felt, more than ever, all over the world, assuming historic dimensions in the world political situation.*

译文：在世界各地，今天比任何时候都更加感觉到中国的存在，它在世界政治形势中占有历史性的重要地位。

析：原文中 *China's presence* 之后的谓语是被动语态 *is felt*，而 *feel* 这个动词是只有人才有的感觉，因此，我们可以将这里的主谓结构 *China's presence is felt* 倒过来进行翻译，即翻译成“感觉到中国的存在”，也可以将其翻译成“人们感觉到中国的存在”，这样也刚好符合汉语中以人为本的文化。

➡ *The installation* should be commenced as soon as all the remaining problems have been cleared up.

译文：待剩下的问题都解决之后就应立即开始安装。

析：这里原文中的被动语态也被翻译成了汉语中的无主句。

➡ *Mechanical energy* can be changed into electrical energy by means of a generator.

译文：利用发电机可以把机械能转变成电能。

析：同上例。

➡ *This season* saw an ominous dawning of the tenth of November.

译文：在这个季节，11月10黎明时分的景象，是个不祥之兆。

析：这是英语中的一种特殊结构，英语中的动词 *see*, *find*, *witness* 都可以用于这种结构，即“时间名词 / 地点名词 + *saw* / *found* / *witnessed* + 名词”，表示在某个时间或者地点里发生或者见证了某种事情。将这种类型的句子翻译成汉语时，往往只能将时间或者地点翻译成汉语中的状语。再如：1) *Sunday morning* found him still unwell. 星期天早晨他的身体仍未好转。2) *The 18th century* witnessed the first true English dictionary, by Dr Samuel Johnson. 第一部真正的英文词典在18世纪问世，是由约翰逊编纂的。

➡ **Spectacular economic results** ultimately won impressive workers and staff support for the reformer.

译文：惊人的经济成果最终赢得了职工对改革家的热情支持。

析：这里是将原文直接翻译成汉语，没有改变语序，因为碰巧汉语中使用这种结构也可以被接受。

➡ **Memories of that historic and happy occasion** still linger.

译文：人们对那次历史性的盛会记忆犹新。

析：这里英语原文也是使用指物的名词作主语，在汉语译文中，通过增加“人们”并将其充当主语，整个句子就可以比较顺利地得以表达了。再如：**Worry about the possibility of less severe, but still debilitating, recessions persisted, however.** 然而，人们仍然担心会出现虽不那么严重但仍能使经济虚弱的衰退。

➡ **Much that** we saw in 1975 has gone, **much that** is new has taken its place.

译文：我们在1975年看到的事物，很多已不复存在；取而代之的是众多的新生事物。

析：这里汉语的译文将英语原文中的 **much** 分别具体化为“事物”，第一个 **much** 在译文中充当主语，第二个 **much** 在译文中充当了汉语中由“是”组成的合成谓语。

➡ **The pace of the change** distinguishes Hong Kong from most other parts of the world.

译文：香港与世界上其他大多数地区不同之处在于其变化的速度。

析：英语中将 **the pace of the change** 放在主语的位置上，以突出该短语所传递的信息。这里汉语译文将原文中的 **distinguish** 翻译成名词“不同之处”，同时将原文的语序调整为“香港与世界上其他大多数地区不同之处在于其变化的速度”就非常通顺了。



➡ *The improvements of the urban areas, the dramatic change in our skyline will be highly visible to you.*

译文：人们随处可以见到市区的改善，以及四处林立的高楼大厦。

析：这里的汉语译文将原文中的 *you* 翻译成“人们”，这是完全允许的，因为 *you* 在这里是表示类属的代词，泛指任何人。将原文中的 *visible* 翻译成汉语中的动词“见到”，原文中的主语部分都被翻译成了汉语中的宾语。这样汉语译文就很通顺了。

➡ *The sight of the orphan always reminds me of his parents.*

译文：我看到这孤儿就会想起他的双亲。

析：这种使用抽象名词作主语是英语中的常见现象，汉语中多数时候是使用表示人的名词充当主语，这里通过调整表达方式，传达了原文的意蕴。

➡ *The long climb almost finished me.*

译文：爬山时间太长，我快累死了。

析：原文中的主语在译文当中被翻译成了状语，表示原因。这里的译文同原文达到了神似的效果。

➡ *Her illness kept her in hospital for four weeks.*

译文：她因病在医院里住了四个星期。

析 这里汉语译文将原文中的主语翻译成汉语中表示原因的状语。接下来的下面四个例子均属于同一种情况。

➡ *The quarrel led to our breaking off our friendly relations.*

译文：我们的友好关系因争吵而破裂。



➡ *Pressure of work* has delayed my answer.

译文：由于工作忙，我未及时作复。

➡ *A road accident* caused my being late.

译文：我因交通事故而迟到。

➡ *Shortage of suitable land in the urban areas* has made it necessary to build most new public housing in the suburbs.

译文：由于市区缺乏合适的土地，大部分公共房屋必须在郊区兴建。

➡ *Simplicity of language* demands, in the first place, that the texts should be colloquial rather than literary; that they should be written in short sentences, not in long and complicated clauses.

译文：为了使语言简洁，首先，文章与其使用书面体，不如使用口语体；应当用短句，而不用长的复合句。

析：这里原文的主语被翻译成汉语中表示目的状语。

本章练习

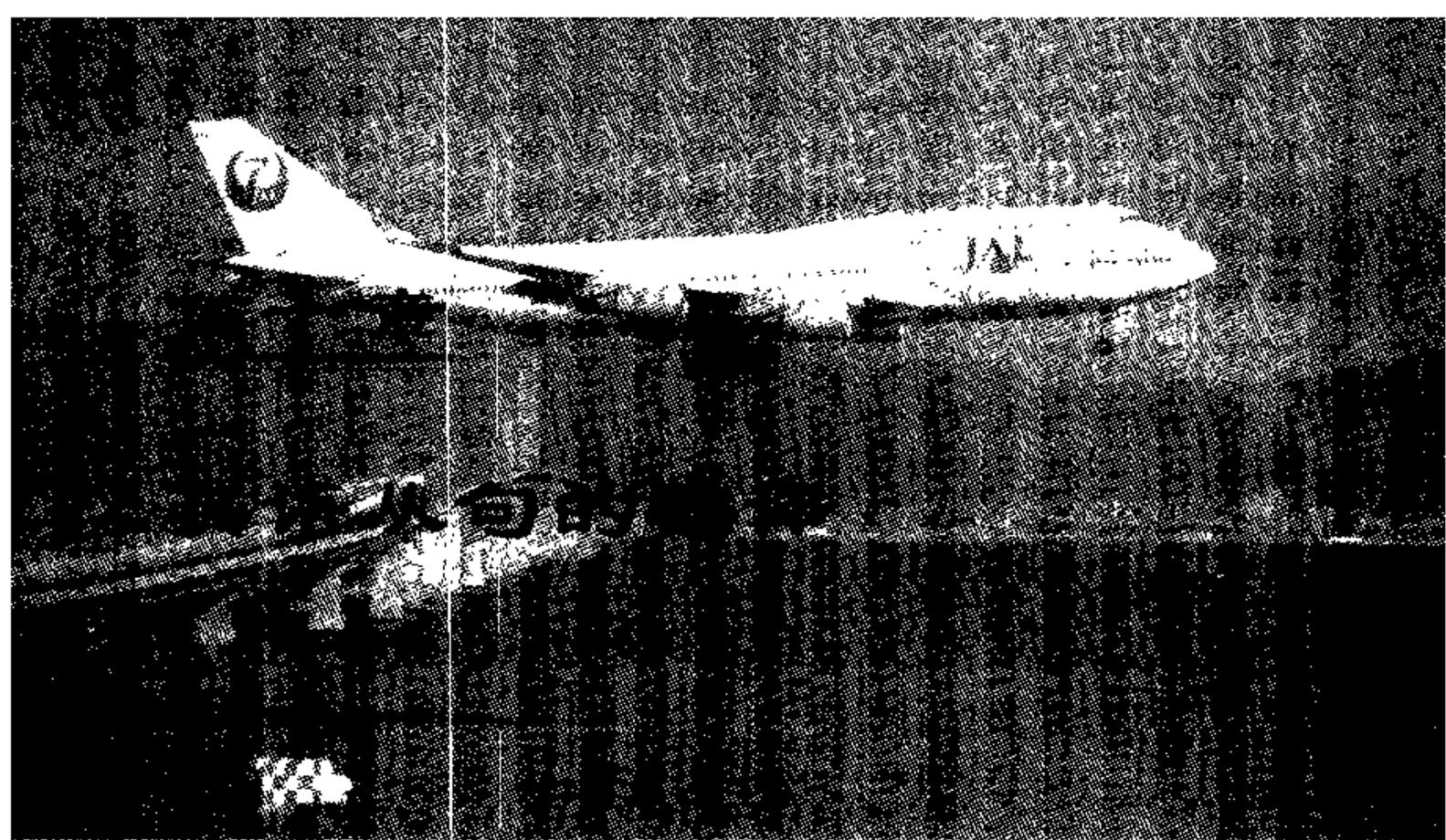
1. 翻译下面短文，注意句子主语的翻译。

The shape of the world is changing almost as dramatically as this city's skyline. Today the cold war is over. The risk of the global nuclear conflict has been greatly reduced and the free flow of goods and ideas is bringing to life the concept of a global village. But just as all nations can benefit from the promise of this new world, no nation is immune to its perils. We all have a stake in building peace and prosperity, and in confronting threats that respects no borders — terrorism and drug trafficking, disease and environmental destruction.



To meet these challenges most effectively, China and the United States must act in concert. Some argue that with the Cold War's end, the strategic importance of the US-China relationship has diminished. I believe they have it exactly backwards. As a new century begins, the importance of strengthening the ties between the United States and China will grow even greater.





10.1 定语从句的翻译

英语中定语从句分为限制性和非限制性定语从句两种。两者之间的区别在于限制意义是强还是弱，前者的限制意义很强，后者则很弱。英语中的定语从句绝大部分都是后置的。汉语中所有作定语的成分则都要前置，也不涉及限制意义的强弱。因此，在英译汉时，限制与非限制并不起非常重要的作用，关键在于译文要适合中国人的语感。汉语不太使用长定语，如果英语中的定语从句太长，不管是限制性的还是非限制性的，就不宜译成汉语中的定语，而应该使用其他方法来处理。反之，如果英语定语从句比较短，也可不管其是限制性的还是非限制性的，都可以译成汉语的定语。

➡ Business is a combination of all these activities: production, distribution and sale, *through which* profit or economic surplus will be created.

译文：商务是指生产、配送、销售等一切活动的组合，通过这些活动，创造利润和经济盈余。

析：在汉译英语定语从句的时候，可以依据英语原文顺序进行直译。这里，汉语译文同英语原文的顺序完全一致。

➔ In a turnkey project, the seller plans, constructs, and places in operation a foreign facility **that** is then transferred to a local owner.

译文：在由承包商完全承包的工程中，卖主计划、建造并将一套国外设施投入运作，**然后将其转让给地方雇主。**

析：原文中的定语从句 **that is then transferred to a local owner** 本来是修饰先行词 **a foreign facility** 的，但在汉语译文中却被翻译成了一个表示顺承关系的并列句。同原文相比，译文似乎走了样，但仔细阅读就会发现，译文这样处理是得“意”忘“形”，不在“形似”而在“神似”。

➔ And it allows me the variety of work **that** working at a large multi-billion bank does not have to offer as you'll be working in narrow job description handling one type of lending.

译文：这使我的工作变化多样，**而这在拥有亿万资金的大银行里是不大可能的，因为在那种大银行里，你的工作范围很窄，只处理一种贷款。**

析：汉语译文将原文中的定语从句翻译成了并列结构，用“而”引出，汉语中的这种并列结构正传达了原文句子中的全部意义。

➔ But the important thing to remember is that in the modern world we must give people skills **which** will prepare them for the changing world of manufacturing and production which is now upon us.

译文：但需要记住的重要事情是，在现代世界里，我们必须向人们传授技术本领，**掌握这些技术本领就可以使他们为应对我们眼下所面临的不断变化着的生产制造领域做好准备。**

析：原文中定语从句的先行词是 **skills**，关系代词 **which** 所指代的就是先行词 **skills**。译者将原文中的 **give people skills** 翻译成“向人们传授技术本领”。与

此相呼应，原文中的关系代词 **which** 被翻译成动宾结构：“掌握这些技术本领”，这样翻译符合汉语的表达习惯，因为“这些技术本领”本身不可能使它们为应对我们眼下所面临的不断变化着的生产制造领域做好准备，只有掌握了这些技术本领才有可能使它们为应对我们眼下所面临的不断变化着的生产制造领域做好准备。因此，在这里只有将关系代词翻译成动宾结构才能精确地传达原文的意思。

➡ It was found that a country benefits more by producing goods **it can make most cheaply** and buying those goods **that other countries can make at lower costs** than by producing everything it needs within its own border.

译文：人们发现，一个国家只生产**成本耗费最低**的产品，而从其他国家购买它们用**较低成本**生产的产品，这比在国内生产自己所需要的一切产品要划算得多。

析：英语的定语从句分为限定性定语从句和非限制性定语从句。限制性定语从句在翻译成汉语时往往被翻译成汉语里的定语，也就是“…的”字结构，再将这种“…的”字结构置于它所修饰的名词之前。上面的例句很好的说明了这翻译方法。对于非限制性定语从句的翻译，一定要弄清它同被修饰语之间的关系。如果非限制性定语从句仍然是充当定语的，就将其翻译成汉语中的“…的”字结构作定语，如果是作其他成分，就相应地翻译成各种不同成分。

➡ In addition to visible trade, **which involves the importing and exporting of tangible goods**, there is also invisible trade, **which involves the exchange of services between nations**.

译文：除了这种**进出口商品的有形贸易**以外，还有一种**国与国之间进行交换服务的无形贸易**。

析：原文中的非限制性定语从句在这里作定语，翻译成汉语时使用“…的”字结构置于它所修饰的名词之前作定语。

➡ International trade transactions refer to the exportation of goods or services from one country to another, **which is the importing country**.



译文：国际贸易是指将商品或服务从一个国家出口到另一个国家，即进口的国家。

析：英语原文中的非限制性定语从句 *which is the importing country* 修饰其前面的先行词 *another*，从功能上来讲，这个定语从句只是起补充说明先行词的作用。关系代词 *which* 相当于 *this another country*，即“这另外一个国家”。因此，要直译原文就是：国际贸易是指将商品或服务从一个国家出口到另一个国家，这另外一个国家就是进口的国家。但这样译很不简洁，因此需要使用汉语中表示同位成分的表达方式“即…”，其功能相当于原文中非限制性定语从句的功能。

➡ *As imports are financed by exports, which help to gain foreign currency to import the badly needed raw materials, technology and equipment, the capacity of a nation to import obviously depends on its export performance.*

译文：由于进口依靠出口来融资，出口获得的外汇可用来进口急需的原材料、技术及设备，因此一个国家的进口能力显然取决于出口业绩的好坏。

析：定语从句，尤其是非限制性定语从句，与主句的关系是复杂多样的。由于它如此复杂，我们在碰到非限制性定语从句的时候，就要仔细分析它同主句之间的关系，然后再着手翻译。本例句中的关系代词 *which* 所修饰的是其前面的 *exports*。对于关系代词的这种前指，我们在翻译时主要可以使用两种方法：一种是使用名词将关系代词所指代的名词重复一遍；第二种是使用诸如他、她、它、他们、它们之类的代词来指代。在指代非常明确、不至于引起误解的情况下可以使用第二种，否则就使用前面的一种。本例中若使用代词显然指代不明确，因此需要使用重复翻译法进行处理。

下面的由 *which* 引导的定语从句在翻译成汉语时以“它”来翻译关系代词 *which*。

➡ *Traditionally, business simply meant exchange or trade for things people wanted or needed, but today it has a more technical definition, which is the production, distribution, and sale of goods and service for a profit.*

译文：传统上，商务仅指人们所需要的物品的交换或贸易。但是，今天商务有更为科学的定义，它是指为了利润而进行货物和劳务的生产、配送和销售的一种活动。

析：汉语译文使用“它”来作指前照应 (anaphoric reference)，在汉语中没有关系代词的情况下，这是非常可取的办法。

➔ The Multilateral Agreement on Investment (MAI) aims to achieve a situation **where** foreign investors are not discriminated against, but they are still subject to the same substantive laws and regulations that apply to domestic investors.

译文：多边投资协定的目标是要达到这样一种境界——外国投资者不受歧视，但他们仍和国内投资者一样要接受同样的基本法规的管制。

析：原文中由**where**引导的从句是一个定语从句，**where**在这里是关系副词，相当于 **in which**，表示所处的境界(situation)。汉语译文将其翻译成破折号“——”是充分考虑到了原文中定语从句同主句中先行词 **situation** 之间的关系，再加上译文充分发挥汉语的优势，在“境界”之后用破折号直接引出具体的境界，这样便很好地再现了原文的信息。

➔ International business has emerged as a separate branch of management training, because the growing scale and complexity of business transactions across national boundaries gives rise to new and unique problems of management and governmental policy **that** have received inadequate attention in traditional areas of business and economics.

译文：国际商务作为管理训练的一个分支出现，是由于跨国界的商业交易日益增长的范围和复杂性产生了新的、特殊的管理问题和政府政策问题。这些问题没有传统的商业和经济领域里受到足够的注意。

析：原文中使用的是“指前照应”的办法行文的，汉语译文则将原文的指前照应变成了通称词 (general word) 的重复，并将其引导的定语从句翻译为一个独立的句子，以适合汉语的表达。

➔ International business activities also include an extensive range of optional methods available to firms for doing business internationally **that** involve different degrees of foreign direct investment commitments.



译文：国际商务活动也包括一系列可供公司作选择的进行国际贸易的方法。这些方法包括外国直接投资的不同程度的承诺。

析：这种汉译方法同上。

➡ The seller must deliver goods *which are of the quantity, quality and descriptions required by the contract and which are contained or packed in the manner required by the contract.*

译文：卖方交付的货物必须与合同所规定的数量、质量和规格一致，并按照合同所规定的方式装箱或包装。

析：像原文之类的句子多在国际商贸契约文书中可以见到。英语定语从句在国际商贸契约中的应用是非常广泛的，正是由于定语从句的这种广泛应用，使得英语商贸契约文书语言结构复杂、句子冗长。因此，在将英语的国际商贸契约文书翻译成汉语时，处理好其中的定语从句的翻译可以说是理顺英语中复杂长句的关键问题所在。本例中，译者将原文中的主句 **The seller must deliver goods** 翻译成汉语的名词短语充当译文的主语，原文中的两个定语从句则被翻译成了汉语中的谓语结构，因此，原文中的主句同从句之间的关系变成了译文中的主谓结构。

➡ So, let us, in these next five days, start a long march together, not in lockstep, but on different roads leading to the same goal, the goal of building a world structure of peace and justice *in which* all may stand together with equal dignity and *in which* each nation, large or small, has a right to determine its own form of government, free from outside interference or domination.

译文：因此，让我们在今后的5天里开始一次长征吧，不是在一起迈步，而是在不同的道路上向着同一个目标前进。这个目标就是建立一个和平和正义的世界结构：在这种世界结构里，所有国家可以站在一起享有同等的尊严；在这种世界结构里，每一个国家，不论大小，都有权决定自己政府的形式，而不受外来的干涉或统治。

析：原文中的 *in which* 所指代的就是 *in the world structure*，因此，将 *in which* 翻译成“在这种世界结构里”非常明确地明示了原文的所指。

➡ The pragmatic and realistic approach *which has begun to emerge over the last few years*, has resulted in practical results *which provide an opportunity for the Organization to show its potential and to develop its capacity*.

译文：前几年开始出现的务实的作风，已经收到实际的成果，联合国因此有机会展示其潜力，发挥其能力。

析：第一个定语从句被翻译成了汉语中的“的”字结构作定语，第二个定语从句被翻译成了汉语中表示顺承的并列句。

10.2 同位语从句的翻译

英语中的同位语从句是一种名词性的从句，从表面上看，同位语从句同定语从句很相似，因为同位语从句的前面也有一个名词。但是，同位语从句与定语从句是有区别的。首先，同位语从句通常只能由 *that* 引导；其次，同位语从句前面的名词往往是一个表示某种概念的概括性名词，如 *view, hope, belief, idea, order, suggestion, question, conviction, message* 等；再者，同位语从句所阐述的内容是它前面那个概括性名词的内容的具体化。由于同位语从句同其前面的概括性名词之间存在着这种关系，在将英语的同位语从句翻译成汉语时，可行的办法是，先把同位语从句前面的名词翻译成：“这样的观点/希望/信念/主意/命令等”，然后在该短语之后使用冒号“:”，接着再翻译同位语从句本身。第二种翻译办法是，在“观点/希望、信念、主意”等之后使用逗号，接下去以“即（也就是）”引出同位语从句所承载的信息。例如：

➡ The liberalization debate is a debate over ideas and ideals, and it matters enormously that we spread *the message that* market liberalization forms part of the answer to the concerns of citizens, rather than being a cause of their misgivings.

译文：自由化的辩论是一场理念与理想的辩论，我们要传播这样的信息：市场自由化



是解决公民忧虑的部分答案而不是造成他们担忧的原因。

析：原文中由 **that** 引导的名词性从句是一个同位语从句，具体说明 **message** 的内容。

➡ He poured into his writings all the pain of his life, the fierce hatred of the bourgeoisie that it had produced in him, and **the conviction** it had brought to him **that** the world could be made a better place to live in if the exploited would rise up and take the management of society out of the hands of the exploiters.

译文：他在自己的作品中倾诉了他生活中遭受过的一切痛苦，倾诉了这些痛苦在他心中产生的对资产阶级的刻骨仇恨和这些痛苦给他带来的**这样一种信念**：如果被剥削阶级能够起来并且把对社会的管理权从剥削阶级手中夺过来，这个世界就可以变成人们生活的美好的乐园。

析：原文中第二个由 **that** 引导的从句是同位语从句，它所说明的概括性名词是上文中的 **the conviction**，因此汉语译文在“信念”之后使用冒号，再将源语中同位语从句里所承载的信息置于冒号之后。

➡ I will share with President Carter my **conclusion that** our two countries are destined to grow together for our mutual benefit and for the benefit of all mankind.

译文：我要把我的结论告诉卡特总统，**即**为了我们两国人民的利益，为了全人类的利益，我们双方一定会更加亲密。

析：同位语从句中的内容是紧靠在同位语从句前面的名词内容的具体化，在汉语中，我们可以使用“即”来表示后面所陈述的内容同前面的名词所陈述的内容是一致的。本句 **that** 引导同位语从句，说明 **conclusion**。

➡ Canada has long subscribed to **the view that** no state should use its territory or allow it to be used in such a way as to injure the environment of another state or of the “international commons”.

译文：长期以来，加拿大一直持**这样一种观点**：任何国家都不应该用自己的领土或允许别国利用其领土来破坏另一个国家或“国际社会”的环境。

析：采用“这样一种观点”并在其后面使用冒号，立刻就让人明白冒号之后所陈述的内容就是“这样一种观点”的具体化。

➡ The Great Depression gave rise to **the fear that** such catastrophes would recur or even **that** the American economy would live in a state of permanent depression unless radical changes were made in the economic system.

译文：二十世纪三十年代的经济大萧条曾使人们**害怕**这种灾难会重演，甚至使人们**担心**美国经济会陷入永久性萧条状态，除非对其经济制度进行大幅度改革。

析：原文中的fear之后带有两个同位语从句，译文分别将其翻译成“害怕”和“担心”。由于“害怕”和“担心”在译文中都是用作动词，因此，后面所接的都是宾语。这种译法要求与同位语从句有关联的那个名词必须具有动态的含义。

10.3 状语和状语从句的翻译

对于英文状语的翻译，在汉译时有两种处理方式：一是将状语置于汉语的谓语动词之前充当汉语句子里的状语，二是将状语置于汉语句子里主句的前面充当状语。英语中由介词短语引导的或者是由状语从句引导的较长的状语几乎从来直接不置于限定谓语动词的前面，但却可以置于句首，也可以置于句中，还可以置于句末。了解英语的状语和汉语的状语的区别就可以比较顺利地进行英汉翻译的转换。试比较下面的8个例子的汉语译文，看各自将状语置于何种位置。通过比较我们就可以领会在英汉翻译过程中如何对英语中的状语转换成汉语做出恰当地决策。

➡ Buyers or their chartering agent (租船代理人) shall advise the Sellers by fax **10 days prior to the arrival of the carrying vessel** (装货船只) **at the port of shipment** of the contract number, name of the carrying vessel, approximate loading capacity (载荷能力), lay days (装卸货日数) and port of loading.

译文：买方或其租船代理人须于**载货轮抵达装运港 10 天前**以传真方式通知卖方合同号、船名、大约受载重量、预计抵达日期及装运港名。



➡ ***Within 30 days after the signing and coming into effect of this contract, the Buyer shall proceed to pay the price for the goods to the Seller by opening an irrevocable L / C for the full amount of USD30 000 in favor of the Seller through a bank at export point so that the Seller may draw the sum in due time.***

译文：买方须于本合同签字并生效后30天内通过出口地银行开立以卖方为受益人的不可撤销信用证支付全部货款计 30 000 美元，以便卖方及时提取款项。

➡ ***If the technical documents are found lost, damaged or mutilated (毁伤) during air transportation, Party B shall supply Party A free of charge with a second set of the documents *within the shortest possible time but not later than thirty days after it has received from Party A the written notice.****

译文：若技术资料在空运中丢失、损坏、缺损、或短缺，乙方须于收到甲方的书面通知后 30 天内尽快免费向甲方重新邮寄该技术资料一套。

➡ ***The Buyer shall pay the Seller US\$350 000 *within 20 days after the Bank of China has received the following documents from the Seller and found them in order, but not earlier than 12 (twelve) months after the date the Contract Plant for the first time reached 95% of guaranteed capacity of the whole Contract Plant according to the guaranteed quality indices as per Annex VI to the Contract or 65 months after the date of signing the contract, whichever is earlier.****

译文：买方须于中国银行收到卖方下列单据，并经审核证实无误后的20天内向卖方支付 350 000 美元，但此款项的支付不得早于合同工厂第一次达到附件 VI 所规定之质量保证指标的 95% 以后的 12 个月，或本合同签字后的 65 个月，以早到的日期为准。

➡ ***If under the contract the buyer is to specify the form, measurement or other features of the goods and he fails to make such specification either on the date agreed upon or within a reasonable time after receipt of a request from the seller, the seller may, without prejudice to any other rights he may have, make the specification himself in accordance with the requirements of the buyer that may be known to him.***

译文：若按本合同之规定应由买方决定货物的形状、尺寸或其他特征，但买方在双方议定的时间内，或在收到卖方的要求后的合理期限内未能做出上述规定，则卖方有权根据买方的已知要求自行规定。此情况不损害买方享有的任何其他权利。

➡ *Should for certain reasons the Buyers not be able to inform the Seller of the foregoing details 10 days prior to the arrival of the vessel at the port of loading or should the carrying vessel be advanced or delayed, the Buyer or their chartering agent shall advise the Sellers immediately and make necessary arrangement.*

译文：若买方由于某种原因不能于装运轮抵达装运港10前将上述详细情况通知卖方，或装运轮提前或推迟抵达，买方或其运输代理人须立即通知卖方并做出必要的安排。

➡ The Buyer shall have the right to claim against the Seller for compensation of losses within 60 days after arrival of the goods at the port of destination, *should the quality of the goods be found not in conformity with the specifications stipulated in the Contract after re-inspection by the China Commodity Inspection Bureau.* The Buyers shall have the right to claim against the Sellers for compensation of short weight within 60 days after arrival of the goods at the port of destination, *should the weight be found not in conformity with that stipulated in the Bill of Lading after re-inspection by the CCIB.*

译文：若货物经中国商品检验局复验后发现质量与本合同之规定不符，买方有权于货物抵达目的港后的60天内向卖方提出索赔。若经中国商品检验局复验后发现货物重量与提单所示重量不符，买方有权于货物抵达目的港后的60天内向卖方提出短重索赔。

➡ If any change is required regarding the terms and conditions of this agreement, then both parties shall negotiate in order to find a suitable solution, *provided, however, that any change of this agreement shall be subject to the approval by the government of both parties.*

译文：若须对本协议的条款进行任何修改，双方须经协商妥善解决，但本协议的任何修改须经协议双方政府的批准。



本章练习

☞ 1. 翻译下列定语从句。

- 1) Professor John Smith, who is a computer expert from Canada, is now working in our university.
- 2) The problem, which is complicated, has been solved.
- 3) My brother stayed in Hong Kong for five months, during which time I often wrote him letters.
- 4) The sun heats the earth, which makes it possible for plants to grow.
- 5) The company is also switching the balance of its products, from the primarily craft and gift image which still occupies the majority of its catalogue, to more utilitarian products and foodstuffs.

☞ 2. 翻译下列短文，注意同位语从句的翻译。

The Money Game

The first of all English games is making money. That is an all-absorbing game; and we knock each other down oftener in playing at that, than at football, or any other roughest sport: and it is absolutely without purpose; no one who engages heartily in that game ever knows why. Ask a great money-maker what he wants to do with his money, — he never knows. He doesn't make it to do anything with it. He gets it only that he may get it. "What will you make of what you have got?" you ask. "Well, I'll get more," he says. Just as, at cricket, you get more runs. There's no use in the runs, but to get more of them than other people is the game. And there's no use in the money, but to have more of it than other people is the game. So all that great foul city of London there, — rattling, growing, smoking, stinking, — a ghastly heap of fermenting brickwork, pouring out poison at every pore, — you fancy it is a city of work? Not a street of it! It is a great city of play; very nasty play, and very hard play, but still play. It is only Lord's cricket-ground without the turf: — a huge billiard-table without the cloth, and with pockets as deep as the bottomless pit; but mainly a billiard-table, after all. (from *The Crown of Wild Olive*, 1866)

☞ 3. 翻译下面的短文，注意状语从句的翻译。

International joint ventures are people intensive. It is the people

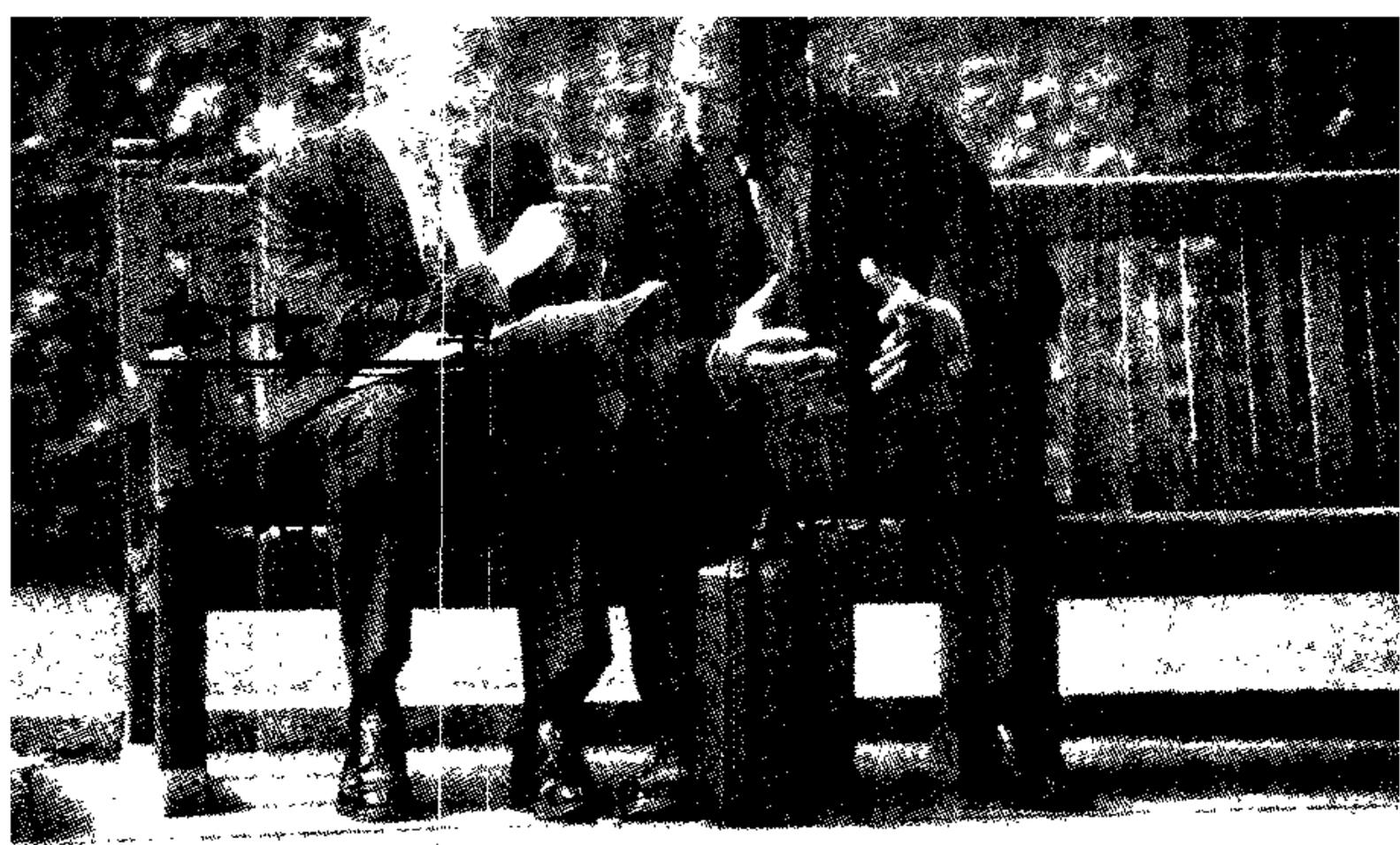


relationships that are the glue that holds them together. Good people relationships between partners are the rudders which steer joint ventures through troubled waters.

Ideally, these relationships require continuity of the people involved in the development of joint ventures, certainly for a significant period of time during their creation and when they are getting the ground, but ideally for some time thereafter. Joint ventures are basically partnerships and when the representatives of the partners change too frequently, matters often get off course, sometimes resulting in the forced dissolution of the joint venture. There is much "water over the dam" now in terms of joint ventures and one lesson that can be drawn from the experience is that "people" changes should be made with great care in the naming of company representatives responsible for working with foreign partners on international joint ventures. The fact of change in itself in these representatives frequently is just not a plus in the development of the joint venture relationship.

Joint ventures, in a number of cases don't work out because the "people" relationships become unglued and / or the business can't be made profitable. With this in mind, international joint ventures should be structured to anticipate the worst contingencies. If this is done even though the contingencies don't occur, you can feel that your company's interests have been protected. Here, I would add an additional observation, namely, that a joint venture that did not work out may be profitable for the partners when broken up if the right decisions were made on the purchase of real estate or the acquisition of the right equipment. These assets may well be worth more when sold than when they were purchased by the joint venture when formed. This has been particularly true in Japan. If the breakup is profitable, then you'll want to make sure that you get your share of these profits.





英语被动语态句的构成在形式上比较简单，为“主语（受事）+ BE + 过去分词”，其变体形式为“主语（受事）+ GET / BECOME + 过去分词”。英语中，只要主语是受事，谓语动词就要使用被动语态的形式。汉语中被动语态的构成主要是靠虚词“被”来标示。然而，从复杂性来看，汉语被动语态比英语的被动语态要复杂得多。这主要表现在，尽管汉语的被动语态要靠虚词“被”来标示，但汉语中只有在不得已的情况下才使用“被”字句，因为“被”字句的使用被认为是很书面化的语言，而且让人感觉很别扭。汉语中被动语态的使用是这样的：如果词义的搭配决定了句子只有一种理解的可能，或者说，受事主语和动词搭配时其语义关系不会造成一种以上的理解，这时，标示被动语态的虚词“被”字就可以不用。例如：书已经卖完了。鸡杀了。只有当受事主语和动词搭配，其语义关系会造成一种以上的理解时，就需要使用虚词“被”来标示这种语义关系或者语法关系，例如：他被抓走了。

对于汉语被动句式的生成，王志军、韦汉（2002:49）曾经作过如下归纳：1) 人是绝大多数动作的发出者，所以当人成为动作的受事时，往往需要使用“被”字表达被动概念以便把它同施事区分开来。少数句子中，人是动作的受事而不需要使用虚词“被”，如：小偷抓住了；病人正在抢救。这些句子人们根据常识和认知就知道这些句子的主语动作的对象，因而不需要使用虚词“被”。2) 动物既可以是某些动作的作用对象，又可以是某些动作的发出者。当动物作为动作的对象和某些动词连用时，由于

它们在现实生活或人类的认知中常被看作某些动作的作用对象，因而在表示被动概念时无需使用“被”字，如：鸡杀了；猪喂了。但当动物事某些动作的发出者，而要把动物表达成这些动作的受事者时，需要使用“被”字来表示受事者和动作之间的被动关系，如：猫被咬伤了。3) 无生物和事件常常是动作作用的对象，一般来说，它们和动词连用表示被动时，往往不使用虚词“被”，如：树栽了；那本书出版了。

了解到了英语被动结构和汉语被动结构的差异就可以在英汉翻译过程中在充分理解原文的情况下，最大限度的发挥译文的优势，用地道、通顺的句子结构传译出原文的意义。下面来看看英语被动句的汉译法。

➡ Political contests remind us that the candidates **are marketed** as well as soap; students recruitment by colleges reminds us that higher education **is marketed**; and fund raising reminds us that “causes” **are marketed**.

译文：政治竞争让我们看到候选人也像肥皂一样被宣传推销；大学录取学生使我们明白高等教育也要宣传推销；集资活动也让我们了解到“各种事业”同样也需要宣传推销。

析：本例中的英语原文和汉语译文可以充分说明，在被动句的使用上，当受事主语是人的时候，谓语句中需要使用虚词“被”字，因为人是绝大多数动作的发出者，不使用“被”字就会引起误解。所以，上面例句中的the candidates are marketed被翻译成了“候选人被宣传推销”。而当无生物和事件作受事主语的时候，完全可以不使用“被”字，因为这时，人们的认知会解读出其被动的含义，例如本例句中英语原文 higher education is marketed 和 “causes” are marketed 被分别译成了“高等教育也要宣传推销”和“‘各种事业’同样也需要宣传推销”。

➡ As most countries are vigorously promoting exports and also because of the tremendous growth of multinational corporations, the international market, in most instances, **is characterized by** intense competition on an extensive scale.

译文：由于大多数国家都在积极地促进出口而且跨国公司在以惊人的速度增长，国际市场多以大规模的激烈竞争为特点。

析：这是英语被动语态转译成汉语主动语态的典型例子，是英汉两种语言在被动语态方面表达方式存在差异的原因所致。英语原文中的动词 characterize 在



汉语中的意思是“成为…的特征”、“以…为特征”，由于该动词的主语是“国际市场”，表示无生物和事件，因而不使用被动结构的标志性字眼“被”不会引起误解。另外，汉语中“成为…的特征”、“以…为特点/特征”的表达法实际上是不能够使用“被”字来表达的。因此，英语原文中的被动语态翻译成了汉语中的主动语态。

➡ Developed to meet the needs of very high output networks, this new socket is **characterized** first of all **by** its exceptional performance.

译文：这种新型的插座是为了满足高度信息输出网络的需要而开发的产品，它首要的特点是性能卓越。

析：这个例子的汉译方法同上面例子的汉译方法相似。

➡ Marketing **is seen as** the task of finding and stimulating buyers for the firm's output.

译文：人们认为营销就是为某个公司的产品寻找买主，并鼓励购买。

析：英语中被动语态使用的频率比汉语中被动语态使用的频率要高得多。汉语中被动语态的标志性字眼是“被”字。上面的英文句子如果用“被”字句翻译成汉语，译文就会显得非常别扭，不符合汉语的表达，而使用“人们”作主语就很容易地解决了这个难题。英语中的很多被动语态就是采用这种方式转换成汉语的。

➡ It is only more recently that it **has become increasingly understood** that the production of goods is a waste of resources unless those goods can be sold at a fair price within a reasonable time span.

译文：只是在近些年来人们才越来越清楚地认识到，制造出的产品如果不能在一定的时间内以公平的价格卖出的话，就是一种资源的浪费。

析：译文使用主动语态并使用动词“认识到”就可以与后面的内容很通顺地衔接起来。

➡ ***It is generally agreed*** that organizations with effective managers will likely be successful, whereas organizations with poor managers will likely fail.

译文：人们普遍认为，拥有高效胜任的管理人员，公司成功的可能性更大，而管理人员能力低下的公司则大多会失败。

析 英语中的“it is + 过去分词”结构往往使用汉语中的“人们+动词”的结构来翻译成汉语。

➡ Public relations (PR) is a term that ***is widely misunderstood and misused*** to describe anything from selling to hosting, when in fact it is a very specific communication process.

译文：人们普遍对公共关系这个词存在误解，错误地用它来描述从销售到招待客人等无所不包的各种活动，而实际上，它是一个非常专门的交流过程。

析：汉语中人们不太使用被动语态，换句话说，讲汉语时，人们是在迫不得已的情况下才使用被动语态的，因此，只要有可能，人们总会使用主动语态而不使用被动语态。在汉语文化背景里，将诸如“人们”、“大家”、“据…”之类的字眼置于动词之前就可以既避免使用被动语态，又符合汉语的地道表达。这里将 Public relations (PR) is a term that is widely misunderstood and misused 翻译成汉语中的“人们普遍对公共关系这个词存在误解，错误地用…”比起将其翻译成“公共关系是一个被广泛误解、被广泛误用的词语…”来要顺畅得多，而且前面一种译文之后还可以接更多的信息，而后面一种译文之后却难以接续更多信息。

➡ Four major stages in the product life cycle ***have been identified***: introduction, growth, maturity and decline.

译文：已经确认，产品的生命周期可以划分为四个主要阶段：引进市场阶段、成长阶段、成熟阶段和衰退阶段。



析：被动语态在这一例子中翻译成了无主句，原文中作主语的 **Four major stages in the product life cycle** 在汉语译文当中被翻译成了一个句子，充当汉语译文中“确认”的宾语。英语的被动语态被翻译成汉语的无主句是常见现象。汉语中无主句使用的频率非常高，因为汉语是主题突出而不是主语突出的语言，主语在汉语中很多时候不是那么重要，但主题或者说话题却是非常重要的。只要将话题说清楚，有没有主语无关紧要，这样汉语中就使用了很多无主句。反过来讲，如果将汉语里的无主句翻译成英语，则多数时候需要使用被动语态，以便英译文符合英语这种主语突出的语言的需要。

➡ The financial information provided by an accounting system **is needed** by managerial decision makers to help them plan and control the activities of the economic entity.

译文：会计系统提供的金融信息对于帮助管理层决策人员制定计划和控制该经济实体的活动而言是**不可或缺的**。

析：汉语中的“是…的”结构可以表示被动语态，正因为如此，英语中的被动语态就可以转换成汉语中的这种结构。

➡ They did a security check on all the luggage that **was being loaded onto the other flight** and found that there was no passenger name on that manifesto to match that particular suitcase.

译文：他们对另一个航班正在装运的所有行李进行了安全检查，发现在乘客的登记单上，没有一个乘客的名字能和那个行李箱对上。

析：在将英语中的被动语态翻译成汉语时，应符合汉语的地道表达。通常，在汉语译文当中采用无主语的句式是非常好的办法之一，另一个办法是将原文中的状语翻译成汉语中的主语，这样句子结构就变成了主动语态，符合汉语的表达习惯。这里的汉语译文就采用了后面一种翻译办法，译文非常通顺。



本章练习

1. 翻译下面的段落，注意被动语态的翻译。

As a result of the productivity survey carried out in the factory, more rapid and more efficient ways of operating are now being applied. In the factory, productivity has been increased by over 50 percent. The management intends to apply these same methods to office staff in order to reduce costs. Our company must adapt in a competitive world. We aim to find ways of avoiding unnecessary actions by all staff. We therefore propose to pay a month's extra salary to any person who in the management's opinion has put forward the more practical suggestion to improve a particular office routine. All suggestions should be sent to the Managing Director's office before the end of next month.



第十二章

英语跨句类句式的翻译

12.1 英汉翻译中译文句式的重组

译文句式的重组是指在翻译过程中,由于原文的语序无法在译文中得到完全的保留和再现,为符合目的语的习惯表达和目的语民族的思维模式而在译文中对原文语序进行重新排列、按照目的语的逻辑顺序、表达顺序和行文方式进行组句,这便是译文句式的重组。就英汉翻译而言,译文句式重组的好处是:“由于彻底摆脱了原文的语序和句子形式的约束,因此,比较易于做到汉语行文流畅、自然,一气呵成,有经验的译者还可以因此而使译文凭添文采”(刘宓庆,1985:188)。

➔ International countertrade is a practice whereby a supplier commits
1 2 3 4 5
contractually — as a condition of sale — to reciprocate and undertake certain
5 6 7
specified commercial initiatives that compensate and benefit the buyer.
7 8 9 10

译文: 国际对等贸易 作为一种销售条件,是指 供应方以合同的方式承诺, 通过回
1 6 2 5 7
报和承办某些特别商务活动的方式 给购买方以补偿和利益的 一种惯例。
7 4 9 10 9 3

析：本例句的汉语译文在很大程度上对原文进行了重组，这从所标示的顺序变动可以看得出来。对照英语原文的语序和汉语译文的语序便可以发现译文句式重组的意义所在。译文句式重组的目的就是要使译文地道、通顺，让译文读者明白原文所传达的意义。

➔ The new prosperity may represent a long, sustained plateau of brisk demand, plentiful jobs, and *increased living standards*.

译文：新的繁荣可能是一段较长时间的、持续的平稳状态，其中有大量的需求、重组的就业机会，生活水平也得到了提高。

析：本例句中，*increased living standards* 在汉语译文中被重组为“生活水平也得到了提高”，既符合上下文的需要，又符合汉语的表达。如果按照英语语序翻译，其译文就是“提高了的生活水平”，从这个短语本身看似可以说得过去，但置于上下文中就说不通了，因此需要重组。

➔ Unemployment in America (as of mid-1990) was running near 5.25 percent. That is somewhat higher than *used to be considered* full employment, but it is not a serious figure in the aggregate.

译文：1990年年中美国的失业率近5.25%。按以往的标准，这个比例偏高，没有达到充分就业。但就整体来说问题并不严重。

析：这里将原文中的动词部分抽到句子的外面进行翻译，使之成为汉语中的外位成分。这种灵活的翻译办法，使得译文如行云流水，通顺、地道，不留翻译的痕迹。

➔ With respect to customs duties and charges of any kind imposed on or in connection with importation or exportation or imposed on international transfer of payments for imports or exports, and with respect to all rules and formalities in connection with importation or exportation, and with respect to all matters referred to in Paragraphs 2 and 4 of Article III, any advantage, favor, privilege or immunity granted by contracting party to any product originating in or destined for any other country shall be accorded immediately and



unconditionally to the like product originating in or destined for territories of other contracting parties. (Article I, General MFN Treatment)

译文：为了抵消倾销或补贴，对另一个向进口缔约国领导输出有关产品的缔约国的领土上某一工业造成的实质性损害，或产生的实质性威胁，缔约国全体可以解除本款（甲项）规定的要求，允许这一缔约国对有关产品的进口征收反倾销税或反补贴税。

析：这一长句使用了三个以 **with respect to** 引导的原因状语从句，还使用了七个以 **or** 引导的成分，而真正的主语是 **any advantage, favor, privilege or immunity**。译文将原文语序按照汉语表达习惯加以调整，使译文句子的逻辑性和可读性得到一步步增强。

➡ **There is a tendency** for an organization of this type to be rather romantic; this place isn't romantic — it actually makes money. **He is impressed** equally by the open information policy, **which** circulates details of all meetings to employees, and the rapid growth.

译文：这样的公司常常是很浪漫的，但这个地方并不浪漫，实际上它是赚钱的。公司的信息公开政策同样给他以很深的印象，所有公司的会议的细节及迅速发展状况都传达给雇员。

析：对比原文和译文便可以发现，原文中各个句子的主语同译文中各个句子的主语是不一样的。原文的第一句中第一个分句的主语是 **tendency**；原文第二个句子中的主语是 **he**，其非限定性定语从句由关系代词 **which** 引导，**which** 指代前面的先行词 **the open information policy**。但是译文却没有按照原文的语序进行行文，而是在行文方式作了较大的调整。我们不难发现，译文要么使用“公司”一词作主语，要么使用“公司的”作定语。这样翻译很好地突出了公司的所作所为，让读者清楚地了解到了公司的理念。

12.2 长句的翻译

英译汉时，最难以处理的莫过于对长句的翻译。长句是指语法结构比较复杂、从句和修饰语较多，包含的内容层次在一个以上的句子。

对于长句的翻译, 有两点至关重要。第一点是对原文的准确理解; 第二点是在译文当中恰如其分的表达。在理解阶段有四个步骤需要把握: 一是要拟出全句的轮廓; 二是要根据上下文和全句的内容领会其要旨; 三是要辨清全句的主从结构; 四是要找出各句之间的从属关系。也就是说, 对于一个英文的长句, 首先要找出整个句子的主句以及主句中主语和谓语, 了解其中心意思, 然后理清各个修饰语和被修饰语之间的关系, 掌握各层次的内容, 进而按照逻辑顺序把句子的各个部分内容串成一句完整的话语。

表达阶段分为三个步骤, 一是试将每个划开的单句逐一翻译; 二是将翻译出的句子进行调整和组合; 三是对译文进行加工润色。对于英文长句的汉译, 主要有两种处理方法: 一是大致按照原文句子结构的顺序进行翻译; 二是按照汉语的逻辑顺序进行翻译。

12.2.1 按照原文句子结构的顺序进行翻译

➡ It did not take long, however, for man to realize that there were some things he was more capable of doing than others and that it would benefit him to concentrate his efforts on the production of those goods in which he was particularly proficient and leave others to produce the goods that called for skills which he did not possess.

译文: 但是, 不久人们就意识到, 有些事情他能比别人做得更好, 而且, 假如他集中精力生产那些他擅长生产的商品, 而让其他人去生产那些需要别的技能(而这些技能他是不具备的)才能生产出来的商品, 那么他就有利可图了。

析: 英文句子往往是“多枝共干”的, 也就是说, 一个英文句子中只含有一个主句, 从句的数量则没有限制, 可以是一个或多个。本例句中连接从句的连接代词或者关系代词已经用斜体标明。第一个和第二个由 *that* 引导的从句均是宾语从句; 第二个由 *that* 引导的宾语从句还带有三个由 *in which*, *that* 和 *which* 引导的定语从句。翻译英语这种“多枝共干”的长句时, 要注意目的语——汉语——的表达习惯和方式, 行文要尽量简短精练, 同时在句式上要做一些调整和重组, 使得译文文从句顺。本例句中对于第二个宾语从句的翻译进行了文字顺序的调整, 第二个宾语从句的主干部分为 *it would benefit him*, 次要成分为 *to concentrate his efforts on the production of those goods in which he was particularly proficient and leave others to produce the goods that called for skills which he did not possess*。如果按



照原文的顺序翻译则不符合汉语的表达习惯和方式。汉语里习惯将从属部分放在主句的前面，而将主句本身放在后面。这里的译文注意到了这种中英文的差异，将“假如…”从句放在了“那么他就有利可图了”的前面。另外，将原文中的定语从句 *which he did not possess* 翻译成汉语时，用括号置于“技能”一词之后，正好表明了定语从句同原文中 *skills* 之间的关系。

➡ Nations will usually produce and export those goods *in which* they have the greatest comparative advantage, and import those items *in which* they have the least comparative advantage.

译文：各国通常都生产和出口那些他们最具比较优势的产品，而进口那些他们最不具比较优势的产品。

析：本例句中含有两个由 *in which* 引导的定语从句，在译文中分别被译成“他们最具比较优势的”和“他们最不具比较优势的”，行文简洁精练，两个 *in which* 都被省译了。

12.2.2 按照汉语的逻辑顺序进行翻译

如果一个句子无法照着原文句子结构的顺序进行翻译，译者就可以考虑将原句的结构拆开，在不损害原意的情况下按照汉语的表达习惯重新组合，以时间的先后顺序、因果关系、假设与结果等逻辑关系相继翻译成一句或两三句意思连贯、内容完整的句子。例如：

➡ The time is now near at hand which must probably determine whether Americans are to be freemen or slaves; whether they are to have any property they can call their own; whether their houses and farms are to be pillaged and destroyed, and themselves consigned to a state of wretchedness from which no human efforts will deliver them.

译文：美国人将会成为自由人还是奴隶，他们是否将拥有称得上属于自己的财产，他们的房屋和农庄是否会遭到掠夺和毁坏，他们自己是否会陷入任何人力都无法拯救的悲惨境地——现在，也许必须决定这一切的时刻就在眼前。



析：这里原文的行文方式是先总说，即先说出结论，接着再谈具体事情；而译文则先谈论具体情况，最后再总说，这也是英汉两种语言在行文方式上的不同。这种行文方式的不同由两个原因引起：一是两种语言本身的规定性使然，另一个原因是英美人的思维方式同汉民族人们的思维方式有相异的地方，表现在语言上就存在这种差异。

➡ The documentary credit offers a unique and universally used method of achieving a commercially acceptable compromise by providing for payment to be made against documents that represent the goods and make possible the transfer of rights to those goods.

译文：跟单信用证提供了一种独特的、全世界都采用的方法，即凭代表货物的单据付款，从而使货权的转移成为可能。这是一种商业上可以接受的折中方式。
(陈仕彬《金融翻译技法》，p.11)

析：原文是一个复合句，译文变成了两个句子。译文将动名词短语 **achieving a commercially acceptable compromise** 抽出来另成一句是为了更加符合汉语的表达和汉语的逻辑顺序。

12.2.3 拆译

除了上述两种主要方法外，拆译也是翻译长句时经常使用的方法。拆译是指原文句中过长，同时又含有多层意思，而主句和从句或者修饰部分之间的关系又不很紧密，如果在译文中用一个句子对原文进行翻译，反而会引起句意的混乱，这时就需要拆译。拆译的目的是为了使得句子意思的表达清楚明了。

➡ And confidence is growing in the debt-restructuring progress, the infuriatingly slow and untidy effort that puts debtor nations on the International Monetary Fund's stringent diet of hardnosed monetary policy, curtailed government spending, and fewer imports.

译文：人们对以下诸方面的信心正在增强：在重新确定债务过程中的信心正在增强；在改变让债务国在执行国际货币基金组织的严厉货币紧缩政策时所持的令人气愤而拖拉疲沓的作风方面的信心正在增强；在政府削减开支方面的信心正在增强；在少量进口外国产品方面的信心正在增强。



析：要翻译好一个句子，首先就需要对原文进行充分的理解。充分理解原文的第一步是根据上下文来弄清原文中所有不熟悉的词语，接着就需要对句子结构进行分析，分清各句子成分之间的内在关系。对句子各成分之间的分析至关重要，稍不留意就会出差错。原文句子中的介词in，后接四个名词短语作宾语，在第二个名词短语中含有一个定语从句。在翻译时，由于四个名词短语都是由介词in统管，因此在翻译时要将这四个名词短语置于同等的地位上。碰到这种情况，汉语中往往采用平行结构。另外，在翻译介词in时，可以重复使用“在…方面”的表达式。在汉语中使用重复式表达多数时候不仅不会显得重复罗嗦，相反会使译文表达清晰，表达效果得到强化。这里的汉语译文正是将原文中由介词in统管四个名词短语的表达分别拆开来翻译的，并通过重复的表达“在…过程中/方面的信心正在增强”，将四层意思组织到一起。

本章练习

1. 翻译下面的段落，注意句式的重组。

New ideas are an old tradition at Siemens. The company that grew out of the original Siemens & Halske is today a highly innovative leader in the world electrical and electronics market. Composed of Siemens AG and an array of domestic and foreign subsidiaries, the contemporary Siemens organization continues to set milestones on the road to progress.

Siemens maintains its own production facilities in 35 countries and operates a world-wide sales network. With more than 300 000 employees, it is one of the largest companies in the world electrical / electronics industry, having recorded annual sales of DM 54 billion in the 1986 / 87 fiscal year. Reliable and farsighted management is united with the youthful dynamism and zest for innovation that typify the company.

2. 翻译下面的短文，注意译文句子结构逻辑顺序的调整。

BBC World Service is the world's biggest radio network, with 140 million listeners across the globe, broadcasting in 44 languages, heard on short-wave, medium-wave, FM and satellite. We have an ambitious plan for the brand new technology of Digital Broadcasting by Satellite, due to start next year. The

appearance of the Internet has taken us broadcasters all by surprise. The Internet has enabled any radio station anywhere to become an international broadcaster with only a minor investment. Although its sound quality is far from perfect, it excels that of short-wave. Internet radio does not only mean competition but also great opportunities. The BBC is taking the Internet very seriously, for it's a cheap way of getting a reasonable quality signal to places in the world that even our short-wave transmitters can't adequately reach. Very recently, we launched "BBC On-Line", which incorporates a 24-hour news service. And the users can hear programmes in Mandarin, Arabic, Spanish and Russian.





13.1 语境及其作用

什么是语境？语境即是言语活动在一定的时间和空间里所处的境况（黄国文 1988:42）。人们在言语交际的过程中要想顺利地交流思想和理解话语始发者的信息，必须运用语言所依赖的各种表现为言辞的上下文或不表现为言辞的主客观环境因素。这里所谓的言辞的上下文和主客观环境因素就是语境。语境有广义语境与狭义语境之分。广义语境是指对语言交际产生制约的社会的、自然的、交际者本身的等各种各样的因素，也称之为“情景语境”（situational context）或“超语言学语境”（extralinguistic context）。它涉及韩礼德等人提出的交际过程中的三个方面，即“话语的场”（field of discourse）¹、“话语的式”（mode of discourse）²和“话语的旨”（tenor of discourse）³，主要体现为同语言环境密切相关的“社会性因素”，狭义语境是指交际过程中某一话语结构表达某种特定意义时所依赖的各种表现为言辞的上下文，它既包括书面语中的上下文，也包括口语中的前言后语所限定的环境（刘国祥，1997:21）。这是语言对自身的制约，

1 指言语活动的主题

2 指言语活动的方式

3 指言语活动双方的地位关系。

我们常称之为“语言环境”(verbal context)或“语言学语境”(linguistic context)。社会生活的方方面面、世间的万事万物、人类自身的一切——如时间、地点、场合、话题、交际者的身分和地位、交际者的心理背景和文化背景、交际目的、交际方式、语码、信息的始发者和接受者以及与话语结构同时出现的各种非语言符号(如姿势、表情)——等等都可以成为语境。

语境对于语言的使用和顺利交际可谓功不可没,它对于语言的表达和理解起着制约和补衬的功能,而且这种功能是绝对的、普遍的。任何时候,语境都决定着语言活动的顺利进行,制约着语言材料的选择和加工提炼。反而言之,语言交际必须以一定的语境为依据,一个人所说的话、所写的文章必须切合具体的语境。我们也可以这样说,离开具体的语境人们就无法进行语言交际,就无法实现信息传递的目的。生活中具体的语言材料之所以产生意义就是因为有了特定的语境。英国著名语言学家弗思(J. R. Firth)曾颇有见地地指出:言语只有依靠语言环境和上下文才有其真正的意义⁴。拿汉语中单个单个的汉字来说,就它们的意义而言具有游移性(oscillation)。正因为如此,作为砖瓦的这些“建筑材料”就可以根据交际的需要和语言规则进行相互组合,从而构成词语、句子、段落乃至篇章,组成意义的大厦。这些单个汉字在相互组合之前,往往具有多义性(polysemy),且它们本身只有指称意义⁵(referential meaning),即它们在词典中的意义,或辞面意义。但当它们用作语言材料组成大于字的单位并跟一定的语境结合时,其多义性就变成了单义性(monosemy),它们本身所具有的指称意义也就转化成言内意义(linguistic meaning)或/和语用意义(pragmatic meaning),并且词义固定下来。这就是为什么尽管汉语中有一词多义现象但在具体的语境中意义仍然明确、具体且不会出现歧义的原因所在。由此看来,语境在确定汉语单字的意义方面起了决定性的作用。著名人类学家马林诺夫斯基(B. Malinowsky)说得好:“语境是决定语义的唯一因素,舍此别无意义可言”(Context is the sole determiner of meaning without which meaning does not exist.)。

13.2 英汉词语特征比较

世界上通用的文字根据其特点主要可以分为两大类:一类是表意文字,另一类是拼音文字。汉语是表意文字,英语是拼音文字。表意文字与拼音文字的词语在表达意义时各自呈现出不同的特征。现将汉英词语的特征分述如下:

4 引自J. R. Firth: Systematic Linguistics, Theory and Applications.

5 根据符号学的观点,语言的意义分为三个方面:(1)指称意义,指符号与所指称对象之间的关系所体现的意义;(2)言内意义,指符号相互之间的关系所体现的意义;(3)语用意义,指符号与符号解释者之间的关系所体现的意义。



13.2.1 英语词语的特征

英语是拼音文字。英语里没有完全等同于汉语里的字的单位，只有接近汉语里的字的单位，这便是“语素”(morpheme)，即语言里最小的、有意义的单位。它可以是一个词根，也可以是一个词缀，例如 gentlemanliness 就是由词根 gentle 和 man 以及词缀 -li 和 -ness 四个语素组成的词。英语是有形态的语言，每个词类都有一个固定形态。故英语词语的特征之一就是有形态变化。比如 investigate, criticize, develop, analyze 等词，一看便知道它们是动词；investigation, criticism, development, analysis 等词，一看便知道它们是名词；suggestive, beautiful, resistible 等词，一看便知道它们都是形容词，因为它们可以通过形态辨别出来。

英语词语的另一个特征是一词多义性。翻开任何一本中型英语词典，一个词条下只有一个意义的词语是占词典的少数。一般情况是一个词条下至少有两至三个义项，多者则达十几个或几十个。比如陆谷孙主编的《英汉大词典》对 get 一词用作及物动词时列举了 30 个义项，用作不及物动词时列举了 7 个义项，用作名词时列举了 5 个义项，这些还不包括 get 与其他词语搭配而形成的新的意义。同汉语词语一样，英语词语的一词多义性大大提高了词语的使用率，简化了语言的表达手段。英语辞格中的轭式搭配法(zeugma)、一笔双叙法(syllepsis)、借代(metonymy)、双关(pun)等正是运用了英语词语的一词多义性。

英语词语的第三个特征是一词多词性。英语的名词动用和动词的名词化等都得益于英语词语的一词多词性。英语词语的一词多词性也大大丰富和简化了语言的表达手段，使得英语语言生动活泼、异彩纷呈。比如 Don't trouble trouble until trouble troubles you 一句便是利用一词多词性很好地表达意义的。

13.2.2 汉语词语的特征

汉语是意义单音节本质的，即汉语的词汇是以意义单音节词为基础的(徐德江 1992:27 & 96)。换句话说，汉语里一个音节往往就是一个词，表达一个意象或意思(赵彦春，1997:30)。汉语词汇的这一突出特点使得汉语成为世界上既明确又简短的语言。

谈到汉语的词语，就不免要涉及它与汉字的关系。在汉语中，字是读音的单位，也是书写的单位(吴景荣等 1981)，是记录语言的符号。词是语言单位，是既有一定意义又能自由运用的单位，词要用文字记录下来。字和词并不全是一一对一的关系。它们之间的关系大致有这几种情况：

(1) 一字一词，比如：“风”、“雨”、“动”、“我”。这使得汉语词语可随意拆卸、重新组装，具有极大的灵活性。

(2) 一个字代表几个词。比如“说”代表至少六个词。说：①用话语表达；②用话语表演；③责备，批评；④言论，主张；⑤介绍，说合；⑥解释。这充分说明了汉语



词语具有一词多义性和一词多词性。

(3) 几个字不是一个词。比如“沙发”、“社会主义”、“美利坚合众国”、“中华人民共和国”等。几个字表示的一个词往往称合成词。现代汉语的书面语词汇多数属于合成词。这些合成词的多数又是以意义单音词为基础，灵活地层层组合构成的。如“马”和“车”可合为“马车”，进而又能组成“马车夫”等等。一个个方块汉字正是配合了一个个单音节词，使汉字也就具有了“以字组词”的功能。诗词、赋曲、对联、拆字、回文诗等中国特有的丰富多彩的文艺形式的产生，就语言方面来说，主要在于汉语意义单音节的特点。

汉语是非形态语言，动词在时态上、名词在表示复数时、代词在表示格和领属关系时、形容词在不是比较级和最高级时等都不用音素来表示形态变化。这就给汉语词语灵活表达思想带来极大的方便，但同时，词语对语境的依赖性大大增强，词序受到更严格的约定。例如，英语说“我爱她，她爱我”非得用六个词来表达此意，即“I love her; she loves me”。而汉语却只用三个词，只是词序不同而已，但汉语的词序必须受到严格的约定。实际上，词序与词的概括性是密切相关的：词序越严格表明词的概括性越高。上例中汉语的“我”涵盖了英语中的“I”和“me”；“爱”涵盖了英语中的单数第三人称的动词形式“loves”和其他人称动词形式的“love”；“她”涵盖了英语中的“she”和“her”。

通过以上讨论我们可以将汉语的词语归纳为如下几个特征：1) 单音节本质的；2) 无形态变化；3) 一词多义性；4) 一词多词性；5) 概括性程度高；6) 组词成句灵活多变。

13.3 原文语境制约译文词义、句义的选择

正是由于英汉词语具有上述特征，在英汉互译过程中首先要解决的问题便是确定原文各个词语的词义，再在译文中选择恰当的词语表达出来。如前所述，英语和汉语词语的特征决定了各自词义的确立必须依赖语境。同一个词语在不同的语境中会产生出不同的意义，在译文中需要用不同的词语再现出来。翻译主要涉及语言语境。语言语境有大小语境之分。小语境可以是词组、短语乃至句子，大语境可以是句段、段落乃至篇章。具体说来，原文语境对译文词语以及句子意义的制约主要表现在以下几个方面：

- (1) 原文语境规约译文词义的选择；
- (2) 原文语境规约译文句子的意义；
- (3) 原文语境赋予译文表达以巨大的灵活性和多样性。



13.3.1 原文语境规约译文词义的选择

原文语境规约译文词义的选择主要体现在语言的基础常用词上，这类词大多具有灵活多变、一词多义的特点。现以 *get* 一词为例：

➡ I *got* on horseback within ten minutes after I *got* your latter. When I *got* to Canterbury, I *got* a chaise for town, but I *got* wet through, and have *got* such a cold that I shall not *get* rid of it in a hurry. I *got* to the Treasury about noon, but first of all *got* shaved and dressed. I soon *got* into the secret of *getting* a memorial before the Board, but I could not *get* an answer then; however I *got* intelligence from a messenger that I should *get* one next morning.

这段不到 100 词的英文中，竟含 14 个 *get* 这个单词。它们在译文中用什么词来再现其意义原文语境作了具体的规约。试看译文：

译文：接来函后，不到十分钟，我骑马动身了。到达坎特布里，换乘四轮马车进镇，但一场雨把我浑身淋湿，患了重感冒，一时不能痊愈。大约中午到达财物委员会，要做的第一件事，就是刮脸换衣。不久，打听到在委员会前树碑的内情。可是我尚未接到通知，不过从送信者口里获悉翌日上午会有通知的。

(李晓红、项志强，1997:55)

13.3.2 原文语境规约译文句子的意义

不仅词语、短语的意义取决于原文语境，句子的意义也同样取决于原文语境。比如，“They were Zhou’s welcoming party” 一句若没有语境就无法确定其意义。因为首先 *they* 指什么我们无从知晓，*Zhou* 又是指谁？其次，*welcoming party* 是指欢迎宴会还是别的什么我们也无法弄明白。但我们读到有语境的这段原文时就知道其具体意义了：

A few minutes before Kissinger boarded the aircraft, four senior Chinese officials entered the plane. They were Zhou’s welcoming party; they had been in the capital for three days, but had remained in seclusion.

这里，*they* 是指四位中国高级官员，*Zhou* 是指周恩来，*welcoming party* 是周总理派来迎接基辛格的人员，因而这句话可以译成：

他们是周总理派来专程迎接基辛格的人员。

在汉英翻译中也是同样的情况，比如“旧日与钱先生颇多赠答酬唱之作”一句若没有语境我们也无法理解其意义。汉语常常使用省略主语的手段连接上下文，这里的主语是谁不得而知，钱先生指谁？一旦有了语境一切便清楚明了：



杨绛先生是名人之女，幼承家学，文学很有功底。能诗。旧日与钱先生颇多赠答酬唱之作。她原在苏州东吴大学攻读政治学，后考取清华大学外文系研究生。因为有创作天赋，所以选修了朱自清先生的“散文习作”课。…（《英语世界》1995年第3期）

这样，我们便知道了所述是有关杨绛的故事。钱先生是指其夫钱钟书先生了。因此译文是这样的：

Later on, after she came to know Qian Zhongshu, they started a penfriendship, exchanging poems, inspiring each other.

13.3.3 原文语境赋予译文表达以巨大的灵活性和多样性

原文语境一方面规约译文词语和句子的意义，另一方面也赋予译文表达以巨大的灵活性。这是翻译过程中充分发挥译语优势的具体表现。例如，根据 Longman Dictionary of Contemporary English, 英语成语 to be on tenterhooks 有两个释义：(1) to be in a worried, anxious, or nervous state of mind (心情烦乱、焦急、紧张)；(2) to be in a state of anxious expectation (急切等待)。下面这些句子(选自冯庆华《实用翻译教程》)均用于第一义，我们来看各个句子是怎样充分发挥译语优势的：

➡ She **was on tenterhooks** when she heard of her mother's illness.

译文：她得知母亲病了，感到坐立不安。

➡ The President, being told of the strong earthquake in his country, **was on tenterhooks** every minute.

译文：得知本国发生了强烈的地震，总统一直心乱如麻。

➡ His parents **were on tenterhooks** all the time until they got his letter.

译文：他的父母在收到他的信之前一直心烦意乱。

➡ The students **were on tenterhooks** before the examination began.

译文：考试开始之前，学生们的心里七上八下。

➡ The poor boy **was on tenterhooks** when his father was searching for a stick.



译文：那个可怜的男孩见到父亲到处找棍子，感到六神无主。

➡ The hen-pecked man *as on tenterhooks* when his wife scolded her way into the room.

译文：当妻子一路骂进房间里时，那个怕老婆的男人感到手足无措。

以上这些句子中含有同一意义的英语成语若全部地译成倚那“心情烦乱，焦急紧张”，译文将会显得多么苍白无力、单调乏味！译文充分发挥译语优势，使用四字成语，体现了原文语境赋予译文表达的巨大大灵活性和多样性。

本章练习

👉 1. 翻译下列短文，注意汉语词语同英语词语在表达上的差异。

“Resale Price Maintenance” is the name used when a retailer is compelled to sell at a price fixed by the manufacturer. If a retailer is allowed to charge any price he likes, he may find it worthwhile to sell one brand at “cut” prices even though this involves a loss, because he hopes to attract customers to the shop, where they may be persuaded to buy many other types of goods at higher prices. The manufacturer of the brand that has been “cut” fears that the retailer may reduce the services on this article; but, even if he does not, there is a danger that the customer becomes unsettled, and is unwilling to pay the “standard” price of the article because he feels that he is being “done”. This may affect the reputation of the manufacturer and lose him his market in the long run. (March, 1996)

👉 2. 翻译下列短文，注意原文语境对译文选词的作用。

SALES ENGINEER

Rapidly expanding precision bearings manufacturer is looking for an aggressive, problem solving, motivated decision maker to cover Imperial and San Diego counties.

Our candidate must develop, with minimal assistance, the full sales potential

of the assigned territory, calling on new and established customers, including accounts of major importance. This individual will be required to analyze customer needs, keep them fully informed of product features and applications, and provide technical support. A close working relationship with many company functions must be maintained, interfacing with such groups as customer service, engineering and management.

A BS degree is desired, coupled with three years sales or engineering experience, preferably in the bearings or related industry.

Top compensation is offered to the right candidate, plus many valuable extras in benefits, incentives and expenses. For immediate consideration, we invite you to send your resume with salary history to:

Alan B. Roney
NMB CORPORATION
9730 Independence Avenue
Chatsworth, CA 91311

Equal Opportunity Employer





英汉两种语言之间异多于同，因此，对这两种语言进行对比是非常必要的。作为译者，了解两种语言之间的差异，就可以在翻译过程中充分把握原文，并在语言转换的过程中发挥译文优势，最大限度地将原文信息传达出来。对于英汉两种语言，我们可以从多个方面进行对比，限于篇幅，我们在这里主要就英汉两种语言各自的衔接手段以及英语的形合同汉语的意合进行对比。

谈到衔接 (cohesion) 手段，我们马上就会将它同语篇联系在一起。根据英国语言学家韩礼德和哈桑的研究，语篇衔接手段主要有语法衔接和词汇衔接。其中语法衔接有照应 (reference)、替代 (substitution)、省略 (ellipsis) 和连接 (conjunction) 等四种。词汇衔接 (lexical cohesion) 主要是通过词语的同现和词语的复现来实现的。商务英语的语篇也主要是依靠语法衔接和词汇衔接这两种手段组成的。为了说明商务英语中对这两种衔接手段的运用，我们现在来看看下面的文章：

Business File: The Magic of the Merger

1) 1998 was undoubtedly the year of the merger. 2) More companies than ever before joined together in deals *that* totaled \$2.25 trillion and created the world's largest ever bank and the world's biggest oil company. 3) Faced with plummeting oil prices, oil giants Exxon and Mobil sought to achieve economies of scale through a \$250bn merger.

4) There are **several factors** behind the increase in mergers and acquisitions. 5) **Firstly**, the accelerated rate of globalization has left companies desperately seeking overseas acquisition **in order to** remain competitive. 6) Deutsche bank bought its way into the US with **its** takeover of Bankers Trust, **whilst** Siemens hopes that **its** acquisition of Matra, the French defence group, will allow **it** to gain access to France's railway business, **which** is dominated by Alstom, the Anglo-French consortium.

7) **Another factor** behind the increase in merger activity is the record performance of stock markets, **which** has enabled companies to finance major acquisitions on the strength of their inflated share prices. 8) Earlier this year, Vodafone, the UK mobile telephone operator, acquired **its** US counterpart AirTouch by making AirTouch shareholders a cash and stock swap offer worth a total of \$62bn. 9) **The deal** created Vodafone AirTouch, the world's largest mobile telecoms group with over 29m customers.

10) The European banking sector is **also** seeing a trend towards consolidation, a process accelerated by deregulation, over-capacity and the arrival of the single European currency.

11) New technology is **also** making **it** easier for companies to diversify as different industries come to rely on common technologies. 12) Microsoft, **for instance**, is busily diversifying into cable and mobile telecommunications as well as WebTV. 13) The US software giant has a \$5bn equity stake in AT&T, **which** recently bought Media One for \$57bn. 14) Under **the deal**, Microsoft will succeed in introducing **its** recently-launched cable television software into millions of homes in the US and UK.

15) Not all mergers, **however**, are the result of global economic trends, political change or technological innovation. 16) BMW's takeover of the Rover Group injected much needed investment into **the struggling UK car manufacturer whilst** extending BMW's product range. 17) **And** when the UK pharmaceutical firm Zeneca merged with Swedish drug company Astra, the new company started life with strong combined R & D capabilities, further strengthened by the world's best selling drug Losec in **its** portfolio of products.

18) **Despite** all these potential benefits and their promise of competitive advantage, mergers and acquisitions are not risk-free ventures.

19) **Such alliances** are more than just financial agreements; **they** also involve the coming together of different corporate and, in many cases, national cultures. 20) **This** can have a destabilising effect on a workforce and may mean projected efficiencies are not delivered. 21) Daimler and Chrysler, **for example**, face the challenge of integrating two very different corporate and national cultures.



22) A further destabilising effect is the prospect of redundancies as companies look to reduce *their* payroll by restructuring duplicated functions such as marketing and administration. 23) *Although* shareholders are lured by *such* short-term savings, there is little evidence to show that mergers and acquisitions actually add long-term value to company performance.

原文一共有 23 个句子，每个句子中的衔接手段均用斜体标出，具体为：

- 2) that
- 4) several factors
- 5) Firstly; in order to
- 6) its; whilst; its; it; which
- 7) Another factor; which
- 8) its
- 9) The deal
- 10) also
- 11) also; it
- 12) for instance
- 13) which
- 14) the deal; its
- 15) however
- 16) the struggling UK car manufacturer; whilst
- 17) And; its
- 18) Despite
- 19) Such alliances; they
- 20) This
- 21) for example
- 22) their
- 23) Although; such

从上面所列出的衔接用词看，只有第 1) 句和第 3) 句没有明显的词语显示该句同下文或者上文之间的连接，其他各句都通过使用这样或那样的衔接词语同上下文紧密地联系在一起。然而，尽管所使用的衔接词语很多，但他们都不外乎韩礼德和哈桑所划分的几种类型：

(1) 照应

“照应指的是语篇中一个成分作为另一个成分的参照点”（胡壮麟，1989：151），它包括人称、指示和比较照应。上面文章中表示照应的有：2) 中的 *that*；6) 中的 *its, its, it, which*；7) 中的 *which*；8) 中的 *its*；11) 中的 *it*；13) 中的 *which*；14) 中的 *its*；17) 中的 *its*；(19)



中的 they; 20) 中的 This; 22) 中的 their; 23) 中的 such 等。这些照应都属于指前照应 (anaphora)。指前照应是指代词同另一个在同一句子中的前半部分或前面的句子中出现的某个指示物 (referent) 之间的关系。

(2) 词汇衔接

词汇衔接包括词语同现和词语复现，词汇衔接也可以称作指同表达。根据廖秋忠 (1992:45) 对汉语所进行的研究，汉语中典型的指同表达类型有三种：1. 同形表达式，即重复 (repetition / full repetition)；2. 局部同形表达式，即部分重复 (partial repetition) 和 3. 异形表达式 (different form)；其中异形表达式可分为四种情况：a. 同义词 (synonym)；b. 通称词 (general word)；c. 指代词 (pronoun)；d. 零形式或零照应 (zero anaphora)。这种划分也适用于探讨英语中的指同表达。上面文章中的词汇衔接有：7) 中的 Another factor; 8) 中的 US counterpart; 9) 中的 the deal; 14) 中的 the deal; 16) 中的 the struggling UK car manufacturer; 19) 中的 Such alliances 等。7) 中的 Another factor 是局部同形表达式，局部指代前面的 several factors。8) 中的 US counterpart 是异形表达式，是为了避免重复使用名词短语 mobile telephone operator 而使用 counterpart 来等同于该名词短语，counterpart 在这里是通称词。9) 和 14) 中的 the deal 所指的是前面所谈到的一笔交易，deal 在这里也是通称词。16) 中的 the struggling UK car manufacturer 是指前面的 the Rover Group，car manufacturer 也是通称词。19) 中的 such 是指前照应，alliances 是采用同义词的异形表达式。

(3) 连接

连接是指语篇中句与句之间的逻辑关系，即句子是在什么意义上联系起来，与语义相关。韩礼德和哈桑 (1976) 将连接分为增补 (additive)、转折 (adversative)、原因 (causal) 和时间 (temporal) 等四种。除此之外，还有列举 (enumeration)、举例 (exemplification) 等。下面是上文中出现的各种连接：

- a. 列举：5) 中的 Firstly; 7) 中的 Another (factor)
- b. 转折：6) 中的 whilst; 15) 中的 however; 16) 中的 whilst; 18) 中的 Despite; 23) 中的 Although
- c. 增补：10) 和 11) 中的 also; 17) 中的 And
- d. 举例：12) 中的 for instance; 21) 中的 for example

从以上讨论我们可以发现，在所引用的英语语篇中没有出现替代现象和省略现象。在这里，我们顺便对这两种现象稍作探讨。

(4) 替代

根据韩礼德和哈桑的观点，替代是指在英语语篇中以替代词去取代另一个语言成分的衔接方式，其语义可在上下文中寻找。替代可以分成名词性、动词性和从句性三种。例如：

➡ 1) Mother bought two grey shirts and three red **ones** yesterday.



- 2) Mary wouldn't take the money, but Susan *did*.
- 3) You don't want to lag behind. Neither *does* she.
- 4) Do you think it's going to rain? — I suppose *so*.

在这四个例子中，例句 1) 中的 *ones* 是名词性替代，替代前面的名词 *shirts*。例句 2) 中的 *did* 是动词性替代，替代前面的动词短语 *take the money*。例句 3) 中的 *does* 也是动词性替代，替代前面的 *want to lag behind*。例句 4) 中的 *so* 属于从句性替代，替代前句中出现的 *it's going to rain*。“*so*”在作这种从句性替代时常和 *assume, believe, do, expect, guess, hope, say, suppose, tell, think, be afraid, if* 等连用。关于替代这一衔接手段，张琦 (1999:28) 先生的论述非常有见地：无论这些替代词在语篇中替代名词也好、动词也好、甚至替代从句也好，我们应该知道，词在语言体系中不是作为一个孤立的单位，而是作为一定的、更大的语义群而存在。在这些语义群范围内的每一个词的意义在很大程度上取决于它在该语义群中同其他词的语义关系。在英语语篇中通过使用替代这一衔接手段，可以将语篇有机地结合到一起，充分的表达出了一定思想的语义整体。使用这一衔接手段，不仅避免了与前面相同成分的重复，而且使语篇中的语言在一定的语境中显得简洁明了。

(5) 省略

我们这里所谈的省略是指语篇衔接手段中的省略。包括名词、动词、小句的省略，还包括主语的承前省略。主语的省略也就是廖秋忠先生所说的零形式或零照应。先看下面的例子：

➡ 1) A government of and by and for *the exploiting class* cannot possibly survive.

译文：一个为剥削阶级所占有，由剥削阶级所组成并为剥削阶级服务的政府是不可能存在下去的。

➡ 2) Matter can be changed into energy, and energy (*can be changed*) into matter.

译文：物质可以转化为能，能也可以转化为物质。

➡ 3) I kept quiet because Mary gets very embarrassed if anyone mentions John's name. I don't know why.

译文：我当时没有发表意见，因为只要有人提到约翰的名字，玛丽就感到很尴尬，我不知道这是为什么。

析：在上面的三个例子中，例句 1) 的介词 *of, by* 之后均省略掉了名词短语 *the exploiting class*，这是英语中求简洁、避免重复的表现所在。但在汉语中碰

到类似情况却不能够像英语中那样进行省略,而必须要将原文中所省略掉的成分补充出来。例句 2) 的在由 **and** 连接的并列句中,动词 **can be changed** 被省略掉了,同样汉语译文必须将其补充出来,否则意思就不完整。在汉语中,要省略谓语部分必须慎之又慎。因为正如高名凯(1986, 396) 先生所说的,汉语的“语言必有所谓,省略了谓语就不成其为语言”。例句 3) 中的 **I don't know why** 应该是 **I don't know why Mary gets very embarrassed if anyone mentions John's name** 的省略。汉语的译文也没有将被省略的部分翻译出来,从这一点可以看出,英语和汉语都可以将同前面的内容相重复的小句省略掉。

主语的承前省略或称为零形式或零照应是汉语中特有的现象,主要用于指称有生命的人或动物。英语中没有主语的承前省略现象,往往是,在汉语中主语承前省略的地方在英语中却往往需要使用代词。这也是为什么英语中代词的使用频率比汉语中代词使用的频率高的原因所在。换句话说,汉语中代词使用的频率很低有三个方面的原因:一是汉语中主语承前省略现象突出;二是汉语中物主代词的使用远远低于英语;三是汉语中使用代词作指前照应(anaphora)时受到的限制多,而英语则受到的限制少。下面对于英汉翻译和汉英翻译各举一例来说明汉语中主语的承前省略现象突出和英语中代词使用的频繁:

➡ 1) They had ground him beneath their heel, they had taken the best of him, **they** had murdered his father, **they** had broken and wrecked his wife, **they** had crushed his whole family.

译文:他们把他踩在脚下,压得粉碎,他们榨干了他的精髓,(他们)害死了他的父亲,(他们)摧残了他的妻子,(他们)毁灭了他的全家。

➡ 2) (我)这几天心里颇不宁静。(我)今晚在院子里坐着乘凉,(我)忽然想起(我)日日走过的荷塘,在这满月的光里,总该另有一番样子吧。

译文: *I have felt quite upset recently. Tonight, when I was sitting in the yard enjoying the cool, it occurred to **me** that the Lotus Pond, which I pass by everyday, must assume quite a different look in such moonlit night.* (朱纯深 译)

析:从上面的例子中可以看出,汉语中主语的省略和主语的承前省略现象非常突出,而英语中则需要在汉语中省略主语的地方使用代词。



了解了英语和汉语语篇衔接手段的异同非常有助于英汉翻译和汉英翻译。我们将上文的 Business File: The Magic of the Merger 翻译成汉语试比较英汉两种语言在衔接手段上的异同。

译文:

业务档案: 合并的魔术

1) 1998年毫无疑问可谓是合并之年。2) 在这一年里,比以往任何时候都要多的公司携手合作,参与到总价值达2.25万亿美元的交易之中,同时还创造出了世界上前所未有的最大银行和世界上最大的石油公司。3) 面对一落千丈的石油价格,石油巨人埃克森(Exxon)石油公司和美孚(Mobil)石油公司通过耗资2500亿美元的合并来寻求实现规模经济。

4) 有几个因素促成了这类合并和购进的不断增加。5) 第一,全球化进程的不断加速使得各家公司破釜沉舟地寻求海外购进,以保持其竞争力。6) 德意志银行不惜重金打入美国市场,接管了托拉斯银行,而西门子电子电气公司则希望通过购进法国防御集团马特拉(Matras),使自己有权接手现在由英法国际财团阿斯托姆(Alstom)所控制的法国铁路生意。

7) 导致合并不断增加的另一个因素是股票市场的空前繁荣。股票市场的空前繁荣使得各家公司可以依赖其上涨的股票价格去资助各种大规模的购进。8) 今年早一些的时候,英国移动电话经营公司冯达风(Vodafone),采用让埃尔塔(AirTouch)公司的股东们提供总价值为620亿美元的现金和证券交易的形式购进了美国的移动电话经营公司埃尔塔。9) 这笔交易导致了埃尔塔公司的产生,该公司成为世界上最大的移动通信集团,拥有2900万用户。

10) 欧洲的银行业中也呈现出了合并的趋势,合并的进程随着价格、费用等方面的管制被解除,生产力过剩以及统一的欧洲货币的出现而得到增强。

11) 随着不同行业越来越需要依赖共同技术,新的技术也使得各家公司更容易从事多种经营活动。12) 举例来说,美国微软公司目前正在忙于使自己的企业多元化,它不仅经营网络电视,而且还涉足无线电视和移动通信。13) 这个美国软件巨人在美国电话电报公司中有50亿美元的股权股本。而美国电话电报公司(AT&T)最近以570亿美元的价格买下了媒体一号公司(Media One)。14) 在这一笔交易之中,美国微软公司有望成功地将该公司最近推出的无线电视软件推广到美国和英国的千家万户中。

15) 然而,并非所有的合并都是全球经济趋势、政治变化或者技术革新所带来的结果。16) 德国宝马汽车公司接管了罗福汽车集团(the Rover Group),给这个在挣扎中求生存的英国汽车制造公司注入了急需的资金;同时又拓展了宝马汽



车公司 (BMW) 的产品范围。17) 而且, 当英国的 Zeneca 医药公司同瑞典的 Astra 药材公司合并时, 新的公司以很强的联合式研究与发展的能力开始了运作, 同时, 新公司的实力因其拥有在产品的排行榜上被列为世界上最畅销的药 Losec 而得到进一步增强。

18) 尽管具备以上所有这些潜在利益及其可能的竞争优势, 合并和购进并非是毫无风险的。

19) 这样的联合并非仅仅是经济上的协议; 它们也意味着不同公司的文化, 甚至在很多情况下是不同民族文化的交融。20) 这可能不利于稳定劳动队伍, 还可能意味着不能取得明显的效率。21) 比如说, 英国的黛姆勒 (Daimler) 汽车公司和克莱斯勒 (Chrysler) 汽车公司就面临着需要整合两个非常不同的公司文化和民族文化的挑战。

22) 可能产生的另一个不稳定效应是, 公司的合并有可能产生冗余人员, 因为各家公司希望通过重组营销和管理相互重叠的职能来裁减人员。23) 尽管股东们会受到这些短期储蓄的诱惑, 但是, 没有多少证据能够表明合并和购进实际上给公司的表现注入了长期的价值。

本章练习

1. 翻译下面的段落, 注意汉语中的衔接同英语中衔接之区别。

A commonplace criticism of American culture is its excessive preoccupation with material goods and corresponding neglect of the human spirit. Americans, it is alleged, worship only "the almighty dollar". We scramble to "keep up with Joneses". The love affair between Americans and their automobiles has been a continuing subject of derisive commentary by both foreign and domestic critics. Americans are said to live by a quantitative ethic. Bigger is better, whether in bombs or bosoms. The classical virtues of grace, harmony, and economy of both means and ends are lost on most Americans. As a result, we are said to be swallowing up the world's supply of natural resources, which are irreplaceable. Americans constitute 6 percent of the world's population but consume over a third of the world's energy. These are now familiar complaints. Indeed, in some respects Americans may believe the "pursuit of happiness" to mean the pursuit of material things.



第十五章

英语重形合与汉语重意合

15.1 以形合为特点的英语同以意合为特点的汉语对比

在所有的语言中,句子的内部连接或外部连接几乎都不外乎使用三种手段:句法手段、词汇手段和语义手段。笼统地说,使用前两种手段进行句子连接的语言被称为以形合(hypotaxis)为特点的语言,使用后一种手段进行句子连接的语言被称为以意合(parataxis)为特点的语言。

在以形合为主要特点的语言中,多使用从属连接词诸如 because, although, since 等、关系代词或关系副词如 who, which, where 等以及动词不定式结构等。其从属分句既可置于主句之前、之后,也可以镶嵌在主句之中。换句话说,形合法是指在组织语言时,通过连接手段将一个分句置于另一个分句的从属位置上,使得主句和从句之间以及其他各个句子成分之间的关系非常分明。

具有意合特点的语言行文时有两种方式,其一是将片语、分句、句子放在一起,通常不使用连接词,即使使用时也只使用诸如 and, but, or 这样的连接词,或者最小限度地使用或者干脆不使用表示从属关系的词语连接句子(MacArthur, 1992:750)。其二是在两个或两个以上的意义完整的句子之间用逗号或分号隔开,把这些句子看成是一个句子,比如:(1) The rain fell; the river flooded; the house was washed away. (2) I came, I saw, I conquered. 简而言之,意合法是指语言在表达事物时采用“‘意义支点’和语义因素

的链条作为语言组织的重要手段”(陈登, 1994:312)。

英语和汉语不属于同一个语系,因而在句法结构和行文方式上具有不同的特点。英语是一个主要以形合为特点的语言,而汉语则是一个主要以意合为特点的语言。这主要表现在英语句子各成分的相互结合常常需要使用恰当的连接词语,以明示其结构关系。英语的句子之所以能够枝蔓横生、互相攀附而又不失严谨、缜密,完全得益于英语这种语言中句子的形合特点,因为形合句句子内部的逻辑推理关系(如:因果、目的、解证、取舍、转折等)与逻辑非推理关系(如:并列、承接、递进、选择、假设、条件等)非常清晰可辨;同注重隐含的意合句相比,形合句透明的能见度理所当然地远远大于意合句含蓄的能见度。比如:

➡ It is flattering to believe **that** they are too profound to be expressed so clearly **that** all who run may read, **and** very naturally it does not occur to such writers **that** the fault is with their own minds **which** have not the faculty of precise reflection. (W. S. Maugham: *Lucidity, Simplicity, Euphony*)

译文:认为自己的思想深奥,不可能表达得很清楚,让任何人都能理解,这是一种虚荣的念头。这样的作家当然不会想到,问题还是出在自己脑子缺乏精确思考的能力。(连淑能, 1993:50)

析:从上面的英语句子和汉语译文可以看出,英语句子需要借助于不同的连接词以明示其内涵逻辑,而与之相对应的汉语译文却主要是较强地依赖上下文来展示复句内涵逻辑的表意功能,即全凭语义的贯通来行文,这是英语重形合、汉语重意合的重要表现。

除此之外,英语重形合还体现在大量使用介词上,介词成为连接词语、语句和从句的重要纽带,离开了介词可以说英语就无法成句。我们信手拈来一个句子,假如去掉句子中的介词,整个句子往往会变得难以卒读。再者,英语中“其他边接手段,如形态变化形式,包括词缀变化,动词、代词、形容词和副词的形态答化(如性、数、格、时、体、语态、语气、比较级、人称等)及其保持前后一致的关系,广泛使用代词以保持前呼后应的关系,以及使用‘it’和‘there’作替补词(expletives)起连接作用等等”(连淑能, 1993:52)也都是英语中重形合的表现。另外根据 Eric Partridge 的观点,“英语句子十句有九句按SV或SVO,实际上,任何英语句子都可以完形为主谓提挈全句的基本程式。(刘宓庆, 1994)这说明了英语语言的高度形式化和严密逻辑性。”(引自范红升, 1996:52)以上诸多形式手段规约着英语句子的各成分之间的排列,使得句子内部的语义关系一目了然;与此同时,正因为英语句子具备这一特点,



英语句子里的限制和修饰成分可以不断叠加，形成长句，但即使是最长的句子也能够借助句中的连接词和其他外形手段来发掘其中的信息和语义逻辑关系。

汉语同英语有很大的区别，汉语话语之间的词与词、句与句等语言单位之间的结合少用甚至不用形式连接手段，而主要是凭借语意上的关联进行，即“注重隐性连贯，注重逻辑事理顺序，注重功能、意义，注重以神统形”（连淑能，1993:53），所以句法结构形式短小精悍、灵活多变。因为它的意合特点，汉语里就没有像英语中经常使用的那些关系代词、关系副词、连接代词、连接副词，介词的使用也很少见，名词和动词等都没有形态变化，代词的使用远没有英语那样频繁，“语法意义和逻辑联系常隐含在字里行间”（连淑能，1993:54）。汉语的意合法是通过语序、词语本身、词汇接应、结构平行、重叠形式、反复、排比、对偶、对照、推理、约定俗成的紧缩句以及历经千锤百炼、言简意赅的四字格成语等来实现的。比如汉语的意合特点可以很好地表现在下面的例子之中：

枯藤老树昏鸦，小桥流水人家，古道西风瘦马。夕阳西下，断肠人在天涯。（马致远的《天净沙·秋思》）

这是一首散曲小令，文字简短却意蕴丰富，前三句每句只有六字，却都写了三样不同的事物，也就是，前三句一共写了九样事物，表面上看去，好像彼此之间没有什么联系，但通过后面的两句，即通过一个旅人的眼睛，通过他的思想感情，就将这些事物有机地联系起来。由此可见，汉语句中各成分之间的相互结合依靠的是语义的贯通。

我们说英语主要是以形合为特点的语言而非纯粹是形合的语言主要有两个原因：

其一，任何形合的语言当中实际上也不乏“意合”的手段。我们经常可以碰到一些英语句子隐含有种种偏正式复句内涵逻辑的意合句，而且令人玩味的是，在将这些句子翻译成汉语时却“反其道而行之”，一要将它们翻译成重意合的汉语形合句才足以充分或者清晰地表达原句的内涵。试比较下面的两种译文：

➡ The pursuit of science withdraws interest from external things.

错误译文：对科学的追求让人撤回了对外部事物的兴趣。

正确译文：由于潜心科学研究，所以就对外界事物不再关注。

➡ Man's warm blood makes it difficult for him to live long in the sea without some kind of warmth.

错误译文：没有适当的温度，人的热血很难使得他在海里长时间生存。

正确译文：人的血液是热的，如果没有适当的温度，人就难以长期在海里活动。

英语的意合句翻译成汉语的形合句，可能是为了强调，也可能是为了突出信息，或者是因为语体的需要。除此之外，一个重要的原因是语言的表达习惯问题。一般来说，“汉语中意合，主要指一个复句内部主句与从句的关系；而在两个相对独立的句子之间，汉语倒比英语更讲究形合，更讲究婉承与明合。相对而言，似乎英语在这方面反而重意合了。”（毛荣贵，2001:138）例如：

➡ Small children, who are vulnerable and easily scared, dream of frightening animals and monsters that chase and attack them. Teenagers dream of romance and sex.

译文：幼童弱小易受惊吓，便梦见令人可怕的动物和妖怪追赶他们、袭击他们。而青少年们则梦见风流韵事和性事。

析：从上面的例子可以看出，英语原文是两个独立的完整句子，两个句子之间没有连接词。换句话说，两个句子之间是靠语义手段而非靠句法手段和词法手段联合在一起的。汉语译文则是通过增加“而”和“则”使得语流顺畅，更符合汉语的表达习惯的。

其二，在特殊的场合使用形合的语言时可以有意使用意合的言语风格，这在口头文学以及快速朗诵的散文中相当普遍，同样，汉语是一种以意合为特点的语言也并不是说在将英语的形合句子翻译成汉语时，一刀切地采用汉语的意合句。这是因为，“与意合句相比，汉语形合句有时显得措辞严谨，语气庄重”（冯树鉴，1995：115）。正如黎锦熙和刘世儒在其《汉语语法教材——复式句和篇章结构》一书中所说的：“连词的用不用，修辞上是有体裁色彩的…细致地来探讨这些关系，是修辞上要注意的。语法上只需点明，不生歧义的，可用意合法；否则宁可多‘钉些钉子’，也不要过求词句的简练，而招致语意的不明。”这里所谓的“钉些钉子”实际上是指采用形合法行文。在科技文献或非常庄重的文体的英汉翻译中往往多采用形合句。如：

➡ However great the joy with *which* he welcomed a new discovery in some theoretical science *whose* practical application perhaps it was a yet quite impossible to envisage, he experienced quite another kind of joy *when* the discovery involved immediate revolutionary changes in industry, and in historical development in general.

译文：任何一门理论科学中的每一项新发现，即使其实际应用甚至无法预见，都使马克思感到衷心喜悦，但是当每一种发现对工业、对整个发展立即产生革命影响



的时候，他的喜悦心情就更非同一般了。

析：上面的英语句子选自恩格斯的《在马克思墓前的悼词》(Speech as Graveyard of Karl Marx)一文。原文文体庄重，使用的是形合句，汉语译文也取形合句，与原文的文体相吻合。如果将 *whose, when* 略去不译，意合的译文虽然也能达意，但却缺乏庄重感。

15.2 以意合为特点的汉语在翻译过程中可以利用形合法的优势

在英汉翻译过程中采用形合句有以下几点优势。

(1) 采用形合句可以明确地再现原句内部所含的清晰的逻辑推理关系和逻辑非推理关系。例如：

➡ Aeroplanes carry passengers to various parts of the world in almost as many hours *as* it takes days to do the journey by other means.

译文：飞机只要用几小时就能把旅客运至世界各地，而用其他运输工具则辄以日计。

(2) 采用形合句有利于再现原文所含的强调意味。因为形合透明，意合含蓄，透明的强调意味始终比含蓄的强调意味要显著。例如：

➡ How could you, when you know that this might damage the apparatus?

译文：既然你知道这样会损坏仪器，你怎么能这样做呢？

假如将上面的句子翻译成“你知道这样会损坏仪器，你怎么能这样做呢？”则或多或少地给人一种“轻描淡写”的感觉，可见，在翻译上面的句子时采用形合句所含的强调意味要浓于采用意合句所含的强调意味。(毛荣贵，2001:134)

(3) 采用形合句可以使译文有利于承上启下，前呼后应。例如：

➡ Conversion to electric power represents a practical means of transferring geothermal energy, *but* the price of the conversion is a substantial loss of energy, *and* further losses occur in transmission and in the subsequent use of it.

译文：诚然，将地热能转换为电能，是输送这种热能的一种可行办法，但是，这样的转换要以大量的能量损耗作为代价；更何况在输送以及日后使用过程中，还会有更多的耗损。

由此可见，当我们讲英语重形合、汉语重意合时，并不是说英语是绝对的形合，汉语是绝对的意合。形合和意合均见于这两种语言当中，只不过英语主要以形合为特点、汉语主要以意合为特点罢了。对此伍雅清先生(1994:28)曾经有过论述，“纯意合的语言不成其为语言，因为那将使得该语言无‘法’可依，人们在进行语言交际时，就会在理解对方话语时煞费猜测，不知对方所云；纯形合的语言跟人工语言(artificial language)一样，体现出的是不二法门的原则，不适合表达社会生活中的模糊现象，不利于交际”。从另一个角度来看，由于语言之间的相互作用和影响，一种语言往往会吸纳另一种语言当中存在或者发达的东西，例如在汉语中现在也有了词缀法构词：“可比性”，“超前性”，“得体性”，“开放性”，“战略性”等短语中均是以后缀“性”构成复合词的；汉语里的语法也大受英语语法的影响，如今像“这样的事情她已经能够非常娴熟地处理了，虽然她还只是个黄毛丫头”这样的句子已经不再一定要求偏句在前、正句在后了。这是英语对汉语产生影响的结果。

15.3 从形合、意合的角度看英汉互译的方法

英语重形合，汉语重意合，在对英汉两种语言进行互译时，其一是非常有必要对目的语(target language)的形合程度和意合程度有很好的把握；其二是必须弄清楚源语(source language)复杂的主从结构能否移译到目标语当中(Fawcett, 1997:97)。正如上文所述，英语是形态语言，连接手段丰富多彩，形合程度高，而汉语则是非形态语言，连接手段不发达，形合程度低而意合程度高。在将英语翻译成汉语时，往往需要在汉语中以词汇的形式再现出源语中的形态，如动词的时态、名词的复数形式等；至于连接手段，由于汉语里不惯于使用，在汉语译文当中就应该省略掉源语中的连接手段，代之以汉语的意合句来再现源语的形合句所再现的语义关系。反之，如果将汉语翻译成英语，就必须仔细分析源语意合句的语义关系，通过补充必要的形态和连接手段等方式用目标语的形合句再现源语信息。

英语句子无论怎样长，都可以归结为SV或SVO配列的主谓提挈全句的基本程式，这是句子的重心所在。但汉语则多用小句，强调按时间顺序和事理排列，形态上往往不分主次，靠语序和虚词等表达其内在意义，并且尽管动词使用较多，但不以谓语动词为核心。这样，在英汉翻译时，多采用流水句，一个小句接一个小句地按照汉语的逻辑事理顺序编排出来。例如：



➡ As I lie awake in bed, listening to the sound of those razor-sharp drops pounding on the pavement, my mind goes reeling down dark corridors teeming with agonizing flashbacks, and a chill from within fills me with dread.

译文：我躺在床上，睡不着，听着雨点儿落在路面上，啪啪作响。我思绪万千，恍恍惚惚进入了一条幽暗的通道，回想起许多痛苦的往事，心里一阵冰凉，不禁感到毛骨悚然。

但在汉英翻译时，首先要做的事情便是确定好主语和选择好谓语，因为英语的每个句子均是以S-V为结构主干的，而作为意合语言的汉语，句子中的主语不像英语中的主语那样容易确定，因此，确定好主语是汉英翻译中首先需要解决的问题，接着就要正确选择谓语。有了主语和谓语，便搭起了英语的S-V结构框架，句子的其他成分便可以根据情况安排在恰当位置上。例如：

➡ 在历史上，由于长江不断改道在武汉地区形成了众多的湖泊。

译文：The constant change of the course of the Changjiang River in history helped form a great many lakes in the areas around Wuhan.

析：源语中的句子是地道的汉语句子，主语不突出，英译时将“在历史上，由于长江不断改道”翻译成 The constant change of the course of the Changjiang River in history 做主语，这一选择是恰当的。接下来，根据句子需要和上下文的关系用 helped 做主要动词充当谓语，为句子其他成分的安排扫清了道路。（陈宏薇，1998:168）。

与此同时，由于英语句子是以S-V格局行文的，句子的语义重心往往在句首，这也正符合英美人喜欢开门见山的作法。而作为意合的汉语的流水句是一个小句一个小句地铺排，最重要的信息常常在后边。在英汉互译时要充分考虑到这种行文方式上的区别，并在目标语中以符合目标语的地道的行文方式体现源语的信息及其语义关系。例如：

➡ *It was an old woman, tall and shapely still, though withered by time, on which his eyes fell when he stopped and turned.*

译文：他站住，转过身来，定睛一看，原来是个年迈的妇女。她身材修长，虽受岁月的折磨而显憔悴，但风韵犹存。

➡ 我原来计划今年二月访问美国，后来不得不推迟，**这使我感到很扫兴。**

译文：***It was a keen disappointment*** when I had to postpone the visit which I had intended to pay to America in February.

从语言学的角度看，形合和意合可谓是英语和汉语之间的一个最重要的区别性特征。正如当代美国著名翻译家奈达在其 *Translating Meaning* (1983) 中所说的：“就汉语和英语而言，也许在语言学上最重要的一个区别，就是形合和意合的对比。”作为从事英汉翻译工作的人，要充分了解英语和汉语各自的特征，并在翻译转换过程中尊重各自语言的特点，卓有成效地将源语信息用地道的目标语传达出来。

本章练习

1. 翻译下面的短文，注意英语重形合与汉语重意合。

Eiffel Tower is a wrought-iron tower in Paris, a landmark and an early example of wrought-iron construction on a gigantic scale. It was designed and built by the French engineer Gustave Alexandre Eiffel for the Paris World's Fair of 1889. The tower, without its modern broadcasting antennae, is 300 meters (984 ft.) high. The lower section consists of four immense arched legs set on masonry piers. The legs curve inward until they unite in a single tapered tower. Platforms, each with an observation deck, are at three levels; on the first is also a restaurant. The tower, constructed of about 7 000 tons of iron, has stairs and elevators. A meteorological station, a radio communication station, and a television transmission antenna, as well as a suite of rooms that were used by Eiffel, are located near the top of the tower.



下 编

商务英语

语篇与翻译

商务英语汉译的关键在于实现英汉两种语言在同一商务语篇功能上的对等，因此汉译文除了必须再现原文传递的所有内容外，还必须再现原文的语气、文体特征和专业特点，使英汉两个版本发挥类似的功能并实现相同的交际目的。



第十六章

商务英语语篇的特点

及其翻译要点

16.1 商务英语语篇的类型及语篇模式

商务英语语篇指在买卖所需商品或服务的商务活动过程中使用的各种正式与非正式文件。商务英语语篇特别注重实用性，具有浓厚的行业特色，并且因涵盖业务范围广、活动类型丰富而拥有各种的语篇类型。根据篇章语言学对语篇类型的研究，我们可以从实际运用的角度把商务英语类语篇细分为商务信函 (Business Correspondence)、备忘录 (Memorandum)、会议纪要 (Synopsis of Minutes)、广告 (Commercials)、报告 (Report)、通知 (Notice)、说明书 (Specification)、协议或合同 (Agreement or Contract) 以及各种相关单据与表格 (Bills and Forms) 等各种语篇类型。人们的商务活动可以分解成各种各样的类别，这些类别具有鲜明的内部结构和特征，为有关专业人士所熟悉和必须遵守的惯例和规范。

此外，篇章类型是组成语篇的基本要素，对语篇的表述结构具有制约作用，而语篇模式正是这种制约的结果 (刘辰诞, 1999)，它注重从语篇的宏观结构来考察各类语篇的组织和表述。据此，我们还可以把商务英语语篇可以划分成以下几种最常见的语篇模式 (杨彩梅、陈利文, 2000; 黄国文, 2001):

(1) 问题——解决型

这类语篇通常首先设计或提出一个与某种情形相关的问题,然后描述或评估这一问题导致的后果,最后提供解决办法或方案。这种语篇模式常见于广告、产品说明、商务信函和调查报告等语篇类型中,其中情景和评估是可选项,可能出现也可能不出现,而问题和解决办法是必选项。例如下面这个广告就采用了典型的问题——解决型语篇模式(刘辰诞,1999:130)。

DAMPWALLS, FLANKING PAINT
PEELING WALLPAPER, MUSTY SMELLS

could
Rising Damp
Mean

Rising damp, if not treated effectively could in time cause extensive damage to the structure of your home, ruin decoration and furniture. Damp also causes repugnant mould and mildewy smells and could be a hazard to health.

Doulton Wallgard guarantee to
Cure rising damp

Doulton, the international specialists in ceramic technology have developed a unique ceramic tube that when installed in walls draws moisture out and ensures it stays out for good. This tried and tested process requires no structural work and is usually installed in just one day.

Guaranteed for 30 years

本例首先把问题(dampwalls, flanking paint, peeling wallpaper, musty smells)及更严重的问题(rising damp)置于标题中,正文的第一段继续扩展该问题,而其余部分则提供问题的解决办法和该办法会产生的效果。这样的语篇结构可以很有效地说明产品的特性、定位产品的功能和受众,自然能吸引有这些问题的顾客购买该产品。

(2) 直接表述型

商务英语的特点之一就是简洁直接,因此在一般情况下会直接陈述所需所求,有时则首先陈述一般情况,然后以此为出发点讨论特殊情况。这种篇章模式特别适用于传递好消息和中性信息的语篇。例如下面这封自我介绍函,正文一开头就直接介绍自己,然后直接提出自己的需求和主张。

Dear Sirs,

We write to introduce ourselves as one of the leading exporters from the United States, with a wide range of computers.

We attach a list of products we are regularly exporting and trust some of these items will be popular in your country.

We would be interested in receiving your inquiries for our computers of different models, against which we will send you our quotations in dollars, FOB U. S. Ports. Shipment will be arranged immediately after receipt of your L / C.

Should, by chance, your corporation not deal with the import of computers, we would be most grateful if this letter could be forwarded to the correct import corporation.

We look forward to hearing from you.

Yours faithfully,
John Smith

译文:

我公司是美国主要电脑出口商之一，经营各种电脑。现特来函自我介绍。随函附上一份我公司经常出口的产品目录，相信其中有些产品一定会在贵国受到欢迎。

我们希望贵公司来函询购各种型号的电脑。我们一定会寄来以美元计价的美国口岸船上交货的报价单。并保证在收到信用证后立即装运。

若贵公司不经营电脑进口业务，烦请将本函转交有关经营电脑进口的公司，我们将十分感谢。

盼望收到贵公司的回信。

(3) 间接表述型

先陈述几条特殊事实作为原因、理由或背景信息，然后得出一般性结论、原则。这种篇章（叙述）模式特别适用于传递坏消息，因为它可以缓和坏消息给对方造成的突然打击成伤害。比如拒绝贷款函件一般先列出诸如存款不足、进款欠缺等不能贷款的原因作为缓冲信息，然后再以委婉的语气说明来信亩地：告诉对方无法给他们贷款。

(4) 解析型

解析指先把一个整体分成几个组成部分然后再逐个进行仔细审察的方法。购销合同语篇和求职函件中的个人简历一般都采用典型的解析模式，例如购销合同一般都分为商品规格、数量、价格、包装、付款条件、保险、装运等多项条款以及其他附加条款；个人简历通常包括所求职位、个人基本信息、教育背景、工作经验、奖励和喜好



等几个描述部分。

(5) 比较——对比型

比较即找出两者之间的相似处，对比即找出两者之间的差异性，为了更清楚地说明各种商品、服务或公司之间的异同之处，这两种组篇模式经常合二为一用于商贸信函或调查报告的组织 and 展开。例如，有关分散经营和集中经营品质对比的报告就是使用这种篇章关系结构。

(6) 等级型

可以把语篇的各组成部分按照其重要性递增或递减的顺序加以排列和展开。例如，预算报告结构的组织经常采用这一篇章模式。

(7) 时间发展型

这一篇章模式采用按照事件发生先后顺序来表述的商务信函。叙述结构一般以时间词语为线索，这样可以使关系结构更为明显。例如，保险索赔函件经常以时间为线索逐步叙述事故发生的经过。

(8) 空间型

这类篇章模式一般以空间词语或地名为线索来组织和展开叙述，给读者一种很清晰的条目型排列的感觉。例如，关于某公司的国际业务联系的报告通常以地理区域为线索来展开其叙述的。

(9) 主张——反主张型

这种篇章模式通常用于还盘、反还盘、递盘等商贸信函中，通常先陈说对方的观点，然后表述己方的观点并说明理由。例如下面这封还盘函，它首先交待卖方的观点，然后提出买方的主张并以各种理由来支持自己的主张。

Dear Sirs,

Subj. Acrylic Sweaters

Thank you for your letter of June 6, offering us the captioned goods at \$20 per dozen CIF London.

In reply, we very much regret to state that we find your price rather high and out of line with the prevailing market level.

Information indicates that some parcels of Japanese may have been sold at the level of \$16.5 per dozen. So if you should reduce your price by, say, 5%, we might come to terms.

Considering our long-standing business relationship, we make you such a counter-offer. As the market is declining, we sincerely hope you will consider our counter-offer and cable us at your earliest convenience.

Yours sincerely,
John Smith



译文:

事由: 人造纤维毛衫

感谢贵方6月6日函报我方上述货物的伦敦到岸价为每打20美元。

兹复, 我们非常抱歉地奉告, 贵方价格偏高, 与现行市价水平不一致。

有消息说一些日本货物以每打16.5美元售出。故请贵方能够同意降低货物价格, 比方说5%, 这样我们或许能成交。

考虑到我们之间长期的贸易关系, 我方作了一点还价。由于市场日趋疲软, 我们非常真诚地希望贵方能考虑我们的还盘, 并请将结果尽快电告我方。

总之, 对语篇模式进行分类有助于我们更清楚地了解和把握原文的表述结构和模式, 从而有助于我们从篇章整体的角度更有效地组织译文。

这里需要进一步指出的是, 上述几种语篇模式只是一些语篇组织和表述的原型。一份商务英语函件的信息安排可以使用单一的篇章组织模式, 也可以两种或多种语篇模式的结合体。例如, 在传递多条中性信息的信件中, 一般使用直接模式+等级递增模式。在传递多条好消息时, 一般使用直接模式+等级递减模式。在传递坏消息时替对方着想, 一般使用间接模式+时间发展模式+等级递减模式等, 并且有起缓冲作用的开头, 体贴的语气, 精心选取的词语, 同时注意陈述事态好的一面, 这些措施可使坏消息处于语篇结构和内容的次要地位, 而使发信人的“同情”处于语篇结构和内容的主要地位, 从而减轻了坏消息给对方的打击。拒绝贷款的信件、拒绝索赔要求的信件以及向对方提出还盘或提出索赔要求的信件, 对收信人来说都是属于“坏消息”, 因此传递这些信息时一定要注意语篇的组织、叙述策略(杨彩梅、陈利文, 2000)。在翻译这类信函时, 我们应当充分尊重和忠实于原文作者的良苦用心, 在译文中保留原文的语篇结构。

16.2 商务英语语篇的文体特点与翻译

这里我们主要从问题的角度考察商务英语语篇在语言形式上的特点。

16.2.1 词汇的使用特点及翻译

首先, 商务英语在进行一般叙述时多使用日常用词, 但涉及商贸活动时则大量使用专业词汇和具有商务含义的准商贸术语。商务语言在词汇使用上的最大特点就是专业词汇的精确使用, 因此其中含有大量专业词汇、具有商务含义的普通词(或复合



词) 以及缩略词, 这些专业语汇需要通过专业学习才能掌握。例如: sole license (排他性许可证) 和 exclusive license (独占性许可证), 两者各有精确的含义, 不能随意交换使用。sole license 表示: 在许可证交易中, 技术受让方在协议有效期内, 在协定的地区内, 对许可证项下的技术具有独占权, 不许授予第三方, 只许在规定的地区内使用该技术和出售该产品的许可证; 而 exclusive license 则表示: 许可方不得再把同样内容的使用许可证协议授予该地域内的任何第三方, 就连许可人自己也不得在该地区使用该项技术 (胡庚申等, 2001: 154)。又如: counter-offer (还盘), counter-suggestion (反还盘), bid (递盘), surcharges (附加费), irrevocable letter of credit (不可撤销信用证), insurance policy (保险单), clearance sale (清仓削价销售), closed cargo (列入表定运费的货物), warehouse to warehouse clause (仓至仓条款); L / C (信用证), CIF (到岸价格), FOB (离岸价格), C.B.D. (付现提货), COO (运营长), QC (质量控制, 质量管理), 等等。

商务英语词汇除了具有基本意义外, 还具有特定的专业意义, 因此经常给译者造成理解或传译上的困难。这些商务术语中正规规范, 专业性强, 不仅需要从词义, 而且需要从专业内涵的角度加以深刻理解才能正确把握其含义。准确性是翻译商务应用文书英语的第一要求。只有多分析上下文搭配、勤查相关专业词典, 多读相关文献, 多掌握相关领域的知识, 每个词、每句话都字斟句酌才能准确传译这些商务术语, 特别是合同用语。

其次, 商务英语语言灵活且丰富。不同的介词、词序以及单复数变化等都会导致词义发生重大变化, 并给翻译带来一定的困难。例如: property in goods (货权), property of goods (货物属性); appearance surface (外表); surface appearance (表面状况); partial shipments (分批)。商务英语使用中一词多义现象也很丰富, 例如: instrument of payment (支付工具), instrument of pledge (抵押契据), instrument of ratification (批准证书), instrument of credit control (信用管制手段), instrument of acquisition (购置凭证)。

此外, 不同搭配也可能会给理解造成困难, 例如: straight B / L (记名提单), direct B / L (直达提单); clean credit (光票信用证), documentary clean credit (无跟单信用证)。因此, 我们在翻译时一定要对原文用词上的细微差别加以认真分析, 确保对原文的准确解读, 这样才可能产出既忠实又通顺的译文。

16.2.2 语句的使用特点及翻译

首先, 商务英语语句的最大特点在于其简洁严密性。其用于商业活动这一特点使得它比其他文体更加注重表达效果的准确性、时效性和逻辑性。

商务英语语句的简洁明快在句型使用上的表现就是多使用简单句、简短并列句和简短复合句, 这主要指商务信函的语句使用, 例如: Thank you for your letter dated 7th October offering us Chinese Embroideries. 这句话简洁而严密, 用很少的几个词就把事

情的来龙去脉交代清楚了。现代社会的商人越来越忙，其使用的商务英语也正更加趋于口语化、简单化，其中简单句、并列句的使用愈来愈多见，甚至为了达到省事、省时的目的而使用省略句，如 Subject to your confirmation. (由贵方确认)。

其次，商务合同由于其法律属性，因此多用长句、复合句、并列复合句等在法律公文中常见的句式，以及分隔现象、介词(短语)、插入语、同位语、倒装句、被动语态(过去分词)等特殊句型，使语句结构更严密，细节更突出，更能突出其法律效果(如责任与风险、权利与义务等)。例如：

➡ This contract is entered into as of the seventh day of March, 2002, by and between Lonk Co. Ltd., a corporation organized under the laws of the United States of America (hereinafter called the "Purchaser"), and Wenbo Co. Group, a corporation organized under the laws of the People's Republic of China (hereinafter called the "Seller").

译文：本合同由依照美国法律成立的龙科有限公司〔以下简称买方〕和依照中华人民共和国法律成立的文博集团公司〔以下简称卖方〕之间于2002年3月7日订立。

析：这虽然是个简单句，但是由于其属性正式，内容复杂，因此表述出来后是个较长的语句。

➡ This contract is made by and between the buyers and the sellers, whereby the buyers agree to buy and the sellers agree to sell the under-mentioned commodity according to the terms and conditions stipulated below.

译文：本合同由买卖双方订立，因此买卖双方同意按照下面规定的条款购买以下商品。

析：这句话是个主从复合句，其中从句由 **whereby** 引导。此句有些罗嗦，但这种句式上的复杂性是实现严密逻辑的表达效果的保障。

再次，商务英语在句型上的另外一个特点是套语使用频繁，这为准确表达思想、迅速实现交际目的提供了基础。我们在翻译时应特别注意这些程式化的套语的翻译，例如：Please quote us the lowest price ..., We refer to ..., be informed that, be subject to change without previous notice 等。



16.2.3 语篇风格的特点与翻译

从整个语篇的角度来看,商务英语篇章具有完整、简洁、具体、正确、清晰、礼貌和体谅等七个语篇层次上的特点(庄学艺、周耀宗,1993;杨彩梅、陈利文,2000),这七个特点也就是人们常说的商务语言使用中应当遵守的七条原则或规范。

(1) 完整 (completeness)

在商务英语使用过程中应力求内容完整。商务英语篇章的完整性特点要求商务英语文书涵盖写信人希望收信人做出积极反应的一切情况及问题,或者回答对方来信提出的全部问题或要求。在订货时,则需要写清所需商品、何时需要、收货人和收货地点及付款方式等。

(2) 简洁 (conciseness)

置身于商务领域的专业人士大都很忙,没有时间阅读过长的商务文书,特别是商务信函,所以各种商务信函应当在涵盖各种必须陈述的信息的基础上做到言简意赅、文字简洁。完整性和简洁性两个特点相互制约、相辅相成。

(3) 具体 (concreteness)

商务文书应力求具体、明确、形象,力避含糊、空泛、抽象。在给对方做出明确反应的信或答复对方的要求或问题的信中尤其需要做到表述具体化。如在报盘、还盘、理赔时,需要使用具体的事实和数据。在名词和动词的使用上,多使用意义明确的动词。

(4) 正确 (correctness)

商务文书内容(如事实、数据等)必须以准确的语言和商务套语加以表达,不得出半分差错,否则会给自己方公司带来重大经济损失。

(5) 清晰 (clarity)

商务文书应主题突出,层次分明,可读性强。其内容应明白易懂,无模棱两可、含糊不清、陈词滥调等现象。为了表达的清晰性,有时需要附上范例、说明、图示等。其语言形式要简单、直接、明了,尽量多使用熟悉的短词和口语体词。

(6) 体谅 (consideration)

即多从对方角度出发 (you-attitude), 理解并体谅对方的需求、愿望、感情,着重正面、肯定地谈问题,尽量避免从否定角度谈。

(7) 礼貌 (courtesy)

写商务文书应本着真诚体贴、有礼有节、不卑不亢的态度。表达方式应委婉、积极,措词得当。

商务英语文书在篇章层次上的这七个特点同时能够用于指导该类文书的翻译,即其汉译文应当做到并准确再现原文的完整、简洁、具体、正确、清晰、礼貌和体谅等七个语篇层次上的特点。

16.3 商务篇章的汉译要点

商务英语汉译的关键在于实现英汉两种语言同一商务语篇在功能上的对等，因此汉译文除了必须再现原文传递的所有内容，还必须再现原文的语气、文体特征和专业特点，使英汉两个版本发挥类似的功能并实现相同的交际目的。商务英语翻译总的要求是意义必须精确、简练，情态语气必须恰当、得体，表述方式必须地道、贴切、严密。就合同契约类语篇的翻译而言，除以上要求外，还需表现其严谨性、规范性、合法性，避免结构松散、条文粗糙、表述含混等弊端（陈晓勇，2001：102-103）。

16.3.1 词汇层面必须做到对原文用词准确理解并在译文中精确传译

准确性是商务英语翻译的第一要求，这个要求包括对商务术语、一词多义现象和数字概念等的准确解读和翻译。

尽管当代商务英语文书注重语言的平易性和词语的简洁性，但是涉及商务专业领域时还是大量使用商务术语。商务术语是商务英语形成一种相对独立体裁的保障，是商业贸易及谈判的各个专业环节的保障，是保证原文交际者的思想和意图能够得到准确传达的基础，因此在翻译时必须深刻理解原文术语的含义，并把他们规范准确地再现到译文中，请看下面几个例子：

➡ Multinational bank's services include issuing letter of credit, buying and selling foreign exchange, issuing banker's acceptances, accepting Eurocurrency deposits, making Eurocurrency loans, and assisting in the marketing of Eurobonds.

错误译文：跨国银行提供的服务包括开立信用证、买卖外汇、开立银行承兑、接受欧洲货币储存、提供欧洲货币贷款以及发行欧洲货币债券。

析：本例句中的 *issuing banker's acceptances* 为“开证行承兑”而不是“开立银行承兑”之意，另外 *assisting in the marketing of Eurobonds* 亦不能译作“发行欧洲货币债券”，由于跨国银行在发行欧洲货币债券同时充当中间人及销售债券的事实，宜改“发行及推销欧洲货币债券”为妥（倪士荣，1998）。

正确译文：跨国银行提供的服务包括开立信用证、买卖外汇、开证行承兑、接受欧洲货币储存、提供欧洲货币贷款以及发行推销欧洲货币债券。

➡ We shall credit your ... account with ... bank on receipt of your authenticated wire confirming all the terms and conditions of the credit have been complied with.



译文：--俟收到你行加押电报证实与信用证全部条款相符，我行将贷记你行在×××银行的×××账户。

析：要译好这段文字，首先要理解这段文字是属于信用证中的一条款，其次还要理解其中的专业词汇的含义：(1) credit one's account, (2) authenticated wire, (3) terms and conditions of the credit, (4) have been complied with。其中有两个 credit, (1)中的 credit 是动词，是“贷记…”的意思，(3)中的 credit 是名词，是“信用证”的意思；(2)中的 wire 是 cable “电报”的意思，authenticated 是指通过“电报密押 (telegraphic test key)”核对的，确证的，一般译为“加押电报”(在国际银行间往来业务中，凡用电报或电传等发送的电文都须“加押”确认)；(4)表示“依从”或“与…相符合”。如果不理解其原文词汇的内涵，译出来的译文就会令人费解，就会影响表达效果，就会失去其译文的准确性，失去原文的规范性。

Engineering services are often handled through turn-key operations, contracts for the construction of operating facilities that are transferred to the owner when the facilities are ready to begin operations.

问题译文：劳务工程常常是以全部包建的工程承包方式进行的，承建生产设施的合同规定工程完成时，将全部设施交付转让给业主。

析 本例的误译是由于译者对商务专业术语不熟悉、不明确导致的。turn-key operations 其实就是“交钥匙工程”，contracts for ... 在本句是它的同位语，解释说明 turn-key operations，而 transfer 在此句的术语含义是“移交”而非“交付转让”。

正确译文：劳务工程常常以交钥匙工程的方式进行，即以合同形式规定承建商在承建的生产设施准备投入运行时移交给业主。

另外我们还需要注意一词多义现象，这类词汇和短语经常成为商务翻译的陷阱，很容易被误解和误译。例如：

The organization-wide strategic planning process consists of (1) defining the organization's mission, (2) setting organizational objectives, (3) conducting

an organizational port folio analysis, and (4) designing organizational strategic to achieve the objectives.

错误译文：企业战略规划过程包括 (1) 确定企业的任务,(2) 确定企业的目标,(3) 进行组织文件分析,(4) 制定实现目标的策略。

析：此例句中(3) conducting an organizational port folio analysis 被译成“进行组织文件分析”，属于误译。portfolio 此处不是文件，而是有价证券，因此(3) 应改译为：进行公司有价证券分析。

我们还需注意原文中的数字。数字概念是商务信函、合同、报告等商务英语文件及商务谈判中涉及的时间、价格、数量、金额和规格等最重要的数据，在翻译时必须慎重处理，不能出差错，否则可能给公司带来惨重的损失。请看下面两个例句：

➡ Party A shall be unauthorized to accept any orders or to collect any account on and after September 20.

译文：自 9 月 20 日起，甲方已无权接受任何定单或收据。

析：英语使用“on and after+ 时间”这样的双介词短语实际上是指包含当天日期在内的起上时间，因此应译为“自 9 月 20 日起”。

➡ Party B shall ship the goods within one month of the date of signing this Contract, i.e. not later than December 15.

译文：本合同签字之日一个月内，即不迟于 12 月 15 日，你方须将货物装船。

数字概念中的金额的翻译尤其需要引起注意。例如我们需要正确区分“\$”和“£”，因为“\$”既可代表“美元”，又可代表其他国家和地区的货币，而中间的差额非常大。如果在翻译报盘信函时粗心，把 US \$ (“美元”) 译成了 HK \$ (“港币”)，那就会造成巨额损失，至少会引起不必要的纠纷。而“£”不仅代表“英镑”，又可代表其他某些地方的货币，翻译时也必须注意区分。我们还应当注意到，金额用数字书写表示时，数字是紧靠着货币符号的，例如：US \$891,568 就不能写成：Can \$ 891,568。另外，翻译中还要留意金额中使用的是小数点(.) 还是逗号(,)，以便能够精确传达原意。



小数点和逗号表达的金额相差很远，且易引起笔误，稍有疏忽，其后果不堪设想。此外，为避免金额数量的差漏、伪造或涂改，商务英语文书常常在用阿拉伯数字表示金额之后在括号内用英文大写文字重复该金额。大写文字前加上“SAY”，意思是“大写”，在最后加上“ONLY”，意思是“整”。注意小写与大写的金额数量的译文要一致。例如：

➡ Party A shall pay Party B a monthly salary of US \$500 (SAY FIVE HUNDRED US DOLLARS ONLY).

译文：聘方须每月付给受聘方美元 500 元整。

16.3.2 语法层面必须做到译文的简洁、严密和庄重

前面我们已经说过，商务英语语句具有简洁、严密的特点，注重表达效果的准确性、时效性和逻辑性。首先，我们应当准确解读原文各句的语法意义和语用意图，把握原文中直接易懂、简洁凝练的句子结构。汉译时则要尽量避免罗嗦、迂腐等，尽可能使用汉语中的委婉词语、文言句式或介词结构等，这样的译文就显得既简洁晓畅，又庄重老练。

下面各句的译文对这一要求把握得很好：它们或者使用“敬希…”、“恳请…”等汉语公文体中常用的客套委婉词语，或者使用“凡属…须于…”、“鉴于…”等文言文句式，采用典型的介词结构，因此能使译文的语意更为确切、严密、周详和规范。

➡ Please look into the matter immediately.

译文：恳请速查明此事。

➡ You are kindly requested to act accordingly as soon as possible.

译文：敬希速遵照执行。

➡ Considering the friendly business relationship between our two banks, we decided not to charge you the overdue interests.

译文：鉴于贵我两行之间的友好业务关系，我行决定不收取贵行的过期利息。

➡ The claims concerning the quality of the commodity shall be lodged within 30 days after arrival of the cargo at the port of destination.

译文：凡属品质异议须于货到目的口岸之日起 30 天内提出。

译文的准确严密性还包括对原文中的冠词、介词、名词单复数、动词、修饰语、否定表达方式、时态和从句等语法现象加以精确分析和解读，以确保译文的准确严密性。以下例子的误译就是由于对原文的语法意义没有认真分析导致的。

➡ We regret the four of the items enquired for in your Fax are unfortunately not available for export.

错误译文：很遗憾，贵方传真所询商品有 4 项无货可供。

析：此句误译是由于疏忽了定冠词 the 的作用 the four of the items 是指所有 4 项商品，而非所询商品中的 4 项。

正确译文：很遗憾，贵方传真所询的 4 项商品均无货可供。

➡ It is obviously out of question to effect two shipments of crude oil by the end of October.

问题译文：十月底发运两船原油显然是办不到的。

析：此句误译是把 out of question (不成问题) 看作是 out of the question (办不到) 造成的。我们应特别注意英语中这种一字之差产生相反意思的语言现象。

正确译文：十月底发运两船原油没有问题。

➡ For our study please send us two copies each in English of the methods of analysis you adopt in your lab of chemical fertilizers — like urea, ammonium nitrate.

错误译文：请将贵方尿素、硝酸化肥实验室采用的检验方法的英文本寄给我们研究，每种各两份。

析：这句话中两个 of 引导的定语都和被修饰词分隔了，显然第二个 of 被误解为修饰 lab 而误译了。



正确译文：请将贵方实验室采用的尿素、硝酸铵等化肥的检验方法的英文本寄给我们研究，每种各两份。

➡ The contract stipulates that four month's notice be given by letter of the intention to terminate it.

错误译文：合同规定，以终止合同的书信形式提前4个月给予通知。

析：此句中的 of the intention ... 短语实际上是修饰主语 notice，但为使句子平衡，将定语置句末，而译者却理解为修饰 letter 而导致了误译。

正确译文：合同规定，如想中止合同须提前4个月给予书面通知。

➡ We don't think your way of doing business conforming to accepted international practice.

错误译文：我们不认为贵方的贸易做法符合国际惯例。

析：译者对英语和汉语的否定表达方式不熟悉，对译文的移位问题不熟悉，从而导致此句误译。

正确译文：我们认为贵方贸易做法不符合国际惯例。

➡ Plastics for industrial purposes are not valuable because they are colourful.

错误译文：工业用的塑料没有价值，因为它们五颜六色。

析：同上例。

正确译文：工业用的塑料不因为五颜六色而有价值。

➡ Both heavy-duty trucks and platform trucks enquired for in your Fax under reply are not available for supply.

错误译文：贵方传真所询载重汽车及平板车都无货可供。

析：此句是部分否定句，即载重汽车和平板车，只有一种有货可供，另一种无货可供。显然误译是由于把 both ... and 理解成“两者都不”所致，但英语表达的原意为部分否定，即不是“两者都是”。如果要表达全部否定应该是 Neither heavy trucks nor platform trucks ... are available for supply.

正确译文：贵方传真所询载重汽车和平板车只有一种有货。

➔ Lucas film, for example, receives a percentage of the sales made by companies marketing Star Wars, thus Lucas film's revenues increase with each additional toy that Parker Kenner sells in the United Kingdom.

错误译文：举例来说，卢卡斯制片公司承担了影片《星球大战》的部分销售任务。因此该公司在英国的代理帕克肯勒公司每销售出一部拷贝，就能使该公司的收益增加。

析：此句译文中由于没有注意 sales (销售额)、sale (销售) 的单复数差异而导致明显的误译；把 receives a percentage of the sales (收取一定百分比的销售额作为抽成) 看作是“承担部分销售任务”了。

正确译文：举例来说，卢卡斯制片公司通过其他公司推销《星球大战》的拷贝从销售额中按一定比例抽成，这样帕克肯勒公司在英国每售出一部拷贝就能使卢卡斯公司增加收入。

英语中名词单、复数歧义是个独特的语法现象，如不加注意，往往会造成误译，在外贸函电中尤为如此。又如 imports & exports 应是“进出口商品”或是“进出口额”，而 import & export 为“进出口业务”之意。shipment (装运、装船) 与 shipments (装运的货)，stock (库存、存货) 与 stocks (库存量)，engagement (承诺) 与 engagements (承担的义务)，damage (损坏) 与 damages (损坏赔偿金) 等等名词的单数和复数所表达的意义完全不一样，应当注意。

16.3.3 语篇层面必须做到译文的规范、整体、礼貌和功能等方面的对等

就语篇层面而言，译者必须了解商务领域的行业规范和背景知识，熟悉商务运作各个环节所使用的成套术语和各类商务语篇的表述模式与结构，不说外行话。要确保



译文的专业性、整体性、礼貌性，并努力使译文的语气与原文一致，传达相同的功能。例如下面这封索要形式发票的商务信函的译文在这几方面做到得都很成功。

Dear Sirs,

Our client in Bombay requests us to obtain from you a pro forma invoice for colour TV sets with the following specifications: "Haier" brand colour TV sets 25-inch and 34-inch (each 500 sets).

Would you please airmail us the soonest possible your pro forma invoice for 1 000 colour TV sets with prices CIF Bombay, so that we can obtain our client's confirmation. There is no question about our getting the necessary import licence from our authorities. As soon as the said licence is approved, we shall establish an L / C in your favour.

Thank you for your close cooperation in this respect.

Yours truly,
John Smith

译文：

敬启者：

我们的一个孟买客户要求我们从贵方取得下列规格的彩色电视机形式发票：“海尔”牌彩色电视机 25 英寸和 34 英寸各 500 台。

请尽速航邮注有孟买到岸价格的 1 000 台彩色电视机的形式发票，以便我们取得客户确认。从当局取得必要的进口许可证当无问题。

一俟获得许可证即开立以贵方为受益人的信用证。

感谢贵方的密切合作。

您真诚的，
约翰·史密斯

而如果译者的专业背景知识不够，望文生义，不通读全文并作相应分析，看到原文提笔就译，就会导致各种误译。例如：

➡ The corporate charter also authorizes the corporation to issue and sell shares of stock, or ownership in the corporation, to enable the corporation to raise money.

错误译文：公司营业执照授权公司发行和销售股票，认购公司的所有权为公司筹措资金。

析：corporate charter 是“公司章程”，而不是“营业执照”。营业执照是不可能涉及公司发行股票的业务，而只是规定经营范围。这里显然是由于对专业背景知识不了解导致的误译。

正确译文：公司章程授权公司发行和销售股票，转让公司所有权，以便为公司筹措资金。

➔ Direct investment takes place when control follows the investment. This can amount to a small percentage of the equity of the company being acquired, perhaps even as little as 10 percent.

错误译文：当投资受到控制时，企业往往采用直接投资，但这种投资只占企业所获得资产净值的一小部分，甚至只占10%。

析：显然这是一句自相矛盾的译文。既然投资受到控制，连间接投资都要控制，更不用说直接投资，这是缺乏应有的背景知识所致。control 并非是控制，而是管理。

正确译文：投资以后，随即参与管理，就是直接投资。这种投资可以是企业可获得股本的一小部分，甚至可少到10%。

➔ If a firm anticipates the future imposition of quotas, its strategy will be to gain as much market share as possible regardless of profitability.

错误译文：如果公司预计未来会对配额征税，该公司就会不考虑赢利性而实施尽可能拓宽市场的策略。

析：此句误译是由于对配额制度背景知识模糊所致，配额作为一种手段，根本谈不上单独征税，the future imposition of quotas 意为“将来实施配额制度”，而不是未来对配额征税。



错误译文：如果某个公司预计将来会实施配额制度，其策略就是不考虑盈利而获取尽可能多的市场份额。

总之，商务英语的准确翻译要求我们首先要有扎实的语言功底，了解商务英语的文体特点和篇章结构；此外，我们还需要具有一定的相关专业知识和背景知识。在翻译过程中，必须认真分析、准确把握原文词句的语言意义和专业内涵，在翻译时使用相对应的术语、语句、语篇类型和表述模式来达到精确再现原文的目标。

本章练习

1. 翻译下列句子，注意用词用句的准确性。

- 1) In some cases the MNC retains a minority of interest, in others the host country owns 100 percent and the MNC stays on after the installation is completed to perform managerial and supervisory functions for a period of time.
- 2) The financial statements are the means of conveying to management and to interested outsiders a concise picture of the profitability and financial position of the business.

2. 翻译下面的短文，注意时间翻译的准确性。

Dear Mr. / Ms.,

We are very pleased to welcome President William Taylor and Manager James Rogers to Beijing and Shanghai in the second half of April for about a week. As requested, we propose the following itinerary for your consideration.

Monday, April 18

4:00 p.m. Arrive in Beijing by Flt. xx, to be met at the airport by Mr. President of Asia Trading Co.

4:15 Leave for Great Wall Hotel

7:30 Dinner given by President x

Tuesday, April 19

9:30 a.m. Discussion at Asia Trading Co. Building

2:00 p.m. Group discussion
8:00 p.m. Cocktail reception given by the British Commercial
Counselor in Beijing

Wednesday, April 20

9:00 a.m. Discussion

12:00 noon Sign the Letter of Intent

1:30 p.m. Peking Duck Dinner

3:30 p.m. Visit the Summer Palace

6:00 p.m. Departure for Shanghai

Would you please confirm by fax so that we can make arrangements
accordingly.

Yours faithfully,





第十七章

涉外商务信函的翻译

涉外商务信函是进出口业务进展情况的专业性书面记录。从法律上讲,这些书面记录是对买卖双方权利、义务的规定和解决争端的法律依据。因此商务信函特别强调准确性和规范性,其翻译也同样强调准确性和规范性。下面我们首先讨论涉外商务信函的种类及相关知识,然后探讨商务信函的篇章结构与文体特点,最后探讨涉外商务信函翻译的基本原则和注意事项。

17.1 商务信函的类别及相关知识

涉外商务信函是对涉外商务运作过程中使用的各种函件的总称。在国际商务活动中商务信函是商家、厂家与客户之间用于联系业务、沟通商情、咨询答复的主要途径和工具。虽然电话、电报、电传甚至电视电话已被广泛使用,但商务信函(包括电子邮件)在商务交际中仍然是最主要的工具,因为大部分电话、电报还需用书信作最后证实,而且书信不限字数,可以充分陈述理由,讲透问题。特别是传真和电子邮件普及后,使用传真或电子邮件或两者的结合进行沟通,其传递速度变得更为快捷。

涉外商务信函具有公函的性质,它们涉及商务、外贸操作过程的各个方面,因此很有必要对其类别及相关知识有所了解。从文体正式程度和内容重要性的角度来看,涉外商务信函可以分为正式函件和便函两大类。正式函件一般会标明主题(Subject)并

加盖单位印章。其篇幅较长、内容完整，主要用于交涉处理有实质内容的商务事项，如磋商、还价、船务等。便函用于处理一般性或礼节性事务，无需标明主题和加盖单位印章。

从内容和商务操作过程的角度，涉外商务信函则可以划分为以下几大类：建立业务关系类、产品推销类、资信查询类、询盘类、发盘还盘类、定购类、支付类、装运通知类、保险类、索赔类和邀请致谢类等，从建立业务关系、信用咨询开始，经询盘、发盘还盘、接受、付款、装运，一直到保险、索赔，贯穿涉外商务的全过程。下面我们对这几类商务信函分别加以简介，使读者对涉外商务的基本过程和相关知识有所了解，以便能够在商务翻译实践中做得更专业、更地道。

建立业务关系函：要扩大贸易业务，首先需要通过参加各种商品交易洽谈会、查阅浏览中外公司在网上发布的信息、查阅报纸或电视广告、进行市场调查、出国考察或通过同行或驻外使馆介绍等各种方法寻找客户，然后需要写信同他们进行联系，以建立贸易关系。商务信函在建立贸易关系的过程中起着非常重要的作用，因此必须做到简洁达意、真诚热情、得体礼貌且具有专业水准，以便给对方留下一个深刻良好的印象。请看下面这封出口商自我介绍函 (Self-introduction from an Exporter)。

Dear Sirs,

RE: TABLECLOTH

We have your name and address from the Commercial Office of Chinese Embassy in _____. We take this opportunity to write to you with a view to set up friendly business relations with you.

We are a state-owned company dealing specially with the export of tablecloth. We are in a position to accept orders according to the customer's samples. In the customer's samples, request about the assorted pattern, specification and package of the needed goods can be indicated particularly.

In order to give you a general idea of various kinds of the table-cloth we are handling, we are airmailing you under separate cover our latest catalogue for your reference. Please let us know immediately if you are interested in our products. We will send you our price list and sample to you as soon as we receive your specific inquiry.

• We are looking forward to your early reply.

Yours faithfully,

上述信函的正文首先介绍己方公司如何获得对方公司信息并表达了与对方建立某种业务关系的愿望，然后介绍了己方公司的性质和业务范围并主动提出寄送己方的产品目录等详细信息。总之，这封信礼貌得体、表达清晰，既表达出自己的真诚热情又



不失其专业水准，是一封写作得体的介绍性商务信函。

资信查询类：资信查询一般指卖方通过某些途径查询买方的信用情况和业务能力。买卖双方初次进行贸易交往，互不了解，卖方常可要求买方提供信用资料，进行资信查询（或称信用查询）。

产品推销函：产品推销信函的目的是引起客户的兴趣，以刺激其购买欲，并促使其订货。书写产品推销信件时，力求文字简练、语言通俗。就目前的趋势来看，推销信函的行文风格愈来愈接近私人信件，这样会使读者感到亲切，更易达到推销的目的。在推销信函中要着重突出你能提供的各种优惠条件。推销信函的结尾十分重要，因此结尾语句要富有感召力，如：价格将要上涨，存货即将售罄或给予免费试用优待等。

询盘函：询盘亦称询价或索盘，是买卖双方交易磋商的开始。可分为一般询盘和具体询盘，前者指进口公司为了了解情况向出口公司索取需要的商品目录本、价格单、样本或样品等；后者指具体询盘，是指进口公司想买某种商品，并就指定商品要求出口人报价。

报盘还盘函：报盘信函是卖方对询问价格等情况的复信，通常随函附寄报价单(quotation)。报价单内容一般包括货物名称、可供数量、商品规格、包装条件、单位价格、付款方式、交货日期及有效期限等。报盘有两种形式，实盘和虚盘。实盘是报盘人在规定的期限内愿意按所提条件达成交易的肯定表示，报盘人在有效期内不得随意撤回或修改报盘内容。若买方在有效期内毫无保留地接受报盘，交易即告成立。双方就有了具有法律效力的合同关系。虚盘是报盘人所作的非承诺性表示。虚盘都附有保留条件，如“以我方最后确认有效”(subject to our final confirmation)等，这就排除了买方只要接受就可成交的权限。虚盘对报盘人没有约束力，较为灵活，可以根据市场变化，挑选合适的成交时机和成交对象。受盘人收到报盘后，应做出一定的表示。若完全同意对方的报盘，称为接受。若不同意或不完全同意对方报盘所提出的条件，并提出修改条件，称为还盘。若报盘人对买方的还盘提出新的意见，就是对还盘的还盘，称为“反还盘”。一笔交易的成立，有时要经过多次还盘和反还盘的过程。

订购函：买方收到报盘函后，如认为卖方提供的商品及一切条件均比较满意而予以接受，并经过卖方确认，一笔交易就达成了。这时买方便要写一份正式订单寄给对方。这种订单可以是信函形式的，也可以是表格形式的。订购函与询盘、报盘函不同，它是一种例行手续。买卖双方经过面洽，或用电话、电报将交易谈妥，但事后仍需用书面形式对订购商品加以确认，以免发生差错。订购函一定要正确、清楚。正确是指商品名称、编号、数量及价格等要正确无误，不允许有任何打印、拼写或数字方面的错误。清楚是指买方在讲述所需商品、装运方式、交货日期、付款条件及包装、保险等款项时清楚明了，以免以后发生麻烦，或万一发生争执时有据可依。卖方收到买方订单后应该认收，认收时最好重复一下订单的条件，订单一经卖方确认，一般就成为对买卖双方均有法律约束力的合同。

装运函：买卖双方达成交易后，卖方就应按合同在规定期限内将货物运交买方。在

一般情况下，货物一装车、船，卖方应立即写信通知买方，说明这批货物是某号订单或某号合同的货，并将提单、发标、检验单、重量单、保险单等寄去，以便买方准备办理一切提货手续。万一卖方因某种原因，装运情况不理想，如更改装运船只，推迟运货时间，请求修改信用证，或运货途中出现差错，也应立即函告买方。

付款结算函：买方收到货物的时候也即是付款的时候。对外贸易中付款的方式很多，用得比较多的基本上有三种，即汇款、托收和信用证。

索赔函：索赔指买卖双方在执行合同的过程中，一方遭受损失时向另一方提出赔偿损失的要求。例如，如果发生卖方拒绝交货、逾期装运、数量短缺、质量不符等情况，致使买方遭受损失，则买方可以向卖方提出索赔。索赔信函一般包括以下三个必备部分：先注明原合同条款，然后说明合同执行的不足之处，最后提出补偿办法。

保险函：进出口货物时常常会发生意外，为保障货物在遭受损失后能及时得到补偿，必须按照运输办法、商品性质及合同规定将货物加以保险。货主可根据保险内容和条款的不同申请不同的险种，按照实际情况填写保单，提供一切可能影响保险条件的因素，而保险公司在承保之后就会履行其职责，会在投保人遭受损失后按照有关规定给与赔偿。

以上我们简要介绍了涉外商务信函的类别及相关知识，下面我们讨论其篇章结构的特点。

17.2 商务信函的篇章结构

无论是普通信函还是商务信函，其格式（如齐头式、缩进式和混合式）和篇章结构都比较固定（见下面 A-L），并且两者差别不大，但后者比前者正式、严肃得多，即商务信函在篇章结构和行文风格的各个方面都有更具体的要求。一封正式、的商务信函一般由以下几个部分构成并按照如下结构组成完整的篇章（参见下例）：

- A. 信头 (Letterhead)：包括发信人地址和发信日期
- B. 封内地址 (Inside Address)
- C. 称呼 (Salutation)
- D. 标题 (Caption / Subject) 或引证 (Reference)
- E. 正文 (Body)
- F. 结束语 (Complimentary close)
- G. 签名 (Signature)
- H. 结束记号 (End Notations)：包括以下三种
 - 姓名首字母 (Initials) (包括发函人和打字员姓名首字母)
 - 附件 (Enclosure)
 - 附言 (P.S. / Postscript)



1117 The High Road

Austin, TX 78703

6 June 1996

信头: 发函人地址及发函日期

MR. David Patricks

3005 West 29th, Suite 130

Waco, TX 77663

封内地址: 收函人姓名和地址

Dear Mr. Patricks.

称呼

I received your June 6th letter requesting consultation and am providing my recommendation in the following.

齐头式信函

正文: 行间距

为一行, 段间

距为两行

First, let me review my understanding of your inquiry. The question you raise revolves around whether the heating registers should be located in a low sidewall, or in the ceiling, and if ceiling registers are used, which type — step-down or stamped-faced — will deliver the best results. Additionally, the problem concerns whether there is any benefit to having heating registers near the floor, whether moving heated air “down” in ducts negatively affects blower performance, and whether adequate injection that can be achieved on the low speed of a two-stage furnace.

My recommendations are as follows:

- I can find nothing in either Carrier, Trane, or ASHRAE design manuals that indicates drop as being a factor in duct design any different from normal static losses. If you have different information on this, I would like to have references to it.
- I cannot see any advantage to low sidewall application. The problem is injection and pattern. I do see an advantage to low sidewall return; *Carrier Design Manual — Air Distribution* is a good reference on both items.
- I recommend step-down diffusers with OBD because they have pattern and volume control that is superior to stamped-faced diffusers.
- I am opposed to low sidewall diffusers or floor diffusers in the application you describe. The increased static losses that result from trying to get the ducts down through the walls will only increase installation cost and reduce efficiency.

使用了特殊

格式的信函

正文中的段

落: 可以使用

粗体圆点、数

字甚至使用

标题或图表

If there is anyone in your organization who is uncomfortable with these recommendations, let me know. I'd be very interested in reviewing any actual documented test results. Let me know if you have any further questions or if I can be of any further assistance.

Sincerely,

结束语

Jane A. McMurrey

Jane A. McMurrey, P.E.

HVAC Consultants, Inc.

签名

JAM / dmc

Encl.: invoice for consulting services

结束标记



其中信头、封内地址、称呼、标题、正文、结束语和签名为必备项，其他部分为可选项，有些正式商务信函甚至省略标题，如上例。

17.3 商务信函的文体特点

虽然私人书信、社交书信同商务信函在格式与篇章结构方面没有多大差别，但它们在特点上却表现出较明显的差异性。首先，由于商务英语信函是一种公文性质的信函，其主要内容涉及公事，交流目的主要在于磋商公务，因此每一封商务公函都必须注重表达准确、规范、朴素，并且主题突出、中心明确。

就文体演变的历史而言，国际商贸信函中使用的英语脱胎于十九世纪英国海外贸易信件所使用的语言，它以朴素纪实、严谨规范、庄重典雅等特点而著称，尽力保持“公事公办的持重感”(businesslike poise)，表现出较为独特、在文体上自成一路的风格特征(刘宓庆，1998)。在用词方面，商务英语信函大多使用正式词汇，并力求用词简洁朴素、准确具体。在用句方面，强调用句严谨完整、委婉礼貌，较多地使用套语和礼貌用语，注重语气的恰当性并充分考虑对方的感受。此外，商务信函大多是关于磋商、咨询商贸公务等内容，往往涉及愿望、允诺、赞许、建议、催促、询问、拒绝、辩解或申述、质问、谴责等等，因此情态比较丰富。这些特点既表现出商务信函的严谨正式性，又显现出它平易近人、注重实效的功利性。在上一章，我们已经讨论了商务英语语篇风格的7个特点，即“完整、简洁、具体、正确、清晰、体谅、礼貌”。这些文体特点可以说在商务信函中表现得最彻底、最典型。下面我们结合词汇和句法使用情况将上述文体特点加以具体化，以便能够对我们的翻译实践起到更大的指导作用。

17.3.1 词汇使用特点

(1) 用词规范正式

商务信函英语虽然有口语化的趋向，但它毕竟是一种正式的公函语体，因此商务英语信函中正式词汇、基本词汇和非正式词汇并存，并且使用正式词汇和中性词汇的情况多于非正式口语词汇，充分体现了商务公函的规范正式、公事公办的特性。

商务英语信函经常以意义相同或相近的书面词语代替基本词汇和口语词汇，如以inform或advice代替tell，以duplicate代替copy，以dispatch代替send，以otherwise代替or，以therefore代替so；以介词短语代替简单的介词和连词，如以as for、in respect to、in connection with和with regarding to等代替about等。例如：



➡ We are pleased to advise you that your order No. 103 has been **dispatched** in accordance with your instruction.

译文：我高兴地通知你们：第103号订单货物已遵照你方指示运出。

析：dispatch 代替日常用词 send。

165

➡ **In accordance with** your request, we are sending you herewith our price list and some pamphlets.

译文：根据你方要求现附寄价目表及说明书数本。

析 这句使用介词短语 **In accordance with** 代替了简单介词 **by** 或者 **under**，使文体显得较正式。

165

➡ We will meet you half way by offering a discount of 5% **in view of** our long pleasant relations.

译文：鉴于我们之间长期愉快的业务关系，本公司将酌情考虑给予5%的折扣。

析 这句使用介词短语 **in view of** 代替简单介词 **for**。

165

商务英语信函经常使用 **here / there + 介词** 构成的复合词，如：**hereafter, hereby, hereunder, hereto, hereinafter, herewith, thereafter, therein, therefrom** 等。例如：

➡ All offers and sales are subject to the terms and conditions printed on the reverse side **hereof**.

译文：所有报盘和销售均应以本报价单背面所印的条件为准。

析：**hereof** 在此处的意思是 **of the offer letter**。

165

➡ In such a case, Seller is bound to reimburse Buyer for any loss or damage sustained **therefrom**.

译文：在此情况下，卖方负责偿还买方由此所遭受的损失。

析：therefrom 在此处的意思是 from the abovementioned terms and conditions for breaching the contract 或与之类似的概念。

商务英语信函还经常利用构词手段（如使用复合词、缩略词、前后缀）和词类转换手段（如使用由动词和形容词转换而来的名词）来实现其正式规范性。例如：

- ➔ The Seller shall mark the following on the four adjacent sides of each package with *indelible* paint in conspicuous English printed words.
- ➔ We look forward to your *favorable* reply.
- ➔ Your price is *unacceptable* to us.
- ➔ We consider your offer *practicable*.
- ➔ We are compelled to express our *surprise* and *disappointment* at finding the goods.
- ➔ Contained in your last *shipment* not up to the agreed standard.

(2) 表意准确、专业性强

商务信函用词的另一特点是表意准确、专业性强，这一特点主要表现为使用大量的专业术语、行话、外来借词、缩略语以及一般词语在商务语境中的特殊用法，如：trimming charges (平仓费)，insurance policy (保险单)，coverage (险别)，premium (保险费)，underwriter (保险人)，establishment (开证)，counter-offer (还盘)，counter-suggestion (反还盘)，bid (递盘)，surcharges (附加费)，proforma invoice (形式发票)，irrevocable letter of credit (不可撤销信用证)，clearance sale (清仓削价销售)，L/C (信用证)，CIF (到岸价格)，FOB (离岸价格)，C.B.D. (付现提货) 等等。这些专业术语和行话在商务操作的各个阶段所发生的函电中都会频繁出现，特别是在有关价格条款支付方式及保险等函电中。由于经过长期的使用实践或相关的规定，这些术语的内涵特定，意思清楚明确，成为实现商务信函英语准确表达的有效手段。有人曾经对部分商贸文献中的专业术语和行话进行过统计，发现其中相关术语的数量占总字数的9.1%，



这么高的术语使用率在其他文体里并不多见(孟广君, 2000), 充分体现了商务信函的实用特性和专业特点。例如:

➡ We shall cover TPND on your order.

译文: 我们将为你方的货物投保。

析: 此句 TPND 是很专业的保险术语, 意为“偷窃、提货不着险”, 句中 cover 在日常英语中的意思是“覆盖”, 但在这句商贸英语中的意思是“给缮投保/保险”。

➡ It would be appreciated if you would let us know by return your lowest possible price for the following goods FOB London.

译文: 请报下列商品伦敦船上交货之最低价。

析: 此句使用了 FOB 这一有关价格的商贸术语。

商务英语以共同英语为基础, 因此会使用较多的一般词汇, 但这些一般词汇在商务英语中的常用词义与普通英语中的常用词义有较大区别, 而且同一个词语出现在不同的专业领域时所表达的概念也会截然不同。例如:

➡ Industrial *averages* were up.

译文: 工业股票的平均价格在上涨。

➡ *Average* is of two kinds; General *Average* and Particular *Average*.

译文: 海损有两种, 一种是共同海损, 另一种是单独海损。

析: 这两句中的 average 具有完全不同的含义。在第一句中, average 为股票用语, 指(若干种股票的)“平均价格”; 在第二句中, average 是保险业用语, 意为“海损费用”。

这类词语在不同使用环境中的概念差异可以从下表对比中看得更清楚。表中所列

单词在英语中属于共同词汇，在商贸英语函电中也频繁使用。然而它们的意思已经发生了转化，已经从共同英语的一般用义转变成商贸英语中的特定意义（引自孟广君，2000）。

词汇	在一般语境中	在商贸英语信函中
名词 coverage document literature offer quotation	覆盖 文件 文学 提议 引用，引用的话语	所投保的险种，险别 单证 书面材料 报价，发盘 报价
动词 offer quote cover finish	提议，主动答应 引用 盖住，将…盖上 结束，完成	报价，发盘 报价 将（货物）投保 （名词）最后一道漆
形容词 particular subject	具体的 易受到/需经过…	（名词）详细的情况，具体细节 可能会/需经过…，以…为准
介词 with	与…，随着…	向…（投保、索赔、下订单等）

商贸信函是对外交往的通讯文体，因此在长期的使用中吸收了其他民族语言中的各种积极有效的表达方法，以充实商贸英语词汇，弥补其词汇的不足，如拉丁语的地位 quo（现状），意大利语的 del credere（保付货价的）。商贸英语还会直接从原产国语言中借用那些英语本身没有的产品名称和词汇，如源自汉语的 litchi、tungoil、mango、tea 等。

此外，长期的函电交往实践使人们在使用术语上形成了一种共识：本来意义差异很大的词汇在特定的语言情景中所表示的内涵与外延却是相似的，如 offer、quotation 表示“报价、发盘”；pamphlet、brochure、booklet、sales literature 表示商家用于宣传介绍自己公司或产品的“说明材料”；shipment 和 consignment 表示“所发出的货物”，而 financial standing / reputation / condition / position 皆用于表示公司的“资信财务情况”，fulfill / complete / execute an order 用于表示“执行订单”，a draft contract 或 a specimen contract 表



示“合同样本”，甚至连 contract 和 confirmation 这两个意义相差极大的词在组成 sales contract 和 sales confirmation 术语中其所指也无多大差异。正因为如此，S/C 既可以表示 sales contract 也可以表示 sales confirmation (孟广君，2000)。

数量词在商务信函中的大量使用为准确表达相关概念和数量起到了不可替代的作用。商贸信函接发双方最关心的毕竟还是时间、价格、数量、金额、规格等问题，并且商务信函从索盘开始，历经报盘、还盘、反还盘、递盘等过程，终于达成订购协议，可以说全程都是围绕着时间、数量、价格等中心问题展开的。因此，在商务信函中，数字的表达都是言之确凿，避免模棱两可。例如，时间概念在商务英语信函中必须准确具体：七月和八月份有 31 天，因此七月和八月的“下旬”一般都用 the last 11 days 来表达，足见其严谨准确性。而 by Friday 和 before Friday 这对时间概念在商务英语信函中必须严格区分，前者包括 by 后面所写的日期，而 before Friday 则不包括 Friday 这一天，即截止日为 Friday 前的那一天。请看下面的例句：

➡ The vendor shall deliver the goods to the vendee **by** June 15.

错误译文：卖方须于 5 月 15 日前将货交给买方。

析：该译文不够准确，原文的意思相当于 The vendor shall deliver the goods to the vendee **before** June 16，即包含 6 月 15 日在内，所以应补充说明包括 15 日在内。

只有文字严谨准确的商务信函（特别是报盘函、还盘函、订购函等）才能避免日后执行时产生后患。下面例句的数字处理可进一步说明这一点：

➡ The market here for this product is active, and the best price we can offer is US \$150 or over per long ton.

错误译文：该产品在本地的销售看好，我方出价可达每长吨 150 美元以上。

析：译文没有把 US \$150 or over 这一金额的精确表达准确译出。汉译文“150 美元以上”并没有包括 150 美元这一价位，因此这个译文不够严谨准确，在实际执行时可能导致公司蒙受损失。整句应改译为：该产品在本地的销售看好，我方出价可达每长吨 150 美元或以上。

(3) 用语朴素、淡于修饰

商贸信函的主要功能是传递信息，使收、发双方发生贸易往来、达成交易，因此除了必须使用专业术语等手段准确传达自己的信息意图外，还要求信函语言明白易懂、朴实平易、直达意图，不浪费时间。因此，其语言一般不追求华丽词藻，避免使用花哨冷僻、抽象深奥的词汇和过多的修饰语，也很少使用比喻、夸张、借代、拟人等修辞手法。除本节提到的使用正式词汇的场合之外，商贸英语还经常使用口语体词汇和与之相配套的较短的句式，这样能够产生一种亲切随和、朴实平易的文体风格，容易把买卖双方的距离拉近。这一特点也是由涉外商务的工作性质决定的：涉外或国际商务活动非常讲究工作效率，特别在当今非常注重实效的时代，商贸人员无暇在遣词造句上斟酌来酌去，而使用简单朴素的日常用词能够方便交易双方理解和接受；修饰语少，有助于直截了当地表达主题内容，避免重心的转移和误解。例如：

Dear Sirs,

Thank you for your interest in our fireworks.

In reply to your enquiry of November 10, we are really sorry to say that we cannot divulge any of our sales information. We hope this will not bring you too much inconvenience.

Yours truly,

译文：

承蒙贵方对我们的烟花感兴趣，十分感谢。

兹复贵方11月10日询价函，我们非常抱歉地奉告，我们不能泄露我方任何销售情况。我们希望这不会给贵方带来很多不便。

析：这是封非常简短的商务信函，用词用句简单平易，只使用了两个副词（really 和 too）和一个描写性形容词（much），段落则更显简单。体现出商务信函的简洁。

上述用词特点充分显示出商务英语信函既注重信息传达的准确性和纪实性，又注重信息高效传达的简洁性与时效性。这些文体特点决定了我们在翻译时应当遵循的原则和关注焦点，即译文必须能够再现原文内容的准确纪实性和简洁易读性。我们将在本章第 19.4 节专门从翻译的角度继续关注这一点。



17.3.2 句式结构特点

商务英语信函在行文写作时常常使用一些语法手段，如使用完整正式的句型、使用通俗易懂的套语、用陈述句表示委婉的祈使语句、使用倒装句等（孟广君，2000）。

(1) 式正规完整

虽然商务信函英语有口语化的趋向，但它主要还是一种正式体书面英语，其从句层次复杂，长句的使用通常高于非正式英语，其中复句、分词短语、不定式短语、插入语、同位结构、独立主格结构的频繁使用是书面语体的典型特征，它们适合于表达多层次的复杂逻辑关系，可以充分完整地表达相互关联的意义，这种效果是短句无法达到的。由于商务信函常要表示某些条款相互成立、互为条件，或对某些一连串的具有因果关系的事件进行叙述，因此这种语体就非常适合这种要求。例如：

➡ In order to facilitate business in consideration of the present monetary stringency, the corporation, on behalf of which I am studying this proposition, is willing to base transaction on trade by barter and would import any articles, which you would ship to the United States.

译文：最近银根很紧，为谋求达成交易，本人代表公司正在研究如何做成这笔交易。我们希望以易货贸易为基础，进口你方能运到美国的任何商品。

析：这个句子比较长，其中主句是由两个并列结构构成，另外还带有两个定语从句、一个较长的不定式短语。对于这种结构较复杂的句子，如果我们采取直译法把这句话翻译为“为便于交易，考虑到最近银根很紧，本人正在研究这笔交易所代表的公司希望以易货贸易为基础进行交易，并进口你方能运到美国的任何商品。”，则译文无法理解。而上述译文采用了拆译法，把原文拆开译成两个汉语句，并将并列连词 and 前面的短语“以易货贸易为基础”调整到第二个汉语句中，译文准确流畅、搭配恰当。原文的最后部分是一个结论性分句，拆成两个句子后，译文的层次分明、概念清楚。

(2) 用陈述句表示委婉的祈使意义

信函涉及的双方为贸易伙伴，地位是平等的。因此，一方如果希望另一方采取某种行为，一般都不使用祈使句型，而用陈述句表示自己的愿望，至于对方是否采取这种行动则留待对方定夺。这种行文在商贸函电中非常广泛。以下例句都起到了普通文体中祈使句的功能，但其语气却十分委婉，能收到礼貌的效果：

- ☛ We should be glad to have your immediate shipping instructions.
- ☛ We should be obliged if you would send us by air a copy of the packing list for the shipment to be dispatched by sea.
- ☛ We would appreciate it if you could send us the shipping instructions immediately.
- ☛ It would be appreciated if you could send us your shipping instructions.
- ☛ Your confirmation on this point would be appreciated.

(3) 大量使用套语

公文的写作常常包括几个固定的步骤，商务英语信函也是如此。在长期的使用实践中，一些比较固定的文句逐渐被普遍使用，这是商务英语信函的一大特色。

表示自己收到对方的来函时可常用: we are in receipt of your letter; we admit receipt of your letter; we acknowledge receipt of.

表示自己是在回复某份函电时可用: regarding your letter of; in reply to your letter of; referring to your letter of.

说明自己是从何处得知对方时可用: we owe your name and address to; your name and address has been given by; ... has referred us to you.

表示希望得到回函时可用: to hear from you in the affirmative; to receive your positive/favorable reply.

说明寄上某物时可用: Enclosed please find; We are enclosing ...

(4) 使用倒装句

使用倒装句一般是为了保持句子平衡或是为了强调句中的某个成分而将其放置到句首或其他突出的位置。在商务英语信函中倒装句的使用并不多，且也不受该原则的约束。在表示发函的一方随函寄上某材料时，在表示一种将来的不确定的可能性时，常常都用倒装句，如：

- ☛ Enclosed please find a full range of catalogues covering the textile accessories inquired in your letter of ...
Should there be any breakage, please do not hesitate to let us know.
- ☛ Should you require the insurance to be covered as per institute cargo clauses



☛ we would be glad to comply.

17.3.3 礼貌、委婉语气的准确把握

商务信函一般都注重信函的礼貌和各种语气的准确传达。礼貌可以带来友谊，使对方阅读后产生好感。委婉礼貌用语在商务信函中既可委婉地拒绝对方的要求或条件，而又能保持友好的贸易关系。因此在商务信函中，要学会用委婉的语气来指出对方的不尽如人意之处。试对比下列每组内的两个句子（吴舒，2001）：

☛ We have not received your payment of the balance of US \$5 000.
We regret having to remind you that we have not received your payment of the balance of US \$5 000.

☛ You have to replace the damaged records.
We will appreciate it if you replace the damaged records.

☛ Your letter is not clear at all, I cannot understand it.
If I understood your letter correctly, I would immediately accept your offer.

上面每组句中，第一个句子语气显得直接生硬，不够礼貌，第二个句子则语气委婉，满足了商务信函英语的礼貌要求。

商务英语信函要求在大多数情况下都表现出礼貌、友善、以对方为中心的态度，因此经常使用各种表达感谢、快乐、满意、道歉等功能的语言手段。例如礼貌地表示“请”可以有以下几种常见语言表达方式：

使用 please, 如：

☛ Please see to it that your goods meet our requirements.

使用 be grateful (obliged), 如：

☛ We should be grateful / obliged if you could provide us with all possible information on your market.

使用 invite, 如：

☛ We wish to invite / draw / call your attention to the fact that the buyers are in urgent need of the contracted goods.



此外还可以用kindly / you are requested to / we would request you to / we shall (should) be pleased (glad) if you will / we shall (should) 等许多种不同方式来表达“请”的功能,目的不外乎使阅信人感到提出请求或要求的人礼貌、友善。

商务英语信函的委婉礼貌性不仅表现在向对方提出要求时,而且在说明各种问题时也充分体现出这一特点,例如在说明问题本身的同时表示感谢、表达欢快情绪。甚至在表达遗憾不满情绪时也会使用一些语言手段来缓和或减轻不太令人愉快信息所带来的副作用,避免生硬,如使用非真实条件句、虚拟语气和礼貌标记语(如thank you、sorry、I understand、we regret to等)、提供建议或表达愿望而不直接指责等。尽管这些客套礼貌表达式显得越来越程序化、公式化,但是在商务信函里它们是不可或缺的,它们已成为构成商务信函行业规范的有机组成部分。请看下面的例句:

➡ Thank you for your letter of June 6 and we enclose our Order No. 2245 for ladies' shoes.

译文:感谢贵方6月6日来信,现寄上第2245号女鞋订单。

➡ With reference to your letter of May 6, we are pleased to give an order for the following.

译文:根据贵方5月6日来函,我方乐意订购下列货物。

➡ This is a trial order. Please send us 35 sets only so that we may tap the market. If successful, we will give you large orders in the future.

译文:试订35台以开发市场。如若成功,随后必有大量订货。

➡ If you can accept \$275 and send us a proforma invoice, we will open a letter of credit for 1 000 sets.

译文:如能接受275美元的价格并寄送形式发票,我方即开立1 000套的信用证。

➡ In reply to your enquiry of May 12, we regret to tell you that our cotton sweaters do not come in any size larger than 18.

译文:扰贵方5月12日来函询问之事,我们很遗憾地奉告,我们的全棉运动服最大的为18号。



➡ Thank you for your letter of Feb. 14 offering us woolen gabardine. However, we regret to inform you that the minimum quantity of 5 000 metres per design is too big for this market.

译文：感谢贵方2月14日函报我方全毛华达呢。但遗憾的是每种花式的起订量5 000米对我方市场来讲太大。

商务信函英语还经常采用情态动词来准确表达写信者意欲传达的各种语气，如意愿、承诺、预测、能力、允许、义务、可能、肯定、不确定、否定等。例如下面这封信函(刘宓庆, 1998)通过大量使用情态动词，很好地表现了委婉、礼貌的语气。

Dear Mr. _____

Thank you for your promptness in sending us the credit information we requested. We are glad to report that all of your credit references spoke favorably of you as a businessman.

The new store which you are opening in Broadway **should** eventually prosper, since yours is a thriving community. But its location within 20 miles of New York city forces you to compete with the larger stocks and lower prices of the metropolitan department stores, so readily accessible to commute from Broadway and similar communities. Because your resources do not indicate that you **can** meet such competition by starting with a large indebtedness, we **must** refuse your credit application.

We **would** suggest, therefore, that you cut your order to half and pay cash for it. This **will** entitle you to our 2 per cent cash discount, a saving which you **may** pass on to your customers. By ordering frequently in small quantities, you **can** best meet the competition of the New York stores through keeping up-to-date merchandise on your shelves. Thus, through cash buying you **will** establish your business on a sound basis that **will** entitle you to an excellent credit reputation.

The enclosed duplicate of your order **will** assist you in making your selection. Just check the items you wish and sign the order. Your merchandise **will** arrive C.O.D within two days after our receipt of the order — in plenty of time for your opening sale.

Sincerely yours,

这封资信调查回复函使用了 should、can (2次)、must、would、will (5次) 和 may

等六个情态动词，准确地表达了发信人的预测、能力、肯定、允许、许诺等语气和态度，也表现出发信人的礼貌（如 would 的使用）。尽管这封信的内容是拒绝对方的信用申请，但读起来并没有使人觉得有太多指责、非难的语气；相反，这封信给人以委婉、客气而且真诚的印象，可接受程度很高。这封信函一共使用了11次情态动词，如此高的使用频率，说明情态动词在准确传达语气和发信人意图方面具有很重要的作用。这些情态动词在译文中应该得到准确再现，因为它们是传达原文语气和礼貌的重要保障。

17.4 商务信函的翻译要点

翻译一般分为两个过程：准确理解原文和用译文通顺再现原文的内容和精神风貌。上面我们探讨了商务英语信函的文体特点和篇章结构特点，这些特点非常有助于我们准确理解商务英语信函原文，并为我们准确规范地再现原文打下了坚实的基础。商务英语信函翻译可以采用中编各章提到的各种翻译策略和技巧外，还需根据其自身特点，对以下事项加以注意。这里我们分别从商务信函翻译原则和注意事项两个方面来讨论商务信函翻译的具体要求。

17.4.1 商务英语信函翻译的原则

根据商务英语信函的特点，我们提出商务英语信函翻译应当遵从准确规范、功能对等的原则。

准确不仅指用词造句和语言结构上的准确，包括对信函内容准确把握；规范则指译文必须符合专业规范。

国际商贸常涉及诸如价格条件、付款方式、包装、装运、保险、索赔等各类问题，并且在长期的实践中已形成了各种术语、外来词汇、套语和习惯表达法并大量使用正式词语，在翻译过程中，我们必须首先彻底准确地理解这些独特词汇的专业含义和固定译法。其次在译文中尽量保留原文中的术语、套语和商务交际的习惯表达式并保留原文中的正式用语，努力使译文在语言准确、风格规范方面与原文对等。这样才有可能将之译成符合汉语商务语言规范的术语或套语。

前文已经多次提到的各类商贸术语及其翻译，必须使用商贸类专业人士已经认可的规范译法。因此，我们作为译者应当尽可能多地记忆这些商贸信函中的英语专业术语及其汉语对译，这样才能更好地做到译文的准确规范性。例如下列商贸术语和套语（黑体部分）的翻译：

➡ The duplicate **shipping documents** including **bill of lading, invoice, packing**



list and inspection certification were airmailed to you today.

译文：包括提单、发票、装箱单和检验证书在内的装运单证副本今日航邮贵处。

析：这句话使用了 *shipping documents*、*bill of lading*、*invoice*、*packing list* 和 *inspection certification* 等商贸术语，这些术语具有书面语的正式规范特点，在译文中也得到了准确翻译。此外，这句话还用 *duplicate* 代替日常用词 *copy*，显得更加正式规范，译文也使用了“副本”这样的规范词语译之。总之，这句话的译文做到了对原文准确规范地翻译。

➡ *Please be informed that, on account of the fluctuations of foreign exchanges the quotation is subject to change without previous notice.*

译文：兹告知贵方，由于外汇的波动，报价随时可能改变，不另行通知。

析：此句中的 *be informed that*、*be subject to change without previous notice* 都是商务信函惯用的行业套语，在汉语中选取与其对等的行业套语，在翻译时可一一套用，这样既省时又得体。

下面例句中一些术语和套语在汉译中也已经固定化、套语化了，因此也可以采取套译的方法实现准确规范的翻译。

➡ *I have pleasure in apprising you that, under the auspices of several highly respected and influential houses here, I have commenced business as a Shipping and Assurance Broker and General Agent.*

译文：我十分高兴地通知您，在当地几家有名望、有影响力公司的支持下，我开设了轮船与保险的经纪业以及总代理店。

➡ Full information as to prices, quality, quantity available and other relative particulars *would be appreciated.*

译文：请详告价格、质量、可供数量和其他有关情况。

➡ *We are looking forward to a favorable reply.*

译文：等候贵方佳音。

➡ *Would you let us know* what your terms of payment are?

译文：能否告知贵方付款条件？

➡ *We should be grateful/pleased if* you would give us further details of Chinese leather shoes.

译文：如能告知中国皮鞋的其他详情，将不胜感激。

➡ *Please inform us* how soon you can make delivery.

译文：请告知何时能交货。

此外，许多平时熟悉的词或词组，用到商贸信函中就不那么容易理解和翻译了。这是由于这些词汇除了基本含义外还有其特定的专业意义，只有了解和掌握这些词汇多义的一面，才能准确灵活地进行翻译。例如 market 既可表示市场、销路，又可表示营销、出售；the stock market 指“证券市场”；money market 指“金融市场”；而 market department 则指“营销部门”，请看下面例句：

➡ The product will find a good *market* in USA.

译文：此产品在美国会有很好的销路。

➡ Chinese tablecloths are very popular in Europe. We would like to work with you to *market* them in Canada.

译文：中国的桌布在欧洲很受欢迎。我们愿同你方合作在加拿大销售。

析：此句的 market 可用 sell 替代，但前者更正式。

➡ At Present, we cannot *entertain* your counteroffer, as our price is quite reasonable.

译文：因我们的价格订得相当合理故目前不打算考虑贵方的还盘。



析：此句翻译首先需要准确理解 *entertain* 的用法与涵义。在商务信函中，*entertain* 常作 *consider* 解，而非一般意义上的“招待”或“款待”，因此把它译为“考虑”。

➡ Your *claim* should be supported by sufficient evidence.

译文：你方索赔须有充分的证据。

析：此句中 *claim* 为“索赔”之意，而非“声称、断言”。

➡ We shall take out insurance at this end under our *Open Policy*.

译文：我们将在我方预约保单项下按其规定在此办理保险。

析：此处 *Open Policy* 是在商务英语中是“预约保单”之意，不能理解为“开放政策”。

准确规范还包括正确理解原文结构，在理解过程中从上下文仔细推敲，设法理清原文的语法结构和逻辑关系。例如：

➡ The goods we received contrary to our instructions are packed in wooden cases without iron hoops.

译文：收到的货物是包装在没有铁腰子的木箱里，而这种包装与我们的指示不符。

析：本句中由于 *contrary to our instructions* 的位置紧接 *the goods*，容易被理解为“收到的货物与我们的指示不符”而造成错译。只有仔细分析句子结构和逻辑关系，才能正确理解原句意思，保证译文准确规范。

不同种类的商务英语信函传达不同的信息和语气，实现不同的功能和目的，因此我们在翻译时应当努力做到功能和语气上的等值，使译文尽量贴近原文精神。例如还盘信函的功能在于协商报盘人首次报盘中的一些具体条件，其中必然会有一些不同意或不完全同意对方报盘的言辞，但是我们不能因为需要从对方角度 (*the you attitude*) 考虑，把原文中的不同意变得模棱两可，致使其功能改变。此外，我们还应当准确把握原文的语气。下例是一封信函的正文，其诚恳与重视的语气应当在译文中得到体现。

➡ Please note that the 200 machine tools you ordered on September 15 will be despatched tomorrow by rail to San Francisco for shipment by s.s. Sichuan, which leaves for Shanghai on October 28. We enclose our invoice and shall draw on you at sight against this shipment through Bank of China here, as agreed. We ask you may place with us will always be carefully attended to.

译文：请注意：你9月15日所订二百台机床将于明日用火车运往旧金山装“四川号”轮。该轮定于10月28日离此去上海。发票随函寄上。我们将按约定通过本地中国银行向你开出这批船货的即期汇票。请见票即付。请放心，对你方任何新的订货，我们都会悉心办理。

析：信中 draw on 一词，人们一般理解“戴上”或“向…支取”而 at sight 则为“一见…就…”之意。但在这封信内，这些词语都是地地道道的商业术语，意即“见票即付”。如果译者对外贸业务一无所知或知之甚少，那就很难正确通顺地把这封信译成中文。除了这些术语外，我们还要翻译出原文的诚恳语气。上述译文在这一点上可以说做得比较成功。

Unit 17 Business Letters for Marketing

这两个翻译原则中，准确规范为操作原则，功能对等是宏观指导性原则。前者规范具体翻译操作，后者则是对具体操作的总体方向性把握。两者相辅相成，缺一不可。

17.4.2 商务英语信函翻译的注意事项

在具体翻译操作过程中，我们应当把握以下几点。

(1) 商贸信函大都以传递信息的功能为主，较少运用修辞手段，一般不存在语言与文化的差异，因此在翻译时无须作太多变动，多数情况下可按原句结构直译（周金云，1997）。

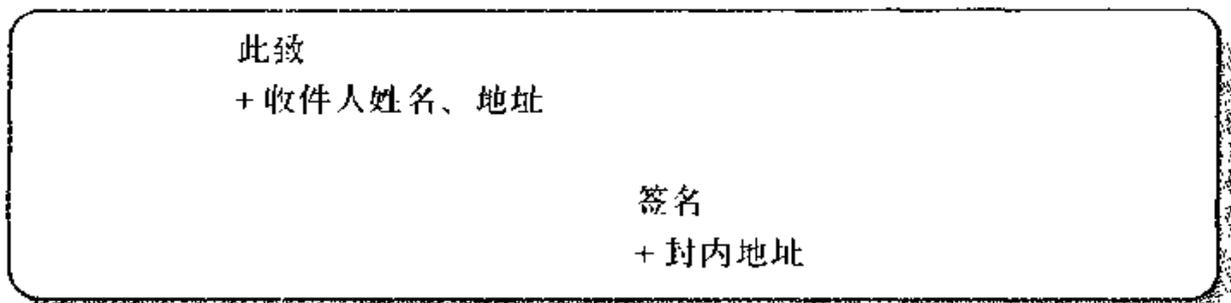
(2) 由于商务英语信函重在记实，因此要求译文不求虚饰但求简洁、严谨、准确。要确保术语、缩略语、具有商务术语性质的词语以及商务套语翻译的规范性和准确性，即采用对应的汉语术语翻译原文中的商贸术语。原文中的一般性叙述，在翻译时应当采用简明、易懂的汉语加以传译，保留原文的简洁流畅与易懂性。此外，还须确保事实细节（包括日期、数量、金额等）的准确翻译，不得疏漏。

(3) 译文应注意保留原文的文体正式性和委婉礼貌性，对原文情态、礼貌程度、语气和态度应当仔细分析、整体把握并在译文中准确再现。

(4) 汉语商务信函用语和行文都讲求端重，常用文言词语，套语亦多。常用的信函词语包括“收悉、承蒙、乞谅、见告、为盼、赐复”等等，现在还可以使用。



(5) 全译商务信函时,应当保留原文的篇章结构,无需按照汉语习惯把问候语作为信函正文的引导语。但是“收信人地址”和“封内地址”的安排应当改成符合汉语习惯的结构,即按照汉语习惯把收信人地址放到正文的后面,位于“此致”与“签名”之间,而“封内地址”则应放在“签名”之后。其格式如下:



(6) 在实际工作中,商务信函使用者往往并不要求将函件全译,而只需摘译。摘译信函请注意如下要领:

- 摘译之前必须通读全文,完全弄清楚其中所说的事实。翻译前应通读在此以前有关此事的往返函件,并应特别注意时间顺序,力求捋清事件的来龙去脉,这是能做到准确摘译的先决条件。千万不要任意猜测,弄不清时,应多请教承办过此事的人员。
- 摘译应包括信中所有主要事实的梗概,包括时间、地点、条件、请求等等。商务信函一般主要包括在“正文”和“结束语”中。摘译带有很大的伸缩性,取决于材料使用者的要求。最简略的摘译是函件摘要,往往要求只用一两句话概述来函意图或涉及何事、有何要求或建议等。
- 如函件使用者要求了解较多的具体情况,则可将信中最重要(一般说来也就是最具体的)语句加以摘译。
- 摘译公函不必拘泥于原文词句的形式,但必须做到不仅在事实上符合原件内容,而且在语气上也不失分寸。

本章练习

☆ 1. 将下列商务信函常用语句翻译成汉语。

- 1) We have heard from China Council for the Promotion of International Trade that you are in the market for Electric Appliances.
- 2) Thank you for your letter of July 5. We are obliged to Jones & Co. for having recommended us to you.
- 3) We take the liberty of writing to you with a view of building up business

- relations with your firm.
- 4) As exporters dealing exclusively in Chinese Art & Craft Goods, we express our desire to trade with you in this line.
 - 5) If you think our offer meets your requirements, please let us have your order at an early date, as supplies are limited.
 - 6) We trust you will find our quotation satisfactory and we look forward to receiving your order.
 - 7) We believe that you will accept our offer, which will be kept open against reply by wire.
 - 8) You will observe that the prices quoted are very reasonable and as they are likely to rise very soon following the bullish trend in the world market, we would advise you to place your order as soon as possible.
 - 9) You must deliver the goods on board the s.s. "White Bear" within the time-limit as stipulated in our contract, otherwise dead freight, if any, should be borne by you.
 - 10) According to the terms of the contract the shipment is to be effected by the 20th June and we must have the Bs / L by the 25th at the latest.
 - 11) We have been put to considerable inconvenience by the long delay in delivery. We must insist on immediate delivery. Otherwise we shall be compelled to cancel the orders in accordance with the stipulations of the contract.
 - 12) We think you will be interested in a novelty for which we have secured the sole patent rights.
 - 13) We shall be pleased to supply you with 50 boxes of canned asparagus at the low price of HK\$500 per box, which we bought from a bankrupted stock.
 - 14) As the whole sale price of leather is rising, it is certain that you will not be able to buy anything at the same prices in the near future.
 - 15) This is a trial order. Please send us 35 sets only so that we may tap the market. If successful, we will give you large orders in the future.
 - 16) We want the goods to be of exactly the same quality as that of those you previously supplied us.
 - 17) If you can accept \$275, send us a proforma invoice and we will open a letter of credit for 1 000 sets.
 - 18) The goods are to be shipped by the first available vessel to Hong Kong for transshipment to Paris and we shall be glad if you will make the necessary



arrangements for this on a "Through Bill of Lading".

- 19) Please ship the first lot under Contract NO. 12345 by s.s. "WUXI" scheduled to sail on or about July 5.
- 20) We enclose our Shipping Instructions Form and shall be glad if you will fill this in and return it to us, together with a copy of the invoice for Customs Clearance abroad; we will then undertake all formalities on your behalf in accordance with our usual conditions.

✉ 2. 将下列商务信函翻译成汉语。

1)

Dear Sirs,

Our market survey informs us that you are a big buyer of Cotton Piece Goods. As this item falls within the scope of our business activities, we take this opportunity to express our wish to establish direct business relations with you at an early date.

In order to give you a general idea of the various kinds of Cotton Piece Goods now available for export, we enclose a brochure and a price list. Quotations and sample books will be airmailed to you upon receipt of your specific inquiry.

We look forward to your favorable reply.

Yours faithfully,

2)

Gentlemen,

I have been informed that MARBLE is being imported and used in your country in the manufacture of figures, art objects, architectural ornaments and for many other purposes.

There are quantities of this item here, in different weights and sizes, with varied colours and shapes. The price is very reasonable and the quotations will be given upon request.

In order to promote business of mutual benefit, I am willing to exchange goods with you. I'll be glad to hear from you at an early date and possibly, with all particulars. You will have my immediate attention.

Yours sincerely,



3)

Gentlemen,

We are pleased to announce our appointment as exclusive export agent for SHANGHAI CANNED FOOD CORPORATION who is the manufacturer of a complete line of canned food. Under this arrangement we will now be able to give you the very best service at the lowest direct factory prices.

SHANGHAI CANNED FOOD CORPORATION, a large state-owned enterprise, manufactures all kinds of canned food, and now, we quote you for the best-selling goods in overseas market as follows:

No.	Items	FOB Shanghai
OR-89-10	Canned Orange	US \$11. 70 per doz.
PE-89-09	Canned Pear	US \$11. 30 per doz.
MU-89-05	Canned Mushroom	US \$15. 50 per doz.
AS-89-03	Canned Asparagus	US \$13. 30 per doz.
FI-89-07	Canned Fish	US \$16. 40 per doz.
PO-89-11	Canned Pork	US \$15. 60 per doz.

Packing: By standard export cases of 10 dozens each.

Payment: By confirmed irrevocable L / C payable by a draft at sight.

Delivery: One month after receipt of L / C.

Since our stocks have been low for the past few months and the demands are brisk now, please let us have your decision as early as possible.

Faithfully yours,

4)

Dear Sirs,

Your inquiry of Sept. 10 has received our attention, and thank you for your interest in our leather shoes and handbags.

A copy of our illustrated export catalogue will be sent to you today. All the goods we supply are made from leather of the very best quality. The bright colors and elegant designs together with the super workmanship can meet the requirement of a fashion trade such as yours.

A representative of our company is now in Hong Kong. He will be pleased



to call on you next week with a full range of samples of our hand-made lines. He is authorized to discuss the terms of order with you or to negotiate a contract. We shall be most grateful if you will give him the benefit of your advice and assistance.

Yours truly,

5) Counter-suggestion to a Counter-offer

Dear Sirs,

We have carefully studied your letter of Dec. 14. As our two firms have done business with each other for so many years, we should like to grant your request to lower the prices of our underwear. But there are difficulties. Our cost of raw materials has risen sharply in the past three months and to reduce prices by 5% you mentioned could not be done without considerably lowering our standards of quality. This is something we are not prepared to do. Instead of 5% reduction on underwear, we suggest a reduction of 3% on all lines. On orders of this size we could manage to make the reduction without lowering our standards.

We hope you will agree to our counter-suggestion and we look forward to receiving orders from you as in the past.

Yours truly,

6) Shipping Instructions

Gentlemen,

We are in receipt of your telegram of May 6, from which we understand that you have booked our order for 2 000 dozens of shirts.

In reply, we have the pleasure of informing you that the confirmed, irrevocable Letter of Credit No. 7634, amounting to \$17 000, has been opened this morning through the Commercial Bank, Tokyo. Upon receipt of the same, please arrange shipment of the goods booked by us with the least possible delay. We are informed that s.s. "Wuxi" is scheduled to sail from your city to our port on May 28. We wish that the shipment will be carried by that steamer.

Should this trial order prove satisfactory to our customers, we can assure you that repeat orders in increased quantities will be placed.



Your close cooperation in this respect will be highly appreciated. In the meantime we look forward to your ship advice.

Yours sincerely,



Add to Cart

商务合同的翻译



249.99

本章主要从商务合同的种类、篇章结构、句型特点和词汇短语特点等方面展开对商务合同及其翻译要点的探讨,以便大家能够掌握商务合同的语言文体特点、提高商务翻译的技巧意识和实践操作能力。

18.1 商务合同的种类

合同类文件是具有法律性质的文件,主要包括合同、契约、协议和意向等,是双方当事人或单位经就某一经济或商业活动过协商达成的协议,对当事双方具有约束力,因此也被人称为“契约文体”(刘宓庆,1998)。这种协议可以是很正规的,也可以是非正式的、民间性质的(如租房协议)。而本章讨论的合同则主要指正式的涉外商务合同,即中国国内企业或其他经济组织同外国的企业、经济组织或者个人之间为实现一定的经济目的、进行商品交换、融资、经济技术合作和交流等活动所依法签订的、明确双方权利义务关系的书面协议。这类合同因其涉外交易性质,需要英汉语两种版本,因此大多需要翻译。当然,我们在讨论时也会引用一些民间协议的例子。

涉外商务合同范围广泛、种类繁多。例如:在商品交易方面,有国际货物买卖合同、成套设备进口合同、包销合同、代理合同、寄售合同、易货合同、保管合同、补偿贸易合同等。



在劳务服务方面，有工程承包合同、工程合作合同、劳务合作合同、来料加工合同、承揽合同、加工装配合同、船舶修理合同等；在科学技术方面，有技术开发合同、技术合作合同、技术引进合同、技术转让合同、专利许可实施合同等。

在投资方面，有中外合资经营企业合同、中外合作经营企业合同、合作生产合同、商标使用许可合同等。

在资金融通方面，有商业信用贷款合同、银行信用贷款合同、补偿贸易贷款合同、引进技术贷款合同、进口设备贷款合同、基建工程项目贷款合同、开发基金贷款合同、协议基金贷款合同、专项贷款合同等。

其他方面还有保证合同、保险合同、委托合同、租赁合同、职工劳动合同、培训合同、刊登广告合同、仲裁合同、经营管理合同等（参见文华林、陈绵水，2000）。

这些合同虽然种类繁多，但一般都遵循国际惯例且具有官方性质，因此其篇章结构与格式非常正规且具有程式化、条目化、趋同化的特点。

18.2 涉外商务合同的结构及篇章特点

涉外商务合同尽管门类繁多，但一般来说，都有其相对统一的格式，即它们都具有格式程式化、条款化的篇章特点。我国国内的商务合同与国际通用的英文经济合同在格式上有不少相异之处，但是我国的涉外商务、经贸类合同一般都遵循国际惯例，其结构基本相似，所包括的主要条款基本相同。下面我们分别举例来说明中国涉外商务合同的主要条款与国际通用英文合同的格式和篇章特点，从所举例子可以看出两者在主要条款和篇章结构上的相似性。

18.2.1 中国涉外商务合同的主要条款及篇章结构

1. 涉外商务合同的必备条款（参见文华林、陈绵水，2000）：

- 1) 当事人的名称或姓名、国籍、主管营业所；
- 2) 签订合同的日期和地点；
- 3) 合同的类型、标的之种类与范围；
- 4) 标的物的质量、标准、规格和数量；
- 5) 履行的期限、地点和方式；
- 6) 价格条件、支付金额、支付方式和各种附带费用；
- 7) 合同能否转让，如能转让，则说明转让的条件；
- 8) 违反合同的赔偿及其他责任；
- 9) 争议的解决方法；
- 10) 合同使用的文字及其效力。



II. 涉外商务合同的约定条款与特殊条款

- 1) 视合同需要应当约定的条款。这主要指风险承担条款和保险范围条款,以便明确责任、避免不必要的争议。
- 2) 对需要长期连续履行的合同,应当规定有效期限。
- 3) 当事人可以在合同中约定的条款。这是一种任意性条款,当事人可以约定,也可以不约定。这类条款依合同类别不同而各有差异。合同法特别提示了担保条款:合同双方当事人均须提供担保,包括人的担保和物的担保。
- 4) 法定条款。合同如不具备这些条款,就得不到批准,就不能成立。因而,这些条款也就成了法定条款。

下面这份涉外“专有技术许可合同”范本的目录可以很好地反映上述两大类条款的主要条款(包括必备条款和特殊条款):

Contract for know-how Licensing (专有技术许可合同)

Contract No: _____ (合同号)

Date of Signature: _____ (签字日期)

Place of Signature: _____ (签字地点)

Preamble	(前言)
Chapter 1	Definition (定义)
Chapter 2	Grant of License (许可授予)
Chapter 3	Price and Payment (价格与支付)
Chapter 4	Technical Documentation (技术资料)
Chapter 5	Technical Service and Technical Training (技术服务与技术培训)
Chapter 6	Acceptance Test (验收考核)
Chapter 7	Guarantee and Claim (保证与索赔)
Chapter 8	Indemnity against Infringement (侵权赔偿)
Chapter 9	Termination (解除合同)
Chapter 10	Confidentiality (保密)
Chapter 11	Improvement and Grant-back (改进与回授)
Chapter 12	Taxes and Duties (税费)
Chapter 13	Force Majeure (不可抗力)
Chapter 14	Arbitration (仲裁)
Chapter 15	Effectiveness of the Contract and Miscellaneous (合同的效力及其他)

说明:由于这是一个关于专有技术许可的合同,因此除具有一般正式合同所必需



具备的条款外，还有一些约定的特殊条款。上例的第2、4、5、6、8、11、12等都是与专有技术转让密切相关的特殊条款，其余则是多数正规合同应有的必备条款。

18.2.2 英文商务合同的主要条款和篇章结构

国际通用的英文商务合同内容大致可分成三个部分：约首 (the head)、本文 (the body) 和约尾 (the tail)。约首包括合同标题和前言，本文包括一般条款和这类合同所需具备的特殊条款，约尾则包括合同份数、文字效力、合同附件的效力以及签名、盖章等条款。下面这份技术转让协议的目录能够较好地说明国际通用型商务合同的主要条款和结构特点（吴伟雄、方凡泉，1997）：

Technology Transfer Agreement (国际技术转让协议)

- Preamble (前言)
- Article 1 Definition (定义)
- Article 2 Subject of the Agreement (协议宗旨)
- Article 3 Technical Documentation (技术资料)
- Article 4 Technical Modifications and Improvements (技术修改和改进)
- Article 5 Delivery of Technical Documentation (技术资料的交付)
- Article 6 Training (培训)
- Article 7 Consultation (咨询)
- Article 8 Special Services (特殊服务)
- Article 9 Trademark (商标)
- Article 10 Industrial Property Rights and Know-how (工业产权和专有技术)
- Article 11 Manufacture of Contractual Products (合同产品的制造)
- Article 12 Product Quality (产品质量)
- Article 13 Payments (支付)
- Article 14 Force Majeure (不可抗力)
- Article 15 Secrecy (保密)
- Article 16 Liability (责任)
- Article 17 Assignment and Amendment of the Agreement (协议的转让和修改)
- Article 18 Term of the Agreement (协议期限)
- Article 19 Partial Invalidity (部分失效)
- Article 20 Failure to Exercise Rights (未行使权利)
- Article 21 Effect upon Termination of the Agreement (协议终止的影响)
- Article 22 Settlement of Disputes (纠纷的解决)
- Article 23 Contractual Language (协议文字)
- Article 24 Notices (通知)



商务英语合同的约首又被称为合同的效力部分，其中前言可以分为两部分，第一部分说明签订合同的时间、地点以及合同双方的名称、营业地点、依某国某法成立和存在，第二部分称为“鉴于条款”(Whereas Clauses)，说明签订合同的背景情况以及签约的目的和原则。鉴于条款对合同双方没有法律上的约束力，但在诉讼时是解释合同本文的依据。例如：

THIS CONTRACT, made and entered into in (place of signature) on this _____ day of _____, 20_____, by and between (name of one party), a corporation duly organized and existing under the laws of (name of country) with its domicile at (address) (hereinafter referred to as party A), and (name of the other party), a company incorporated and existing under the laws of (name of country) with its domicile at (address) (hereinafter referred to as party B),

WITNESSETH THAT:

WHEREAS Party A has been a leading trading company in the field of the said products and is willing to arrange the manufacture, assembly and marketing of the said Products, and

WHEREAS both parties are desirous to establish a joint ventrue company to manufacture, assemble and market the said products.

NOW, THEREFORE, in consideration of the premises and mutual covenants herein contained, the parties hereto agree as follows:

译文：

本合同于20____年____月____日在(签约地点)由按(国家名称)法律组建成立的、营业地点在(公司地址)的_____公司(以下称作甲方)和按(国家名称)法律注册成立的、营业地点在(公司地址)的_____公司共同签订，

兹证明：

鉴于_____；

鉴于_____。

故双方经协商一致同意如下：

前言的格式相对固定,尤其是首尾两部分,文字基本上可以照搬。上面译文除“鉴于”之后省去未译的内容外,其余都可以照搬到其他合同及其翻译之中,但是“鉴于条款”的内容则因合同性质不同而不同且至关重要,在起草和翻译时一定要注意其准确性。前言的结尾部分也可简化为: NOW, therefore, the parties hereto agree as follows.

本文中最引人注目的是定义条款。对合同中频繁出现且含义复杂的用语做出定义,有助于合同文字的简洁、准确。经常在合同中做出定义的用语有 product (产品), exclusive territory (独占地区), licensed product (许可产品), trademark (商标), know-how (专有技术), industrial property right (工业产权), technical documentation (技术资料) 等等。定义往往对双方的权利义务有很大关系,不可掉以轻心。当然合同中可以不立“定义”这一条,而采用其他定义方式(吴伟雄、方凡泉,1997),如下例定义:

➡ “Patents” mean the patents and patent applications now owned by the Licensor in the Territory pertaining to the licensed products, as listed in the Exhibit A of this Contract.

译文: 专利系指许可方现在区域内拥有的有关本合同附件一所列许可产品的专利和专利申请。

如前所述,合同种类不同,所需特殊条款也不同。例如 Trademark License Contract (商标许可合同) 中的 Trademark (商标), Field of Use (使用范围), Sublicense (分许可), Quality Control (质量控制), Royalty (提成费) 等条款。又如 Joint Research and Development Contract (联合研究开发合同) 中的 Scope of Research (研究范围), Allocation of Work among Parties (各方分工), Sharing of Expenses (费用分担), Joint Development Procedures (联合开发程序), Protection of Technology (技术保护) 等条款。

合同结尾可以在最后一条之后直接由双方签字,也可以在签字处之前加上诸如下列一段文字: In witness whereof, the parties hereto have caused this Agreement executed in duplicate by their duly authorized representatives on the date first above written. (本协议已分别由双方正式授权代表在上文首次提及的日期签字,一式两份,以资证明。)

不可抗力条款也很值得注意。为了避免不必要的纠纷和损失,涉外商务合同会在不可抗力条款中尽可能多地列举可能出现的不可抗力,使这类条款滴水不漏,但句子冗长臃肿,难以卒读。

18.3 商务合同语篇的文体特点

从上文所举例子已经可以看出,英文商务合同用语严谨正式、明细准确,每一条



款都针对某一特定内容而作。总体而言，商务合同具有篇章结构程式化与表述结构条目化、句式结构复杂、用词正式规范、内容完整具有针对性等文体特点下面我们分别加以论述。

18.3.1 篇章结构的程式化与表述结构的条目化(itemized)

在篇章结构上，每一份合同都像一部法律一样构成一个严整的体系，而不是把各个条款加以简单罗列。每份合同都可以划分成约首、本文和约尾三个部分并且必须按照这个顺序排列，各部分所包含的要件一般都比较固定、不可或缺，否则就无法成为受法律保护正式合同。此外，合同的各个要件多以条款的方式按照从一般到特殊的逻辑顺序排列，每个特定项目都处在一个结构严密完整的框架之中，显示出它们之间的内部关联和相对重要性（张新红，2001）。合同不同于论述文，不求铺陈，但求明晰；也不同于描述文，不求修饰，但求达意。一般说来并列的项目都具有等同的契约效力。程式化、规范化和条目化的篇章结构和行文使合同及各个组成部分周密严谨、纲清目明、凝练规范，这样做是为了达到这样一种效果：句式相同或相似的条款所表达的内容在合同效力上等同。为求得语言上的条理性，纲目和条款的结构是始终一贯的。一般说来，纲目多用名词短语，并一用到底；纲目下的释文可长可短。一般说来，纲目的名词短语（称为领语“the lead”）如已经一目了然，即无必要逐条重复或再作阐述。契约文体句子扩展的基本模式是并列式，这一点也与契约要求行文有条理性有密切的关系（刘宓庆，1998）。本章上文关于中国涉外专有技术转让合同和国际通用型技术转让协议的例子已经很能说明这个问题了。下面例子是有关该专有技术转让合同本文中重要术语的定义的，属于一般条款。可以看出，各个术语的定义或规定也同样是以条目化方式排列的（第 1.1 一直到第 1.15）：

Chapter 1 Definition

The following expressions have the meanings set forth below, unless the context otherwise requires:

1.1 **Acceptance Standard** refers to the standards that Contract Products shall meet in the acceptance test, details of which are specified in Appendix 1.

1.2 Contract Products shall meet in the acceptance test, details of which are specified in Appendix 1.

Commercial Production refers to the normal operation and production at Job Site after _____ (quantity) of qualified Contract Products has been manufactured. [In case of payment on initial fee plus royalty basis]

1.3 **Contract Products** refers to all types of the products designed, manufactured, assembled, or inspected with Know-how and Technical Documentation, details of



which are specified in Appendix 1.

1.4 **Date of Effectiveness** refers to the date when Contract is approved by the competent authorities of the respective parties' countries, whichever comes later.

1.5 **Destination Airport** refers to _____ Airport, P.R.C.

1.6 **Improvement** refers to new findings and/or modifications made in the validity period of the Contract by either party in Know-how in the form of new designs, formulas, recipes, ingredients, indices, parameters, calculations, or any other indicators.

1.7 **Job Site** refers to _____ Factory, _____ City, _____ Province, PRC, where Licensee manufactures Contract Products with Know-how and Technical Documentation.

1.8 **Know-how** refers to any valuable technical knowledge, data, indices, drawings, designs and other technical information, concerning the design, manufacture, assembly, inspection of Contract Products, developed and owned or legally acquired and possessed by Licensor and disclosed to Licensee by Licensor, which is unknown to either public or Licensee before the Date of Effectiveness of the Contract, and for which due protection measures have been taken by Licensor for keeping Know-how in secrecy. The specific description of Know-how is set forth in Appendix 2.

1.9 **Licensee's Bank** refers to _____.

1.10 **Licensee's Bank** refers to _____.

1.11 **Net Selling Price** refers to the gross invoice price of Contract Products sold or otherwise disposed of by Licensee in normal, bona fide, commercial transactions without any deduction other than such expenses and charges as sales discounts, rebates, returns, commissions, indirect taxes, insurance premiums, freights, packing expenses, transportation charges, duties on the imported raw materials, intermediate goods, parts, components for the manufacture of Contract Products and other expenditures directly relating to the sale of Contract Products.[In case of payment on initial fee plus royalty basis].

1.12 **Royalty Period** refers to the period starting from commencement of Commercial Production to the expiration or termination of Contract, during which Licensee shall pay royalty to Licensor [in case of payment on initial fee plus royalty basis].

1.13 **Technical Documentation** refers to such existing protected or unprotected drawings, specifications, technical data, processes, technical and quality standards, and other documented technical information, including computer programs, carrying the descriptions and explanations of Know-how, relating to the design, manufacturing,



assembly, and inspection of Contract Products, as are owned and/or exploited by Licensor and in respect of which Licensor has full and free rights of disclosing. The specific description of Technical Documentation is set forth in Appendix 2.

1.14 **Technical Service** refers to the technical instruction and supervision rendered by Licensor to Licensee relating to exploitation of Know-how under Contract, the contents of which are specified in Appendix 3.

1.15 **Technical Training** refers to the technical training rendered by Licensor to Licensee relating to exploitation of Know-how under Contract, the contents of which are specified in Appendix 4.

18.3.2 句式结构复杂

为确保逻辑严密、滴水不漏地表达各部分之间的关系,商务合同语句一般较长,中间插入成分较多,所以经常遇到一个句法结构复杂、附加成分很多的句子构成一个段落的情形。这样的长句常常给商务英语汉译者带来很大的挑战。例如下面的不可抗力条款:

➡ Any failure or delay in the performance by either party hereto of its obligations under this Agreement shall not constitute a breach hereof or give rise to any claims for damages if and to the extent that it is caused by occurrences beyond the control of the party affected, including, but without limiting the generality of the forgoing, acts of governmental authority, acts of god, strikes or concerted acts of workmen, fires, floods, explosions, wars, riots, storms, earthquakes, accidents, acts of a public enemy, rebellion, insurrection, sabotage, epidemic, quarantine restrictions, shortages of labour, materials or supplies, failures by contractors or subcontractors, transportation embargoes, failures or delays in transportation, rules, regulations, orders or directives of any government or any state, subdivision, agency or instrumentality thereof or the order of any court of competent jurisdiction.

译文:本协议任何一方未能履行基本协议规定的义务或有所延误,如果是由于发生该方无法控制的事件所造成的,则在此范围内不构成对本协议的违反,也不得引起任何赔偿损失的要求。这类事件在不局限于上述一般概念的前提下包括:政府的行为,自然界的行爲,工人罢工或联合行动、火灾、水灾、爆炸、战争、暴乱、风暴、地震、事故,社会公敌的行为,叛乱,起义,破坏,传染病、隔

离控制，劳动力、原材料或物资短缺，承包者或分包者未履约，禁运、运输方面未能履约或延误，任何政府或国家、下属各部门、机构或组织的条例、规定、命令或指示，任何有管辖权的法院的命令。

以下是商务合同经常使用的句型结构：

(1) 多使用条件状语从句

常用的连接词有 if, in case (that), in the event (that), unless, provided (that), 此外 should 可放在句首引出倒装条件句。例如：

➡ In the event the Buyer does not furnish the seller with shipping instructions on or before August 17, 1987, the Seller may at his option cancel this contract and demand the Buyer to pay any damages he has sustained on account of such failure of the Buyer to give such instructions.

译文：如买方在1987年8月17日或在此之前未向卖方发出装运通知，则卖方可自行决定取消本合同，并要求买方赔偿因未发出装运通知而使其蒙受的一切损失。

像 unless otherwise agreed in writing between the parties hereto (除双方另有书面协议外), unless otherwise stated herein (除本协议另有规定外) 等条件从句，在英文经济合同中是屡见不鲜的。而 in case of, in the event of 表示条件的介词短语，同样是很常用的，例如 in case of any dispute arising regarding the quality of the merchandise received (如双方就收到商品的质量发生争议，...)

(2) 使用由 it 作形式主语的主语从句

常用的如 It is agreed that, It is understood that, It is agreed and understood that 等，例如：

➡ It is agreed that a margin of 2 per cent shall be allowed for over or short count.

译文：双方同意，允许的数量误差为正负2%。

(3) 使用定语从句

多用 which 和 as 这两个关系代词引导，尤其是 as 更常用，这是公文用语的一个特点。被动语态时，as 后的动词 be 常常省略。用 that 引导则很少见。现以 as 引导的定语从句为例：

➡ In lieu of payments as provided for in Clause 4 above, the Joint Venture shall have the option of satisfying such obligation to pay by either.



译文：合营公司有权选择使用下述任何一种支付办法，取代上述第四条规定的支付办法，以履行其这一义务。

商务英语合同的典型句型还包括大量使用陈述句和完整句等，语法特点包括多用主动语态、多使用一般现在时等。这些特点比较明显，我们这里不再举例说明。

18.3.3 用词正式规范

合同具有法律属性，规定合同各方的权利和义务以及其他相关事宜，对各方都具有法律约束力。因此，为了避免产生任何误解和歧义，必须行文严谨，措词准确、规范、具体、质朴、庄严，其用词具有法律用语特有的专业性、单义性和稳重性。具体地说，合同语言大量使用商务术语、法律术语及其他具有法律语言特点的正式词语。例如：

商务经济类术语：equity joint venture (合资经营企业), articles of association (公司章程), letter of intent (意向书), licensee (被许可人), sublicense (分许可证), exclusive (独占性的), royalty (提成费), liquidated damages (违约金), letter of credit (信用证)。

法律术语：arbitration award (仲裁裁决), substantive law (实体法), termination (终止), infringement (侵权); IN WITNESSTH WHEREOF (作为协议事项的证据)、IN CONSIDERATION OF (考虑到，以…为约因)、WHEREAS (鉴于)、IN THE PRESENCE OF (见证人)、NOW THEREFORE (特此、兹特)、NOW THESE PRESENTS WITNESS (兹特立约为据)，这些词汇和短语结构在具体的合同中经常使用大写形式。例如下面两个例句：

➡ IN WITNESSTH WHEREOF the parties hereto have executed this Contract by their authorized representatives as of the date first above written.

译文：兹特由双方授权的代表，于上述首开日期和签署本合同为据。

➡ WHEREAS the Employer is desirous to obtain manpower for building the Friendship Hotel in Baghdad, Iraq. WHEREAS AAA is desirous to provide manpower for the works. NOW THESE PRESENTS WITNESS that it is hereby agreed between the parties hereto as follows:

译文：鉴于雇主想要劳动力修建伊拉克巴格达的友谊大酒店；鉴于AAA想要为本工程提供劳力，兹特立此约为据，双方达成的条款如下：

含有专业意义的日常词汇：collection, confirm, accept, tolerance, more or less 这些词



通常分别理解为“收集”、“确认”、“接受”、“承受”、“大约”，而在合同中这些词语则是商务术语，可分别译为“托收”、“保兑”（如 confirmed L / C）、“承兑”（如 documents against acceptance）、“公差”及“溢短装”等。

类义词汇并举：null and void (无效), terms and conditions (条款), by and between; free and clear (无), 这样用词可以加强语气、表意精确、增添正式文体色彩。

古英语词汇：here / there / where + 介词, aforesaid 和 abovementioned。使用这类词汇不仅可以使文体显得正式、庄重、严谨，而且可以起到简化语言、避免重复的作用（如上面关于合同前言的例子中提及的 hereto 的意思就等于 to this contract，又如：

➡ Neither of the parties hereto shall at any time during the continuance hereof deal with any of the shares of the Joint Company owned by it whether by sale, pledge, gift or otherwise in any manner inconsistent with the carrying out of its obligations *thereunder*.

译文：本协议任何一方都不得在本协议有效期间，采用出售、抵押、赠送或其他与履行其本协议规定的义务不相一致的方式，处理其拥有的合营公司的任何股份。

使用具有法律规定意义的 shall：shall 是特定的法律词汇，表示下面的情况属法定范围，并且广泛应用非人称句式。例如：

➡ L / C shall reach Party A before or on December 1, 2001.

译文：信用证须于 2001 年 12 月 1 日前或当天寄达甲方。

析：这里的 shall 具有法律含义，强调乙方的法律义务，因此只能译为“须”或“必须”，而不能译为“将”或“应该”。

使用 as from (自…日期起), as of (…日期的), as per (按照) 等仅在公文中才使用的带有 as 的短语。例如：

➡ The balance sheet of the Corporation as of December 25, 1975, attached hereto as Exhibit A has been prepared in accordance with generally accepted accounting principles.

译文：公司 1975 年 12 月 25 日的资产负债表（本协议附件一）是根据普遍接受的会计原则编制的。



商务英语合同还常用 *under* (根据), *prior to* (在...之前), *on* 和 *upon* (在...时), *in lieu of* (代替), *in consideration of* (考虑到), *in accordance with* (根据), *pertaining to* (有关), *in respect to* (关于) 等公文文体色彩较浓的介词短语。例如: *under this Agreement* (按本协议), *upon signing this Contract* (本合同一经签字), *in consideration of such an exclusive agency* (考虑到是独占性代理)。此外, 像 *without the prior written consent of the other Party* (事先未经对方书面同意) 和 *at a 3-month notice* (在通知后三个月) 等介词短语, 在商务英语合同也很常见。

此外, 在词类选择上, 合同语言也有自己的特点。这些特点包括:

(1) 较多使用抽象名词。当名词用作主语或宾语的中心词时, 其限定修饰成分较多, 因此名词在合同英语中所出现的频率比其他任何词性所出现的频率都高。例如:

➡ *Contract on usual terms at his own expense for the carriage of the goods to the agreed port of destination by the usual route in a seagoing vessel (not being a sailing vessel) of the type normally used for the transport of goods of the contract description.*

译文: 通常条件及常用航线的自费运输合同, 将货物用通常类型可供装载该项货物之用的海船(非帆船), 装运至约定目的港。

析: 这一概念里有 9 个短语来修饰名词 **Contract**, 而没有出现谓语句。

(2) 常常省略冠词: 英文表示“特指”时定冠词一般是不能省略的。但是, 在商务英语合同的分支信用证英语中, 定冠词 *the* 常省略。例如:

➡ *Expiry Date: October 31, 2001 in country of beneficiary unless otherwise specified.*

译文: 期满日: 除非另有规定, 否则本信用证于 2001 年 10 月 31 日在受益人所在国到期。

析: 此译文中 **country** 和 **beneficiary** 前分别省去了定冠词 *the*。

(3) 较少使用代词(特别是不定代词或指示代词), 而是使用间接指称方式来指称合同双方(如 *Party A*, *Party B*, *the Licensor*, *the Licensee* 等), 有时直接重复该名词, 或者用 *(the) said* (上述的, 该...的) 或 *same* (该人、该情况、上述情况) 来指代或重复同一句中甚至前面已出现过的名词或名词词组, *(the) same* 相当于其他文体中的 *it* 或 *them*。例如:

- ➔ Within sixty days after Party A has received the documents from Party B, if Party A does not declare any shortage and request to cover the same, it is considered as accepted.

译文：在甲方收到乙方技术资料后 60 天内，如果没有以书面形式提出资料不全或增补的要求，则视为甲方已验收。

析 本例句中，the same 指代 any shortage。此外，same 前的定冠词可以省略。

18.3.4 内容的完整性与针对性

合同的三大部分构成内容完整的合同篇章，每个部分各司其职，具有很强的针对性。前言专门针对当事人的名称及缔约目的和原则等内容，正文规定当事人的具体权利、义务、违约赔偿、争议解决、适用法律等条款，而约尾则专门针对合同的效力范围、有效条件、双方代表签字、语言效力等内容。合同的内容只与合同各方和相关人员有关，是针对特定的事物、内容、项目、场合而拟订的（陈新，1999）。例如，价格及支付条款只针对价格、支付及相关附带费用方面的问题加以规定。

Chapter 3 Price and Payment

(For payment on the lump-sum basis)

- 3.1 In consideration of full and proper performance of its contractual obligations by Licensor, Licensee agrees to pay Licensor the total contract price amounting to _____ (say _____ only) in _____ (currency) by telegraphic transfer (T/T) through Licensee's Bank to Licensor's Bank. The breakdown price is as follows
- A. License fee: _____ (Say: _____ only);
 - B. Design fee: _____ (Say: _____ only);
 - C. Technical Documentation fee: _____ (Say: _____ only);
 - D. Technical Service fee: _____ (Say: _____ only);
 - E. Technical Training fee: _____ (Say: _____ only);
- 3.2 The total contract price shall be firm, fixed and covering all the expenses and charges in relation to the delivery of Technical Documentation, the rendering of Technical Service and Technical Training. Technical Documentation fee is for delivery DDU Destination Airport.
- 3.3 The contract price specified in Clause 3.1 A, B, C, E shall be paid by Licensee to Licensor in accordance with the following manner and percentage.



3.3.1 _____ percent (_____%) of the amount, i.e. _____ within _____ (_____) days after Licensee has received the following documents provided by Licensor and found them in order.

- A. One (1) original and two (2) duplicate copies of a valid export license issued by the competent authorities of Licensor's country, or a written statement of the competent authorities or relevant agency of Licensor's country certifying that no export license is required;
- B. One (1) original and one (1) duplicate copy of Irrevocable Letter of Guarantee for advance payment issued by Licensor's Bank in favor of Licensee covering _____ (Say: _____ only), specimen of which is as per Appendix 6;
- C. Five (5) copies of profoma invoice covering the total contract price;
- D. Five (5) copies of manually signed commercial invoice indicating the amount to be paid;
- E. Two (2) copies of sight draft.

3.3.2 _____ percent (_____%) of the amount, i.e. _____ (Say: _____ only) shall be paid by Licensee to Licensor within _____ (_____) days after Licensee has received the following documents provided by Licensor and found them in order.

- A. One (1) original and three (3) duplicate copies of airway bill covering the delivery of Technical Documentation, and marked *FREIGHT PREPAID* or receipt of registered airmail for the delivery of Technical Documentation;
- B. Five (5) copies of manually signed commercial invoice indicating the amount to be paid;
- C. Two (2) copies of sight draft.

3.3.3 _____ percent (_____%) of the amount, i.e. _____ (Say: _____ only) shall be paid by Licensee to Licensor within _____ (_____) days after Licensee has received the following documents provided by Licensor and found them in order.

- A. One (1) copy of Acceptance Certificate signed by the authorized representatives of both parties;
- B. Five (5) copies of manually signed commercial invoice indicating the amount.

3.3.4 _____ percent (_____%) of the amount, i.e. _____ (Say: _____ only) shall be paid by Licensee to Licensor within _____ (_____) days after Licensee has received the following documents provided by Licensor and found them in order.

- A. One (1) copy of Guarantee Expiration Certificate signed by the authorized representatives of both parties;
- B. Five (5) copies of manually signed commercial invoice indicating the amount to be

paid;

C. Two (2) copies of sight draft.

3.4 Technical service fee as specified in Clause 3.1 D shall be paid by Licensee to Licensor according to actual dues once every _____ (____) months after the arrival of the first group of Licensor's technical personnel at Job Site and within _____ (____) days after Licensee has received the following documents submitted by Licensor and found them in order.

A. One (1) copy of time sheets signed by the authorized representatives of both parties

B. Five (5) copies of manually signed commercial invoice indicating the amount to be paid;

C. Two (2) copies of sight draft.

3.5 Licensee shall have the right to deduct from any payment the withholding taxes, liquidated damages, and / or compensations, if any, which Licensor shall pay under Contract.

3.6 All the banking charges incurred in Licensee's Bank shall be borne by Licensee while those incurred outside Licensee's Bank shall be borne by Licensor.

译文:

第三章 价格和支付

(适用于一次总支付)

3.1 考虑到许可方全面且适当履行其合同义务,被许可方同意向许可方支付合同总价为 _____ (币种) _____ (大写: _____ 整),该款项以电汇方式通过被许可方银行转至许可方银行。具体分项如下:

A. 许可费: _____ (大写: _____ 整);

B. 设计费: _____ (大写: _____ 整);

C. 技术资料费: _____ (大写: _____ 整);

D. 技术服务费: _____ (大写: _____ 整);

E. 技术培训费: _____ (大写: _____ 整)。

3.2 上述合同总价为固定价格,包括了与技术资料的交付、技术服务和技术培训的提供等所有支出与费用,其技术资料价格为DDU目的地机场交付价。

3.3 本章第3.1条A、B、C、E项所规定的合同价格将由许可方依照下列方式和比例支付给被许可方:

3.3.1 该款的 _____ %,即 _____ (大写: _____ 整)在被许可方收到许可方提交的下列单据并经审核无误后 _____ 天内支付给许可方:

A. 许可方国家有关当局出具的有效出口许可证或不需出口许可证的证明文件,正本一份,副本二份;



- B. 许可方银行出具的金额为_____元(大写:_____整)以被许可方为受益人的对预付款的不可撤销保函正本一份,副本一份,保函格式件合同附件。
- C. 金额为合同总价的形式发票一式五份;
- D. 签发的标明支付金额的商业发票一式五份;
- E. 即期汇票一式二份。
- 3.32 该款的_____% ,即_____ (大写:_____ 整)在被许可方收到许可方提交的下列单据并经审核无误后_____ 天内支付给许可方:
- A. 标明运费已付的技术资料空运提单或交付技术资料的空运挂号收据,正本一份,副本三份;
- B. 签发的标明支付金额的商业发票一式五份;
- C. 即期汇票一式二份。
- 3.33 该款的_____% ,即_____ (大写:_____ 整)在被许可方收到许可方提交的下列单据并经审核无误后_____ 天内支付给许可方:
- A. 双方授权代表签署的验收证书一份;
- B. 签发的标明支付金额的商业发票一式五份;
- C. 即期汇票一式二份。
- 3.34 该款的_____% ,即_____ (大写:_____ 整)在被许可方收到许可方提交的下列单据并经审核无误后_____ 天内支付给许可方:
- A. 双方授权代表签署的保证到期的证书一份;
- B. 签发的标明支付金额的商业发票一式五份;
- C. 即期汇票一式二份。
- 3.4 本章第3.1条D项规定的技术服务费在许可方的第一批技术人员到达工作现场后每_____ 月且被许可方收到许可方提交的下列单据并审核无误后_____ 天内,由被许可方按照实际应付款支付给许可方:
- A. 双方授权代表签署的工时卡一份;
- B. 签发的标明支付金额的商业发票一式五份;
- C. 即期汇票一式二份。
- 3.5 如果依据合同许可方应支付预提税、违约金和/或赔偿金,被许可方有权从应支付给许可方的款项中扣除。
- 3.6 所有在被许可方银行发生的费用均由被许可方承担,所有在被许可方银行外发生的银行费用由许可方承担。

18.4 商务合同的翻译要点

根据以上对英文商务合同篇章、句型和词语使用等方面特点的论述和分析,我们

可以认定, 商务合同翻译应遵循准确严谨、规范通顺的翻译原则(胡庚中等, 2001; 陈建平, 2000)。在具体的翻译过程中, 应当从大处着眼、小处着手, 力求规范准确地翻译商务合同。

18.4.1 遵循准确严谨、规范通顺的翻译原则

翻译商务合同应当遵循准确严谨、规范通顺的翻译原则。涉外商务合同在术语、条款、篇章结构、类型等方面的专业性越来越强, 内容日趋完备精确, 这要求我们在翻译商务合同时, 必须把准确严谨作为合同翻译的首要原则来遵守。

这个原则首先要求我们在翻译合同的过程中, 必须透彻理解原文的精神实质, 对原文内容准确把握; 再现原文时应忠实完整地传达原文内容和精神实质, 并做到用词准确、术语统一、格式完整。在整个合同的翻译过程中, 应该保持商贸术语和法律术语译法的准确严谨性和前后一致性, 不能一会儿把 offer 译为“报盘”一会儿译为“报价”, 因为这些法律和商贸术语经过长期使用已经具有较为固定的意义和译法, 随意翻译会引起不必要的误解和争议。合同中经常有大量的数字, 这些数字涉及时间、金额、数量等, 必须确保其传译的严谨性, 不得错译任何数字, 否则合同一方会利用时间上的漏洞有意拖延交货或货款的支付, 造成己方不必要的损失。合同翻译的严谨性还要求我们注意译文的完整性, 不能漏译原文中的重要词语或回避翻译难点, 而应当多方求索、深入研究, 努力用译入语完整地还原原文的全貌。

例如, 有些人未能准确把握 down payment 的真实含义, 常把 down payment 错译成汉语里的“定金”, 但 down payment 其实与“定金”的含义差别较大。根据 Black's Law Dictionary 给该词组所下的定义是: The portion of purchase price which is generally required to be paid at time purchase and sale agreement is signed and generally paid in cash or its equivalent. 由此可知, down payment 只是签订合同时支付的部分购价, 它不具备“定金”所具有的质押(pledge)及担保的含义, 也不会使买方能因卖方违约而获得双倍赔偿的权利。因此, 为避免误导, 最好将 down payment 译为“头款”或“首期付款”, 尽管目前很多辞典都将它当做“定金”。而汉语里的“定金”应当翻译成 deposit 或 earnest money, 它们才具有质押性质(宋雷, 1998)。由此可见认真研究原文、准确把握合同术语的重要性和艰难性。下面的例句也说明准确严谨、通顺规范原则在商务合同翻译中的重要性:

➡ 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.

错误译文: 承包商依据适当的法律或分包合同在对拥有的任何权力不带成见的条件



下,应该有权扣留或暂缓支付在不同情况下应由承包商支付给分包商的任何全部或部分金额。

析 这里的误译究其原因,主要是没有认真研读原文,对合同术语的含义未能准确把握且缺少翻译实践造成的。“prejudice”一词本身具有“成见、偏见、歧视、损害”,而 without prejudice to 则有“不使(合法权利等)受损害”之意,这一短语在合同中经常出现。如 Without prejudice to the generality of Article 4.1, … (在不违背第4.1条一般原则的情况下,…)、Without prejudice to the Contractor's entitlement to interest under Sub-Clause 60.10 and to terminate under Sub-Clause 69.1, … (在不影响承包商按第60.10款享有利息的权力和第69.1款有关终止合同权力的情况下)…, Without prejudice to the Contractor's right to suspend / terminate this Agreement, … (在不影响承包商暂停/终止本协议的权力的情况下…)等,都是商务合同中经常使用的词句。熟练掌握这些词句后,这段文字就不难翻译了。

正确译文:在不影响按适用法律或分包合同享有任何权利的情况下,承包商有权扣留或暂缓支付承包商应付给分包商的全部或部分到期金额。(李全申,1998)

➡ Where by virtue of this Article, the Subcontractor is required to effect and maintain insurances and / or to allow the Contractor to take out insurances in the Subcontractor's name, then at any time until such obligation has been fully performed, the Subcontractor shall produce to the Contractor's satisfactory evidences thereof in the form required by the Contractor (such as copy of cover notes), including evidences that payment of the corresponding premiums have been made, and in the event of his failing to do so, the Contractor may himself effect such insurance and recover the cost of so doing from the Subcontractor.

错误译文:根据本条款规定,要求分包商去实现和维持保险和/或以分包商的名义使承包商取得保险,其后一直到该责任已被充分履行之任何时候,分包商应以承包商要求的格式(例如保证金票据支付)呈出使承包商满意的凭证(包括已支付的相应的保险费凭证),在分包商未能如此办理之情况下,承包商可能会自己实现该保险并要从分包商那弥补办理该保险的费用。

析：这段译文有许多表达不妥之处，如“实现和维护保险”、“使承包商取得保险”、“以…格式（例如保证金票据支付）呈出凭证”、“从分包商那弥补费用”等。从英文文法的角度讲，条款原文中的“(such as copy of cover notes)”是用来解释说明“evidences（凭证）”的，而不是说明“form（格式）”的，并且在这里“cover notes”本身指“保险证明书”，而不指“保证金票据支付”。

正确译文：在根据本款规定要求分包商取得保险并保持其有效和/或允许承包商以分包商的名义取得保险时，分包商应在完全履行该职责前的任何时间内按承包商要求的格式呈出使承包商满意的凭证（诸如保险证明书复印件…），包括已支付相应保险费的凭证。在分包商未能如此办理的情况下，承包商可自行办理该保险并从分包商收回办理该保险的费用。（李全申，1998）

➡ Payment: By irrevocable L / C at sight to reach the sellers 30 days before the time of shipment. The L / C shall be valid for negotiation in China until the 15th day after the date of shipment.

译文1：付款：不可撤销的即期信用证装船前30天开到卖方，装船后第15天前信用证在中国议付有效。

译文2：支付：买方应当在装船前30天将不可撤销的即期信用证开到卖方。信用证在中国议付的有效期至装船后的第15天。

析：这是外贸合同有关支付的条款，涉及到信用证开到卖方的时间以及信用证议付的时间，这两个时间都有明确的规定，时间介词before, after及until起限定作用。显然译文1是普通译法，文字不够严密，而且易使信用证支付的时间产生歧义，“第15天前”可理解为“不含第15天”。译文2则充分考虑到合同文字的严密性，体现了原文用词的风格和含义（陈建平，2000）。

合同标的的最重要方面是有关支付款项的规定，这也是合同当事人最为关心的。为杜绝漏洞，合同金额英译时，必须同时大小写，不能随意省略，并且一定要注意金额中是小数点(.)还是分节号(,)。这两个符号极易引起笔误，稍有疏忽，其后果是不堪设想的。请看例句：

➡ Total value: US \$5,400,000.00 (Say: US Dollars FIVE MILLION FOUR HUNDRED THOUSAND only)



译文1: 总价:5,400,000.00美元。

译文2: 总价:5,400,000.00美元(大写:伍佰肆拾万美元)

析: 译文1与译文2意思完全一样,但译文1省去了括号中的大写部分。如果合同一方任意改动数字,则会导致严重的后果。而译文2则完整、规范,无懈可击。合同操作是一项专业性很强的业务,而合同的起草及翻译应体现合同的专业性及严密性,如果译文存在漏洞,则会给合同的操作带来诸多不便,甚至会引起经济纠纷(陈建平,2000)。

➡ If any of the terms or provisions of this Contract shall be declared illegal or unenforceable by any court of competent jurisdiction, then the parties hereto agree to do all things and cooperate in all ways open to them to obtain substantially the same result or as much thereof as may be possible, including the amendment or alteration of these presents.

译文1: 若主管法庭宣布本合同任何条款或规定非法或无效,双方同意将尽最大努力采取一切可行措施,包括修改或更换合同,以取得大体相同或尽可能多的效益。

译文2: 若主管法庭宣布本合同任何条款或规定非法或无效,双方同意尽力合作以取得大致相同或尽可能多的效益,包括对本合同条款的修改。

析: 例句为表达合同双方如何对合同进行补救进行了明确细致地叙述,句子可谓不厌其长,但结构紧凑,丝毫不显松散。译文2采用顺译法,结构松散,没有把原文的意思清楚地表达出来。“including...”这部分实际上应是双方采取合同补救的部分措施,翻译时不能放到后面。译文1可谓符合中文的表达习惯,结构严密,且体现了原文确切的含义(陈建平,2000)。

➡ The Engineer shall be at liberty to object to and require the Contractor to remove forthwith from the Works any person employed by the Contractor in or about the execution or maintenance of the Works who, in the opinion of the Engineer, misconducts himself, or is in competent or negligent in the proper performance of his duties, or whose employment is otherwise considered by

the Engineer to be undesirable and such person shall not be again employed upon the Works without the written permission of the Engineer.

错误译文：工程师有权要求承包商立即解雇其雇用来执行合同的人员，这些人员在工程师看来未履行职责或不称职。被解雇的人员未经工程师的书面同意，不得再被雇用。

析：该译文明显违反了忠实原则。原文中的 any person employed by the Contractor in or about the execution or maintenance of the Works 被笼统地译为“执行合同的人员”，故有归纳不当及扩大文本界定范围之嫌。“执行合同的人员”内涵很广，甚至可能包括与施工无直接干系且不受工程师干预的公司行政管理人员或法律顾问等，因而与文本原界定含义“施工或工程维护人员”差异较大。此外 misconducts himself, or is incompetent or negligent in the proper performance of his duties (行为不轨、或不能或疏于准确履行其职责)也不能简单译为“未履行职责或不称职”。而 whose employment is otherwise considered by the Engineer to be undesirable 的漏译，更使得上段译文与原文相去甚远。

正确译文：工程师有权反对，并要求承包商立即从工程中解雇由承包商雇用的有关工程施工或维护的任何人员，只要工程师认为其行为不轨，或不能或疏于准确履行其职责，或因其他原因被工程师视为雇用不当的；未经工程师书面同意，此种人员不得再受雇于此项工程。

此外，在翻译过程中应当严格遵守规范通顺的翻译原则。首先，译文必须具有原文的整体性与完整性，即原合同的约首、本文及约尾等主要的篇章结构必须在译文中保留下来，缺一不可。第二，译文应当保留合同原件的条目化表述模式。合同篇章结构的程式化是确保合同严谨规范性的手段之一，也是保证其专业规范性的手段，因此译文也必须采用相同的篇章结构和条目安排。再者，为了表述的严谨规范性，原文会使用一些复杂难懂的语言结构，但总的说来还是通顺地道的英语，因此我们的译文也应当使用符合汉语表达习惯的汉语合同用语，使译文读起来通顺、自然又不失其专业性，避免出现佶屈聱牙、翻译腔太重的译文。

18.4.2 商务合同翻译的步骤及要点

翻译商务合同除了英语和汉语功底好、具备一定的翻译能力之外，还需要了解有



关合同本身的专业知识和国际贸易、国际汇兑、会计学、运输学、保险学、法学等方面知识。要想成为合格的合同翻译者,我们必须认真研读学习合同范本和相关知识,并从事大量的合同翻译实践。此外,在合同翻译过程中我们应遵循以下步骤和翻译要点(参见陈新,1999):

(1) 通读全文并研究其结构,做到全面理解、掌握内涵并从宏观上了解待译合同原文的总体精神和篇章结构。

(2) 在通读全文的基础上仔细研读该合同的各个条款。合同各章节条款具有相对的独立性,可逐字、逐句、逐条、逐段、逐节、逐章地仔细研读,分析出各个条款的语法结构(简单句、复合句、并列句、并列复合句,找出各分句的主语和谓语,理清各分句间的逻辑关系),找出其中的理解与翻译难点。

(3) 着手翻译。根据语法分析确定译文的结构,查阅并译出其中的翻译难点。

(4) 组织译文并准确表达:对结构已经确定下来、翻译难点已经解决的译文加以整理,并根据目的语的表述习惯安排该条款译文的排列顺序。这时可以考虑采用一些翻译技巧处理一些长句、难句。

(5) 在准确表达的前提下,力求使译文的格式和文体符合合同的规范和要求。

要做到译文用词正式、精确,可以使用商贸和法律术语以及套语。商务合同属于法律性公文,所以翻译时可以采用一些术语和套语,这样可以使译文具有正式庄严、严谨简洁的文体风格。要做到译文严谨规范,我们应当按照原文的结构表述,保留原文的整体格式,并做到用语规范。

总之,商业合同的独特文体特征要求其译文必须准确严谨、规范通顺,以充分体现商务合同的精确性和严肃性,否则会影响到商务合同对当事人权利和义务的规定,影响合同效力的发挥,甚至导致当事人之间的经济纠纷。做到合同译文的准确严谨、规范通顺,合同译者应当掌握一定的专业知识和合同术语,认真研究商务英语合同的文体特征,并通过大量的翻译实践形成较强的合同翻译的技能意识。

本章练习

△ 1. 把下列商务合同中的句子译成汉语,注意译文用词的准确性与规范性。

1) If either of the Parties fails to fulfill its obligations under this Contract, it shall compensate the other party for all its economic losses resulting thereof.

2) All disputes in connection with this Contract or arising in the execution thereof shall first be settled amicably by negotiation.

3) The "excepted risks" are war, hostilities, ... civil war, or unless solely restricted to employees of Contractor or of his subcontractors and arising from

the conduct of the Works, riot, commotion or disorder, or ...

4) The Contractor shall be responsible for the true and proper setting-out of the Works in relation to original points, lines and levels of reference given by the Engineer in writing and for the correctness, subject as abovementioned, of the position, levels, dimensions and alignment of all parts of the Works and for the provision of all necessary instruments, appliances and labor in connection therewith.

5) Upon successful completion of the tests the Purchaser shall sign a Plant Acceptance Certificate evidencing such completion and listing any agreed Deficiencies to be corrected by CAE within such period as may be agreed with the Purchaser.

6) The Purchaser shall be able at all times to account for all copies of the Proprietary Software which are required to be made to permit its efficient use in its intended function.

7) At all times during the performance of the works, the Subcontractor shall provide the Contractor with accurate and complete information with respect to the works already performed, the works in progress, the works scheduled and the events effecting the performance thereof and shall make available to the Contractor all relevant planning and reporting documents (daily, weekly and monthly progress reports, accident and security reports, payrolls, list of labour staff and expatriates).

☞ 2. 把下面的合同译成汉语。

Purchase Contract

Contract No. _____

Date: _____

Signed at: _____

The Buyer: _____

Address: _____

Tel: _____ Fax: _____

E-mail: _____

The Seller: _____

Address: _____

Tel: _____ Fax: _____

E-mail: _____



The Seller and the Buyer agree to conclude this Contract subject to the terms and conditions stated below:

1. Name, Specifications and Quality of Commodity:
2. Quantity: (_____ % more or less allowed)
3. Unit Price:
4. Total Amount:
5. Terms of Delivery (FOB / CFR / CIF): _____
6. Country of Origin and Manufacturers:

7. Packing: The packing of the goods shall be preventive from dampness, rust, moisture, erosion and shock, and shall be suitable for ocean transportation / multiple transportation. The Seller shall be liable for any damage and loss of the goods attributable to the inadequate or improper packing. The measurement, gross weight, net weight and the cautions such as "Do not stack up side down", "Keep away from moisture", "Handle with care" shall be stenciled on the surface of each package with fadeless pigment.

8. Shipping Marks:
9. Time of Shipment:
10. Port of Loading:
11. Port of Destination:
12. Insurance:

Insurance shall be covered by the _____ for 110% of the invoice value against _____ Risks and _____ Additional Risks.

13. Terms of Payment:

(1) Letter of Credit: The Buyer shall, _____ days prior to the time of shipment / after this Contract comes into effect, open an irrevocable Letter of Credit in favor of the Seller. The Letter of Credit shall expire _____ days after the completion of loading of the shipment as stipulated.

(2) Documents against payment: After shipment, the Seller shall draw a sight bill of exchange on the Buyer and deliver the documents through Sellers bank and _____ Bank to the Buyer against payment, i.e D / P. The Buyer shall effect the payment immediately upon the first presentation of the bill (s) of exchange.

(3) Documents against Acceptance: After shipment, the Seller shall draw a sight bill of exchange, payable _____ days after the Buyers delivers the document through Sellers,ank and _____ Bank to the Buyer against



acceptance (D / A _____ days). The Buyer shall make the payment on date of the bill of exchange.

(4) Cash on delivery (COD): The Buyer shall pay to the Seller total amount within _____ days after the receipt of the goods (This clause is not applied to the Terms of FOB, CFR, CIF).

14. Documents Required:

The Seller shall present the following documents required to the bank for negotiation / collection:

(1) Full set of clean on board Ocean / Combined Transportation / Land Bills of Lading and blank endorsed marked freight prepaid / to collect;

(2) Signed commercial invoice in _____ copies indicating Contract No., L / C No. (Terms of L / C) and shipping marks;

(3) Packing list/weight memo in _____ copies issued by _____;

(4) Certificate of Quality in _____ copies issued by _____;

(5) Certificate of Quantity in _____ copies issued by _____;

(6) Insurance policy / certificate in _____ copies (Terms of CIF);

(7) Certificate of Origin in _____ copies issued by _____;

(8) The Seller shall, within _____ hours after shipment effected, send by courier each copy of the above-mentioned documents No. _____.

15. Terms of Shipment:

(1) FOB: The Seller shall, 30 days before the shipment date specified in the Contract, advise the Buyer by _____ of the Contract No., commodity, quantity, amount, packages, gross weight, measurement, and the date of shipment in order that the Buyer can charter a vessel/book shipping space. In the event of the Seller's failure to effect loading when the vessel arrives duly at the loading port, all expenses including dead freight and/or demurrage charges thus incurred shall be for the Seller's account.

(2) CIF / CFR: The Seller shall ship the goods duly within the shipping duration from the port of loading to the port of destination. Under CFR terms, the Seller shall advise the Buyer by _____ of the Contract No., commodity, invoice value and the date of dispatch two days before the shipment for the Buyer to arrange insurance in time.

16. Shipping Advice:

The Seller shall, immediately upon the completion of the loading of the goods, advise the Buyer of the Contract No., names of commodity, loading



quantity, invoice values, gross weight, name of vessel and shipment date by _____ within _____ hours.

17. Quality Guarantee:

The Seller shall guarantee that the commodity must be in conformity with the quality, specifications and quantity specified in this Contract and Letter of Quality Guarantee. The guarantee period shall be _____ months after the arrival of the goods at the port of destination, and during the period the Seller shall be responsible for the damage due to the defects in designing and manufacturing of the manufacturer.

18. Inspection:

(1) The Seller shall have the goods inspected by _____ days before the shipment and have the Inspection Certificate issued by _____. The Buyer may have the goods reinspected by _____ after the goods' arrival at the destination.

(2) The manufacturers shall, before delivery, make a precise and comprehensive inspection of the goods with regard to its quality, specifications, performance and quantity/weight, and issue inspection certificates certifying the technical data and conclusion of the inspection. After arrival of the goods at the port of destination, the Buyer shall apply to China Commodity Inspection Bureau (hereinafter referred to as CCIB) for a further inspection as to the specifications and quantity / weight of the goods. If damages of the goods are found, or the specifications and/or quantity are not in conformity with the stipulations in this Contract, except when the responsibilities lies with Insurance Company or Shipping Company, the Buyer shall, within _____ days after arrival of the goods at the port of destination, claim against the Seller, or reject the goods according to the inspection certificate issued by CCIB. In case of damage of the goods incurred due to the design or manufacture defects and / or in case the quality and performance are not in conformity with the Contract, the Buyer shall, during the guarantee period, request CCIB to make a survey.

19. Claim:

The buyer shall make a claim against the Seller (including replacement of the goods) by the further inspection certificate and all the expenses incurred therefrom shall be borne by the Seller. The claims mentioned above shall be regarded as being accepted if the Seller fail to reply within _____ days after the Seller received the Buyer's claim.



20. Late delivery and Penalty:

Should the Seller fail to make delivery on time as stipulated in the Contract, with the exception of Force Majeure causes specified in Clause 21 of this Contract, the Buyer shall agree to postpone the delivery on the condition that the Seller agree to pay a penalty which shall be deducted by the paying bank from the payment under negotiation. The rate of penalty is charged at _____% for every _____ days, odd days less than _____ days should be counted as _____ days. But the penalty, however, shall not exceed _____% of the total value of the goods involved in the delayed delivery. In case the Seller fail to make delivery _____ days later than the time of shipment stipulated in the Contract, the Buyer shall have the right to cancel the Contract and the Seller, in spite of the cancellation, shall nevertheless pay the aforesaid penalty to the Buyer without delay.

The buyer shall have the right to lodge a claim against the Seller for the losses sustained if any.

21. Force Majeure:

The Seller shall not be responsible for the delay of shipment or non-delivery of the goods due to Force Majeure, which might occur during the process of manufacturing or in the course of loading or transit. The Seller shall advise the Buyer immediately of the occurrence mentioned above and within _____ days thereafter the Seller shall send a notice by courier to the Buyer for their acceptance of a certificate of the accident issued by the local chamber of commerce under whose jurisdiction the accident occurs as evidence thereof. Under such circumstances the Seller, however, are still under the obligation to take all necessary measures to hasten the delivery of the goods. In case the accident lasts for more than _____ days the Buyer shall have the right to cancel the Contract.

22. Arbitration :

Any dispute arising from or in connection with the Contract shall be settled through friendly negotiation. In case no settlement is reached, the dispute shall be submitted to China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC), Shenzhen Commission, for arbitration in accordance with its rules in effect at the time of applying for arbitration. The arbitral award is final and binding upon both parties.



23. Notices:

All notice shall be written in _____ and served to both parties by fax/ courier according to the following addresses. If any changes of the addresses occur, one party shall inform the other party of the change of address within _____ days after the change.

24. The terms FOB, CFR, CIF in the Contract are based on INCOTERMS 2000 of the International Chamber of Commerce.

25. Additional clause:

Conflicts between Contract clause hereabove and this additional clause, if any, it is subject to this additional clause.

26. This Contract is executed in two counterparts each in Chinese and English, each of which shall deemed equally authentic. This Contract is in _____ copies, effective since being signed / sealed by both parties.

Representative of the Buyer

(Authorized signature): _____

Representative of the Seller

(Authorized signature): _____



第十九章

随着我国加入世界贸易组织(WTO),越来越多的中国企业和商品有机会进入国际市场,但同时也有越来越多的外国企业及其产品不断进入国内市场。在这种产品市场争夺战中,最有力的武器就是商业广告,各个国家、各个企业每年都会支付一笔庞大的费用用于塑造自己的企业形象、宣传自己的各种产品。在经济全球化的21世纪里,广告宣传的国际化趋势将会越来越明显、越来越激烈。无论是中国企业还是外国企业,都存在着一个广告国际化、全球化问题——即商品广告的翻译问题。国际性商品广告翻译应当充分考虑产品销售对象的语言习惯、文化积淀与心理定式以便能够更好地为广告主服务、更好地推销产品。

这一章里我们主要讨论广告英语的种类、语篇结构、文体特点和广告翻译的原则与策略。研究成功的广告英语及其翻译的案例有助于我们学习和借鉴境外企业广告的成功经验,以便我们能够更好地为国内企业和产品走向国际服务。

19.1 商务广告的功能及类型

英文“advertise”(广告)源于拉丁语的 *advertere* 一词,意为“唤起大众对某种事物的注意并诱导于一定的方向所使用的一种手段”。而商业广告其实就是向潜在的广大消费者群体介绍商品,激发其对某种商品感兴趣,从而促使其购买的一种手段。

由这一定义可以看出,一则成功的商务广告应当能够实现以下几种基本功能,即



提供信息功能、诱导争取功能、美感功能和表情功能等，其中最主要的功能为诱导争取功能，即使广告起到最大的诱导说服作用，以图影响更大的消费者群体，其他功能都起辅助作用。此外，就消费者整体而言，商务广告还应当具备使消费者保持对该产品需求的功能和开辟扩大市场的促销功能，以求达到广告主利润的最大化。下面的例子可以清楚地说明广告的诱导争取功能：

➡ My mother wanted me to have piano lessons.
My father wanted me to go to Harvard.
My teacher wanted me to become a lawyer.
My wife wants me to stay at home.
Aren't your desires just as important?
Cars that are created to impress only yourself.

这则广告以简洁优美的语言、亲近的口气、动情诱人的关心和单纯明确的目标，迎合人们求新、求美、求异的心理，激起人们的购买欲。

由于商业广告文体是一种具有极高商业价值的实用文体，一则成功的广告应该具备 ACCA 要求，即认知 (awareness)、理解 (understanding)、说服 (conviction)、行动 (action)。一则广告能否吸引顾客的注意和认识是该广告成败的关键之一。同时，广告必须易于理解、便于记忆，否则就难以给人留下深刻的印象。只有让消费者读懂、听懂、看懂并留下一定印象、产生一定认同感，才有可能使他们产生购买所宣传商品的欲望并付诸购买行动，而只有这样才算达到了广告的真正目的。广告翻译的目的应当同广告的目的完全一致，即达到诱导促销之目的。如果译文达不到这样的目的，就不能算是成功的翻译 (引自刘卫东，2001)。

为讨论方便，我们需要对广告加以分类。根据不同的标准和分类目的，可以把广告分成不同的类别。例如我们可以按广告目标领域的不同来划分，这样就有针对家庭或个人的消费者广告 (consumer advertising) 和服务业广告 (service advertising)，以及针对企业购买工业品的产业广告 (industrial advertising) 等，其中消费者广告又可以按产品定位的不同划分为针对老人、年轻妇女、青年男子、中小学生和儿童等不同受众类型的消费广告。

按照广告的传播媒体可以有电影广告、电台广告、报纸广告、杂志广告、互联网广告、邮件广告 (包括电子邮件)、户外广告 (包括公交车上的各种广告) 等。这些广告由于读者接受信息的方式不同，而具有不同的语篇特点。

按照广告内容划分，则可以说有无数种广告，如食品广告、服装广告、药品广告、汽车广告、教育类广告、招聘广告、房屋租赁广告等，报纸上的分类广告就是按照这种标准分类的。这类广告通常是由产品的生产厂家、销售商或服务提供者发起，并面向产品或服务的最终消费者或购买者。

最后,我们还可以按照广告目的的不同把广告分为商业性广告和公益性广告两大类。由于本书主要讨论商务翻译,因此我们将集中讨论商务广告的特点。

19.2 商务广告的篇章结构

一则完整的书面商业广告一般由两大部分组成,即语言(verbal)部分和非语言(non-verbal)部分。其中语言部分又叫做广告文案,它一般包括三个组成部分,即标题(headline,包括副标题 sub-headline)、正文(body text)以及口号(slogan);非语言部分包括广告的商标(trade mark)、插图(illustration)和照片、版面编排及字体的选择等,这部分着重于广告的“附加值”,是取得巨大广告效应的添加剂。这两部分经过广告设计人员的巧妙排列与组合,使之揉和在一起,创造出诱人的效果、优美的意境与愉悦的享受,以期激发消费者的消费欲望。当我们看广告时,主要从以上两方面进行欣赏,而进行广告翻译时,则主要涉及广告的语言要素(李丽梅,1997)。下面我们通过广告样本来说明广告语言的篇章结构:

CUTTY SARK SCOTS WHISKY

Some people wear trendy clothes to attract attention. Others drive flashy cars. A glass of Cutty Sark won't turn any heads. But if you insist on creating a stir, you can always ask the bartender for one of them.

Scots Whisky Uncommonly smooth

这是一则完整的广告文案,其中CUTTY SARK SCOTS WHISKY是标题,其下面论述部分是该广告文案的正文,最后的Scots Whisky Uncommonly smooth(苏格兰威士忌 口感滋润非同凡响)是本广告文案的口号。该广告的译文如下(引自李丽梅,1997,但有所修改):

卡地沙克 苏格兰威士忌

有些人穿时髦服装以引人注目;有些人驾驶亮闪闪的车招摇过市,但一杯卡地沙克酒绝不会叫你忘乎所以。你也想潇洒风流吗?自己到酒吧来尝尝吧。

苏格兰威士忌 口感滋润 非同凡响

这里需要指出的是,虽然大多数商业广告文案都包括这部分,但有些很熟悉的商品或企业的广告经常只以“标题”、“口号”加上商标或插图的形式出现,甚至只有包含商品名称的“口号”。例如:



- Wonder where the yellow went. 奇怪，黄斑牙到哪里去了。
 Something within you is Dior. 你身上的香味正是迪奥。
 Nike, just do it. 耐克，想做就做。
 Kodak is Olympic Color. 柯达胶卷，天国的色彩。
 A Powerful Weapon. Sonicare. 一种有效的武器 — 音速护齿牙刷。
 Things go better with Coca-Cola. 可口可乐，万事如意。

此外，我们需要关注广告正文的篇章组织结构。广告正文是一篇广告文案的中心，它紧承标题，是对广告标题的解释以及对所广告事物内容的详述。广告正文一般由开头、主体、结尾三部分组成。开头对商品作简单的介绍，在标题和主体之间，起承上启下的作用。主体是广告正文的重要部分，是对开头所提出的中心语做出论证，详细说明商品的状况、品质及特点。结尾指为了便利消费者付诸购买行动而给予的说明部分，比如售卖的时间、地点、价格、服务保证及电话、电报、银行账号、厂址、联系人，等等(参见杨芳，2001)。

19.3 商业广告文体特点

19.3.1 商业广告英语的用词特点

商业广告英语简洁、生动、形象、富于感情色彩和感染力。因此，商业广告英语词汇的选用与普通英语词汇有着较大的区别。

(1) 简明、通俗、易记

为吸引人们的视听并给他们留下深刻印象，广告文字必须具备简单通俗、易懂易记的特性。具体说来，就是注重运用使用频率较高的词语，多用大众化的口语词汇、简单动词、常用形容词和俚熟语，并使之带上时代感和引申义。尽可能少用晦涩艰深、有歧义的词语，删去可有可无的词语：

使用口语词汇，如：

- Is your microwave cooking fast?
 — You bet!

析：You bet 在日常口语里是 sure 或 of course 的意思。

- My goodness! My Guinness!

析: My goodness 是口语里表示惊叹的说法。Guinness 与 goodness 尾韵和头韵相同, 故而有 My Guinness 一说, 这样的广告容易上口, 便于记忆, 很容易流传开, 同时又维妙维肖地勾勒出饮用 Guinness 啤酒时赞不绝口的景象。

➡ Mosquito Bye Bye Bye. 蚊虫杀杀杀。

析: Bye 是个非常口语化的词语, 大家天天都在用。而在这里对 Mosquito (蚊子) 连续道三次再见, 既拟人形象又俏皮诙谐, 让人听过难忘, 可以达到非常好的广告效果。

简单动词, 特别是单音节动词是广告中最常见的动词, 这是因为它们简练、通俗、朗朗上口, 而在实际生活中, 单音节动词的语义既灵活又准确。例如下面广告口号中的黑体词:

➡ Start Ahead. 成功之路, 从头开始。(飘柔洗发液)

We **bring** high technology home. — NEC

我们把高科技带回家。(日本 NEC 电气)

Everything is extraordinary, Everything **tempts**. — Cartier

件件超凡脱俗, 样样新颖诱人。(卡地亚饰品)

下面这些单音节动词是广告语言中最常用的, 其目的正是使广告简练、通俗、易记; make, come, get, go, know, have, keep, look, see, need, buy, love, use, take, feel, like, start, taste, save, choose (石莉美, 1997)。

形容词富于感情色彩和渲染力, 其主要功能在于描绘和修饰名词, 因此商业广告中大量使用含有褒义色彩的评价性形容词, 为广告语增添了极大魅力。例如:

➡ There's never been a better Time. 从未有过的好时代。(《时代周刊》)

Minolta, finest to put you finest. 第一流的美能达, 第一流的你。

G. N. Leech (1965) 曾对广告选词做过调查, 按使用频率的大小排列, 名列前 20 名的形容词有:

- | | | |
|--------------|----------------------------|------------------|
| 1. new 新的 | 2. good / better / best 好的 | 3. free 免费的 |
| 4. fresh 新鲜的 | 5. delicious 美味的 | 6. full 满满的 |
| 7. sure 肯定的 | 8. clean 干净的 | 9. wonderful 棒极了 |



- | | | |
|-----------------|----------------|---------------|
| 10. special 特殊的 | 11. crisp 松脆的 | 12. fine 可爱的 |
| 13. big 大的 | 14. great 宏伟的 | 15. real 真实的 |
| 16. easy 容易的 | 17. bright 明亮的 | 18. extra 额外的 |
| 19. safe 安全的 | 20. rich 丰富的 | |

这些简单但常用的形容词富于感情色彩和表达力，并且词义模糊，经常被用到各种广告之中。

使用俚语、套用广为受众所知的熟语、谚语等。广告英语中使用俚俗用语虽不广泛，但是，在商业广告中也确有使用，对于一些大众化的商品，采用口语化的词汇更容易让人接受。例如：

➡ Big time bargain on sizable cotton shirts.

析：这里，big time 为美国俚语，意为“最高级的，一流的”。

(2) 新奇与创意

商务广告文字要有创新性。首先要使文字富有个性和新意，因为独具个性的广告词是使消费者“倾心”的秘诀。广告语言新奇感的创造，一般从微观入手，注重词语的选择和锤炼，还要善于创新，创造新词新字新表达法，并予以巧妙地运用。

生造新词，引入瞩目，如：

➡ Give a Timex to all, and to all a good time.

拥有一块天美时表，拥有一段美好时光。

析：这是“天美时”表的广告标题。Timex 由 Time+Excellent 构成，由此充分强调了此表的计时准确等特点。

➡ The Orange mostest Drink in the world.

析：这则饮料广告中的 Orange mostest，实为 Orange+most+est，most 与 -est 都表示形容词最高级，在这里与 Orange 连用，借以表现这种橙汁软饮料的“高质量、高纯度”，给人以丰富的想象。

➡ Ezyrub.

析：“易擦”鞋油。Ezy与easy同音，与rub组成复合生造词，言简意明，既道出了产品的名称，又表述了产品的质量，并且引入瞩目、促人思索。

故意错拼，杜撰怪词，如：

➡ We know eggsactly How to Tell Eggs.

析：Eggsactly即exactly之谐音拼法变体，与后面的Eggs相呼应。用这种谐音错拼方式构成了一个引人注目的新词、怪词。

➡ Drink a Pinta Milka Day.

析：这是一则牛奶广告，实际上这三个字应为Drink, pint, Milk符合标准语法的句子应为Drink a pint of Milk a Day，但of这个词常被弱读成/ə/，而在此句中of后面的词Milk又以辅音开头，因此，这里的of便弱读成，这正巧与a的发音相同，把a这个不定冠词当作Drink, Pint, Milk后缀，不仅可引起人们的注意和兴趣，而且使这句话具有一定音律美。

大量使用复合词：复合词的构词成分可由各种词类充当且其组合不受词序排列的限制，灵活、机动、善变，因此复合词具有强效的表达力和旺盛的生命力，非常适合广告英语追求新奇表达的需要。例如：color freshness (颜色鲜艳)，fragrant-aroma (香气馥郁)，top-quality equipment (高质量的设备)，piping-hot coffee (滚热的咖啡)，the 25-cent-coin-telephone call (投25美分的投币电话)，the-up-to-the-minute fashion (最新款式的服装)等(杨成静，1997)。

(3) 强烈的针对性

商务广告理想的效果是让该知道的人尽可能多地了解该产品或服务。抓住产品的最主要特点，根据特定的消费者和消费者的特殊心理，有的放矢，打动受众。

➡ Tide's in. Dirt's Out. 太渍放进去，污垢洗出来。(太渍洗衣粉)

析：该广告抓住了洗衣粉的最大特点和消费者的心理，然后用最形象、生动的对称性语言表达出来，针对性极强。



➡ Not all cars are created equal.

析：这是一家日本汽车公司在北美市场所作的促销广告。美国人当然了解原话出自Thomas Jefferson所写的《独立宣言》(... that all men are created equal.)，林肯总统也在他的葛底斯堡演说中再次引用了这句话。日本人的精明之处在于成功地将所引用的原话稍作变动改为 **Not all cars are created equal**，并巧妙地移植到促销广告中去，从而在另一方面突出了其产品的卓越品质，同时也借助这种“原汁原味”的语言来营造一种亲切感，打动美国人的购买欲望，成功地起到了“广而告之”效应。因此，广告译文的措辞必须要考虑到广告读者的需要、情绪、兴趣等，创造一种适合感情交流的气氛，以唤起受众的认可与共鸣。这句广告词不妨也套译为“并非所有的车都生来平等。”

19.3.2 商业广告英语的句法特点

(1) 使用单词或短语代替整句

为达到简短精练的表达效果，商务广告英语经常使用包括名词短语、分词短语和介词短语等来表达无尽思想和意蕴，这样能达到促人思索、令人玩味的效果，例如：

- ➡ A world of comfort. — Japan Airlines 充满舒适与温馨的世界。(日本航空公司)
A work of art. — Scotch Whisky 艺术精品。(苏格兰威士忌酒)
Designed with taste Today's slims At a very slim price (Slim牌香烟)
Without all taste, without all the fat and cholesterol. (食品广告)

(2) 大量使用简短的简单句、不完整句和省略句

广告语篇在篇幅和时间上受到严格限制，因此必须采用尽可能少的文字最有效地传达信息、抓住受众的注意力。在语言结构上，最常使用短小精练的简单句、不完整句、无动词句或省略句，如省略或缺少主语、连词、冠词、系动词，甚至省去句子中的主要动词。例如：

- ➡ No caffeine. Virtually no calories. Just a unique, sparkling citrus taste. — Fresca
不含咖啡因，不含卡路里。独特的柠檬味碳酸饮料。(Fresca 饮料广告)
Going East, Staying Westin.

析：这是一则设计极为巧妙的宾馆广告，两个单句，无主谓结构，选词对称，紧凑明快。Westin 是宾馆名称，又使人联想到与 East 对应的 West。

- ➔ We're not in the computer business. We're in me results business. — IBM
唯我电脑，成效更高。(IBM 电脑)
Coke adds life. (可口可乐广告)

请看下面一则广告,括号内的词语是省略掉的句子成分。

- ➔ (At this) Docklands Art Workshop, voluntary workers (are) urgently required to work along side (the) Community workers (to help) develop arts activities in (an) experimental family centre (in) Southeast London. Initiative, enthusiasm (and) staying power (are) essential. (石莉美, 1997)

(3) 大量使用祈使句

在广告语言中祈使句占有非常重要的地位。广告的目的是劝说和敦促读者或听众采取行动,而这恰恰是祈使句的功能,因而广告英语中,大量采用祈使句。下面这则关于Pepsi 饮料的广告一共只有两句,并且这两句都是祈使句。

- ➔ Catch that Pepsi spirit. Drink it in.
喝百事饮料,感受百事精神!(百事可乐饮料)
Come to where the flavor is. Come to Marlboro Country. — Marlboro
光临风韵之境!万宝路世界。(宝路香烟)

(4) 使用各式疑问句

特殊疑问句、设问句、反问句以及一般疑问句在广告英语中很受青睐。广告中运用疑问句的目的是要读者积极做出反应,引起消费者的共鸣,留下一个深刻的印象,从而诱导鼓励他们采取消费行动。如:

- ➔ Are you going gray too early?
— Who can tell that builds the best family wagon?
— Put them to test. (美国克莱斯乐汽车公司)

19.3.3 商业广告英语的修辞特点

广告语言除具有信息功能外,还具有文学艺术语言的特点,因此各广告主或其代理人都会充分利用各种修辞手段来使自己的广告语言生动活泼,在传达产品广告信息的同时力求其艺术感染力,以便在众多广告中独树一帜,引人注目。以下是商业广告中常用的几种修辞手法。



(1) 拟人

拟人是广告英语中常用的一种修辞手法，它把所宣传的事物人格化，赋予商品以人类情感和生命，给消费者一种亲切感和人情味。例如：

➡ Flowers by Interflora speak from the heart.

析：这里使用的拟人手法不仅把鲜花人格化，使它能象人一样倾诉衷情，而且也衬托出鲜花的勃勃生机。

➡ Strong tractor strong farmer.

析：把拖拉机比拟为钢铁巨人，以农民的好帮手的形象打动人。

➡ We are proud of the birthplaces of our children, the grapes of Alameda. On our classic variety wines, you will find the birthplaces of our children.

析：将葡萄酒比拟为自己小孩，给人以美好感觉，令人向往、陶醉。

(2) 双关

使用双关语或引用人们所熟知的成语典故可以增加广告的趣味性，引起联想，帮助记忆。许多广告会充分利用产品名称本身的含义和名称作用而形成双关。例如：

➡ Ask for More.

析：这里 More 既是 Ask for 的宾语，同时又指称 More 香烟。而这句话是由狄更斯小说《雾都孤儿》中奥立佛乞讨食物时的名句演化而来的。More 香烟充分利用其商标名称的特点做文章，几乎每推出一个广告都具有双关修辞的特点。

➡ I'm More satisfied!

析：More 在这个广告词里也是双关，它既作香烟商标，又是修饰 satisfied 的副词。撰稿人巧妙利用商品名称达到了一语双关的效果。

➡ Give your hair a touch of spring. (给你的头发一缕春色。)

析: spring 在这句里既指头发的弹性, 又指颜色。

➡ Lose ounces, save pounds.

析: 这则广告平行结构和用词很容易使人联想到几个关于 penny 与 pound 的成语, 如: Penny wise, pound foolish. 它的意思也可写成 Save pennies, lose pounds, 在形式上也就与上述广告吻合。广告所要说明的意思是 Golden lay eggs 价廉质优, 既省钱 (save money), 又不会使人发胖, 也就是说, 还能帮人减肥 (lose ounces)。(张琼, 2002)

(3) 仿拟

仿拟指故意模仿某一著名的诗歌、文章、段落或某一名言、警句、谚语、格调等, 改动其中部分词语以表达一种新的思想内容, 从而获得打动人心的效果。例如:

➡ To smoke or not, that's a question.

析: 套用莎士比亚名句 To be or not to be, that's a question, 吸引人们的注意力。仿拟的作用在此表现得淋漓尽致。

➡ A Mars a day keeps you work, rest and play.

析: 这句广告词在句式和尾韵上模仿了几乎人人皆知的成语 An apple a day keeps the doctor away, 而 work 和 play 两词的并列又马上使人想起另一个尽人皆知的成语 All work no play makes Jack a dull boy。这个 Mars 巧克力的广告不仅在语言形式上借助成语, 同时还援引了这两个成语的内容, 仿佛每天吃一块就会使人聪明 (not become a dull boy)、健康 (keep the doctor away)。

(4) 重复

比喻包括隐喻、明喻和换喻等, 是广告英语中常见的修辞手法。其运用可以加强广告词的表达力, 使广告产品更加形象生动, 因此可以拉近产品和消费者之间的距离。例如:



➔ Fly smooth as silk.

析：这里使用明喻手法，把飞行比喻丝绸一般柔和平滑，给人以安全平稳和舒适之感，使读者对该公司的优质服务留下较深印象。

➔ Sophisticated, sweet-to-drink landy.

析：这则酒类广告用隐喻的修辞手法，勾划出酒的迷惑力，从而使读者产生好感，激发起他们购买欲望。

➔ EBEL the architects of time.

析：这则广告运用隐喻手法，暗指瑞士手表EBEL是时间的缔造者，充分体现该手表的完美性。

➔ Wash the big city out of hair.

析：the big city 表示 the dirt of hair，采用换喻手法，使人们在惊奇的同时加深了对这种洗发液的记忆。（张琼，2002）

(5) 重复

重复包括词汇重复和语法结构的重复，可以起加强语气、渲染气氛的作用，而这恰恰是广告语言所追求的效果。例如下一则酒类广告：

➔ Free hotel! Free meals! Free transfers! For free "stay-on the-way" in Amsterdam, you can rely in KIM.

析：连用4个free，十分醒目，给人强烈刺激，增强广告诱导人们旅游的效果。

➔ Whatever you're eating, drink Maeus Rose.
Always light, always fresh, always chilled, always right.

析：这则广告连用了四个always，可谓一气呵成，扣人心弦。

语法结构重复不仅可以起强调语意的作用,而且给人一种轻松明快、自信有力的感觉。如 Martin Luther King 的演讲“*I Have a Dream*”就是最好的例子,其中 *I Have a Dream* 重复了很多遍。在广告英语中,这种句式上的重复也同样多。例如:

➡ Born in Germany. Bred in Japan. Honored in France.
One tree can make 3 000 000 matches. One match can burn 3 000 000 trees.

(6) 押韵

使用押韵这一修辞手法能使广告词富有节奏感,听起来赏心悦耳,给广告受众一种美的享受,从而达到记忆该广告及产品的效果。广告英语可以有头韵、中韵、尾韵等种押韵方式,比汉语押韵方式丰富。例如:

➡ Hi-fi, Hi-fun, Hi-fashion, only for Sony.

析: Hi-fi 即 high fine (quality), hi-fun 即 high fun, hi-fashion 即 high fashion。三个复合生造词,无论是读音和词形,都给人以耐人寻味的启示。

➡ Pepsi-Cola hits the spot,
Twelve full ounces, that's a lot,
Twich as much for a nickel, too
Pepsi-cola is the drink for you

析: 这里 spot 与 lot 押尾韵, too 与 you 押耳韵(即两者听起来发音相似),使广告读起来抑扬顿挫,句整和谐,韵律齐整,产生一种美感。

19.4 商务广告翻译的要点

从广告翻译的实践中,人们已经探索出了基本的翻译策略,即直译、意译、创译、扩译、缩译、不译以及编译七种。其实,这七种翻译策略也是对“忠实”这一具有普遍指导意义的翻译标准的一种否定:既然广告翻译的策略可以灵活多变,不但可以直译、意译,甚至还以可创译、扩译、缩译、“不译”或编译,那么我们就应该用同一标准去衡量广告译文的成败。但没有适当的翻译标准,就无法对一篇广告译文做出中肯的评价。所以,本章的任务之一是要探索适当的广告翻译的标准。在我们暂时尚未



确立广告翻译的专用标准之前，我们仍然不妨不时使用传统翻译标准中“忠实”一词的概念，把它作为我们进一步探讨更合理的广告翻译标准的一个参照系。

广告翻译除了有各种策略和相应的标准之外，还应该有一些不应轻易改变的原则。众所周知，标准是一种比较具体的东西，就像一杆秤、一把尺，可以用来称重、丈量；用在科技翻译上，我们可以说这是一篇“忠实”于原文的翻译，因为理解正确、表达恰当，传达了原文所要传达的所有重要信息，虽然其中可能有少数句子不够“通顺”或者没有很好地再现原作的“风格”，但仍不失为一篇合格的译作（当然，“通顺”或“再现风格”也可以是另一类文体翻译的重要标准）。相比之下，原则就比较笼统，它通常是一种宏观的东西，不能太具体，太细致，否则会无策略、无标准或方法无异。原则在数量上不宜过众。正像太多的标准等于无标准一样，太多的原则等于无原则。那么，广告翻译的原则应该是什么？它与我们已经探明了的广告翻译策略和下面即将予以界定的广告翻译标准又是一种什么样的关系？

19.4.1 商务广告翻译的两大原则

从商务广告翻译的实践中探索并界定出的七种基本的翻译策略虽有其各自的特点，但也有一定的共性。倘若根据其共性稍加归纳，便可形成广告翻译的两大类别。传统上，我们都会以“忠实”的标准去衡量一切类型的翻译。倘若我们仍然使用这一标准去衡量用七类策略处理的广告文案，便可发现：以上述第三类策略，即再创型翻译/创译(Creative Translation)策略所策动的翻译将是最不忠实于原文的。但从广告学上讲，这类策略出产的文本往往又最具创意。故此，我们可将其看作另类翻译或单独列为一个类别，称之为创译原则。在另外的六类策略中，除了“不译”策略以外，用其余五种策略制造的译文，不管优劣，总有翻译的影子，好歹都可以用“忠实”的标准去衡量一番，因此可归为另一大类；而“不译”这个策略虽然实质上已经脱离翻译的范畴，严格说来已不属于翻译的策略，但由于“不译”通常只是将广告中个别词组或口号不予翻译或暂时不予翻译，并非整则或统篇广告一律不译，故它仍属广告翻译诸种策略的一种。虽然这六种策略出产的译文对原文的忠实程度各异，但是仍有两点是相同的：其一，它们制造的仍然是翻译文本；其二，它们的目的相同，即都是为了促销产商品（包括任何有形、无形的产品以及服务）。而翻译是一种行动，任何行动都是有目的的。就翻译行动与目的的关系而言，翻译目的论者是这样认为的：译者要视乎目的而决定采取哪一种翻译行动，即“翻译”、“意译”、还是“编译”，而不应盲目地“忠实”于原文。换言之，目的论并不排除“忠实”也是合理的目的这种可能性，只是反对把“忠实”的直译视为唯一正确的方法。（陈德鸿，张南峰，2000：67）

翻译目的论作为一个范畴或类型似乎概念上过于狭隘，而目的论与翻译上的功能主义同属一个派别。功能主义认为翻译策略应由译文预期的功能决定。广告译文的预期功能当然也是促销商品。所以，我们将创译/再创型以外的六种广告翻译策略归为同



一类别，称之为广告翻译的“功能主义原则”。这两大原则，与我们以前提出的广告翻译的创译原则和功能主义次原则是一脉相承的。

至此，我们便有了广告翻译的两大原则，即创译原则和功能主义原则。既然功能主义与目的论的策略相同，这就是说，广告翻译可以直译、可以意译、可以扩译、可以缩译、可以部分“不译”，也可以编译。总之，为了实现广告主的功利目的，广告翻译人员可以不择手段，采用这六种翻译策略（或许有更多）的任何一种。在具体操作时，译者可以根据需要，灵活变通，或扬长避短，或取长补短，利用其母语和本民族文化因素中的优势，译出具有特色的译文。译文可以与原文词义对等，语义对等，语用对等，风格对等，也可以不完全对等；可以牺牲个别词义，牺牲部分语义，也可以牺牲风格；可以扩充，可以引申，可以压缩，可以省略，甚至在必要情况下还可以在译文广告文案中保留部分外文原文——但无论如何，译者的所作所为仍像戴着镣铐在跳舞，这个舞圈仍然是翻译，而不是崭新的创造或创作，他制造的文本仍然是一个可以用普通翻译标准中的“忠实”这面镜子去照一照的译本，虽然这个译本可能与原文似曾相识，可能貌离神合，也可能相像得惟妙惟肖。有这些差异和雷同都是可以接受的。而这面镜子唯一能告诉我们的则是：所完成的究竟是一个译本还是重新创造的新文本，因为“忠实”不是衡量文本成败的标准。至于适当的标准我们在下一小节展开探讨。

19.4.2 商务广告翻译的标准

任何商务广告的最终目的都是为了销售商品，商务广告翻译的目的也不例外。因此，要实现这一目的，广告翻译人员应根据需要，灵活变通，利用其母语和本民族文化因素中的优势，译出具有特色的译文。一般来说，商务广告翻译应遵从促销力、创意、美感、文化适宜性这样一个四要素标准。

(1) 促销力

任何好的广告译本或文本，都必须能够有力地促进产品的销售，或者被市场销售专家认为能达到或最有可能达到广告主的目的。

(2) 创意

为了产生强大的促销力，广告文案或点子必须富有创意，因为只有有创意的文本才能出奇制胜，吸引受众的注意，打动受众的消费心理，促动受众的消费行为，产生持久的效力。对于创译型文本来说，由于对原广告文案的“忠实”要求已降至最低，对新译本/文本在句型、长度、词义、句意等各方面已经没有特别的要求，一般除了文本需要基本对应之外，译者几乎可以完全摆脱翻译的枷锁而展开自由创作，所以创意要求对这一类文本尤其重要。

(3) 美感

也许有人认为，很多非常俗气的广告也同样能产生不俗的促销力。这一点的确不



假。但是，任何俗气、无美感的广告、生命力都非常有限，时间稍长就会引起受众的反感。这个抽象的美感标准落到具体处并不一定要求文案/译文必须优雅、华丽，但它必须意境深远而又通俗、易懂、易读、易记，有助于企业树立、维持或强化持久的品牌形象。

(4) 文化适宜性

文化适宜性虽然是对以上三个要素的一个补充，但却是一个不可或缺的基本标准。各个民族、各个国家都有各自的文化禁区。在一种文化中非常有创意、有美感价值的内容，到另一种文化中可能会因为文化价值取向不同，而失去原有的美感价值，甚至适得其反，造成不必要的损失。

促销力、美感、创意、文化适宜性这四个要素是一个有机的整体，缺一不可便不成其为一个站得住脚的标准构架。一则广告或一句广告词，没有非凡的创意、没有摄人的美感、不可能历久不衰、代代相传；而没有文化上的适宜性，则无法在市场上迈出第一步。虽然，对于大部分广告译者而言，其译作要达到所有这四项标准，谈何容易。但作为广告翻译的最高标准、作为从业人员的努力方向，必须以这四项整体标准作要求。

19.4.3 商业广告翻译的策略

商务广告的翻译不同于其他商务文书的翻译。翻译出来的广告只要能或最有可能达到广告主的目的，能使广告发挥最佳的商业功能，达到预期的商业效果，则不管它被译成何种文体，译文是否忠实于原文，是否与原文词义对等、语义对等、风格对等，或对等到何种程度，都无关紧要。一句话：能实现广告主目的的译文就是好译文。我们根据翻译理论的一些基本概念，将商务广告翻译策略归纳为七种。

(1) 直译 (Literal Translation)

直译又称语义翻译 (Semantic Translation) / 异化翻译 (Foreignisation Translation)。虽然根据彼得·纽马克的定义，直译与语义忠实翻译是两个不同的策略概念，但在没有语篇或上下文的情况下，其实际区分非常有限。直译指的是“把原来语言的语法结构转换为译文语言中最近似的对应结构，但词汇则依然一一对译，不考虑上下文 (陈德鸿，张南峰，2000：60-61)。而语义翻译则“较多地考虑原文的美感值 (给予原文音韵的美妙自然)，对意义作适当的妥协…还可能把较次要的文化词语以文化上中性或功能上对等的词语译出” (陈德鸿，张南峰，2000：60-61)。

异化翻译是相对于下文归化翻译策略的一个相反概念。这类翻译较多地保留了外文的句式结构和表达方式，较少考虑目标受众的阅读习惯和理解方式，它在习语或谚语的翻译表达上尤其明显。以下两条翻译可以非常清楚地显示用这两种不同的翻译策略所产生的文本上的差异：



To kill two birds with one stone. 一石两鸟；一箭双雕

巧妇难为无米之炊 Even a clever housewife cannot make bread without flour.

Even a clever housewife cannot cook a meal without rice.

对谙熟汉语的读者而言，保存了原文喻体的直译文本“一石两鸟”是典型的异化翻译；而用汉语读者所熟悉的成语“一箭双雕”去表达“用一块石头击中两只鸟”的表层意思和“一举两得”的深层意思，则是归化翻译。反之，对于以面包为主食的西方英语读者，直来直去的“Even a clever housewife can not cook a meal without rice.”则是典型的异化翻译；将“rice”换成flour”以适合西方人胃口的第一句译文则是归化翻译。总之，倘若目标读者对用异化翻译策略完成的句子有较大的理解上的困难，译者可能需要考虑用归化策略作业。显而易见，直译、语义翻译或异化翻译，从出品的译文效果上看，区别非常有限。为了方便，我们不必在这三种概念上只有细微差别的名称上纠缠不休，暂且不妨把它们归为一类，统称为直译。它主要用来处理一些原文意义较明确、语句结构较简单完整、按字面意思直接翻译能同时表达句子的表层意思和深层意思的广告口号或标题。

A组：



Challenge the Limits. 挑战极限（三星）

Winning the hearts of the world. 赢取天下心（法国航空公司）

Hand in Hand, Future in Your Hand. 伴你同行·齐握未来（太平人寿）

The Relentless Pursuit of Perfection. 专注完美，近乎苛求（Lexus—automobile）

为你未来，做好现在 Striving today for all your tomorrows.（中银集团）

培育新一代，携手创未来 Nurture the Young. Create the Future.（香港小童群益会）

B组：



What can be imagined, can be realized. 只要有梦想，万事可成真（香港电讯）

We're Siemens. We can do that. 我们是西门子，我们能办到（西门子）

Life is a journey. Travel it well. 人生如旅程，应尽情游历（联合航空）

来是他乡客 去时故人心

When you come, you are a guest of ours, when you leave, we are the friends of yours.（中心大酒店）

虽然传统翻译原则中的“忠实”是一个非常抽象、模糊的概念，但在对比两个对应文本时，真正通晓双语或长期从事翻译的人士在脑子里立刻会对译本是否忠实于原



文这一状况做出判断，“忠实”的原则会马上变得非常具体。以直译或语义翻译或异化翻译策略完成的译文，通常直来直去，虽然读起来可能不像用母语原创的文本那样流畅，但其所传达的信息（包括表层和深层意思）是非常明确的。以上的每一条译文，无论A组还是B组，谁都不敢说是不忠实的：不但以句为翻译单位的语义忠实，而且以词为翻译单位也是基本忠实的。很显然，以上所有广告词的英文原文都非常明白易懂，表层意思和深层意思基本一致，翻译时不会有任何理解困难，只要译者能冥思苦想，精雕细琢，即使没有任何灵感，也能译出如上的忠实译文；而以上B组的译文更给人这么一种判断：句子越长、词数越多，译文所能达到语义上的忠实程度也会越高。但是，忠实程度越高的译文，其广告味也就相对较弱（B组最后一句的中译英广告更是如此），句子的精辟或隽永程度也就越低，并且往往都会流于平淡。

(2) 意译

意译 (Free Translation) 又叫“灵活对等”、“动态对等”、“功能对等” (Flexible, Dynamic, or Functional Equivalence) 翻译、或传意翻译 (Communicative Translation)、归化翻译 (Domestication Translation)。严格说来，虽然这几种类型的翻译在概念上也有一定差异，但实质上也是大同小异：“意译”是一个相对于“直译”而言的概念，通常指取原文内容而舍弃其形式，是一种经过消化后的“语内翻译”，容许译者有一定的创造性，但原文的基本信息应该保存 (张美方，黄国文，2002：363)。其特点是翻译手法较为自由、灵活，翻译过程中通常考虑到了译文目标读者因文化而产生的阅读和理解上的差异，从读者角度看译文比较地道，可读性较强，但对原文的忠实程度比起第一类一般会略逊一筹。试看以下选例：

- ➡ For next generation. 新一代的选择。(百事可乐)
The COLOR OF SUCCESS! 让你的业务充满色彩。(Minolta 复印机)
Whatever makes you happy. 为您设想周全 让您称心如意 (Credit Suisse)
UPS. On time, every time. UPS —— 准时的典范 (UPS 快递)
Every time a good time. 分分秒秒欢聚欢笑 (麦当劳)
We care to provide service above and beyond the call of duty. 殷勤有加 风雨不改 (UPS 快递)
Begin your own tradition. 代代相传由你开始 (百达翡丽表)

虽然以上没有一条翻译可以让其中的关键词在词义上与原文一一对应，而句子的结构形式更是荡然无存，但只要仔细琢磨，原广告词的精髓或深层意思仍然在译文中得以保留。就“*We care to provide service above and beyond the call of duty.*”这一条而论，“我们愿意提供高于或超出责任感的服务”是语义上、词义上甚至句式上均属忠实、对等的翻译；然而，对于一家快递公司而言，“殷勤有加 风雨不改”难道不正是所谓

“高于或超出责任感的服务”的写照吗？又如“On time, every time.”语义上是“每次准时。”但“每次准时”不就成了“准时的典范”？总之，所有以上译文均经过高度提炼，虽然原文的某些修辞技巧，如押韵(Every time a good time.)等，未能在译文中以相同的形式再现，但译文都以其它形式(如对仗)作了适当的补偿处理，从而使译文的可读性等同甚至超越原文。

(3) 再创型翻译/创译

再创，顾名思义，是指已经基本脱离翻译范畴，是重新创造。这里之所以称之为再创型翻译或创译，是因为这些广告都有众所周知的英中对照的两个文本。其中文版本，虽然与原英文文本在表层意思上很少有相似之处，但历来被认为是其英文文本的翻版，故此，我们仍称这类中文文本为翻译，即带有一定创造性的翻译，而不是纯粹的创作。例如：

- ➡ Connecting People 科技以人为本(诺基亚)
The Way Ahead 九铁动力 拓新领域(九广铁路)
Music makes us. 生有趣·乐无穷(2000/01 乐季 蜚 康乐及文化事务署)
Quality Services for Quality Life 凝聚新动力 文康展新姿(康乐及文化事务署)
Ma Belle is Diamond 只因为您 更有价值(Ma Belle-jewelry)
Good to the last drop! 滴滴香浓，意犹未尽！(雀巢咖啡)
A great way to fly 飞越万里，超越一切。(新加坡航空)
It happens at the Hilton. 希尔顿酒店有求必应(希尔顿酒店)
It's all within your reach. 联络世界 触及未来(AT&T 电讯)

在以上中文译文中，已经很难找到原文的蛛丝马迹了。即使将英文广告作“释义”(paraphrase)处理，也很难像上一类别那样，在译文中找出达到“灵活对等”的足够信息。“Quality Services for Quality Life”与“凝聚新动力 文康展新姿”，意义上根本是风马牛不相及，然而它们却是香港政府部门一个对应的双语广告宣传。就诺基亚著名的中文广告词“科技以人为本”而言，即使让100位翻译家分头重新把它译成英文，出产的译文都不会是“Connecting People”。同样，“The Way Ahead”，无论如何，也不会翻译成“九铁动力 拓新领域”。由此可见，上述中英广告已基本脱离翻译框架，属于重新创造的一类；其中的中文文本从修辞学上讲都已经达到很高的水准，句子精辟程度和可读性都不比原文差。而译文的意境往往都比原文深远。

(4) 增补型翻译

这一类翻译其实包括两种情况：一种是对原文某些关键词的词义进行挖掘、引申或扩充，将原文的深层意思加以发挥，或使其含隐意思凸现。所以，在多数情况下，出



产的译文的意义明显超出原文，是典型的超额翻译。例如：

- ➡ Elegance is an attitude. 优雅态度 真我性格 (浪琴表)
Beyond your imagination. 意想不到的天空 (大韩航空)
Be good to yourself. Fly emirates. 纵爱自己 纵横万里 (阿联酋航空)
Any shape and size to Europe. 不同大小各种形状, 火速直飞欧洲。(联邦快递)
You're at 35 000 feet. Your head is in New York. Your heart is in Paris. Your Rolex can be in both places at once.
身在 35 000 英尺的纽约上空, 巴黎的浪漫仍系心中 … 唯你的劳力士可两地相容。(劳力士表)

上述广告译文的黑体部分都是原文中不存在的信息。如上述最后一句中的“Your heart is in Paris”被译为“巴黎的浪漫仍系心中”。倘若直译成“心系巴黎”，忠实程度会大大提高，译文也会更加简洁。但这样的直译对于东方受众来说，要经过一番拐弯抹角，才能体会得到广告人的“良苦用心”。而在信息爆炸的现代社会，一般受众是不会去仔细琢磨一则广告的深层含义或言外之意的。但讲到巴黎，对于较有文化素养的人来说，自然会联想到充满浓厚艺术氛围的巴黎文化、引领世界潮流的巴黎时装和香水，以及多情的法兰西女郎等等。毫无疑问，在译文中加入“浪漫”，虽然对原文语义上的忠信度会打去一定的折扣，但意境更加深远，内容更加贴切，广告味更加浓郁。

第二种情况主要是出于中文表达习惯上的考虑。汉语里的四字成语，言简意赅，寓意深长，短短四个字通常能表达丰富的涵义。又由于中国文化人在广告写作或翻译上对这类取之不尽的四字成语情有独钟并且常喜欢使用对偶、押韵等修辞技巧，故往往会在完成语义上已经非常完美的译文后会再来点锦上添花，增加一个四字成语，使之成为对偶或押韵的句式。例如：

- ➡ Trust us for life 财务稳健 信守一生 (American International Assurance)
straight talk smart deals 直言实干，称心方案 (东亚兴业有限公司)
Your Future Is Our Future 与您并肩 迈向明天 (香港汇丰银行)
Taking the lead in a Digital World 领先数码，超越永恒 (三星公司)
Prepare to want one 众望所归，翘首以待 (现代汽车)
We race, you win. 以实战经验，令你一路领前 (福特汽车)
Anytime 随时随地，准时无误 (Global Express, Logistics & Mail TNT 快递服务)
Live with focus 生活有“焦点”，才是真正享受! (福特 focus 汽车)
Focus on Life 人生难忘片段，永留印记 (奥林巴斯相机)
Continuing study is the key to reaching new heights.
上进源于不断进修 进修完全握在你手 (香港公开大学)

显而易见，所有黑体部分都是“无中生有”的超额翻译。虽然从语义上讲，省之无过，但增之也无伤大雅；而从可读性上讲，添上后者确实更加朗朗上口。

(5) 浓缩型翻译 (Condensed Translation)

在普通文体翻译中，若将译文与原文进行对比研究，常可发现超额翻译 (over-translation) 和欠额翻译 (under-translation) 这两种普遍认为不尽如人意的情况；但在广告翻译中，如上节所述，超额翻译屡见不鲜，而欠额翻译或浓缩型翻译则比较少见。不过，作为一种翻译策略，偶尔还是有其作用的，尤其在对付那些广告原文写得不够精炼、信息过剩的文本时。以下便是有限的几例：

➡ Overseas. Time set free Overseas. 自由真义 (Vacheron Constantin)
Wherever you are. Whatever you do. The Allianz Group is always on your side.
安联集团，永远站在你身边 (安联集团)

Inspiration is the number one cause of greatness

If information is power, then inspiration must be the power of our potential. The power that moves us from the systematic to the spontaneous. From ideas to results. At Compaq we believe technology is no longer simply a tool for information. It's a tool for inspiration. Redefining access. From set time to any time. From one place to a million places. With the touch of a button, we no longer fire-up just our computers, but our imaginations. We're moving beyond the limitations of Information Technology to a new technology. Welcome to the new IT. Inspiration Technology from Compaq.

灵感——伟大成就之源。

如果信息是力量，灵感便是一股使我们从按部就班到挥洒自如、从平淡无奇到不可思议、从构思意仿到取得成果的潜能。康柏相，科技不再只是简单的信息工具，而是启发灵感的魔力。科技把 [联系] 一词重新定义：不再有时空的界限。科技提供了新的工作方法，新的合作模式。触动按钮，我们启动的不再只是计算机，还有无穷的想像力。现在，我们终于超越了信息科技的限制，迈进全新科技境界。激发灵感的科技——康柏 Inspiration Technology，欢迎进入新的 IT 世界。(康柏电脑)

在第二个例句中，Wherever you are. Whatever you do. 在译文中被完全被扬弃。若将最后一长段英中广告加以对比就不难发现：总的来说，这是一则语义上相当忠实于



原文的翻译。但是，其中“科技提供了新的工作方法，新的合作模式”纯属前述的增额翻译或译者的再创造，原文中根本没有“新的工作方法，新的合作模式”；与此同时，可以看到“不再有时空的界限”却是典型的 From set time to any time. From one place to a million places. 的浓缩结晶；From set time to any time. 被译成“不再有时间的界限”毋庸置疑，这是“灵活对等”翻译；所以对译文也无可指摘；而 From one place to a million places. 则被大胆地浓缩为一个“空”字：在原本的“不再有时间的界限”的句子里用“空”字取代“问”字。这样的举措，无论以“灵活对等”，还是“活译”的策略去看待，似乎都“活”过了头。但原广告的文意并未受到太大的破坏或削弱；况且从第四类的广告翻译策略来看：既然无中生有的扩充是可以接受的，那么适当的删除或压缩又有何不可？

但是，究竟什么内容可以压缩、什么内容可以省略？要回答这个问题，我们不妨看一则中译英的广告：

➡ 一电通减价热浪迫人而来，让你在炎炎夏日以炽热价每分钟 \$1.0 致电中国、美国、英国、澳洲及加拿大。如此热烘烘之优惠，定能令您完全熔化。快快投入一电通之炽热漩涡，以独一无二之姿态横扫各大热点。

译文：IDD hot wave is now coming to town. Call your favourite spots: China, USA, UK, Australia and Canada at just \$0.1 per minute. It's One. Tel Summer IDD fever that you never gonna miss.

这是 2002 年夏天的一电通公司的电讯广告。如果一字一句地忠实地翻译成英文，其英文版本必然不堪卒读。如何处理这类修饰词丰盛、信息过剩的广告呢？缩译几乎是这种情况的唯一恰当的翻译策略。什么该缩、什么该略呢？除了硬信息 (hard information)，如公司名、地名、价格、优惠期限，即省去会造成广告误导、或无法使其传递有效商品信息的内容外，其它都可以省略，不但词组可以省略，甚至句子也可以省略；上例中的划线部分，在英文译文中都无法找到踪影。

(6) 不译

“不译”当然算不上翻译，但在广告翻译中的确有两种“不译”现象。一种是新企业、新品牌、新产品系列的名称或老企业的新产品系列的名称往往不需要翻译，而只需要在译文中照搬原文的外文名称。但是本节所关注的是另一类的“不译”，即广告译文中“不译”的句子，而且这方面的例句真是俯拾皆是：

➡ Volvos have always forced other cars to be safer. This one will force them to be better. (Slogan:) for life Volvo

译文：安全可靠，早已闻名天下。崭新 S80 一登场，再度成为典范！

(口号：) for life (Volvo S80 — automobile)

➡ My way, this is what I create. (Slogan:) for life

译文：路，由我闯出来。

(口号：) for life (Volvo Cross Country)

➡ Because ENERGY is essential and LIFE is precious.

(Slogan) Doing what others dare not

译文：能源虽是必须的，但我们更要尊重大自然的生命

(口号：) Doing what others dare not. (Environmental Protection)

➡ Use the American Express Card to reflect your classic style. (Slogan:) do more

译文：使用美国运通卡，配衬经典型格 (口号：) do more (美国运通)

➡ Currently taking on all projects. Large. Small. IMPOSSIBLE.

(Slogan:) Never stop thinking.

译文：无论任务大小，即使是不可能，我们必都全力以赴。

(口号：) Never stop thinking. (Infineon Technologies)

➡ NEC Multimedia welcomes you home. (Slogan:) just imagine

译文：这里变成你家！ (口号：) just imagine (NEC Multimedia)

➡ Open your eyes to the world (Slogan:) The world's news leader

译文：CNN国际新闻网让您放眼看世界

(口号：) The world's news leader (CNN International)

一般来说，当译员把一则包括标题及口号的广告翻译成中文时，除了属于新产品（或产品系列）名称的可保留原文以外，其余的任何数据理应一并翻译成中文。例如：



➡ How would you know which one handles better?

(Slogan:) The Ultimate Driving Machine

译文：好与不好？自己掌握（口号：）登峰造极（BMW 宝马）

最后一则广告中的口号 The Ultimate Driving Machine 被译成了“登峰造极”。然而，以上那些广告也同样出现在纯中文的报刊上，而且广告中的所有其他内容都已译成中文，但其中的广告口号却以原外文形式保存了下来。如果这属于个别现象，我们可以另当别论。但实事并非如此。当广告口号的原文特别短小精悍（如上文出现的两条超短金句：for life; do more），而译员一时无法译出同样惟妙惟肖的对应句时，让部分英文广告词原封不动地进入译入语文案，从整体的广告视觉效果来看会更加引人注目，也许还能产生出奇制胜的效果。

(7) 编译

编译作为一种普通翻译策略源远流长，中外翻译理论著作中都曾对这一翻译策略作过界定，并探讨过其适用范围。为了对这一策略有较全面的了解，请看下面一则广告的编译实例（穆凤良，许建平，2001: 37）。

What's in a name?

It sounds ordinary on paper. A white shirt with a blue check. In fact, if you asked most men if they had a white shirt with a blue check, they'd say yes.

But the shirt illustrated on the opposite page is an adventurous white and blue shirt. Yet it would fit beautifully into your wardrobe. And no one would accuse you of looking less than a gentleman. Predictably, the different white and blue check shirt has a different name. Viyella House. It's tailored in crisp cool cotton and perfectly cut out for city life. Remember our name next time you are hunting for a shirt to give you more than just a background for your tie.

On women and children's wear as well as on men's shirts, our label says — quietly but persuasively — all there is to say about our good quality and your good taste.

Our label is our promise.

译文 1:

名字算什么？

写在纸上它听起来平平常常。带蓝格的白衬衫。事实上，如果你问大多数男人他们是否有带蓝格的白衬衫，他们都会说有。

但是，下页展示的衬衫是色调大胆的蓝格白衬衫。它会为你的衣柜横添风采，穿上它没有人会责怪你缺少绅士派头。可以预想，这种不同的蓝格白衬衫会有一个不同凡响的名字：维耶拉。它为都市生活选用凉爽的棉布精裁细制。下一次你寻购衬衫时请记住我们的名字，它给你的不仅是作为领带的背景。

对妇女和儿童的服装正如我们对男人衬衫的承诺，我们的品牌悄悄地动人地说，这里展示的是我们的上乘质量和你们的一流品位。

我们的品牌是我们的承诺。

经过编译处理后的同一则广告则风格迥异，面目全非（穆凤良，许建平，2001：37）：

译文2：

名牌推荐

英国人以其衬衫的风度闻名世界。其知名品牌就是维耶拉衬衫，它以精纺棉布为面料，由英国维耶拉品牌精心裁制，质量上乘，畅销世界。维耶拉特此郑重地承诺：蓝格白底，是白马王子的首选，风度翩翩，惹来窈窕淑女的青睐。穿上维耶拉，男人闯天下。穿上维耶拉，生活真潇洒。维耶拉还请您关注我们推出的妇女和儿童服装，百分之百的一流品位，百分之百的质量保证。

这是用两种不同策略处理的中文广告，孰优孰劣倒难有定论，因为两者文体有别、风格完全不同。前者虽然文体活泼，但给人以拖沓、松散的感觉，后者显得更精炼、读起来更朗朗上口，似乎更符合国人欣赏广告的习惯。其可读性显然比字字忠实、句句对等的译文强一些。由此可见，编译也不失为广告翻译的一大策略。就其实用性而言，这类策略最适合因载体改变而需要改变广告体裁的广告，如原文稿是为电台听众而撰写的，如今需要成为印刷广告。其次，倘若原文稿完成时间较早或是为不同文化的受众所创作的，如今再次启用已时过境迁，所以改写改编才是可行的策略。

本章练习

1. 把下列商务合同中的句子译成汉语，注意译文用词的准确性与规范性。

- 1) Every time we race, you win. (Yamaha)
- 2) The choice is yours. The honor is ours. (Ford)



- 3) Good to the last drop. (Maxwell)
- 4) You've got China with American Express. (American Express)
- 5) You don't just rent a car. You rent a company. (Hezi Car Renting Company)
- 6) Like a good neighbor, State Farm is there. (State Farm Insurance)
- 7) **Running Shoes Sale**

\$50 - \$90 Off normal retail

4 Days Only – Thur / Fri / Sat / Sun, Finishes 25 July 2001

4 Margaret St. Lower Hutt. Tel&Fax 5102-9333 Now Open Sundays
10:30 a.m. – 3:00 p.m.

- 8) **SOMETHING WE DON'T HAVE
THE TECHNOLOGY TO MAKE**

Through commitment, innovation and technological leadership, Samsung has become one of the world's fastest-growing resources.

Not only are we at the forefront of electronics, but we've received worldwide recognition for our advances in chemicals and engineering as well. Below are just a few examples of how we're making technology work for everyone.

For more, write C.P.O 1580, Seoul, Korea. Fax: 02-724-0551.

- 9) Honda has always made good cars. People love them. Our new program will help to resolve product-related questions about your Honda. This program is free. Just ask at any Honda dealer for a booklet. (Honda)
- 10) **Where Visual Drama Meets Audio Ambience**

One glance is all it takes. You're at the edge of creative innovation. Where the sense blends in a sea of expressive experience — waves of lucid sound, landscapes of sensuous form, all you're your personal enjoyment. Now listen closely. At first it seems that you're in a jazz club, then a cinema, then a cathedral ... what will be the next?

The ambience keeps shifting as your fingers switch through the six options on the UD-90 remote control.

KENWOOD Vision of Sound

- 11) Your special man deserves the very special gift of GO. A year of exciting



options for his very personal style. Order now — just \$18 for the year-long gift!

(Gentlemen's Quarterly)

12)

**If you suffer illness or injury,
will your finances ever recover?**

What would happen if you or your family needed medical treatment whilst living or working abroad?

Are the local health care facilities accessible and adequate? If not, is private medical treatment affordable?

Membership of a quality medical insurance scheme would ensure financial peace of mind and provide access to the best medical facilities for you and your family.

The International Health Plan from Private Patients Plan (PPP), one of the UK's leading medical insurers, offers a new range of options from which to choose. So you'll be able to select a scheme that's just right for your needs and budget.

For more information, complete and post the coupon to:

PPP International Insurance Division,

PPP House, Tunbridge Wells,

Kent TN11 1 BJ, England.

Or fax to (44) 892 515167.

Or, if you require immediate cover, telephone any time day or night:
(44) 816679988

PPP International Health Plan is specifically designed for expatriates. Non-expatriates may apply subject to and applicable governing laws or exchange control regulations.

TITLE Mr Mrs Miss Ms Dr Other
SURNAME _____
FORENAME _____
ADDRESS _____
COUNTRY _____
TEL. No: _____ FAX No: _____
RENEWAL DATE / CURRENT SCHEME _____



练习参考答案

第三章 练习参考答案

1. 要通过大规模地扩大投资来保证国民经济的高速增长并不难,难就难在要实现经济的有效增长以及提高企业的资本利润率和生产力。最好是改变投资结构,将投资转向国民经济中诸如农业、能源、通信等基础结构工业,而不是盲目地将资本投资到房地产和有价证券中。然而,对基础结构工业的投资不会(至少在短期内)带来较高的经济利益,因此,有必要将投资转向具有较好经济效益的企业中。但是在中国,具有较好经济效益的企业,尤其是国有企业,一直只集中于如烟草、石化、通讯等高度垄断的行业,而这些企业的高速发展在促进整个国家经济的发展方面只起着非常有限的作用。

第四章 练习参考答案

1. 征收关税可能只是为了获得收入。有些发展中国家,财政关税在其政府收入中是很重要的一部分。然而,关税又经常具有保护性质,用来贯彻一项特定的经济政策。这类关税有助于减少国际收支逆差,或保护新生工业在国际竞争中顶住来自老资格公司的强大挑战。财政关税总能提供某种保护,一项保护关税会产生一定的收入。因此,单就经济实效而言,很难区分财政关税和保护关税。
对某一进口商品征收关税时,对价格的直接影响就是把价格提高到加上税额的水平。然而,市场的因素可以缓和这种影响。所以,因关税而引起的最终的商品提价可能低于税额,或与税额相等,或者高于税额。不过,在许多情况下,最终的提价合理地接近税额。对比之下,配额对价格的影响更加难以预测。如果产品根本不是本国制造,其影响就更加无法确定。例如,许多国家没有汽车工业,所以一项进口配额会使汽车价格出现相当大的波动。
2. 办理从外国向加拿大进口货物时,供货人往往要求开立以他为受益人的信用证;有时信用证的金额小得惊人,尤其当进口商不大为出口商所了解时更是如此,不然的话就得采取普通的“票据托收”或者“开账户”的方式来解决。因此许多加拿大进口商对这些支付方式很熟悉。加拿大进口商碰到这种要求时便向自己的银行申请信贷便利。由于银行承诺将取代进口商的承诺,银行将此视为申请信贷,而且会考虑



设立一个“信贷额度”，就和申请一笔贷款一样。如果这种“额度”已经提供或者安排妥当，进口商便办理“商业信贷申请”手续，向银行提供他所需信贷的详细要求。在通常情况下，信用证是“不可撤销的”，就是说，一旦信用证被受益人收到或者通知给他，未经受益人同意该信用证是不能收回或者更改的，而且提示的任何汇票，只要符合信用证的条款，开证银行都必须照样解付。

3. 促进确立自己的管理风格是壳牌公司的政策。这种管理风格就是让雇员直接参与做出与其工作有关的决定。在他们所在部门的工作目标最终确立之前，公司鼓励职员们参与讨论这些目标。通过职员汇报制度，公司还鼓励职员参与制定他们自己明年的工作目标，认同他们自己的培训需求，发展他们自己的雄心壮志，以便公司在制定专业培训计划时把这些也考虑在内。这种做法是该公司雇佣关系哲学的核心，集团公司相信这种做法对公司有益，并且对雇员的合理期望能给予承认。

第五章 练习参考答案

1. 沃尔沃集团公司第一季度利润增长百分之十一

沃尔沃是瑞典的汽车、能源和食品集团公司。本年度第一季度，尽管它的总营业额下降了5%，但利润增加了10.9%。

财经项目的利润增长达到24.5亿瑞典克朗（3亿1500万美元），而去年同期则为22.1亿瑞典克朗。这是由于该集团在贷款方面获得了2亿1500万瑞典克朗的外汇交易增长，而去年同期只增长了3000万瑞典克朗。同时也由于该集团在利息上也获得了1亿900万瑞典克朗的收益，去年同期仅为7700万瑞典克朗。

营业利润基本维持在21亿3000万瑞典克朗，而去年同期为21亿瑞典克朗。沃尔沃期望今年在生产方面至少能增益5%。

这个集团公司的流动资金，由于近两年创记录的利润而猛增，到第一季度末，已由一年前的144亿瑞典克朗增至182亿5000万瑞典克朗。

至少在短期内，沃尔沃的利润已受到保护，避免受到美元下跌的冲击。但是从该集团公司的销售数额上还是可以清楚地看到美元汇率降低的影响。尽管其汽车的销售量有了大幅度的增长，沃尔沃的营业额却下跌了5%，从去年前三个月的218亿瑞典克朗下降到206亿瑞典克朗。

第六章 练习参考答案

1. 企业机构找人补充职位空缺的办法之一是公司实行对外招聘。它可以选择在报纸或



杂志上登广告,简要介绍工作职位情况并征集应聘者的自荐信。由于公司不会录用个人材料不佳的申请者,因此向有希望的应聘者寄发包括诸如年龄、资历、工作经验等简明信息的申请表,并向了解应聘者情况的有关人士征求参考意见是很重要的。这些信息有助于公司管理部门缩小范围并最终确定面试人员名单。

主持面试的工作人员组成“面试小组”。他们在面试之前要仔细审阅工作职位情况介绍、人事要求和应聘者的情况。为了有助于面试小组做出选择,在面试中经常使用面试评定表以根据表上的若干标准对应聘者进行考评。

第七章 练习参考答案

1. 遵守法规可有助于投资者获得政府的保护,这是最有力和最可靠的保证,但正如没有一把钥匙能开启所有的锁一样,法规只能够应付某些特定的风险。这就需要靠个人的经验和专家的建议来弥补不足。个人的经验和专家的建议包括过去的工作实践、职业教育和培训以及与政策制定者及各种设施的所有者和使用者之间的沟通等。多年来,在风险管理中,个人的经验和专家的建议已得到广泛运用并证明是十分有效可行的。1995年在设计上海浦东机场的过程中,一名海岸学家在详细的调查和科学分析之后提出建议:机场应建在海滩上而不是海堤后面。这一建议后来证明是可行的,而且节约了3.6亿元人民币。随着以计算机为基础的各种新工具的出现,新的风险管理方法不断地走出大学和研究实验室,投入到广泛的运用中去。为了在合理支出的基础上获得更高的安全性和更多的效益,人们也应不断提高自身的素质以跟上技术的发展。此外,政府和大众不但应采取一种基于风险的方法,而且也应做好充分准备以便有效地应对各种潜在的严重的风险。

(From *The World of English*, 3/99, p.118-9. "Facing Risks" 陈亮)

第八章 练习参考答案

1. 如果日本各公司断然采取西方国家裁员的做法以增加利润,日本一度令人羡慕的失业率将极可能飚升至两位数。虽然日本的终生雇佣制明显地在走向解体,但是鉴于大幅度裁员刺激经济的动机同要求保留工作岗位的社会压力和政治压力相冲突,许多经济学家仍无法断定日本是否会出现失业率急剧上升的局面。以一个较为仁慈和温和的做法调整经济,可以缓解社会的动荡不安,因为许多人担心早已创记录的失业率如再增长一倍就会导致社会不安定。

评论家们认为,高失业率还会限制利润的增长和抑制经济活力,特别是如果不采取大胆步骤为增长型产业敞开大门的话。一些经济学家认为,用不同的方法计算,按

美国标准，日本的失业率早已接近7%，与1992年美国7.8%的最高失业率相去不远，而当时美国已开始走出两年的经济衰退期。

第九章 练习参考答案

1. 世界的面貌正在发生引人注目的变化，其变化之快几乎就像这座城市的空中轮廓。今天，冷战已经结束，全球核冲突的危险性已大大减小，商品和思想的自由交流正在使地球村的概念变得越来越真切。但是，正如世界各国都会受益于这个新世界的美好前景一样，没有一个国家能够幸免于世界灾害的影响。缔造和平与繁荣，抵御不分国界的诸多威胁——恐怖主义、贩毒、疾病和环境破坏，这些与我们大家都有着利害关系。

为了最有效地迎接这些挑战，中国和美国必须协力行动。有人说，随着冷战的结束，中美关系的战略意义已经减弱了。我认为这些人刚好说反了。随着新世纪的开始，加强美国和中国的联系，其重要性将变得更大。

第十章 练习参考答案

1. 1) 约翰·史密斯教授现在在我校工作，他是一位来自加拿大的计算机专家。
2) 这个很复杂的问题已经解决了。
3) 我哥哥在香港呆了五个月，其间我经常给他写信。
4) 太阳供应地球热能，这使植物生长有了可能。
5) 这个公司还调整产品不平衡现状，从在目录上占据大多数的手工艺品和礼品转向更为实用的产品及食物。

2.

金钱游戏

英国一切游戏之首当属挣钱。这游戏令人神魂颠倒。与足球或其他野蛮运动相比，在金钱游戏中，我们更为频繁地彼此攻击，而且这种游戏毫无目的，就连热衷此道者也无人说得清。去问一个挣钱高手挣钱何用，他从来也没搞明白过。他挣钱并非为了什么；他挣钱只是因为他能挣到钱。你问他，“你拿挣了的钱干什么？”他说，“哦，我去挣更多的钱。”就像打板球，你得了更多的分，而得分本身其实并没有意义，得分比别人多才是游戏。同样，钱本身没有意义，比别人挣得多才是真正的游戏。所以，像伦敦这样一座肮脏的城市——喋喋不休，怨声鼎沸，乌烟瘴气，臭味熏天，一大堆丑陋发馊的砖瓦，每个孔眼都喷着毒气——你以为它是一座劳作之城吗？连一条看得见劳作的街都没有！这是一座巨大的游戏之城，这游戏非常



龌龊，非常冷酷，但终究还是游戏。伦敦是贵族的板球场，只是没有草皮；或者说，是一个没有台布的巨大台球桌，球袋深如无底洞，但终究是台球桌。

(彭萍译 简墨 校改 选自《野橄榄之桂冠》)

3. 国际合资企业是人员密集型的。把人员集合在一起的粘合剂，便是人际关系。合资伙伴之间的和谐关系犹如船舵，能引导合资企业穿过惊涛骇浪。

要想获得和谐的人际关系，最好保持参加组建合资企业人员任职的连续性，至少在合资企业组建期间及其经营初期应是如此，但最好再长一些。合资企业主要是伙伴关系，如果合资各方的代表人员调换过频，那就会常出岔子，有时甚至会使合资企业迫于解散。目前，合资企业中有不少是出了乱子的，其中一个教训便是：在确定与国际合资企业外国伙伴一起共事的公司代表人选时，对有关人员的更换要慎之又慎。这种人员频繁的更换本身往往是无助于发展合资企业内部关系的。

在不少情况下，合资企业之所以不成功，是因为合资人员不能抱团，或者是因为企业未获得利润，或者是两者兼而有之。有鉴于此，在组建国际合资企业时，就必须估计到出现最坏的不测事件。如果做到这一点，那么即使没有出现那些最坏的意外情况，你依然会觉得，公司的利益得到了保护。在此，我还想补充一点看法，即当初失败的合资企业在解散之后，如果就购买不动产或获得适用设备做出正确的决定，那么此类合资企业对合作伙伴来说还是有利可图的，这些资产清理售出时的价值很可能超过组建合资企业时购进的价格。在日本，这一点尤为如此。如果解散合资企业有利可图，你就要确保得到属于你的那一部分利润。

第十一章 练习参考答案

1. 由于我厂进行了生产率检查，促使厂内普遍采取了更迅速有效的操作方法，现在我厂的生产率已经提高了百分之五十以上。经理部拟在办公室职工中开展同样的检查制度以降低成本。为了适应外部环境的激烈竞争，我们的意图是寻求减少不必要的工作环节的方法。经理部鼓励职工提出改进办公室工作常规的建议，并将给予提出最切实可行的建议者一个月额外工资的嘉奖。请予下月底前将建议提交总经理办公室。

第十二章 练习参考答案

1. 观念创新是西门子公司的一个悠久传统。原来的西门子霍尔斯科公司已发展成为今天在世界电气和电子市场上富有高度革新精神的领导者。由西门子有限公司和一大批海内外子公司组成的当代西门子公司继续在前进的道路上建起一座座里程碑。

西门子公司在35个国家拥有生产设施并且构建了一个全球性的销售网络。它拥有30多万雇员,是世界电气、电子工业中最大的公司之一。其1986至1987财政年度销售额为540亿德国马克。远见卓识和坚实可靠的管理与朝气蓬勃的活力和改革创新的热情相结合,这就是西门子公司特点所在。

2. 英国广播公司国际广播电台是世界上最大的广播网,在全球拥有1.4亿听众,可以通过短波、中波、调频和卫星用44种语言进行节目广播。我们有一项雄心勃勃的计划,即明年起使用全新的卫星数码技术进行广播。国际互联网的出现使我们这些广播人措手不及。它可以使位于世界任何一个地方的广播电台以很小的投资便可成为一家国际广播站。虽然它的音质远非完善,但却胜于短波。互联网电台的出现不仅意味着竞争,同时也提供了机会。英国广播公司非常认真地对待互联网广播一事。因为互联网广播可以用较少的投资将音质不劣的信号传送到短波都无法达到的地区。最近,我们开通了一条包括24小时新闻联播在内的BBC在线频道。用户可以收听到汉语、阿拉伯语、西班牙语和俄语的广播节目。

第十三章 练习参考答案

1. “转卖价格维持”是指零售商被迫以制造商定下的价格来出售商品。如果允许零售商以他中意的价格来索价,他会发现把某种品牌的商品削价销售,即使亏本也是值得的,因为他希望能把顾客吸引到他的商店里来。在店里顾客们可能会以较高的价格购买许多其他类型商品。被削价出售商品的制造商担心削价商品的销售服务可能会受到影响。但是,即使销售服务不受到影响,仍然存在危险,顾客会变得犹豫不决,不愿意以“标准”价格来购买该商品,因为他们会感到在受骗。这可能影响制造商的声誉并最终使他失去市场。

2. 销售工程师

一家快速发展的精密轴承制造厂正在寻求一位有进取心、善于处理问题、能果断地做出决策的销售工程师,负责英皮利尔和圣地亚哥两地的业务。

候选人必须能在指定的销售区域内,不依赖任何支持,最大限度地开发客户资源,联系新老客户,包括一些重要的大客户;能分析客户的需求,能向客户全面介绍产品的特点和应用范围,并能向客户提供技术援助。此外,候选人还需和本公司内其他部门保持良好的工作联系,协调好顾客服务、工程设计及管理等部门的工作。

候选人需具有理工学士学位,最好是在轴承或有关工业方面有三年销售或工程设计经验。



符合条件者将被高薪聘用，同时，在福利、奖励和其他费用方面待遇优厚。有意者，请将履历和工资情况寄至：

加州恰兹华斯独立大道 9730 号 (91311)

NMB 有限公司 艾伦 B·罗尼 先生收

应聘者一律机会均等。

第十四章 练习参考答案

1. 人们普遍批评美国文化过于强调对于物质产品的占有而相应地过于忽视人们的精神生活。人们都说，美国人崇拜的只是“万能的金钱”。我们拼命地同左邻右舍进行攀比。美国人对于小汽车的爱恋一直是国内外批评家们嘲讽时永久的话题。据说在生活中美国人是以量为准则。对于他们来说，东西越大就越好，不管是炸弹还是乳房。以往那种优雅、和谐以及节俭的传统美德在大多数美国人身上已经消失得无影无踪了。因此，人们说我们是在吞噬世界上无法被取代的自然资源。美国人只占世界人口的百分之六，但能源消耗却占世界的三分之一以上。现在，我们对于这类抱怨已经习以为常了。的确，在某些方面美国人可能认为“追求幸福”就意味着追求物质享受。

第十五章 练习参考答案

1. 艾菲尔铁塔是巴黎的标志，也是早期巨型铸铁建筑的里程碑。此塔是由法国工程师艾菲尔为 1889 年的巴黎世界博览会设计并制造的。不算后装的广播天线，塔高 300 米 (984 英尺)。底部是由四条嵌在混凝土基座上的拱型巨腿构成的。四条腿内则呈弧线，逐渐交汇，形成锥型塔身。全塔共有三层平台，每个平台都有观光廊；第一层还有一个餐厅。铁塔共用了约 7000 吨铁，还设有楼梯和电梯。塔顶部有气象站、广播站、电视发射天线，还有一套为艾菲尔准备的房间。

第十六章 练习参考答案

1. 1) 在某些情况下，跨国公司拥有一小部分股权，在某些情况下所在国可拥有 100% 的股权，跨国公司只在机器安装完毕后，留下一段时间来履行管理和监督职能。
2) 财务报表是向管理层和有关的外部人士展示企业的获利情况和财务状况的精确的图表。



2.

尊敬的先生/小姐:

我们非常高兴威廉·泰勒总裁和詹姆斯·罗杰斯经理能于四月下旬到北京、上海进行为期一周的访问, 根据要求我们列出下列活动安排供参考:

星期一 4月18日 下午4:00 乘航班X到达北京, 由亚洲贸易公司的总裁到机场迎接
下午4:15 乘车去长城饭店
晚上7:30 总裁X先生举行欢迎晚宴

星期二 4月19日 上午9:30 在亚洲贸易公司讨论
下午2:00 小组讨论
晚上8:00 英国驻北京商务领事举行鸡尾酒招待会

星期三 4月20日 上午9:00 讨论
中午12:00 签订意向书
下午1:30 午餐, 品尝北京烤鸭
下午3:30 参观颐和园
晚上8:00 乘机去上海

请传真确认, 以便我们做相应的安排。

您忠诚的,

第十七章 练习参考答案

- 1) 从中国国际贸易促进会获悉, 你们有意采购电器用品。
- 2) 感谢贵方7月5日来函。非常感谢琼斯公司向贵方推荐我们。
- 3) 我们冒昧来信, 期望能与贵公司建立业务关系。
- 4) 我们专门经营中国工艺美术品出口, 愿与你们进行贸易。
- 5) 若我方报价能满足贵公司需要, 则请早日订购, 因为供货数量有限。
- 6) 相信贵方会对我们的报价满意, 期待收到贵方的订单。
- 7) 相信你们会接受我方报价, 此报价以电复为准。
- 8) 贵方定会发现我们所报价格十分合理, 随着国际行情上涨, 价格可能上升, 建议尽早订购。
- 9) 贵方应按合同规定期限将货物装上“白熊”轮, 否则空舱费盖由贵方承担。



- 10) 按合同条款, 6月20日前应交货, 我们最迟需在25日前拿到提单。
- 11) 因交货长期延误, 我方遇到许多麻烦。我们坚持要求立即交货, 否则我们将不得不按合同规定取消订货。
- 12) 想必贵公司会对我们一项获得专利权的新产品感兴趣。
- 13) 本公司乐于报价50箱芦笋罐头, 价格低廉, 每箱500港元。该货从破产人存货中购得。
- 14) 由于皮革批发价上涨, 贵公司今后绝不可能再以同样价格购得此货。
- 15) 试订35台, 以开发市场。如若成功, 随后必有大量订货。
- 16) 我们希望此批订货质量与以前供应的完全一样。
- 17) 如能接受275美元的价格, 请寄送形式发票, 我方即开立1000套的信用证。
- 18) 该货需由第一艘可供装货的船装运往香港, 以便转运巴黎。请予以安排, 并开具联运提单。
- 19) 请将第12345号合同项下第一批货物装上7月5日左右启航的“无锡”轮。
- 20) 随函附寄装船指示单, 请填妥后寄回。并附发票一份, 供国外结算用。其后一切手续均按通常条件为贵方代办。

2. 1) 先生:

我方市场调查证实贵公司是棉布大买主。因为棉布属于我们的经营范围, 我们借此机会向你们表示, 希望能尽早与贵公司建立直接的贸易关系。

现随函寄上商品小册子和价格表各一份, 以便贵公司能对我们出口棉布的情况有一个大概的了解。一俟收到贵公司具体的询价函, 我们将立即航邮报价单和样品簿。

盼望你方佳音。

敬上

2) 先生:

我方获悉贵国将使用进口大理石制造肖像、艺术品、建筑装饰物和作其他用途。

我方有各种不同重量、不同体积、颜色丰富、形状各异的大理石, 数量甚巨。我方价格合理, 受函报价。

为促进双方互利贸易, 我方愿意用以货易货的方式成交。我方将十分乐意收到你们的回复, 若有可能连同一切具体要求, 我方将立即受理。

敬上

3) 先生:

我们愉快地向各位宣布我们已被任命为上海罐头食品公司的独家代销商。该公司生产的罐头食品品种十分齐全。由于该项任命, 我们现在能以最低的出厂价格为贵方提供最佳服务。



上海罐头食品公司是一家大型国有企业,生产各种罐头食品。现在我方就国外市场畅销的罐头食品报价如下:

商品编号	品名	上海离岸价格
OR—89—10	罐头橘子	每打 11.70 美元
PE—89—09	罐头鸭梨	每打 11.30 美元
MU—89—05	罐头蘑菇	每打 15.50 美元
AS—89—03	罐头芦笋	每打 13.30 美元
FI—89—07	罐头鱼	每打 16.40 美元
PO—89—11	罐头猪肉	每打 15.60 美元

包装:标准出口箱,每箱10打。

付款方式:凭保兑的、不可撤销的、即期汇票付款的信用证。

交货日期:收到信用证后一个月。

因为我们库存在前几个月已经减少,而目前需求量十分大,所以我们非常希望贵方尽早做出决定。

敬上

4) 先生:

贵方9月10日询价函已收悉,首先对贵方有兴趣购买我方皮鞋和手提包表示感谢。

今天将寄往你处一份配有插图的供出口的商品目录。我方所提供的产品均用优质皮革制成。鲜艳的色泽、优雅的设计,加之精湛的制作工艺,使这些产品必能满足贵方市场流行的需要。

我公司有一位代表目前正在香港。他下星期将去贵处拜访,并随带我们手工制作的全套样品。他已被授权与贵方商讨订货条款或谈判签订合同。如蒙贵方给予他建议和协助,我们将不胜感激。

敬上

5) 反还盘

先生:

我们仔细研究了贵方12月14日来函,我们两家公司有业务往来多年,我们本该同意贵公司降低内衣价格的要求,但困难不少。在过去三个月内原料成本上升很快,若按贵公司所提减价5%,很难不大大影响产品质量标准,而这是我公司所不愿意采取的做法。我们建议所有货价减少3%,而不是5%。这样做将不会因减价而影响产品质量。

希望贵公司接受我们的反还盘,并一如既往寄来订单。

敬上



6. 装运指示

先生:

5月6日电悉, 贵方已接受我方订货, 购买2 000打衬衫。

我们高兴地答复, 第7634号保兑的、不可撤销的信用证, 金额为17 000美元, 已于今晨通过东京商业银行开出。收到后, 请将我们所订的货迅速安排装运。另据悉“无锡”号轮定于5月28日从你处开往我港, 我们希望由该轮装运这批货物。

如若此次试购使我方客户满意, 我们保证继续大量订购。

我们对贵公司在这方面的密切合作, 深表感谢。同时盼望贵方的装运通知。

敬上

第十八章 练习参考答案

- 1) 合营一方如不履行本合同或公司章程的义务, 违约一方得赔偿另一方因此而遭受的经济损失。
 - 2) 凡有关合同或因执行本合同所发生的一切争执, 双方应以友好方式协商解决。
 - 3) “除外风险”包括战争, 敌对状态…内战, 或不纯粹是由总包商的或其分包商的雇员制造的和因施工而引起的暴动、骚乱或混乱…
 - 4) 承包商应负责按工程师书面提交的有关点、线和水平面的原始参数如实准确地进行工程放线, 且如上所述, 负责校准工程各部分的方位、水平、尺寸和定线, 并负责提供一切必要的相关仪器、装置和劳力。
 - 5) 一旦顺利完成这些测试, 买方须签署一张工厂验收证, 证明测试已经完成, 并列出将由CAE在买方同意的期限内校正的任何经认可的缺陷。
 - 6) 买方须随时能对专利软件的拷贝作出解释, 拷贝的目的只在于提高其预期功能的使用效力。
 - 7) 在实施分包工程期间, 分包商应随时向承包商提供有关已完成工程、在建工程、计划完成工程和影响施工事件方面的精确完整的资料, 同时应向承包商提供所有相关的计划和报告文件(每日、每周和每月的进度报告、事故及安全报告、计算报告和劳务职员与外籍人员名单)。

2.

货物进口合同

合同编号: _____

签订日期: _____

签订地点: _____

买方: _____

地址: _____



电话: _____ 传真: _____

电子邮箱: _____

卖方: _____

地址: _____

电话: _____ 传真: _____

电子邮箱: _____

买卖双方同意按照下列条款签订本合同:

1. 货物名称、规格和质量:

2. 数量: 允许 _____ 的溢短装

3. 单价:

4. 总值:

5. 交货条件 FOB / CFR / CIF _____

6. 原产地国与制造商:

7. 包装及标准: 货物应具有防潮、防锈蚀、防震并适合于远洋运输的包装, 由于货物包装不良而造成的货物残损、灭失应由卖方负责。卖方应在每个包装箱上用不褪色的颜色标明尺码、包装箱号码、毛重、净重及“此端向上”、“防潮”、“小心轻放”等标记。

8. 唛头:

9. 装运期限:

10. 装运口岸:

11. 目的口岸:

12. 保险:

由 _____ 按发票金额 110% 投保 _____ 险和 _____ 附加险。

13. 付款条件:

(1) 信用证方式: 买方应在装运期前 / 合同生效后 _____ 日, 开出以卖方为受益人的不可撤销的议付信用证, 信用证在装船完毕后 _____ 日内到期。

(2) 付款交单: 货物发运后, 卖方出具以买方为付款人的付款跟单汇票, 按即期付款交单 (D/P) 方式, 通过卖方银行及 _____ 银行向买方转交单证, 换取货物。

(3) 承兑交单: 货物发运后, 卖方出具以买方为付款人的付款跟单汇票, 付款期限为 _____ 后 _____ 日, 按即期承兑交单 (D/A _____ 日) 方式, 通过卖方银行及 _____ 银行, 经买方承兑后, 向买方转交单证, 买方在汇票期限到期时支付货款。

(4) 货到付款: 买方在收到货物后 _____ 天内将全部货款支付卖方 (不适用于 FOB、CFR、CIF 术语)。

14. 单据:



卖方应将下列单据提交银行议付/托收:

(1) 标明通知收货人/受货代理人的全套清洁的、已装船的、空白抬头、空白背书并注明运费已付/到付的海运/联运/陆运提单。

(2) 标有合同编号、信用证号(信用证支付条件下)及装运唛头的商业发票一式____份;

(3) 由_____出具的装箱或重量单一式____份;

(4) 由_____出具的质量证明书一式____份;

(5) 由_____出具的数量证明书一式____份;

(6) 保险单正本一式____份(CIF 交货条件);

(7) _____签发的产地证一式____份;

(8) 装运通知(Shipping advice): 卖方应在交运后____小时内以特快专递方式邮寄给买方上述第____项单据副本一式一套。

15. 装运条款:

(1) FOB 交货方式

卖方应在合同规定的装运日期前30天,以_____方式通知买方合同号、品名、数量、金额、包装件、毛重、尺码及装运港可装日期,以便买方安排租船/订舱。装运船只按期到达装运港后,如卖方不能按时装船,发生的空船费或滞期费由卖方负担。在货物越过船舷并脱离吊钩以前一切费用和 risk 由卖方负担。

(2) CIF 或 CFR 交货方式

卖方须按时在装运期限内将货物由装运港装船至目的港。在CFR术语下,卖方应在装船前2天以_____方式通知买方合同号、品名、发票价值及开船日期,以便买方安排保险。

16. 装运通知:

一俟装载完毕,卖方应在____小时内以_____方式通知买方合同编号、品名、已发运数量、发票总金额、毛重、船名/车/机号及启程日期等。

17. 质量保证:

货物品质规格必须符合本合同及质量保证书之规定,品质保证期为货到目的港_____个月内。在保证期限内,因制造厂商在设计制造过程中的缺陷造成的货物损害应由卖方负责赔偿。

18. 检验(以下两项任选一项):

(1) 卖方须在装运前_____日委托_____检验机构对本合同之货物进行检验并出具检验证书,货到目的港后,由买方委托_____检验机构进行检验。

(2) 发货前,制造厂应对货物的质量、规格、性能和数量/重量作精密全面的检验,出具检验证明书,并说明检验的技术数据和结论。货到目的港后,买方将申请中国商品检验局(以下简称商检局)对货物的规格和数量/重量进行检验,如发现货物残损或

规格、数量与合同规定不符，除保险公司或轮船公司的责任外，买方得在货物到达目的港后____日内凭商检局出具的检验证书向卖方索赔或拒收该货。在保证期内，如货物由于设计或制造上的缺陷而发生损坏或品质和性能与合同规定不符时，买方将委托中国商检局进行检验。

19. 索赔：

买方凭其委托的检验机构出具的检验证明书向卖方提出索赔（包括换货），由此引起的全部费用应由卖方负担。若卖方收到上述索赔后_____天未予答复，则认为卖方已接受买方索赔。

20. 迟交货与罚款：

除合同第21条不可抗力原因外，如卖方不能按合同规定的时间交货，买方应同意在卖方支付罚款的条件下延期交货。罚款可由议付银行在议付货款时扣除，罚款率按每_____天收_____%，不足_____天时以_____天计算。但罚款不得超过迟交货物总价的_____%。如卖方延期交货超过合同规定_____天时，买方有权撤销合同，此时，卖方仍应不延迟地按上述规定向买方支付罚款。

买方有权对因此遭受的其他损失向卖方提出索赔。

21. 不可抗力：

凡在制造或装船运输过程中，因不可抗力致使卖方不能或推迟交货时，卖方不负责任。在发生上述情况时，卖方应立即通知买方，并在_____天内，给买方特快专递一份由当地民间商会签发的事故证明书。在此情况下，卖方仍有责任采取一切必要措施加快交货。如事故延续_____天以上，买方有权撤销合同。

22. 仲裁：

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议应协商解决。若协商不成，应提交中国国际经济贸易仲裁委员会深圳分会，按照申请时该会当时施行的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

23. 通知：

所有通知用_____文写成，并按照如下地址用传真/电子邮件/快件送达给各方。如果地址有变更，一方应在变更后_____日内书面通知另一方。

24. 本合同使用的FOB、CFR、CIF术语系根据国际商会《2000年国际贸易术语解释通则》。

25. 附加条款：

本合同上述条款与本附加条款抵触时，以本附加条款为准。

26. 本合同用中英文两种文字写成，两种文字具有同等效力。本合同共_____份，自双方代表签字（盖章）之日起生效。

买方代表（签字）：_____

卖方代表（签字）：_____



第十九章 练习参考答案

1. 1) 每次我们竞赛,你总赢。——雅马哈电子琴
- 2) 任君选择,深感荣幸。——福特汽车公司
- 3) 滴滴香浓,意犹未尽。——麦斯威尔咖啡
- 4) 拥有运通卡,游遍全中国。——美国运通卡公司
- 5) 你不仅租了一辆车,你租了一家公司。——美国赫兹出租汽车公司
- 6) 像个好邻居,州农场保险公司就在这里。——州农场保险公司
- 7) 让利出售跑鞋

按正常零售价降低 50 至 90 美元出售

仅此 4 天 - 周四 / 周五 / 周六 / 周日, 到 2001 年 7 月 25 日结束

玛格丽特街 4 号, 电话及传真: 5102-9333

正在营业, 周日上午 10:30 ~ 下午 3:00

- 8) 有些东西我们没有本事造

全心投入、改革创新、技术领先 —— 三星集团已成为世界上发展速度最快的公司之一。

我们不仅处于电子科技的前沿,在化工和工程方面我们所取得的进展也为世界所瞩目。以下只是我们利用科技手段为公众服务的几个例子。

欲知详情,请函致韩国汉城 1580 信箱。传真: 02-724-0551。

- 9) 本田总是出好车。人们因此而喜爱他们。我们将实施一个新的计划,帮助你解决有关产品方面的问题。本活动是免费,请与本田代理商接洽,索要宣传手册。
- 10) 音像协奏曲

看一眼,您就会心满意足。这就是富有创意的革新。在此,感受与体验融合在音乐的海洋,似清澈的波浪,似美丽的风光,美妙动人任君欣赏。开始您就像是在爵士音乐俱乐部,又像是在教堂,又像是在电影院,随后又到了…?

弹指之间,按动 UD—90 遥控器上的六个按钮,如痴如醉的音乐画面跃然眼前。

KENWOOD 音像美妙的结合

- 11) 特别的礼物给特别的男人 ——《绅士季刊》,让具有独特个性的男人随心所欲地挑选。请马上订阅 —— 一年才花 18 美元! ——《绅士季刊》杂志广告
- 12) 如果你病了或是受伤了,你的经济能力可使你康复吗?
当你在海外工作或生活时,若是你或你的家人需要医疗服务该怎么办呢?
当地的医疗保健设施行吗? 如果不行的话,找私人医治费用吃得消吗?

医疗保险会员制保你不必牵挂费用问题,它还可提供给你和你的家人最佳的医疗服务。

国际保健计划是由英国主要医疗保险公司 PPP 公司推出的,它新提供了一系列可任意选择的医疗保险计划。因此你可以选择适合你需要和经济状况的方案。

欲知详情,请填好下表,直接寄回到英格兰肯特郡唐希里吉威尔大街 PPP 大楼国际医疗保险部,邮资免费;或传真到 (44) 8925-15167。

如果你需要立承保,请拨打 24 小时服务电话 (44) 81667-9988。

国际保健计划是专为移居国外的人士而拟定的,非移居者亦可按照符合法律或其他交换管理条例的规定提出申请。

称谓: 先生、夫人、小姐、女士、博士、其他

姓氏:

名字:

地址:

国籍:

电话:

传真:



参考文献

1. Rubinstein, Ariel. *Economics and Language*. Cambridge: CUP, 2000.
2. Hutchinson, Tom, and Alan Waters. *English for Specific Purposes: A Learning-centered Approach*. Cambridge: CUP, 1987.
3. Halliday, M. A. K. & Hasan, R. *Cohesion in English*. London: Longman Group Limited, 1976.
4. Wood, L., Sanderson, P., Lloyd-Jones, C. & Williams, A. *Pass Cambridge BEC Higher (Student Book)*. Beijing: Economic Science Press & Summertown Publishing, 2002.
5. 陈德鸿、张南峰. 西方翻译理论精选. 香港: 香港城市大学出版社, 2000.
6. 陈宏薇. 新实用汉译英教程. 武汉: 湖北教育出版社, 1996.
7. 陈建平. 英文商业合同的文体特征及英汉翻译. 天津外国语学院学报, 2000 (4).
8. 陈仕彬. 金融翻译技法. 北京: 中国对外翻译出版公司, 2002.
9. 陈文伯. 教你如何掌握汉译英技巧. 世界知识出版社, 2000.
10. 陈晓勇. 语域理论与商务英语篇章翻译. 湖南商学院学报, 2001 (3).
11. 陈新. 英汉文体翻译教程. 北京: 北京大学出版社, 1999.
12. 陈忠华、韩红. 话语的语境性. 解放军外国语学院学报, 1997 (1).
13. 大公报编译. 中国出口商品交易会, 1989.
14. 端木义方. 传媒英语研究. 北京: 中国社会科学出版社, 2000.
15. 范志伟. 财经翻译——译界里的异域. 2002年10月于广东外语外贸大学召开的“第三届全国多语翻译理论研讨会”交流论文, 2002.
16. 范仲英. 实用翻译教程. 北京: 外语教学与研究出版社, 1994.
17. 冯庆华. 英汉互译实用翻译教程. 上海: 上海外语教育出版社, 1997.
18. 胡德香. 商品名称与广告翻译漫谈. 孝感师专学报(社会科学版), 2000(1).
19. 高名凯. 汉语语法论. 北京: 商务印书馆, 1986.
20. 高文元. 汉字教学漫话. 北京: 北京教育出版社, 1991.
21. 高玉兰. 商标的翻译与商标的广告效应. 淮北煤师院学报(哲学社会科学版), 1999 (4).
22. 高增安. 商务英语导航. 合肥: 中国科技大学出版社, 2001.
23. 耿秉钧. 商用英文与国贸实务. 北京: 世界图书出版公司北京公司, 1999.
24. 何刚强. 英汉翻译中的得“意”忘“形”. 中国翻译 1997 (5), 1997.
25. 何刚强. 现代英语翻译中的词义引申. 中国翻译 1998 (5), 1998.
26. 何自然. 语用学与英语学习. 上海: 上海外语教育出版社, 1997.

27. 胡庚申、王春晖、申云楨. 国际商务合同起草与翻译. 北京: 外文出版社, 2001.
28. 胡燕平. 实用英汉翻译类典. 重庆: 重庆出版社, 1997.
29. 胡壮麟. 系统功能语法概论. 长沙: 湖南教育出版社, 1989.
30. 华先发. 新实用英译汉教程. 武汉: 湖北教育出版社, 2000.
31. 黄国文. 语篇分析概要. 长沙: 湖南教育出版社, 1998.
32. 贾文波. 汉英时文翻译. 北京: 中国对外翻译出版公司, 2000.
33. 李华东、栾述文. ESP 语言分析的三种方法. 山东师大外国语学院学报, 2000 (4).
34. 李克兴. 论广告翻译的基本原则. 翻译季刊, 1998 (9-10).
35. 李蕾. 外经贸合同的语言特点及篇章结构. 成都大学学报, 1998 (2).
36. 李丽梅. 从广告的语言要素看广告英语的翻译与欣赏. 石油大学学报 (社会科学版), 1997 (4).
37. 李平、谢毅斌. 国际商务英语应用文. 北京: 中国国际广播出版社, 2000.
38. 李平、谢毅斌. 国际经贸英语教程 (上、下册). 北京: 中国国际广播出版社, 2001.
39. 李全申. 谈谈商务合同的翻译. 中国翻译, 1998(2).
40. 李晓虹、项志强. 谈英汉翻译中英语词典的使用. 中国翻译, 1997 (5).
41. 李正中. 国际经贸英汉翻译. 北京: 中国国际广播出版社, 2000.
42. 连淑能. 英汉对比研究. 北京: 高等教育出版社, 1993.
43. 廖七一. 当代西方翻译理论探索. 南京: 译林出版社, 2000.
44. 廖文丽、黄伟. 英语行政公文——备忘录的写作技巧. 湖南省政法管理干部学院学报, 2002 (3).
45. 刘辰诞. 教学篇章语言学. 上海: 上海外语教育出版社, 1999.
46. 刘法公. 商贸汉英翻译专论. 重庆: 重庆出版社, 1999.
47. 刘国祥. 浅谈语境在语用学研究中的作用. 外语学刊, 1997 (1).
48. 刘兰英. 论语境对词语的制约. 北京第二外国语学院学报, 1995 (5).
49. 刘宓庆. 文体与翻译. 北京: 中国对外翻译出版公司, 1985.
50. 刘宓庆. 文体与翻译 (增订版). 北京: 中国对外翻译出版公司, 1998.
51. 刘绍忠. 语境与语用能力. 外国语, 1997 (3).
52. 刘卫东. 归化——广告翻译的基本策略. 株洲师范高等专科学校学报, 2001 (1).
53. 刘卫东. 寻求广告翻译的最佳关联. 广西大学梧州分校学报, 2001 (1).
54. 刘作永. 试谈招标投标文件的语言特点. 中国翻译, 2001 (2).
55. 卢红梅. 论汉英互译中原文语境对译文词义及句子意义的制约. 华中师范大学学报, 1997 年专辑.
56. 陆振慧. 英汉语篇中指同表达的对比研究. 外语教学与研究, 2002 (5).
57. 穆凤良, 许建平. 原语意图的识别与翻译. 中国翻译, 2001 (4).



58. 倪士荣. 商务英语中某些误译. 中国科技翻译, 1998 (4).
59. 秦世福. 英汉对照应用文实例汇编. 上海: 复旦大学出版社, 2001.
60. 秦秀白. 文体学概论. 湖南: 湖南教育出版社, 1986
61. 邵益珍. 外贸信函翻译的几个规律. 福建行政学院福建经济管理干部学院学报, 1999 (1).
62. 石莉美. 广告英语的特点. 云南财贸学院学报, 1997 (4).
63. 宋 雷. 涉外合同翻译常见错误评析. 中国翻译, 1998 (6).
64. 宋天锡. 袁江. 袁冬娥. 英汉互译实用教程. 北京: 国防工业出版社, 2000.
65. 孙万彪. 翻译教程. 上海: 上海外语教育出版社, 1996.
66. 谭惠娟. 商务英语常见误译例析. 上海科技翻译, 1999 (2).
67. 王大伟. 现代汉英翻译技巧. 世界图书出版公司, 2000.
68. 王东风. 张凤春. 语境与翻译. 中国翻译, 1993 (5).
69. 王 蕾. 广告语篇连贯与促销目标的实现. 财经论丛, 1996 (4).
70. 王泉水. 科技翻译过程探微. 中国科技翻译, 1998 (3).
71. 王晓辉、祝远德. 谈商务英语的特点和翻译. 广西大学学报 (哲学社会科学版), 2001 (增刊).
72. 王永泰. 翻译标准不宜苛求统一. 2002年10月于广东外语外贸大学召开的“第三届全国多语翻译理论研讨会”交流论文.
73. 王志军、韦汉. 论英汉被动句式的衍生. 外国语, 2002 (3).
74. 文华林、陈绵水. 涉外合同的签订与中英文范本. 南昌: 江西人民出版社, 2000.
75. 文妮佳. 广告翻译的“诱”性. 广州航海高等专科学校学报, 2001 (1).
76. 吴景荣. 王建之. 英汉词性漫谈. 外语教学与研究, 1981 (3-4).
77. 吴舒. 涉外商务翻译点滴. 福州师专学报社会科学版, 2001 (4).
78. 吴思乐、胡秋华. 广告英语语篇特点的系统功能语法分析. 广东农工商职业技术学院学报, 2001 (4).
79. 吴伟雄、方凡泉. 实用英语翻译技巧. 昆明: 云南人民出版社, 1997.
80. 向嫣红. 商务英语课程设置之浅见. 现代外语, 第23卷2000年增刊.
81. 肖曼君. 英语商务文书的语体特征及汉译的规范性. 中国科技翻译, 1998 (3).
82. 谢文怡. 广告英语. 上海: 上海交通大学出版社, 1997.
83. 许国新. 英文高贸契约中定语从句的理解与翻译. 中国翻译, 1997 (6).
84. 许国新. 英文国际经济贸易合同中状语的语用分析与翻译技巧. 中国翻译, 2002 (3).
85. 许建平. 英汉互译实践与技巧. 北京: 清华大学出版社, 2000.
86. 杨彩梅、陈利文. 商务英语中文体的信息结构. 常德师范学院学报, 2000 (4).
87. 杨丽娜. 外贸英语信函的文体特征分析. 山东外语教学, 1995 (1).

88. 杨梅. 试论广告体英语的特点及翻译. 武汉金融高等专科学校学报, 2001 (1).
89. 杨雁. 广告文体语言的句法和词法特征. 重庆工业管理学院学报, 1999 (3).
90. 姚丹. 英语广告的语篇效应刍议. 泉州师范学院学报 (社会科学版), 2002 (1).
91. 张立民、阎兴朋、孙泰霖、徐晔. 英汉对照应用文大全 (第二版校订本). 南京: 江苏科技出版社, 2001.
92. 张美方, 黄国文. 语篇语言学与翻译研究. 译学新探. 青岛: 青岛出版社, 2002.
93. 张琦. 英汉衔接手段对比及其翻译. 中国翻译, 1999 (1).
94. 张琼. 广告英语的语言特点. 湖南大学学报 (社会科学版), 2002 (1).
95. 张新红、何自然. 语用翻译: 语用学理论在翻译中的应用. 现代外语, 2001 (3).
96. 张新红. 社会用语英译中的语用失误: 调查与分析. 外语教学, 2000 (3).
97. 张新红. 文本类型与法律文本. 现代外语, 2001 (2).
98. 曾晖、张吉儒. 试评几则英文广告的翻译. 中国科技翻译, 1994 (2).
99. 赵静. 广告英语. 北京: 外语教学与研究出版社, 1993.
100. 赵雪爱. 国外特定用途英语 (esp) 的发展与现状. 西北工业大学学报, 1999 (2).
101. 赵彦春. 铺陈乎? 简约乎? — 论中诗英译的风格传达. 现代外语, 1997 (2).
102. 周方珠. 语境与选词. 中国翻译, 1995 (1).
103. 周富强. 试论商务英语的语言特色和内容特色. 现代外语, 2000 年增刊.
104. 周金云. 英语商贸信函的文体特点及其翻译. 广东民族学院学报 (社会科学版), 1997 (3).
105. 庄学艺、周耀宗. 外贸业务与函电. 上海: 上海外语教育出版社, 1993.
106. 黄国文. 语篇分析的理论与实践. 上海: 上海外语教育出版社, 2001.
107. 刘季春. 实用翻译教程. 广州: 中山大学出版社, 1996.

